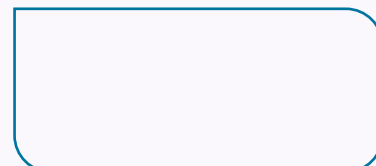


Inspirationskatalog

Samarbejde mellem virksomheder og skoler



KÆRE VIRKSOMHED

Når I åbner dørene for børn og unge, er I med til at sikre fremtidens arbejdskraft og inspirere nutidens børn og unge til en fremtid indenfor jeres fag og branche. I bliver synlige i lokalsamfundet, er med til at danne tætte relationer til den lokale skole, og hvem ved, måske møder I jeres kommende lærling og medarbejder.

Der er derfor mange gode grunde til at åbne sine døre og invitere skoleelever indenfor.

I dette inspirationskatalog her har vi samlet et bredt udsnit af muligheder indenfor skolevirksomhedssamarbejde, så I nemt kan finde en model, der passer til lige netop jeres virksomhed. Samtidig får I en trin-for-trin guide til, hvordan I selv kommer i gang. Derudover kan I læse om virksomheder, der allerede har gode samarbejder med skoler og gymnasier. Virksomhederne giver deres bedste råd til at komme i gang og fortæller hvorfor de, ligesom utallige andre virksomheder, engagerer sig lokalt og er en del af et givende skolevirksomhedssamarbejde.

Der er mange måder at starte et samarbejde. Det vigtigste er, at I har lyst til at åbne jeres døre for den næste generation, og vise de mange uddannelses- og jobmuligheder, der eksisterer i jeres virksomhed.

Vi har delt kataloget op i to kategorier, alt efter, hvor mange unge I ønsker at invitere ind ad gangen. På den måde finder I nemt det format, der passer jeres virksomhed.

Til slut finder I eksempler på samarbejder mellem virksomheder og skoler og lokale initiativer, der kan give jer videre inspiration.

Vi håber, at vi har vakt jeres nysgerrighed. Og husk at I altid kan række ud til os i DI Lærlingeindsatsen.

Med venlig hilsen
Line Stentoft Andersen
Chef for DI Lærlingeindsatsen

INDHOLDSFORTEGNELSE

Samarbejde med en klasse

- Få besøg af skoleklasse** **side 4**
Kom godt i gang og læs erfaringer fra kranproducent HMF **side 5**
- Skræddersy et virksomhedsbesøg med den lokale skole** **side 8**
Kom godt i gang og læs erfaringer fra snedker- og tømrerfirmaet Beatræ **side 9**
- Adoptér en skoleklasse** **side 12**
Kom godt i gang og læs erfaringer fra Autohuset Vestergaard **side 13**
- Fra lærling til rollemodel** **side 16**
Vejen til en erhvervsuddannelse, rollemodelkorps

Samarbejde med en elev

- Erhvervspraktik** **side 18**
Kom godt i gang og læs erfaringer fra plast-, letmetal- og EPS/EPP-producent Idé-Pro **side 19**
- Særligt tilrettelagt forløb** **side 22**
Kom godt i gang og læs erfaringer fra tømrerfirma Store Hedebygd Entreprise **side 23**

Bliv inspireret af lokale initiativer

- Det handler om at plante et frø** **side 27**
– erfaringer med efterskoler og lokale samarbejder fra Maskinfabrikken JST
- ”Dét, der sælger, er ung-til-ung-dialog”** **side 29**
– erfaringer med gymnasier fra stål- og teknikgrossisten Lemvigh-Müller

Værd at overveje inden I går i gang

side 33

FÅ BESØG AF SKOLEKLASSE

Ønsker I at invitere hele skoleklasser på virksomhedsbesøg og tæt på jeres dagligdag?

Gennem skolefaglige virksomhedsbesøg får I mulighed for at nå ud til mange elever på kort tid. I viser, hvad I arbejder med og giver eleverne en forståelse for, hvordan skolens fag bruges ude i de lokale virksomheder – det man også kalder praksisfaglighed.

Som virksomhed kan I koble jer på forskellige undervisningsforløb, hvor undervisningsmaterialer målrettet eleverne er udarbejdet på forhånd. Det gør det nemt og let at gå til for jer som virksomhed.



Maria Rytter Lützen, HR Partner i HMF, sammen med to af kranproducentens smedelæringe.

HMF

- Maskinfabrik og kranproducent
- Hovedkontor i Højbjerg og afdelinger i ind- og udland
- 530 ansatte

KOM GODT I GANG

1

Kontakt kommune

Én måde at komme i gang med at få besøg af skole- eller gymnasieklasser er at undersøge på nettet om der er samarbejder i jeres kommune omkring ”virksomhedsbesøg”, ”skolevirksomhedssamarbejde” eller ”praksisfaglighed”. Tag kontakt til den relevante medarbejder og få information om hvordan I kan bidrage. Mange kommuner har også erhvervsplaymakere ansat, som bygger bro mellem skoler og virksomheder. Se om jeres kommune har en erhvervsplaymaker tilknyttet via listen **her**, hvor I også finder kontaktoplysninger.

Alternativt tag kontakt til **Åben Virksomhed**. Nedenfor beskriver vi, hvordan I med hjælp fra Åben Virksomhed kan komme godt i gang.

2

Kontakt Åben Virksomhed

Kontakt Åben Virksomhed via kontakt@aabenvirksomhed.dk eller per telefon.

Når kontakten er etableret, finder I sammen ud af, hvordan I som virksomhed passer ind i de forskellige eksisterende undervisningsforløb. Det kunne være ”Metal og muligheder”, ”Den digitale butik”, ”Byg en vej - asfalt og teknologi” eller nogle af de over 30 andre målrettede forløb.

Hvis I kan se jer selv i formatet og indgår i et samarbejde, vil jeres logo og kontaktoplysninger på jeres ansvarlige i virksomheden fremgå på Åben Virksomheds hjemmeside.

3

I bliver kontaktet af en lærer

Når en skolelærer fra jeres lokalområde ser et match mellem jer og klassens undervisning, tager de kontakt til jeres ansvarlige medarbejder. I aftaler hvornår et besøg passer ind, samt praktiske detaljer.

I bestemmer selv, hvor mange besøg I vil have, og I kan i travle perioder altid takke nej.

Læreren står for at forberede eleverne på besøget og koble undervisningen til jeres virksomhed.

I forbereder jer, eks. på rundvisning og oplæg om virksomheden målrettet aldersgruppen. Det kan være hvilke uddannelses- og jobtyper, der er hos jer, hvad I konkret laver, hvordan en arbejdsdag ser ud og hvorfor det er fedt at arbejde hos jer.

4

Besøg af skoleklasse

I får besøg af klassen og lærere. Besøget varer typisk 1–2 timer.

Når klassen er sendt godt hjem, er jeres opgave klaret, og I har som virksomhed ikke flere forpligtelser overfor klassen eller skolelæreren.

Virksomhedsbesøg får elever i erhvervspraktik

– erfaringer med virksomhedsbesøg fra kranproducent HMF i Højbjerg

Hvordan kom I i gang med at invitere skoleklasser ind i HMF?

Vi er med i det projekt, der hedder Åben Virksomhed. Via deres platform får vi besøg af skoleklasser, som får undervisning i metal- og smedeområdet eller i robotter. Skolen bestemmer selv, hvad de gerne vil have af emne, og så kontakter de os direkte via Åben Virksomheds hjemmeside, hvor vi fastsætter dato.

Åben Virksomhed er en nem måde at komme i gang med at arbejde med skolerne. De faciliterer alt det grundlæggende og stiller platformen til rådighed, så man ikke selv skal ud at opsøge skolelærere.

Hvordan samarbejder I med skolen?

Når en klasse viser interesse, starter vi en dialog med læreren, hvor vi blandt andet spørger ind til, hvor mange de er og hvad årsagen er til, at de vælger HMF og selve emnet. På den måde kan vi målrette besøget bedst muligt, så vores oplæg og opgaver ikke bliver alt for højtravende. Vi vil jo også gerne give eleverne den rette information, så de efterfølgende kan arbejde videre med opgaver i klasselokalet.

Efter besøget stiller vi os til rådighed, hvis der er behov, men det er sjældent at skolen har opfølgende spørgsmål. Det skulle da lige være, når vores produktion fanger elevernes interesse ift. praktikaftaler.

Hvordan forbereder I jer?

Vi sætter 2,5 time af til besøget. Alle får sikkerhedsveste og vi så stiller sodavand frem.

Eleverne får først et overordnet oplæg om HMF. Om hvad en kran er, hvilke opgaver en kran løser, hvad der er vigtigt for slutbrugeren og så taler vi om produktionen. Derefter deles klassen op i to grupper, da vi ikke kan have en hel klasse med på rundvisning, når produktionen kører.



Vi kan plante frø hos de unge om, at teknik er spændende. Og dét kan det være for både hænder og hoveder.

Og fordi vi er den type virksomhed, vi er, skal der af sikkerhedsmæssige årsager klargøres, at vi får besøg af en skoleklasse. Derfor er vi selvfølgelig rundt og lave aftaler med medarbejderne. Så på den måde er der noget forarbejde i at få aftalerne på plads.

På rundvisningen møder elever vores operatører ude på fem-seks forskellige stationer, og hører om deres funktioner. Det går der fem minutter med ved hver station. Mens den ene gruppe er på rundvisning, får den anden gruppe en opgave, de skal løse og derefter bytter vi, så alle kommer rundt i HMF.

I alt har vi nok brugt 15–20 timer, som sikkert kan mindskes i takt med, at vi bliver mere rutinerede.

Hvad har I fået ud af at have skoleklasser på besøg?

Det er et sjovt afbræk i hverdagen at få klasserne på besøg. Og vi oplever, at vores medarbejdere meget gerne vil fortælle om deres fag og arbejde.

Efter sidste klassebesøg blev vi kontaktet af to interesserede elever. De syntes det havde været sjovt og interessant at høre om vores produktion. Så de kom i erhvervspraktik hos os.

Når vi er med i Åben Virksomhed, er det vores måde at få en lille historie ind i folkeskolen. Lærlinge hænger ikke på træerne og sammen med andre virksomheder kæmper vi om det samme lille felt. Derfor er vi også nødt til at skabe noget fortælling og historie om, hvad det vil sige at være lærling.

Danmark lever også af, at vi finder på kloge ting omkring automatisering og maskiner, og os i HMF er nogle af opfinderne. Vi kan plante frø hos de unge om, at teknik er spændende. Og dét kan det være for både hænder og hoveder. For innovation gælder også håndværkerne – ingeniører kan ikke automatisere noget uden først at have talt med håndværkerne, der har stået med det i hænderne.

Har I et godt råd til andre virksomheder?

Det ville være at koble sig på Åben Virksomhed. Det er nemt, fordi de stiller en platform til rådighed og står for det primære. Så undgår man blandt andet selv at skulle opsøge skoler og lærere.

Og så helt klart at bruge de folk, der er ude i produktionen i forbindelse med besøget. De er gode ambassadører for deres eget arbejde og fag.

Sørg også for, at der er noget praktisk eleverne kan lave, så de ikke sidder stille i flere timer. Få dem rundt i virksomheden, så de får en føling af, hvad I kan som virksomhed.

ÅBEN VIRKSOMHED

Åben Virksomhed er en indsats i Dansk Arbejdsgiverforening, der hjælper virksomheder med at vise deres arbejdsplads og branche frem til børn og unge, så de får øjnene op for, hvorfor I er en attraktiv arbejdsplads og hvad der skal til for at arbejde hos jer. På den måde får eleverne et mere oplyst grundlag, når de skal vælge job-og uddannelsesretning.

SKRÆDDERSY ET VIRKSOMHEDSBESØG MED DEN LOKALE SKOLE

En anden måde at afholde virksomhedsbesøg er at skræddersy et besøg og forløb. Det kan man gøre ved at tage kontakt til en specifik skole, men det kan også ske i samarbejde med Naturvidenskabernes Hus.

Sammen udvikler I et virksomhedsbesøg, så det for eksempel passer ind i temadage eller en projektuge i skolen. I sikrer en kobling til de aktuelle skolefag, hvilket gør besøget ekstra relevant for eleverne. Måske eleverne endda udarbejder et produkt hos jer, så de også har noget at vise frem på skolen. Eleverne får indblik i jobmuligheder og inspireres til kommende uddannelsesvalg. Samtidig får de viden og gode oplevelser med hjem til videre samtale og undervisning.



Tre træentusiaster, fra venstre direktør i Beatræ Ole Thorgersen, projektleder August Frøde og tømrer Henrik Øberg Pedersen

BEATRÆ

- Snedker- og tømrerfirma
- Værksted og kontor i Stenløse
- 50 medarbejdere

KOM GODT I GANG

1

Kontakt jeres kommune

Undersøg på internettet om der er samarbejder og initiativer i jeres kommune omkring "virksomhedsbesøg", "skolevirksomhedssamarbejde" eller "praksisfaglighed". Tag kontakt til den relevante kommunale medarbejder, vis jeres interesse og få mere information om hvordan I kan bidrage.

En anden mulighed er at kontakte Naturvidenskabernes Hus via **nvhus.dk**. De kan hjælpe jer med spændende og inddragende virksomhedsbesøg. Nedenfor beskriver vi, hvordan I med hjælp fra Naturvidenskabernes Hus kan komme godt i gang.

2

Få hjælp af Naturvidenskabernes Hus

Send en mail til Naturvidenskabernes Hus på kontakt@nvhus.dk eller ring dem op på 2971 5408. Gennem dem kan I få sparring til det gode virksomhedsbesøg, blive sat i kontakt med mulige interesserede skoler i lokalområdet og høre om samarbejdsmuligheder, såsom projektet Science Day.

3

Match og forbered det gode virksomhedsbesøg

Når der er et match mellem en interesseret skole og jer, starter I et samarbejde. I udvikler sammen et virksomhedsbesøg, så I får vist jeres hverdag, spændende arbejdsprocesser og virksomhed frem. Der vil i nogle tilfælde løbende være en konsulent tilknyttet processen. Dette kan afhænge af om den kommune jeres virksomhed er placeret i, har en samarbejdsaftale med Naturvidenskabernes Hus.

I finder inspiration til det gode virksomhedsbesøg **her**. Læs også mere om virksomhedsrelaterede aktiviteter **her**, begge dele produceret af Naturvidenskabernes Hus.

Lokal synlighed og fornyet stolthed

– erfaringer med virksomhedsbesøg fra snedker- og tømrerfirma Beatræ i Stenløse

Hvordan kom I i gang med at invitere skoleklasser indenfor?

Det startede faktisk med en virksomhedssafari arrangeret af Naturvidenskabernes Hus og Egedal Kommune. Her kom skolelærere fra lokalområdet og folk fra kommunen på besøg hos forskellige lokale virksomheder, blandt andet Beatræ. Derefter tog en af lærerne kontakt til Naturvidenskabernes Hus i håb om et samarbejde med os. Læreren så et godt match mellem hans fag og vores virksomhed.

Vores direktør, Ole, var total klar på idéen og gav projektet videre til mig.

Sammen med en konsulent fra Naturvidenskabernes Hus og skolelæreren har vi ideudviklet og tilpasset forløbet.

Vores kontaktperson og læreren fra Ganløse Skole har virkelig været en kæmpe drivkraft i at få gennemført besøgene. Han var enormt engageret, og har stået for at koble hans undervisning og forberedelse i klasselokalet sammen med det, der så skulle bygges hos os.

Hvordan afholdt I arrangementet?

Vi havde besøg af to 8. klasser, hvor hver klasse var her én hel dag for at bygge fuglehuse. Vi stillede fire pavilloner op udenfor og indrettede det fint med gamle høvlebænke, så der var noget miljø. Det gjorde også, at vi kunne afskærme eleverne for maskiner og større værktøj, så alt var klappet af rent sikkerhedsmæssigt. Selve byggeopgaven har vi også udtænkt sådan, at eleverne kun skulle bruge håndholdt værktøj. Og så fik de et oplæg fra morgenstunden om sikkerhed, sund fornuft og vi præsenterede de voksne, der ville stå ved dem i løbet af dagen.

Eleverne blev inddelt i grupper af fire, hvor de skulle samarbejde om at få bygget et fuglehus, udtænke avancerede detaljer og dekorere det med maling. Til slut udpegede vi det flotteste fuglehus, så der blev fundet en vinder.



Al den begejstring der opstår, både hos eleverne og skolelærere, men også hos os i Beatræ. Det har været fedt.

Hvordan forbereder I jer?

Det har krævet en masse timer, det kan man ikke komme uden om. Samlet set har den ansvarlige for afviklingen brugt nok 14 dage fordelt på otte måneder. Min kollega, Henrik, der var med til at stille pavilloner klar og afvikle forløbene har brugt tre dage. Men så ligger der også et helt undervisningsforløb og en proces klar, til når det skal afvikles næste gang.

Og så er det er det hele værd. Alt den begejstring der opstår, både hos eleverne og skolelærere, men også hos os i Beatræ. Det har været fedt.

Materialerne, som træ og tagpap, har vi bare fundet i gemmerne. Vi har skåret overskudstræ til, så det var klar til brug for eleverne. Så der har ikke været nogle udgifter. Og meget af værktøjet blev sponsoreret. Det kan bruges igen, sammen med pavillonerne, hvis vi skal afholde det igen næste år.

Hvorfor valgte I at være med i et skolevirksomhedssamarbejde?

Vi gjorde det egentlig ikke fordi vi mangler lærlinge eller medarbejdere, men fordi vi gerne vil være med til at give viden og inspiration videre til de unge.

Vi synes at Verdensmålene er spændende, især det med *Kvalitetsuddannelse*, som det her projekt ligger indenfor. Og hvis man gerne vil være med til at påvirke og sige noget, og være med til at vise unge hvad byggefagene kan, så var det her en oplagt mulighed.

Hvad har I fået ud af at invitere klasser indenfor?

Ofte bliver byggebranchen omtalt negativt, men vi vil gerne være med til at give et andet billede af branchen.

Det at vise fagene frem og give sin faglige viden og stolthed videre, det giver også fornyet energi. Man får et nyt blik på sit fag, hvad tømrerfaget kan og hvorfor det egentlig er så fedt. Og når man så også kan vække begejstring hos elever og lærere, så det er det hele værd.

Og så har det jo genereret en masse omtale og fine artikler i aviserne. Egedals borgmester var jo også forbi en af dagene og var med til at lave fuglehuse med eleverne. Sammen med de elever, der færdiggjorde hendes fuglehus, var vi på rådhuset ved en lille fin ceremoni og overrække det til hende. Det skaber jo noget reklame for Beatræ.

NATURVIDENSKABERNES HUS

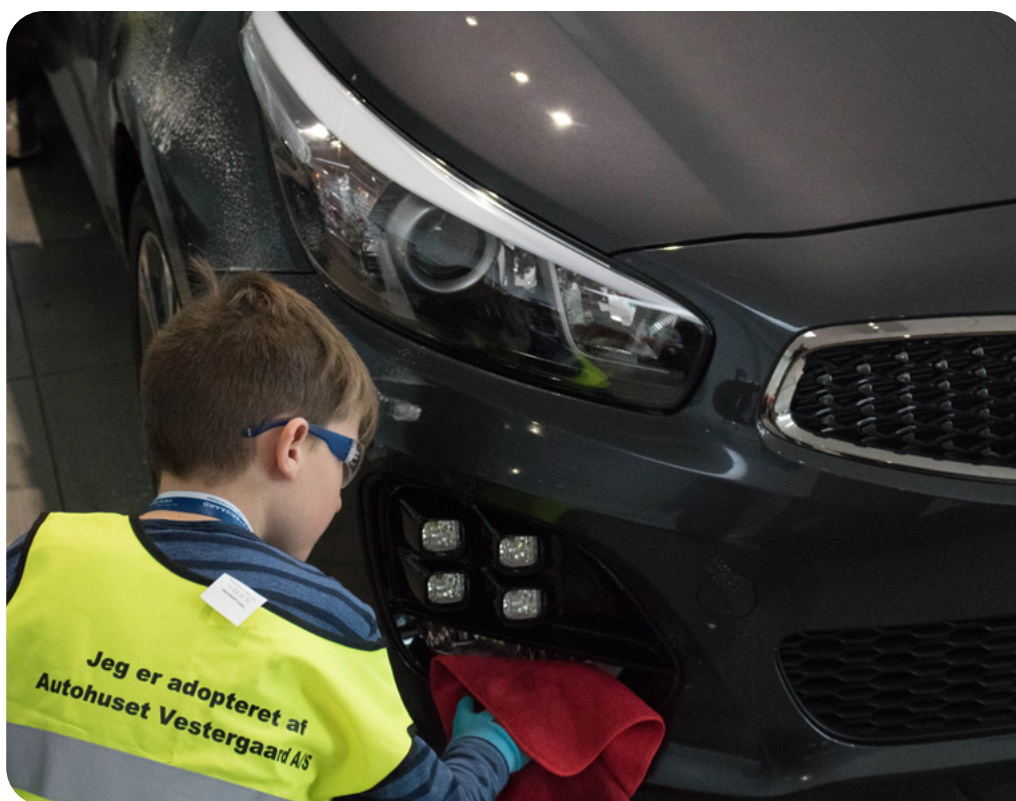
Naturvidenskabernes Hus arbejder for at inspirere børn og unge til at tage en uddannelse, der bredt set peger ind i naturvidenskab, teknologi og IT-området. Det kan f.eks. være produktionsvirksomheder, fødevarerområdet eller i byggebranchen.

ADOPTÉR EN SKOLEKLASSE

At adoptere en skoleklasse giver jer som virksomhed en tæt relation til den samme klasse gennem en årrække. I får glæde af eleverne allerede fra de er i indskolingen og følger dem måske helt op til 9. klasse.

Samtidig viser I eleverne de mange spændende jobfunktioner, muligheder og facetter, der er i jeres virksomhed. Det sker i tæt samarbejde med skolelæreren, hvor fag og læringsmål løbende tænkes ind i virksomhedsbesøget.

Hvis I kan introducere eleverne både for jeres produktion og administration er det en fordel. Det giver nemlig eleverne de mest alsidige indgangsvinkler til arbejdslivet og en bredere introduktion til forskellige uddannelsesvalg.



Adoptionsklasse på besøg hos Autohuset Vestergaard

AUTOHUSET VESTERGAARD

- Person- og lastvognsmekaniker
- Landsdækkende automekaniker
- 600 ansatte

KOM GODT I GANG

1

Kontakt kommune eller RelationsNetværket

Undersøg om jeres kommune har en ordning for adoptionsklasser, eksempelvis via kommunes hjemmeside.

Alternativt kan I tage kontakt til RelationsNetværket, der matcher virksomheder med skoleklasser og koordinerer samarbejdet. Kontaktoplysninger finder I på projektets **hjemmeside**.

Hvis I vælger at samarbejde med RelationsNetværket, kan I læse om processen nedenfor.

2

Match mellem jer og skoleklasse

I kontaktes af RelationsNetværket per mail, hvor I hører mere om initiativet. Hvis I indgår i et samarbejde er der krav om, at I som virksomhed skal have adoptionsklassen på læringsbesøg to gange årligt. Derudover skal I have én medarbejder, der er fast kontaktperson og repræsenteret ved møder og i læringsforløb.

RelationsNetværket matcher jeres virksomhed med en lokal og motiveret skoleklasse, der er orienteret om jer som virksomhed, formålet og det logistiske i besøget.

RelationsNetværket fastsætter sammen med jer en dato for opstartsmøde.

3

Opstartsmøde

RelationsNetværket afholder opstartsmøde, hvor skolelærer og den ansvarlige fra jeres virksomhed lærer hinanden bedre at kende. Mødet finder sted enten på skolen eller i en virksomhed. Foruden RelationsNetværkets projektleder, der er facilitator, kan der også være to-tre andre lokale virksomheder tilstede, der ligesom jer mødes med skolelærere tilknyttet deres adoptionsklasser.

Sammen med skolelæreren planlægger I tema, program og dato for jeres første læringsbesøg ude i virksomheden. RelationsNetværket tager referat, så alle er indforstået med det der er aftalt.

Mødet varer 1–2 timer.

4

Første besøg af adoptionsklasse

I tager imod jeres nye adoptionsklasse ude i virksomheden, og så er I i gang.

Et læringsbesøg i virksomheden tager i gennemsnit 2–3 timer.

Der vil årligt være to evaluerings- og planlægningsmøder samt to læringsbesøg ude hos jer. Ved hver evaluerings- og planlægningsmøde aftales tema, program og dato.

Automekaniker har inviteret adoptionsklasse ind gennem 8 år

– erfaringer med adoption af skoleklasser fra Autohuset Vestergaard i Odense

Hvordan kom I i gang med samarbejdet?

Vi blev kontaktet af Karsten fra RelationsNetværket, en organisation, der koordinerer alt samarbejde omkring adoption af skoleklasser. Han fortalte om initiativet, hvor man som virksomhed følger den samme klasse gennem en årrække og får besøg af eleverne to gange årligt. Her i vores Odense-afdeling startede vi selv med en 0. klasse, som nu er blevet en 8. klasse. Det er supersjovt at følge dem i så mange år.

Hvordan samarbejder I med folkeskolen?

Her klarer RelationsNetværket faktisk det hele. De indkalder til planlægningsmøde, tager referat og sammen fastsætter vi de næste datoer for virksomhedsbesøg, så det ligger på plads.

Ved møderne, som afholdes to gange om året, sidder vi sammen med kontaktlærerne og tre andre lokale virksomheder fra forskellige brancher, der også er en del af initiativet. Her deler vi erfaringer, fortæller om sidste læringsforløb, hvad der var fedt og hvad der fungerede mindre godt. Dét der er sjovt, er, at man har forskellige aldersgrupper, så man lærer af hinandens erfaringer.

Det er også her, at vi sammen med læreren planlægger næste besøg, så det bliver målrettet aldersgruppen. For eksempel hvem der forbereder hvad og hvor mange af vores medarbejdere undervisningsforløbet kræver. Så præsenterer man for hinanden, giver feedback og så kører det bare.

Møderne foregår på skift i de fire virksomheder, så man også kommer lidt rundt og får et netværk ud af det.



*Det er supersjovt at følge
dem i så mange år.*

Hvordan forbereder I jer?

Adoptionsklassen er på besøg hos os to gange om året i cirka tre timer ad gangen. Derudover er der to planlægningsmøder om året af max to timer.

Inden klassen kommer på besøg bruger den ansvarlige medarbejder cirka én dag til forberedelse.

Og så prøver vi jo at finde noget, der giver mening for eleverne. I første omgang var det rigtig meget leg. Vi byggede sæbekassebiler, hvor forældrene kom til sæbekasseløb om eftermiddagen, og så stod de og hujede og fik serveret pølser.

Senere havde eleverne noget om tegneprogrammer i skolen, jamen så prøvede vi at forme fremtidens bil. Sidste gang talte vi om, hvad eleverne skal lave, når de bliver store. Så vi havde én medarbejder fra hver funktion i Autohuset Vestergaard, og så gik eleverne rundt hos dem og talte om de forskellige jobfunktioner og muligheder. Og til næste gang, skal de så have lavet et ansøgning, hvor de så søger et af vores jobs.

Vi styrer det på selve dagen og tænker det igennem et par dage før. Det plejer at gå rigtig fint.

Hvorfor har I valgt at adoptere en klasse?

Formålet på længere sigt er at få flere håndværkere – det er dem, der er svære for os at finde. Pladesmede er jo bare ikke en uddannelse, som folk sidder og drømmer om. Men hvis nogle af eleverne vælger mekaniker-vejen, så er Autohuset Vestergaard forhåbentligt det første, der popper op i hovederne hos dem.

Og det kortsigtede formål er jo, at forældrene måske også køber en bil, men først og fremmest handler det for os om, at eleverne synes det er sjovt og vi bliver et fedt sted at komme. Den dag de skal til at søge arbejde, så er det den fede oplevelse og gode relationer, der gør, at de forhåbentlig søger hen til os.

Har I et godt råd til andre virksomheder?

Det kræver noget tid at have en adoptionsklasse. Og for at give eleverne en god oplevelse, så skal det gøres ordentlig. Så det vigtigste er, at man finder en medarbejder i afdelingen, som synes det er sjovt og som brænder for det.

FRA LÆRLING TIL ROLLEMODEL

I stedet for at invitere klasser og grupper ind på jeres arbejdsplads, kan I sende jeres lærling eller elev ud til en skoleklasse.

Der eksisterer allerede etablerede initiativer som f.eks. Vejen til en erhvervsuddannelse, der med rollemodeller besøger skoler i hele landet. De udbreder kendskab til erhvervsuddannelser, håndværksfagene og forskellige brancher.

Ved at lade jeres lærling blive rollemodel bidrager I til at nedbryde fordomme og oplyse unge i udkolingen om erhvervsuddannelserne.

Vejen til en erhvervsuddannelse, rollemodelkorps

Som rollemodel i Vejen til en erhvervsuddannelse besøger man 7.–9. klasser. Man fortæller om sin hverdag i lære og på skole, og om sin vej til en erhvervsuddannelse.

Jeres lærling skal være mellem 17–28 år for at være med og lærlingen skal kunne holde oplæg en gang om måneden. Til gengæld får I gratis promovning af jeres virksomhed og lærlingens fag. Men I får også en lærling, der trænes i præsentationsteknik, en der kan sætte ord på sin faglige stolthed og holde oplæg for større forsamlinger.

Et skolebesøg varer 45 eller 90 minutter, og som virksomhed får I lønkomensation for alle de timer jeres lærling bruger på skoleoplæg, inklusiv transporttid.

Har I spørgsmål eller vil I og jeres lærling være med, så kontakt holdet bag Vejen til en erhvervsuddannelse på rekruttering@eeo.dk eller 2510 3016.

Læs mere om initiativet **her**.



Rollemodeller fra Vejen til en erhvervsuddannelse



ERHVERVSPRAKTIK

Der er mange fordele ved at åbne dørene for erhvervspraktikanter. Med en erhvervspraktikaftale får I nemlig over flere dage mulighed for at give en elev et godt indblik i jeres arbejdsopgaver og processer. Eleven kan få kendskab til en bredere vifte af funktioner og komme godt rundt i virksomheden og i afdelingerne. Samtidig bliver den unge automatisk en del af jeres fællesskaber og oplever de hyggelige stunder i virksomheden.

I får mulighed for at promovere jeres virksomhed og branche. Og fortælle om de forskellige job- og udviklingsmuligheder og hvilke uddannelsesbaggrunde og kompetencer, der kræves hos jer.

En erhvervspraktik kan foregå over fem dage eller færre dage. Alle elever i 8. og 9. klasse har ret til at komme i erhvervspraktik i mindst en uge. For elever i 6. og 7. klasse er det en mulighed, men ikke en ret.

Læs mere om erhvervspraktik på ministeriets hjemmeside her: uvm.dk



Fra højre, Idé-Pros produktionschef, Henrik Møller, sammen med Lasse, der er tidligere erhvervspraktikant og nu har fritidsjob hos Idé-Pro.

IDÉ-PRO

- Plast-, letmetal- og EPS/EPP-producent
- Hovedkontor i Skive, produktion i Skive og Glyngøre, salgsafdelinger i Sverige og Indien
- 276 ansatte

KOM GODT I GANG

1

Gør jer synlige

For at komme i gang med at invitere erhvervspraktikanter indenfor, så søg efter "erhvervspraktik" på jeres kommunes hjemmeside. Nogle kommuner har deres egne portaler, hvor I kan skrive jer på. Andre gange skal I ringe direkte til skolen. I kan også ringe til kommunen for at undersøge, hvordan I kan byde jer til.

Alternativt kan I på jeres hjemmeside vise, at I gerne vil have erhvervspraktikanter. Det gør det nemmere for skoleelever at opsøge jer. Til hjemmesiden laver I en beskrivelse af, hvordan det er at være i erhvervspraktik hos jer og hvad I som virksomhed arbejder med.

Det er jeres mulighed for at promovere jer selv. Beskrivelserne skal gerne være letforståelige og i øjenhøjde med jeres målgruppe.

2

Det er et match

Hvis der opstår et match mellem jer og en elev, så tag gerne kontakt til elev eller forældrene 1–2 uger inden opstart. Her kan I fortælle, at I glæder jer til at byde eleven velkommen. Samt oplyse om mødetider og -sted og andre praktiske oplysninger, som arbejdstøj, madpakke, frokostordning m.m.

3

Planlæg og forventningsafstem

Planlæg et praktikforløb, så I er velforberedte og giver et godt indtryk. Overvej hvad eleven skal lave, hvem der har ansvaret og hvad I gerne vil vise fra jeres hverdag.

I kan evt. forventningsafstemme med eleven inden praktikken begynder. Med udgangspunkt i elevens kompetencer og interesser, kan I give eleven et program ved ugens start, der viser indholdet af praktikforløbet.

Præsenter gerne eleven for flere afdelinger med forskellige arbejdsopgaver. Alternativt arranger at eleven følger forskellige medarbejdere, både til fordel for eleven og medarbejderne.

Husk også at orientere medarbejderne om elevens ankomst, så alle kan være imødekommende overfor den unge.

4

Evaluér med erhvervspraktikant

Som afslutning på erhvervspraktikken, er det en god ide sammen med eleven at evaluere forløbet. Sæt tid af til et afsluttende møde, hvor I f.eks. spørger: Har du været glad for det? Hvad har du mindst kunne lide? Og hvorfor? Snak om, hvorfor både de kedelige og sjove ting er vigtige for jobbet.

På den måde har I en god afslutning på praktikken og samarbejdet, og måske får I gode ideer til, hvordan I kan gøre det endnu bedre næste gang.

Næsten 90 % af erhvervspraktikanterne rekrutteres til faget

– erfaringer med erhvervspraktik fra plast-, letmetal- og EPS/EPP-producent Idé-Pro i Skive

Hvorfor har I valgt at have erhvervspraktikanter?

Når vi tager erhvervspraktikanter, så er det først og fremmest for at brande værktøjsmagerfaget og Idé-Pro. Og så er det for at sikre, at vi får lærlinge – dem har vi virkelig brug for.

Næsten 90 procent af vores erhvervspraktikanter har faktisk efterfølgende valgt værktøjsmageruddannelsen. Nogle af dem har gennemført uddannelsen hos os, mens andre har fået læreplads andre steder. Ideelt set vælger de jo os som læreplads, men det, at vi har fået dem til at vælge værktøjsmageruddannelsen, dét er en sejr i sig selv.

Hvordan er I kommet i gang med at have erhvervspraktikanter?

Vi bliver løbende kontaktet af interesserede elever, forældre eller en skole, der efterspørger en erhvervspraktikplads. Og vi siger altid ja, hvis der er skoleelever, der gerne vil i erhvervspraktik.

Vi har aldrig haft et struktureret samarbejde med en skole i forhold til det at have erhvervspraktikanter, det er bare blevet en helt almindelig proces i hverdagen.



Det at have erhvervspraktikanter har mange positive udfald.

Hvordan foregår en erhvervspraktik hos jer?

Når vi har en erhvervspraktikant, låner vi en af vores lærlinge, der er midt i deres uddannelsesforløb og over 18, til at bistå praktikanten i hele praktikken. Det er en win-win, for vores lærlinge får samtidig træning i at fortælle det, de har lært på skolen og hos os, når de forklarer, hvordan vi arbejder.

I praktikken udfører erhvervspraktikanten en praktisk opgave sammen med lærlingen.

Når ugen er omme tager vi en samtale med praktikanten, om hvad der har været godt og hvad der kan blive endnu bedre. Og hvis det er en elev med lidt krummer i, så gemmer vi oplysningerne og hvis der rigtig mange krummer i, så kan vi altid bruge nogle folk, der kommer efter skole.

Hvad kræver det af jer?

Ugen inden vi får besøg af erhvervspraktikanten bruger jeg og en lærling en time til at forberede og planlægge forløbet. De dage vi så har en erhvervspraktikant, bruger vores lærling én time inden praktikanten kommer og så evaluerer jeg og lærlingen inden fyraften, når praktikanten er gået. Det gør vi for at eventuelt tilpasse forløbet til praktikantens interesse og niveau.

Derudover stiller vi jo en rutineret lærling til rådighed, der overværer arbejdet og er ved praktikantens side hele tiden. Vores lærlinge synes heldigvis også det er sjovt. Det giver dem noget, når de fortæller om deres arbejde og hvordan vores processer skal udføres.

Vi stiller sikkerhedssko til rådighed, nogle elever tager selv et par med.

Har I nogle gode råd til andre virksomheder?

Når man har erhvervspraktikanter, så skal der være allokeret tid, overskud og ressourcer – hver gang – ellers giver det ingen mening.

Vi har gode erfaringer med ung-til-ung-dialog, hvor vores lærlinge bistår erhvervspraktikanten hele ugen. De unge lærlinge har langt nemmere ved at fange skoleeleverne.

Det at have erhvervspraktikanter har mange positive udfald. Ud over at næsten 90 % af vores erhvervspraktikanter efterfølgende har valgt værktøjsmageruddannelsen, så får vi også nyt input og nogle friske unge mennesker, der kommer og ”sparker lidt til os” og vores måder at gøre tingene på. Dét er også et plus.

Og nogle gange laver vi også to eller tre ugers forløb, som er muligt med elever, der er måske lidt udfordret og skoletrætte. Så kan vi få dem herud på en særaftale. (red. læs mere i afsnittet ”Særligt tilrettelagt forløb”).

SÆRLIGT TILRETTELAGT FORLØB

Særligt tilrettelagt forløb er en ordning, hvor I som virksomhed åbner dørene for en elev i nogle timer eller dage hver uge. Med forløbet kan elever bytte en eller flere skoledage ud med dage i en virksomhed. Det kan eks. være særligt skoletrætte elever, eller elever, der er meget orienteret mod de praktiske fag.

Via forløbet kan I som virksomhed tilbyde en lærerig og spændende hverdag og skolegang. Og I kan samtidig være med til at motivere skoletrætte elever til at gennemføre grundskolen.



Her ses Magnus, der er tømrersvend hos Store Hedebyg Entreprise

STORE HEDEBYG ENTREPRISE

- Tømrervirksomhed og entreprenør
- Kontor og værksted i Solrød
- 43 ansatte

KOM GODT I GANG

1

Kontakt kommune eller skole

Det varierer fra kommune til kommune hvordan særligt tilrettelagt forløb (STF) er tænkt ind i den kommunale indsats.

Hvis I vil i gang med STF, så start med at kontakte dem i kommunen, der har ansvaret for folkeskolen. Kontaktoplysninger finder man på kommunens hjemmeside. Der er nogle særlige formalia omkring STF, som kommunen kan forklare og sikre en forventningsafstemning omkring.

Alternativt, tag kontakt til den enkelte skole og spørg om den har interesse i et gensidigt samarbejde omkring STF.

2

Find en kollega, der er god til unge

Hvis I opstarter et STF, så overvej om det giver mening for jer at have én ansvarlig kollega hos jer, der tager sig af den nye unge medarbejder og inddrager personen i alle relevante arbejdsopgaver. Så er koordineringen placeret ét sted. Det skal gerne være en kollega, der har interesse for og lyst til at være primær kontaktperson. Og det kan med fordel være en kollega, der god til at tale i øjenhøjde med børn og unge, er tålmodig og er glad for at lære fra sig.

Vær også opmærksom på at de unge, der bliver en del af STF typisk går i 8. eller 9. klasse og dermed er yngre end en lærling og elev. Jeres arbejdsprocesser skal måske forklares på en lidt anden måde.

3

Velkomst

Overvej jeres onboarding og velkomst af skoleeleven. I kan eks. ringe eller sende en sms til skoleeleven ugen inden opstart. Her aftaler I mødetid og -sted og nævner navnet på den kollega, der står klar til at byde eleven velkommen. Informationer om arbejdstøj, pauser og frokost kan I også forklare om på forhånd.

4

Løbende kontakt til skolen

Sørg for at I som virksomhed prioriterer tid til løbende kontakt og samarbejde med skolen omkring STF, elevens trivsel og løbende læring.

”De skal have en god oplevelse”

– erfaringer med særligt tilrettelagt forløb fra Per Lauridsen, direktør og tømrermester i Store Hedebygd Entrepriser i Solrød

Hvorfor har I valgt at have elever i et særligt tilrettelagt forløb?

Vi skal have folk ind i erhvervslivet. Ergo er vi nødt til at tage nogle skolepraktikanter for at lokke dem herover, så de får en god oplevelse, mens de er her. Og med det her setup kan vi hjælpe unge, der har det lidt svært, med at få nogle gode dage. Vi får også noget ud af det – en tilfredsstillelse i at gøre en forskel.

Jeg vil jo gerne have, at så mange som overhovedet muligt bliver glade for faget. Det er min passion. Så når der er skoler, der henvender sig med en meget skoletræt elev og de spørger ind et særligt tilrettelagt forløb, så vil jeg gerne hjælpe.

De unge vi tager i et særligt tilrettelagt forløb har det godt og er super glade for ordningen. Vi får mange positive tilbagemeldinger fra dem og fra deres lærere, men også fra forældrene, der er lykkelige for, at vi kan have deres barn i virksomheden.

Hvordan samarbejder I med skolen ift. skoleelever?

Vi er i direkte kontakt med elevens klasselærer, når der er nogle ting, vi skal vende. Oftest er det klasselæreren, der ringer eller mailer til os for at høre, hvordan det går. Det samarbejde foregår upåklageligt og fylder minimalt. Og kontakten til forældrene varetager klasselæreren.

Kontakten med skoleeleven tager vi selv og ringer til ham, de dage han er her. Jeg skal jo også gerne følge med i, hvordan han har det og hvad han laver – han skal jo gerne have en god dag ud af det.

I forhold til sikkerhedssko, er det noget skolen står for. Eleven skal derudover blot møde i tøj, der må blive beskidt og selvfølgelig en kæmpe madpakke.



Nu kan vi virkelig mærke efterspørgslen og interessen. Det er så fedt.

Hvem har ansvaret for jeres del af samarbejdet?

Det har en af vores faste svende. Han har både lysten og interessen for at have en skoleelev med ud. Jeg forventningsafstemte med svenden inden da, for at høre, om det kunne være noget for ham. Og det ville han gerne, han synes det er sjovt.

Vi skal selvfølgelig altid have styr på det med forsikringer. Der er noget helt lavpraktisk og det skal bare være på plads.

Hvad arbejder skoleeleven med hos jer?

Svenden og praktikanten finder hurtigt ud af sammen, hvad praktikanten har lyst til. Han følger vores svend og er med rundt på byggepladserne.

Og mange af vores svende møder kl. 6 inde i København, så de er altså oppe lidt i 5. Så finder eleverne hurtigt ud af, at de skal tidligt i seng dagen inden, og de har heller ingen aftaler, når de kommer hjem fra en arbejdsdag. De er helt færdige, men de har det godt og er super glade.

Faktisk er vi netop gået fra at have skoleeleven hver onsdag til nu at have ham både tirsdag og torsdag.

Har I et godt råd til andre virksomheder?

Skoleeleven skal være opsat på ordningen og samarbejdet med jer. Og hav de juridiske aftaler på plads.

Derudover er det bedst, at eleven kommer faste dage og på et fast tidspunkt. Ellers risikerer man at glemme det, hvis aftalen hele tiden ændres.

Lav en fast aftale med en medarbejder i jeres virksomhed, der har ansvaret for at tage eleven med og som koordinerer, hvor de mødes om morgenen.

Og så er det altså ikke noget problem at have de her elever. Det kører helt automatisk, når eleven er ude med vores svend. At vi så inde på kontoret skal skrive en mail eller tage en telefonsamtale, det går nok, det koster mig ikke noget.

Hvis vi gerne vil have flere til at vælge de praktiske fag, så skal virksomhederne – men også grundskolerne – være mere åbne for ordninger som særligt tilrettelagt forløb, erhvervspraktik og andre samarbejder.

Jeg har selv gjort et stort stykke arbejde med at skabe relationer til de lokaler skoler i forhold til at styrke skolevirksomhedssamarbejdet. Og nu kan vi virkelig mærke at efterspørgslen og interessen kommer. Det er så fedt.

BLIV INSPIRERET AF LOKALE INITIATIVER

Der opstår løbende nye lokale initiativer, som I kan blive en del af og engagere jer i. Ellers I kan selv sætte tiltag i gang med en skole, en kommune eller andre virksomheder.

På de næste sider kan I læse om hvordan Maskinefabrikken JST engagerer sig i lokalsamfundet. Eksempelvis at de løbende åbner dørene for efterskoleklasser og er en del af et lokalt teknologicenter i Lem. I kan også læse om hvordan stål- og teknikgrossisten Lemvigh-Müller samarbejder med et gymnasie og HF, hvor virksomheden viser deres jobmuligheder og karriereveje frem og præsenterer virksomheden igennem ungdom oplæg.

Hvis I vil vide, om der er lokale initiativer og samarbejder i dit område, så kontakt DI Lærepladsfællesskabet. Har I selv en idé til et projekt, så kontakt dem i kommunen, der har ansvaret for folkeskolen eller kontakt den specifikke folkeskole eller gymnasie.



Skoleklasse på besøg hos Maskinefabrikken JST

MASKINFABRIKKEN JST

- Producerer skovle og redskaber til læsse- og gravemaskiner
- Hovedkontor og produktion i Lem
- 80 medarbejdere

Det handler om at plante et frø

– erfaringer med efterskoler og lokale samarbejder fra Maskinfabrikken JST i Lem

Hvilke initiativer arbejder I med indenfor skolevirksomhedsarbejder?

Vi har jo løbende erhvervspraktikanter, besøg af GF1-elever og de lokaler folkeskoler. Men vi gør også noget ekstra i at have et tæt samarbejde med efterskoler og er aktive i vores Teknologicenter, hvor lokale virksomheder er gået sammen om at bygge bro til uddannelsesinstitutionerne.

Vi er jo placeret lidt afsidiget på danmarkskortet i Lem, som også kaldes smedenes by. Og det kræver bare noget ekstra, når vi skal rekruttere lærlinge og svende bl.a. indenfor industritekniker- og klejnsmedefaget. Vi gør utrolig meget for at tiltrække medarbejdere og vi arbejder nok også noget bredere end mange andre industrivirksomheder.

Oplever I udfordringer med at have skoleelever på besøg i en smedevirksomhed?

Faktisk er et af vores indsatsområder, at vi har etableret en "sandkasse", altså et selvstændigt værksted. Her kan vi vise vores processer frem i en mindre skala for de unge. Det gør, at vi kan invitere elever indenfor, så de nemmere kan få en fornemmelse af vores processer i et afskærmet miljø.

Hvordan samarbejder I med en efterskole?

Vi har gode samarbejder med forskellige efterskoler her fra området, hvor vi løbende har elever på virksomhedsbesøg. Det gør vi først og fremmest for at vise, hvad man kan hos os med en erhvervsuddannelse.



Vi er jo også interesserede i at vise, at metalfaget ikke udelukkende er en mandsdomineret branche – det er også for kvinder.

Men for nylig har vi også haft besøg af en businessklasse fra en efterskole. Lærerne var interesserede i at vise deres business-elever, hvilke jobmuligheder der kan være indenfor en produktionsvirksomhed som vores. Så ud over at give en kort intro til JST, lægger vi særligt vægt på at fortælle, hvilken relevans vores virksomhed har i forhold til deres business-linje på efterskolen. Vores marketing manager og økonomichef fortalte også om deres uddannelsesbaggrunde og hvilke arbejdsopgaver, der er i en metalvirksomhed samt hvilke uddannelser, der er særligt relevante. For os er det en mulighed for at vise vores virksomhed frem til de unge, og måske inspirerer vi nogle til at tænke i nye baner ift. uddannelsesvalg.

Vi er jo også interesserede i at vise, at metalfaget ikke udelukkende er en mandsdomineret branche – det er også for kvinder.

Hvad kan Teknologiceret ift. skolevirksomhedssamarbejde?

Der er en masse fordele ved, at vi, i fællesskab med andre lokale virksomheder, bygger bro mellem skoler og virksomheder. Når vi deler viden på tværs af virksomheder, kan vi få flere gode ideer. Og vi kan sammen profilere initiativerne og nå længere ud til. Mange virksomheder synes måske det er et svært at få adgang til skolerne, men vi har fundet en model, hvor vi inviterer skolerne ind og udvikler koncepter, så de unge forhåbentlig bliver nysgerrige på vores brancher. Vi forsøger at få en succes på tværs. Teknologiceret er en forening bestående af en masse virksomheder fra området omkring Ringkøbing-Skjern Kommune. En har ansvaret for at koordinere vores møder, som giver en central struktur.

Vi er netop i gang med at udvikle et program for en projektuge målrettet 8. klasse. Ideen er at eleverne i mindre grupper har nogle dage i de forskellige virksomheder. Det har selvfølgelig afsæt i deres skolefag, så læring og refleksioner kobles på besøget. Som afslutning på ugen præsenterer eleverne ugens forløb. Vi tror, at vi med dette tiltag kan øge kendskab til erhvervsuddannelserne, og de mange muligheder der er med en erhvervsuddannelse, både overfor de unge og deres forældre.

Har I gode råd til andre virksomheder?

Det gælder om at få fat på eleverne så tidligt som muligt, plante frø og vise de mange spændende muligheder frem. Vores erfaring er, at det giver så meget igen.

Og så skal man holde sig for øje, hvilken strategi man har. Udvælg nogle projekter ud fra hvor det giver mening at lægge sine kræfter. Ellers risikerer man, at man sætter gang i alle mulige tiltag, som er tidskrævende og omfattende. Start i det små og byg videre derfra.

Det at arbejde sammen med andre virksomheder, som vi har gjort med Teknologiceret, dét er en virkelig god idé. Særligt når man er i en mindre by, som vi befinder os i. På den måde kan man samle kræfterne og arbejde i fællesfront. Vi har jo alle et fælles ønske om at få erhvervsuddannelser repræsenteret noget bedre og få flere lærlinge ind i virksomhederne.

”Dét, der sælger, er ung-til-ung-dialog”

– erfaringer med gymnasier fra Lene Henriksen, People & Culture Business Partner i stål- og teknikgrossisten Lemvigh-Müller

Hvordan kom I i gang med samarbejdet?

Vi blev kontaktet af en vejleder fra Herlev Gymnasium og HF, der via DI havde fået at vide, at vi kunne være interesserede i at brande os for denne her målgruppe. Selvom vi kører med en masse forskellige rekrutteringstiltag, er det første gang vi har været ude på et alment gymnasie.

Fokus for arrangementet var at vise hvilke virksomheder, der er i nærområderne, hvordan man som ung menneske kommer ind i dem og hvad man kan blive.

Hvordan var formatet på Herlev Gymnasium og HF?

Ved arrangementet deltog fem HF-klasser og så var vi fem forskellige virksomheder repræsenteret fra vidt forskellige brancher. Arrangementet blev afholdt som en vejledningssession og varede i cirka tre timer.

Deres vejleder bød velkommen og derefter gik virksomheder ud til hver vores undervisningslokale. Her havde vi base resten af arrangementet, hvor hver klasse på skift kom ind og fik en præsentation på i alt 25 minutter.

Jeg holdt et oplæg på fem minutter med kort indflyvning i hvad Lemvigh-Müller er. Derefter fortalte en af vores unge, som vi er i gang med at uddanne, om sin rejse ind i Lemvigh-Müller. Her fik han virkelig lov til at sælge sin hverdag. Han fik masser af nysgerrige spørgsmål fra eleverne, såsom hvornår møder du, hvordan er det sociale, hvordan er det at komme ind i en afdeling, hvad må man og er det bare sådan nogle gamle mennesker du arbejder med? Det var super fedt – han sprudlede virkelig.



At de unge kan spejle sig ind i et andet ungt menneske – det er dér interessen skabes.



Fra venstre Lene Brønnum Henriksen, People & Culture Business Partner i Lemvigh-Müller, sammen med handelselev Louise og marketing trainee Cecilie.

LEMVIGH-MÜLLER

- Stål- og teknikgrossist
- Hovedkontor i Herlev og Kolding, lagre og butikker på tværs af landet
- 1400 Medarbejdere

Vi fik hermed berøring med i alt fem klasser og mødte de unge ansigt-til-ansigt. Det kan noget helt andet end at rekruttere digitalt og forsøge at vække interessen på Instagram eller TikTok.

Hvorfor valgte I at besøge gymnasier?

Det var for at gøre Lemvigh-Müller kendt på landkortet og vise, at vi ikke kun tager folk fra universitetet. Og så var vi nysgerrige efter hvad besøget kunne bringe med sig. Min erfaring er, at hver gang man gør sig bekendt et nyt sted, så kommer der også nogle nye muligheder. Faktisk er vi igen blevet inviteret til Herlev Gymnasium og HF for at holde oplæg om vores uddannelsesmuligheder, som vi har takket ja til.

Det er så fedt at se udviklingen hos de unge under vores oplæg. Fra at nogle sidder helt tilbagelænet på stolen til efter nogle minutter at sidde helt fremme på sædet med nysgerrige øjne. Så ved man, at man har fanget deres interesse.

Vi søger nysgerrigheden, når vi ansætter – og måske vi vækker interessen hos vores kommende medarbejdere ude på gymnasierne.

De unge bliver jo ikke brandmæssigt eksponeret for, hvad sådan en lidt støvet virksomhed som vores laver, og hvad der kan være spændende. Men det finder de ud af, både når vores unge medarbejdere fortæller om deres dagligdag, og også når de kommer ind i Lemvigh-Müller.

Har I et godt råd til andre virksomheder?

Hav et formål med at tage ud på et gymnasie. Hav et budskab klar, overvej hvad I gerne vil sælge jer selv på og hvad I kan tilbyde. Og hvad har I som virksomhed behov for? Dét skal man være bevidst om.

Når vi er ude at præsentere Lemvigh-Müller, er jeg også meget bevidst om, at jeg ikke sælger billetter. Det er fint nok, der står et gammelt hoved som mig, men dét der sælger er ung-til-ung-dialog. At de unge kan spejle sig ind i et andet ungt menneske – det er dér interessen skabes. Derfor har vi også altid nogle af vores lærlinge eller trainees med, når vi er på messer, skoler og lignende.

Hvordan har det krævet af jer?

Man skal jo lave lidt forberedelse i forhold til hvilket budskab, man vil sælge på dagen. Forinden fik vi sat en ramme af skolen, såsom hvad de ville høre noget om og hvad konceptet gik ud på. Vi lavede en præsentation på tre slides og havde en fortælling klar. Men det var det.

Derudover tog jeg og min unge kollega, en halv dag ud af vores kalendere. Men det har også givet os en masse energi den anden vej. For i takt med at han holdt sit oplæg over de fem seancer, fandt hans også ud af, hvad det var, der virkede hos de unge og hvad de syntes var fedt. Han blev virkelig skarp og voksede med opgaven.

Gymnasier og HF - kom godt i gang med samarbejdet

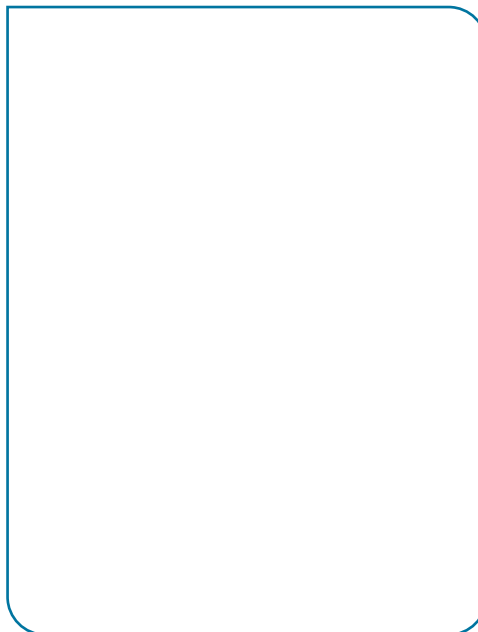
Én måde at samarbejde med gymnasier, er at involvere jer i det, der hedder *studiepraktik*. På mange gymnasier bliver uge 43 brugt til vejledning om videregående uddannelser, og eleverne kan eksempelvis besøge universiteter og erhvervsakademier – ordningen hedder studiepraktik.

Men med frivillige, lokale aftaler kan dagene også bruges til at besøge virksomheder. Det kræver dog en indsats, som skal forankres lokalt, så både skoler og de unge ved, at virksomhedsbesøg også er en mulighed.

DI Lærlingeindsatsens bedste råd

Vil I gerne åbne jeres virksomhed for besøg af gymnasieelever og studenter i uge 43? Så læs mere om jeres muligheder som virksomhed **her**.

Her får I vores bedste råd, bl.a. i forhold til hvordan I kan byde jer til overfor gymnasierne, hvordan I får de unge ud i virksomheden og hvad I med fordel kan lægge vægt på.



VÆRD AT OVERVEJE INDEN I GÅR I GANG

Afslutningsvis har vi samlet nyttig information, som I kan overveje, når I skal i gang med at samarbejde med klasser og skoleelever, eller hvis I har lyst til at gøre endnu mere indenfor skolevirksomhedssamarbejde:

- **Unge inspirerer unge** – Det kan være godt at inddrage en af jeres yngre medarbejdere, når I inviterer børn og unge indenfor. Skoleeleverne kan nemmere spejle sig i jeres yngre medarbejdere og de har fælles erfaringsramme, der nemmere kan sælge jeres fag og branche.
- **Vis jeres engagement på jeres hjemmeside** – Gør det nemt for børn og unge at søge jer frem på nettet. Beskriv på jeres hjemmeside, at I gerne vil have skoleelever på besøg samt hvilken medarbejder skolen eller eleven i så fald kan kontakte. Det kan f.eks. være en kortfattet tekst, som *Vil du gerne i erhvervspraktik hos os, så kontakt os på tlf. ...*, suppleret med et godt billede af jeres medarbejdere.
- **Gør virksomheden forståelig for børn og unge** – Når I præsenterer jeres virksomhed overfor en yngre målgruppe, så gør jeres oplæg forståeligt. Beskriv, hvad I arbejder med, hvad I skaber og tænk gerne jeres virksomhed ind i et større samfundsperspektiv. Det kan f.eks. være at I skaber fremtidens boliger og veje, eller at I er med til drive den grønne omstilling.
- **Prioriter jeres samarbejder** – Overvej hvad I har ressourcer til og hvad I ønsker at opnå. Hvem i virksomheden der er god til at formidle, hvad der er en god oplevelse for målgruppen og hvad giver jer relevant erfaring? Det kan hjælpe jer til at prioritere de samarbejder, der giver værdi for jer.
- **CSR, ESG-rapportering og DGNB** – Der er mange gode grunde til at åbne dørene for skoleelever. Overvej om jeres engagement og samarbejder også kan skrives ind i virksomhedens CSR-indsats og ESG-rapportering.

Få målrettet rådgivning af DI's Arbejdsmiljøteam

Som virksomhed har I et ansvar for sikkerheden, når I inviterer børn og unge ind i virksomheden. Hvad der specifikt gælder indenfor jeres branche og virksomhed, kan DI's arbejdsmiljøteam vejlede jer om, så I er godt klædt på.

Kontakt dem via di-arbejdsmiljo@di.dk eller på 3377 3377, hvor I stilles videre til en ledig rådgiver indenfor arbejdsmiljøområdet. Her vil I få målrettet rådgivning om, hvad I skal være opmærksomme på, når I samarbejder med skoler og elever.

Husk også at afstemme med læreren, hvis der er særlige krav til elevernes påklædning, sikkerhedsforanstaltninger og om der er mulighed for at tage billeder.

Ved at blive en del af DI Lærepladsfællesskabet kan I få løbende inspiration til skolevirksomhedssamarbejde.

DI Lærepladsfællesskabet er Danmarks største fællesskab for virksomheder, der uddanner lærlinge og elever. Her får I adgang til viden, værktøjer og aktiviteter, der giver en stærk lærlinge- og elevkultur i den enkelte virksomhed. Som medlem bliver du også inviteret til arrangementer, hvor vi stiller skarpt på interessante temaer om lærlinge, elever og fremtidens virksomheder.

Hvis I har spørgsmål eller kommentarer er I også velkomne til at kontakte os direkte på laerling@di.dk eller 3377 3377 – spørg efter Lærlingeindsatsen.

Bliv en del af
Lærepladsfællesskabet
[her](#)

En stor tak til alle virksomheder og organisationer, der har delt deres erfaringer og viden med os, så vi kan lade endnu flere få gavn af dem.

Tekst og redaktion: Mette Keinicke

Layout og grafik: Cecillie Melsted

Fotos: RelationsNetværket, Store Hedebyg Entreprise, Maskinfabrikken JST, Frederik Dahl Kehlet, Heidi Juul Petersen og Mette Keinicke

Virksomhedseksempler er indsamlet i 2. halvår 2023 – publiceret i november 2023