

Frühzeitige Öffnung der Schule hilft Angst abbauen

Von der Schulbank in die Arbeitswelt

Längst sind Kooperationen in der Wirtschaft eine wohlvertraute Form der Zusammenarbeit. Doch nun finden auch zwei Welten – nämlich Schule und Wirtschaft – auf diesem Weg erfolgreich zueinander.



An den Ständen herrscht reger Betrieb.

In der Mensa der Wiesbadener IGS Hermann-Ehlers-Schule herrscht geschäftiges Treiben. Schüler eilen auf der dort stattfindenden Ausbildungsmesse von einem Stand zum nächsten, zu der die fünf Lernpartner – Firma Real, Landschaftsgärtnerei Gramenz, Elektro-Maus, Firma Baumstark und die Deutsche Post AG – erschienen sind. An jedem Stand gibt es Broschüren, Buttons, aber vor allem Informationen für die Schüler: Wie lange dauert

die Ausbildung? Welche Anforderungen werden gestellt? Was macht ein Landschaftsgärtner, Installateur...?

So fing alles an

Dabei hatte das Netzwerk im Jahr 2002 ganz harmlos, gar zufällig begonnen. Mit einer Einladung der Metro AG zu einer der jährlichen Kennenlern-Fachtagungen für Schulen. „Damals in Duisburg“, so Guido Seelmann-Eggebert, Mit-

glied der Schulleitung der IGS Hermann-Ehlers-Schule, „erfuhr ich von einer neuen Möglichkeit, nämlich der Lernpartnerschaft zwischen Schule und Unternehmen.“ Ein Konzept, das das Institut Unternehmen & Schule entwickelte und zusammen mit der Metro AG mittlerweile bundesweit durchführt.

Begeistert ging es dann zurück in Wiesbaden gleich ans Werk. Mit dem Schulleitungsteam sprechen – „da bin ich auf offene Ohren gestoßen“ –, Kontakt zu Real herstellen, erste Gespräche führen und diese stets parallel für das Kollegium protokollieren, bis schließlich alles im Mai 2003 mit einer Kooperationsvereinbarung besiegelt wurde und seitdem erfolgreich läuft. „Trotzdem ist ein Projekt nie unabhängig von den Personen, die es erst einmal ins Leben gerufen haben“, gesteht Seelmann-Eggebert. Dies bestätigt auch Toni Frank, Geschäftsleiter Real, SB-Warenhaus, Wiesbaden: „Der Treiber dieser Angelegenheit ist schon Herr Seelmann-Eggebert und ich lasse mich da ganz auf die Wünsche der Schule ein.“

Lernpartnerschaften

Und so gibt es Betriebsbegehungen, Bewerbertrainings, Teilnahme an den schulischen Ausbildungsmessen, Einladungen zu Schulfeiern

und Prüfungen bis hin zu den Betriebspraktika. „Wir machen zu Beginn eines neuen Schuljahres einen Plan, den Maßnahmenkatalog“, so Seelmann-Eggebert, „und zwar mit jedem Lernpartner.“ Schließlich soll keiner eine Verpflichtung eingehen, die nachher nicht erbracht werden kann. „Denn eine Lernpartnerschaft“, so Seelmann-Eggebert, „ist immer etwas freiwilliges, allenfalls etwas moralisch Verpflichtendes.“ Auch Carsten Schülke, Geschäftsführer des Instituts Unternehmen & Schule, Bonn, hebt dies hervor: „Es heißt Lernpartnerschaft und nicht Lernpartnerschaft, denn beide Partner begegnen sich auf Augenhöhe.“

Dabei ist es nicht relevant, ob der Kontakt durch das Institut Unternehmen & Schule hergestellt wird, das bereits ganze Regionen miteinander vernetzt hat, eine Unternehmenseinladung in die Schule flattert, die Schule selbst aktiv wird oder die Initiative Otto GmbH & Co. KG, die 2001 in Hamburg eine Koordinierungsstelle Ausbildung schuf, auch das Unternehmen AOL Deutschland für die Mitarbeit gewann. „Es geht nicht darum, allen Jobs zu geben“, so Stephan Dahrendorf, Personalleiter von AOL Deutschland in Hamburg, „dies wäre unrealistisch, sondern ihnen auf verschiedenen Wegen zu helfen.“

Ein solcher Weg ist das Telefontraining, das AOL in seinen Geschäftsräumen für die Haupt- und Realschule am Steinadlerweg in Hamburg durchführt. Jedes Jahr werden zwei achte Klassen eingeladen, denen zuerst ein wenig über das Unternehmen erzählt wird, um anschließend das einstündige Training zu absolvieren. Dabei werden die Schüler in kleine Gruppen eingeteilt, die schließlich über eine interne Rufnummer mit einer Mitarbeiterin der Personalabteilung verbunden werden, um nach einem Praktikums- bzw. Ausbildungsplatz zu fragen. Auf die Fragen der Mitarbeiterin wie: Was haben Sie denn schon so gemacht?

Wie sind Sie auf unser Unternehmen gekommen?, geraten viele ins Stammeln, berichtet Ulrich Schöning, Lehrer an der Haupt- und Realschule am Steinadlerweg. „Viele sind im ersten Moment richtig schockiert, obwohl dies vorher besprochen wurde.“ Dennoch: Das Ambiente beflügelt natürlich. Ganz anders als im Unterrichtsfach Arbeitslehre, in dem er einmal mit Hilfe zweier kleiner Funkgeräte ein telefonisches Bewerbungsgespräch durchführen wollte. Der Schüler, der rausgeschickt wurde – „schließlich fehlt ja beim Telefonieren der Blickkontakt“ –, bekam kein Wort über die Lippen.

Auch ein Ziel: Abbau von Berührungängsten

„Viele Jugendliche haben gerade vor Bewerbungen eine regelrechte

Der Weg in die Lernpartnerschaft

- Von sich und dem Wunschlernpartner ein Profil erstellen.
- Die Region nach potenziellen Unternehmenslernpartnern durchforsten.
- Bestehende Kontakte aus Schülerpraktika, zu Schülereltern oder Bekannten nutzen. Angebote, die von Unternehmen kommen, aufgreifen.
- Kontakt herstellen, dabei nicht unbedingt darauf warten, dass von dem Unternehmen sofortige Rückmeldung kommt. Immer nachhaken.
- Keine Scheu haben, sich Hilfe und Unterstützung zu suchen.
- Gespräche und Entwicklungen für das Kollegium, Eltern-/Schülerschaft und Schulleitung protokollieren. Alle stets mit einbinden.
- Sich nicht zu viel vornehmen.
- Schriftlich die Zuständigkeiten, Ansprechpartner und Zeitplanung innerhalb eines Kooperationsvertrages und Maßnahmenkatalogs benennen.
- Stets mit den Lernpartnern im Gespräch bleiben, um so Änderungen einzubauen und die Kooperation lebendig zu halten.



Poster klären über Lernpartnerschaften auf.

Angst entwickelt“, so Seelmann-Eggebert, „weil sie immer wieder hören, wie viele keinen Ausbildungsplatz bekommen. Oftmals versuchen sie sich die Arbeitswelt ganz vom Leib zu halten. Mit unseren Lernpartnerschaften wollen wir dies aufbrechen.“ Gleichzeitig sollen aber auch vorhandene Berührungängste zwischen Schulen und Wirtschaft aufgebrochen werden. „Schule und Wirtschaft müssen zum Wohle unserer Kinder viel enger kooperieren“, so Seelmann-Eggebert, „und damit auch bestehende Vorurteile überwinden.“ Vorurteile, die es vonseiten der Betriebe immer wieder zu hören gibt: Die Schüler sind nicht berufsreif, können dies oder jenes nicht. Bei allen beteiligten Unternehmen hat sich diese Sichtweise aber längst gewandelt: „Die Schüler“, so Dahrendorf und verweist speziell auf die Hauptschüler, „sind viel besser als ihr Ruf. Diese Erfahrung haben wir alle miteinander gemacht.“

Arbeitswelt wird greifbar

Aber auch die Schüler erfahren sich plötzlich innerhalb der Lernpartnerschaft neu und blühen auf. Viele können sich nun von einer anderen Seite zeigen und dabei Stärken entdecken, die im meist theoretischen Unterricht verborgen bleiben. Gerade im Betriebspraktikum, das in vielen Schulen in der achten Klasse drei

Wochen dauert, um dann in der neunten Klasse für das ganze Schuljahr in einen Betriebstag zu münden, bei dem der Schüler für einen Tag pro Woche in das Unternehmen geht und arbeitet. Eine große Chance, denn einige dieser Schüler werden anschließend auch übernommen. „Für uns ist dies ein Riesenvorteil“, so Frank, „denn im Rahmen des Praktikums können wir erkennen, ob die jungen Menschen Begeisterung für den Einzelhandel entwickeln. Denn wenn es Spaß macht, eignet man sich leicht die nötigen Fachkenntnisse an und ist langfristig mit der Berufswahl zufrieden. Und das wiederum ist für uns wichtig.“

Allerdings darf und kann sich die Schule innerhalb der Lernpartnerschaft auch nach innen, sprich in den Unterricht, öffnen. Ein praxisbezogener, exemplarischer Unterricht (natürlich alles im Rahmen der schulischen Themenrichtlinien) wird dank des Unternehmenslernpartners einzelne Berufssparten, aber auch Fragen wie: Was bedeutet das Thema Standort für den Lernpartner?, für den Schüler anschaulicher darstellen. Die Arbeitswelt bleibt so nicht länger ein fremdes, angstbesetztes Thema, sondern wird greifbar, vertraut und eröffnet Möglichkeiten. „Mich verwundert immer wieder“, so Dahrendorf, „wie glücklich alle nach unseren Gesprächen sind, ob-



wohl ich doch nur aus meinem Arbeitsalltag erzählt habe. Aber für die Schüler ist es eben nicht deren Alltag, für die ist es eine andere Perspektive.“

„Es entsteht ein neues Bild“, bringt Schülke es auf den Punkt. „Wie tickt ein Unternehmen? Wie funktioniert Wirtschaft? Warum lernen wir dies?“ Eine entscheidende, für Schüler oftmals die entscheidende Frage, auf die die Schüler, die möglichst häufig aus verschiedenen Fächern heraus im Laufe ihres Schülerdaseins auf das Unternehmen schauen, leichter eine Antwort finden. „Wenn der Elektriker erzählt, dass in seiner Branche Mathe und Physik angesagt sind“, so Schöning, „gibt es einen richtigen Lernkick. Auch gegen die Perspektivlosigkeit, mit der

wir täglich zu kämpfen haben.“ „Oder wenn beispielsweise der Malermeister in der zehnten Klasse über die Farbgestaltung von Räumen referiert und dabei erzählt, er müsse wieder für zwei Wochen nach London fliegen, weil er sich auf Kulissenmalerei spezialisiert habe, kriegen die Schüler riesige Augen“, so Schülke. „und plötzlich erscheint der Beruf Maler in einem neuen Licht.“

Für viele wird so der Übergang von der Schulbank in die Arbeitswelt erleichtert. Ohne sich dabei aber gleich die rosarote Erwartungsbrille aufzusetzen. Nicht alle Schüler werden erreicht, nicht jeder findet deshalb einen Ausbildungsplatz. „Aus meiner Hauptklasse hat im letzten Jahr kein einziger Schüler einen gefunden“, so Schöning. Auf der anderen Seite konnte Guido Seelmann-Eggebert dank seines kurzen Drahtes zu den Betrieben innerhalb von fünf Minuten für einen Schüler einen Ausbildungsplatz organisieren.

Doch welche Erfolge die jeweiligen Schulen für sich auch verbuchen können, eines ist gewiss: Ohne die Lernpartnerschaft und die Öffnung nach außen wäre es nicht gelungen. „Jeder Schüler hat so die Chance, sich über Beruf und Arbeit zu informieren“, so Dahrendorf. „Und ich lebe in der Hoffnung, dass viele einen Teil dazu beitragen, damit jeder diese Chance erhält.“

Brigitte Miller, Wiesbaden

Impressum

Herausgeber und Verlag:
Deutscher Sparkassen Verlag GmbH,
70547 Stuttgart,
Telefon: +49 711 782-0

Redaktion:
Dipl.-Volkswirt Michael Waeldin,
Uli Pecher (verantwortlich)

Namentlich gekennzeichnete Beiträge geben die persönliche Meinung des Verfassers wieder. Trotz sorgfältiger Bearbeitung keine Gewähr.

Alle Rechte vorbehalten.

Nachdruck nur nach vorheriger
Genehmigung von
Herausgeber und Verlag gestattet.

Druck:
Bechtle Druck & Service GmbH & Co. KG
73730 Esslingen

Papier:
hergestellt aus chlorfrei
gebleichtem Zellstoff

Erscheinungsweise:
alle zwei Monate plus
ein Sonderheft jährlich

Bezugspreis:
jährlich 12 Euro, einschl. Zustellgebühren
und MwSt.

Das Abonnement verlängert sich automatisch um ein weiteres Kalenderjahr, wenn nicht drei Monate vor Ablauf des Kalenderjahres das Abonnement gekündigt wird.
Einzelheft 1,80 Euro

Anzeigenverkauf:
Deutscher Sparkassen Verlag GmbH
Frau Renate Emmerling
Frau Annelie Baumann
Telefon/Fax: 49 711 782-1600/-2080
Artikel-Nr.: 330 240 126 ISSN 1439-0000