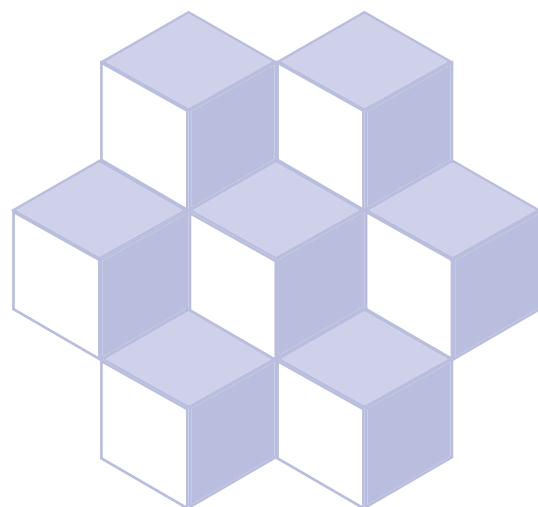
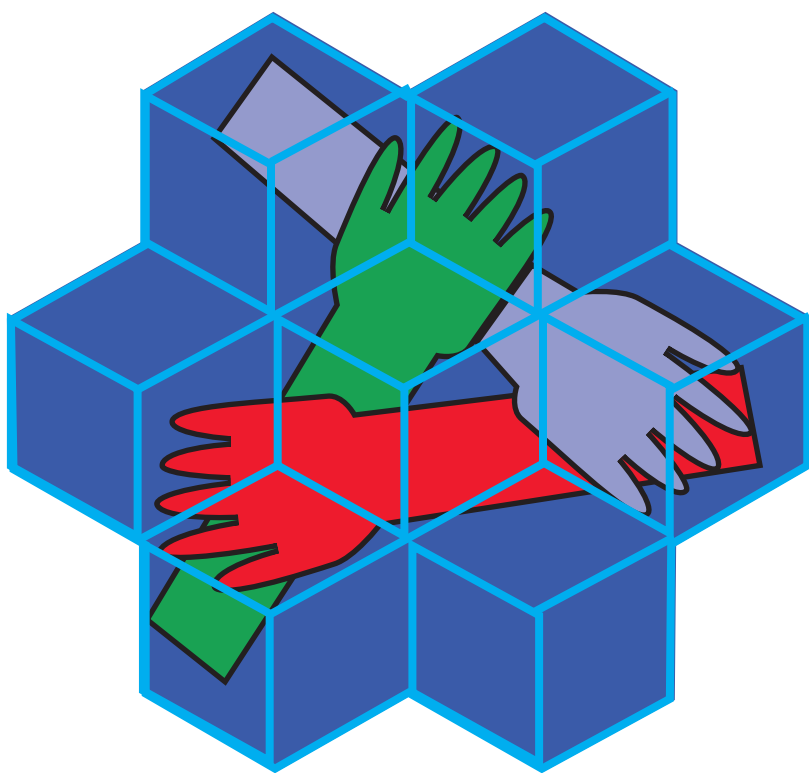


„SCHULKOOPERATION“

„Das Handwerk“ oder „der Bau“ sind in Schulen leider kaum ein Thema. Vor allem werden die vielfältigen Bau- und Ausbauberufe von den Lehrern so gut wie nie mit positivem Grundton als Ausbildungsgang und als Zukunftschance dargestellt.

Dieses Defizit können Sie ausgleichen, wenn Sie eine Kooperation mit einer Schule oder zumindest mit einer Klasse(nstufe) eingehen oder eine Patenschaft übernehmen. Sie öffnen sich so in der Regel recht frühzeitig innerhalb der Berufswahlüberlegungen der jungen Leute die Tür zu einem auf längere Dauer angelegten Kontakt, bei dem Sie **intensiv für Ihren Beruf und natürlich Ihr Unternehmen werben** können.

Erste Zielpersonen sind dabei natürlich die Schüler. Ihnen zeigen Sie, dass Sie an guten Lehrlingen interessiert sind und für junge Leute attraktive Arbeits- und Karrieremöglichkeiten bieten. Aber Lehrer und Eltern dürfen Sie bei Ihren Aktivitäten im Rahmen der Kooperation ebenfalls nicht aus den Augen verlieren.



Checkliste „SCHULKOOPERATION“ Seite 1



Diese Checkliste wurde von den
BAUGEWERBLICHEN VERBÄNDEN
im Rahmen des Projektes
innovationscluster handwerk
nordrhein-westfalen erstellt.



Gefördert durch:

**Ministerium für Wirtschaft, Innovation,
Digitalisierung und Energie
des Landes Nordrhein-Westfalen**



Checkliste: **SCHULKOOPERATION**

1. Wer macht es? 2. Wer unterstützt dabei? 3. Bis wann wird es erledigt?
4. Was wird an Geld und Hilfsmitteln benötigt? 5. Ist kontinuierliche Nacharbeit nötig?

Eine geeignete Schule/ Klasse/ Jahrgangsstufe auswählen
(nach eigenen Kriterien oder mit Unterstützung Ihrer Innung, Kreishandwerkerschaft oder Handwerkskammer, wenn diese bereits Kontakte haben)

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. ja _____ nein _____

Mit dem Rektor und später den Lehrern (besonders dem Beratungslehrer für die Berufswahlvorbereitung) **Kontakt aufnehmen** und Ihre und deren Wünsche abstimmen

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. ja _____ nein _____

Eventuell Kooperationsvereinbarung schließen
(und firmenintern, etwa im Internetauftritt, darüber berichten sowie die Presse darüber informieren)

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. ja _____ nein _____

Etwa zwei bis vier Mal pro Jahr aktiv werden (Informationen zur Ausbildung, zum Betrieb, zum Arbeitsalltag, zu Projekten; Bewerbertrainings; kleine praktische Aufgaben; Projekte wie kleinere Bau-, Renovierungsarbeiten, bei der Schulhofgestaltung; Infostand oder Sponsoring von Schulveranstaltungen; Anzeige in Schulzeitung usw.)

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. ja _____ nein _____



Checkliste: **SCHULKOOPERATION**

1. Wer macht es? 2. Wer unterstützt dabei? 3. Bis wann wird es erledigt?
4. Was wird an Geld und Hilfsmitteln benötigt? 5. Ist kontinuierliche Nacharbeit nötig?
-

■ Möglichst immer **Auszubildende** oder junge Mitarbeiter **zu den Terminen mitnehmen** (siehe auch Checkliste „Ausbildungsbotschafter“)

1. _____

2. _____

3. _____

4. _____

5. ja _____ nein _____

■ Informationsmaterial und Give-aways mitnehmen

1. _____

2. _____

3. _____

4. _____

5. ja _____ nein _____

■ Schüler zu Betriebsveranstaltungen einladen (z.B. Richtfeste, Sommerfest des Unternehmens, Sportevents)

1. _____

2. _____

3. _____

4. _____

5. ja _____ nein _____

■ Geeignete Schüler zu Praktika oder zur Ausbildung einladen (HINWEIS: Zum Thema „Praktikum“ gibt es eine eigene Checkliste)

1. _____

2. _____

3. _____

4. _____

5. ja _____ nein _____

