



### Inhalt und Ergebnis des Moduls

Um die Erfahrungen der Jugendlichen in der Schülerfirma 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 Schülerinnen und Schüler 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 Partnern für eine Schülerfirma ist. Ziel des Moduls ist es daher, die Schülerinnen und Schüler zu befähigen und zu motivieren, außerschulische Partner gezielt in die Ausgestaltung und Weiterentwicklung der Schülerfirmenarbeit einzubeziehen. Das Ziel sollte die Auswahl von mindestens einem realistisch möglichen Partner sein. Die Reflexion der Kooperation sollte dann in die Gesamtüberlegungen zur Schülerfirmenarbeit einbezogen werden.

### Lernziele

Die Schülerinnen und Schüler

- wissen um den Nutzen von Kooperationsbeziehungen,
- sind in der Lage, außerschulische Partner gezielt auszusuchen und (optional) anzusprechen,
- kennen verschiedene Kooperationsformen.

#### Besondere Methoden

- Gruppenarbeit
- Kopfstandmethode

#### Zentrale Fachbegriffe

- Kooperation
- Kooperationspartner
- Kooperationsvereinbarung

#### Benötigte Materialien

keine speziellen

#### Zeitaufwand

- 1 Unterrichtsstunde
- Ansprache und Besuch eines möglichen Kooperationspartners evtl. außerhalb der Unterrichtszeit

### Allgemeine Hinweise

Viele Unternehmen sind sehr gern bereit, Schülerfirmen 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 Schülerinnen und Schülern ergänzt werden. Achten Sie aber darauf, dass die Schülerinnen und Schüler 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.



## 12A.1

# Was man unter Kooperation versteht

## Modul 12A Kooperation | für Lehrende

Siehe Arbeitsmaterialien für Schülerinnen und Schüler



### Methodisch-didaktische Hinweise

Prinzipiell können alle Aufgaben in Gruppenarbeit gelöst werden. Es bietet sich aber an, die Schülerinnen und Schüler 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.

## 12A.2

# Kooperationsmöglichkeiten kennenlernen

## Modul 12A Kooperation | für Lehrende

**AUFGABE 1** Überlegt und diskutiert gemeinsam darüber, welche dieser Aktionen eher einmalig stattfinden (sollten) bzw. kurzfristig angelegt sind und welche längerfristig laufen sollten. Sucht Vor- und Nachteile einmaliger und langfristiger Partnerschaften.



### Methodisch-didaktische Hinweise

Falls es den Schülerinnen und Schülern 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.

Für die konkrete Aufgabe bedeutet das, dass sich die Schülerinnen und Schüler zunächst die Nachteile überlegen und anschließend die Vorteile, also z. B.

**Nachteil:** Eine dauerhafte Partnerschaft benötigt einen hohen Vorbereitungs- und Umsetzungsaufwand.

**Vorteil:** Eine einmalige Aktion benötigt einen geringeren Vorbereitungs- und Umsetzungsaufwand.



## Lösung

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

### Vorteile einer einmaligen/kurzfristigen Zusammenarbeit:

- geringerer Vorbereitungs- und Umsetzungsaufwand, insofern kann es auch leichter sein, einen Partner für eine einmalige Aktion zu gewinnen als für eine dauerhafte Zusammenarbeit
- mehr potenzielle Partner 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 möglich



### Zeit

15 Minuten



**AUFGABE 2** In der folgenden Abbildung findet ihr noch einmal zwei von den Kooperationsmöglichkeiten aus obenstehendem Schaubild. Ergänzt je ein weiteres Beispiel.



### Lösung

Beispiele für Auftragsvergabe:

- Schülerfirma, die die Schulzeitung gestaltet, bekommt den Auftrag für das Partnerunternehmen, eine Firmenzeitung/Infoblatt/Rundbrief zu gestalten,
- Partnerunternehmen lässt die Schülerfirma das Catering für die Betriebsfeier übernehmen,
- Partnerunternehmen lässt die Schülerfirma, 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 Mitarbeitersuche, das Verfassen von Bewerbungsschreiben, die Durchführung und Auswertung von Einstellungs- und Personalgesprächen.
- Praktischer Austausch über den Umgang mit Werkzeugen (für handwerklich arbeitende Schülerfirmen).



### Zeit

5 Minuten

**AUFGABE 3** Für welche konkreten Entwicklungsaufgaben in eurer Schülerfirma wäre ein Kooperationspartner wünschenswert? Ergänzt untenstehende Tabelle. Nehmt die vorgegebenen Beispiele als Anregungen. [...]



### Methodisch-didaktische Hinweise

Besprechen Sie bei Bedarf den Begriff „Entwicklungsaufgaben“: Diese können sehr vielfältig sein. Im Mittelpunkt steht die Weiterentwicklung der Schülerfirma, 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 Schülerinnen und Schüler überlegen, welche Aufgaben anstehen, aber auch, was sie interessiert, in welchen Bereichen sie sich weiterentwickeln wollen.



### Zeit

15 Minuten

**AUFGABE 4** Was könntet ihr als Schülerfirma den möglichen Kooperationspartnern aus Aufgabe 3 anbieten? Sammelt Ideen und ergänzt die Abbildung. Beachtet dabei den Bedarf und die Gegebenheiten der Partner. Nutzt dafür die Vorlage zur Aufgabe 4.



#### Methodisch-didaktische Hinweise

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

- Kann die Schülerfirma das leisten?
- Ist das ein Angebot, das für den Partner lohnend sein könnte?



#### Lösung

Mögliche Angebote für die Partner:

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



#### Zeit

10 Minuten





## MODUL 12A Kooperation

### Was man unter einer Kooperation versteht

Die Schülerfirma „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 Schülerfirma 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 Schülerinnen und Schüler maßgeblich. Er layoutete für die Schülerfirma kostenlos Visitenkarten und programmierte eine Webseite, die nun von den Mitarbeitenden der Schülerfirma gepflegt wird. Im Gegenzug übernimmt die Schülerfirma bei Bedarf das Catering, wenn sich der Grafiker mit Kunden oder Kollegen trifft. Auch die Weihnachtsfeier seines Berufsverbandes hat das Schülerunternehmen komplett ausgestaltet.



#### KOOPERATION

Unter einer Kooperation versteht man die geplante Zusammenarbeit zwischen einer (Schüler-)Firma und einem außerschulischen Partner. Der Partner 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 einen Kooperationspartner 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.







## MODUL 12A Kooperation

### Kooperationsmöglichkeiten kennenlernen

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

#### 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 des Partners an die Schülerfirma

Eine Schülerfirma, die Buttons herstellt, bekommt den Auftrag, den Partner für eine bestimmte Veranstaltung, z. B. eine Betriebsfeier, mit Buttons zu beliefern.

#### 3. Erweiterung einer Geschäftsidee der Schülerfirma durch Beratung des Kooperationspartners

Mitarbeitende der Marketingabteilung des Kooperationspartners unterstützen die Schülerfirma, die bisher nur Flyer und Visitenkarten gestaltet hat, bei der Herstellung eines eigenen Kalenders.

#### 4. Unternehmergespräch

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

#### 5. Unterstützung eines konkreten Vorhabens durch den Partner

Ein Schülercafé 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 Schülerfirma.



**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.









## MODUL 12A Kooperation

### Beispiele finden und mögliche Partner suchen



**AUFGABE 2** In der folgenden Abbildung findet ihr noch einmal zwei von den Kooperationsmöglichkeiten aus oben stehendem Schaubild. Ergänzt je ein weiteres Beispiel.

#### Auftragsvergabe

Herstellung und  
Lieferung von Buttons  
für ein Event

...

#### Fach austausch

Beratung und  
Austausch zum  
Thema Buchhaltung

...

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

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



**AUFGABE 3** Für welche konkreten Entwicklungsaufgaben in eurer Schülerfirma wäre ein Kooperationspartner wünschenswert? Ergänzt die Tabelle in der Vorlage zu Aufgabe 3. 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 Partner. Benennt Partner, wenn möglich, gleich konkret (z. B. statt „Malerfirma“: Maler Kunterbunt aus der Farbenstraße).



## MODUL 12A Kooperation

### Beispiele finden und mögliche Partner suchen

Entwicklungsaufgabe	Mögliche Kooperationspartner
Schülerfirmengewinn steigern, um mehr Geld für neue Investitionen zu haben	Bäcker, Fleischer, Supermarkt in Schulpnähe, mit denen man evtl. Einkaufsrabatte aushandeln kann
Buchhaltung eigenständig in die Hände der Schülerfirma geben	Steuerbüro, Buchhaltungsabteilung eines Unternehmens, selbstständige Buchhalterin
Verkaufsräume attraktiver für Kunden gestalten	Malerfirma, tatkräftige Eltern, Bekannte



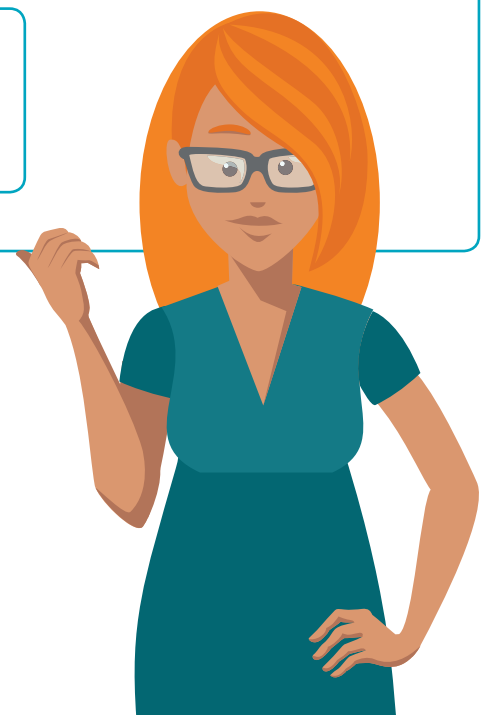
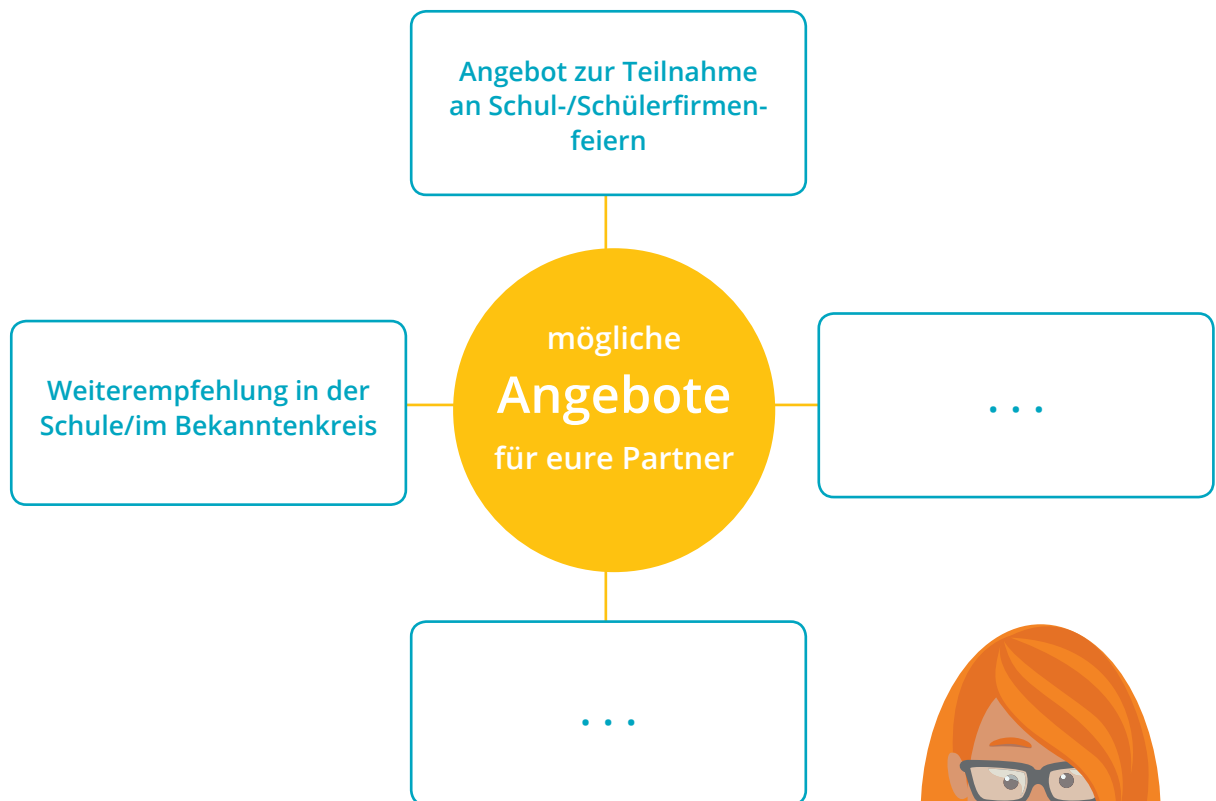
## MODUL 12A Kooperation

### Ideen für Angebote an den Partner 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 Partner anbieten könntet.



**AUFGABE 4** Was könntet ihr als Schülerfirma den möglichen Kooperationspartnern aus Aufgabe 3 anbieten? Sammelt Ideen und ergänzt die Abbildung. Beachtet dabei den Bedarf und die Gegebenheiten der Partner. Nutzt dafür die Vorlage zu Aufgabe 4.





# Vorlage Kooperationsvereinbarung



## Modul 12A Kooperation

<b>Kooperationsvereinbarung</b>	
zwischen dem Unternehmen:	und der Schülerfirma:
Geschäftsführer/Geschäftsführerin:	Schule:
	Schulleiter/Schulleiterin:
Straße:	Straße:
PLZ, Ort:	PLZ, Ort:
wird folgende Vereinbarung getroffen:	
1. Ziele der Kooperation	
2. geplante Aktivitäten	
3. Projektverantwortliche im Unternehmen:	in der Schülerfirma:
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 Schülerfirma



# Vorlage zu den Aufgaben 3 und 4



## Modul 12A Kooperation

Mögliche Angebote							
Mögliche Kooperationspartner							
Entwicklungsaufgabe							