

# Konzept der Schülerfirma

## 121.OS „Johann-Georg-Palitzsch“ Dresden

### Inhaltsverzeichnis

1 Einleitung	1
2 Bewerbungsverfahren	1
3 Vermittlung berufsrelevanter Kompetenzen	2
4 Rahmenbedingungen	3
5 Schülerfirma	3

### 1 Einleitung

Das Konzept der Schülerfirma ist eine lebensnahe Art und Weise, Schülerinnen und Schülern das Arbeitsleben näher zu bringen. Sie finden jeweils an ein bis zwei Tagen in der Woche, für ca. 4 Stunden verpflichtend für Schülerinnen und Schüler der Klassen 7 bis 10 statt. Ziel ist es, diese unter möglichst realitätsnahen Bedingungen in die Welt der Arbeit einzuführen.

Die Schülerinnen und Schüler sollen lernen, wie es in der Berufswelt zugeht. Sie sollen ein möglichst breites Bild von exemplarisch ausgewählten Tätigkeiten erhalten und ihre Schlüsselqualifikationen erweitern. So bieten sie neben den handwerklichen Erfahrungsfeldern auch Erfahrungen in Bereichen wie Verwaltung, Buchhaltung und Service.

### 2 Bewerbungsverfahren

Um den Berufseinstieg möglichst realistisch darzustellen, wird das Einstellungsverfahren simuliert und trainiert. Die Schülerinnen und Schüler müssen sich schriftlich mit Lebenslauf und Bewerbungsanschreiben bewerben, woraufhin sie ebenfalls schriftlich zu einem Bewerbungsgespräch eingeladen werden. Im Anschluss an das Gespräch wird dieses mit den Bewerberinnen und Bewerbern nachbesprochen.

#### Ablauf:

- Schriftliche Stellenausschreibung
- Mündliche Vorstellung der Firma durch den jeweiligen WTH-Lehrer und/oder Praxisberater
- Anfertigen einer kompletten Bewerbungsmappe
- Schriftliche Einladung zu einem Vorstellungstermin durch den jeweiligen WTH-Lehrer und/oder Praxisberater
- Vorstellungstermine
  - Die Schülerinnen und Schüler erarbeiten vorher Kriterien zu korrekter Kleidung Sprache und Verhalten in einem Vorstellungsgespräch.
  - Die Schülerinnen und Schüler bekommen einen Termin.
  - Die Eltern werden schriftlich über diese Abläufe informiert.

- Schriftliche Rückmeldung zum Vorstellungstermin – Annahme oder Absage
- Arbeitsvertrag
- Start der Arbeit in der Schülerfirma

### 3 Vermittlung berufsrelevanter Kompetenzen

In der Schülerfirma gibt es vielseitige Lernchancen für die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. So bietet die unterschiedliche Ausrichtung der Firma den Schülerinnen und Schülern ein breites Spektrum an handwerklichen Erfahrungsfeldern, in denen die Schülerinnen und Schüler neue Erfahrungen sammeln können. Die Kulturtechniken stehen in einem sehr praktischen, und somit motivierenden Zusammenhang im Blickpunkt. Darüber hinaus werden stets auch wichtige betriebsübergreifende Schlüsselqualifikationen gefördert und gefordert:

#### **Sachkompetenzen:**

- Umgang mit unterschiedlichen Werkstoffen, z.B. Holz, Metall usw.
- betriebswirtschaftliche Grundkenntnisse und Zusammenhänge erkennen
- Einblick in marktwirtschaftliche Abläufe
- Grundlagen der Buchführung
- Planungs- und Handlungskompetenz in unterschiedlichen Kontexten
- Problemlösendes Denken und Handeln
- Erlernen von Arbeitstechniken
- Lesen und Verstehen technischen Anleitungen
- Erstellen von Texten und Rechnungen am Computer
- Kostenberechnung
- Erstellen von Einkaufslisten
- Auseinandersetzung mit rechtlichen Aspekten, wie z.B. Gewährleistungen

#### **Selbstkompetenzen:**

- Förderung des selbstständigen Handelns und problemlösenden Denkens
  - durch weitgehende Zurückhaltung des WTH-Lehrers und dem Praxisberater bei der Arbeitsorganisation und bei der Durchführung verschiedener Arbeiten,
  - durch Schaffung von Gestaltungsspielraum für die Schülerinnen und Schüler
- Übernahme von Verantwortung für sich selbst, für das Team, für betriebliche Anliegen
- Entwicklung von Vertrauen in das eigene Handeln
- Förderung der Arbeitstugenden Zuverlässigkeit, Pünktlichkeit, Freundlichkeit, Ordentlichkeit, Teamfähigkeit
  - durch Rückmeldungen der Lehrerinnen und Lehrer
  - durch Vereinbarungen im Arbeitsvertrag
  - durch am Arbeitsleben orientierte Disziplinarmaßnahmen wie Abmahnung und Kündigung
  - durch beständiges und langfristiges Engagement in einer Schülerfirma

## Sozialkompetenzen:

- Entwicklung eines Gemeinschaftsgefühls
- Training von Kommunikationsfähigkeit
- Entwicklung von Kritikfähigkeit
- Aushandeln gemeinsamer Entscheidungen
- Übernahme und Teilen von Verantwortung
- Führen von Diskussionen
- Kompromissfähigkeit
- Teamfähigkeit
- Kooperationsfähigkeit

## 4 Rahmenbedingungen

Folgende Rahmenbedingungen werden festgelegt:

- Teilnehmerinnen und Teilnehmer der Firma: Es sollten maximal acht Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter eingestellt werden
- Finanzierung: Das erwirtschaftete Geld verbleibt in der jeweiligen Firma und kann individuell verwendet und investiert werden.
- Arbeitszeiten: Die Firma arbeitet ausschließlich nach den Unterrichtszeiten, an ein bis zwei Tagen in der Woche, maximal 4 Stunden.
- Am Ende des Schuljahres erhalten die Schülerinnen und Schüler ein Arbeitszeugnis.
- Die Schülerfirma wird von Lehrer\*innen und Praxisberater\*innen geleitet. Am Ende jedes Arbeitstages reflektieren sie gemeinsam mit den Schülerinnen und Schülern die Arbeitsabläufe und optimieren sie den betrieblichen Anforderungen und den Kompetenzen der Schülerinnen und Schüler entsprechend, im Rahmen einer Reflektionsrunde

## 5 Schülerfirma

Ab dem Schuljahr 2020/21 werden mit Schülerinnen und Schülern der Klassen 7 bis 10 folgende Schülerfirma durchgeführt.

### 5.1 Die Holzköpfe

Anfang April 2021 startete unsere Schülerfirma „Die Holzköpfe“. Schüler und Schülerinnen stellen Deko Artikel für Weihnachten, Stühle und Bänke für den Außenbereich und ganzjährige Deko Artikel für den Außen- und Wohnbereich her. Dabei erwerben sie Grundkenntnisse in den Bereichen technisches Zeichnen, Messen, Schleifen und verschiedene andere Techniken wie der Umgang mit Maschinen zur Holzverarbeitung. Sie entwickeln eigene Ideen und setzen diese möglichst ansprechend und kostengünstig um.

Neben den handwerklichen Schwerpunkten gehören auch der Ein- und Verkauf zu den zentralen Inhalten der Schülerfirma. Materialien wie z.B. Holz, Schleifpapier oder Holzleim müssen eingekauft und abgerechnet werden. Auf der Grundlage dieser Einkaufspreise müssen die Schüler einen realistischen Verkaufspreis für das jeweilige Werkstück berechnen. Es werden Rechnungen geschrieben und eine Buchführung verwaltet. Des Weiteren lernen die

Schülerinnen und Schüler die genutzten Materialien zu reinigen und den Werkraum in Ordnung zu halten.

Der Verkauf der Werkstücke erfolgt entweder durch Ausstellungen in der Schule, Weihnachtsmärkte oder Messen.