

Austausch 1. Runder Tisch Schule-Wirtschaft

- 3.9.2020 Otto-Nagel-Gymnasium Biesdorf

- 9.9.2020 Bezirksliches Informationszentrum



(SuS = Schüler und Schülerinnen / WAT = Fach Wirtschaft-Arbeit-Technik / BSO = Berufs- und Studienorientierung / OSZ = Oberstufenzentrum)

Herausforderungen

bezogen auf den **Schüler**

- das Aktivieren/**Motivation** der Schüler*innen (Eigeninteresse und Engagement)
- SuS kennen ihre eigenen Stärken und Schwächen nicht, trotz vielfältiger Angebote (gr. Unsicherheit)
- das Vermitteln eines **realistischen Bildes von Berufen**
- das Vermitteln eines positiven Bildes von Ausbildung, Handwerk und dem Wert von Abschlüssen (Image)
- das Alter der SuS (oft zu jung für Tätigkeiten)
- die fehlende **Kompetenz** im Schreiben von Bewerbungen
- das Vermitteln der tatsächlichen **Anforderungen**, die Unternehmen an SuS stellen (Diskrepanz von Vorstellung und Realität)
- die mangelnde digitale Ausstattung in Elternhaus und Schule
- die Notenfixierung in der Schule vs. schlechtere Noten der Bewerber
- nur ein sehr **geringer Anteil** an SuS **geht** nach dem Schulabschluss **in** die **Ausbildung**, ein zu hoher Anteil geht weiter über das OSZ

bezogen auf die **Organisation - Kooperation**

- die aufwändige Akquise von Praktikumsplätzen durch Schule:
 - große Anzahl an Plätzen, die benötigt wird (z.B. ISS Mahlsdorf mit Praktika in *allen* Klassenstufen)
 - den BSO-Koordinatoren fehlt Kontakte zu Firmen /in alle Branchen
- die **Zeit** für den Erwerb von Kompetenzen und **soft skills** fehlt (Rahmenlehrplan erstickt, coronabedingter zusätzlicher Zeitverlust)
- die fehlende Zeit im Schulalltag für individuelle Gespräche mit SuS (bspw. Klassenleiterstunden nur in Sek I)
- eine **gemeinsame Sprache** von Wirtschaft und Schule - Kürzel, ständige Neuerungen
- keine strukturierte Abfrage bei den SuS nach Interessen → kein gutes Matching bei schulinternen BSO-Veranstaltungen
- der hohe **organisatorische Aufwand** bei Vorstellung von Berufsfeldern + Unternehmen in den Schulen
- unflexible Strukturen (u. a. Studentafel) in den Schulen **vs.** Angebote der Unternehmen (z.B. Unternehmensbesichtigungen, Tag der offenen Tür)
- der **Informations-Overload** vs. fehlende Informationen
- Lehrer wissen nicht, welche Anforderungen die Unternehmen an die SuS stellen (Diskrepanz von Vorstellung und Realität)
- das **Praxislernen** im Gymnasium fehlt, aber SuS haben Bedarf an Orientierung (Grundkurs WAT sehr nachgefragt)
- Vermittlung Jugendlicher ohne Schulabschluss, die z.T. gutes handwerkliches Geschick haben

Austausch 1. Runder Tisch Schule-Wirtschaft

- 3.9.2020 Otto-Nagel-Gymnasium Biesdorf

- 9.9.2020 Bezirksliches Informationszentrum



bezogen auf **Unternehmen**

- **kleine und mittlere Unternehmen** ohne Personalabteilung können nicht aktiv akquirieren, **mangelnde Bekanntheit** als Arbeitgeber
→ Folge: bei fehlenden Bewerbern wird Ausbildungs- und Praktikumsangebot dauerhaft eingestellt
- Unternehmen haben nur **begrenzte Kapazitäten**, um Praktika zu ermöglichen und eine gute Betreuung zu gewährleisten
- Jugendberufsagentur wird nicht als Partner wahrgenommen -während Pandemie-Lockdown nicht aktiv
- OSZ Handel: Praktikums- und Ausbildungsstellen im Einzelhandel Bereich Non-Food durch Corona gefährdet
- Wegfall vieler Präsenz-Formate (durch Corona), Hoffnung auf digitale Alternativen und dadurch engeren Kontakt zu den SuS
- Flut gleichzeitiger Verrentungen erzeugt akuten **Nachwuchsmangel**
- **Rückgang guter Bewerber** im letzten Jahr in Fachberufen und für Duales Studium
- hohe Differenz zwischen Ausbildungsangebot der Unternehmen und Nachfrage von SuS

Lösungsvorschläge / Wünsche

- verlässliche und datenschutzkonforme Partnerschaft zwischen Unternehmen und Schulen:
→ in Unternehmen gibt es feste Ansprechpartner (Betreuer) für SuS und Lehrkräfte während des Praktikums (steigert Qualität der BSO) - "**Praxismentoren**"
→ feste Praxis-Partner, auf die Schulen in den Praktikumszeiträumen zugreifen können
→ Patenschaften (Geben und Nehmen)
- SuS werden sensibilisiert und erhalten Realitätsbezug: durch Testimonials, durch Besuche vor Ort und konkrete Erfahrung in den Unternehmen
→ niedrigschwelliger Zugang zu Praktika - gezielte Auswahl von Praktika
- bei den Angeboten wird die Zielgruppe der Jugendlichen und seine Gewohnheiten stärker berücksichtigt, die Sprache der Jugendlichen sprechen (**zielgruppen- und interessenorientiert**)
- interessenorientierte Schüler-Gruppen bilden, für uninteressierte Schüler separate Formate schaffen
- branchenspezifische Formate an der Schule, die sich an den konkreten Interessen der SuS orientieren (Interessen der SuS sind umfassend erhoben, Anforderungen der jeweilige Branche sind klar) - z.B. Gesundheitswirtschaft
- Übersicht über Praktikumszeiten / Projektzeiten der Schulen
- Raum und Zeit für SuS, *soft skills* auszubilden → in Projekten, mit denen man über den Tellerrand schauen kann (im Unterricht + im Ganztage)
- **Bewerbertage**: Unternehmen simulieren Bewerbungen in der Schule und geben Feedback und Tipps inkl. Methoden-Trainings (Anforderungen an eine Bewerbung, Wie läuft ein Bewerbungsprozess ab und worauf legen Unternehmen wert?)
- Unternehmensbesichtigungen: Termine werden über das gesamte Schuljahr verteilt angeboten
- Online-Angebote zur BSO: virtuelle Formate wie "Leben nach dem Abschluss" (Vorstellen von Berufen, Branchen, Ausbildung durch Testimonials und Firmenvertreter) unterstützen den intensiven Kontakt mit den SuS

Austausch 1. Runder Tisch Schule-Wirtschaft

- 3.9.2020 Otto-Nagel-Gymnasium Biesdorf

- 9.9.2020 Bezirksliches Informationszentrum



- Online-Formate werden aktiv in den Unterricht eingebunden (**integrierte Unterrichtskonzepte**)
- Netzwerkstelle:
 - tritt an Firmen und Schulen mit konkreter Idee heran und bringt passende Partner zusammen
 - sorgt für bilaterale Kontakte auf regelmäßigen Veranstaltungen
 - Bedürfnisse aller Partner sind im Blick
 - macht kleinere KMUs sichtbar
- Lehrer nehmen die Rolle als Vermittler ein und kennen die individuellen Interessen der SuS sowie die entsprechenden Angebote und Möglichkeiten bzw. haben einen festen Kooperationspartner, der daraus individuelle Angebote bzw. Formate "strickt" und bei der Umsetzung unterstützt
- individuelle Lebensweg- und Laufbahnplanung mit **ausreichend Raum & Ressource** für Beziehungsarbeit
- Einbeziehung der Elternhäuser in Berufsorientierung, sprachliche Barrieren überwinden
- Landeskonzept PSW (PartnerSchuleWirtschaft) erhält größere Verbindlichkeit und mehr Zeitbudget im Lehrplan (Konzept derzeit nicht abrufbar im Internet)
- Jugendberufsagentur ist selbst gut über Branchen und Berufsbilder informiert und berät exzellent (Wertschätzung von Ausbildung und MSA in der Beratung vermitteln)
- Austausch zwischen den Firmen läuft flüssig (gute Bewerber werden weiterempfohlen, wenn der eigene Bedarf gedeckt ist)
- Ferienjobs wieder mehr im Fokus
- Messen bündeln → Bezirksmesse (mit Eltern) - Schwerpunkte: Handwerk, Duales Studium, ggf. terminierte Besuche
- kleine Videos (2 min) über Unternehmen in MaHe stehen zur Verfügung (Produktion finanziert durch Firmen und Förderung, techn. Support für die Firmen)
 - zur Orientierung vor Praktikumswahl und Firmenbesichtigung sehen
 - zur Verwendung in Social Media, um Berufe und Firmen vorzustellen

Themenvorschläge für weitere Runde Tische

- Was ist ein Oberstufenzentrum? - Tagungsort OSZ "Oscar Tietz"
- Welche Projektformate gibt es?
Best-Practice-Beispiele als Inspiration für eigene Kooperationen (Lab2venture, Schülerfirmen, Kunstprojekt Pflegewohnzentrum Kaulsdorf Nord, Wohnführerschein)