DURCHSTARTER

IHK Koblenz
Starke Wirtschaft.
Starke Region.



SCHULE TRIFFT WIRTSCHAFT. IHK-SCHUL-PATENSCHAFTEN.

JETZT #KÖNNENLERNEN

LEITFADEN FÜR UNTER-NEHMEN UND SCHULEN

Ausbildung macht mehr aus uns



INHALTS-VERZEICHNIS

VORWORT 4

- Schule trifft Wirtschaft – Schulpatenschaften im Überblick

WORAUF ES BEI SCHULPATENSCHAFTEN ANKOMMT 6

- Grundlagen der erfolgreichen Kooperation
- Kooperationsformen

MEHRWERT UND VORTEILE – WIN-WIN FÜR ALLE 7

UNTERSTÜTZUNG DURCH DIE IHK KOBLENZ UND DIE REGIONALEN ARBEITSKREISE SCHULEWIRTSCHAFT 8

- Kontaktanbahnung und Vermittlung
- Individuelle Beratung
- Organisation eines regelmäßigen Erfahrungsaustausches
- Presse- und Öffentlichkeitsarbeit

BAUSTEINE FÜR SCHULPATENSCHAFTEN – FLEXIBEL EINSETZBAR 9

- **BAUSTEIN 01:** Erstmalige Unternehmensvorstellung in der Schule
- **BAUSTEIN 02:** Kontakt- und Berufsinformationsmesse
- **BAUSTEIN 03:** Lehrerpraktikum, -fortbildung oder -seminar im Patenunternehmen
- **BAUSTEIN 04:** Schülerpraktikum im Patenunternehmen
- **BAUSTEIN 05:** Unternehmerinnen / Unternehmer im Klassenzimmer
- **BAUSTEIN 06:** Unternehmerinnen / Unternehmer besuchen Elternabend
- **BAUSTEIN 07:** Betriebsbesichtigung – Berufserkundung
- **BAUSTEIN 08:** Azubi-Botschafter
- **BAUSTEIN 09:** Praxisnahes Bewerbertraining
- **BAUSTEIN 10:** Präsentationstraining
- **BAUSTEIN 11:** Praxisgebundene Projekt-, Fach- oder Forschungsarbeiten
- **BAUSTEIN 12:** Schülerfirma
- **BaUSTEIN 13:** Unternehmensplanspiel
- **BAUSTEIN 14:** Girls‘Day, Naturwissenschaften und Technik für Mädchen
- **BAUSTEIN 15:** Unterstützung von Betriebs- oder Schulveranstaltungen

KONTAKT 11

- IHK-Regionalgeschäftsstellen
- Ausbildungs- und Weiterbildungsmarketing der IHK Koblenz

SCHULE TRIFFT WIRTSCHAFT.

VORWORT: SCHULPATENSCHAFTEN IM ÜBERBLICK.

Rückläufige Schülerzahlen, Fachkräftemangel und teils schwierige Übergänge in den Beruf machen eine enge Zusammenarbeit von Schulen und Unternehmen wichtiger denn je. Unternehmen beklagen oft mangelnde Ausbildungsreife, während Schulen sich ein stärkeres Engagement der Betriebe wünschen, um Schülerinnen und Schüler die Anforderungen der Wirtschaft praxisnah zu vermitteln.



Schulpatenschaften bieten beiden Seiten die Möglichkeit, Kontakte zu knüpfen und verbindlich Schwerpunkte der Zusammenarbeit zu vereinbaren. Die Initiative kann von Schule oder Unternehmen ausgehen, die Zusammenarbeit erfolgt gleichberechtigt und mit klar benannten Ansprechpartnerinnen und Ansprechpartnern auf beiden Seiten.

Die IHK Koblenz unterstützt gemeinsam mit den regionalen Arbeitskreisen SCHULEWIRTSCHAFT der LVU Rheinland-Pfalz Schulen und Betriebe bei der Gründung von Patenschaften. Laufende Initiativen werden erfasst, gebündelt, mit dem Unterricht verknüpft und systematisch weiterentwickelt. Die IHK berät bei der Partnerwahl, während der Gründung und begleitet Projekte mit Presse- und Öffentlichkeitsarbeit.



Ziel der IHK-Schulpatenschaft ist es, die Zusammenarbeit im gesamten IHK-Bezirk zu intensivieren, verbindlicher zu gestalten und die Partner stärker zu vernetzen. Schulpatenschaften schlagen eine Brücke zwischen Theorie und Praxis, fördern den partnerschaftlichen Dialog und motivieren zur aktiven Zukunftsgestaltung.

Mit dem vorliegenden Leitfaden möchten wir interessierten Unternehmen und Schulen gebündelte Informationen und Anregungen zur Verfügung stellen.



Fotos: IHK Koblenz

Schulpatenschaften schaffen Perspektiven

Gemeinsam ermöglichen Schulen und Unternehmen praxisnahe Einblicke, fördern Talente und gestalten Zukunftschancen.



WORAUF ES BEI SCHULPATENSCHAFTEN ANKOMMT:

Eine Schulpatenschaft bedeutet verlässliche Zusammenarbeit von Schulen und Unternehmen bei Projekten zur Berufsorientierung. Ziel ist eine langfristige Vernetzung, die über reine Schülerpraktika hinausgeht. Damit die Kooperation erfolgreich ist, sollten einige Grundlagen beachtet werden:

- Die Zusammenarbeit ist auf Dauer angelegt und auf schriftlicher Grundlage (Patenschaftsvereinbarung) geregelt, in der Ziele klar definiert sind.
- Konkrete Bausteine und Projekte werden anhand der Ziele festgelegt, wobei beide Partner eigene Vorstellungen einbringen.
- Beide Seiten benennen verantwortliche Kontaktpersonen/Koordinatoren.
- Die Partnerschaft ist bereits in Schule und Unternehmen verankert, Lehrkräfte und Mitarbeitende werden aktiv eingebunden.
- Gemeinsame Projekte werden nach außen transparent gestaltet, z. B. durch Öffentlichkeitsarbeit oder Informationsveranstaltungen.
- Angebote der Unternehmen werden idealerweise mit Unterrichtsthemen verknüpft.
- Die Kooperation wird kontinuierlich gepflegt, durch regelmäßigen Austausch, gegenseitige Einladungen und gemeinsame Veranstaltungen.
- Die Zusammenarbeit wird fortlaufend weiterentwickelt, um langfristig erfolgreich zu bleiben.



KOOPERATIONSFORMEN

- EINE SCHULE + EIN BETRIEB
- EINE SCHULE + EIN UNTERNEHMENS-VERBUND
- EINE SCHULE + MEHRERE BETRIEBE
- MEHRERE SCHULEN + EIN UNTERNEHMENS-VERBUND
- MEHRERE SCHULEN + EIN BETRIEB

Weitere Kombinationen nach Bedarf.

MEHRWERT UND VORTEILE. WIN-WIN FÜR ALLE.

UNTERNEHMEN

- Persönliche Kontakte zu Schulen und potenziellen Bewerberinnen und Bewerbern aufbauen oder vertiefen.
- Über das eigene Unternehmen und Berufsbilder informieren.
- Interesse für bestimmte Berufsfelder wecken.
- Kosten für Bewerberauswahl senken.
- Praktika nutzen, um potenzielle Auszubildende kennenzulernen.
- Verständnis für schulische Rahmenbedingungen und Lebenswelten der Schülerinnen und Schüler entwickeln.
- Aktives Ausbildungs- und Arbeitgebermarketing betreiben.
- Fachkräftemangel bekämpfen, Wettbewerbsfähigkeit sichern, Image stärken.

SCHÜLERINNEN UND SCHÜLER

- Persönliche Kontakte zu Unternehmen aufbauen.
- Einblicke in Arbeitswelt und Wirtschaft erhalten.
- Differenziertes Bild von Berufs- und Wirtschaftsrealität gewinnen.
- Eigene Interessen und Vorstellungen für Berufe überprüfen.
- Berufe praxisnah kennenlernen.
- Chancen auf einen Ausbildungsplatz erhöhen.
- Selbstvertrauen, Verantwortung und Softskills entwickeln.

SCHULEN

- Kontakte zu Unternehmen aufbauen.
- Praxisorientiertes Lernen ermöglichen.
- Berufsorientierung vertiefen.
- Interesse für bestimmte Berufsfelder wecken.
- Schülerinnen und Schüler fit für die Berufswahl machen.
- Intensiven Austausch mit Expertinnen und Experten von außen erleben.
- Übergangsquote in die Ausbildung erhöhen.
- Attraktivität für Schülerinnen und Schüler, Eltern und Öffentlichkeit steigern.



ÜBERGREIFENDER MEHRWERT

- Schriftliche Kooperationsvereinbarung und offizielle Urkunden sorgen für **Verbindlichkeit, Struktur und Planungssicherheit.**
- Langfristige Zusammenarbeit schafft **Transparenz, Verlässlichkeit und Nachhaltigkeit.**
- Jährlicher Erfahrungsaustausch der IHK Koblenz fördert **Weiterentwicklung und Vernetzung.**
- Gemeinsame Verantwortung für die Nachwuchsgeneration stärkt das **Image** von Schulen und Unternehmen.

UNTERSTÜTZUNG DURCH IHK UND SCHULEWIRTSCHAFT.

Die IHK Koblenz unterstützt gemeinsam mit den Regionalen Arbeitskreisen SCHULEWIRTSCHAFT interessierte Schulen und Unternehmen beim Aufbau, der Pflege und Weiterentwicklung langfristiger Schulpatenschaften.

LEISTUNGEN DER IHK IM ÜBERBLICK

KONTAKTANBAHNUNG UND VERMITTLUNG

- Vernetzung passender Patenunternehmen und Schulen.

INDIVIDUELLE BERATUNG

- Hilfestellung bei der Erstellung eines Kooperationsprogramms.
- Unterstützung bei der Kooperationsvereinbarung und Bereitstellung offizieller Patenschaftsurkunden.
- Bereitstellung und regelmäßige Aktualisierung des Leitfadens „Baukasten Schulpatenschaften“.

PRESSE- UND ÖFFENTLICHKEITSARBEIT

- Vorstellung der Schulpatenschaften auf Veranstaltungen.
- Flyer, Leitfaden, Internetpräsenz und Social-Media-Aktivitäten.
- Unterstützung im Rahmen des Paktes „Rheinland-Pfalz für Ausbildung und Fachkräftesicherung“ und der Rahmenvereinbarung zur Berufs- und Studienorientierung.

ORGANISATION EINES REGELMÄSSIGEN ERFAHRUNGSAUSTAUSCHS

- Gemeinsamer Austausch über Erfahrungen, Erfolge und Weiterentwicklung der Kooperation.
- Teilnahme von Schul- und Unternehmensleitung, Lehrkräften, Ausbildungsleiterinnen und Ausbildungsleitern sowie Koordinatorinnen und Koordinatoren empfohlen.

Patenschaften können auch eigenständig initiiert werden. Die Kooperation mit der IHK bietet jedoch offiziellen Charakter, Werbemöglichkeiten und aktive Begleitung, was die Sichtbarkeit und Wirkung erhöht.

BAUSTEINE FÜR SCHULPATENSCHAFTEN:

Im Rahmen von Schulpatenschaften können Schulen und Betriebe unterschiedliche Projekte und Aktivitäten gemeinsam planen und durchführen. Die folgenden Bausteine dienen als Orientierung: Unternehmen und Schulen wählen frei aus, passen Bausteine an oder entwickeln neue. Rückmeldungen und Anregungen sind bei der IHK Koblenz jederzeit willkommen.



BAUSTEIN 01:

UNTERNEHMENSVORSTELLUNG IN DER SCHULE

ZIEL: Erstkontakt zwischen Schule und Unternehmen, Vorstellung der Patenschaft und geplanter Projekte.

ZIELGRUPPE: Schülerinnen und Schüler ab Klasse 7, Lehrkräfte.

INHALTE: Unternehmenspräsentation, Erwartungen an Schülerinnen und Schüler, Vorstellung ausgewählter Bausteine mit Zeitplan, Möglichkeit für Fragen.

BEMERKUNGEN: Ideal ist die Durchführung vor einer gesamten Klassenstufe; zwei Schulstunden werden empfohlen. Vorbereitung durch Lehrkräfte und Schüler sinnvoll. Unterzeichnung der Patenurkunden möglich.

BAUSTEIN 02:

KONTAKT- UND BERUFSINFORMATIONSMESSE

ZIEL: Unternehmen präsentieren sich in der Schule, knüpfen Kontakte, beantworten Fragen zum Berufseinstieg.

ZIELGRUPPE: Schülerinnen und Schüler ab Klasse 7, Eltern, Lehrkräfte.

INHALTE: Messe mit Ständen der Patenunternehmen, Info- und Beratungsangebote, evtl. Workshops.

BEMERKUNGEN: Durchführung in Aula oder Sporthalle, ideal abends oder am Samstag, einmal jährlich empfohlen.

BAUSTEIN 03:

LEHRERPRAKTIKUM, -FORTBILDUNG ODER -SEMINAR IM PATENUNTERNEHMEN

ZIEL: Lehrkräfte lernen Unternehmensalltag und Anforderungen kennen, erhalten Impulse für praxisnahen Unterricht.

ZIELGRUPPE: Lehrkräfte der Patenschule.

INHALTE: Betriebsrundgang, Begleitung eines Azubi-Tages, Teilnahme an Mitarbeiterseminaren, Gespräch mit Ausbildern.

BEMERKUNGEN: Dauer je nach Programm 0,5 – 1 Tag; Austausch über neue Unterrichtsanregungen.

BAUSTEIN 04:

SCHÜLERPRAKTIKUM IM PATENUNTERNEHMEN

ZIEL: Einblick in Berufswelt, erste Praxiserfahrung, Kontakt zu potenziellen Arbeitgebern.

ZIELGRUPPE: Schülerinnen und Schüler ab Klasse 8.

INHALTE: Praktikum im Betrieb, Bewerbung durch Schüler, Vorbesprechung der Ziele, Betreuung durch Auszubildende, Feedbackgespräche, Praktikumszeugnis.

BEMERKUNGEN: Praktikum in Blockzeiten oder individuell, Vorbereitung durch Lehrer und Unternehmen empfohlen.

BAUSTEIN 05:

UNTERNEHMERINNEN UND UNTERNEHMER IM KLASSENZIMMER

ZIEL: Unternehmerinnen und Unternehmer vermitteln praxisrelevante Inhalte, zeigen Bezug zwischen Unterricht und Beruf.

ZIELGRUPPE: Unternehmerinnen und Unternehmer, Führungskräfte, Ausbilderinnen und Ausbilder, Schülerinnen und Schüler ab Klasse 7.

INHALTE: Unternehmenspräsentationen, Fachvorträge, Praxisbeispiele in Unterrichtsfächern, Vorstellung Ausbildungsberufe.

BEMERKUNGEN: Praktiker als Coach oder Experte einbinden; praxisnaher Bezug zum Unterricht wichtig.



BAUSTEIN 06:

UNTERNEHMERINNEN UND UNTERNEHMER BESUCHEN ELTERNABEND

ZIEL: Unternehmen informieren Eltern über Anforderungen, Berufsbilder und Ausbildungswege, stärken Unterstützung der Eltern im Berufswahlprozess.

ZIELGRUPPE: Eltern, Lehrkräfte, Unternehmerinnen und Unternehmer, Ausbilderinnen und Ausbilder.

INHALTE: Unternehmenspräsentation, Erwartungen an Bewerber und Praktikanten, Informationen zur Patenschaft, Tipps zur Unterstützung der Kinder.

BEMERKUNGEN: Dauer 30–45 Minuten, evtl. Fragerunde, Präsentation kann mit Schülerbeispielen ergänzt werden.

BAUSTEIN 07:

BETRIEBSBESICHTIGUNG – BERUFSERKUNDUNG

ZIEL: Schüler erhalten Einblick in Unternehmensabläufe, knüpfen Kontakte und lernen Ausbildungsberufe kennen.

ZIELGRUPPE: Schülerinnen und Schüler ab Klasse 8, Lehrkräfte.

INHALTE: Vorbereitung in der Schule, Besuch kleiner Gruppen im Betrieb, Vorstellung Ausbildungsberufe durch Azubis, Nachbereitung im Unterricht.

BEMERKUNGEN: Zeitraum außerhalb betrieblicher Spitzenzeiten wählen; ideal nach Unternehmensvorstellung in der Schule.

BAUSTEIN 08:

AZUBI-BOTSCHAFTER

ZIEL: Schüler informieren sich über Bewerbung, Ausbildungsberufe und Erfahrungen direkt von Azubis.

ZIELGRUPPE: Schülerinnen und Schüler ab Klasse 8, Auszubildende der Patenbetriebe.

INHALTE: Gespräche auf Augenhöhe, Interviews, Schüler erstellen Bericht oder Präsentation über das Gespräch.

BEMERKUNGEN: Am besten im Betrieb; ggf. Besuch der Berufsschule möglich. Wertschätzung der Azubis durch verantwortungsvolle Rolle.

BAUSTEIN 09:

PRAXISNAHES BEWERBERTRAINING

ZIEL: Schüler lernen Bewerbungsprozess kennen, üben Bewerbungsgespräche und Kommunikationsfähigkeiten.

ZIELGRUPPE: Schülerinnen und Schüler ab Klasse 8.

INHALTE: Beurteilung von Bewerbungsunterlagen, Simulation von Vorstellungsgesprächen, Kommunikationstraining, „Knigge"-Seminar.

BEMERKUNGEN: Durchführung durch Personalverantwortliche oder Ausbilder; praxisnah und interaktiv gestalten.

BAUSTEIN 10:

PRÄSENTATIONSTRAINING

ZIEL: Verbesserung der Präsentations- und Medienkompetenz.

ZIELGRUPPE: Schüler ab Klasse 8, Auszubildende der Patenunternehmen.

INHALTE: Umgang mit PowerPoint und Präsentationstechniken, gemeinsame Erstellung von Präsentationen, Vorstellung vor Gruppe.

BEMERKUNGEN: Stärkt Selbstvertrauen und Medienkompetenz.

BAUSTEIN 11:

PRAXISGEBUNDENE PROJEKT-, FACH- ODER FORSCHUNGSARBEITEN

ZIEL: Unterstützung bei praxisorientierten Arbeiten.

ZIELGRUPPE: Schülerinnen und Schüler ab Klasse 8.

INHALTE: Zugang zu Unternehmensressourcen, Mentoring durch Ausbilder oder Experten, Beratung und Feedback.

BEMERKUNGEN: Fördert Selbstständigkeit und vertieft Praxisbezug der Arbeiten.

BAUSTEIN 12:

SCHÜLERFIRMA

ZIEL: Aufbau und Betrieb einer Schülerfirma mit Unterstützung des Unternehmens.

ZIELGRUPPE: Schülerinnen und Schüler ab Klasse 8.

Inhalte: Beratung zu Geschäftsidee, Buchführung, Produktgestaltung, Marktanalyse, Praxiswissen durch Unternehmen.

BEMERKUNGEN: Kann eigenständig oder über Programme wie JUNIOR umgesetzt werden; fördert Selbstständigkeit, Verantwortungsbewusstsein und Wirtschaftskompetenz.

BAUSTEIN 13:

UNTERNEHMENSPLANSPIEL

ZIEL: Simulation von Unternehmensprozessen, Förderung von Teamarbeit und Verantwortungsübernahme.

ZIELGRUPPE: Schülerinnen und Schüler der Sekundarstufe II.

INHALTE: Übernahme von Management-Aufgaben, Simulation mehrerer Geschäftsjahre, Auswertung von Entscheidungen, Coaching durch Unternehmen.

BEMERKUNGEN: Computergestützt möglich; stärkt wirtschaftliches Verständnis und Teamfähigkeit.

BAUSTEIN 14:

GIRLS'DAY, NATURWISSENSCHAFTEN UND TECHNIK FÜR MÄDCHEN

ZIEL: Förderung des Interesses von Mädchen an MINT-Berufen.

ZIELGRUPPE: Schülerinnen ab Klasse 7.

INHALTE: Workshops, Experimente, Unternehmensbesuche mit Fokus auf Mathematik, Informatik, Naturwissenschaften, Technik.

BEMERKUNGEN: Die Durchführung kann flexibel an die Gegebenheiten des Unternehmens oder der Schule angepasst werden. Angebote sollten praxisnah und motivierend gestaltet sein, um Interesse an MINT-Fächern zu wecken.

BAUSTEIN 15:

UNTERSTÜTZUNG VON BETRIEBS- ODER SCHULVERANSTALTUNGEN

ZIEL: Gemeinsame Organisation und Durchführung von Veranstaltungen.

ZIELGRUPPE: Schülerinnen und Schüler, Auszubildende, Unternehmens- und Schulvertreter, Eltern, Öffentlichkeit.

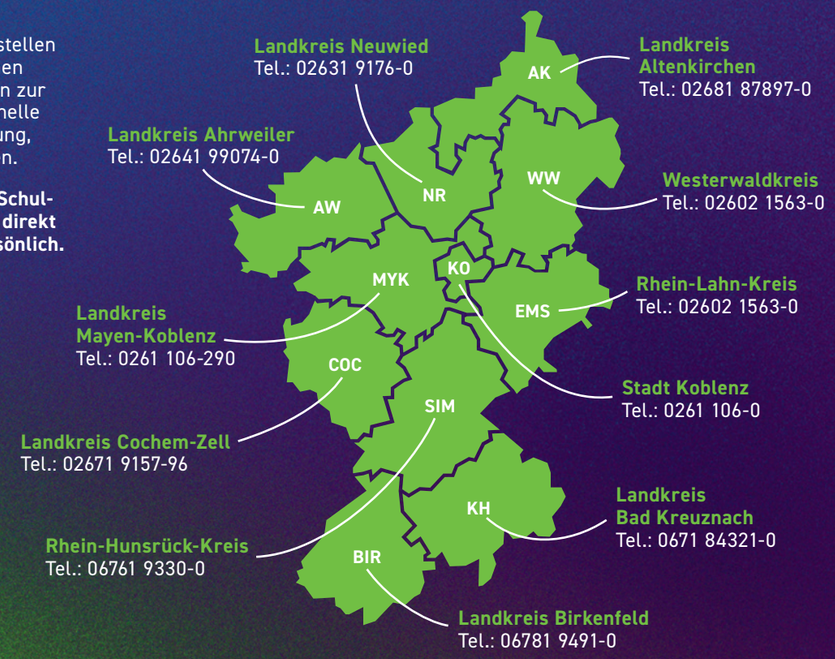
INHALTE: Schule unterstützt Betriebsfeste (künstlerisch/musikalisch), Unternehmen stellt Ressourcen, gemeinsame Events (z. B. Fußballturniere).

BEMERKUNGEN: Stärkt Teamgeist, Praxisbezug und regionale Vernetzung.

IHK-REGIONAL-GESCHÄFTSSTELLEN:

Mit unseren Regionalgeschäftsstellen sind wir direkt vor Ort und stehen Ihnen an zahlreichen Standorten zur Verfügung. So erhalten Sie schnelle und unkomplizierte Unterstützung, genau dort, wo Sie uns brauchen.

Sie interessieren sich für eine Schulpatenschaft? Sprechen Sie uns direkt an – wir beraten Sie gerne persönlich.



KONTAKT BEI DER IHK KOBLENZ



Annica Pirrung
Tel.: 0261 106-526
E-Mail: pirrung@koblenz.ihk.de

Alle Angaben wurden mit größter Sorgfalt erarbeitet und zusammengestellt. Für die Richtigkeit und Vollständigkeit des Inhalts sowie für zwischenzeitliche Änderungen übernimmt die IHK Koblenz keine Gewähr.
Fotos: Adobe Stock, DIHK/Thjnk, IHK Koblenz, Fotostudio Reuther.

JETZT #KÖNNENLERNEN

DURCHSTARTER