

Auszubildende gewinnen und auswählen

Schulkooperation

Eine kontinuierliche Zusammenarbeit mit einer oder mehreren Schulen bietet Betrieben die Chance, Schüler für eine Ausbildung im Fachberuf zu begeistern und für den eigenen Betrieb zu gewinnen.

Wie?

Um eine Schulkooperation anzubahnen, sollte geprüft werden, welche Schulen es in der näheren Umgebung des Betriebes gibt. Hierbei ist besonders auf die Schulform und die dortigen Schulabschlüsse zu achten. Diese sollten zu den angebotenen Ausbildungsplätzen im Betrieb passen. Daraufhin ist es sinnvoll, die Schuldirektion mit dem Anliegen einer Schulkooperation direkt anzusprechen. Dabei können auch bereits bestehende Kontakte genutzt werden, z.B. durch Mitarbeiter/-innen, die Lehrer der Schule kennen oder die aus ihrer Schulzeit noch Kontakte zur Schule haben. Auch Kammern bieten häufig Unterstützung bei der Anbahnung einer Kooperation an. Hier lohnt sich eine kurze Recherche.

Auch ist es wichtig beim Erstkontakt zu vermitteln, welche Vorteile die Schule durch die Kooperation haben kann. Bei einem ersten Treffen sollten dann gemeinsam Erwartungen und Ziele der möglichen Zusammenarbeit geklärt werden. Sind sich Schule und Betrieb über eine Kooperation einig, kann eine Kooperationsvereinbarung abgeschlossen werden, welche beispielsweise vereinbarte Ziele, geplante Aktivitäten oder Ansprechpartner enthält.

Der Erfolg einer Schulkooperation ist geprägt durch regelmäßige Gespräche. Durch Aktivitäten, wie beispielsweise Vorträge in Schulklassen (u.a. über Ausbildungsberufe, fachliche Themen im Unterrichtskontext), Betriebsbesichtigungen, Bewerbungstrainings oder das Angebot von Schülerpraktika wird die Schulkooperation mit Leben gefüllt.

Aufwand?

Die Anbahnung einer Kooperation mit einer Schule kann eine große Herausforderung sein, welche sehr zeitintensiv ist. Hierfür ist Geduld gefordert.

Vorteile:

Durch eine Schulkooperation erhält der Betrieb einen kontinuierlichen Zugang zu einer großen Anzahl potenzieller Auszubildender. Auch wird der Einsatz weiterer Werkzeuge des Ausbildungsmarketings erleichtert, wie beispielsweise Betriebsbesichtigungen oder Ausbildungsbotschafter, da bereits Kontakt zu einer Schule besteht.

Herausforderungen:

Eine Schulkooperation ist im Zweifel schwierig anzubahnen. Häufig tun sich Schulen hier recht schwer.

