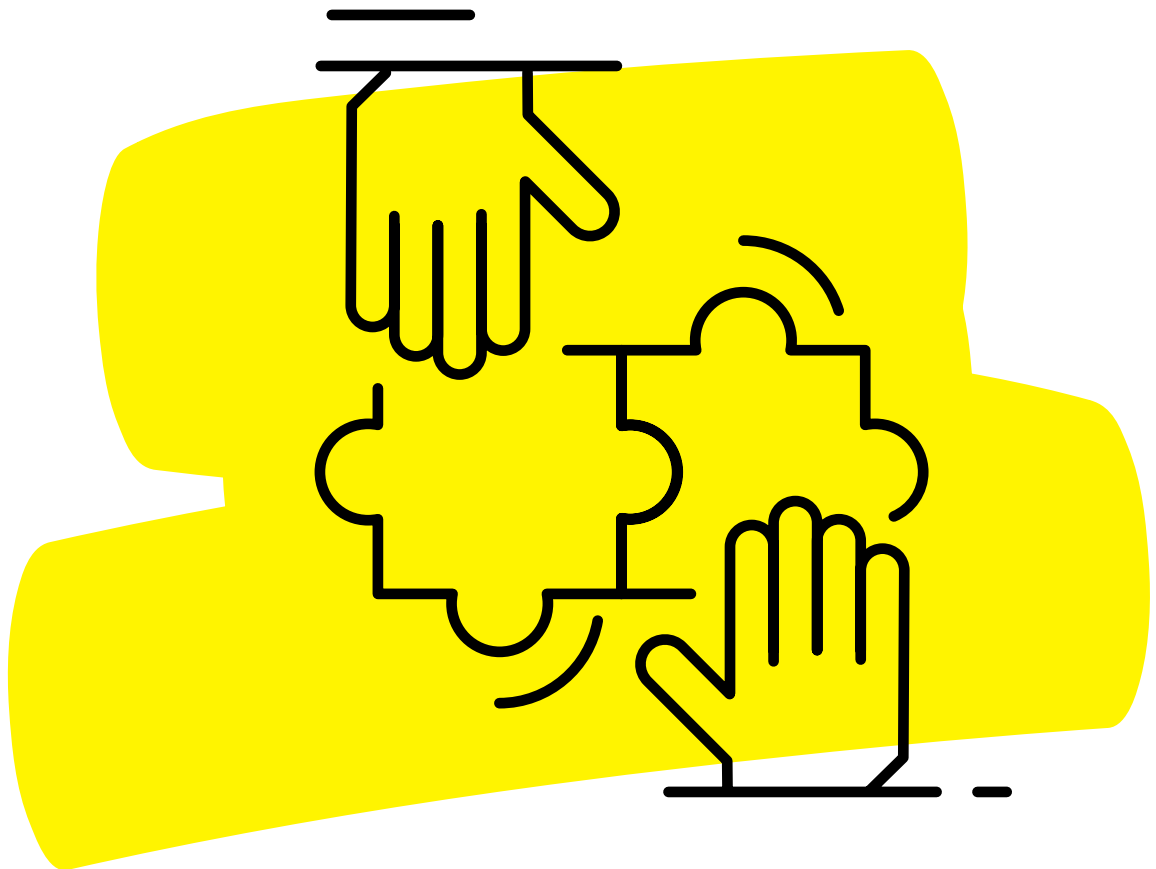


Kooperation



**STARTUP
ZUKUNFT!**

Ein Programm der

DKJS

Deutsche Kinder-
und Jugendstiftung

Gefördert durch

 Heinz Nixdorf Stiftung

Kooperation

Um die Erfahrungen der Jugendlichen in der Schüler:innenfirma mit den Vorgängen in der realen Wirtschaft abzugleichen und einzuordnen, sind die Zusammenarbeit und der Austausch mit Unternehmen hilfreich. Wichtig dabei ist, die Begegnungen immer gut vorzubereiten und auszuwerten, damit die Schüler:innen bewusst aus den Kooperationen lernen und diese auch hinterfragen können.

In diesem Modul geht es zunächst darum, erlebbar zu machen, wie sinnvoll und nützlich die Zusammenarbeit mit außerschulischen Partner:innen für eine Schüler:innenfirma ist. Ziel des Moduls ist es daher, die Jugendlichen zu befähigen und zu motivieren, außerschulische Partner:innen gezielt in die Ausgestaltung und Weiterentwicklung der Schüler:innenfirmenarbeit einzubeziehen. Das Ziel sollte die Auswahl von einer möglichen Partnerschaft sein. Die Reflexion der Kooperation sollte dann in die Gesamtüberlegungen zur Schüler:innenfirmenarbeit einbezogen werden.



Tip
Mit dem **Kooperationsguide** können Schüler:innenfirmen Schritt für Schritt eine Kooperation umsetzen.

https://www.startup-zukunft.de/wp-content/uploads/2024/06/DKJS_BerlinerSchuelerunternehmen_Kooperationsguide.pdf



LERNZIELE:



Die Schüler:innen ...

- wissen um den Nutzen von Kooperationsbeziehungen.
- kennen verschiedene Kooperationsformen.
- sind in der Lage, außerschulische Partner:innen gezielt auszusuchen und

anzusprechen.

OPTIONAL

ZENTRALE FACHBEGRIFFE

- Kooperation
- Kooperationspartner:in
- Kooperationsvereinbarung

BESONDERE METHODEN

- Gruppenarbeit
- Kopfstandmethode

UNTERRICHTSSTUNDEN

(à 45 Minuten)



1

+

Ansprache und Besuch einer möglichen Kooperationspartnerschaft evtl. außerhalb der Unterrichtszeit

Was man unter Kooperation versteht

Methodisch-didaktische Hinweise

Prinzipiell können alle Aufgaben in Gruppenarbeit gelöst werden. Es bietet sich aber an, die Schüler:innen zuerst ein paar Minuten allein über mögliche Wege nachdenken und Notizen machen zu lassen und anschließend in der Gruppe die unterschiedlichen Ansätze darzustellen. Bei den Aufgaben 2 und 3 ist das Arbeiten zu zweit bzw. in Kleingruppen sinnvoll, die Aufgaben 1 und 4 können gut mit der gesamten Gruppe besprochen werden.

Kooperationsmöglichkeiten kennenlernen

AUFGABE 1

Methodisch-didaktische Hinweise

Falls es den Schüler:innen schwerfällt, Vorteile zu benennen, können Sie die Kopfstandmethode anwenden. Die Kopfstandmethode ist eine Kreativitätstechnik und dient der Ideenfindung. Sie basiert auf einer Umkehrung der ursprünglichen Aufgabenstellung.

Die Methode läuft folgendermaßen ab:

1. Die Aufgabenstellung umkehren („auf den Kopf stellen“).
2. Lösungen für die umgekehrte Aufgabenstellung finden.
3. Diese Lösungen der umgekehrten Aufgabe auf den Kopf stellen.

Lösung

Kooperationsmöglichkeit	dauerhafte oder punktuelle Zusammenarbeit	einmalig oder mehrfach
1. Betriebserkundung	als einmalige Aktion oder auch im Rahmen (z. B. als Auftakt) einer längerfristigen Zusammenarbeit	eher einmalig
2. Auftragsvergabe durch den/die Partner:in an die Schüler:innenfirma	eher bei längerfristiger Zusammenarbeit wahrscheinlich	sowohl einmalig als auch mehrfach möglich
3. Erweiterung einer Geschäftsidee der Schüler:innenfirma durch fachliche Beratung durch den/die Kooperationspartner:in	eher bei längerfristiger Zusammenarbeit wahrscheinlich	in der Praxis eher einmalig
4. Unternehmer:innengespräch	als einmalige Aktion oder auch im Rahmen einer längerfristigen Zusammenarbeit	eher einmalig
5. Unterstützung eines konkreten Vorhabens durch den/die Partner:in	als einmalige Aktion oder auch innerhalb einer längerfristigen Zusammenarbeit	sowohl einmalig als auch mehrfach möglich
6. Treffen zur Vermittlung von Erfahrungswissen, fachlicher Austausch	eher bei längerfristiger Zusammenarbeit wahrscheinlich	sowohl einmalig als auch mehrfach möglich



ALLGEMEINE HINWEISE

Viele Unternehmen sind sehr gern bereit, Schüler:innenfirmen zu unterstützen. Sie haben so die Chance, potenzielle Auszubildende kennenzulernen und sich sozial in ihrem Umfeld zu engagieren.

Alle angeführten Lösungen sind Beispiele, sie können von Ihnen bzw. den Schüler:innen ergänzt werden. Achten Sie aber darauf, dass die Jugendlichen bei ihren Ideensammlungen realistisch bleiben und dass bei den erarbeiteten Lösungen die Machbarkeit im Alltag hinterfragt wird.

Falls Sie sich entscheiden, eine Kooperation einzugehen, finden Sie als Kopiervorlage ein Muster für eine Kooperationsvereinbarung.

Für die konkrete Aufgabe bedeutet das, dass sich die Schüler:innen zunächst die Nachteile überlegen und anschließend die Vorteile, also zum Beispiel:

-  **Nachteil:** Eine dauerhafte Partnerschaft benötigt einen hohen Vorbereitungs- und Umsetzungsaufwand.
-  **Vorteil:** Eine einmalige Aktion benötigt einen geringeren Vorbereitungs- und Umsetzungsaufwand.



15 Minuten

Vorteile einer einmaligen/kurzfristigen Zusammenarbeit:

- geringerer Vorbereitungs- und Umsetzungsaufwand, insofern kann es auch leichter sein, eine Partnerschaft für eine einmalige Aktion zu gewinnen als für eine dauerhafte Zusammenarbeit
- mehr potenzielle Partner:innen kommen für einmalige Unterstützung infrage

Vorteile einer dauerhaften/langfristigen Zusammenarbeit:

- größeres Lernpotenzial
- Möglichkeiten für dauerhaften Austausch
- Verbindlichkeit von Absprachen
- Einhaltung von Terminen
- Übungsmöglichkeit für die Kommunikation mit Erwachsenen
- Aufbau von Vertrauen über längeren Zeitraum

Beispiele finden und mögliche Partner:innen suchen

AUFGABE 2**Lösung | Beispiele für Auftragsvergabe:**

- Schüler:innenfirma, die die Schulzeitung gestaltet, bekommt den Auftrag für das Partner:innenunternehmen, eine Firmenzeitung/Infoblatt/Rundbrief zu gestalten.
- Partner:innenunternehmen lässt die Schüler:innenfirma das Catering für die Betriebsfeier übernehmen.
- Partner:innenunternehmen lässt die Schüler:innenfirma, die töpft oder mit Holz arbeitet o. ä., kleine Werbegeschenke für die Betriebsfeier gestalten/produzieren.

Beispiele für Fachaustausch:

- Beratung mit der Marketingabteilung zum Thema Logoentwicklung, Webseitengestaltung, eigenes Briefpapier, Öffentlichkeitsarbeit (z. B. Presseansprache).
- Beratung mit der Personalabteilung über Möglichkeiten der Mitarbeitendensuche, das Verfassen von Bewerbungsschreiben, die Durchführung und Auswertung von Einstellungs- und Personalgesprächen.
- Praktischer Austausch über den Umgang mit Werkzeugen (für handwerklich arbeitende Schüler:innenfirmen).



5 Minuten

AUFGABE 3**Methodisch-didaktische Hinweise**

Besprechen Sie bei Bedarf den Begriff „Entwicklungsaufgaben“: Diese können sehr vielfältig sein. Im Mittelpunkt steht die Weiterentwicklung der Schüler:innenfirma, z. B. in den verschiedenen Abteilungen, vielleicht auch in der Zusammenarbeit. Es kann darum gehen, Geld zu sparen, Aufträge zu gewinnen oder die Arbeit an der einen oder

anderen Stelle zu „professionalisieren“ und sich dafür Rat zu holen. Lassen Sie die Schüler:innen überlegen, welche Aufgaben anstehen, aber auch, was sie interessiert, in welchen Bereichen sie sich weiterentwickeln wollen.



15 Minuten

Ideen für Angebote an den/die Partner:in sammeln

AUFGABE 4**Methodisch-didaktische Hinweise**

Hinterfragen Sie die Ideen der Schüler:innen immer gleich auf Sinnhaftigkeit und Machbarkeit unter den Aspekten:

- Kann die Schüler:innenfirma das leisten?
- Ist das ein Angebot, das für den/die Partner:in lohnend sein könnte?

Lösung | Mögliche Angebote für die Partner:innen:

- Mit Partner:innen gemeinsamen Pressetermin vereinbaren bzw. bei Pressemitteilungen Partnerschaft erwähnen/herausstellen.
- Schild mit Namen und Kontaktdaten der Partner:innen zu Werbezwecken aufstellen bzw. Schildchen an Produkten befestigen.
- Bei Verkäufen auf Märkten oder größeren Veranstaltungen den Partner:innen die Möglichkeit einräumen, ihre Produkte mit anzubieten.



10 Minuten



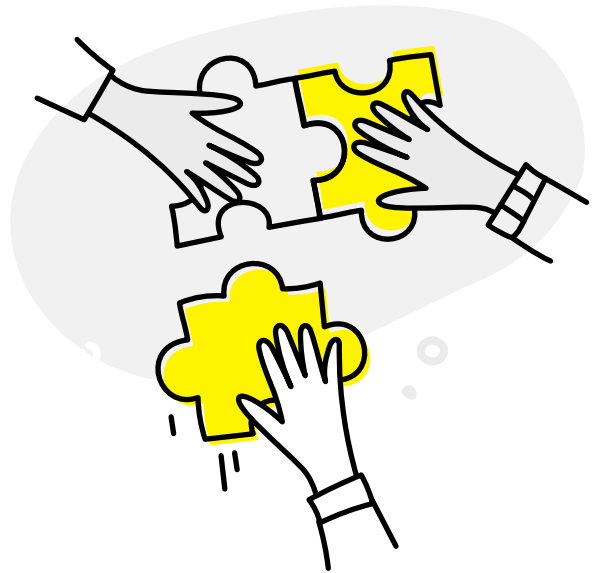
Was man unter Kooperation versteht

Die Schüler:innenfirma „Kulinarische Theaterkids“ ist seit vier Jahren aktiv im Geschäft. Sie bietet Theateraufführungen mit passender kulinarischer Bewirtung an und wurde schon häufig bei schulischen und zum Teil auch bei außerschulischen Veranstaltungen aktiv. Bisher wurde sie nur auf private Empfehlungen gebucht. Um mehr Anfragen von außen zu bekommen, benötigt die Schüler:innenfirma eine bessere Außenwerbung.

Wer könnte helfen? Ein ehemaliger Schüler der Schule, der jetzt als selbstständiger Grafiker und Webseitengestalter arbeitet, bot seine Unterstützung an. Gemeinsam mit ihm überlegten die Jugendlichen, mit welchen Mitteln sie ihre Öffentlichkeitsarbeit verbessern könnten.

Der Unternehmer unterstützte die Schüler:innen maßgeblich. Er layoutete für die Schüler:innenfirma kostenlos Visitenkarten und programmierte eine Webseite, die nun von den Mitarbeitenden der Schüler:innenfirma gepflegt wird.

Im Gegenzug übernimmt die Schüler:innenfirma bei Bedarf das Catering, wenn sich der Grafiker mit Kund:innen oder Kolleg:innen trifft. Auch die Weihnachtsfeier seines Berufsverbandes hat das Schüler:innenunternehmen komplett ausgestaltet.



Kooperation



Unter einer Kooperation versteht man die geplante Zusammenarbeit zwischen einer (Schüler:innen-)Firma und einem/einer außerschulischen Partner:in. Der/die Partner:in kann dabei z. B. ein Unternehmen, ein Verein, ein Verband oder auch eine Privatperson sein.

Ziel ist es, dass beide Seiten aus der Zusammenarbeit einen Nutzen ziehen. Im Vorfeld ist es deshalb wichtig, gut zu überlegen, für welche Bereiche man sich eine:n Kooperationspartner:in wünscht und wie viel Zeit man in die Kooperation investieren kann oder will.

Für eine längerfristige Zusammenarbeit empfiehlt es sich, eine Kooperationsvereinbarung abzuschließen, die Inhalte und Verantwortlichkeiten der Kooperation regelt. Das Formular zur Vereinbarung befindet sich ganz hinten im Dokument.



Kooperationsmöglichkeiten kennenlernen

Im folgenden Schaubild findet ihr eine Übersicht verschiedener Kooperationsmöglichkeiten mit jeweils einem Beispiel:

Zum Ankreuzen:

- KURZFRISTIG
- LÄNGERFRISTIG

1.

Betriebserkundung

Ihr sammelt im Team vorab eure Fragen, die ihr an die Arbeit und die Organisation eines Unternehmens bzw. die einzelnen Abteilungen habt. Die Betriebserkundung vor Ort bietet euch Gelegenheit, eure Fragen zu stellen und eure Überlegungen praktisch zu überprüfen (z. B. die Arbeitsweise der Personalabteilung).

2.

Auftragsvergabe durch den/die Partner:in an die Schüler:innenfirma

Eine Schüler:innenfirma, die Buttons herstellt, bekommt den Auftrag, den/die Partner:in für eine bestimmte Veranstaltung, z. B. eine Betriebsfeier, mit Buttons zu beliefern.

3.

Erweiterung einer Geschäftsidee der Schüler:innenfirma durch Beratung durch den/die Kooperationspartner:in

Mitarbeitende der Marketingabteilung eines Kooperationsunternehmens unterstützen die Schüler:innenfirma, die bisher nur Flyer und Visitenkarten gestaltet hat, bei der Herstellung eines eigenen Kalenders.

4.

Unternehmer:innengespräch

Ihr bekommt die Gelegenheit, die Geschäftsführung zu interviewen. Dafür stellt ihr vorab Fragen zusammen, die ihr im Gespräch mit der Geschäftsleitung gern beantwortet hättet.

5.

Unterstützung eines konkreten Vorhabens durch den/die Partner:in

Ein Schüler:innencafé soll das Catering für eine größere Veranstaltung übernehmen und lässt sich dabei von einem professionellen Cateringservice unterstützen.

6.

Treffen zur Vermittlung von Erfahrungswissen – fachlicher Austausch

Mitarbeitende der Buchhaltung eines Unternehmens treffen sich mit den Buchhaltungsverantwortlichen der Schüler:innenfirma.

AUFGABE 1



Überlegt und diskutiert gemeinsam, welche dieser Aktionen eher einmalig stattfinden (sollten) bzw. **kurzfristig** angelegt sind und welche **längerfristig** laufen sollten. Sucht Vor- und Nachteile einmaliger und langfristiger Partnerschaften.

VORTEILE



NACHTEILE





Beispiele finden und mögliche Partner suchen

AUFGABE 2

➔ In der folgenden Abbildung findet ihr noch einmal zwei von den Kooperationsmöglichkeiten aus vorigem Schaubild. Ergänzt je ein weiteres Beispiel.

Auftragsvergabe	Fach austausch
<input type="checkbox"/> Herstellung und Lieferung von Buttons für ein Event <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> Beratung und Austausch zum Thema Buchhaltung <input type="checkbox"/>

Wie ihr seht, gibt es viele Möglichkeiten, Partner:innen in eure Schüler:innenfirmenarbeit einzubeziehen. Die Unternehmen können dabei aus derselben Branche kommen wie ihr. So könnte z. B. eine Schüler:innenfirma, die Floristik-Artikel anbietet, mit einem Blumengeschäft kooperieren.

Das Unternehmen kann aber auch aus einer ganz anderen Branche sein, etwa könnte ein Schüler:innencafé mit einer Töpferei kooperieren, die dem Café Geschirr mit dem Schüler:innenfirmenlogo zu einem günstigen Preis anbietet.

KOOPERATIONSPLANER

AUFGABE 3

Für welche konkreten Entwicklungsaufgaben in eurer Schüler:innenfirma wäre ein:e Kooperationspartner:in wünschenswert? Ergänzt die Tabelle im **Kooperationsplaner** (Aufgabenblatt 5). Nehmt die vorgegebenen Beispiele als Anregungen.

Denkt darüber nach, mit wem ihr euch eine Zusammenarbeit vorstellen könnt. Außer fachlichen Gesichtspunkten sind Vertrauen, ähnliche Werte und Leitlinien wichtige Kriterien bei der Suche nach einem/einer Partner:in. Benennt Partner:innen, wenn möglich, gleich konkret (z. B. statt „Maler:innenfirma“: Maler:in Kunterbunt aus der Farbenstraße).

BEISPIEL	Entwicklungsaufgabe	Mögliche Kooperationspartner:innen



Ideen für Angebote an den/die Partner:in sammeln

Aus einer Kooperation sollten immer beide Seiten einen Gewinn ziehen (das nennt man eine Win-win-Situation). Überlegt euch deshalb, welche Leistung ihr im Gegenzug eurem/eurer Partner:in anbieten könntet.

AUFGABE 4



Was könntet ihr als Schüler:innenfirma den möglichen Kooperationspartner:innen aus Aufgabe 3 anbieten?

Sammelt Ideen und ergänzt die Abbildung. Beachtet dabei den Bedarf und die Gegebenheiten der Partner:innen. Nutzt dafür den Kooperationsplaner (Aufgabenblatt 5).



Angebot zur Teilnahme an Schul-/Schüler:innenfirmenfeiern

Weiterempfehlung in der Schule/im Bekanntenkreis

Mögliche Angebote



KOOPERATIONSPLANER

Name: _____

Datum: _____



Entwicklungsaufgabe



Schüler:innenfirmengewinn steigern, um mehr Geld für neue Investitionen zu haben

Buchhaltung eigenständig in die Hände der Schüler:innenfirma geben

Verkaufsräume attraktiver für Kundschaft gestalten

Mögliche Kooperationspartner:innen



Bäckerei, Fleischerei, Supermarkt in Schulanähe, mit denen man evtl. Einkaufsrabatte aushandeln kann

Steuerbüro, Buchhaltungsabteilung eines Unternehmens, selbstständige Buchhalter:in

Maler:innenfirma, tatkräftige Eltern, Bekannte

Mögliche Angebote



Kooperationsvereinbarung



zwischen dem Unternehmen:	und der Schüler:innenfirma:
Geschäftsführung:	Schule:
	Schulleitung:
Straße:	Straße:
PLZ, Ort:	PLZ, Ort:

wird folgende Vereinbarung getroffen:

Ziele der Kooperation:

geplante Aktivitäten:

Projektverantwortliche im Unternehmen:

in der Schüler:innenfirma:

Name/Funktion:	Name/Funktion:
Telefon:	Telefon:
E-Mail:	E-Mail:
voraussichtliche Anzahl der Treffen:	nach Bedarf/im Abstand von:
Treffen werden vorbereitet von:	
Terminverlegungen werden spätestens _____ Tage vorher angekündigt.	

Zeitraum

Beginn:	Ende:
Sonstiges:	
Ort/Datum	Ort/Datum
Stempel und Unterschrift Unternehmen	Unterschrift Schüler:innenfirma