

DIGITALE EINBLICKE IN EINE PRAXISORIENTIERTE ARBEITSWELT



«SCHAU REIN! - Woche der offenen Unternehmen Sachsen» zeichnet sich durch praxisnahe Angebote aus. Während der Corona-Pandemie hat es sich jedoch gezeigt, dass auch digitale Angebote von Schülerinnen und Schülern genutzt werden. Für viele von Ihnen ist dies sicherlich Neuland und es stellt sich die Frage, wie Veranstaltungen digital umgesetzt werden können. Dieser Leitfaden soll Ihnen dabei helfen.

Was ist das Hauptziel eines digitalen Angebotes? Auch hier gilt es, den (Ausbildungs-) Beruf für Schülerinnen und Schüler erlebbar zu machen. Dabei sollen die wichtigsten Tätigkeitsfelder, Aufgaben und Arbeitsabläufe gezeigt werden. Ziel ist es, dass Schülerinnen und Schüler nach der Veranstaltung wissen, welche Anforderungen mit dem Beruf verbunden und welche Kenntnisse und Fähigkeiten erforderlich sind.

1 Ziele der Veranstaltung: Warum und wofür benötigen wir digitale Angebote?

Betrachten Sie Ihr digitales Angebot als Ersatz oder Ergänzung zur Präsenzveranstaltung und legen Sie Ziele Ihrer Veranstaltung fest. Diese können sein:

- Interesse am Berufsbild bei Jugendlichen wecken
- Jugendlichen eine Orientierung in der Berufswelt ermöglichen
- Kontakte zu potenziellem Fachkräftenachwuchs herstellen
- berufsbezogene Geschlechterklischees abbauen
→ Diese Entscheidung ist wichtig, um festzulegen, wer welchen Beruf vorstellt.

2 Ihr Unternehmen: Wer und was soll gezeigt werden?

Was macht den Beruf aus? Entscheiden Sie bewusst, welche Arbeitsbereiche vorgestellt werden sollen.

- Gewähren Sie Einblicke in den Arbeitsalltag. Zeigen Sie wichtige/typische/besondere/unbekannte Tätigkeiten.
- Nutzen Sie die Chance, Bereiche und Arbeitsplätze zu zeigen, die sonst nicht zugänglich sind (z. B. Reinraum, Labor, Technikräume o.Ä.).
- Denken Sie daran: Schülerinnen und Schüler kennen Ihr Unternehmen nicht und finden auch Bereiche interessant, die für Sie nicht so spannend wirken.

3 Perspektive wechseln: Was interessiert die Teilnehmenden?

Informieren Sie vielseitig über Ausbildung, Anforderungen, Verdienstmöglichkeiten, Einstiegs- und Aufstiegschancen. Bieten Sie auch Anschlussmöglichkeiten für Praktika und Ferienjobs an.

- Strukturieren Sie die Angebote nach Altersstufen der Jugendlichen. Schülerinnen und Schüler befinden sich in verschiedenen Lebensabschnitten und haben unterschiedliche Anforderungen.
12–13-Jährige »Neugierige«:
Sie kommen erstmals mit dem Thema Berufsorientierung in Kontakt.
14–16-Jährige »Reisende«:
Die Entscheidung und Bewerbung für ein Schülerpraktikum steht bevor.
17–18/19-Jährige »Entdeckerinnen und Entdecker«:
Sie haben idealerweise schon Vorstellungen von ihrer beruflichen Zukunft, benötigen jedoch weitere Informationen für ihre Entscheidung.

4 Wie strukturieren und organisieren Sie Ihr Angebot?

Überlegen Sie, wer sich besonders gut eignet, um den Jugendlichen die Inhalte zu vermitteln. Gerade Auszubildende ermöglichen oft einen Austausch auf Augenhöhe.

- Welche Mitarbeiterinnen, Mitarbeiter oder Teams übernehmen welche Aufgaben?
- Wer unterstützt bei der Vorbereitung und wer soll im Angebot mitwirken?

5 Welche Formate und Interaktionselemente eignen sich?

Legen Sie das Format in Abhängigkeit der Teilnehmendenzahl fest und überlegen Sie, wie Sie Teilnehmende einbinden.

- Gut geeignet sind kleine, interaktive Formate, wie Seminare oder Workshops. Diese ermöglichen praktische Übungen und Rückfragen, z. B. per Sprachmeldung oder Chat (sofern technisch möglich).
- Angebote sind attraktiver, wenn Teilnehmende selbst aktiv werden können, z. B. beim Basteln oder Experimentieren. Teilen Sie den Jugendlichen im Vorfeld mit, welche Materialien ggf. benötigt werden.
- Sorgen Sie für Abwechslung bei der Vermittlung, z. B. mit einem Videorundgang, einem Gespräch mit Auszubildenden oder Leitungspersonal, kleinen Workshop-Einheiten, einem Ratespiel, einer Frage-Antwort-Runde oder der interaktiven Einbindung von Expertinnen und Experten.



6 Welche Tools und Techniken eignen sich?

- Optimal ist eine Software, mit der Sie Erfahrungen haben und der Sie datenschutzrechtlich vertrauen, z. B. Microsoft Teams, Skype, Zoom, LiveStream, YouTube, Instagram, Twitch etc.
- Wenn Sie Social Media Plattformen nutzen, binden Sie diese unterstützend ein, z. B. als Feedback-Kanal oder um Videos zu präsentieren.
- Bieten Sie zusätzliche Kommunikationswege an, z. B. einen Telefonkontakt bei Technikproblemen.



7 So könnte eine Vorstellung des Berufes Werkzeugmechanikerin/ Werkzeugmechaniker aussehen

1. Azubi/Fachkraft stellt sich vor: Wer bin ich? Was lerne ich? Seit wann? Kurze Präsentation des Unternehmens.
2. Er/sie zeigt den Arbeitsplatz und führt durch Räume/Hallen/Bereiche: Hier arbeite ich, so sieht es hier aus. (15 Sek.)
3. Der Alltag: Ich nehme euch mit in meinen Alltag. (10 Sek.)
4. Lesen von technischen Zeichnungen: Was ist zu sehen, was ist wichtig? Was mache ich damit? (10 Sek.)
5. Werkzeuge nach Maß herstellen: Warum macht man das? (10 Sek.)
6. Werkstatt: Step by Step – Entstehung von Stanz- und Umformwerkzeugen, welche Schritte sind notwendig? Was ist zu beachten? (10 Sek.)
7. Techniken zeigen: bohren, fräsen, drehen, hämmern und schleifen (10 Sek.)
8. Rohstoffe und Metallarten: Welche Eigenschaften haben die Stoffe? (10 Sek.)
9. Informatik: Programmieren von CNC-gesteuerten Werkzeugen und Anlagen: Wie sieht das aus, was machen diese Maschinen? (10 Sek.)
10. Produktionsanlage: Tour durch die Werkstatt, schneller und kurzer Einblick (15 Sek.)
11. Produktion von Teilen (10 Sek.)
12. Zusammenbauen der Teile (10 Sek.)
13. Demontage (10 Sek.)
14. Instandhaltung der Werkzeuge (10 Sek.)
15. Prüfung der Bauteile (10 Sek.)
16. Abschluss: Stellt uns eure Fragen! (15 Sek.)

Beispielvideos Augenoptik

Hier geht's zu den Filmsequenzen für eine Social-Media-Story: <https://cloud.sandstein.de/index.php/s/We4PrDMFHQAHYaB>

Praktischer Hinweis: Schneiden Sie Ihre Filmsequenzen zu einem Video zusammen.

Vorstellung der sprechenden Person(en),
Mitnehmen zu den Arbeitsplätzen (je ca. 10–15 Sek.)



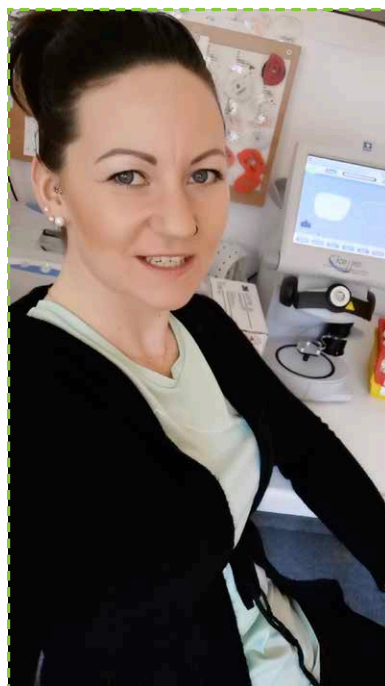
Azubi/Fachkraft stellt sich vor.



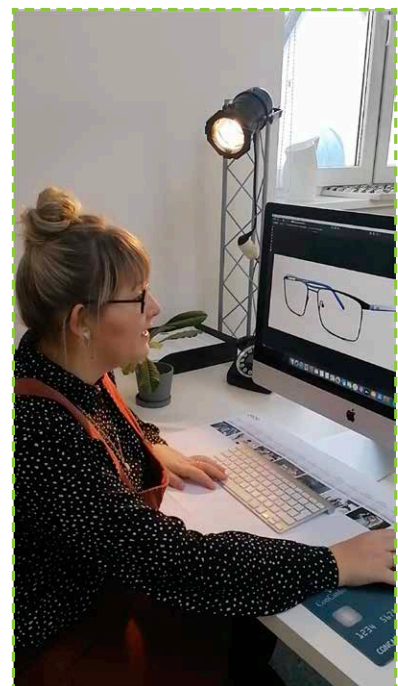
»Hier arbeite ich, so sieht es hier aus.«



»Ich nehme euch mit in meinen Alltag.«



»Am Arbeitsplatz«



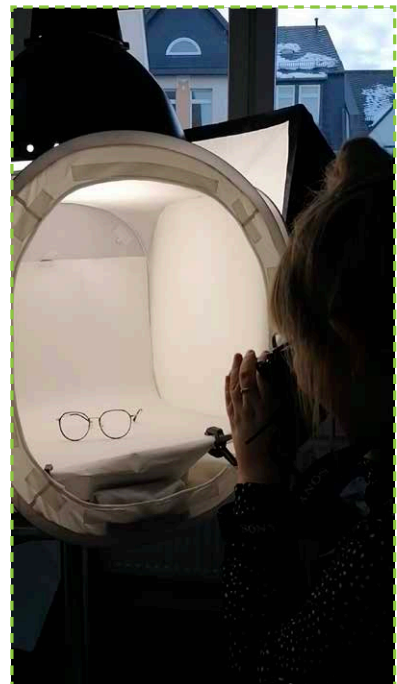
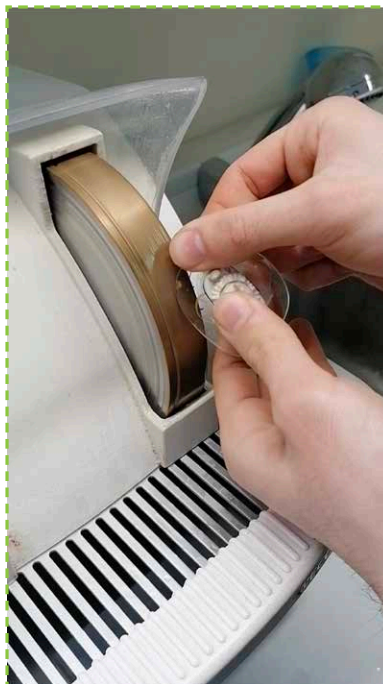
»Ich arbeite gerade an...«

Beispielvideos Augenoptik

Zeigen der alltäglichen Arbeit mit Kunden,
Techniken, Entstehung von Werkzeugen,
Produktion von Teilen (je ca. 10–15 Sek.)

**SCHAU
REIN!**

Woche der offenen
Unternehmen Sachsen





Do's and Dont's

- **Begegnung auf Augenhöhe**
Binden Sie Auszubildende und junge Angestellte mit ein.
Das weckt Vertrauen und wirkt authentisch.
- **Power-Point ade**
Lassen Sie nicht nur die Geschäftsführung oder eine Fachkraft die Unternehmensdarstellung durch Folien präsentieren.
- **Nicht im Regen stehen lassen**
Zeigen Sie Interesse an den Fragen der Jugendlichen und motivieren Sie diese, ihre Fragen zu stellen.
- **Nicht in Klischees verharren**
Nicht alle Jugendlichen leben eine »Null-Bock-Mentalität«. Nehmen Sie die Jugendlichen ernst.
- **»Ich Meister – du nix«**
Tauschen Sie die Perspektive! Was hätten Sie als Jugendliche*r gut gefunden, um einen Beruf besser kennenzulernen?
- **In der Kürze liegt die Würze**
Konzentrieren Sie sich auf die wichtigen Informationen.
- **Gut erreichbar**
Ermöglichen Sie Teilnehmenden auch nach der Veranstaltung Kontakt aufzunehmen, um Fragen zu stellen.