



# GründerKlasse | 06

Infoletter für mehr Unternehmergeist in der Schule



09/2013

Aktualisierung

## Kooperationen Schule-Unternehmen

Kontakte zu Unternehmen sind ein wichtiger Baustein aller Bemühungen, Unternehmergeist in der Schule anzuregen und zu fördern. Echte Unternehmerinnen und Unternehmer hautnah zu erleben, kann Schülerinnen und Schülern eine lebendige und realistische Vorstellung davon vermitteln, was es heißt, Unternehmer zu sein. Zudem können Jugendliche von den erfahrenen Praktikern lernen, wie sie z. B. bei der

Gründung und Führung einer Schülerfirma vorgehen sollten. Dabei ist es nicht schwer, Unternehmerinnen und Unternehmer dazu zu bewegen, in den Unterricht zu kommen oder eine Schülergruppe bei ihrer Schülerfirmen-Arbeit zu unterstützen. Sie haben so nicht zuletzt die Gelegenheit, Kontakte zu Jugendlichen zu knüpfen und um zukünftige Arbeitskräfte und qualifizierten Nachwuchs für ihr Unternehmen zu werben.

## Inhalt

Bereitschaft zu Kooperationen nimmt zu .....	2
So können Kooperationen aussehen.....	3
Leitfaden zum Kooperations-Ablauf für Schülerfirmen.....	4
Tipps zur Vorbereitung und Organisation von Kooperationen .....	5
Leitfaden für eine Betriebserkundung .....	6
Vorbereitung von Unternehmensgesprächen .....	8
Muster: Kooperations-Vereinbarung .....	10
Auftrags-Arbeiten.....	11
Kontakte zu Unternehmen .....	12



## Bereitschaft zu Kooperationen nimmt zu

### Ziele

Kooperationen zwischen Schule und Wirtschaft stoßen bei Unternehmen auf große Akzeptanz und werden in Zukunft immer wichtiger: Das hat eine Studie des Beratungsunternehmens IFOK GmbH und „Handelsblatt macht Schule“ mit dem Titel „Kooperationen zwischen Schulen und Wirtschaft: Partnerschaften mit Zukunftspotenzial“ ergeben (Düsseldorf 2010). Danach kooperieren bereits drei Viertel der befragten Unternehmen mit Schulen und sichern sich so qualifizierten Nachwuchs für ihren Betrieb. Dabei machen sie so gute Erfahrungen, dass fast die Hälfte der Befragten ihr Engagement ausbauen will. Fast 90 Prozent gehen davon aus, dass Kooperationen zwischen Schule und Wirtschaft in Zukunft immer wichtiger werden.

### Unternehmen sehen Bildungsauftrag

Für die befragten Unternehmen steht dabei fest, dass Bildung nicht nur Aufgabe des Staates ist. Eine überwältigende Mehrheit von 99 Prozent ist davon überzeugt, dass auch Unternehmen die Verpflichtung haben, Schülerinnen und Schüler besser auf ihr Berufsleben vorzubereiten. Dabei steht für die meisten von ihnen im Vordergrund, berufsrelevante Talente bei Jugendlichen zu fördern. Entscheidend ist für die allermeisten, Schülerinnen und Schüler durch derartige Kooperationen stärker auf eine marktwirtschaftliche Gesellschaft vorzubereiten. So soll ihnen bereits an den Schulen unternehmerisches Denken vermittelt werden. Um dies zu erreichen, sind Unternehmen bereit, Verantwortung zu übernehmen und in ihre Anstrengungen sowohl Zeit als auch Geld zu investieren – unter dem Strich bis zu 1,5 Millionen Euro im Jahr.



### Angebote von Unternehmen im Rahmen von Kooperationen (Angaben in %)



Quelle: ifok/Handelsblatt macht Schule 2010

# So können Kooperationen aussehen

## Kurzfristig: Unternehmen kennenlernen

Kurzfristige Unternehmergeist-Kooperationen mit Unternehmen haben einen besonderen Vorteil: Sie lassen sich mit relativ geringem Aufwand vorbereiten und umsetzen.

- **Betriebsbesichtigungen:** Ihr Ablauf ist von den Unternehmen oft vorgegeben. Schülerinnen und Schüler bleiben eher passiv und können – in Grenzen – beobachten, befragen, protokollieren, fotografieren usw.
- **Betriebserkundungen:** Bei einer Betriebserkundung geht es darum, dass Schülerinnen und Schüler sich unternehmerische Wirklichkeit aktiv selbst erschließen. Ziel einer Betriebserkundung ist nicht, möglichst viele Eindrücke vom betreffenden Unternehmen „mitzunehmen“. Eine Betriebserkundung geht vielmehr von bestimmten Hypothesen zu bestimmten Sachverhalten aus, die zuvor im Unterricht aufgestellt werden (z. B. zu den Aufgaben und Tätigkeiten der Unternehmerin/des Unternehmers im Betrieb). Die Betriebserkundung dient dazu, die aufgestellten Hypothesen zu überprüfen.
- **Unternehmergespräche:** In einem Gespräch können Schülerinnen und Schüler „echte“ Unternehmerinnen und Unternehmer befragen, die über ihre Aufgaben und ihren unternehmerischen Alltag berichten. Ein solches Gespräch kann in der Schule oder im Unternehmen stattfinden.



## Längerfristig: Partnerschaften und Patenschaften

Längerfristige Unternehmergeist-Kooperationen bringen einen größeren Vorbereitungs- und Umsetzungsaufwand mit sich. Inhalte, Zuständigkeiten, Schritte und Termine müssen mit dem Partnerunternehmen abgestimmt und vereinbart werden.

- **Partnerschaften:** Unternehmen können Lerngruppen (z. B. bei einer Forschungsarbeit) oder Schülerfirmen unter ihre Fittiche nehmen. Sie bieten ihnen vor allem fachliches Know-how, Beratung und Begleitung in allem möglichen technischen und betriebswirtschaftlichen Fragen: Produktion, Buchhaltung, Marketing oder Preisgestaltung. Feste Mentoren stehen oftmals für direkte Anfragen per Mail oder Telefon „auf dem kurzen Weg“ zur Verfügung. Unterstützung gibt es zuweilen auch durch die Bereitstellung von Arbeitsräumen oder Büroausstattung. Partnerunternehmen beteiligen sich meist auch durch den Kauf von Schülerfirmen-Aktien, die Abnahme von Schülerfirmen-Produkten oder die günstige Zulieferung von Waren oder Materialien an Schülerfirmen-Projekten.
- **Patenschaften:** Sie stellen die Partnerschaft auf ein noch festeres Fundament. Partnerunternehmen übernehmen die Patenschaft für eine Klasse oder eine Lerngruppe und unterstützen diese über einen längeren Zeitraum (vor allem in Sachen Berufsorientierung). Dabei kommt es oft zu ganz persönlichen Patenschaften, beispielsweise zwischen Auszubildenden und Schülerinnen und Schülern.
- **Auftragsarbeiten:** Unternehmen können auch „Echt-Aufträge“ an Schulen oder Schülerteams vergeben. Bei solchen Projekten mit Ernstcharakter arbeiten Schülerinnen und Schüler an realen Fragen bzw. Aufgabenstellungen des Partnerunternehmens.



Weitere Informationen zu diesen Kooperationsformen finden Sie in der GründerKlasse Nr. 3 „Praxiskontakte“.

# Leitfaden zum Kooperations-Ablauf für Schülerfirmen

## 1 Kooperationsidee finden

Wobei kann der Kooperationspartner helfen?

- Was braucht unsere Schülerfirma, damit sie noch besser wird?
- Wofür haben wir bisher selbst keine Lösung gefunden?
- Welches Wissen fehlt uns?
- Welche technische Ausstattung fehlt uns?

## 2 Kooperationsmöglichkeit überlegen

Denkbar sind:

- Unterstützung eines konkreten Vorhabens
- Entwicklung einer gemeinsamen Geschäftsidee
- Entwicklung oder Erweiterung einer Geschäftsidee der Schülerfirma mit fachlicher Beratung durch Mitarbeiter des Unternehmens
- Regelmäßige Treffen von Unternehmen und Schülerfirma (als gesamte Gruppe oder einzelner Schülerinnen und Schüler) zur Vermittlung des Erfahrungswissens des Unternehmens
- Einmalige Fachgespräche mit Mitarbeitern aus dem Unternehmen
- „Ein Tag im Unternehmen“ – Schüler begleiten einen Mitarbeiter des Unternehmens einen Tag lang
- Betriebsbesichtigungen
- Praxisnahe Unterrichtsstunden, Schnuppertage oder Projektwochen
- Direkte Unterstützung der Schülerfirma durch Sachspenden, Sponsoring oder Anschubfinanzierung für neue Projekte

**Tipp:** Vergesst nicht zu überlegen, wie das Unternehmen von der Kooperation profitieren kann.

## 3 Kontakt

Festlegen, wer in der Schülerfirma verantwortlich ist und welche Telefonnummer bzw. E-Mail-Adresse für den regelmäßigen Kontakt am besten geeignet ist.

**Tipp:** Persönlichen Kontaktpartner wählen. Erfahrungsgemäß ist der Kontakt über E-Mail-Adresse der Schule schwierig.

## 4 Partnersuche

Passendes Unternehmen mit Anschrift, Telefonnummer und Ansprechpartner (aus der Unternehmens- oder Personalleitung) ermitteln. Das Internet, Netzwerke, Freunde/Bekannte/Verwandte, Branchen- und Telefonbuch, Handwerkskammer, Industrie- und Handelskammer usw. helfen dabei.

**Tipp:** Das kann einige Zeit dauern. Lasst Euch nicht entmutigen.

## 5 Erstes Treffen vereinbaren

Dabei Tag und Ort festlegen, die Anzahl der Beteiligten ermitteln, die Tagesordnung und ggf. Sitzordnung vorbereiten.

**Tipp:** Alle am Projekt Beteiligten sollten an dem Treffen teilnehmen.

## 6 Treffen

Zeit zum Kennenlernen, Klären der gegenseitigen Erwartungen an die Kooperation, Ideen sammeln und Möglichkeiten besprechen, weitere Schritte vereinbaren.

**Tipp:** Ausschilderung des Treffpunktes und Führen eines Protokolls nicht vergessen.

## 7 Zweites Treffen

Gemeinsame Ziele und Themen der Zusammenarbeit besprechen, Kooperationsvereinbarung ausfüllen, Terminabgleich für Ablaufplan vornehmen.

**Tipp:** Auftaktveranstaltung kann für Pressearbeit genutzt werden.

## 8 Weitere Treffen

In regelmäßigen Abständen zur gemeinsamen inhaltlichen Arbeit an der Kooperationsidee.

**Tipp:** Die Dokumentation des Projektverlaufs muss abgesichert werden, z. B. durch Fotos und Videos.

## 9 Abschlusstreffen

Erfahrungsaustausch, Auswertung der Kooperation, ggf. Fortführung planen. Gegenseitige Würdigung der Arbeit.

# Tipps zur Vorbereitung und Organisation von Kooperationen

Ob Sie nun Schülerinnen und Schüler in eine Betriebs- erkundung schicken oder sie mit einem Unternehmer in der Schule zusammenbringen: Je besser einzelne Maßnahmen vorbereitet sind, desto effektiver wird die Kooperation mit Unternehmen ausfallen, desto moti-

vierter und aufmerksamer werden die Jugendlichen sein (und desto weniger Disziplinprobleme werden auftreten). Zu einer guten Vorbereitung und Umsetzung von Kooperationsprojekten hier ein paar einfache Tipps:

**1** Sie können Ihren Aufwand (Vorbereitung, Umsetzung) beträchtlich verringern, wenn Sie sich für die Partnerschaft mit einem Unternehmen mit Kolleginnen und Kollegen austauschen und/oder zusammentun. Dabei kann man gegenseitig von Erfahrungen profitieren und eventuellen Problemen leichter begegnen.

**2** Starten Sie am besten zunächst mit einem überschaubaren und kleineren Projekt, um Erfahrungen zu sammeln. Sie können die Kooperation später immer noch ausbauen. Es gibt mittlerweile eine ganze Reihe von Initiativen und Einrichtungen, die Sie beim Aufbau einer Unternehmens-Partnerschaft beraten und unterstützen können, zum Beispiel die Industrie- und Handelskammern oder die Landesarbeitsgemeinschaften SCHULEWIRTSCHAFT.

**3** Das Partnerunternehmen sollte in der Nähe liegen. Das bringt kurze Wege mit sich: sowohl für die Schülerinnen und Schüler (Betriebserkundungen) als auch für die Unternehmen (Unterrichtsbesuche).

**4** Der erste Kontakt zum Unternehmen sollte immer „Chefsache“ sein, also durch die Schulleitung aufgenommen werden. Sie sollte zunächst klären, ob und welche Möglichkeiten für eine Kooperation bestehen.

**5** Für die Vorbereitung und Umsetzung gibt es in Partnerunternehmen oftmals einen Betriebskoordinator, der sich um Kooperationen kümmert. Das ist Ihr Ansprechpartner.

**6** Planen Sie das gemeinsame Vorgehen mit dem Partnerunternehmen. Legen Sie z. B. den Ablauf von Betriebserkundung oder Schulbesuchen genau fest. Erstellen Sie einen Zeitplan (kein Chaos aufkommen lassen). Planen Sie bei längerfristigen Kooperationen regelmäßige Feedback-Gespräche über den Kooperations-Stand ein. Laden Sie „Ihren“ Koordinator zu Planungssitzungen und Konferenzen in der Schule ein.

**7** Sorgen Sie dafür, dass die Ergebnisse der Partnerschaften dokumentiert und präsentiert werden, z. B. durch Schüler/-innen vor der Schulöffentlichkeit, den Eltern und dem beteiligten Unternehmen. Eine solche Präsentation kann auch im Partnerunternehmen stattfinden.

**8** Lassen Sie die Schüler/-innen auf Messen, in Ausstellungen und in den Newslettern und den Internetseiten von Unternehmen und Schule über Kooperationsverlauf und -ergebnisse berichten.

**9** Beziehen Sie die Lernleistungen der Schüler/-innen in den Unterricht mit ein. Bewerten Sie sie. Nutzen Sie dafür die Einschätzungen des Unternehmens: Wie schätzt man dort die Lernleistungen der Schüler/-innen ein? Welchen Gewinn hat das Unternehmen von der Kooperation?

**10** Schüler/-innen und Schule sollten den Einsatz der beteiligten Unternehmen anerkennen, z. B. durch kleine Aufmerksamkeiten wie einem Produkt der Schülerfirma, einem Dankesbrief, einer Einladung zum Schulfest, Weihnachtsgrüßen usw.

**11** Damit eine Kooperation langfristig trägt, ist es wichtig, dass Schulen und Unternehmen Ziele und Anliegen der gemeinsamen Zusammenarbeit besprechen und klären. Auf dieser Basis können dann konkrete Maßnahmen besprochen und umgesetzt werden.

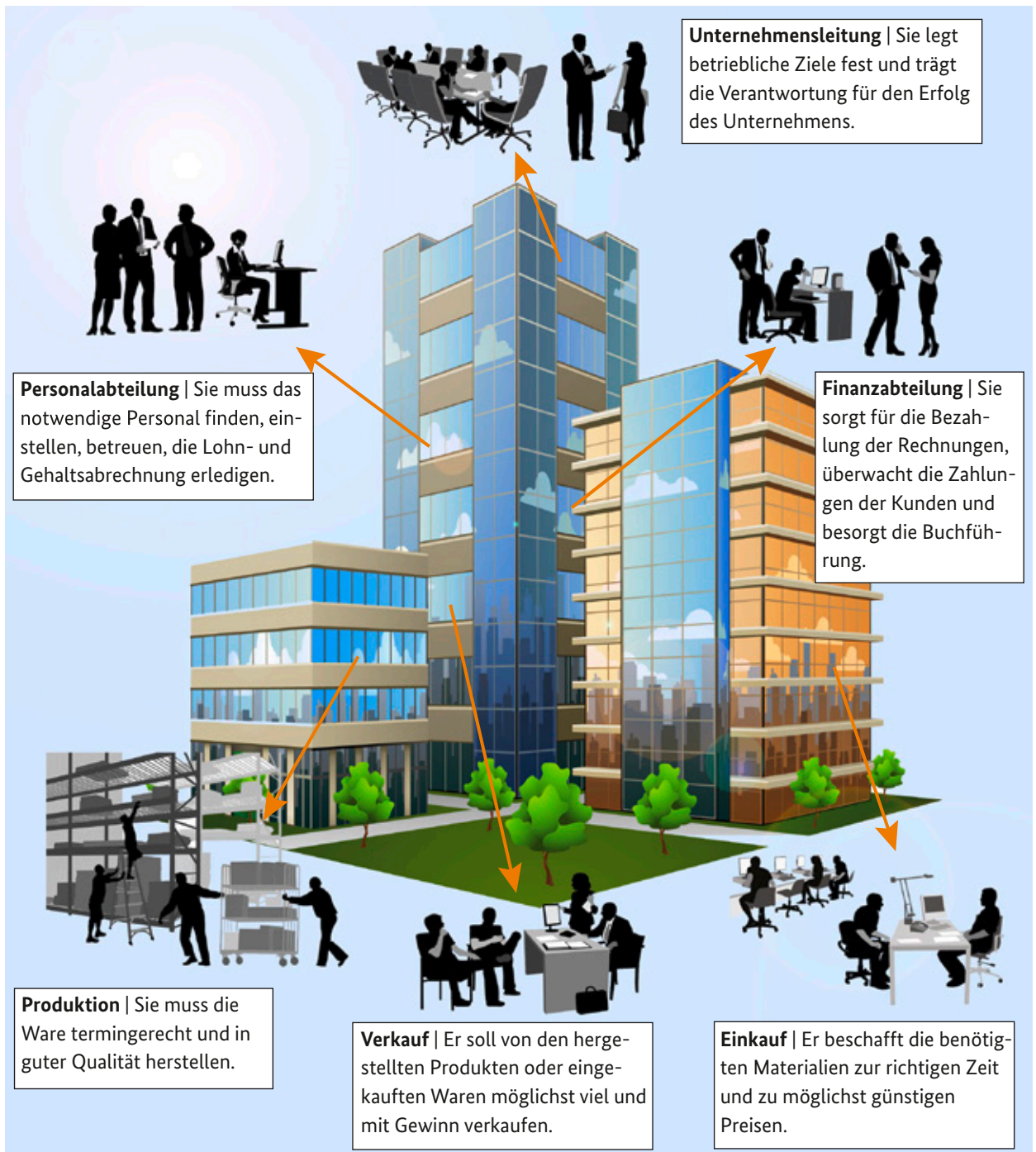
**12** Bei der Vergabe von Aufträgen von Unternehmen an Schülerfirmen muss die Schülerfirma in ihrer Außendarstellung und in ihrer Kommunikation mit Partnern immer deutlich machen, dass es sich um ein schulisches Projekt handelt. Unternehmen vergeben einen Auftrag an eine Schülerfirma – nicht an einen juristisch haftbar zu machenden Wirtschaftspartner. Die Aufträge dürfen in ihrem Volumen keine ernsthafte Konkurrenz zu echten Firmen darstellen und die Übernahme der steuerrechtlichen Verantwortung durch den Schulförderverein nicht gefährden. Schülerfirmen sollten nur realistische Aufträge annehmen. Das heißt, Aufträge müssen im schulischen Alltag leistbar sein.

# Leitfaden für eine Betriebserkundung

- 1** Fachlehrerin oder Fachlehrer sollten in einem vorbereitenden Abstimmungsgespräch mit dem Unternehmen die Vorkenntnisse ihrer Schüler/-innen erläutern und darlegen, mit welchem Erkenntnisinteresse und welchen Fragen sie ins Unternehmen kommen werden.
- 2** Die Unternehmensvertreter sollten bei dieser Gelegenheit die betrieblichen Gegebenheiten und Abläufe darstellen. Daraufhin lassen sich Schüler-Fragen und Unternehmens-Antworten zusammenführen: Jetzt kann man einzelne Erkundungsgegenstände festlegen, mit denen sich einzelne Schülergruppen beschäftigen sollen (die Erkundung der gesamten betrieblichen Realität ist ohnehin zu komplex).
- 3** Zu diesen ersten Planungsschritten gehört auch, die jeweilige Gruppengröße sowie ein Zeitraster für die Erkundung festzulegen. Sie sollte etwa drei Stunden dauern. Ist sie kürzer, bleiben viele Eindrücke oberflächlich. Ist sie länger, leidet häufig die Aufnahmefähigkeit der Schülerinnen und Schüler.
- 4** Wichtig ist zudem, die Anzahl der erforderlichen Begleitpersonen und auch die Frage zu klären, wer welches Informationsmaterial erstellt bzw. bereithält. Zu rein statistischen Fragen kann der Betrieb beispielsweise den Geschäftsbericht oder eine Übersicht „Daten und Fakten“ zur Verfügung stellen.
- 5** Zu Beginn einer Erkundung sollte sich das Unternehmen den Schüler/-innen kurz vorstellen. Wenn dafür kein Video oder keine Dias zur Verfügung stehen, ist auch ein Handout mit den wesentlichen Informationen ausreichend.
- 6** Anschließend sollten Lehrpersonal und Unternehmensvertreter den Ablauf der Betriebserkundung bekanntgeben, die Fragestellungen der Erkundung festlegen und erläutern sowie Verhaltensregeln ausgeben.
- 7** Erkundungsgruppen sollten mit klaren Arbeitsaufträgen durch das Unternehmen geschickt werden. Dabei kann es sich um den Auftrag handeln, die Unternehmensleitung oder bestimmte Mitarbeiter zu befragen oder aber bestimmte Abläufe im Betrieb zu beobachten. Sowohl für Befragung als auch für Beobachtung sollten die Jugendlichen mit Frage- oder Beobachtungsbögen ausgerüstet sein. Diese werden wohl in der Regel von den betreuenden Lehrern/-innen, evtl. gemeinsam mit dem Unternehmen, vorbereitet. Sie müssen dafür allerdings genau wissen (und vom Unternehmen erfahren), worauf sie die Aufmerksamkeit der Jugendlichen lenken sollen. Andernfalls beschäftigen sich Schüler/-innen erfahrungsgemäß gern mit Eindrücken, die mit dem Erkundungsthema nicht unbedingt etwas zu tun haben.
- 8** Die Entscheidung für Beobachtung oder Befragung hängt dabei meist von der Art des Betriebes ab. Vor allem in der verarbeitenden Industrie, teilweise auch im Handwerk, sind Produktions- und Arbeitsabläufe gut beobachtbar. Tätigkeiten, bei denen es vor allem darum geht, Entscheidungen zu treffen, können dagegen meist nur durch eine Befragung erschlossen werden. Das bedeutet: Lehrer/-innen müssen für ihre methodische Planung von der Unternehmensleitung genau darauf vorbereitet werden, was die Jugendlichen bei der Erkundung „zu sehen“ bekommen. Sie sollten auch Beobachtungs- und Fragetechniken vorab in der Schule üben lassen.
- 9** Ein anschließendes Abschlussgespräch kann offene Fragen klären. Unternehmen sollten darauf vorbereitet sein, dass sich Schülergruppen im Nachgang nochmals melden. Immerhin werden die ermittelten Informationen und erlebten Eindrücke im Rahmen der Nachbereitung diskutiert, die Erfahrungen reflektiert sowie Fragen erörtert. Möglicherweise ergeben sich bei der Gelegenheit Rückfragen an den Betrieb.
- 10** Das Unternehmen sollte unbedingt eine Rückmeldung über die Ergebnisse der Betriebserkundung erhalten, z. B. in Form einer Präsentation durch die Schüler/-innen.

Quellen: Die Betriebserkundung – Einblicke in die Wirtschaft. Informationen für Betriebe und Unternehmen. Bundesarbeitsgemeinschaft SCHULEWIRTSCHAFT und Studienkreis SCHULEWIRTSCHAFT Nordrhein-Westfalen; Betriebserkundungen. Leitfaden für Betriebe, Lehrer und Schüler. Wirtschaftskammer Österreich.

# Betriebserkundungen vermitteln spannende Einblicke in Produktions- und Arbeitsprozesse



## Fragestellungen für die Betriebserkundung

- Welche konkreten Aufgaben muss der/die Unternehmer/-in bzw. Unternehmensleitung erfüllen?
- Welche konkreten Arbeiten muss sie dafür verrichten?
- Worin besteht ihre besondere Leistung? Wer unterstützt sie dabei?
- Wie kommen Entscheidungen zustande?
- Welche besonderen Rechte hat der/die Unternehmer/-in bzw. Unternehmensleitung?
- Welche besonderen Pflichten hat der/die Unternehmer/-in bzw. Unternehmensleitung?

# Vorbereitung von Unternehmernessprächen

Natürlich müssen Unternehmernesspräche (egal ob in der Schule oder im Unternehmen) inhaltlich im Unterricht vorbereitet sein. Was sind Unternehmen? Wie wichtig sind sie für die Wirtschaft? Was leisten Unternehmerinnen oder Unternehmer? Darüber hinaus sollten Lehrkräfte und Unternehmensvertreter den Ablauf eines Unternehmernessprächs so weit wie möglich planen. Zu dieser Planung gehört, sowohl die Schülerinnen und Schüler als auch die beteiligten Unternehmerinnen und Unternehmer auf Inhalte und Ablauf eines Gesprächs so genau wie möglich vorzubereiten.



## In einem Vorgespräch sollten Sie mit Ihren Schülern/-innen klären und vereinbaren:

- Welche Fragen sollen der Unternehmerin/dem Unternehmer gestellt werden?
- Wie privat dürfen die Fragen sein (auch mit Unternehmer/-in absprechen)?
- In der Schule: Unternehmerin/Unternehmer freundlich als Gast aufnehmen.
- Im Unternehmen: Unternehmer/-in höflich als Gastgeber/-in behandeln.
- Im Unternehmen: Vorschriften beachten (z. B. Sicherheitsvorkehrungen).
- Im Unternehmen/in der Schule: Handyverbot.

## In einem Vorgespräch sollten Sie Unternehmerinnen/Unternehmern vermitteln:

- Welches Vorwissen bringen die Schüler/-innen mit?
- Welche Fachbegriffe sind ihnen bekannt?
- Was haben sie im Unterrichtsfach zuletzt durchgenommen (daran können Unternehmerinnen/Unternehmer z. B. bei Antworten auf Schülerfragen anknüpfen)?
- Wie haben Sie Ihre Schüler/-innen auf das Unternehmernesspräch vorbereitet?
- Welche Besonderheiten sind zu beachten (Alter, Leistungsniveau, Erfahrungen der Schüler/-innen)?
- Wie genau sieht der Ablauf aus? Wer (Unternehmer oder Lehrkraft) sagt oder fragt wann was?



## Mit welchen Störungen müssen Sie rechnen? Wie können Sie diese vermeiden oder gemeinsam mit den Unternehmerinnen/den Unternehmern beheben?

- **Schüler/-innen sind desinteressiert.** Nehmen Sie bei Unternehmensbesuchen nur interessierte Schüler/-innen mit. Beginnen Sie (bei kleineren Gruppen) eventuell mit einer Vorstellungsrunde, bei der die Schüler/innen äußern können, was sie von diesem Gespräch erwarten.
- **Gruppe ist zu unruhig.** Teilen Sie große Gruppen.
- **Schüler/-innen sind müde und unaufmerksam.** Legen Sie Gespräche für ganze Klassen auf den Vormittag, für freiwillige Kleingruppen auch auf den Nachmittag oder Abend.
- **Auf Störer eingehen.** Rechnen Sie Kosten für den Gesprächsaufwand (Zeit, Anfahrt) aus Sicht des Unternehmens vor.
- **Störer beschäftigen.** Bereiten Sie Fragen (Wie ist Deine Meinung zu...?) oder Aufgaben (z. B. Rollenspiel Telefonat Kunde-Unternehmer/in) vor, die Sie als Lehrkraft oder die Unternehmerin/der Unternehmer bei Bedarf stellen können.
- **Lehrkraft lässt Unternehmer/-in mit Störungen allein.** Die Verantwortung für Ruhe und Disziplin tragen Sie als Lehrkraft, nicht der Gast oder Gastgeber.
- **Lehrkraft abwesend.** Bleiben Sie als Lehrer/-in beim Unternehmernesspräch unbedingt dabei.





### Auf diese Fragen sollten Unternehmerinnen/ Unternehmer vorbereitet sein:

#### Unternehmen

- Was stellt Ihr Unternehmen her?
- Wer sind Ihre Kunden?
- Wie viele Mitarbeiter/-innen hat das Unternehmen?
- Welche Berufsbilder gibt es im Unternehmen?

#### Unternehmer sein

- Wie sind Sie zum Unternehmer geworden?
- Wie haben Sie angefangen?
- Warum haben Sie die Firma gegründet?
- Woher kam die Geschäftsidee?
- Was für eine Ausbildung haben Sie absolviert?

#### Chef sein

- Was machen Sie im Unternehmen?
- Wie genau sieht Ihre tägliche Arbeit aus?
- Wie läuft der Tag eines Unternehmers vom Aufstehen bis zum Schlafengehen ab?
- Was ist spannend an Ihrem Beruf?
- Welche Arbeitszeiten haben Sie?
- Sind Sie ein strenger Chef?
- Welchen Führungsstil haben Sie?
- Wie treffen Sie Entscheidungen?
- Was dürfen die Mitarbeiter selber entscheiden und was nicht?
- Welche Anforderungen stellen Sie an Ihre Mitarbeiter?
- Worauf achten Sie als Arbeitgeber bei einem Bewerber?
- Wie haben Sie den Überblick über die Mitarbeiter?
- Wie viel verdienen Sie?
- Welches Auto fahren Sie?
- Was ist für Sie als Geschäftsführer wichtig?

#### Privat

- Sind Sie verheiratet?
- Haben Sie Kinder?
- Wie verbringen Sie Ihre Freizeit?
- Haben Sie noch Zeit für Ihre Familie?
- Müssen Sie abends/am Wochenende/an Feiertagen/an Ihrem Geburtstag arbeiten?
- Wie viel Urlaub haben Sie? Wo verbringen Sie ihn?

### Das sollten Unternehmerinnen/Unternehmer bei der Beantwortung der Schülerfragen beachten:

- Wahrheitsgemäß aus der eigenen Erfahrung berichten
- Beispiele zu den Fragen vorbereiten
- Azubis mitbringen, die von ihren Erfahrungen berichten können (ein Alter – eine Sprache)
- Präsentationstechniken (sparsam) nutzen: z. B. Prezi, PowerPoint, Flipchart
- Anschauungsmaterial vorbereiten und mitbringen: z. B. Werkstücke, Bilder, Filme, Unternehmens-Flyer

### Sprechen Sie mit Unternehmerinnen/Unternehmern ab, auf welche Themen sie sich zudem vorbereiten sollten. Besonders gut kommen erfahrungsgemäß an:

- Bedeutung des Unternehmens für die Region
- Besonderheiten eines Familienunternehmens
- Die Bedeutung von Eigeninitiative
- Chancen und Freiheiten des Unternehmenseins
- Theorie: Was erwartet Unternehmen von Azubis und (zukünftigen) Mitarbeitern?
- Praxis: Stärken und Schwächen der Schulabgänger



### Darum sollten Sie Unternehmerinnen/ Unternehmer bitten:

- Keine Standard-Firmenpräsentationen
- Keine Monologe
- Keine Überforderung
- Kein „Fachchinesisch“

# Muster: Kooperations-Vereinbarung

## Muster: Kooperations-Vereinbarung

Eine Kooperation wird im Idealfall mit einem Kooperationsvertrag besiegelt. Ziele und Inhalte der Zusammenarbeit werden für beide Seiten transparent festgehalten. Dies schafft zum einen eine Verbindlichkeit in

der gemeinsamen Zusammenarbeit und ermöglicht durch eine feierliche Vertragsunterzeichnung zudem öffentliche Aufmerksamkeit (z. B. durch Einladung der Lokalpresse).

### Kooperationsvereinbarung zwischen

dem Unternehmen:	und der Schülerfirma:
Geschäftsführer/-in:	Schule:
	Schulleiter/-in:
Anschrift:	Anschrift:
PLZ, Ort:	PLZ, Ort:
Projektverantwortliche/-r:	Projektverantwortliche/-r:

wird folgende Vereinbarung getroffen:

#### 1. Ziele der Kooperation

---



---

#### 2. Geplante Aktivitäten

---



---

#### 3. Projektverantwortliche

Unternehmen:	in der Schülerfirma:
Name/Funktion:	Name/Funktion:
Telefon:	Telefon:
E-Mail:	E-Mail:

#### 4. Regelmäßige Abstimmung der Projektverantwortlichen

Voraussichtliche Anzahl der Treffen:	nach Bedarf/im Abstand von::
Treffen werden vorbereitet von:	
Terminverlegungen werden bis spätestens	Tage vorher angekündigt

#### 5. Zeitraum

Beginn:	Ende:
---------	-------

#### 6. Sonstiges

---



---

Ort/Datum	Ort/Datum
Stempel und Unterschrift Unternehmen	Stempel und Unterschrift Schülerfirma
Unterschrift Projektverantwortliche/-r	Unterschrift Projektverantwortliche/-r

# Auftrags-Arbeiten

Unternehmen können auch „Echt-Aufträge“ an Schulen oder Schülerteams vergeben. Bei solchen Projekten arbeiten Schülerinnen und Schüler an realen Fragen bzw. Aufgabenstellungen des Partner-Unternehmens. Im Folgenden einige Beispiele aus dem Initiativkreis „Unternehmergeist in die Schulen“.

## Weitere Informationen:

➔ [www.unternehmergeist-macht-schule.de](http://www.unternehmergeist-macht-schule.de)

## Service Kids S-GmbH

**Name des Partner-Unternehmens:** Stadtverwaltung Prenzlau

**Art des Auftrags:** Die Service Kids unterstützen die Stadt Prenzlau bei der Landesgartenschau. Für ein Gelände vor dem Haupteingang übernehmen die Schüler/-innen die Verantwortung. Sie pflegen und reinigen dieses nach Einweisung durch eine von der Stadt beauftragten Firma.

**Betreuende Initiative:** Servicestelle Schülerfirmen

**Internet:** ➔ [www.verbindungbefluegelt.de](http://www.verbindungbefluegelt.de)

## Panke-Imbiss

**Name des Partner-Unternehmens:** Backshop

**Art des Auftrags:** Die Kooperation wurde eingegangen, um eine gemeinsame Geschäftsidee zu entwickeln. Die fachliche Beratung durch den Backshop soll zunächst die handwerkliche Qualität der Schülerfirmenarbeit verbessern. Darauf aufbauend ist ein gegenseitiger Warenaustausch angedacht.

**Betreuende Initiative:** Servicestelle Schülerfirmen

**Internet:** ➔ [www.panke-imbiss.de](http://www.panke-imbiss.de)

## Energie-Team S-AG

**Name des Partner-Unternehmens:** Lokaler Energieversorger

**Art des Auftrags:** Die Schülerfirma beschäftigt sich mit den Möglichkeiten der alternativen Energiegewinnung. Vier Solaranlagen (Photovoltaik-Anlagen) auf der Dachterrasse ihrer Schule erzeugen umweltfreundlichen Strom, der in das örtliche Energienetz eingespeist wird. Vom Energieversorger erhält die Schülerfirma für jede erzeugte Kilowattstunde Geld, das sie für andere Projekte einsetzt.

**Betreuende Initiative:** Servicestelle Schülerfirmen

**Internet:** ➔ [www.etsag.de](http://www.etsag.de)

## Gummibären

**Name des Partner-Unternehmens:** Baumarkt

**Art des Auftrags:** Die Schülerfirma stellt Produkte aus Holz her. Für den Eingangsbereich eines Baumarktes soll sie ein Gestaltungselement fertigen: einen Baum aus Holz, ca. 2,50 Meter groß.

**Betreuende Initiative:** Schülerfirmen-MV

**Internet:** ➔ [www.schuelerfirmen-mv.de](http://www.schuelerfirmen-mv.de)

## CreativeTex

**Name des Partner-Unternehmens:** Bildungswerk der Wirtschaft MV e. V.

**Art des Auftrags:** Die Schülerfirma bietet Schulkleidung mit Schullogo an und stellt Werbemittel her. Für das Bildungswerk der Wirtschaft MV soll sie das Layout für eine Postkarte erstellen, die Verwendung in der Öffentlichkeitsarbeit findet.

**Betreuende Initiative:** Schülerfirmen-MV

**Internet:** ➔ [www.schuelerfirmen-mv.de](http://www.schuelerfirmen-mv.de)

## ESCAS

**Name des Partner-Unternehmens:** Kreisverband „Die Grünen“

**Art des Auftrags:** Die Schülerfirma betreibt Catering. Für eine Veranstaltung von „Die Grünen“ im Schulgebäude soll sie die Verpflegung liefern und den Service ausrichten. Alle Speisen und Getränke mussten vegan, fair gehandelt und biologisch angebaut sein.

**Betreuende Initiative:** Schülerfirmen-MV

**Internet:** ➔ [www.evs-nb.de](http://www.evs-nb.de)

## Ideen für Unternehmensaufträge

- 💡 Beratung bei der Gestaltung von Räumen oder Ausstellungen
- 💡 Durchführung einer Testreihe für ein Produkt
- 💡 Durchführung von Kundenbefragungen und Marktanalysen
- 💡 Entwicklung von Rabattkarten
- 💡 Entwicklung eines Werbekonzeptes
- 💡 Erstellung einer Fotodokumentation zur Unternehmensgeschichte
- 💡 Gestaltung von Webseite oder Flyer
- 💡 Gestaltung von Weinetiketten, Marmeladenetiketten usw.
- 💡 Herstellung eines Medienkoffers
- 💡 Herstellung von Eventarmbändern
- 💡 Herstellung von Sitzkissen im Corporate Design des Unternehmens (als hochwertige Give-aways)
- 💡 Mitarbeit in Kreativ-Runden zur Weiterentwicklung des Marketings
- 💡 Unterstützung bei Übersetzungen

# Kontakte zu Unternehmen

Eine ganze Reihe von Einrichtungen hilft dabei, Kontakte zu Unternehmen zu knüpfen (Auswahl):

**Initiativen des Initiativkreises „Unternehmergeist in die Schulen“** | Jede der rund 40 Einzelinitiativen hat in der Regel Kontakte zu engagierten Unternehmen vor Ort.

➔ [www.unternehmergeist-macht-schule.de](http://www.unternehmergeist-macht-schule.de)

**Bundes- und Landesarbeitsgemeinschaften SCHULEWIRTSCHAFT** | Bundes- und Landesarbeitsgemeinschaften SCHULEWIRTSCHAFT verfügt über ein Netzwerk mit bundesweit rund 450 regionalen Arbeitskreisen.

➔ [www.schulewirtschaft.de](http://www.schulewirtschaft.de)

**Industrie- und Handelskammern sowie Handwerkskammern** | Die Projekte und Initiativen der Industrie- und Handelskammern sowie der Handwerkskammern bieten vielfältige Anknüpfungspunkte für Kooperationen. Sie können helfen, erste oder weitere geeignete Partnerschulen zu gewinnen.

➔ [www.ihk.de](http://www.ihk.de) ➔ [www.handwerkskammer.de](http://www.handwerkskammer.de)

**Regionale Bildungsnetzwerke** | In manchen Regionen gibt es bereits regionale Bildungsnetzwerke, in denen sich Bildungspartner vor Ort engagieren.

## Praxishilfen (Auswahl)

**Schule braucht Wirtschaft – Schüler/-innen suchen Experten!** | Kurzinformation über Ziele, Formen und Vorbereitung des schulischen Engagements von Unternehmen. Bundesarbeitsgemeinschaft SCHULEWIRTSCHAFT und Ruhrforschungszentrum Düsseldorf (Hrsg.).

➔ [www.schule-wirtschaft-thueringen.de](http://www.schule-wirtschaft-thueringen.de)

**Partnerschaft Schulen – Unternehmen. Handbuch mit Praxisbeispielen** | Das Handbuch bietet „Einsteigern“, „Fortgeschrittenen“ und „Profis“ Werkzeuge und Methoden für die Gestaltung von Partnerschaften. Behörde für Schule und Berufsbildung (Hrsg.). Hamburg 2010.

➔ [www.schule-wirtschaft-hamburg.de](http://www.schule-wirtschaft-hamburg.de)

**Baukasten Schulpatenschaften** | Ein Leitfaden für Unternehmen und Schulen mit 16 Bausteinen für Schulpatenschaften. Industrie- und Handelskammer (IHK) Koblenz (Hrsg.).

➔ [www.ihk.koblenz.de](http://www.ihk.koblenz.de)

**Grün im Geschäft.** Nachhaltigkeit in Schülerfirmen durch Zusammenarbeit mit regionalen Wirtschaftspartnern. Kobra.net (Hrsg.). Potsdam (in Kürze).

## Print- und Online-Informationen

### BMWi-GründerKlasse

Methodische Wege für Unternehmergeist-Projekte

### BMWi-GründerZeiten

Einzelthemen der Unternehmensgründung und -führung

### Bestellmöglichkeiten

Bestelltelefon: 030 182722721

[publikationen@bundesregierung.de](mailto:publikationen@bundesregierung.de)

Download und Bestellfunktion:



[www.existenzgruender.de](http://www.existenzgruender.de)

### [www.unternehmergeist-macht-schule.de](http://www.unternehmergeist-macht-schule.de)

Internetportal der BMWi-Initiative „Unternehmergeist in die Schulen“ mit Hintergrundinformationen, eTrainings, Materialien, Online-Spiel BeBoss und nützlichen Hinweisen für Unternehmergeist-Projekte

## Impressum

### Herausgeber

Bundesministerium für  
Wirtschaft und Energie (BMWi)  
Öffentlichkeitsarbeit  
11019 Berlin  
[www.bmwi.de](http://www.bmwi.de)

**Hinweise und Anregungen senden Sie bitte an**  
[gruenderklasse@bmwi.de](mailto:gruenderklasse@bmwi.de)

### Stand

September 2013

### Druck

Bonifatius GmbH, Paderborn

### Gestaltung und Produktion

PRpetuum GmbH, München

### Bildnachweis

Fuse – Jupiter Images (Titel und S. 2, o.), Robert Kneschke – Fotolia (S. 2, u.), Echo – Jupiter Images (S. 3, o.), wormig – Fotolia (S. 4 und 6), A-Digit – iStockphoto (S. 7, schwarz-weiß-Illustrationen), lumpynoodles – iStockphoto (zentrale Illustration), T. Michel – Fotolia (S. 8, li.), Pekchar – Fotolia (S. 8, re.; S. 9, li.; S. 9, re.)

### Redaktion

PID Arbeiten für Wissenschaft und Öffentlichkeit GbR, Berlin.

**Auflage**  
10.000

