



SCHULKOOPERATION

HANDLUNGSEMPFEHLUNG

Wirtschaft und Schule

Schulkooperationen gestalten

Kompetenzzentrum Fachkräftesicherung (KOFA)

Wer wir sind und was wir leisten

Das Kompetenzzentrum Fachkräftesicherung (KOFA) ist ein Projekt des Instituts der deutschen Wirtschaft Köln und wird gefördert durch das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie. Das KOFA unterstützt kleine und mittlere Unternehmen (KMU) dabei, Fachkräfte zu finden, zu binden und zu qualifizieren.

Folgende Angebote bietet das KOFA:



Studien: Analysen zur Fachkräftesituation in Deutschland



Handlungsempfehlungen und Checklisten: Tipps für Ihre Personalarbeit



Praxisbeispiele: Best Practice zum Nachahmen und Weiterdenken



Trends: Zukunftsthemen wie Digitale Bildung und Führung 4.0



Vorträge und Netzwerke: Austausch mit den Expertinnen und Experten vor Ort



Willkommenslotsen: Schulungen für die Flüchtlingsintegration in KMU



Webinare: Weiterbildung und Austausch vom Schreibtisch aus



Newsletter: regelmäßige Infos über aktuelle Trends im Themenfeld

**Mehr Informationen auf
www.kofa.de**

**E-Mail: fachkraefte@iwkoeln.de
Telefon: 0221-4981-543**

twitter.com/KOFA_de

Wirtschaft und Schule

Schulkooperationen gestalten

SCHULEWIRTSCHAFT ist das Netzwerk für partnerschaftliche Zusammenarbeit von Schule und Wirtschaft – regional verankert, bundesweit vernetzt. SCHULEWIRTSCHAFT bringt Schulen und Unternehmen zusammen, damit Jugendlichen der Übergang in die Berufswelt und Unternehmen die Nachwuchssicherung gelingt. Bundesweit initiieren und gestalten Expertinnen und Experten die Zusammenarbeit von Schulen und Unternehmen ehrenamtlich in rund 400 Arbeitskreisen.

Impressum

Herausgeber

Institut der deutschen Wirtschaft Köln e. V.
Postfach 10 19 42, 50459 Köln
Konrad-Adenauer-Ufer 21, 50668 Köln
www.iwkoeln.de

Redaktion

Kompetenzzentrum Fachkräftesicherung
Postfach 10 19 42, 50459 Köln
Konrad-Adenauer-Ufer 21, 50668 Köln
fachkraefte@iwkoeln.de
www.kompetenzzentrum-fachkraeftesicherung.de

SCHULEWIRTSCHAFT Deutschland
Institut der deutschen Wirtschaft Köln JUNIOR gemeinnützige GmbH
Postfach 10 19 42 / 50459 Köln
Konrad-Adenauer-Ufer 21, 50668 Köln
schulewirtschaft@iwkoeln.de
www.schulewirtschaft.de

Autorinnen/Autoren

Christoph Heuer (KOFA)
Sybille Kubitzki (SCHULEWIRTSCHAFT Berlin Brandenburg)
Dr. Alfred Lumpe (SCHULEWIRTSCHAFT Deutschland)
Miriam Reitz (SCHULEWIRTSCHAFT Deutschland)
Anna Schopen (KOFA)
Thomas Umbreit (Staatliche Regelschule "Wilhelm Hey" Ichttershausen)
Stephanie Vogel (SCHULEWIRTSCHAFT Saarland)
Doris Wenzel-O'Connor (SCHULEWIRTSCHAFT Hamburg)

Gestaltung und Produktion

Institut der deutschen Wirtschaft Köln Medien GmbH

Fotos

Adobe Stock, getty images, Florian Freund,
SCHULEWIRTSCHAFT Deutschland, Christine Beck-Limberg,
KOFA, Gyula Trebitsch Schule, Phoenix Contact, Thomas Umbreit.

Stand

Dezember 2019

Gefördert durch:



Bundesministerium
für Wirtschaft
und Energie

aufgrund eines Beschlusses
des Deutschen Bundestages

Inhalt



Kapitel 1

Schulkooperation auf einen Blick

6



Kapitel 2

So profitieren Sie von einer Schulkooperation

9

Kapitel 3

So schließen Sie eine Schulkooperation ab

12

Schritt für Schritt zur Kooperationsvereinbarung 12

Schritt 1: Ziele festlegen 12

Schritt 2: Systematische Suche und Auswahl eines Kooperationspartners 13

Schritt 3: Kontaktaufnahme 14

Schritt 4: Abschluss einer Kooperationsvereinbarung 17

Formen der Zusammenarbeit 18

Betriebspraktika für Schülerinnen und Schüler 20

Betriebserkundungen 20

Berufsorientierungstage 21

Mitgestaltung von Unterrichtseinheiten 22

Teilnahme an Projektwochen 23

Lehrkräftebetriebspraktikum 23

Übernahme von Patenschaften für Schülerfirmen
bzw. Engagement in einer JUNIOR-Schülerfirma 24

Kapitel 4

Ausbau der Schulkooperation

26



Kapitel 5

So messen Sie Ihren Erfolg

28

Anhang

Weiterführende Informationen

29

Die vorliegende Handlungsempfehlung richtet sich insbesondere an ausbildende Unternehmen. Eine Kooperation mit einer Schule kann aber auch der erste Schritt sein, ein Ausbildungsbetrieb zu werden. Mehr dazu, wie Sie Ausbildungsbetrieb werden können, die passenden Ausbildungsberufe auswählen und die Ausbildungszeit gestalten können, finden Sie in der [Handlungsempfehlung „Duale Berufsausbildung“](#).

Kapitel 1

Schulkooperation auf einen Blick



Eine Schulkooperation ist die Zusammenarbeit zwischen einer Schule und einem Unternehmen. Durch eine Kooperation mit einer Schule können Unternehmen Schülerinnen und Schüler schon früh und gezielt ansprechen und sie für eine Ausbildung im eigenen Haus begeistern. Dies ist eine sehr gute Möglichkeit, um dem Fachkräftemangel selbst aktiv zu begegnen. Schulen wiederum profitieren durch eine Kooperation vom Expertenwissen aus der Praxis und können ihren Schülerinnen und Schülern wertvolle Einblicke in unternehmerisches Handeln und wirtschaftliche Zusammenhänge eröffnen und berufliche Orientierung praxisorientiert anbieten. Von einer Schulkooperation haben also beide Seiten etwas. Anregungen und praktische Tipps, was genau Sie tun können und was Sie beachten sollten, um eine erfolgreiche Schule-Wirtschaft-Kooperation abzuschließen, welche Formen der Zusammenarbeit sich bewährt haben und wie Sie die Kooperation weiter ausbauen können, wollen wir mit dieser Handlungsempfehlung zur Verfügung stellen.

Wie sieht eine gute Schulkooperation aus?

Eine Kooperation zwischen Unternehmen und Schulen schlägt eine Brücke zwischen zwei unterschiedlichen Welten. Sie fördert einen partner-

schaftlichen Dialog. Beide Seiten begegnen sich auf Augenhöhe, denn von einer Schulkooperation sollen beide Seiten profitieren. Merkmale einer guten Schule-Wirtschaft-Kooperation sind Kontinuität, Intensität und Verbindlichkeit, gesichert durch ein Qualitätsmanagement und systematische Verankerung sowohl in der Schule wie auch im Unternehmen. Beide Partner tauschen sich aus und wollen voneinander lernen. Die gemeinsame Arbeit erfolgt mit Benennung verantwortlicher Koordinatoren sowie Ansprechpartnerinnen und Ansprechpartnern auf beiden Seiten. Die Kooperation basiert auf einem regelmäßigen Austausch der beiden Partner und wird fortlaufend ausgewertet, belebt, verbessert und weiterentwickelt.

Eine Schulkooperation sollte langfristig angelegt sein, um eine erfolgreiche Arbeit zu gewährleisten. Je besser sich die Partner kennen, desto tiefer die Einblicke und desto einfacher die Planung der Zusammenarbeit. Die Kooperation sollte möglichst breit in der jeweiligen Schule und dem Partner-Unternehmen verankert werden, das heißt, möglichst viele Lehrkräfte sowie Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sollten in die Zusammenarbeit einbezogen werden. Damit hängt die nachhaltige Zusammenarbeit nicht nur von zwei Personen, sondern von einem ganzen Team ab.



Blick in die Praxis

Wirtschaft und Schule

Das Unternehmen Phoenix Contact und das Hermann-Vöchting Gymnasium verstehen die Begriffe Wirtschaft und Schule nicht als Gegensätze. Seit fast 15 Jahren kooperieren die beiden Institutionen miteinander. Klaus Werneck, Ausbilder bei Phoenix Contact, erklärt, wie der Marktführer der Elektro- und Automatisierungstechnik die Schulkooperation lebt.

Werneck: Im Jahr 2012 starteten wir mit einem Projekt, welches seither durchgängig durchgeführt wird. Das bedeutet konkret – In Klasse 10 wird ein Kurs mit den Grundlagen der Elektrotechnik und Informatik am Beispiel eines μ -Controllers, also eines Ein-Chip-Computersystems, angeboten. Dieser Grundlagenkurs wird in Form einer AG im Labor des Training Centers von Phoenix Contact unterrichtet.

Eine klare Zieldefinition, die Festlegung konkreter Maßnahmen und Projekte sowie eine Fixierung der wechselseitigen Leistungen schaffen verbindlichen Charakter. Eine schriftliche Grundlage der Partnerschaft in Form einer Kooperationsvereinbarung erhöht die Verbindlichkeit und sichert die kontinuierliche und intensive Zusammenarbeit ab.

Um die Partnerschaft zwischen Schule und Unternehmen professionell zu gestalten und eine erfolgreiche Zusammenarbeit zu gewährleisten, sollten bereits bei der Anbahnung Erwartungen und Rollen geklärt sowie vier wichtige, grundlegende Schritte (siehe Kapitel 3) beachtet werden.

Mögliche Formate und Beispiele, wie Schulen und Unternehmen zusammenarbeiten können, finden Sie ab Seite 18. Es gibt viele gute Formate und Beispiele der Zusammenarbeit. Diese sind Anregungen und müssen nicht genau so übernommen werden. Jede Partnerschaft ist individuell und sollte den besonderen Bedingungen der Partner entsprechen.



In Klasse 11 folgt im Anschluss ein weiterer Projektkurs, bei dem aus dem erlangten Fachwissen Projekte zum Thema μ -Controller realisiert und in Form einer Facharbeit dokumentiert werden. In Klasse 12 haben die Schülerinnen und Schüler die Möglichkeit, das Projekt weiterzuführen und mit dem Projekt an „Jugend forscht“ bzw. anderen Wettbewerben teilzunehmen. Es besteht sogar die Möglichkeit, mit dem erlangten Wissen das Projekt als zusätzliches 5. Abiturfach zu nutzen und eine Prüfung darin abzulegen.

Zusätzlich bietet Phoenix Contact den Projektteilnehmenden im Rahmen der Kooperation die Möglichkeit, ein Berufspraktikum zu absolvieren, Betriebserkundungen durchzuführen oder auch geführt durch Guides von Phoenix Contact die Hannover Messe kennenzulernen.

Ihre konkreten Bedingungen und Möglichkeiten sind ausschlaggebend. Machen Sie die Formate für Ihre Partnerschaft passend.

Grundsätzlich gilt für jede Form der Kooperation oder Partnerschaft: Die Zusammenarbeit und Unterstützung aus dem Unternehmen muss mit der Erfüllung des Bildungs- und Erziehungsauftrags der Schule vereinbar sein. Werbung für Produkte dient nicht schulischen Zwecken, jegliche Produktwerbung in der Schule ist unzulässig. Sponsoring kann zulässig sein bzw. dem schulischen Auftrag dienen. In jedem Bundesland sind die Bedingungen für Werbung und Sponsoring genau geregelt. Da Sie bei der Planung Ihrer Kooperation auch die Schulleitung einbeziehen und dort die entsprechenden Richtlinien bekannt sind, können diese Fragen schon in der Konzeptionsphase geklärt werden. Auch das Netzwerk SCHULEWIRTSCHAFT hat sich in seinem „Selbstverständnis“ eindeutig zur Frage Werbung und des Sponsoring positioniert (vgl. www.schulewirtschaft.de).



Blick in die Praxis

Ein Betrieb bewirbt sich bei Schülern

Viele kleine und mittelständische Unternehmen können ihre Ausbildungsplätze nur mit viel Kreativität besetzen. Die Handwerksfirma Veltum in Waldeck hat dafür früher Schulen besucht. „Wir sind in die Schulen gegangen und haben unseren Betrieb vorgestellt“, erzählt Veltum-Ausbildungsleiter Thomas Relke. „Dann kamen die Schüler zur Betriebsbesichtigung zu uns.“ Das war die klassische Variante der Schulkooperation. „Dabei bekommt aber immer nur ein Teil der Schüler wirklich etwas vom Betrieb mit, der Rest hört nicht richtig zu.“

Also hat man sich bei Veltum überlegt, wie die Informationen zum Betrieb und seinen Berufen so interessant vermittelt werden können, dass die Schüler sie auch wirklich mit nach Hause nehmen. „Wir sind dann auf eine Schülerrallye mit sieben Stationen gekommen, an denen die Schüler etwas erleben oder machen, mit dem sie vorher vielleicht gar nicht gerechnet haben.“ Dabei leiten die Veltum-Azubis Schüler der siebten und achten Klassen an – und zeigen am lebendigen Beispiel, was sie in der Ausbildung erwarten würde. Kundentelefonate zum Beispiel, das Bearbeiten von Werkstücken oder das Biomasseheizwerk, das am Laufen gehalten werden muss.

Dieses Prinzip hat sich zu einem echten Erfolg entwickelt: „Seit wir die Rallye machen, bekommen wir von den Schülern, die dabei waren, sehr viele Bewerbungen“, sagt Relke. Im vergangenen Jahr sind 170 Bewerbungen für sieben Ausbildungsplätze und Langzeitpraktika eingegangen. „Es gibt Handwerkskollegen, die sagen: Die zwei Auszubildenden, die ich eingestellt habe, sind die einzigen, die sich beworben haben. Bei uns sind die Bewerberzahlen



trotz der sinkenden Schülerzahlen kontinuierlich bis steigend“, sagt der Ausbildungsleiter.

Sein Rat: „Wir können anderen Unternehmen nur empfehlen, überall dabei zu sein, um bekannt zu werden. Das wird von den Azubis natürlich auch weitergetragen.“ Zum Beispiel zu Luisa Schmal. Die Auszubildende zur Groß- und Außenhandelskauffrau ist selbst über die Schülerrallye zu Veltum gekommen. „Ich finde es auch deshalb toll, weil man hier auch die Leute kennenlernt. Für mich hat es die Entscheidung leichter gemacht, sich hier zu bewerben.“

Das ganze Praxisbeispiel mit Video finden Sie auf <https://www.kofa.de/mitarbeiter-finden-und-binden/mitarbeiter-finden/praxisbeispiele/ein-betrieb-bewirbt-sich-bei-schuelern>



Kapitel 2

So profitieren Sie von einer Schulkooperation



Bei einer gut geplanten Schulkooperation entsteht eine Win-Win-Situation für Schulen und Unternehmen!

Die Vorteile für Unternehmen:

- **Stärkung Ihrer Personalauswahl:** Lernen Sie potenziellen Nachwuchs schon während der Schulzeit kennen, können Sie Ihr Unternehmen und Ihre Ausbildungsangebote frühzeitig bekannt machen. Dadurch vergrößern Sie den Kreis potenzieller Auszubildender, unter denen Sie später auswählen können. Kooperationen bieten Ihnen darüber hinaus die Möglichkeit, über Berufsbilder zu informieren und Schülerinnen und Schülern einen persönlichen Einblick in die Arbeitswelt zu ermöglichen.
- **Erhöhung der Passgenauigkeit Ihrer Auszubildenden:** Kennen Schülerinnen und Schüler Berufsinhalte und die an sie gestellten Anforderungen, bekommen sie schon im Vorfeld genauere Vorstellungen davon, was sie während der Berufsausbildung erwartet. Dies verringert die Gefahr, dass sie eine begonnene Ausbildung abbrechen. Gleichzeitig trägt das Engagement dazu bei, dass die Jugendlichen sich mit Ihrem Betrieb identifizieren und nach ihrem Ausbildungsabschluss im Betrieb bleiben. Mittelfristig kann damit der Gesamtaufwand für Personalauswahl.
- **Stärkung Ihres Images als Ausbildungsbetrieb und Arbeitgeber:** Gerade, wenn Sie als kleines oder mittleres Unternehmen (KMU) bislang nicht im Fokus der Öffentlichkeit stehen, bietet sich Ihnen so die Chance, sich als attraktiver und zukunftsorientierter Arbeitgeber zu präsentieren. Zudem verbessern Sie Ihr Image als sozial engagiertes Unternehmen, welches Jugendliche bei ihrem Start in den Beruf in Ihrem Unternehmen unterstützt.
- **Verbesserung des Wissensaustauschs:** Eine Kooperation ermöglicht einen Erfahrungsaustausch zwischen Ihrem Unternehmen und der jeweiligen Schule. Sie können durch das Mitgestalten von Unterrichtseinheiten dazu beitragen, die Berufswahlkompetenz von Jugendlichen zu steigern. Sprechen Sie die Schule zu diesem Thema an. Durch Kooperationen können Vorurteile abgebaut und Hemmschwellen überwunden werden. Angebote wie Lehrkräftepraktika, Fortbildungen oder Coachings tragen zur Qualität der Unterrichtsinhalte bei und qualifizieren die Schulentwicklung. Sie als Unternehmen erhalten die Möglichkeit, mit der Schule gemeinsam Wege der

beruflichen Orientierung der Jugendlichen zu gestalten. Ihr Unternehmen profitiert ebenso vom Einblick in die Lebenswelten der Schülerschaft und den schulischen Rahmenbedingungen. Sie erfahren genauer, wie Schule heute funktioniert und lernen die Erwartungen der Jugendlichen und ihre Wünsche an einen späteren Arbeitgeber kennen. Dies sind wertvolle Einblicke, die Sie für die Gestaltung ihrer Ausbildung nutzen können.

Die Vorteile für Schulen:

- **Expertenwissen aus der Praxis:** Externe Experten bringen ihr Know-how in die Schule ein und bereichern durch praktische Aspekte aus der Arbeits- und Berufswelt den Unterricht. Dies ist in unterschiedlichen Fächern möglich, etwa in Physik, Mathematik oder Englisch und Deutsch. So können Grundlagen ökonomischen Handelns vermittelt werden, Bewerbungsgespräche auf Deutsch oder Englisch geführt, Handy-Ladestationen gebaut oder Businesspläne erstellt werden. Schulen erhalten Einblick in wirtschaftliche Entwicklungen, wodurch sie Unterrichtsinhalte realistisch an die unternehmerische Wirklichkeit anpassen können.
- **Moderne Methoden für den Unterricht:** Kooperationen bieten die Möglichkeit, sich mit Ausbilderinnen und Ausbildern sowie Personalverantwortlichen über moderne Lehr- und Lernmethoden auszutauschen, zum Beispiel im Bereich der Digitalisierung. So können Lehrkräfte etwa erfahren, wie in der modernen Arbeitswelt die Zusammenarbeit im Unternehmen organisiert ist und welche Tools und Programme eingesetzt werden.
- **Erweiterung des schulischen Orientierungsangebots:** Betriebserkundungen, Praktika, Projekttag, Ausbildungsmessen und viele andere Initiativen und Maßnahmen im Rahmen einer Kooperation unterstützen Jugendliche bei der praxisnahen beruflichen Orientierung. Die Zusammenarbeit mit Unternehmen schafft etwa auch praxisorientierte Lernmöglichkeiten zur ökonomischen Bildung oder auch im MINT-Bereich. Sie können auch in die Gestaltung des Nachmittagsunterrichts einbezogen werden.
- **Stärkung des Schulprofils:** Die Öffnung der Schule und das gelebte Engagement in der Zusammenarbeit mit Unternehmen charakterisieren das Schulprofil in besonderer Weise und tragen zu einem positiven Image bei. Kooperationen machen Schulen für Eltern und Jugendliche attraktiv. Außerdem geben Kooperationen mit Unternehmen der Schulentwicklung neue Impulse im Hinblick auf die schulische Organisations- und Personalentwicklung.



Blick in die Praxis

Kooperation zwischen der Gyula Trebitsch Schule Tonndorf und dem Unternehmen Harry Vigass bringt Vorteile für Schule und Wirtschaft

In einem Gebäudeteil der Gyula Trebitsch Schule Tonndorf hat sich im letzten Jahr einiges verändert: Die einst grauen Schulflure erscheinen heute in frischen Grüntönen, verziert mit modernen Design-Elementen. Zu verdanken ist die gelungene Wandgestaltung einer Kooperation zwischen der AG-Schulgestaltung und Berufsorientierung der Schule sowie dem Malereibetrieb Harry Vigass.

„Wir nehmen aktiv an dem Arbeitskreis SCHULE-WIRTSCHAFT teil und haben darüber die Anfrage der Malerfirma zur Kooperation bekommen“, erklärt der für Berufsorientierung zuständige Lehrer Jens Wohler. „Die Firma Harry Vigass suchte in Hamburg eine Schule, mit der sie ein Projekt durchführen kann. Wir haben uns daraufhin mit der Firma in Verbindung gesetzt.“



Malerarbeiten und Schulgestaltung – das passt gut zusammen, entschied Johanna Nissen, Leiterin der AG Schulgestaltung. Sie hat sich dem Projekt kurzerhand angeschlossen und die maßgebliche Organisation übernommen. Schon in den vergangenen Jahren gab es Schulprojekte, in denen kreative Schülerinnen und Schüler Farbe und Pinsel zur Hand nahmen, um die Schule attraktiver zu gestalten. Durch die Kooperation mit dem Handwerksbetrieb bestand nun die Chance, professionelle Unterstützung zu erhalten – und gleichzeitig Berufsorientierung zu bieten: „Die Schülerinnen und Schüler haben während der drei Projektstage den Beruf des Malers kennengelernt“, berichtet Wohler. „Wenn alles gut läuft, könnte – so die Idee – der Beruf für den einen oder anderen interessant werden. Im Idealfall könnten so sogar Auszubildende für die Firma gefunden werden.“

Im Rückblick lässt sich feststellen: Der Plan ist aufgegangen. Nach den Projekttagen wurden die beteiligten Schüler in den Malerbetrieb eingeladen. Jeder von ihnen hat ein zweiwöchiges Praktikum absolviert – alle interessierten Schüler haben im Anschluss das Angebot erhalten, ab Sommer 2019 eine Ausbildung in dem Unternehmen zu absolvieren.

„Es war ein großartiges Projekt, bei dem Schulverschönerung und Berufsorientierung perfekt zusammengepasst haben“, resümiert Wohler. Die Kooperation mit dem Unternehmen soll im kommenden Schuljahr fortgesetzt werden.

Kapitel 3

So schließen Sie eine Schulkooperation ab



Schritt für Schritt zur Kooperationsvereinbarung

- **Schritt 1:**
Ziele festlegen
- **Schritt 2:**
Systematische Suche und Auswahl eines Kooperationspartners
- **Schritt 3:**
Kontaktaufnahme
- **Schritt 4:**
Abschluss einer Kooperationsvereinbarung

Schritt 1: Ziele festlegen

Zunächst einmal sollten Sie sich fragen, was Sie sich von einer Kooperation mit einer Schule erhoffen und welche Ziele Sie damit verfolgen. Unabhängig voneinander sollten sowohl Unternehmen als auch Schulen Ziele definieren und formulieren. Je präziser Sie diese Ziele und Wünsche beschreiben, umso konkretere Vorstellungen gewinnen Sie von den beabsichtigten Inhalten einer Kooperation. Zudem sammeln Sie Kriterien für die Auswahl des künftigen Partners.

Mögliche Kooperationsziele Ihres Unternehmens könnten sein:

- Jugendliche über Ausbildungsmöglichkeiten und Entwicklungsperspektiven im Unternehmen informieren, Eltern und Lehrkräften unterschiedliche Berufsbilder vorstellen und Karrierewege aufzeigen,
- mehr Verantwortung für die Region und den Wirtschaftsstandort übernehmen und die öffentliche Wahrnehmung des Unternehmens stärken,
- Schülerinnen und Schüler auf die Anforderungen der Arbeitswelt vorbereiten, zum Beispiel durch praktische Inhalte im Unterricht oder indem sie das Unternehmen kennenlernen,
- Wünsche und Vorstellungen der Jugendlichen in Erfahrung bringen.

Mögliche Kooperationsziele einer Schule könnten sein:

- Berufsorientierung der Schülerinnen und Schüler stärken,
- Anforderungen der Arbeitswelt kennenlernen, um den Unterricht praxisnäher zu gestalten,

- das schulische Angebot im Bereich der ökonomischen Bildung ausbauen, etwa über ein Praxisprojekt wie die JUNIOR-Schülerfirmenprogramme (siehe Info-Kasten),
- Lehrkräfte mit aktuellen Entwicklungen im Unternehmen bzw. in der Wirtschaft vertraut machen,
- Kontakte in die Arbeitswelt knüpfen, um den Schülerinnen und Schülern die Aufnahme eines Praktikums / einer Ausbildung zu erleichtern.



Was ist eine JUNIOR Schülerfirma?



Wie schafft man es, Jugendlichen das komplexe Thema Wirtschaft realitätsnah zugänglich zu machen? Ganz einfach, man lässt sie ein eigenes Unternehmen gründen. In unseren bundesweiten JUNIOR Schülerfirmenprogrammen werden Schüler zu Unternehmern, erproben im Team unternehmerisches Handeln und lernen, verantwortlich Entscheidungen zu treffen. So werden wichtige Kompetenzen gestärkt, die Jugendliche fit für die Zukunft machen. JUNIOR bietet verschiedene Programme an, die unterschiedlich komplex ausgestaltet sind und sich an verschiedene Altersstufen richten.

Schritt 2: Systematische Suche und Auswahl eines Kooperationspartners

Suchen Sie mögliche Kooperationspartner in Ihrem Umfeld und grenzen Sie potenzielle Kooperationspartner ein. Entwerfen Sie mit Hilfe Ihrer Ziele einen Kriterienkatalog, anhand dessen sich die Eignung potenzieller Partner überprüfen lassen.

Folgende Fragen helfen bei der Suche bzw. der Auswahl möglicher Partner:

- Besteht eine räumliche Nähe zum Unternehmen / zur Schule?
- Wo könnten Synergien bestehen bzw. entstehen?
- Welche inhaltlichen Schwerpunkte hat die Schule?
- Bestehen Erfahrungen mit Kooperationen?
- Gibt es schon Kontakte, an die angeknüpft werden kann?

Das Angebot der verschiedenen Schulformen unterscheiden sich regional. Informieren Sie sich, welche Schule welche Abschlüsse vergibt. Im Gespräch mit potenziellen Kooperationspartnern können Sie sich detaillierter über die verschiedenen Schulabschlüsse informieren bzw. mehr über die Kompetenzen erfahren, die die Schülerinnen und Schüler mitbringen.

Eine Übersicht über die Bildungssysteme der einzelnen Bundesländer sowie alle in Ihrer Region vorhandenen Schulen samt Ansprechpartnerinnen und Ansprechpartnern finden Sie in den Schuldatenbanken auf der Internetseite des deutschen Bildungsservers (www.bildungsserver.de).

Bereits bestehende Kontakte von Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern können den Aufbau einer Schulkooperation maßgeblich erleichtern. Fach- und Führungskräfte aus Ihrem Unternehmen haben möglicherweise aus ihrer eigenen Schulzeit oder durch schulpflichtige Kinder Kontakte zu Schulen und engagierten Lehrerinnen und Lehrern. Diese Kontakte sollten Sie nutzen und ausbauen.

Eine weitere Möglichkeit, Ihre Angebote bekannt zu machen, ist die Kontaktaufnahme zu übergeordneten Institutionen wie Schulämtern, Lehrerverbänden und -gewerkschaften oder den örtlichen Kammern und Verbänden. Diese Organisationen sind häufig gut über die Situation der einzelnen Schulen in ihrem Zuständigkeitsbereich informiert und können Ihnen dabei behilflich sein, eine interessierte Schule zu finden. Dieses Vorgehen ist vor allem in dicht besiedelten Regionen mit einer großen Auswahl an örtlichen Schulen interessant.



Eine gute Möglichkeit, Schulen in Ihrem Umkreis näher kennenzulernen, bieten die regionalen SCHULEWIRTSCHAFT-Netzwerke. Dort können Sie wertvolle Kontakte knüpfen und sich über die Kooperationsmöglichkeiten zwischen Schulen und Unternehmen informieren. Adressen zu Ihren örtlichen Ansprechpartnern finden Sie über: www.schulewirtschaft.de

Existierende Arbeitszusammenhänge, Netzwerke und Kontakte der Schule können sich bei einer Kooperation als sehr hilfreich erweisen. Bedenken Sie bei der Wahl Ihres Partners, was die jeweilige Institution einbringen soll und kann. Wie können beide Parteien von der Zusammenarbeit profitieren? Im Idealfall ergibt sich eine Win-win-Situation.

Schritt 3: Kontaktaufnahme

Ihre direkten Kontaktpersonen werden im Regelfall die Schulleitung und der Berufswahlkoordinator bzw. die Berufswahlkoordinatorin der jeweiligen Schule sein. Sie sollten schon bei der Kontaktaufnahme nachfragen, ob es bereits Kooperationen mit anderen Unternehmen oder Netzwerken gibt. Häufig lässt sich an erfolgreiche Programme anknüpfen. Wichtig ist, mit der Kontaktperson im Vorfeld zu klären, welche Erwartungen und Ziele beide Partner bei einer Kooperation verfolgen. Dabei sollten Sie gegebenenfalls bereits in den ersten Gesprächen auch den konkreten Nutzen einer Zusammenarbeit für Sie



Seit 1997 engagiere ich mich als Schulleiter im regionalen Arbeitskreis SCHULEWIRTSCHAFT. In ganz Deutschland gibt es 450 dieser regionalen Arbeitskreise. Wir entwickeln dort Angebote zur Berufsorientierung und unterstützen die Kommunikation zwischen Schule und Unternehmen. Besonders stolz sind wir vor Ort auf unseren Praktikumskalender für Unternehmen. Die Betriebe können hier sehen, wann in welchen Schulen Praktika durchgeführt werden. Meine Schule kooperiert mit der Initiative Erfurter Kreuz e.V.. Der Unternehmenszusammenschluss zählt heute 100 Mitgliedsunternehmen mit insgesamt 650 Lehrlingen. Ein solches Unternehmensnetzwerk bietet natürlich jede Menge spannende Einblicke für unsere Schülerinnen und Schüler. Für die Berufsorientierung ist das von größtem Wert. Mein Leitmotiv lautet: „Will man Schülern einen treffsicheren Übergang von der Schule in die Wirtschaft ermöglichen, muss man ihnen frühestmöglich Praxiserfahrungen ermöglichen!“

Thomas Umbreit

Schulleiter der staatlichen Regelschule „Wilhelm Hey“ Ichtershausen

und für die Schule aufzeigen. Damit setzen Sie ein Signal, dass beide Seiten einen direkten Mehrwert von der Zusammenarbeit haben.

Informieren Sie sich vor der ersten Kontaktaufnahme über Ihre möglichen Partner. Sie können die wichtigsten Daten und Fakten in Steckbriefen festhalten und diese bei einem persönlichen Gespräch vervollständigen.

Muster-Steckbrief zur Kontaktaufnahme mit Schulen

Steckbrief Schule	
Name der Schule und Adresse	
Ansprechperson / Ansprechpersonen mit E-Mail- Adresse und Telefonnummer	
Schulart / Abschlüsse	
Schwerpunkte	
Konzept zur beruflichen Orien- tierung und Angebote für unter- schiedliche Jahrgangsstufen	
Größe des Lehrerkollegiums	
Gesamtschülerzahl, Stufengrößen, Anzahl qualifizierter Abgänger- innen und Abgänger	
Ausstattung	
Auszeichnungen	
Historie / Gründungsjahr / neueste Entwicklungen	
Gibt es bereits Kooperationen mit anderen Netzwerken / Betrieben?	
Erwartungen und Ziele	
Kontaktaufnahme erfolgte am: durch:	

Muster-Steckbrief zur Kontaktaufnahme mit Unternehmen

Steckbrief Unternehmen

Name des Unternehmens und
Adresse

Ansprechperson /
Ansprechpersonen mit E-Mail-
Adresse und Telefonnummer

Hauptsitz / Niederlassungen

Branche / Geschäftsfelder /
Produktpalette

Ausbildungsberufe

Beschäftigtenanzahl / Anzahl
der Auszubildenden

Historie / Gründungsjahr /
neueste Entwicklungen

grundsätzliches Engagement
im Bereich der beruflichen
Orientierung

Gibt es bereits Kooperationen
mit anderen Netzwerken /
Betrieben?

Erwartungen und Ziele

Kontaktaufnahme erfolgte am: durch:

Schritt 4: Abschluss einer Kooperationsvereinbarung

Sind Sie sich mit einer Schule über Ihre Zusammenarbeit einig geworden, können Sie zugunsten von Verbindlichkeit und Transparenz eine Kooperationsvereinbarung schließen (siehe Vorlage im Anhang). Ihre Kooperation bekommt dadurch einen offiziellen Charakter. Insbesondere, wenn Ihre Kooperation umfangreicher gestaltet werden soll, verbessert eine schriftliche Vereinbarung die Verlässlichkeit, Transparenz, Planungssicherheit und Nachhaltigkeit. Je konkreter Sie zu Beginn die Ziele, Maßnahmen und Aufgaben festschreiben, umso größer sind später der Erfolg und die Zufriedenheit.

Eine Kooperationsvereinbarung (oder ein Kooperationsvertrag) zwischen einer Schule und einem Unternehmen hat oft den Charakter einer Absichtserklärung. Für beide Seiten besteht damit kein Rechtsanspruch auf bestimmte Leistungen. Sie ist gewissermaßen ein Handlungsleitfaden für die Ausgestaltung einer Kooperation. Häufig werden sie über die Laufzeit eines Schuljahres geschlossen. Eine automatische Verlängerung können Sie vereinbaren. In jedem Fall sollten Sie eine Zeitspanne oder ein Datum festlegen, an dem Sie gemeinsam den Erfolg der Vereinbarung überprüfen, diese gegebenenfalls anpassen und erneuern wollen.

Die wichtigsten Punkte einer Kooperationsvereinbarung sind:

- Welche Ziele verfolgen die Partner?
 - Wie soll die Zusammenarbeit ausgestaltet werden?
 - Wer ist für was zuständig?
 - Wer bringt welche Ressourcen ein (Unterrichtsstunden, Personalkosten, Geld für bestimmte Aufwendungen, Sachmittel, ...)
 - Welche konkreten Aktivitäten sind wann geplant?
 - Wann wird Bilanz gezogen (zum Beispiel nach dem ersten Halbjahr)?
 - Wie lange soll die Zusammenarbeit laufen?
- Wer sind die verantwortlichen Ansprechpartner?
 - Organisatorisches (Datenerfassung, Datenschutz, Fotorechte, ...)
 - Unterschriften der Kooperationspartner

Zu einer gelungenen Kooperation gehört auch die Pflege der Beziehungen. Ein schneller Austausch und eine gute Erreichbarkeit verringern potenzielle Reibungspunkte. Regelmäßige Gesprächstermine helfen dabei, den Fortschritt der Kooperation zu überprüfen und möglichen Herausforderungen frühzeitig zu begegnen.

Die Unterzeichnung der Vereinbarung sollten Sie öffentlichkeitswirksam vornehmen und die (Lokal-) Presse zu diesem Termin einladen. Außerdem können Sie die Information auf Ihrer Website einstellen. Fotos und ein Bericht auf der Unternehmenswebsite und der Schulwebsite sind ein erster Schritt, die Kooperation öffentlich zu machen und auch über die weiteren gemeinsamen Aktivitäten zu berichten. Vielleicht gibt es auch eine Schülerzeitung in der Partnerschule, für die Sie einen Bericht verfassen könnten.

Formen der Zusammenarbeit

Es gibt verschiedene Wege, wie Schulen und Unternehmen zusammenarbeiten können. Wahrscheinlich sind Ihnen bereits gute Beispiele aus Ihrer Region bekannt. Sie können als Anregung dienen, müssen jedoch nicht in gleicher Weise übernommen werden. Die gewählte Kooperationsform sollte den jeweiligen Gegebenheiten und individuellen Bedingungen der Partner entsprechen. Die Auswahl eines bestimmten Formats hängt davon ab, welches Ziel mit einer Kooperation verfolgt wird und welche Möglichkeiten (Zeit, personelle / finanzielle Ressourcen etc.) den Kooperationspartnern zur Verfügung stehen.

Es gibt vielfältige Gestaltungsmöglichkeiten einer Schulkoooperation. Sie können mit allgemein- oder berufsbildenden Schulen kooperieren, indem Sie ...

- **sich in die schulische Arbeit einbringen**, als Mitglied im Förderverein oder der Schulkonferenz; dadurch erhalten Sie einen vertieften Einblick in die schulischen Rahmenbedingungen und sind an der Schulentwicklung beteiligt,
- **Schülerpraktika oder Praxistage anbieten**
Schülerinnen und Schüler sind über einen längeren Zeitraum, z. B. 1 Tag pro Woche im Unternehmen, bei dem die jungen Menschen die Gelegenheit haben, Ihren Betriebsalltag kennenzulernen,
- Schülerinnen und Schüler zu **Betriebserkundungen** in Ihr Unternehmen einladen und ihnen dabei die **praktischen Tätigkeiten** der Ausbildungsberufe in Ihrem Unternehmen **nahebringen**,
- an **Berufsorientierungstagen**, wie beispielsweise dem Girls' und Boys' Day oder **Projektwochen** teilnehmen,
- Ihre eigenen **Auszubildenden** direkt im Unterricht oder an Informationstagen über die konkrete Ausbildung **berichten** lassen oder Lehrkräfte zu einer Dienstbesprechung im Unternehmen einladen,
- **Patenschaften** für JUNIOR-Schülerfirmen übernehmen,



Kooperationen für Einsteiger, Fortgeschrittene und Profis

Das Autorenteam der Broschüre „Partnerschaft Schulen – Unternehmen; Handbuch mit Praxisbeispielen, Hamburg“ hat Kooperationen drei verschiedenen Kategorien zugeordnet:

Einsteiger: Einsteigern empfiehlt sich die Wahl zeitlich begrenzter Projekte mit überschaubarem Aufwand. Dabei geht es primär darum, Schülerinnen und Schülern Einblicke in die Arbeitswelt zu ermöglichen (z. B. Betriebsbesichtigungen, „Schnuppertage“, Unterrichtsbesuche, Azubi-Erfahrungsaustausch).

Fortgeschrittene: Fortgeschrittene können umfangreichere Projekte anvisieren, die mit höherer Koordinations- und Organisationsleistung einhergehen. Die Jugendlichen profitieren von selbstor-

ganisierten Lernprozessen am jeweiligen Lernort (z. B. Patenschafts-/Mentoren-Modelle, Praxislerntage / Praktika, Schülerfirmen).

Profis: Kooperationserfahrene „Profis“ wagen sich auch an Formen der Zusammenarbeit, die über den Rahmen einzelner Aktivitäten hinausreichen und komplexere Projekte umfassen. Im Sinne einer Verantwortungsgemeinschaft gestalten Schule und Unternehmen Bildungsprozesse gemeinsam und arbeiten beispielsweise in Unterrichtsprojekten oder qualitätsorientierter Schulentwicklung zusammen (z. B. jahrgangsübergreifende Verbindung von Lernen und Arbeiten, Projekt- bzw. Echaufträge der Unternehmen an Schulen, festes Ausbildungsplatzkontingent für Absolventinnen und Absolventen der Partnerschule).



Ich fand gut, dass ich über die Schülerrallye bei Veltum verschiedene Ausbildungsmöglichkeiten kennengelernt habe. Das war auch deshalb toll, weil ich direkt meine Fragen zu den Berufen stellen konnte.

Luisa Schmal hat bei einer "Schülerrallye" der Veltum GmbH teilgenommen und sich dann auf einen Ausbildungsplatz im Unternehmen beworben.

- **Bewerbertraining, Benimm-/Knigge-Training, Auswahlverfahren, Eignungstests gestalten**, um die Jugendlichen auf die Arbeitswelt vorzubereiten,
 - **Präsentationstraining und PowerPoint-Schulungen anbieten**, auch gemeinsam mit Auszubildenden zur Verbesserung der Methodenkompetenz,
 - **Projektarbeiten, Facharbeiten oder Referate fördern** – der Betrieb ermöglicht der Partnerschule Zugriff auf Informationsmaterial und Ressourcen zur Erstellung von Arbeiten und Referaten,
 - **Patenschafts- und Mentorenprogramme entwickeln** – Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, Auszubildende oder Ehemalige betreuen einen oder mehrere Schülerinnen bzw. Schüler rund um den Berufseinstieg,
 - **Schulveranstaltungen unterstützen**, z. B. Fußballturnier, Sportfest (gemeinsame Teams), AGs,
 - **Elternarbeit betreiben**, z. B. Informationsveranstaltungen, Frage-Antwort-Runden, Betriebserkundungen, Kurzpraktika,
 - **Planspiele organisieren** (gemeinsame Teilnahme von Auszubildenden und Schülerinnen bzw. Schülern oder Unterstützung des Schulteams).
- Zudem haben Sie die Möglichkeit, die **Bildung** der Schülerinnen und Schüler zu **unterstützen**, indem Sie
- Unterrichtseinheiten mitgestalten,
 - Informationsveranstaltungen für Lehrkräfte durchführen,
 - Praktika für Lehrkräfte anbieten,
 - Angebote der Schule unterstützen,
 - Schülerinnen und Schüler in die Organisation von Betriebsveranstaltungen einbinden (z. B. einem Catering, mit einem künstlerischen oder musikalischen Beitrag oder der Kinderbetreuung),
 - Flure oder die Kantine mit Exponaten von Schülerinnen und Schülern gestalten lassen (auch wechselnde Ausstellungen sind möglich),
 - Lernunterstützung für Auszubildende anbieten,
 - Forschungsprojekte zur Geschichte Ihres Unternehmens organisieren (Schülerinnen und Schüler forschen und präsentieren in Form einer Ausstellung),
 - Zeitungsartikel oder eine Webseite über Ihren Betrieb anfertigen lassen (Schülerinnen und Schüler recherchieren ein Thema und schreiben dazu einen Artikel, der dann veröffentlicht wird).

Im Folgenden stellen wir Ihnen einige der Möglichkeiten ausführlicher dar

Betriebspraktika für Schülerinnen und Schüler

Mit einem Praktikum in Ihrem Unternehmen ermöglichen Sie Schülerinnen und Schülern einen Einblick in die Arbeitswelt und unterstützen deren beruflichen Orientierung. Ihr Unternehmen wiederum kann das Praktikum nutzen, um die Jugendlichen und ihre Kompetenzen kennenzulernen. Praktika können Ihnen somit als Akquise-Instrument bei der Besetzung von Ausbildungsstellen dienen. Die Lehrpläne in den meisten Bundesländern sehen ein Pflichtpraktikum für die Schülerinnen und Schüler vor. Doch auch Ferienpraktika können angeboten werden. Sie können für die Schülerinnen und Schüler auch eine betriebliche Lernaufgabe konzipieren, die

diese im Laufe ihres Praktikums bearbeiten müssen. Hilfestellungen dazu, wie Sie Praktika in Ihrem Unternehmen umsetzen und gestalten können, finden Sie unter anderem in den „Checklisten für ein erfolgreiches Schülerbetriebspraktikum“ und in den drei Leitfäden für ein Praktikum, jeweils aus Sicht der Schülerinnen und Schüler, der Unternehmen und der Schulen, zu finden auf www.schulewirtschaft.de bzw. www.schule-wirtschaft-hamburg.de.

Betriebserkundungen

Durch Betriebserkundungen – verbunden mit einem konkreten Arbeitsauftrag – erhalten Schülerinnen und Schüler einen Einblick in die Berufs- und Arbeitswelt in Ihrem Unternehmen. Dabei können Sie eine Gruppe von Schülerinnen und Schülern durch verschiedene Abteilungen des Unternehmens führen und von einer Mitarbeiterin oder einem Mitarbeiter

Die **Ausgestaltung von Betriebspraktika** werden Sie mit der jeweiligen Schule **abstimmen**. Die folgende Checkliste bietet einen Überblick über die **typischen Schritte** zur Vorbereitung eines Praktikums.



Vorgehensweise bei der Durchführung von Betriebspraktika

- Abstimmung des Zeitrahmens des Praktikums mit der Schule bzw. den Schülerinnen und Schülern
- Informationen / Erwartungen austauschen (Was ist der Wissensstand der Schülerinnen und Schüler? Was erwartet das Unternehmen von Schülerinnen und Schülern bzw. künftigen Auszubildenden?)
- Schwerpunkte des Praktikums festlegen (Kennenlernen der Arbeitswelt, der Struktur des Betriebes oder bestimmte Berufsbilder?) und Zusammenstellung eines angemessenen Aufgabenspektrums in Absprache mit der Schule (ggf. Konzeption einer betrieblichen Lernaufgabe)
- Bestimmung der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sowie ggf. auch Auszubildenden, die die Praktikantenbetreuung übernehmen sollen
- Erstellung und Besprechung des Praktikumsplans mit der Schülerin bzw. dem Schüler
- Erläuterung der Verhaltensregeln und Sicherheitsbestimmungen
- konkretes Angebot der Unterstützung bzw. Aufforderung zur rechtzeitigen Nachfrage bei auftretenden Problemen oder Unsicherheiten
- Durchführung eines Abschlussgesprächs mit konkreten Hinweisen, z. B. auf Stärken, Entwicklungspotenziale/-erfordernisse und gegebenenfalls Möglichkeiten eines zukünftigen Ausbildungsplatzangebots
- Ausstellung einer Praktikumsbescheinigung bzw. eines (möglichst individuell gefassten) qualitativen Praktikumszeugnisses
- Vorab zu klären: Umgang mit Praktikantinnen oder Praktikanten, die Interesse an einer Ausbildung haben und gut in das Unternehmen passen – wie können diese Jugendlichen weiter betreut werden?
- Aufbereitung und Dokumentation der Ergebnisse bzw. des Feedbacks der Teilnehmenden, um ggf. das Angebot zu verbessern

Vorgehensweise beim Anbieten von Betriebserkundungen

- | | |
|--|---|
| <ul style="list-style-type: none"> <input type="radio"/> Absprache des Zeitpunkts mit der zuständigen Person in der Schule | <ul style="list-style-type: none"> <input type="radio"/> Zusammenstellung von Informationsunterlagen, die die Schülerinnen und Schüler im Anschluss an die Betriebserkundung mitnehmen können |
| <ul style="list-style-type: none"> <input type="radio"/> Informationen / Erwartungen austauschen (Wie ist der Wissensstand der Schülerinnen und Schüler? Was erwartet das Unternehmen von Schülerinnen und Schülern bzw. künftigen Auszubildenden?) | <ul style="list-style-type: none"> <input type="radio"/> Klärung organisatorischer Fragen (z. B. Sicherheitschutz, Namensschilder, Bewirtung) |
| <ul style="list-style-type: none"> <input type="radio"/> Gestaltung einer Tour, die es ermöglicht, das Aufgabenspektrum des Betriebs kennenzulernen und dabei insbesondere die Tätigkeitsbereiche und Abteilungen näherbringt, für die Sie Auszubildende suchen. | <ul style="list-style-type: none"> <input type="radio"/> Information an die Belegschaft über die Durchführung der Erkundung |
| <ul style="list-style-type: none"> <input type="radio"/> Festlegung von Arbeitsaufträgen für die Schülerinnen und Schüler (falls gewünscht) | <ul style="list-style-type: none"> <input type="radio"/> Durchführung der Betriebserkundung; Aufzeigen der Ausbildungsmöglichkeiten; ggf. Herstellung eines Kontakts zu aktuellen Auszubildenden und dem Ausbildungspersonal |
| <ul style="list-style-type: none"> <input type="radio"/> Bestimmung rhetorisch und pädagogisch geeigneter Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter mit Ausbildererfahrung für die Begleitung der Schülerinnen und Schüler; hier kommen auch Ihre aktuellen Auszubildenden oder Ruheständler infrage | <ul style="list-style-type: none"> <input type="radio"/> Umgang mit Teilnehmenden, die Interesse an einer Ausbildung haben bzw. gut in das Unternehmen passen; planen, wie Jugendliche weiterbetreut werden können |
| | <ul style="list-style-type: none"> <input type="radio"/> Nachbesprechung mit der Lehrkraft |
| | <ul style="list-style-type: none"> <input type="radio"/> Dokumentation der Ergebnisse bzw. des Feedbacks der Teilnehmenden, um Angebot zu verbessern |

(möglichst auch von einer / einem Auszubildenden) den Arbeitsalltag erklären lassen. Die Erkundung dient der praktischen Veranschaulichung der Arbeitswelt. Zugleich können Sie die vielfältigen Ausbildungsmöglichkeiten in Ihrem Betrieb erläutern und dadurch auch das Image Ihrer Firma als attraktiver Arbeitgeber positiv beeinflussen. Bei der Planung ist es von Vorteil, die Lehrerinnen und Lehrer aktiv einzubinden und Auszubildende zu Wort kommen zu lassen.

Berufsorientierungstage

Im Rahmen von Berufsorientierungstagen stellen Unternehmen den jungen Menschen ihre Ausbildungsberufe vor und antworten auf die Fragen der Schülerinnen und Schüler. So lernen diese etwas über die Anforderungen einer Ausbildung und den Arbeitsalltag in Ihrem Unternehmen. Häufig werden Berufsorientierungstage als schuleigene Messen organisiert, aber Sie können als Unternehmen auch eigenständig jungen Frauen und Männern einen Einblick in die Arbeitswelt geben. Durch einen Aktionstag wie einen „Tag der offenen Tür“, den Sie wahl-

weise nur für eine oder gleich für mehrere Schulen anbieten, kommen Sie in Kontakt mit den Schülerinnen und Schülern. Sie können ebenfalls Eltern und Lehrkräfte einladen, so können auch sie die verschiedenen Berufsfelder in Ihrem Unternehmen kennenlernen.



Praxis-Tipp:

Sie können auch an regionalen Initiativen (z. B. in Erfurt „Ein Tag im Unternehmen“; www.initiative-erfurter-kreuz.de/projekttag.html) oder bundesweiten Aktionstagen wie dem Girls' Day (www.girls-day.de) oder Boys' Day (www.boys-day.de) teilnehmen. Beim Girls' Day handelt es sich um eine jährliche Aktion, um Mädchen die MINT-(Mathematik-Informatik-Naturwissenschaften-Technik)-Berufe näherzubringen. Das Gegenstück dazu ist der Boys' Day, der Jungen Einblick in soziale und gesundheitliche Berufe bietet.

Um einen Berufsorientierungstag erfolgreich zu gestalten, sollten Sie folgende Aspekte berücksichtigen:

Vorgehensweise bei der Organisation eines Berufsorientierungstages

- | | |
|--|---|
| <ul style="list-style-type: none"> <input type="radio"/> Festlegung der Zielgruppe und entsprechende Auswahl des Berufsorientierungstags, an dem Sie teilnehmen wollen (regionale Initiativen, bundesweite Aktionstage) oder Organisation einer eigenen Veranstaltung | <ul style="list-style-type: none"> <input type="radio"/> organisatorische Fragen klären (Sicherheitsschutz, Namensschilder, Bewirtung) |
| <ul style="list-style-type: none"> <input type="radio"/> gegebenenfalls Kontaktaufnahme mit regionalen SCHULEWIRTSCHAFT-Arbeitskreisen (z. B. bei Girls' Day und Boys' Day) | <ul style="list-style-type: none"> <input type="radio"/> Bekanntmachung Ihres Angebots über die lokale Presse und / oder Plakate an interessierten Schulen bzw. über deren Webseiten |
| <ul style="list-style-type: none"> <input type="radio"/> Planung des Angebots, mit dem Sie sich am Berufsorientierungstag vorstellen wollen | <ul style="list-style-type: none"> <input type="radio"/> Durchführung des geplanten Programms |
| <ul style="list-style-type: none"> <input type="radio"/> Auswahl rhetorisch und pädagogisch geschulter Unternehmensvertreterinnen und -vertreter (z. B. Ausbildungspersonal) | <ul style="list-style-type: none"> <input type="radio"/> Nachbereitung der Veranstaltung, um Verbesserungen für zukünftige Berufsvorbereitungstage zu notieren |

Weitere Checklisten und Hinweise zur Durchführung von bzw. Teilnahme an Berufsorientierungstagen finden Sie beispielsweise auf den Internetseiten zum Girls' Day bzw. Boys' Day.

Mitgestaltung von Unterrichtseinheiten

Je nach Grad und Art der Zusammenarbeit und des gegenseitigen Vertrauens können gegebenenfalls Unterrichtseinheiten von Ihnen mitgestaltet werden. Durch praxisnahe Inhalte lässt sich das Interesse der Schülerinnen und Schüler für unternehmensrelevante Themen steigern. Als schönen Nebeneffekt können Sie Ihr Unternehmen als attraktiven Arbeitgeber darstellen. Die Mitgestaltung von Unterrichtseinheiten lohnt sich vor allem in unternehmensnahen Fächern wie Informatik, den Naturwissenschaften oder der Wirtschaftslehre. Es bietet sich an, ein unternehmensrelevantes Thema zu behandeln und dieses anschaulich sowie mit hohem Praxisbezug darzustellen. Die Unterrichtseinheit kann durch Ihr fachlich und pädagogisch geeignetes Personal (auch durch Auszubildende) in der Schule oder in Ihrem Unternehmen als außerschulischer Lernort unterstützt werden.

Teilnahme an Projektwochen

Während einer Projektwoche beschäftigt sich eine Gruppe von Schülerinnen und Schülern intensiv über mehrere Tage mit einem konkreten Thema. Dafür können Sie als Unternehmen eigene Projekte anbieten. Die Vorgehensweise kann der bei der Mitgestaltung einer Unterrichtseinheit (siehe oben) ähneln. Durch die intensive Arbeit mit den Jugendlichen während einer Projektwoche können Sie das Interesse an Ihrem Unternehmen bzw. an Berufsfeldern in Ihrem Unternehmen besonders gut wecken.

Im Rahmen einer solchen Projektwoche können Sie Unternehmensbesichtigungen und / oder Projekttage in Ihrem Betrieb einplanen. Damit erhalten Sie sich eine gute Gelegenheit, Ihr Unternehmen als attraktiven Arbeitgeber darzustellen und Ausbildungsperspektiven in Ihrem Haus hervorzuheben. Darüber hinaus gewinnen die Jugendlichen auf diese Weise eine bessere Entscheidungsgrundlage für die Frage, ob sie sich in Ihrem Unternehmen oder allgemein in diesem Berufsfeld bewerben wollen.

Für einen erfolgversprechenden Einsatz im Rahmen des Schulunterrichts empfiehlt es sich, folgende Punkte zu berücksichtigen:

Vorgehensweise bei der Mitgestaltung einer Unterrichtseinheit

- | | |
|--|---|
| <input type="radio"/> Absprache mit der zuständigen Lehrkraft an der Schule über das Thema bzw. das Lernprojekt | <input type="radio"/> Auswahl oder Erstellung von Unterrichtsmaterialien mit konkretem Praxisbezug und jugendgerechter Darstellung in Rücksprache mit der Lehrkraft |
| <input type="radio"/> Auswahl eines/einer pädagogisch und rhetorisch geeigneten Mitarbeiters/in oder geeigneter Auszubildender | <input type="radio"/> Durchführen der Unterrichtseinheit in Zusammenarbeit mit der Lehrkraft |
| <input type="radio"/> Grobplanung der Unterrichtseinheit (inhaltlich und zeitlich) in Abstimmung mit der Lehrkraft | <input type="radio"/> Nachbesprechung mit der zuständigen Lehrkraft und der Lerngruppe |

Die Ausgestaltung sollten Sie mit der jeweiligen Schulleitung bzw. Lehrkraft abstimmen. Die folgende Übersicht zeigt die typischen Schritte zur Vorbereitung eines Praktikums.

Vorgehensweise beim Anbieten eines Lehrkräftebetriebspraktikums

- | | |
|--|--|
| <input type="radio"/> Bestimmung der Fach- oder Führungskraft, die die Lehrkräftebetreuung bzw. den Wissensaustausch vornehmen soll / kann | <input type="radio"/> Erstellung und Besprechung des Praktikumsplans mit der Lehrkraft, Einplanung von Gesprächszeiten |
| <input type="radio"/> Zusammenstellung eines angemessenen Aufgabenspektrums in Absprache mit der Lehrkraft | <input type="radio"/> Erläuterung von Sicherheitsbestimmungen |
| <input type="radio"/> Abstimmung des Zeitpunkts und -rahmens des Praktikums mit der Lehrkraft | <input type="radio"/> Durchführung eines Abschlussgesprächs |
| | <input type="radio"/> ggf. Ausstellung einer Praktikumsbescheinigung |

Lehrkräftebetriebspraktikum

Bei einem Lehrkräftebetriebspraktikum ermöglichen Sie Lehrkräften für einen bestimmten Zeitraum einen Einblick in Ihr Unternehmen. Ziel ist die Vermittlung von praxisorientiertem Wissen für den Unterricht oder auch die Auseinandersetzung mit betrieblichen Themen wie Qualitätsmanagement und Personalentwicklung. Gleichzeitig können Sie diese Gelegenheit zum Informations- und Wissens-

austausch nutzen. Besonders wichtig ist, dass die Betreuung kompetent gestaltet und der Umgang Ihrer Belegschaft mit den Lehrerinnen und Lehrern offen und respektvoll ist. Eine Checkliste für die Umsetzung und Gestaltung eines erfolgreichen Lehrbetriebspraktikums finden Sie unter anderem in den „Checklisten Lehrbetriebspraktikum“ auf www.schulewirtschaft.de.

Übernahme von Patenschaften für Schülerfirmen bzw. Engagement in einer JUNIOR-Schülerfirma

In vielen Schulen existieren eigene Schülerfirmen, in denen Schülerinnen und Schüler reale Produkte erstellen und verkaufen oder Dienstleistungen anbieten. Sie erproben im Team unternehmerisches Handeln und lernen, verantwortlich Entscheidungen zu treffen. So werden neben der beruflichen Orientierung wichtig Kompetenzen gestärkt und Wirtschaftswissen vermittelt. Ihr Unternehmen kann Schülerfirmen in vielfältiger Weise unterstützen: von der einfachen Beratung der Lehrpersonen, Schülerinnen und Schülern bis hin zu weitergehenden Unterstützungsangeboten wie der Bereitstellung von Werkzeug, thematischen Workshops etc. Besonders intensiv wird der Kontakt, wenn eine Schülerfirma für ein Schuljahr kontinuierlich von Ih-

✓ Vorgehensweise bei der Übernahme von Patenschaften für Schülerfirmen

- Prüfung, über welchen Zeitraum welche Ressourcen für die Übernahme und Pflege einer Patenschaft zur Verfügung stehen
- Absprache möglicher Kooperationsformen mit der zuständigen Person an der Schule
- Planung von Art und Umfang der Unterstützungsleistungen sowie deren logistische Umsetzung
- Bestimmung einer zuständigen Person im Unternehmen für die Pflege der Patenschaft
- regelmäßige Kontaktpflege mit der Schülerfirma zur Beobachtung des Fortschritts bzw. zur Klärung des Unterstützungsbedarfs
- regelmäßige Treffen mit betreuender Lehrkraft zur Qualitätssicherung
- Nachbereitung des Projekteinsatzes, um Hinweise für zukünftige Patenschaften zu gewinnen



Blick in die Praxis

Betriebspraktika für Lehrkräfte

Der Wirtschaftskreis Berlin-Pankow ist ein Unternehmensnetzwerk aus über 80 Firmen unterschiedlicher Branchen im Hauptstadtbezirk. In einer Kooperation mit Berliner Schulen vermittelt das Netzwerk kurze Betriebspraktika an Lehrkräfte. Im Interview erklärt Christine Beck-Limberg, Vorstandsvorsitzende des Wirtschaftskreises Berlin-Pankow, welche Vorteile die Lehrkräfte, Schülerinnen und Schüler und Unternehmen aus der Kooperation ziehen.

Frau Beck-Limberg, wie entstand die Idee für das Projekt der Betriebspraktika für Lehrkräfte?

In Berlin gibt es sehr viele Angebote zur Berufsorientierung für Schüler. Wie wir festgestellt haben, sieht das bei Lehrkräften allerdings ganz anders aus. Das führt dazu, dass diese oft selbst nur wenig über betriebliche Abläufe, Strukturen, Arbeitsbedingungen, Produkte und Gehälter wissen. Gleichzeitig haben sie aber einen großen Einfluss auf die Berufsorientierung von jungen Menschen und sollen ihnen Orientierung bei der Berufswahl geben. Deshalb ist es wichtig, ihnen einen Einblick in die Betriebspraxis zu gewähren.

Welche Rolle übernehmen Sie bei der Organisation der Betriebspraktika?

Ich leite seit vielen Jahren den Wirtschaftskreis Berlin-Pankow. Eine meiner Aufgaben im Netzwerk ist

es, Unternehmen dazu zu gewinnen, Lehrern eine Betriebspraktikumsstelle anzubieten. Das ist in der Regel nicht schwierig, da den Unternehmen der Nutzen bewusst ist: Schließlich profitieren auch sie von einem besseren, praxisorientierteren Unterricht, das gegenseitige Verständnis wird ausgebaut und das Wissen über Rahmenbedingungen und Notwendigkeiten gesteigert.

Welche Unternehmen können Lehrkräfte bei sich aufnehmen?

Üblicherweise sind die Betriebe mittelständische Unternehmen, idealerweise Ausbildungsbetriebe. Bei den beteiligten Firmen sollte es unterschiedliche Abteilungen geben, die sich die Lehrkräfte während ihres Praktikums anschauen können. So bekommen sie einen Eindruck von allen Bereichen: von der kaufmännischen Abteilung über Lager und Logistik, die Fertigung bis hin zur IT. Vor Ort sollten die Lehrer dann möglichst gut eingebunden werden, an Besprechungen und Kunden- und Baustellenbesuchen teilnehmen und möglichst viele Aufgaben selbst übernehmen. Den Lehrern wird es ermöglicht, Interviews mit Mitarbeitern unterschiedlicher Abteilungen zu führen, um zu erfahren, welche Wege manch einer gegangen ist, um die Positionen in Betrieben zu besetzen. Ganz wichtig ist dafür natürlich, dass sie einen festen Ansprechpartner zur Seite gestellt bekommen.

Wie ist so ein Betriebspraktikum in den vollen Berufsalltag der Lehrkräfte eingebettet?

In der Regel gehen Lehrer, die vorwiegend in der Klassenstufe 9 unterrichten, ins Betriebspraktikum. Das ist die Jahrgangsstufe, in der auch die Schüler ein Berufspraktikum absolvieren. Wenn diese also in den Unternehmen sind, geht die Lehrkraft gleichzeitig selbst für eine Woche in einen Betrieb. Wir erwarten, dass Lehrer ebenfalls die Flexibilität an den Tag legen, die sie auch von den Schülern in den Praktika erwarten, dazu gehört auch ein entsprechendes eigenes Zeitmanagement. In Zukunft würde ich es begrüßen, wenn diese Art Praktikum flächendeckend für alle Lehrer von der Grundschule bis zur Sekundarstufe II verpflichtend wird.

Wie finden Lehrkräfte und Betrieb zueinander?

Die Auswahl läuft über ein „Matching“. Dabei treffen sich Unternehmensvertreter und Lehrer für rund einhalb Stunden zum Mittagessen in der Schule. Im Vorhinein werden Lehrer nicht informiert, welche Unternehmen dabei sind – das haben wir einmal gemacht und eine große Diskussion bei den Lehrern ausgelöst. In der Hinsicht unterscheiden sich Lehrer kaum von ihren Schülern. Beim Matching stellen sich zunächst die Betriebe und dann die Lehrkräfte vor. Bei der anschließenden Gesprächsrunde hat es bisher immer funktioniert, dass die Partner eigenständig zueinanderfinden. Eine von außen vorgegebene Zuordnung war bisher nicht nötig. Uns liegt vor allem daran, die Hemmschwellen abzubauen und sich auf Augenhöhe zu begegnen. Das geht sehr gut bei einem fast familiären Mittagessen mit der Einladung zu „Rouladen, Rotkohl und Klößen“, das wird immer gelesen.

Welche Voraussetzungen müssen erfüllt sein, damit das Praktikum ein Erfolg wird?

Essenziell ist natürlich, dass das Praktikum von allen Beteiligten ernst genommen wird. Dazu gehört auch, dass die Schulleitung konsequent hinter dieser Art der Berufsorientierung steht. Nach dem Praktikum treffen sich alle möglichst zeitnah zur Auswertung, eine Evaluation wird vorgenommen. Um künftig besser an dem Thema arbeiten zu können, gibt es hinterher auch immer ein Auswertungs-Essen mit allen Beteiligten und einen Evaluationsbogen.

Was erhoffen Sie sich als Ergebnis des Praktikums?

Ziel ist es, dass Lehrer die uralte Schülerfrage „Und wofür muss ich das denn später mal wissen?“ im Anschluss an das Praktikum besser beantworten können. Denn durch den Einblick in die Praxis können sie naturwissenschaftliches Wissen und Formeln an konkreten Beispielen festmachen und den Unterricht beispielhafter gestalten. Und die Schüler haben so einen spannenderen Unterricht und eine bessere Orientierung bei der Berufswahl. Am Ende profitieren also alle Beteiligten. Die PSW in Berlin begleitet dieses Wirtschaftspraktikum für Lehrer und erstellt ein Zertifikat über berufliche Qualifikation.

Kapitel 4

Ausbau der Schulkooperation



In diesem Schritt geht es darum, die Kooperation mit Leben zu füllen und auf eine dauerhafte Basis zu stellen. Jetzt ist regelmäßiger Kontakt und Kommunikation mit dem Partner wichtig, damit Ihre Kooperation langfristig gelingt und für beide Seiten ein Erfolg ist. Wichtig ist zudem, die Öffentlichkeitsarbeit abzustimmen oder gemeinsam zu gestalten.

Kontakt und Kommunikation

Die Kommunikation mit dem Kooperationspartner sollte durch gegenseitige Wertschätzung, Vertrauen und Verlässlichkeit, Transparenz, Konfliktbereitschaft und Lösungsorientierung geprägt sein. Darüber hinaus sollten Sie auch folgende Tipps berücksichtigen:

- Kommunizieren Sie Ihre Kooperation intern: Machen Sie die Kooperation in Ihrem Unternehmen (auf den unterschiedlichen Ebenen und Abteilungen, in der Mitarbeiterschaft) publik. Das trägt zur gemeinsamen Identifikation bei.
- Binden Sie Ihr Team ein: Bei der konkreten Ausgestaltung der Kooperation bzw. der Durchführung von Aktivitäten sollten Sie Kolleginnen und Kollegen einbinden und feste Zuständigkeiten

und Aufgaben auf mehreren Schultern verteilen. Dies schafft Ihnen eine Entlastung und sichert die Kontinuität. Auf mehrere Personen verteilt, lassen sich Abwesenheiten oder auch das Ausscheiden einer engagierten Person leichter auffangen.

- Regelmäßige Treffen und Absprachen sind wichtig, um Kooperationsziele zu überprüfen, gegebenenfalls Veränderungen vorzunehmen oder neue Aktivitäten zu planen. Organisieren Sie Besprechungen frühzeitig und vereinbaren Sie direkt Folgetermine mit Ihrem Kooperationspartner.
- Sie sollten überlegen, zu welchen Veranstaltungen Sie Ihre Partnerschule einladen wollen. Anlässe, um Ihren Partner zu involvieren, sind zum Beispiel ein Tag der offenen Tür, ein Sommerfest, ein Elternabend oder eine Weihnachtsfeier.
- Bleiben Sie im Gespräch: Stellen Sie sicher, dass alle Beteiligten stets auf dem gleichen Informationsstand sind. Informieren Sie Ihren Partner kontinuierlich und proaktiv über Fortschritte und Planungen. Dann brauchen Sie häufig keine langen Termine, sondern nur ein kurzes Telefonat oder eine E-Mail, um den „Stand der Dinge“ zu erfahren. So können Sie Probleme frühzeitig erkennen.

- **Holen Sie sich ein Feedback:** Nach einer gemeinsamen Aktivität sollten Sie sich gegenseitig Feedback geben. Melden Sie Ihrem Partner zurück, wie die gemeinsamen Aktivitäten und Maßnahmen angenommen werden. Sprechen Sie Punkte, die nicht optimal laufen, offen an und suchen Sie gemeinsam nach Lösungen. Auf diese Weise können Sie die Kooperation kontinuierlich weiterentwickeln. Drücken Sie Ihre Wertschätzung aus, indem Sie sich bei Ihrem Kooperationspartner für sein Engagement und seine Leistung bedanken. Geben Sie auch positive Äußerungen Dritter weiter.

Unser Unternehmen GESTRA hat eine Kooperationsvereinbarung mit der Oberschule an der Koblenzer Straße (OKR Bremen) Wir haben uns verpflichtet, regelmäßig Schüler-Praktikanten von der OSK Bremen aufzunehmen. Zum anderen bieten wir für ca. 15 Schülerinnen und Schüler eine Projektwoche in der Metallwerkstatt der Schule an. Ich bin dann vier Tage lang mit drei bis vier Auszubildenden in der Schule und leite die Teilnehmer bei der Metallverarbeitung an. Am fünften Tag der Projektwoche kommen die Teilnehmer zu uns in den Betrieb und wir machen eine Werksführung. Wir denken uns für diesen Tag immer kleinere Aktionen aus, so dass die Schülerinnen und Schüler sich wirklich ein Bild vom Arbeitsalltag bei GESTRA machen können.

Andreas Rohde,
Ausbildungsleiter
bei GESTRA

Öffentlichkeitsarbeit

Alle Beteiligten investieren viel Zeit und Energie in ein Kooperationsvorhaben. Daher sollten Sie auch die Öffentlichkeit über Ihre Zusammenarbeit und Ihr Engagement informieren.

- Entscheiden Sie, zu welchem Anlass Sie Medienvertreter einladen möchten (z. B. feierliche Unterzeichnung des Kooperationsvertrages, konkrete Kooperationsmaßnahmen wie Betriebsbesichtigungen o. ä., gemeinsame Veranstaltung). Finden Sie einen guten „Aufhänger“ für die Berichterstattung.
- Überlegen Sie, wer von Ihnen den besseren Kontakt zu den regionalen und / oder lokalen Medien hat. Laden Sie die Presse zu Ihren gemeinsamen Aktivitäten ein. Erstellen Sie einen Presseverteiler, der die Medienlandschaft in Ihrer Region abdeckt und alle relevanten Medien umfasst.
- Gewinnen Sie bekannte Fürsprecher bzw. Fürsprecherinnen oder offizielle Vertreterinnen bzw. Vertreter (z. B. Bürgermeisterin/Bürgermeister, Stadträtin/Stadtrat, Landrätin/Landrat). Informieren Sie über Ihre Kooperation und laden Sie sie oder ihn zu Terminen ein, um das Vorhaben bekannt zu machen. Sprechen Sie auch den SCHULEWIRTSCHAFT-Arbeitskreis vor Ort an; ggf. bestehen Kontakte zur Presse oder zu offiziellen Vertretern.
- Bedenken Sie, dass die Journalistinnen und Journalisten vor Ort betreut werden müssen. Diese Aufgabe sollte jemand übernehmen, der zu allen Fragen der Kooperation / der konkreten Maßnahme Auskunft geben kann. Bereiten Sie sich darauf vor, wie Sie auch zu kritischen Punkten Stellung beziehen können. Sammeln Sie die Artikel und Beiträge und erstellen Sie eine Medienresonanz. Sie wird Sie beim weiteren – internen wie externen – Bekanntmachen Ihrer Kooperation unterstützen.

Kapitel 5

So messen Sie Ihren Erfolg

Stellen Sie fest, ob Sie mit dem bisher Erreichten und mit dem Weg dorthin zufrieden sind, und planen Sie die nächsten Vorhaben. Treffen Sie sich dazu mit Ihrem Kooperationspartner in regelmäßigen Abständen, werten Sie die Erreichung Ihrer vereinbarten Ziele aus, beraten Sie Ihre Ziele und passen diese gegebenenfalls an.

Grundlage für Ihr Gespräch sind die in der Kooperationsvereinbarung festgelegten Ziele und Aufgaben sowie ggf. auch festgelegte Erfolgskennziffern (etwa eine Anzahl von teilnehmenden Schülerinnen und Schülern). Folgende Fragen können Sie im Gespräch verwenden:

- Inwieweit haben wir unsere Ziele erreicht?
- Was trägt zur Zielerreichung bei, was hindert uns an der Zielerreichung?
- Was kann aus den bisherigen Erfahrungen gelernt werden?
- Sind alle Beteiligten entsprechend zufriedenstellend einbezogen? Was kann oder muss verändert werden?
- Welche Anpassungen/Änderungen müssen wir für eine neu zu verabredende Kooperationsvereinbarung vornehmen?

Zur Vorbereitung eines Gesprächs können die folgenden Kriterien dabei unterstützen, die gewählten Maßnahmen und Wege einer Schulkooperation zu überprüfen:

Ziele	Erfolgsmessung, Indikator
verbesserter Wissensaustausch	<ul style="list-style-type: none"> • Entwicklung der Qualität bzw. Anzahl der aufgenommenen Kontakte zu den Schulen • Erweiterung der Kompetenzen der teilnehmenden Beschäftigten und Azubis, z. B. Methodenkompetenz, soziale Kompetenz • gelungene und regelmäßige Kommunikation zwischen den Partnern • Entwicklung des direkten Austauschs mit Lehrpersonal – z. B. im Hinblick auf die Anzahl absolvierter Lehrerpraktika
Stärkung der Personalgewinnung	<ul style="list-style-type: none"> • Entwicklung der Anzahl eingehender Bewerbungen sowie der besetzten Ausbildungsstellen • Entwicklung der Verbleibzahlen Ihrer über Schulkooperationen gewonnenen Jugendlichen nach Abschluss der Ausbildung
Erhöhung der Passgenauigkeit Ihrer Auszubildenden	<ul style="list-style-type: none"> • Entwicklung der Qualität von eingehenden Bewerbungen • Entwicklung der Zahl von Ausbildungsabbrüche
Stärkung Ihres Arbeitgeber-Images	<ul style="list-style-type: none"> • Entwicklung der Anzahl und Qualität der eingehenden Bewerbungen • Resonanz bei Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmern oder in Bewerbungsgesprächen • Öffentliche Wahrnehmung als engagierter Arbeitgeber, der soziale Verantwortung übernimmt (anhand der Berichterstattung in der Presse) • Ergebnisse von Mitarbeiterbefragungen

Anhang

Weiterführende Informationen

Als Unternehmen können Sie Schulkooperationen nutzen, um Ihren eigenen Nachwuchs zu gewinnen. Wie Sie eine spätere Ausbildung erfolgreich gestalten können, lesen Sie in der Handlungsempfehlung [„Duale Berufsausbildung“](#).

Sollten Sie mittelfristig auch akademisch ausgebildetes Personal benötigen, kann es sinnvoll sein, auch mit einer Hochschule zu kooperieren. Konkrete Informationen dazu, wie Sie dabei vorgehen können, finden Sie in den Handlungsempfehlungen [„Hochschulkooperation“](#) und [„Duales Studium“](#).

Checkliste KOFA

<https://www.kofa.de/fileadmin/Dateiliste/Publikationen/Checklisten/Schulkooperationen.pdf>

Muster-Kooperationsvertrag

https://schule-wirtschaft-saarland.de/fileadmin/user_upload/SchuleWirtschaft-Saar/Download_LAG/MusterKoopVereinbarung.docx

Weiterführende Literatur

Behörde für Schule und Berufsbildung (Hrsg.), 2010, [Partnerschaft Schulen – Unternehmen; Handbuch mit Praxisbeispielen](#), Hamburg

SCHULEWIRTSCHAFT Bayern
[Schule-Wirtschaft-Kooperation: Die Toolbox](#)

Heintz, Berit, 2014, Schülerpraktikum – ein Leitfaden für Betriebe, 2. Auflage, Meckenheim

SCHULEWIRTSCHAFT Saarland
[Muster zur Kooperationsvereinbarung](#)

SCHULEWIRTSCHAFT Deutschland & Bundesagentur für Arbeit
[Checklisten erfolgreiches Schülerbetriebspraktikum](#)

SCHULEWIRTSCHAFT Deutschland
[Ganztage an Schulen zur Berufsorientierung nutzen](#)

SCHULEWIRTSCHAFT Deutschland
[Lehrkräftebetriebspraktikum](#)

[Behörde für Schule und Berufsbildung Hamburg](#)
Drei zielgruppenspezifisch aufbereitete Hefte stehen zur Verfügung:

- Das Praktikum der Stadtteilschule – Leitfaden für Schülerinnen und Schüler
- Das Praktikum der Stadtteilschule – Leitfaden für Unternehmen
- Das Praktikum der Stadtteilschule – Leitfaden für Schulen

SCHULEWIRTSCHAFT Deutschland
[Leitfaden Elternarbeit, Eltern erwünscht!? Wie Zusammenarbeit in der Berufs- und Studienorientierung gelingen kann](#)

Ministerium für Bildung, Jugend und Sport (MBJS) Brandenburg

- <https://mbjs.brandenburg.de/bildung/uebergang-schule-beruf/berufs-und-studienorientierung/schuelerbetriebspraktikum.html>
- <https://bildungsserver.berlin-brandenburg.de/themen/berufsorientierung/schueler-betriebspraktika/>

