

Best practises for ledelse og organisering af skole-virksomheds-samarbejde på STX

Baggrund

Industrien som karrierevej 2.0 har i perioden 2019-2022 arbejdet med at udvikle og styrke samarbejdet mellem syv STX-gymnasier og en række industrivirksomheder i Trekantområdet. Ønsket er at give elever på STX en forståelse af, hvordan STEM-fag anvendes i industrien og herigennem inspirerer flere unge til en videregående uddannelse, der leder til en karriere i industrien.

Syv STX-gymnasier i Trekantområdet har deltaget i projektet: Middelfart Gymnasium og HF, Fredericia Gymnasium, Munkensdam Gymnasium, Kolding Gymnasium, Grindsted Gymnasium og HF, Rødkilde Gymnasium og Rosborg Gymnasium. I projektet har de syv gymnasier jævnligt mødtes på ledelsesniveau. Fokus i dialogen har været, hvorledes ledelsen kan understøtte lærerne med at udvikle og forankre samarbejde med lokale virksomheder om undervisningsforløb.

De syv gymnasier har forskellige størrelser, organisering og ledelsesstruktur. På trods af dette, er der alligevel en række erfaringer og gode råd, som kan bidrage til at gøre vejen kortere for andre skoler og uddannelsesinstitutioner, som ønsker at styrke skole-virksomhedssamarbejde. Disse er samlet i nærværende beskrivelse af best practise for ledelse og organisering af skole-virksomhedssamarbejde på STX-gymnasier.

Der er identificeret seks aspekter, som styrker skole-virksomhedssamarbejdet. Aspekterne er ikke beskrevet i prioriteret rækkefølge. Erfaringen er, at der skal skrues på alle knapper.

1. Synlig ledelsesprioritering
2. Vælg en koordinator og forankre i fagteam
3. Strategisk valg af lærere til udvikling
4. Integreret virksomhedssamarbejde i fagplan eller studieretning
5. Samarbejde med erhvervskontor
6. Fastholde kontakt til virksomheder

Synlig ledelsesprioritering

Samarbejde med industrivirksomheder er også et kulturmøde. Planlægningshorisonten er ofte kort og kan påvirkes hurtigt af ændringer i markedet, øget belastning i produktionen mv. Derfor kræver det noget ekstra som gymnasielærer at drive et samarbejde med en virksomhed.

Det har tydeligt gjort en forskel, når samarbejdet mellem gymnasium og virksomhed har været tydeligt prioriteret af ledelsen. Det kan være af rektor, uddannelseschef eller uddannelsesleder. Det har værdi, når ledelsen er en del af processen og f.eks. går med til det indledende møde med virksomhedens ledelse. Det kan anbefales at etablere et strategisk samarbejde med erhvervskontoret forankret i ledelsen (se mere under pkt 5).

Det har haft tydelig positiv betydning for at fastholde kontakten til virksomheden, når det har været ledelsen, der har taget kontakten og ligeledes fulgt op efter et forløb og aftalt næste step. På Munkensdam har det betydet, at det er de samme 3 virksomheder, som det er lykkedes at udvikle og fastholde samarbejdet med i hele projektperioden – på trods af langvarig Coronanedlukning.

Samtidig skal det også prioriteres, at der afsættes timer til virksomhedssamarbejde. Det tager længere tid at lave undervisning med en virksomhed end at gøre 'som man plejer'. Ledelsen kan afhjælpe denne ekstra belastning af lærerne ved at gå aktivt ind i virksomhedskontakten.

Vælg en koordinator og forankre fagligt

Det er vigtigt at vælge en koordinator, der har forståelse for fagligheden. I forhold til virksomhedssamarbejde med industrivirksomheder har det været STEM-fagene, der har været i fokus. Det har haft tydelig positiv betydning, når koordinering har været forankret ved en naturvidenskabelig lærer, som har en god føling med fagenes og fagfællernes muligheder.

Nogle har haft gode erfaringer med, at det var koordinator selv, der skulle udvikle og afprøve forløb i første omgang, mens andre har haft god erfaring med en NV-koordinator har bistået kollegaer i dialog med virksomhed og udvikling af forløb. Umiddelbart har der vist sig mest succes med at forankre virksomhedssamarbejdet mere bredt i fagteam, når koordinator har haft en understøttende rolle i forhold til kollegaer.

På Middelfart Gymnasium har koordinator været samfundsfaglig, men med en god føling med fagene og kollegaerne. Her har det også bidraget til at udvikle et tværfagligt forløb mellem fysik c og samfundsfag c.

På Rødkilde Gymnasium har man etableret en Erhvervslivskoordinator, som har bidraget til at finde virksomhedskontakter.

Der er flere modeller, men essensen er, at der skal skabes en organisering omkring samarbejdet, så den enkelte lærer ikke står med opgaven alene. Samtidig skal denne organisering have en faglig forankring, så vejen til at skabe undervisningsforløb om fagets kernestof understøttes. Det kan være en ny og stor opgave for nogle gymnasielærere at gå i gang med virksomhedssamarbejde.

Strategisk valg af lærere til udvikling

Det er især vigtigt i udviklingsfasen, at man får udvalgt lærere strategisk. Når man starter noget nyt, som samarbejde med industrivirksomheder og øget fokus på tekniske uddannelser overfor STX elever, så skal man også have fokus på at skabe den gode historie.

Det kan, som leder, ofte være let gå til dem, der altid har ja-hatten på og er med på at prøve noget nyt. Det kan ofte også være det rigtige valg. Men nogle gange kan det

være svært at afgive en spændende og sjov opgave til en kollega. Det er derfor vigtigt at have en opmærksomhed på, om et samarbejde med en virksomhed eller et bestemt undervisningsforløb bliver for personafhængigt. Når der er udskiftning i en personalegruppe og et forløb er for personafhængig, kan et samarbejde løbe ud i sandet.

Anbefalingen er derfor at have en organisering omkring virksomhedssamarbejdet, som bruger det bedste fra entusiastiske og engagerede lærere og samtidig nedbringer sårbarheden, ved at have en kollega, koordinator og ledelse tæt med i virksomhedskontakten.

Integreret virksomhedssamarbejde i fagplan eller studieretning

Virksomhedssamarbejde kan forankres på flere måder.

Et eksempel er at integrere det i konkrete fag. Her er der gode eksempler med fysik C på Grindsted gymnasium, hvor der er udviklet et forløb, der anvendes på alle, fordi det netop bidrager ind i kernestoffet på en tilgængelig og vedkommende måde.

Et andet eksempel er at integrere virksomhedssamarbejdet i en innovationsuge. Dette har Fredericia Gymnasium utrolig gode erfaringer med, og får på denne måde præsenteret industrien for mange elever - også i fag, der ikke nødvendigvis er STEM-fag. Elever giver meget positive tilbagemeldinger på disse forløb. I denne model er virksomhedssamarbejde en metode, hvor du som lærer skal finde nye virksomheder hvert år – derved kan organiseringen omkring også være mindre formaliseret. Virksomhedssamarbejde bliver et 'ad on', der ikke integrerer kernestoffet, men i stedet løfter nogle af de tværgående krav til gymnasierne om innovation og karrierevejledning.

Et tredje eksempel er at integrere virksomhedssamarbejde i studieretninger. Flere gymnasier i projektet har valgt, at virksomhedssamarbejde med industrien integreres som et fast element i de naturvidenskabelige studieretninger, mens andre ønsker at virksomhedssamarbejde integreres på alle studieretninger og dermed udvides virksomhedskontakten til andre virksomhedstyper end industrien.

Samarbejde med erhvervskontor

Alle kommuner har et lokalt erhvervsråd, som er kommunens service over for det lokale erhvervsliv. Erhvervsrådene kan være organiseret forskelligt – f.eks. med et selvstændigt erhvervskontor, der har resultatkontrakt med kommunen eller som en kommunal enhed. Til trods for forskellig organisering af den lokale Erhvervsservice, så har der generelt været stor værdi i at styrke samarbejde mellem STX-gymnasier og det lokale erhvervskontor.

Det lokale erhvervskontor har en god indsigt i de lokale virksomheder. De kender naturligvis ikke virksomhedernes detaljerede faglighed eller kernestoffet for de specifikke fag på gymnasiet. De lokale erhvervskontorer kan hjælpe med at give ideer og skabe de indledende kontakter, men det faglige match skal ske i en dialog mellem faglærer på gymnasiet og specialister i virksomheden.

Det har værdi at skabe et strategisk samarbejde mellem erhvervskontor og gymnasiet. Grindsted gymnasium er f.eks. medlem af Billund Erhverv og deltager herigennem i virksomhedsarrangementer og netværk. Det kan anbefales, at man som gymnasium bliver medlem af det lokale erhvervskontor, fordi derved får man bedre adgang til rådgivning og hjælp til f.eks. virksomhedskontakt. Det har Fredericia Gymnasium haft rigtig gode erfaringer med.

Det anbefales, at man etablerer et møde mellem gymnasium og en konsulent fra erhvervsrådet 1-2 gange om året. Kompetenceforsyning til virksomhederne er også en prioritet i den lokale erhvervsservice og langt de fleste har fokus på skole-virksomhedssamarbejde med grundskolen. Det er derfor en naturlig videreudvikling af dette at styrke virksomhedssamarbejde omkring STX. Den kontinuerlige kontakt med erhvervskontoret, gør at erhvervskontorerne bliver bedre til at se de behov og udfordringer gymnasiene har og samtidig bliver gymnasiene også mere bevidste om, hvordan de kan bruge erhvervskontorerne strategisk og som samarbejdspartner.

Fastholde kontakt til virksomheder

Hverdagen går stærkt. Den gode virksomhedskontakt kræver ikke timelange møder. Erfaringer viser, at det er en god ide at have flere kontaktpersoner ind i virksomheden. Gerne både på ledelsesniveau og på specialistniveau, også gerne til HR.

Det giver værdi og støtter kontinuitet i samarbejdet, hvis man følger op og fastholder kontakten både på ledelsesniveau og på lærer/medarbejderniveau. Derved kan man også mindske risikoen for at samarbejdet går tabt, hvis en medarbejder skifter arbejde – enten på virksomheden eller på gymnasiet.

Det gode råd er at få evalueret forløb umiddelbart efter et hold har været på virksomhedsbesøg. Mange vil tænke, at dette naturligt vil ligge hos den lærer, der har kørt forløbet. Ofte vil læreren gøre dette på dagen, sige pænt tak og haste videre til næste undervisningsopgave. Dette er helt naturligt.

Vi anbefaler, at enten koordinator eller ledelse tager kontakt til virksomheden og følger op på det konkrete forløb og bruger muligheden for at tale om at fortsætte samarbejdet – både om det konkrete forløb, men det kan også være om andre ting. Lav gerne en konkret aftale om næste skridt i samarbejdet.