

## WIRTSCHAFT INS KLASSENZIMMER

### Variante 1 und 2

#### Beschreibung Maßnahme (*Ausgangssituation & Idee, Inhalt, ...*)

---

Die interaktive Maßnahme „Wirtschaft ins Klassenzimmer“ ist eine Kooperationsveranstaltung von regionalen Betrieben und einer Schule, zu der Eltern, Lehrer/innen und vor allem Schüler/innen eingeladen sind. Diese Maßnahme kann in zwei Varianten durchgeführt werden.

Bei der ersten Variante werden nur Vertreter der Wirtschaft eingeladen, bei der zweiten werden Netzwerkpartner wie Wirtschaftskammer und AMS miteinbezogen. Für die zweite Variante muss mehr Zeit für die Durchführung eingeplant werden, da die Anzahl der Vortragenden größer ist.

Das Ziel der Veranstaltung ist, Ausbildungsbetriebe (bzw. Netzwerkpartner/innen) an die Schule zu holen, um auf diese Weise Eltern und ihren Kindern zur gleichen Zeit Informationen über Berufe, Anforderungen und Ausbildungsmöglichkeiten zukommen zu lassen.

Vertreter/innen von Unternehmen aus der Region (Lehrlingsausbilder/innen, Firmeninhaber/innen) erzählen über ihren Beruf, ihr Unternehmen, Anforderungen an Lehrlinge, worauf bei Bewerbungen geachtet wird usw. Im Anschluss daran können Eltern, Jugendliche und Lehrer/innen Fragen stellen.

Die Auswahl der Betriebe hängt vom Ausbildungsschwerpunkt der Schule sowie von regionalen und aktuellen Gegebenheiten ab.

Werden mehrere Abende veranstaltet, sollte jeder ein anderes Thema haben z.B.

- Was erwartet die Wirtschaft von mir?
- Das perfekte Bewerbungsgespräch
- Rechte und Pflichten von Lehrlingen
- ...

Auf diese Weise ist ein optimaler Informationsaustausch zwischen regionalen Betrieben, Jugendlichen, Eltern und Lehrer/innen gegeben.

## Angestrebte Effekte

---

### a) Qualitative Effekte (*Was soll mit der Maßnahme erreicht werden?*)

#### *Für die Jugendlichen*

- Einblick in die Realität der Wirtschaft
- Gewinnen von Unternehmerkontakten - Schnupperpraktika
- Sensibilisierung für das Thema Berufsorientierung
- Kennen lernen der Berufe, Anforderungen
- Variante 2: Möglichkeiten von Unterstützungsangeboten in der Region

#### *Für die Schule*

- Medialer Auftritt
- Verbindung des Lehrplans mit praxisrelevanten Ausbildungsinhalten
- Unternehmerkontakte für diverse Kooperationen
- Variante 2: Vernetzung mit Institutionen

#### *Für die Unternehmen*

- Verbindung des Lehrplans mit praxisrelevanten Ausbildungsinhalten
- Werbung für das Unternehmen
- Kontakt zu potenziellen neuen Kunden, Lehrlingen

#### *Für die Eltern*

- Bessere Ausbildung der Kinder
- Leichter Übergang des Jugendlichen in das Berufsleben
- Aktualisierung eigener Informationen
- Abbau der Hemmschwelle zur Kontaktaufnahme mit dem AMS etc.

### b) Quantitative Effekte (*Wie viele Teilnehmer/innen können erreicht werden?*)

- alle Schüler/innen der 3. und 4. Klasse, deren Eltern, alle Lehrer/innen
- Drei regionale Ausbildungsbetriebe

### c) Beschreibung des Mehrwerts in weiterer Folge durch die Umsetzung der begleitenden Maßnahme (*z. B. Presse, weitere Vernetzung etc.*)

- Auftritt in lokalen Medien
- Möglichkeit zur Kombination der Veranstaltung mit BO-Workshops oder Ausbau zu Elternthemenreihe
- Kombination mit Firmenbesuch

## Zielgruppe der Maßnahme / Begünstigte

Schulstufe/ Klasse; Betriebe; Eltern	Anzahl der Schüler/ innen	Detailbeschreibung der Zielgruppe	Auswahlverfahren
3. und 4. Kl.	60	Schüler/innen der 7., 8. und 9. Schulstufe	Nach Freiwilligkeit
Lehrer/innen	5	Interessierte Lehrer/innen	
Eltern	60	Interessierte Eltern	
Betriebe	3-5	Passende Unternehmer/innen	

## Schwerpunktsetzung

Kategorie	Durchführung in Schulstufe			Zeitaufwand**		
	7.	8.	9.+	VB*	DF*	NB*
Orientierung :						
• Schüler/innen gehen in Betriebe						
• Unternehmen kommen an die Schulen	X	X	X	V1: 20 V2: 25	4	2
Bewerbungsphase						
Berufsvorbereitung						
Elternarbeit	X	X	X			

\*VB Vorbereitung  
\*DF Durchführung  
\*NB Nachbereitung

\*\* in Stunden, wenn nicht anders angegeben.



**WIR  
BEGLEITEN  
DICH**

**BEI DEINER  
ENTSCHEIDUNG**

**BerufsFindungsBegleiter/in**

[www.berufsorientierung.at](http://www.berufsorientierung.at)

DVR: 0561851  
ZVR Zahl 881403473

## Mögliche Kosten

<i>Art der Kosten</i>	<i>Beschreibung</i>	<i>Summe</i>
Flyer, Werbematerial		
Buffet		
Postporti	Einladungen, Dankschreiben	
Vortragende		
Sonstiges		
	<b>Gesamtsumme:</b>	

## Ablauf der Maßnahme

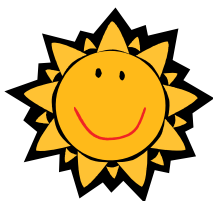
### Wichtige Schritte zur erfolgreichen Durchführung

Was	Wer	Bis Wann
Tag und Uhrzeit mit der Schule festlegen, danach ein Konzept ausarbeiten und Aufgaben verteilen	BerufsFindungsBegleiter/in Lehrer/innen	1 Monat vorher
Adressen von Unternehmen organisieren (v. a. Unternehmen, die bereits Kontakt mit der Schule hatten)	BerufsFindungsBegleiter/in Lehrer/innen	
Unternehmen kontaktieren	BerufsFindungsBegleiter/in	3 Wochen vorher
Einladung per E-Mail und Fax an Unternehmen schicken	BerufsFindungsBegleiter/in	3 Wochen vorher
Elternbrief verfassen und an die Lehrer/innen weiter geben	BerufsFindungsBegleiter/in	2 Wochen vorher
Vorbereitung und Information der Unternehmer/innen	BerufsFindungsBegleiter/in	1 Woche vorher
Vorbereitung der Schüler/innen, Vorbereitungen in der Schule (Räume, Buffet etc.)	Lehrer/innen	
Unterlagen für die Schüler/innen erstellen	BerufsFindungsBegleiter/in	1 Woche vorher
Impulsstunde mit den Schüler/innen, Ausarbeiten der Unterlagen (!Unterlagen einsammeln!)	BerufsFindungsBegleiter/in	in der selben Woche
Rück- und Absprache mit den Lehrer/innen	BerufsFindungsBegleiter/in Lehrer/innen	
Nachbereitung in den Klassen		in der darauf folgenden Woche


 Name:
 

--

## Welche Fragen kann ich bei Wirtschaft ins Klassenzimmer den Unternehmer/innen stellen?



Jeder Beruf hat seine Sonnenseiten  
und seine Schattenseiten.  
Jeder Beruf hat bestimmte Tätigkeiten.



Die Unternehmer/innen können Dir genau sagen, wie der Beruf aussieht.

Denke an einen Beruf – welche Fragen fallen Dir ein?


## Beispiele für Interviewfragen

**Wie werden Lehrlinge im Betrieb ausgesucht?  
Wie schaut das Auswahlverfahren in der Schule aus?**

### Für Lehrplätze und Schulplätze

- Wie suchen Sie sich die Lehrlinge / Ihre zukünftigen Schüler/innen aus?  
Nach welchen Kriterien?
- In welchen Fächern sollen meine schulischen Leistungen gut sein?
- Müssen alle meine Noten gut sein?
- Zählt die Leistungsgruppe in meinen Schulfächern?
- Gibt es bei Ihnen einen Aufnahmetest?
- Wie schwierig ist der Aufnahmetest?
- Was wird bei dem Aufnahmetest gefragt?
- Wie viele Personen bewerben sich bei Ihnen?

### Speziell für Lehrplätze

- Soll ich eine schriftliche Bewerbung schicken, wenn ich bei Ihnen aufgenommen werden will?
- Kann ich einfach so in Ihr Unternehmen / ins Geschäft kommen oder soll ich vorher anrufen?
- Was ist Ihnen wichtiger: die schriftliche Bewerbung oder das persönliche Gespräch?
- Soll ich zum Gespräch meine Eltern mitnehmen oder ist es Ihnen lieber, wenn ich alleine komme?
- Wie viele Personen bewerben sich bei Ihnen?