



Periode: Hele projektperioden

Partnere: Campus Bornholm

Kontaktpersoner: Lars Vesløv, Uddannelseschef, Campus Bornholm
Pauli Hjort, Praktikpladskordinator, Campus Bornholm

Praktikpladsprojektet

FORMÅL

At udvikle aftaler med brancher og virksomheder om flere praktikpladser.

At lave forsøg med og modeludvikling vedr. praktikcentre.

At udvikle forsøgsmodel for skolepraktik.

Aktiviteter

- Aftaler med brancher og virksomheder om flere praktikpladser.
- Forsøg med og modeludvikling vedr. praktikcentre.
- Forsøgsmodel for skolepraktik.

Aktivetsbeskrivelse

Promovering af praktikplads behov og muligheder på Bornholm
Udvikling og etablering af Praktikpladscenter på Bornholm ift. SKP Bornholmerbiler

Resultat

Besøg af undervisningsminister med fokus på Bornholm som praktikplads ø, med fokus på særlige skolepraktik muligheder.

I hele projektperioden har der været meget fokus på og debat om praktikpladssituationen. Bl.a. var der et stort fælles arrangement ”Dagens lærling” i Musikhuset i Rønne.

Bagrudestickers til byggevirksomheder, der tager elever er uddelt til virksomhederne i samarbejde med Dansk Byggeri

Praktikpladscenter for Mekaniker (BFT), Kontor (HG), Tømrer (B&A), Smed (P&U) Gastronom (MTM) etableret.

7 elever deltog i samarbejdsprojektet med Bornholmerbiler

KONKLUSION

Der vil fremadrettet fortsat være stort behov for udvikling på praktikpladsområdet. Udfordringerne er komplekse, med indgange der mangler praktikpladser mens andre indgange mangler elever. De lave børnetal og den fortsat øgede søgning mod gymnasiale uddannelser efterlader EUD sårbar. Men på trods af disse udfordringer er sandsynligheden for at finde en praktikplads meget bedre på Bornholm end mange andre steder i Danmark, hvilket helt sikkert hænger sammen med, at virksomheder, uddannelser og kommune deler en ansvarsforståelse for de bornholmske unge.

Det anbefales derfor at man fremadrettet arbejder sammen om rekruttering af EUD elever og muligheden for praktikpladsgaranti på Bornholm, samt fortsat har fokus på rehabilitering af EUD's omdømme.



Interview

BORNHOLMERBILER

PAULI HJORT HANSEN, PRAKTIKPLADSKOORDINATOR, CAMPUS BORNHOLM

Projektleder på projekt Bornholmerbiler

Vi blev opmærksomme på UTA i det tidlige forår for 3 år siden og det var i vejledningssammenhæng at vi havde et opstartsmøde, hvor vi så begyndte at snakke om elever og hvad vi kunne gøre for dem og hvordan vi kunne udvikle konceptet omkring Bornholmerbiler

Vi tænkte Bornholmerbiler, fordi det var et meget specifikt og afgrænset område og fordi det var nogle af de store forhandlere og fordi der var en koordinator som kunne tage fat i de her. Da vi havde fået lavet konceptet, projektbeskrivelsen, så præsenterede vi det for Bornholmerbiler på et møde, hvor alle forhandlerne, samt deres overordnede koordinator, var samlet. Så fik vi konfirmeret og justeret lidt på detaljerne og vi fik nogle af deres ønsker med, og de kunne sagtens se sig selv i det projekt og se sig selv som medspillere, på det at få uddannet elever.

Vi vil knytte virksomhederne med vores elever

Konceptet var, at vi har nogle skolepraktik-elever som skal ud i virksomhederne, for at få den optimale del af deres uddannelse. Hvis de går her på skolen altid, så vil det være mindre optimalt end hvis de kommer ud og lærer om virksomhedskonturen. Der var også den detalje, at ofte sker der det, at elev og virksomhed bliver glade for hinanden og så bliver eleven på stedet og får en lærerkontakt, hvilket også var meningen.

Så det var hele tiden med det sigte, at vi skulle give dem en uddannelsesaftale. Det er hovedformålet at vi fik eleverne knyttet til virksomhederne, og samtidig fik vi kontaktpersoner ude i virksomhederne som bliver udnævnt som praktikvejleder. Det vil sige, det er ofte en svend, det kunne være mester selv, men det var ofte en svend, altså en udlært personvognsmekaniker der kunne gå ind og være forlænget arm, og så var det vedkommende vi havde dialog med, når vi fulgte op på de enkelte elever der var i praktik hos den enkelte autoforhandler.

Eleven fik en form for kontrakt, det er også det som bliver kaldt en virksomhedsforlagt undervisning, en VFU. Og så lavede vi den over en periode, hele tiden med det formål, at den måske kunne ende ud i en uddannelsesaftale.

På den måde kørte vi modellen, og vi havde vel 7 skolepraktik elever i spil da vi startede projektet. Nogle af dem er solgt, nogle af dem er faldet fra, og så er der yderligere tre der er videre, som stadigværk er i skolepraktik men hvor den ene skal ud i en uddannelsesaftale snart. Det er direkte afledt af, at han har været i praktik i virksomheden, hvor man så har fundet ud af, at det var en god ide at fastholde ham i en uddannelsesaftale.

Så hele ideen var selvfølgelig at få uddannet elever, men det var også det

”Det er hovedformålet at vi fik eleverne knyttet til virksomhederne, og samtidig fik vi kontaktpersoner ude i virksomhederne som bliver udnævnt som praktikvejleder.”



forhold, at vi fik virksomhederne til at se at det her er et fælles ansvar, det er noget vi arbejder sammen om, det er ikke meningen at skolen uddanner alene, det er noget med at vi sammen finder en måde at få både uddannet, men også sendt eleverne videre i en uddannelsesaftale.

Det lyder som om der har været et godt og løbende samarbejde mellem dig og virksomhederne, det har der været fra starten af? Kan du fortælle lidt om der har været problemer, hvordan har du fået forklaret dem de ting du siger det er så vigtigt at forstå?

Det kommer meget naturligt. Virksomhederne ved jo godt hvad det handler om. De har alle haft elever i en eller anden periode mere eller mindre, så de kender godt dynamikken, de ved godt hvad vi er ude på. Her fik vi bare en formaliseret aftale, hvor de sagde det her det spiller vi med på – også officielt. Altså det her melder vi ud, at det gør vi. Hvor man faktisk også brugte det som et salgargument i forhold til et markedsføringsargument i forhold til deres virksomhed.

Samarbejdet bestod på den måde, at der var ingen tvivl om, efter vi havde haft de indledende møder, hvad det var at opgaven gik ud på. Og alle har, på fuldstændig og meget klar imødekommende vis, spillet med i det øjeblik vi har bedt om at få en eller anden form for aftale med en af de seks deltagende virksomheder, så har de været med på beatet med det samme og sagt vi finder plads.

Faste aftaler gør den store forskel

Nogle gange kan det godt være at der ikke lige var tid eller de mente måske ikke der var opgaver nok der kunne interessere den unge, men så er de alligevel gået ind og sagt, hvis det er det vi skal, så er det det vi gør og det er jo det vi har aftalt. Så denne virksomhedsaftale har været med til at få forståelsen at man ikke kunne springe over hvor gærdet er lavest. Jeg vil sige i forhold til det vi har oplevet før, hvor at et nej har været hurtigt meldt ud, så har de haft en refleksion over det, og det har så afstedkommet at vores elever har fået den plads som vi har bedt om.

Den faste aftale gør forskellen. Vi har været ude for, at en enkelt elev faktisk var ude i en virksomhed hvor kemien ikke passede. Og vi var ude i, hvor er vi henne med vedkommende, er det noget vi skal tage op? Er det et problem? Er det noget der måske ender med, at han ikke kan færdiggøre sin uddannelse?

Men så valgte vi, via det samarbejde, at tage kontakt til en anden virksomhed og fortælle at vi har en udfordring her, som vi gerne vil have hjulpet. Virksomheden spiller med, fordi de ved godt at vi har det forpligtende samarbejde. De siger: lad os prøve, vi ser hvordan det går. Og det afstedkom, at vedkommende faktisk rettede op på noget af det som gav problemer i den ene virksomhed, det viste sig faktisk ikke at være et problem i den anden virksomhed. Og eleven er stadigvæk aktiv og er på hovedforløbet lige nu. Havde vi ikke haft det samarbejde, og fordi vi snakker om det her åbent, kan vi være med til at løse det her. Så det er den forskel at den samarbejdsaftale har haft.

Prototype på samarbejde

Der har ikke været negative udfordringer. Der har været nogen omdirigeringsammenhænge, men det er alt sammen noget vi bare har talt os til rette omkring.

Så selve samarbejdsformen, selve det at man comitter hinanden i den her

”Så hele ideen var at få uddannet elever, men det var også det forhold, at vi fik virksomhederne til at se at det her er et fælles ansvar, det er noget vi arbejder sammen om, det er ikke meningen at skolen uddanner alene, det er noget med at vi sammen finder en måde at få både uddannet, men også sendt eleverne videre i en uddannelsesaftale.”



form, er et stof til videreudvikling. Det er virkelig noget vi også tænker på nu vi har praktikcentret etableret, hvor vi er i gang med at vurdere hvordan og hvorledes vi kan samarbejde med andre brancher inden for de uddannelser vi nu er blevet godkendt til. Vi har nu fem forskellige uddannelser som vi har fået status som praktikcenter indenfor, det vil sige her kan vi se prototypen på noget af det vi gerne vil føre videre fordi det virker.

Kan Bornholmerbil-projektet bruges i forhold til et kommende samarbejde på de andre uddannelser

Direkte. Og det har vi tænkt os, vi har allerede lavet modeller ud fra dette samarbejde. Vi siger, det er den her måde det skal strikkes sammen på, fordi det har vist sig bæredygtig og det gør altså at man tager brodden af den der mistænkeliggørelse mellem institutionerne som faktisk har været en udfordring nogle gange.

For her ved vi, at det er et fællesskab hvor vi sammen løser de problemer der er, når en ung ikke får en uddannelsesaftale. Og blandt andet en direkte afledning af det, var at vores branchemøde som vi holdt her i januar måned, afstedkom at branchen gik beredvilligt ind og accepterede at tilføre os opgaver og give os lov til at udføre opgaver som er lidt mere kommercielle, som er lidt mere realistiske som tager måske en lille smule af deres forretning, hvor at de siger, hvis vi skal have en god forretning, så skal vi altså også kunne tilbyde de unge en udfordring som de kan nikke genkendende til. Sådan at den udfordring vi får på praktikcentret den også er realistisk i forhold til de opgaver de får når de kommer ud i branchen.

Så vi har faktisk fået udviklet så tæt en dialog, så de har accepteret noget af det vi aldrig nogensinde har haft mulighed for før, for vi har før spurgt om det til et tidligere skolepraktik forløb, hvor deres afstand har været meget større i forhold til nu. Så det er en direkte positiv afledning.

Effekter og omplementering

Der er flere effekter, den ene effekt er at nogen af de elever der tror de vil være bilmekaniker, de finder ud af igennem det her forløb, at det ikke lige er dem. Så de bliver omdirigeret til andre indgange og får en anden fremtid end bilmekaniker, det er en afledt effekt. For de bliver jo testet.

Den anden afledte effekt som er den mest positive er, at de får en læreplads, de får direkte en uddannelsesaftale, som er afledt af, at de lærer eleverne at kende og de finder ud af at de kan ikke undvære dem. Og vi har nok to på vej, som kommer ud, fordi de bliver: ”nåh, Mathias er det dig der kommer tilbage, hvor er det hyggeligt vi har de og de opgaver til dig. Og du får selvfølgelig den uddannelsesaftale til sommer, når de nu skal bruge en igen.” Og så er der den direkte hvor at de bare har gået videre i en uddannelsesaftale. Og så er der den 3. effekt det er at vi lærer virksomhederne at kende og de lærer de forskellige uddannelsesaftaleformer at kende.

Det vil sige nogen af de virksomheder som har været tilbageholdende fordi de ikke kan overse 3½ år, de finder ud af, at der er også små korte uddannelsesaftaler de kan få, fx af en skolepraktik elev. Vedkommende har jo mulighed for at få en delaftale, det betyder, at man får en praktikperiode hvor man bliver aflønnet af virksomheden, tidsperioden den er afhængig af hvordan hovedforløbene ligger, men den kan fx bestå af mellem 3 og 6 måneder. Hvor de rent faktisk får løn og bliver en del af virksomheden. Og når den periode er overstået, kan vi løfte vedkommende og det gør vi, og det er fuldstændig klokkeklart, at hvis de ikke får en fuld uddannelsesaftale så tager vi dem tilbage. Det vil sige de finder også ud af, nåh, ja, så kan vi proppe en elev

”Der er flere effekter, den ene effekt er at nogen af de elever der tror de vil være bilmekaniker, de finder ud af igennem det her forløb, at det ikke lige er dem.”



ind hvor vi ellers ikke havde tænkt os at putte en elev ind, i en praktikperiode hvor de fx har rigtig travlt på værkstedet. Så på den måde så lærer de også den side at kende at vi får lige en ekstra ind, vi får en ekstra halv elev ind.

Hvor mange elever har været igennem det her forløb
Syv

Og hvordan med implementeringen?

Det bliver en fast del. Nu udvider vi det bare til andre brancher og vi udvider det også til at omhandle de andre autoforhandlere. Så vi tager hele branchen med i det her. Og så prøver vi at lave en model hvor den bliver spiselig på et bredere perspektiv.

Samarbejdsaftalen med Bornholmerbiler er lagt til rette med Bornholmerbiler, nu laver vi den så bare lidt bredere og siger det her vil vi gerne gøre med hele branchen og så vil vi prøve at finde en model hvor den kommer til at passe. Og ligeledes indenfor de andre fire brancher som vi repræsenterer i praktikcentret

I praktikcentersammenhæng, har vi allerede en dialog med de forskellige virksomheder. Allerede nu hvor vi slet ikke har markedsført os, har de fundet ud af i brancherne, at der er noget der hedder praktikcenter.

Vi havde besøg af en repræsentant fra en stor metalvirksomhed den anden dag, der fandt sin kontorelev. På den måde blev de opmærksom på at der er muligheder de ikke har afprøvet før. Vi har i dag jobsamtaler med nogle unge mennesker, også indenfor kontorområdet, hvor man direkte fra virksomheden ringede op til praktikcentret og sagde, har I nogen der er interesseret i en elevplads? Der er så fire elever der har været til jobsamtale nede i pågældende virksomhed.

Vi ser mere og mere den her med, skal vi snakke elever og virksomheder og uddannelsesaftaler, så snakker vi med praktikcentret. Og vores status gør så at vi får en eller anden form for samarbejdsflade hvor tingene bliver lidt nemmere, også hvis vi kommer ud og beder om at få denne her form for samarbejdsaftale. Så derfor tror vi ikke, at det bliver så stor en udfordring. Fordi vi ved også godt at Bornholmerbiler var jo en afgrænset enhed. Det var 6 forhandlere og vi kunne sige, nu tester vi det. Men det var samtidigt også nogen af de hårde drenge, så det var også noget der krævede noget foderarbejde for at få løsnet op på dem.

Så mange af de virksomheder vi skal samarbejde med, er måske ikke så krævende som de var fra starten af. Så jeg ser det slet ikke som noget problem. Vi får lavet en samarbejdsflade hvor man får en mere eller mindre formaliseret kontrakt, men i hvert fald en eller anden form for samarbejdsaftalepapir, som virksomhederne er klar over og som vi er klar over. Under alle omstændigheder skal virksomhederne jo have på skrift aftalen med eleven, de skal have forsikringsforhold at vide og den slags ting, så det er meget nemt at koble en samarbejdsaftale på.

Hvad har været den største succes i det her projekt omkring Bornholmerbiler?
Uden at tænke, så er den største succes altid at eleven kommer i en uddannelsesaftale, det er klart.

Men det som faldt mig ind, det er at virksomhederne spiller så positivt med som de har gjort. For det er faktisk noget af det som vi slåset rigtig meget med, det er at skolen kommer og er sådan lidt irriterende og de har heller ikke altid forstået at undervise rigtigt og alt det der. Så det nedbryder barriererne.

”Samarbejdsaftalen med Bornholmerbiler er lagt til rette med Bornholmerbiler, nu laver vi den så bare lidt bredere og siger det her vil vi gerne gøre med hele branchen og så vil vi prøve at finde en model hvor den kommer til at passe. Og ligeledes indenfor de andre fire brancher som vi repræsenterer i praktikcentret”



Hvad er så projektets største problem og udfordring?

Det er at få dem løftet videre i uddannelsesaftale, det er den største udfordring at få lukket aftalen. For når samarbejdet kører rigtig godt og hvor man siger, nu har vi et fællesskab omkring det med eleven. Og det vi helst vil det er at sparke eleven ud over kanten, så er det lige at være lidt raffineret i forhold til at få løftet eleven videre. Og så er det i de helt indledende faser, det der med at få forklaret hvad det er det går ud på, i forhold til virksomheden.

Er der nogen anbefalinger du kunne give videre?

Det er beskrivelsen. Man skal have formuleret og fuldstændig skitseret hvad det er vi vil med det her, og så skal man selvfølgelig have afklaret lovgivningen i forhold til selv samme og så skal det præsenteres.

Og så er det rigtig vigtigt at man finder de rigtige personer. Vi ser at når at vi taler med brancher, så er der nøglepersoner, der trækker i de rigtige tråde. Og at spotte dem, det er den vigtige del af det, for så går alting meget nemmere efterfølgende. Så det er en rigtig vigtig detalje som man ikke altid tænker over. Beskrivelsen og så få nogen medspillere med, med det samme. Prøv at finde ud af om der er nogen der kan være en slags gennemgående agitatorer for vores projekter.

Kunne du snakke lidt om hvordan det var før praktikcentret?

Vi har tidligere sloget med brancherne i forhold til et dårligt image, vi har haft svært ved at formidle vores budskab på den rigtige måde, Bornholms Erhvervsskole som det hed dengang.

Og der havde vi problemer med at få budskabet ud over kanten. UTA har helt klart har været med til at sætte det på dagsordenen, at vi har et fælles ansvar for, at få uddannet de unge mennesker. Og vi har også den udfordring at Bornholm har brug for arbejdskraften. Så på den konto kan man sige at UTA har været med til rigtig meget oplysning, og det har faktisk været med til at løfte os, så vores image har fået et positivt boost.

Der er også sket meget med samarbejdet med de enkelte institutioner, når vi snakker samarbejdsflader: Vejledere imellem og i forhold til jobcenter og produktionsskolen, og andre institutioner som vi før ikke har været opmærksomme på, det er nu blevet sådan en fast bestanddel.

”UTA har helt klart har været med til at sætte det på dagsordenen, at vi har et fælles ansvar for, at få uddannet de unge mennesker.”



Interview

BORNHOLMERBILER

JIM MAAR, INDEHAVER OG SALGSCHEF MIDTBORNHOLMS AUTO + LÆRLING PATRICK

Deltagere i projekt Bornholmerbiler

Jim: Pauli og Flemming kom og præsenterede os for at de ville købe en skurvogn, og så skulle vi have 4-5 elever rendende rundt ude på værkstedet. Der skulle lige sluges nogle kameler. Man kan ikke holde styr på 4-5 unge mennesker med mobiltelefoner og snak, så det blev skudt i sænk. Og så forpligtigede vi os til at tage x antal unge mennesker i løbet af et år. Og jeg troede faktisk det kørte i 3 år, der blev ikke sagt det stoppede efter 3 kvart år. Og jeg tror egentlig vi levede op til de forpligtigelser vi lovede jer dengang i Bornholmerbiler at alle har haft SKP elever ude og vi har jo selv haft Patrick af to omgange. Og han er jo så i lære nu. Der blev også sagt, papirarbejde det styrer I selv, det gider vi ikke at rode med. Jeg kan heller ikke mindes at jeg har set papirer på det, andet end en faktura.

Patrick: Jeg startede på skole-praktik fordi jeg ikke kunne finde nogen læreplads i starten. Og så sendte de mig ud i Toyota, hvor jeg har gået siden august, og så tog de mig så til vinter, fordi de godt kunne lide mig. Og så var jeg også på hovedforløb ind i mellem mens jeg var i praktik her.

Jim: Vi har vist kun set Flemming 1 gang, men Pauli kender vi, han er jo en elev-sælger. Men vi lavede bare en aftale og så kørte det bare. Vi gav håndslag på det på det møde, at det var sådan vi gjorde. Der var ikke noget forkromet kontrakter eller andet.

Jim: Bornholmerbiler det består af de autoriserede forhandlere på Bornholm uden Peugeot, så vi er 6 medlemmer som repræsenterer 13-14 bilmærker. Vi har denne her forening Bornholmerbiler, og har set et lys i at samarbejde ved fx at have fælles biludstillinger og servicering af lifte. Vi fik et tilbud for nogle år siden, og i stedet for at vi måske har 8-15 lifte så har vi pludselig 90 lifte, så kan vi pludselig handle fornuftigt ind hos leverandørerne. Der er nogen der er mere for elever end andre, og der er ingen tvivl om at vi kan godt lide at have elever, som vi garanterer en god uddannelse, så vi har faktisk 5 elever, så vi er 16 mand i øjeblikket.

Jim: Helt grundlæggende er det forfærdeligt at der i øjeblikket går 32 unge mænd på et grundforløb, som gerne vil være automekanikere og der er 5 lærepladser om året i branchen. Det er jo Paulis job at få nogen unge ud, men lige meget hvor meget han sælger, så er det jo lidt op af bakke. Og det undrer os at nogen af de mindre værksteder ikke har elever.

Patrick: Hvis ikke jeg havde været så heldig at have fået en praktikplads, hav-



de det betyder at jeg måske havde overvejet en ny uddannelse, fordi det ikke er det sjoveste at gå i skole-praktik. Der er ikke rigtig noget at lave på skolen. Så jeg overvejede smed, men jeg var så heldig at få lærepladsen. Her er altid god humor og jeg kan altid få hjælp og spørge hvis der er noget.

Jim: Hvis man ser på kapaciteten, så er det jo de autoriserede værksteder som har 4-5 svende gående og det er dem som kan afsætte lidt tid til at være mentor for de unge mennesker. Man skal jo ikke have en lærling eller en lånelærling ind som bare skal gå og feje. Lærlingen skal blive dygtig. Det gennemgående det er, at jo hurtigere vi kan gøre en lærling dygtig, jo hurtigere kan vi tjene penge på ham og jo bedre mekaniker får vi ud af det. Og hvis man har en god reparation, skal man skifte en motor eller en gearkasse, ikke kun gå og skifte hjul og skifte olie. Han skal også være med til noget af det sjove, hvor man får hænderne helt ned i materien, det er jo der man får de gode lærlinge ud af. Ham der har gået at feje i 3½ år eller kun gået og sat dæk på, det er jo en dårlig mekaniker og SKP eleven får også lov til at komme hjem med olie på hænderne.