

SCHULKOOPERATIONEN

Erfolgreiche Zusammenarbeit
mit Schulen

Schulkooperationen:
Erfolgreiche Zusammenarbeit mit Schulen



INHALTSVERZEICHNIS

1. VORTEILE	2
2. VORGEHEN	3
3. ERFOLGSMESSUNG	5

1. VORTEILE

Was genau sind Schulkooperationen? Der Begriff beschreibt die **Zusammenarbeit** zwischen einem Unternehmen und einer Schule. Sie ist meistens langfristig angelegt und ist dadurch geprägt, dass beide Seiten Schüler:innen auf das Berufsleben vorbereiten wollen. Bei solch einer Kooperation profitieren beide Partner!

Die **Vorteile für ein Unternehmen** bei Schulkooperation:

- Die relevante Zielgruppe der potentiellen neuen Auszubildenden ist in der Schule zu finden. Mit Hilfe einer Schulkooperation kann ein Unternehmen sehr frühzeitig mögliche neue Azubis kennenlernen.
- Schüler:innen werden frühzeitig über Berufsbilder und Karriereperspektiven informiert werden. Im besten Fall durch aktuelle Auszubildende des Betriebs.
- Die Passgenauigkeit der Azubis wird erhöht: Schüler:innen kennen bereits vor der Wahl einer Ausbildung die Berufsinhalte und haben eine genauere Vorstellung davon. Außerdem lernen sie bereits den Betrieb und die Kollegen:innen kennen. Dadurch wird der Anteil an abgebrochenen Ausbildungen stark verringert.
- Das Unternehmensimage als sozial engagiertes Unternehmen wird gestärkt und Jugendliche werden auf das Unternehmen als Ausbilder aufmerksam.
- Vorurteile und Hemmschwellen gegenüber einem Berufsbild können abgebaut oder überwunden werden.
- Erwartungen und Wünsche der Jugendlichen an ihre zukünftigen Arbeitgeber:innen werden deutlich, Ausbildungsangebote und die Gestaltung der Ausbildung können an die Zielgruppe angepasst werden.

Auch die **Schulen und Schüler:innen profitieren** bei einer Kooperation:

- Die Schüler:innen erhalten echtes Know-how aus der Praxis und von Expert:innen in den jeweiligen Bereichen.
- Einblick in wirtschaftliche Entwicklungen und erste eigene Erfahrungen, wie z. B. Bewerbungsgespräche führen, Betriebspraktika absolvieren, Betriebsabläufe kennen lernen.
- Einblick in moderne Arbeitsmethoden, die auch im Unterricht eingesetzt werden können (bestimmte Tools und Programme).
- Das Orientierungsangebot der Schulen wird durch praxisnahe Berufsorientierung und Lernmöglichkeiten erweitert.
- Das Image der Schulen wird gestärkt und wirkt für Eltern und Schülerschaft attraktiv.
- Einbringen neuer Impulse bei der Weiterentwicklung der Schulen.

2. VORGEHEN

Wie kann eine solche Kooperation aufgebaut werden? Und worauf sollte man achten?

Wir erklären es Ihnen!

Der erste Schritt ist es, die **Ziele der Kooperation** festzulegen. Hier sollten Sie darüber nachdenken, wie Sie von der Kooperation profitieren wollen und welche Ziele Sie dabei verfolgen. Diese sollten genau und präzise sein, das hilft Ihnen bei der weiteren Zusammenarbeit. Einige beispielhafte Ziele, die Sie für Ihr Unternehmen festlegen könnten:

- Wissen über die Bedürfnisse und Wünsche von Jugendlichen an die Ausbildung bzw. den Ausbildungsbetrieb.
- Berufsbilder aus Ihrem Betrieb vorstellen und Karrierewegen aufzeigen.
- Jugendliche auf das Berufsleben und eine Ausbildung vorbereiten.
- Image des Betriebs und der Branche verbessern.
- Den Nachwuchsfachkräftebedarf des Unternehmens langfristig sichern.

Der zweite Schritt auf dem Weg zur Kooperation ist die **Suche und Auswahl von Kooperationspartnern**. Hier ist es wichtig, darauf zu achten, dass sich mögliche Kooperationspartner in ihrem Umfeld befinden. Fragen, die Ihnen die Suche erleichtern könnten, sind:

- Besteht eine räumliche Nähe zu den möglichen Kooperationspartnern?
- Welche Schwerpunkte hat die Schule (technisch, kaufmännisch)?
- Wie könnten gemeinsame Ziele aussehen und erreicht werden?
- Gab es schon einmal Kooperationen und in Folge dessen auch Erfahrungen?
- Gibt es schon Kontakte zu möglichen Kooperationspartnern, an denen man ansetzen könnte und die den Aufbau einer Kooperation erleichtern?

Für den Fall, dass Sie keine passenden Schulen finden, können Sie sich bei übergeordneten Institutionen (Schulämtern, Lehrerverbänden, örtlichen Kammern und Verbänden) über weitere Möglichkeiten informieren. Diese sind oftmals gut informiert und können eine gute Auskunft über verschiedene Schulen geben.

Der nächste Schritt ist die **Kontaktaufnahme**. Hierbei sollten Sie gleich zu Beginn fragen, ob es aktuell bereits Kooperationen mit anderen Unternehmen gibt. Das Wichtigste bei der Kontaktaufnahme ist es, Ziele und Erwartungen klar und deutlich zu kommunizieren. Dazu können Sie auch die Vorteile beider Seiten aufzählen, so wird direkt der Mehrwert der Kooperation dargestellt und sichtbar. Im Voraus sollten Sie sich über die gewünschten Kooperationsschulen ausreichend informieren.

Anhand dieser Informationen können Sie einen Steckbrief erstellen. Falls Sie mehrere Schulen kontaktieren, können Sie so einfach den Überblick behalten. Achten Sie darauf, folgende Informationen vor der Kontaktaufnahme zu sammeln:

- Name, Adresse, Kontaktdaten und Name der zuständigen Ansprechperson (E-Mail-Adresse oder Telefonnummer)
- Schulart / mögliche Abschlüsse sowie inhaltliche Schwerpunkte der Schule
- Gibt es Auszeichnungen, die die Schule erhalten hat?
- Wie viele Schüler:innen gibt es, auf wie viele Klassen verteilt und wie groß ist das Lehrerkollegium?
- Welche Ausstattung hat die Schule (vor allem im Hinblick auf Technik und moderne Arbeitsmöglichkeiten)? Wie sind die Räumlichkeiten?
- Erwartungen und Ziele

Der letzte Schritt auf dem Weg zu einer erfolgreichen Kooperation ist der **Abschluss der Kooperationsvereinbarung**. Nach der Einigung auf eine Zusammenarbeit ist es am einfachsten, alles in einer Kooperationsvereinbarung festzuhalten. Das erleichtert das weitere Vorgehen und sorgt für Transparenz für beide Teilnehmer. Hier sollte auch ein Datum festgelegt werden zur Überprüfung der bisher erreichten Ziele (Erfolgsmessung). Hier finden Sie eine Liste mit Punkten, die in der Kooperationsvereinbarung aufgeführt werden sollten:

- Welche Ziele haben beide Seiten? Wie soll die Zusammenarbeit gestaltet werden, um diese zu erreichen?
- Wer ist für welche Ressourcen (Personalkosten, Sachmittel, etc.) oder Aktivitäten zuständig? Wann sind welche Aktivitäten geplant?
- Wie lange soll die Kooperation laufen und wann wird Bilanz gezogen?
- Wer ist der verantwortliche Ansprechpartner?
- Welche organisatorischen Formalien (Datenschutz, Fotorechte, etc.) müssen geklärt werden?
- Wie oft sollen Feedbackgespräche stattfinden, um Fortschritte fest zu halten?

Nach Abschluss der Vereinbarung sollten Sie darüber auf Ihren Kanälen (Websites oder sozialen Medien) informieren, um die Kooperation öffentlich zu machen. Dort können Sie dann im Laufe der Kooperation über Aktivitäten und Erfolge berichten. Hier sollten Sie auch Ihre Azubis und die Schüler:innen miteinbeziehen, um einen authentischen Eindruck zu schaffen.

Sind Sie noch unsicher, welche **Formen der Zusammenarbeit** für Sie in Frage kommen? Als Unternehmen haben Sie mehrere Möglichkeiten, sich in der Schule zu präsentieren, z. B. durch:

- das Anbieten von Schülerpraktika oder Praxistagen, an denen Schüler:innen über einen längeren Zeitraum die Möglichkeit bekommen Ihr Unternehmen und den Betriebsalltag kennenzulernen.
- das Anbieten von Betriebserkundungen und die Vorstellung von praktischen Tätigkeiten der Ausbildungsberufe.
- die Teilnahme an Berufsorientierungstagen (Girls' und Boys' Day) oder Projektwochen.
- Einbinden von eigenen Azubis an Informationstagen, um über konkrete Ausbildungen zu informieren.
- Partizipation in der schulischen Arbeit (z. B. als Mitglied im Förderverein oder bei Schulkonferenzen), um an der Schulentwicklung beteiligt zu sein.
- die Mitgestaltung von Unterrichtsmaterial und -einheiten.

Die beiden letzten, aber nicht weniger wichtigen Elemente einer Kooperation sind **Kontakt und Kommunikation**. Eine gute Kommunikation ist ein wesentlicher Bestandteil auf dem Weg zu einem erfolgreichen Ergebnis. Sie schafft gegenseitige Wertschätzung, Vertrauen, und Transparenz. Sie sollten die Kooperation auch in Ihrem Unternehmen kommunizieren und Ihr Team einbinden, sofern es möglich ist. Bleiben Sie regelmäßig in Kontakt mit Ihren Ansprechpartnern bei den Schulen und vereinbaren Sie nach jedem Termin einen Folgetermin. Sie können Ihre Kooperationspartner auch zu Veranstaltungen einladen (z. B. Sommerfesten oder einem Tag der offenen Tür). Auch das trägt zu einer erfolgreichen Zusammenarbeit bei.

3. ERFOLGSMESSUNG

Nun wollen Sie noch wissen: **Wie messe ich den Erfolg einer Kooperation?**
Hier kommt die Antwort!

Gehen Sie folgende Fragen durch, um herauszufinden, wie Ihr aktueller Stand mit Blick auf Ihre Ziele ist:

- Inwiefern wurden die Ziele erreicht?
- Was trägt zur Zielerreichung bei und was hindert uns daran?
- Was kann aus bisherigen Erfahrungen gelernt werden?
- Sind alle Beteiligten zufrieden? Muss etwas geändert werden? Wenn ja, wie?

Um den Erfolg Ihrer Ziele genauer zu messen, müssen Sie überlegen, woran Sie das messen können. Hier ein Beispiel am Ziel der Personalgewinnung und der Erhöhung der Passgenauigkeit von Azubis:

Schulkooperationen:
Erfolgreiche Zusammenarbeit mit Schulen



- Wie hat sich die Anzahl der **eingegangenen Bewerbungen** entwickelt?
- Wie hat sich die Anzahl der **besetzten Ausbildungsstellen** entwickelt?
- Wie hat sich die Anzahl von **Azubis, die nach Abschluss der Ausbildung in Ihrem Betrieb verbleiben**, entwickelt?
- Wie hat sich die **Qualität der eingegangenen Bewerbungen** entwickelt?
- Wie hat sich die **Anzahl der Ausbildungsabbrüche** entwickelt?

Bei Fragen wenden Sie sich gerne an uns:

Zentralverband Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe e. V. (ZDK)
Initiative AutoBerufe – Zukunft durch Mobilität
Franz-Lohe-Straße 21
53129 Bonn

www.autoberufe.de

information@autoberufe.de

www.wasmitautos.com

hello@wasmitautos.com

Erhebt keinen Anspruch auf Vollständigkeit.