



TÆTTERE PÅ DIG
TÆTTERE PÅ JOB

ERHVERV

IND I UDDANNELSERNE

ET UDVIKLINGSPROJEKT OM PRAKSISNÆR UNDERVISNING



ErhvervsAkademi
Sjælland



Projektleder: Nanna Stubholm Poulsen, EASJ Køge

Tekst: Morten Boesen, EASJ Køge

INDHOLD

FORORD

4

KORT OM PROJEKT ERHVERV IND I UDDANNELSERNE

5

METODE

7

ANALYSE

11

Første analysedel: Roller og arbejdsfordeling

11

Virksomheden som case

11

Praktikeren som kunde

12

Praktisk vejleder

13

Praktikeren som underviser

13

Delkonklusion

13

Anden analysedel: Praktikerens udbytte

14

Løsning af praksisrelevant problemstilling

14

Kommercielt udbytte

17

Adgang til potentiel fremtidig arbejdskraft

17

Personlig udvikling

18

Delkonklusion

18

Tredje analysedel: Udbytte for underviseren og uddannelsens praksisbaserings

21

Kobling mellem teori og praksis

21

Ajourføring af undervisningen/uddannelsen

22

Bekræfte at man allerede er ajour

24

Delkonklusion

25

Fjerde analysedel: De studerendes udbytte

25

Kobling mellem teori og praksis

26

Viden om fremtidige karrieremuligheder og arbejdsopgaver

26

Undervisners versus praktikers bidrag

28

Delkonklusion

29

KONKLUSION

31

Besvarelse af spørgsmål 1

31

Besvarelse af spørgsmål 2

31

REFERENCER

33

BESKRIVELSER AF DE 12 FORLØB

34

EKSEMPEL PÅ FORLØB PÅ AUTOTEKNOLOGUDDANNELSEN

38

FORORD

I debatten omkring videregående uddannelser bliver der i stigende omfang lagt vægt på den studerendes kompetencer til at opfylde de behov, der efterspørges på arbejdsmarkedet. I den forbindelse udgør begrebet *praksisnærhed* en af de vigtigste kvaliteter, som en uddannelse bør basere sig på for at sikre en bedre balance mellem uddannelserne og arbejdsmarkedets behov.

På Erhvervsakademi Sjælland arbejder vi målrettet med konstant at holde vores uddannelser ajour med den praksis og de jobfunktioner i den profession, som vores studerende skal kunne varetage, når de har afsluttet deres uddannelse.

I 2013 iværksattes projektet 'Underviserpraktik' under den nationale indsats, Kompetenceparat 2020.

25 undervisere fra RUC, EASJ og UCSJ var i praktik hos virksomheder i regionen som repræsenterede den praksis eller profession som den på-

gældende underviser til daglig underviste sine studerende til at kunne bestride et job i. Projektet havde til formål at undersøge i hvilken grad en underviserpraktikordning kunne bidrage til at gøre deltagernes undervisning mere praksisnær samt at styrke relationen mellem EASJ og regionens virksomheder (Linde, 2014).

Omdrejningspunktet for denne rapport er projektet 'Erhverv ind i uddannelserne', som tager det næste skridt ind i arbejdet med at styrke relationen med praksis. Hvor ambitionen for 'Underviserpraktik'-projektets vedkommende var at få undervisere fra videregående uddannelsesinstitutioner i Region Sjælland i praktik i regionens virksomheder, vender vi med 'Erhverv ind i uddannelserne' bølten på hovedet. Her inviterer vi praktikere fra erhvervslivet inden for til at komme i 'praktik' i uddannelsesverdenen.

Vi ønsker med dette projekt og denne rapport at bidrage til debatten og give inspiration til, hvordan man som videregående uddannelsesinstitution kan arbejde med praksisnærhed i undervisningen på en ny måde.

Vi vil gerne rette en stor tak til både Region Sjælland som bevillingsgiver, til Håndværksrådet for godt og konstruktivt samarbejde og til alle virksomheder samt uddannelser, som har deltaget i projektet.

 **OMDREJNINGSPUNKTET FOR DENNE RAPPORT ER PROJEKTET 'ERHVERV IND I UDDANNELSERNE', SOM TAGER DET NÆSTE SKRIDT IND I ARBEJDET MED AT STYRKE RELATIONEN MED PRAKSIS.**

KORT OM PROJEKT ERHVERV IND I UDDANNELSERNE

Projektets overordnede formål har været at udvikle og teste en række konkrete operationelle samarbejdsformer, hvor praktikere fra erhvervslivet planlægger og gennemfører uddannelsesaktiviteter i samarbejde med undervisere fra EASJ.

I alt blev der gennemført 12 undervisningsforløb med et bredt udvalg af erhvervsakademiets uddannelser fra alle afdelinger. I alle forløb undtagen ét var kun én uddannelse repræsenteret, mens det sidste af forløbene involverede flere uddannelser. Sidstnævnte vil i resten af rapporten blive refereret til som innovationsugeforløbet. Følgende uddannelser var repræsenteret:

- Autoteknolog (Næstved)
- Bygningskonstruktør (Næstved)
- Datamatiker (Næstved)
- Digital Konzeptudvikling (Køge og Slagelse)
- Logistikøkonom (Køge)
- Serviceøkonom (Køge og Slagelse)
- Administrationsøkonom (Køge)
- Multimediedesign (Køge og Nykøbing Falster)
- Markedsføringsøkonom (Nykøbing Falster)
- International Sales and Marketing Management (Næstved)
- Laborant (Roskilde)

Hvert forløb under projektet var normeret til en arbejdsbelastning på 60 arbejdstimer, hvoraf virksomheden egenfinansierede de 20 arbejdstimer, mens EASJ godtgjorde de resterende 40 arbejdstimer. Som udgangspunkt har der været lagt op til en fordeling af arbejdstiden: 10 timer til forberedelse sammen med underviser, 40 timer som skulle bruges sammen med de studerende og/eller deres opgaver, samt 10 timer til evaluering sammen med underviser.

I to af forløbene deltog to virksomheder, mens de øvrige forløb havde deltagelse af én virksomhed. De deltagende virksomheder var:

- Undal Autoservice
- Au2parts
- Ressource City Næstved
- Skjoldenæsholm
- LF Skilte
- Peak Production
- Folketidende
- Fødevarestyrelsen Ringsted
- Bevaring Sjælland
- Museum Sydøstdanmark
- Ropox
- Kinnunen & Co
- Scandinova
- WP Solutions

En kort beskrivelse af de gennemførte forløb forefindes sidst i rapporten.



**VI VIL VISE, HVORDAN MAN
KAN INDDRAGE PRAKTIKERE
I UNDERVISNINGEN PÅ EN
NYSKABENDE OG INNOVATIV
MÅDE.**

METODE

Formålet med denne rapport er at samle op på de erfaringer, der er gjort i løbet af projektperioden. Samtidig vil vi vise, hvordan man kan inddrage praktikere i undervisningen på en nyskabende og innovativ måde. De spørgsmål, der i løbet af analysen ønskes besvaret, er:

1. Hvordan har undervisere og erhvervs- og professionsfolk grebet det an med at tilrettelægge og gennemføre undervisningsforløb i samarbejde med hinanden?
2. Hvilke former for udbytte har henholdsvis praktikere, undervisere og de studerende fået ud af de gennemførte undervisningsforløb?

Den metodiske dataindsamling, der ligger til grund for besvarelsen af de to spørgsmål, er baseret på:

- Indsamling af skema med facts om undervisningsforløbene
- Fokusgruppeinterview med undervisere og praktikere
- Spørgeskema fra de studerende

INDSAMLING AF SKEMAER OM UNDERVISNINGSFORLØB

Inden påbegyndelsen eller i umiddelbar forlængelse af de enkelte undervisningsforløb blev underviseren i samarbejde med praktikeren bedt om at udfylde et skema, hvori de redegjorde for forskellige aspekter ved

undervisningsforløbet. Data fra disse skemaer har bidraget til analysen af første spørgsmål omhandlende forskellige modeller for involvering af praktikere i tilrettelæggelsen og gennemførelsen af undervisningen. Skemaet indeholder følgende elementer:

- Projektets tidsmæssige forløb
- Projektets deltagere
- Tema/indhold
- Læringsmål
- Materialer/udstyr
- Proces/metodebeskrivelse

Der er udarbejdet en beskrivelse for hver af de 12 gennemførte undervisningsforløb.

FOKUSGRUPPEINTERVIEWS MED UNDERVISER OG PRAKTIKER

I umiddelbar forlængelse af hvert undervisningsforløb gennemførtes et fokusgruppeinterview med underviser og praktikere. Der anvendtes fokusgruppeinterviews for at få frembragt en mere dynamisk, dialogbaseret og dermed kvalificeret og nuanceret refleksion omkring underviser og praktikers udbytte af forløbene end, hvad den gængse interviewteknik tilbyder (Halkier, 2008). Fokusgruppeinterviewene var struktureret ud fra en temabaseret spørgeguide med i alt 10 temaer. Under de 10 temaer blev der blandt andet spurgt ind til roller og arbejdsfordeling i forløbene for at supplere de udfyldte skemaer. Derudover blev der

DER FOKUSERES PÅ HVILKET UDBYTTÉ DE STUDERENDE HAR FÅET UD AF FORLØBENE.

spurgt ind til, hvilket udbytte de to parter havde fået ud af forløbet: Om det havde givet anledning til justeringer i forhold til egen praksis samt om det havde båret noget frugtbart med sig i forhold til et eventuelt fremadrettet samarbejde. Som afslutning på alle fokusgruppeinterview blev der spurgt ind til, om informanterne havde noget yderligere at tilføje, som endnu ikke var blevet berørt. Fokusgruppeinterviewene har således primært bidraget til at generere empiriske data til besvarelse af andet spørgsmål.

Tidsrammen på alle fokusgruppeinterviews var 1 time. Interviewene blev efter tilladelse fra informanterne optaget på diktafon og efterfølgende transskriberet og kodet ved hjælp af det kvalitative databehandlings software, ATLAS.ti.

Kodningen og fortolkningen af det frembragte data kan bedst beskrives som en induktiv og hermeneutisk præget proces. De enkelte temaer, kategorier og pointer har således været underlagt løbende justeringer i takt med kodningen og fortolkningen af det empiriske materiale. På den måde har de enkelte dele (i.e. ytringer, forklaringer, argumenter, diskussioner) løbende påvirket helheden i form af de temaer og pointer som danner udgangspunkt for analysen.

SPØRGESKEMAUNDERSØGELSE OM DE STUDERENDES UDBYTTÉ

I umiddelbar forlængelse af afsluttet undervisningsforløb distribuerede vi et spørgeskema til de studerende, der har deltaget i de pågældende undervisningsforløb. Der fokuseres på hvilket udbytte de studerende har fået ud af forløbene. Spørgsmålene berører følgende aspekter:

- I hvilken grad den studerende har oplevet, at forløbet har styrket den konkrete praksisbaseret af studiet
- I hvilken grad forløbet har givet den studerende en større forståelse for det omgivende erhvervsliv?
- I hvilken grad forløbet har bidraget til den studerendes oplevelse af uddannelsen som målrettet og relevant?

Der distribueres spørgeskemaer til alle de studerende, der har deltaget i de 12 undervisningsforløb (12 forløb x 6-28 studerende per forløb).

Spørgeskemaundersøgelsens kvantitative har haft til formål at give nogle mere kvantitative indikationer af forløbenes effekter. Der var desuden mulighed for at give supplerende oplysninger og skrive uddybende kommentarer.

I denne rapport tages der udgangspunkt i den kvalitative del af besvarelserne. Den kvantitative del anvendes til at underbygge de pointer der er fremkommet af tolkningen af de kvalitative besvarelser.



OVERBLIK OVER DEN METODISKE DATAINDSAMLING

METODE	INFORMANTER	OMFANG
Indsamling af skema om undervisningsforløb	Undervisere og praktikere	12 skemaer
Fokusgruppeinterview	Undervisere og praktikere	12 fokusgruppeinterviews á ca. 1 times varighed
Spørgeskema	Studerende	12 forløb med mellem 6 og 28 studerende per forløb = 147 besvarelser



FOKUS LIGGER PÅ, HVILKE ROLLER HENHOLDSVIS PRAKTIKER OG UNDERVISER HAR HAFT SAMT HVORDAN ARBEJDSFORDELINGEN MELLEM DEM HAR VÆRET.

ANALYSE

Formålet med projektet var som tidligere nævnt at gennemføre en række praktikforløb for udvalgte erhvervs- og professionsfolk, der sammen med en underviser skulle tilrettelægge og gennemføre et undervisningsforløb. Praktikerne og underviserne har grebet denne opgave an på mange forskellige måder. I første analysedel præsenteres fire forskellige modeller for, hvordan man kan strukturere et undervisningsforløb.

Fokus ligger på, hvilke roller henholdsvis praktiker og underviser har haft samt hvordan arbejdsfordelingen mellem dem har været. Første analysedel vil således danne baggrund for besvarelse af første spørgsmål. Anden, tredje og fjerde analysedel behandler henholdsvis praktikernes, underviserens og de studerendes udbytte, og udgør derved analysen til besvarelsen af andet spørgsmål.

FØRSTE ANALYSEDEL: ROLLER OG ARBEJDSFORDELING

I denne analysedel skitseres fire typer af forløb med fokus på praktikerens rolle. Nogle forløb (kan) beskrives ved hjælp af ét af de angivne typer af forløb, mens hovedparten af forløbene indeholder elementer fra flere af de skitserede typer af forløb.

VIRKSOMHEDEN SOM CASE

Ved denne type har praktikerens rolle i forbindelse med undervisningsforløbet hovedsageligt været at bidrage med viden om virksomheden på forskellige måder. I alle forløbene har praktikerne givet en generel præsentation af deres virksomhed og de produkter eller ydelser, der udbydes.

Nogle praktikerne inviterede de studerende på besøg hos virksomheden, hvor de er blevet introduceret til de forskellige afdelinger, faciliteter og udstyr. Et eksempel på dette er samarbejdet med bygningskonstruktøruddannelsen, hvor formålet var, at de studerende skulle indrette et handicapvenligt etplanshus. I den forbindelse var de studerende på besøg hos virksomheden Ropox, der sælger produkter til handicapvenlige huse.

Et andet eksempel er forløbet på uddannelsen i International Sales and Marketing Management, hvor virksomheden, Ressource City, fremviste et område som de studerende gennem en innovationsproces skulle finde ud af, hvad kunne bruges til. I de nævnte forløb har praktikerne udelukkende haft ansvar for at præsentere virksomheden og dens produkter. I mindre grad har praktikerne forholdt sig til uddannelsens teoretiske stofområde, som var omdrejningspunktet for forløbet.

Fælles for denne type af rollefordeling har været, at der var en skarp adskillelse af underviserens rolle som formidler af det teoretiske stofområde, og praktikerens, hvis opgave har været at præsentere virksomheden, produkter eller en problemstilling uafhængigt af teorien.

PRAKTIKEREN SOM KUNDE

Ved denne type forløb har praktikerens haft rollen som kunde: Praktikerens har her stillet med en mere eller mindre åben problemstilling, som de studerende har arbejdet med gennem undervisningsforløbet.

I NOGLE AF TILFÆLDE HAR PRAKTIKEREN DESUDEN DELTAGET I ET PANEL SOM SKULLE KÅRE DEN BEDSTE LØSNING.

En måde at gribe det an på har været, at praktikerens har leveret en problemstilling, som de studerende sammen med deres underviser har belyst ved hjælp af teori relevant for det pågældende undervisningsforløb. I forløbet med logistikøkonomerne blev virksomheden og en række problemstillinger præsenteret, hvorefter de studerende på baggrund af disse skulle identificere en mere konkret problemformulering, de ville arbejde med. Praktikerens stod herefter til rådighed for at besvare spørgsmål og stillede desuden data og rapporter til rådighed, som de studerende kunne anvende som hjælp til at belyse den valgte problemstilling. Det tværfagli-

ge innovationsugeforløb var tilrettelagt efter samme model, hvor praktikerens præsenterede en række problemstillinger for en gruppe studerende, som de skulle arbejde med under innovationsugen. En anden gruppe studerende i samme forløb skulle selv finde områder, som de syntes skulle udvikles.

Et anden og mere involverende måde at inddrage praktikerens som kunde på ses i forløbet på datamatikeruddannelsen, hvor forløbet havde som omdrejningspunkt at udvikle et nyt sagsstyringssystem for praktikerens virksomhed. Praktikerens deltog her i adskillige "kundemøder" med udviklerne fra datamatikeruddannelsen, som på den måde lærte at følge en særlig udviklingsmetodik i samarbejdet med en rigtig kunde. Tilsvarende skulle de laborantstuderende være med til at afprøve en analysemetode på et nyt medie for Fødevarestyrelsen Ringsted.

Et tredje eksempel er forløbet på autoteknologuddannelsen, hvor de studerende skulle udvikle en række vækstplaner for praktikerens virksomhed, og det sidste eksempel er fra et af forløbene på multimediedesignuddannelsen, hvor de studerende skulle komme med forbedringsforslag til Folketidendes digitale forretningsstrategi.

I nogle af tilfælde har praktikerens desuden deltaget i et panel som skulle kåre den bedste løsning.

Fælles for disse forløb har været, at praktikerens problemstilling har væ-

ret omdrejningspunktet: praktikerens rolle har været at præsentere problemstillingen, svare på spørgsmål og bidrage med data til løsning af problemstillingen. Underviserens rolle har været at hjælpe de studerende med at bruge de teorier, der har haft relevans for det pågældende undervisningsforløb til løsning af virksomhedens problemstilling.

PRAKTISK VEJLEDER

I rollen som praktisk vejleder har praktikerens typisk været en slags læremester, der har hjulpet de studerende med de værktøjer og teknikker, som vedkommende anvender dagligt inden for den pågældende profession. I et af forløbene på multimediedesignuddannelsen var praktikerens rolle at hjælpe de studerende igennem videoproduktionens faser til de havde et færdigt produkt. Tilsvarende hjalp de to praktikere, der var tilknyttet forløbet på uddannelsen i digital konceptudvikling, de studerende igennem processen med at få udviklet en webshop.

Fælles for disse forløb har været, at praktikerens har givet de studerende et indblik i håndværket bag deres profession, og har hjulpet dem gennem helt lavpraktiske udfordringer, som de studerende oplevede i forbindelse med udviklingen af deres produkter.

PRAKTIKEREN SOM UNDERVISER

Ved den sidste type har praktikerens helt eller delvist overtaget underviserens rolle i undervisningslokalet. I forbindelse med forløbet på markedsføringsøkonomuddannelsen har

underviser og praktiker både tilrettelagt og gennemført undervisningen sammen. I undervisningslokalet har underviseren haft teorien som primært ansvarsområde, mens praktikerens har relateret teorien til eksempler fra egen praksis fra sin virksomhed. Udover at stille en praktisk problemstilling til rådighed har praktikerens i forløbet på laborantuddannelsen tilmed overtaget underviserens rolle ved at have det primære ansvar for teorigennemgangen. Det samme har gjort sig gældende i forbindelse med det ene forløb på multimedieuddannelsen, hvor praktikerens - til visse af kursusgangene - har gennemgået teorien. Ydermere har praktikerens i dette tilfælde tilmed bestemt hvilket litteratur, der skulle danne grundlag for den teoretiske gennemgang.

Fælles for disse forløb har været, at praktikerens i større eller mindre omfang har overtaget underviserens rolle: har sat sig ind i teorien, gennemgået den for de studerende og i et enkelt tilfælde tilmed besluttet hvilket litteratur, der skulle undervises i.

DELKONKLUSION

Denne analysedel har præsenteret fire forskellige måder, som de gennemførte undervisningsforløb har været struktureret på, samt de rolle- og arbejdsfordelinger, som praktikerens og underviserens har haft i de pågældende undervisningsforløb.

I den første type var praktikerens rolle at præsentere virksomheden. Underviserens rolle var her at koble virksomheden til det teoretiske stof-

område, der var relevant for det pågældende undervisningsforløb.

I den anden type kom praktikerens med en konkret problemstilling som han eller hun ønskede, at de studerende beskæftigede sig med i forbindelse med undervisningsforløbet. Praktikerens stillede desuden data til rådighed som kunne bruges til at analysere problemstillingen. Praktikerens tog her rollen som kunde og havde i høj grad en forventning om at få leveret den efterspurgte løsning eller produkt.

Den tredje type indebar, at praktikerens arbejdede tæt sammen med de studerende omkring udviklingen af et konkret produkt.

Ved den sidste type gik praktikerens ind helt eller delvist og overtog svaret – også for den teoretiske del af undervisningen.

ANDEN ANALYSEDEL: PRAKTIKERENS UDBYTT

I denne analysedel vil jeg skitsere de forskellige udbytter, som de deltagende praktikerer har fået ved at deltage i undervisningsforløbene. Praktikerne har i forskelligt omfang fået fire forskellige typer af udbytte ud af at deltage i projektet. Disse vil blive gennemgået i det nedenstående.

LØSNING AF PRAKSISRELEVANT PROBLEMSTILLING

I flere af forløbene har de studerende som led i undervisningen arbejdet med en problemstilling fra praktike-

rens virksomhed, hvilket i flere tilfælde har udmøntet sig i konkrete analyser, handlingsanvisninger eller produkter, som virksomhederne har fundet nyttige. Den ene praktiker fra forløbet på autoteknologuddannelsen udtaler eksempelvis:

”Det helt klare udbytte for mit vedkommende er, at nu har jeg faktisk fået nogle konkrete vækststrategier, som har været også lidt en øjenåbner.”

Tilsvarende udtaler den anden praktiker fra det samme forløb:

”For vores vedkommende kan vi sige, at der jo er tre elever som har valgt at skrive en eksamensopgave om noget effektivisering af noget kørsel i vores forretning. Så det er jo helt klart det, jeg får med mig. At de går seriøst ind, og arbejder på at kortlægge omkostninger og udfordringer ved den måde, vi gør det på i dag.”

Virksomheden fra forløbet på datamatikeruddannelsen har primært valgt at deltage for at få udviklet et konkret produkt, et nyt sagsstyringsystem. Praktikerens forklarer:

”Vi har haft meget fokus på, at slutproduktet skal være relevant for os. Så derfor har vi haft meget fokus på, at det skal være så virkeligt som muligt, så vi kan bruge det.”

Et andet eksempel på, at de studerende har været med til at løse en konkret praktisk udfordring er laborantforløbet, hvor praktikerens udtaler:



**DET HELT KLARE UDBYTT
FOR MIT VEDKOMMENDE ER,
AT NU HAR JEG FAKTISK FÅET
NOGLE KONKRETE VÆKSTSTRATE-
GIER, SOM HAR VÆRET OGSÅ LIDT
EN ØJENÅBNER.**

"Der er kommet en helt konkret ting ud af det. Altså, det er faktisk lykkedes nogle af de studerende at finde de vise sten. Det gik ud på at optimere en analysemetode, og det lykkedes rent faktisk. Så vi har fået afprøvet nogle ting, som vi ellers selv skulle have brugt ressourcer på. Så på den måde har det været givtigt både for os og de studerende."

Gennem forløbet på logistikøkonomuddannelsen arbejdede de studerende med virksomhedens problemstilling, og som praktikerne forklarer:

"Man får en masse ideer, og er der bare en af dem, der virker, så tjener vi penge."

Udover at bidrage til løsning af konkrete problemstillinger udtaler flere af de deltagende praktiskere, at forløbene ydermere har tvunget dem til at sætte fokus på deres egen praksis, behov og målsætninger. Praktikerne fra datamatikerforløbet forklarer således, at forløbet også har understøttet en intern udviklingsproces. Han udtaler i den forbindelse:

"Det er klart, hvis vi skal stille nogle krav til et eller andet materiale, så skal vi lige hjem og tænke lidt selv og snakke sammen. Så vi har også været igennem en udviklingsproces."

En af praktikerne fra forløbet på uddannelsen i Digital Konzeptudvikling har en lignende refleksion omkring forløbets indflydelse på, hvordan han er blevet tvunget til at forholde sig til sin egen praksis:

"Det, at blive tvunget til at sætte ord på, hvad jeg gør, og finde ud af argumenterne bag, har også været en afklarende proces for mig selv i forhold til, hvorfor jeg præcist gør, som jeg gør."

Også praktikerne fra forløbet på Markedsføringsuddannelsen forklarer på følgende måde, hvordan forløbet har givet anledning til refleksion omkring hans hidtidige praksis:

"Flere gange i den her proces har jeg ligeså meget talt til mig selv, som jeg har talt til de studerende, fordi det nogle gange hjælper at sætte ord på ens forretningsmetoder, på hvad man gør, hvordan man gør det og hvorfor man gør det."

Praktikerne uddyber, hvordan genopfriskningen af teorien blandt andet har givet anledning til optimeringen af salgsprocessen i hans egen virksomhed:

"Jeg har jo justeret lidt ind omkring salg og markedsføring i virksomheden. Og det er en direkte konsekvens af det her. Så det har gjort, at måden vi kører vores pipeline på, måden vi kigger på vores salg og vores salgscyklus, det har jeg i hvert fald kunnet tage med til medarbejderne. Og samtidig har jeg fået nogle værktøjer til medarbejderne, fordi Allan (underviseren, red.) har stået og undervist i det."

Sammenfattende kan det konkluderes, at de deltagende virksomheder i adskillige af de gennemførte forløb har fået de studerende til at arbejde

med konkrete, praksisrelevante og virksomhedsspecifikke problemstillinger. Her har virksomhederne fået konkrete og nyttige løsninger på aktuelle problemstillinger, som de ellers selv har skulle bruge ressourcer på at undersøge eller udvikle. I andre tilfælde har deltagelse i forløbene givet anledning til en øget refleksion omkring og justering af deltagernes egen praksis.

KOMMERCIELT UDBYTTE

I enkelte af de gennemførte forløb har virksomhedens primære ambition med at deltage været at øge kendskabet til virksomhedens produkter med forhåbning om, at de studerende dermed vil vælge denne virksomhed som leverandør, hvis de skal indkøbe den type af produkter, som virksomheden udbyder, i en ansættelse efter afsluttet uddannelse.

Virksomheden, der deltog i forløbene på bygningskonstruktøruddannelsen, har netop øget kendskabsgrad og forhåbningen om et øget fremtidigt salg som væsentlig motivationsfaktor for at deltage:

"Og er der en eller to af de studerende som støder på, at de skal bruge nogle produkter fremadrettet, så håber vi jo, at de bruger vores... Det er jo en god måde at udbrede kendskabet til vores produkter på."

Praktikerne fra Folketidende, tilknyttet et af forløbene på multimediedesignuddannelsen, nævner, at de studerende netop udgør avisens fremtidige kernemålgruppe. Han forklarer:

"Vi er i denne her digitale transformation, og vi er et mediehus med en lidt gammel kultur. Så det var jo sjovt at tage nogle af vores problemstillinger ind og få lidt dialog i gang og høre dem, fordi de er jo kernemålgruppen."

De to virksomheder anser således de kommercielle aspekter som øget synlighed i forhold til en relevant fremtidig målgruppe som et væsentligt udbytte som følge af deltagelse i de pågældende undervisningsforløb.

ADGANG TIL POTENTIEL FREMTIDIG ARBEJDSKRAFT

Flere af de deltagende virksomheder nævner adgang til og synlighed overfor potentiel fremtidig arbejdskraft som et væsentligt udbytte i forbindelse med deltagelse i de pågældende undervisningsforløb. Praktikerne tilknyttet forløbet på laborantuddannelsen forklarer:

 **FLERE AF DE DELTAGENDE VIRKSOMHEDER NÆVNER ADGANG TIL OG SYNLIGHED OVERFOR POTENTIEL FREMTIDIG ARBEJDSKRAFT SOM ET VÆSENTLIGT UDBYTTE I FORBINDELSE MED DELTAGELSE I DE PÅGÆLDENDE UNDERVISNINGSLØB.**

"Vi gør det måske også for at vise, at vi er et sted for laboranter, hvor de meget gerne må søge hen. Så vi vil også gerne være synlige udadtil som en laborantarbejdsplads."



**» FOR VIRKSOMHEDEN
TILKNYTTET FORLØBET
MED MARKEDSFØRINGS-
ØKONOMUDDANNELSEN
GÆLDER DET NETOP OM AT
FASTHOLDE DE STUDERENDE I
LOKALOMRÅDET.**

Tilsvarende forklarer praktikerne fra forløbet på logistikøkonomuddannelsen, hvorfor deltagelse i projektet har været nyttigt fra et rekrutteringshensyn:

"Vi bor ikke på Lolland/Falster, vi bor godt nok midt inde i København, men vi er ikke kendte. Vi sidder i en lille bitte branche i en lille bitte gren af en lillebitte virksomhed. Vi er ikke interessante nødvendigvis for dem her og slet ikke måske for den som sidder og er toppen af poppen. Altså den, der er nummer ét, vil søge andre sten og vil ikke lægge mærke til os. Men vi kunne risikere, at vi lige akkurat kunne få toppen af poppen, fordi jeg lige sad her og brugte lidt tid."

Praktikerne berettiger således deltagelsen i projektet med, at han kan øge kendskabet til sin virksomhed og på den måde muligvis få adgang til nogle af holdets dygtigste studerende, som ellers var søgt andre steder hen.

For virksomheden tilknyttet forløbet med markedsføringsøkonomuddannelsen gælder det netop om at fastholde de studerende i lokalområdet. Praktikerne begrundes:

"For det første vil jeg gerne nå at fange dem, inden de tager til København. Og der er det glimrende at være med i undervisningen og pin pointe dem ud, så man ved, når de er færdige, at man kan rette henvendelse til dem... Så som virksomhed er det vigtigt at støtte op om de erhvervsrettede uddannelser, fordi det jo er dem, vi skal leve af."

En af praktikerne fra forløbet på autoteknologuddannelsen anfører, at han også betragter sin deltagelse som noget, der skaber værdi for den del af branchen, som han repræsenterer:

"Og så er jeg rigtig glad for, at vi har kunne bidrage med den frie del af branchens stemme til det her. Det har også givet mig noget værdi. At vi har kunne holde det helt frit. Leverandøren er fri, jeg er fri, hvor det normalt har været - har jeg følt - at de studerende er røget til den mærkebundne del. Så det har betydet meget, at vi har kunnet vise, hvor velkørende vi faktisk er."

Skønt flere af de deltagende praktikerne var imponerede over de studerende, er visse af virksomhederne så små, at det på grund af begrænsede ressourcer ikke er realistisk, at de studerende efter afsluttet uddannelse kan blive ansat. Eksempelvis udtaler en af praktikerne fra et af forløbene på multimediedesignuddannelsen følgende:

"Nogen var så gode, at, hvis jeg havde penge, så ville jeg ansætte dem i mit firma. Dem kunne jeg sagtens bruge."

For enkelte af de gennemførte forløb var den tilknyttede virksomhed fra en helt anden branche, end uddannelsen er målrettet mod, hvorved rekrutteringsaspektet ikke har været relevant.

Sammenfattende anser mange af de deltagende virksomheder adgangen

til potentiel fremtidig arbejdskraft som et væsentligt udbytte forbundet med deltagelse i projektet.

PERSONLIG UDVIKLING

For mange af de deltagende praktikere er undervisningssituationen en uvant situation. Flere af dem ser således det at skulle undervise som en ny kompetence, de har tillært sig i forbindelse med dette projekt. Praktikeren fra et af forløbene på multimedie-designuddannelsen hævder tilmed, at forløbet har været med til at udvikle ham rent personligt. Han formulerer:

"Rent personligt udviklingsmæssigt synes jeg, det har givet noget sådan at skulle undervise og omkring det at have den dialog med eleverne. Det synes jeg har været super godt."

Praktikeren fra forløbet med markedsføringsøkonomerne forklarer, hvordan han har lært noget i forhold til at forberede sig, som han kan overføre til sin egen praksis:

"Det har også været godt for mig at kigge på, hvordan man forbereder sig til undervisning. Det kan jeg jo trække med ind over rent erhvervsmæssigt. Om man forbereder sig til studerende, en bestyrelse eller en kunde. Den fremgangsmåde og metode har jeg også lært noget af."

Praktikeren tilknyttet forløbet på uddannelsen i International Sales and Marketing Management forklarer i forlængelse heraf, hvordan han har lært noget i forhold til at skulle præsentere foran et publikum på engelsk. Han forklarer:



NOGEN VAR SÅ GODE, AT, HVIS JEG HAVDE PENGE, SÅ VILLE JEG ANSÆTTE DEM I MIT FIRMA. DEM KUNNE JEG SAGTENS BRUGE.

"Så fik vi lige pludselig travlt, fordi vi havde ikke noget materiale på engelsk overhovedet. Så det var godt at få den engelske vinkel på. Der er en masse fagudtryk, når man snakker cirkulær økonomi, som vi også lige skulle sætte os ind i på engelsk. Så vi har også fået noget læring dér i forhold til at præsentere på engelsk."

Mange af de gennemførte forløb har således også udfordret de deltagende praktikere personligt i og med, at de er blevet udsat for en undervisningssituation, som de ikke er vant til.

DELKONKLUSION

I denne analysedel blev der præsenteret fire typer af udbytte, som de deltagende praktikere i forskelligt omfang forbandt med deltagelse i de gennemførte undervisningsforløb. For det første fik nogle praktikere løst en konkret problemstilling, eller udviklet et konkret produkt, som de ellers selv skulle have brugt ressourcer på. For det andet lagde nogle praktikere vægt på de kommercielle aspekter og anså i den forbindelse de studerende som potentielle fremtidige kunder, som fik kendskab til virksomheden eller virksomhedens produkter. For det tredje så nogle virksomheder adgangen til potentiel fremtidig arbejdskraft som et afgørende udbytte. For det fjerde fik nogle praktikere styrket deres personlige

udvikling ved at stifte bekendtskab med undervisningsopgaven for første gang.

TREDJE ANALYSEDEL: UDBYTTE FOR UNDERVISEREN OG UDDANNELSENS PRAKSISBASERING

I denne analysedel skitseres, hvad underviserne har fået ud af at deltage i projektet, samt hvordan det har bidraget til at styrke uddannelsernes praksisbaserings.

KOBLING MELLEM TEORI OG PRAKSIS

Flere af underviserne beskriver, at deres forløb har styrket koblingen mellem teori og praksis. Underviseren fra forløbet på autoteknologuddannelsen forklarer:

"Så går vi ind og siger, hvor er det, I kan bidrage med noget praksisrelevant i forhold til det teoretiske grundlag, som de får med her?"

Tilsvarende for forløbet på uddannelsen i digital konceptudvikling fremhæves synergien og dynamikken mellem teori og praksis som væsentlig:

"Hvis det bare havde været her på skolen, havde det måske kun været teori. Og så kommer jeg med praksis og Friedrich (den anden praktiker, red.) med markedsføring i praksis. Og det giver noget helt andet dynamik, end hvis det bare var teori og teori."

Underviseren fra markedsføringsøkonomuddannelsen mener også, at forløbet har bidraget til en bedre kobling mellem teori og praksis eksempelvis i forbindelse med undervisningen i salg og markedskommunikation. Han anfører:

"Der har det været godt, at Lance (praktikeren, red.) har kunnet komme med nogle andre eksempler fra hans liv og verden. Og nogle af dem har jeg da også tænkt mig senere hen at bruge i min undervisning for at gøre det mere praksisnært... Så der kommer ret meget praksisnærhed ind i vores undervisning, når vi gør det på den her måde. Og det giver kæmpe værdi dels for mig som underviser, men også for de studerende."

Ovenstående citat viser, at forløbet har givet underviseren adgang til en række praktiske eksempler, som han kan tage med videre og bruge fremadrettet i sin undervisning. Dette går igen i forløbet tilknyttet innovationsugen, hvor en af underviserne beretter:

"Der er mange aspekter fra forløbet, som jeg kan bruge som cases i undervisningen fx i forhold til servicedesign og så måske i forhold til organisation. Så på den måde kan vi sagtens tage det ind som case for at eksemplificere".

Underviseren på forløbet på datamatikeruddannelsen forklarer, at det normalt er de studerende, som har den direkte kontakt til de virksomheder, som de samarbejder med i forbindelse med projekter og praktik.

Han fortæller at forløbet har givet ham mulighed for at være i mere direkte kontakt med praksis. Han forklarer:

"Det er første gang, hvor jeg har været en del af processen så meget som jeg har været, hvor jeg har været i direkte kontakt med kunden, faciliteret, planlagt møder, og hvor kunden har været ude og præsentere sig selv."

Alle ovenstående citater afspejler, hvordan praksis har været med til at give en bedre forståelse for, hvordan teorien kan være relevant i virkeligheden. I disse tilfælde bliver der som udgangspunkt ikke foretaget justeringer i forhold til forløbets teoretiske fundament. Praksis bliver udelukkende brugt til at eksemplificere teorien med. I det følgende vil der være eksempler på, hvordan de gennemførte forløb har givet anledning og inspiration til justeringer i forhold til de metoder, værktøjer eller indholdet i selve faget og undervisningen.

AJOURFØRING AF UNDERVISNINGEN/ UDDANNELSEN

Nogle undervisere beskriver, at forløbet har givet dem inspiration til at foretage justeringer i forhold til uddannelsen og undervisningen. Især for de uddannelser, der ligger inden for det digitale område, sker der en hastig udvikling, som underviserne ved at være i tæt kontakt med praksis kan holde sig ajour med. Underviseren fra et af forløbene på multimediedesignuddannelsen beretter:

"Nu har jeg tilfældigvis ansvaret for vores udstyrsrum, så bare det at se,

hvad Kim (praktikeren, red.) bruger af udstyr, og hvordan han har indrettet sit eget redigeringsrum, det har medført, at vi nu skal købe micropor-tere... Han har også vist mig en drone, som var meget inspirerende."

Dette forløb har således givet anledning til en ajourføring af de tekniske hjælpemidler, der anvendes i forbindelse med undervisningen i forløbet på uddannelsen i digital konceptudvikling har underviseren ligeledes fået opdateret sin viden på visse områder, hvilket følgende citat afspejler:

"Tingene udvikler sig hele tiden. Det gælder fx for SEO – altså søgemaskineoptimering. Der kommer altså en ny algoritme 2-3 gange årligt, altså hvordan de indekserer og vægter. Så det som var perfekt for 2 år siden er stadig ok, men der er en bedre måde at gøre det på nu."

Forløbet på bygningskonstruktøruddannelsen har givet anledning til udviklingen af et helt nyt element i uddannelsen. Samarbejdet har således givet anledning til en ny fagpind eller forløb, der skal fokusere på de særlige aspekter, der er ved indretning af handicapvenlige boliger – et område som på nuværende tidspunkt ikke indgår i pensum.

Ovenstående viser at underviserne ved at samarbejde med praktikere om undervisningsforløb kan få opdateret deres viden på forskellige områder. Flere undervisere understreger dog, at de fremadrettet ikke



SAMARBEJDET HAR SÅLEDES GIVET ANLEDNING TIL EN NY FAGPIND ELLER FORLØB, DER SKAL FOKUSERE PÅ DE SÆRLIGE ASPEKTER, DER ER VED INDRETNING AF HANDICAPVENLIGE BOLIGER – ET OMRÅDE SOM PÅ NUVÆRENDE TIDSPUNKT IKKE INDGÅR I PENSUM.



vil kunne overtage den rolle, som praktikerne i disse tilfælde har haft. Praktikerne har typisk bidraget med den nyeste indsigt i de nyeste udviklingstendenser og konkrete værktøjer, der anvendes aktuelt i branchen, og disse kan underviserne ifølge dem selv have vanskeligt ved at holde sig ajour med. Da underviseren fra autoteknologuddannelsen bliver stillet spørgsmålet om, hvorvidt han kan overtage den rolle som de tilknyttede praktikere har haft i forbindelse med det gennemførte forløb, svarer han:

"Nej, så vil det jo være et øjebliksbillede fra 2016. Og det vil jo måske være uaktuelt i 2018. Altså jeg underviser i, hvordan man generelt kan videndele. Men det her med, hvilken platform man bruger, og hvor man henter sin viden henne, det vil jo skifte fra dag til dag. Så der er jeg nødt til at have noget praksis ind der for at kunne supplere teorierne."

Tilsvarende formulerer en af underviserne tilknyttet forløbet på uddannelsen i digital konceptudvikling:

"Vores viden er helt klart blevet større. Men, hvis man skal ned og være håndværkeren, det opnår vi selvfølgelig ikke ved at betragte, høre og se. Og det hænger altså sammen med, at det går lynhurtigt. Hvis vi skulle gøre det samme næste år, så ville noget af det være historie... fordi verden ændrer sig totalt og konstant."

Underviseren tilknyttet forløbet på laborantuddannelsen reflekterer på følgende måde over en mulig gentagelse af forløbet uden involvering af praktikerne:



SELVOM FORLØBENE I MANGE TILFÆLDE HAR GIVET INSPIRATION TIL JUSTERINGER OG AJOURFØRING I FORHOLD TIL PRAKSIS, ANFØRER MANGE AF UNDERVISERNE SÅLEDES, AT DE IKKE VIL KUNNE OVERTAGE PRAKTIKERENS ROLLE I FORBINDELSE MED AFVIKLINGEN AF FORLØBET NÆSTE GANG.

gelse af forløbet uden involvering af praktikerne:

"Det giver ikke værdi at bruge casen igen uden Gitte (praktikerne, red.)... Jeg er lidt afhængig af den kritiske rekvirent, der står i den anden ende. Så vil jeg hellere inddrage nye virksomheders problemstillinger."

Selvom forløbene i mange tilfælde har givet inspiration til justeringer og ajourføring i forhold til praksis, anfører mange af underviserne således, at de ikke vil kunne overtage praktikerens rolle i forbindelse med afviklingen af forløbet næste gang. Dette gør sig især gældende i de tilfælde, hvor faget og professionen udvikler sig konstant.

BEKRÆFTE AT MAN ALLEREDE ER AJOUR

Nogle undervisere beretter, at forløbene ikke har givet dem nævneværdig ny viden, men at de i højere grad er blevet bekræftet i, at de allerede er ajour med indholdet i undervisningen i forhold til praksis. Eksempelvis udtaler underviseren fra forløbet på laborantuddannelsen:

"Man kan få bekræftet noget, man viste i forvejen med praksis. Vi er forpligtet til at være praksisbaserede. Så er det jo meget bekvemt at arbejde sammen med praksis og konstatere, at det er man øjensynligt... Så nej, det har ikke været en chokbehandling om noget nyt og spændende. Gudskelov... Så vi har ikke så meget at skamme os over, når vi uddanner laboranter."

Tilsvarende ser en af underviserne på et af forløbene på multimediedesignuddannelsen mere forløbet som en bekræftelse på, at hun er på rette spor:

"Det er ikke så lang tid siden, jeg har været ude i det private. Så det var mere sådan en – jamen jeg er på rette vej egentlig. Det var faktisk i meget god sync med, hvad jeg underviser i." Hun uddyber, hvordan uddannelsen allerede holder sig ajour med praksis: "Man kan sige, at vi jo hele tiden prøver at være i sync med erhvervslivet, og det gør vi jo i forbindelse med praktikbesøg, hvor vi ser, om der er noget, som de studerende mangler på uddannelsen, som kunne være relevant. Og der tilpasser vi jo hele tiden."

I forbindelse med visse af forløbene bidrog relationen med praksis således i højere grad til at bekræfte, at det, underviserne allerede gjorde, var korrekt.

DELKONKLUSION

Denne analysedel har vist, at underviserne har fået tre typer af udbytter ud af at have en praktiker tilknyttet

sit undervisningsforløb. For det første bidrog praktikerens deltagelse med ny praktisk indsigt, som kunne bruges til at give nye eksempler på, hvordan teorien kommer til udtryk i praksis. For det andet gav forløbene i visse tilfælde anledning til justeringer i forhold til, hvilke værktøjer, metoder og fagpinde underviseren for fremtiden har i sinde at anvende. For det tredje blev enkelte undervisere gennem relationen med praktikerne bekræftet i, at de pågældende allerede er ajour med praksis.

FJERDE ANALYSEDEL: DE STUDERENDES UDBYTTE

I tolkningen af de studerendes besvarelser af spørgeskemaerne er der tre gennemgående temaer. Det første tema vedrører, at de studerende mener, at forløbene har bidraget til at skabe en bedre kobling mellem teori og praksis. Under det andet tema forklarer de studerende, hvordan forløbene har bidraget til styrket viden om karrieremuligheder og fremtidige arbejdsopgaver. Under det sidste tema kommer de studerende med forskellige perspektiver på, hvad henholdsvis underviser og praktiker kan og bør bidrage med i deres uddannelse.



DET FØRSTE TEMA VEDRØRER, AT DE STUDERENDE MENER, AT FORLØBENE HAR BIDRAGET TIL AT SKABE EN BEDRE KOBLING MELLEM TEORI OG PRAKSIS.

KOBLING MELLEM TEORI OG PRAKSIS

Flere studerende giver udtryk for, at et uddannelsesforløb med en praktiker tæt tilknyttet har givet dem en bedre forståelse for uddannelsens eller fagets praktiske relevans. En studerende skriver:

"Det giver en meget bedre idé om, hvordan teorien kan bruges i praksis."

Tilsvarende skriver en anden studerende:

"Forløbet har givet en afklaring på, hvordan uddannelsen kan anvendes i praksis."

Dette underbygges i følgende citat:

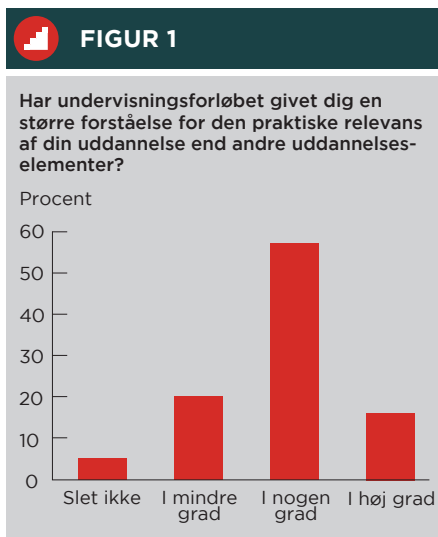
"Gæstelæreren har forklaret, hvordan teorien faktisk bliver brugt reelt i deres arbejde."

En studerende forklarer, hvordan det praksisnære undervisningsforløb har givet mulighed for at styrke forståelsen for de teorier, som den studerende tidligere har fået præsenteret på uddannelsen, i en ny kontekst:

"Det har givet mulighed for at tilpasse de teorier, vi har lært igennem 1. og 2. semester."

På et af forløbene bidrog praktiker til, at de studerende fik mulighed for at lave et virkeligt produkt og de skriver i den forbindelse:

"Det har været godt at lave en fysisk webshop som rent faktisk kunne bruges og ikke kun var fiktiv."



I den kvantitative del af spørgeske-maet blev de studerende spurgt, om undervisningsforløbet har givet dem en større forståelse for den praktiske relevans af deres uddannelse end andre uddannelses-elementer. 18 % svarede i høj grad, 57 % svarede i nogen grad, 20 % svarede i mindre grad, mens 5 % svarede slet ikke.

De gennemførte forløb har således for de fleste studerendes vedkom-mende bidraget til at gøre uddannel-sen mere virkelighedsnær gennem en bedre kobling mellem teori og praksis.

VIDEN OM FREMTIDIGE KARRIEREMULIGHEDER OG ARBEJDSOPGAVER

Flere studerende nævner øget viden om de konkrete arbejdsopgaver, de kan komme til at varetage efter af-sluttet uddannelse samt karrieremu-ligheder som et væsentligt udbytte, de har fået med sig fra forløbene.

En studerende skriver i sin besvarelse:

"Med kendskab til branchen har jeg oplevet hvilke mangler, der er. Og på denne uddannelse bliver det jo egentlig bare bekræftet, at man får værktøjer til at gøre en forskel."

På den måde har forløbet bekræftet ham i og styrket hans opfattelse af uddannelsen som relevant for bran-chen.

Nogle studerende skriver, at forløbet har givet en bedre indsigt i, hvordan et kommende arbejde kunne se ud:

"Jeg har fået større indsigt i hvad man evt. kunne komme til at lave, når man er uddannet."

Noget tilsvarende går igen fra et an-det forløb:

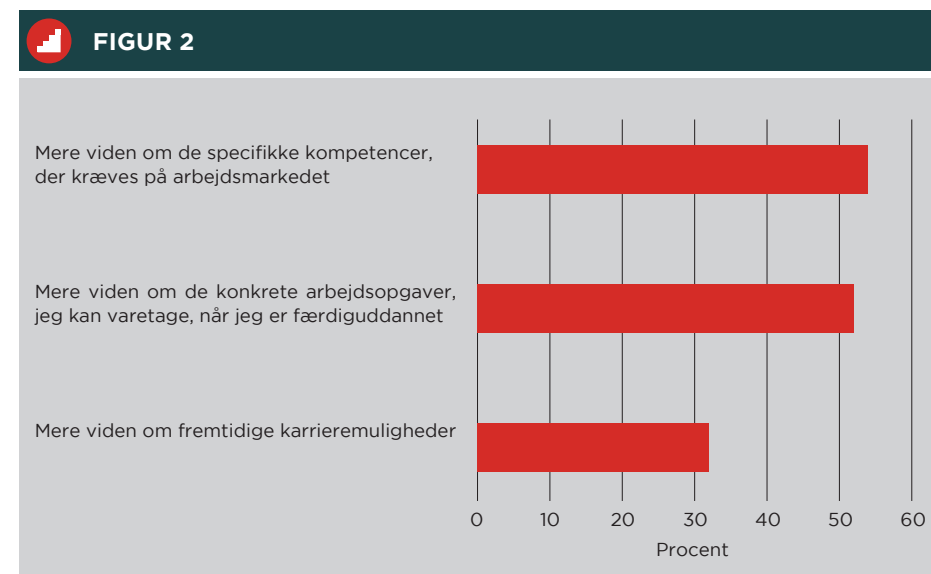
"Jeg har fået en forståelse for mul-timediedesignerens arbejdsrolle i en større medievirksomhed."

NOGLE STUDERENDE SKRIVER, AT FORLØBET HAR GIVET EN BEDRE INDSIGT I, HVORDAN ET KOMMENDE ARBEJDE KUNNE SE UD.

En medstuderende supplerer:

"Jeg forestiller mig, at alle de cases vi har lavet, vil være meget af det sam-me i forhold til det arbejde man udfør-er på jobbet."

I den kvantitative del af spørgeske-maet (se figur) har 32 % svaret, at deltagelse i det pågældende under-



visningsforløb har givet dem mere viden om fremtidige karrieremuligheder. 52 % svarer, at de har fået mere viden om konkrete arbejdsopgaver, de skal varetage, når de er færdiguddannede. 54 % tilkendegiver, at de har fået mere viden om de specifikke kompetencer, der kræves på arbejdsmarkedet.

UNDERSISERS VERSUS PRAKTIKERS BIDRAG

Til spørgsmålene om de studerendes holdning til fremtidige forløb samt i hvilken grad praktikere bør integreres mere i uddannelsen, skriver en studerende følgende:

"Det er fint med praktisk viden udefra, men det grundlæggende skal læres på skolen."

I GENNEMSNIET ØNSKER DE STUDERENDE, AT 44 % AF UNDERVISNINGEN PRIMÆRT VARETAGES AF EN PRAKTIKER.

En anden studerende uddyber:

"Den teoretiske viden er stadig vigtig at få med på et principniveau, hvor en underviser fra erhvervslivet nogle gange glemmer den teori, som ligger bag. Selvfølgelig er erhvervsviden også samtidig vigtig i forhold til at vise, hvordan teorien hænger sammen med virkeligheden."

Citaterne indikerer, at de studerende mener, at der bør findes en balance

mellem teorien og praktikerens indsigt fra erhvervslivet. De studerende foreslår, at man bør være påpasselig med at lade praktikerens vinkel gå ind og overskygge uddannelsens teoretiske fundament.

En anden studerende forklarer følgende:

"Spændende og relevant med input udefra, men hovedsageligt bør det være undervisere, der står for undervisningen."

Ifølge denne studerende bør det således primært være underviseren, der underviser, hvor praktikerens rolle primært bør være at komme med input i form af eksempelvis praktiske eksempler for at understøtte underviseren.

En studerende fremhæver følgende:

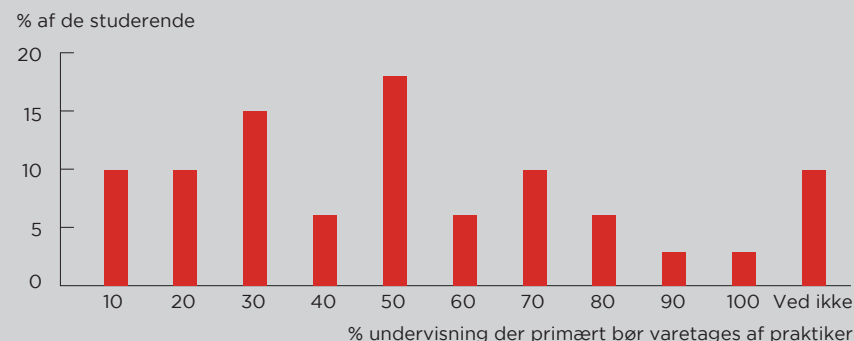
"Det er godt med relevant viden og praktiske eksempler, men det er ikke altid, at de er gode undervisere."

I gennemsnit ønsker de studerende, at 44 % af undervisningen primært varetages af en praktiker. Som man kan se i figuren er der dog stor varians - og dermed ikke nogen entydig holdning - blandt de studerende til, hvor stor en andel af uddannelsen, der bør bestå af undervisningsforløb, hvor den primære underviser til dagligt er ansat i en virksomhed.

Selvom praktikerens således kan bidrage med relevant viden og praktiske eksempler er det således vigtigt for undervisningen, at underviseren

FIGUR 3

Hvor stor en andel af uddannelsen bør bestå af undervisningsforløb, hvor den primære underviser til dagligt er ansat i en virksomhed?



besidder en hvis grad af underviserkompetence. Undervisere vil således ofte være bedre til at undervise, hvor praktikere kan bruges til at give eksempler fra virkeligheden - og dermed gøre undervisningen mere praksisnær.

indblik i karrieremuligheder samt en bedre idé om, hvilke konkrete arbejdsopgaver, de vil være i stand til at varetage efter afsluttet uddannelse. Derudover fremhævede mange at underviserens rolle ikke bør erstattes af praktikere, men at praktikere kan bidrage med relevante eksempler fra praksis, der kan være med til at understøtte, at det teoretiske bliver gjort relevant og virkelighedsnært.

DET VISTE SIG, AT DE STUDERENDE FREMHÆVER DEN TÆTTERE KOBLING MELLEM TEORI OG VIRKELIGHED SOM UDBYTTERIGT.

DELKONKLUSION

I denne analysedel blev de studerendes udbytte og vurdering af forløbene analyseret. Det viste sig, at de studerende fremhæver den tættere kobling mellem teori og virkelighed som udbytterigt. Derudover gav forløbene de studerende et styrket



**VIA DE GENNEMFØRTE
FORLØB HAR UNDERVISERNE
FÅET NY INDSIGT FRA
PRAKSIS, SOM KAN EKSEMPLIFICERE
TEORIEN FREMADRETTET**

KONKLUSION

Rapportens formål var at undersøge hvilket udbytte henholdsvis undervisere, erhvervs- og professionsfolk og de studerende har fået ud af at deltage i den gennemførte forløb under projektet Erhverv ind i Uddannelserne. I den forbindelse blev der formuleret to spørgsmål som blev belyst i analysen. De to spørgsmål, som besvares i denne konklusion, er:

1. Hvordan har undervisere og erhvervs- og professionsfolk grebet det an med at tilrettelægge og gennemføre undervisningsforløb i samarbejde med hinanden?
2. Hvilke former for udbytte har henholdsvis praktikere, undervisere og de studerende fået ud af de gennemførte undervisningsforløb?

BESVARELSE AF SPØRGSMÅL 1

De deltagende undervisere og praktikere har tilrettelagt forløbene vidt forskelligt, som kan grupperes i fire forskellige typer. Under typen, Virksomheden som case, har praktikerne primært præsenteret sin virksomhed. Underviseren har dernæst forsøgt at koble til det teoretiske stofområde. Under typen, Praktikerne som kunde har praktikerne budt ind med en konkret problemstilling, som de studerende har belyst og fundet løsninger på gennem undervisningsforløbet. I forløbene under typen, Praktisk

vejleder har praktikerne hjulpet de studerende hands on med at udvikle et konkret produkt. Under typen, Praktikerne som underviser har praktikerne, udover at komme med eksempler fra sin virksomhed, helt eller delvist overtaget ansvaret for den teoretiske del af undervisningen.

BESVARELSE AF SPØRGSMÅL 2

Praktikerne angiver fire former for udbytte, som de har fået med sig efter at have deltaget i de pågældende undervisningsforløb. Nogle har fået løst en problemstilling eller fået udviklet et konkret produkt. Andre har brugt forløbene som en kommerciel platform for at øge kendskabet til virksomheden og deres produkter for en attraktiv målgruppe. Andre så et rekrutteringspotentiale i at have deltaget, hvor de får mulighed for at udpege og gøre sig synlige i forhold til en gruppe af potentielle, fremtidige medarbejdere. Enkelte nævner personlig udvikling som et centralt udbytte forbundet med deltagelse i de pågældende forløb.

Via de gennemførte forløb har underviserne fået ny indsigt fra praksis, som kan eksemplificere teorien fremadrettet. Derudover har forløbene givet underviserne inspiration til nye værktøjer, metoder og fagpinde som kan bruges til at ajourføre uddannelsen med i forhold til praksis. Enkelte underviser har gennem forløbene

fået bekræftet at de allerede er ajour med praksis.

De studerende har oplevet en tættere kobling mellem teori og virkelighed. Derudover har de fået styrket deres viden om fremtidige karriermuligheder. De har fået et bedre indblik i, hvilke arbejdsopgaver de kan komme til at varetage efter afsluttet uddannelse. Selvom de studerende har været overordnet positive over

for deres udbytte forbundet med forløbene, fremhæver flere, at underviserens rolle ikke bør erstattes af praktikere.

REFERENCER

Halkier, B. (2008). *Fokusgrupper* (2. udgave). Frederiksberg: Samfundslitteratur.

Linde, S. (2014). *Ud i Erhvervslivet – et udviklingsprojekt om underviserpraktik*.



BESKRIVELSER AF DE 12 FORLØB

AUTOTEKNOLOG

Forløbet involverede 12 studerende, og var tilknyttet et kursus i drift og økonomiledelse på andet semester. Der deltog to praktikere fra virksomhederne Undal Autoservice og Au2parts Frederikssund. I løbet af forløbet skulle de studerende foretage forskellige analyser af virksomhederne samt udarbejde vækststrategier. Forløbet bestod af virksomhedsbesøg og klasseundervisning. Afslutningsvist deltog praktikerne i et panel, der skulle kåre den bedste vækststrategi.

<http://www.easi.dk/autobranchen-ind-i-undervisningslokalerne/>

<http://viden.easi.dk/paedagogik-3/projekt-erhverv-uddannelse-vores-paedagogiske-praksis-virksomhedssamarbejde/>

BYGNINGSKONSTRUKTØR

Forløbet gennemførtes som et projektforbånd, hvor de studerende skulle designe et handicapvenligt etplanshus. Virksomheden, Ropox, bidrog med præsentation af virksomheden og dens handicapvenlige produkter, som de studerende skulle anvende i forhold til designet af deres hus. Forløbet blev gentaget to gange med to forskellige hold.

DATAMATIKER

Gennem forløbet skulle de studerende udvikle et nyt sagsstyringssystem til virksomheden, Bevaring Sjælland – et videncenter for bevaring af museumsgenstande. Der deltog én underviser og én tovholder fra virksomheden, mens andre medarbejdere også blev involveret. Forløbet bestod af virksomhedsbesøg, klasseundervisning samt løbende udviklingsmøder med virksomheden.

DIGITAL KONCEPTUDVIKLING

Forløbet har været tilknyttet et modul i e-commerce, hvor de studerende har haft en periode til at udvikle en webshop. Der deltog både danske og internationale studerende. To virksomheder var tilknyttet: WP Solutions og Kinnunen & Co som hver deltog med en praktiker. De stod for henholdsvis de tekniske og kommercielle aspekter omkring udviklingen af en webshop. Forløbet fandt sted på Erhvervsakademi Sjælland.

<http://www.easi.dk/to-enmandsvirksomheder-rykker-ind-hos-d-konceptudviklerne/>



LOGISTIKØKONOM

Gennem forløbet skulle de studerende udarbejde og belyse en problemformulering baseret på en af virksomhedens aktuelle problemstillinger. Her deltog to undervisere og en praktiker fra logistikvirksomheden, Scandinova. Forløbet bestod af virksomhedspræsentation og løbende vejledning, hvor praktikerens undervejs i forløbet besvarede mails og gjorde data fra virksomheden tilgængeligt for de studerende.

<http://www.easi.dk/scandinova-hos-logistikokonomerne/>

INNOVATIONSUGE

Forløbet involverede 72 studerende fra uddannelserne: serviceøkonom, logistikøkonom, administrationsøkonom og multimediedesign fra alle semestre. Der deltog både danske og internationale studerende. Den deltagende virksomhed var hotel og conferencecentret, Skjoldenæsholm. Direktør og ejer Susanne Bruun de Neergaard deltog og præsenterede tre udviklingsområder for en gruppe studerende, som de skulle udvikle ideer og løsninger til i løbet af en uge. En anden gruppe fik præsenteret virksomheden og skulle derefter selv finde områder, som de syntes skulle udvikles. I forløbet deltog fire undervisere. Innovationsugen foregik på erhvervsakademiet.

<http://viden.easi.dk/innovation-camps/forskel-lige-uddannelser-og-nationaliteter-fra-easi-ko-ege-arbejdede-med-skjoldenaesholm-i-en-uge/>

MULTIMEDIEDESIGN

På denne uddannelse blev der gennemført tre forløb; ét med Museum Sydøstdanmark, ét med Folketidende og ét med Peak Production. Det første forløb involverede 107 studerende, som sammen med Museum Sydøstdanmark skulle arbejde med udvikling af digital formidling til en ny udstilling til Køge Museum. De studerende blev delt op i fire hold, som arbejdede med ét af følgende udstillingstemaer; Dannebrog's forlis, Stenaldergraven, Vikingetidshuse og Brudekjoler.

Det andet forløb involverede 24 studerende fra andet semester, der gennem forløbet skulle udarbejde online multimedie-løsninger for mediet huset, Folketidende. Her deltog to undervisere og én tovholder fra virksomheden som involverede 3-5 kollegaer, og som bidrog med vejledning samt deltog i kåringen af den bedste løsning. Forløbet foregik dels hos virksomheden og dels på Erhvervsakademi Sjælland.

<http://viden.easi.dk/nyt-fra-videnbasen/ux-design/usability-paa-tvaers-digitale-medier-folketidende-dk/>

I tredje og sidste forløb deltog 26 studerende, som fik til opgave at organisere sig i et mediebureau (Das Büro), og via dette fortælle historier fra Lolland og Falster vha. af multimedier. De fik hertil hjælp fra deres undervisere og en ekstern virksomhed, Peak Production.

<http://viden.easi.dk/nyt-fra-videnbasen/kommunikation-og-formidling/multimedieundervisning-lokal-virksomhed-indtog-katederet/>

<http://www.easi.dk/virksomhed-styrker-praksis-i-undervisningen/>

MARKEDSFØRINGSØKONOM

Forløbet involverede 16 studerende fra første semester. Der deltog én underviser og én praktiker fra virksomheden, LF Skilte. Forløbet var koblet op på et kursus i salg. Undervisningen blev tilrettelagt i samarbejde, hvor praktikerens bidrog med praktiske eksempler på de gennemgåede teorier og værktøjer. Derudover blev der arbejdet med opgaver som tog udgangspunkt i virksomheden.

<http://www.easi.dk/virksomhed-viser-vejen-for-fremtidens-arbejdskraft/>

INTERNATIONAL SALES AND MARKETING MANAGEMENT

Forløbet var tilrettelagt som en innovationscamp, hvor 19 studerende fra 1. semester i løbet af en uge skulle løse en udfordring for den tilknyttede virksomhed, Ressource City – en klynge, der arbejder for at fremme bedre ressourceudnyttelse og bæredygtig udvikling. Både danske og internationale studerende deltog i forløbet. Der deltog tre undervisere samt tre praktiskere fra virksomheden.

<http://viden.easi.dk/nyt-fra-videnbasen/studerende-internationale-uddannelse-international-sales-and-marketing-paa-easi-naestved-arbejdede-koncept-forretningsudvikling-markedsfoering-ressource-city-n/>

LABORANT

I forløbet deltog 6 studerende fra tredje semester. Der deltog én underviser samt én praktiker fra virksomheden, Fødevarestyrelsen Ringsted. Praktikerens fremlagte og bidrog med vejledning i forhold til en konkret analyseteknisk problemstilling. I løbet af forløbet skulle de studeren-

de arbejde med og teste en metode til løsning af denne problemstilling. Forløbet bestod både af virksomhedsbesøg og laboratoriearbejde på Erhvervsakademi Sjælland.

<http://www.easi.dk/nar-virksomheden-trae-der-ind-i-undervisningen/>

EKSEMPEL PÅ FORLØB PÅ AUTOTEKNOLOG- UDDANNELSEN



Udarbejdet af Peter Krüger

INDLEDNING

Undal Autoservice ApS er et velrenommeret autoværksted med snart 40 års erfaring inden for en lang række bilmærker. Undal Autoservice er i en spændende udvikling. Virksomheden er medlem af både værkstedkæden AutoPartner, brancheorganisationen Dansk Bilbrancheråd og dæk-portalen Hjulskift.dk - og beskæftiger i alt 7 personer. Virksomheden har de seneste år arbejdet med LEAN i praksis, som er blevet en del af kulturen. Virksomheden arbejder ud fra følgende målsætning:

"Hos Undal Autoservice elsker vi tilfredse kunder, men vi sætter barren højere end det. Vi vil være de bedste. Vi værner om høj kvalitet, uanset om det gælder vores arbejde, vores udstyr eller de reservedele og produkter vi bruger."

"Vi sørger for altid at være på forkant med udviklingen, så både vores viden og vores udstyr er fuldt ud opdateret og at vores høje serviceniveau er en selvfølge - alt sammen for at skabe tryk for vores kunder."

UD FRA FIRMAETS MÅLSÆTNING, ERFARINGER OG ØNSKER, HAR VI I PLANLAGT FØLGENDE SAMARBEJDSFORLØB

Gennemgående tema for samarbejdet skal munde ud i en vækststrategi for virksomheden, udarbejdet gennem innovationens syv cirkler. De studerende opdeles i tre grupper, der i samarbejde med Andres Boes Larsen som sparingspartner og underviser Peter Krüger som vejleder, strukturerer et projektforsøg. Udgangspunktet vil være vækstskabelon fra virk.dk ud fra følgende temaer:

- Volumenvækst - mere salg til eksisterende/nye kunder
- Markedsvækst - udvide markedet i lokalområdet
- Idé- og produktvækst - nye produkter på markedet
- Kvalitetsvækst - øge kvalitet og service - og prisen
- Netværksvækst - øget salg ved at styrke brug af partnere og underleverandører
- Indtjeningsvækst - rationalisering og effektiviseringer

MANDAG D. 11. APRIL KL. 9.00-14.00

Indehaver Anders Boas Larsen, uddannet mekaniker med gymnasial baggrund, kommer som gæsteunderviser og fortæller om virksomheden Undal Autoservice, virksomhedens målsætninger, samt deler sine erfaringer med LEAN i praksis, FDM kvalitetskoncept, samarbejdet med Autopartner og brancheorganisationen Dansk Bilbrancheråd. Oplægget skal bl.a. danne baggrund for et større samarbejde om en vækststrategi for virksomheden, som vi forventningsafstemmer sidst på dagen. De studerende skal være opmærksomme på indholdet fra 1. semester i virksomhedsdrift - og læse op inden besøget.

TIRSDAG D. 19. APRIL KL. 10.00-15.00

Virksomhedsbesøg hos Undal Autoservice. Vi mødes på adressen, Undalsvej 7, 3300 Frederiksværk kl. 10.00 - 12.00 hvor Anders viser rundt og fortæller om virksomhedens arbejdsrutiner og LEAN processer. De studerendes opgave er samtidig, at gøre sig observationer til brug for en kulturanalyse af virksomheden. Kl. 12.00 kører vi samlet til virksomhedens grossist, Au2parts i Frederiksværk. Vi starter med frokost inden rundvisningen fra kl. 13.00 - 15.00. Anders og grossisten fortæller om deres samarbejde og hvordan de "strammer kæden" i leverandørledet. De studerende skal være opmærksomme på et af vækstplanens fokuspunkter "Netværksvækst - øget salg ved at styrke brug af partnere og underleverandører" fra tidligere un-

dervisning i uge 7, hvor vi arbejdede med temaet fra Dansk Industri "styrket bundlinje via tættere samarbejde i forsyningskæden".

TIRSDAG D. 3. MAJ KL. 10.20-14.00

Mekaniker Jan Juul Jensen, som også er ansvarlig for omsyn på værkstedet, kommer og fortæller om vidensøgning, vidensdeling og teknisk informationssøgning hos Undal Autoservice. Jans oplæg skal styrke de studerende i praksisnær læring og formidlingsmetoder i branchen, som er det gennemgående tema i rådgivning og formidlingsfaget. Interessante spørgsmål til afklaring er bl.a.: Hvordan håndteres den massive teknologiske udvikling hos de frie værksteder, med de mange forskellige bilmærker? Hvordan fejlsøges bilerne og med hvilke tekniske hjælpemidler? Hvordan deles erfaringerne internt og eksternt?

MANDAG D. 30. MAJ KL. 9.00-14.00

Evaluerings og afslutning af projekt Erhverv ind i uddannelse. De studerende præsenterer de to udarbejdede vækstplaner til Undal Autoservice ApS. Vi inviterer chefkonsulent hos Håndværksrådet Heike Hoffmann og indehaver Anders Boas Larsen til sammen med underviser Peter Krüger, at indgå i dommerpanelet. Bedste vækstplan bliver præmieret og samarbejdet fejres med bobler.



**JEG FORESTILLER MIG,
AT ALLE DE CASES VI HAR
LAVET, VIL VÆRE MEGET AF
DET SAMME I FORHOLD TIL DET
ARBEJDE MAN UDFØRER PÅ JOBBET.**

LÆS MERE PÅ
EASJ.DK

Følg os på...



facebook.com/easj.zibat



[#easj #zibat](https://www.instagram.com/easj_zibat)



[Erhvervsakademi Sjælland](#)



[Erhvervsakademi Sjælland - EASJ](#)



HÅNDVÆRKSRADET
for små og mellemstore virksomheder



ErhvervsAkademi
Sjælland

KOMPETENCE
parat **2020**