

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.

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:

- 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.
- 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?