

Samverkan **SKOLA - NÄRINGSLIV**

10 idéer att inspireras av



Svenskt Näringsliv, 2014
Projektledare: Johan Olsson
Redaktör: Sara Johansson
Texter och intervjuer: Olle Wester

Layout: Create / Remain Stockholm

Innehåll

Inledning	3	6. Samarbetsråd	43
1. Eget företag	5	Verksamhetsstyrelse för Djäkneparkskolan	
Kometföretag i årskurs 8		Lokal styrgrupp för Luleå Gymnaseiby	
Företagarröster om Kometföretag		Företagarröster om samarbetsråd	
Ung Företagsamhet på gymnasiet		7. Studiebesök	49
Företagarröster om UF		Industribesök för årskurs 8	
2. Fadderföretag	13	Företagarröster om studiebesök	
Företag som bundsförvant till lågstadielklass		8. Teknikcollege	55
Företagarröster om samarbete med lågstadiet		Konceptets organisation, bakgrund och syfte	
Trampolinen		Teknikcollege på Luleå Gymnaseiby	
Företagarröster om Trampolinen		Företagarröster om Teknikcollege	
3. Företagspresentation	21	9. Uppdrag	61
Världsutställningen i Getinge		Science Center Tänknihuset i Vårgårda	
Framtidspiloterna		Företagarröster om uppdrag	
Företagarröster om företagspresentation		10. Innovation	67
4. Gästföreläsare	27	Vilda Vansbro Vinkeln	
Gästföreläsningar på gymnasieskolan i Mörrum		Företagarröster om Vilda Vansbro Vinkeln	
Entreprenörsloppet i Laholm		Att skapa strukturer för samverkan	71
Jobbmentor		ELSA	
Företagarröster om gästföreläsare		Made By Kungsbacka	
5. Praktik	35	Samverkan Lärande Arbetsliv	
Prao på mellanstadiet		Upplands Väsby Promotion	
Prao på högstadiet		Att tänka på	77
Branschprao		Tips för dig som är lärare	
APL		Tips för dig som arbetar inom näringslivet	
Läraprao			
Företagarröster om praktik			

“När skolan samverkar med näringslivet börjar eleverna tänka mer på sin framtid.”

Inledning

För eleverna är kontakten med näringslivet ovärderlig för förståelse för arbetslivet. De får insikter om vilka förväntningar som kommer att ställas på dem när de gått ut skolan. Kontakterna med arbetslivet är en värdefull del i elevernas yrkesvägledning. De får kunskap om lokala företag, vilka yrkesroller som finns och kan se kopplingen mellan det de läser i skolan och olika yrken. Samverkan med näringslivet stärker elevernas lust och motivation. Eleverna får ökad förståelse för hur de kan få användning för det de lär sig i skolan och vilka andra förmågor än ämneskunskaper som är viktiga i arbetslivet.

Näringslivets engagemang ger också viktiga signaler om utbildningens betydelse. När skolan samverkar med näringslivet börjar eleverna tänka mer på sin framtid. I kontakterna med näringslivet får ungdomarna möjlighet att marknadsföra sig själva. Mötet med företagare kan också stimulera till eget företagande.

För företagen är det viktigt för den framtida kompetensförsörjningen att visa på möjligheter inom den egna branschen och väcka intresse för det egna företaget. Genom samverkan med skolan får företagen också möjlighet att bidra till utbildningen så att eleverna får den kompetens som näringslivet efterfrågar.

För att samverkan inte ska bli något som läggs ovanpå det ordinarie arbetet i skolan är det värdefullt om det integreras så att det utgör en naturlig del av undervisningen.

Här belyser vi tio olika sätt att samverka genom exempel hämtade från grundskolan och gymnasiet. Vi hoppas att du som läser blir inspirerad att utveckla ditt sätt att samverka. Kanske kan du ta några idéer rakt av. Kanske inspireras du istället till egna varianter som passar förutsättningarna i just din kommun, din skola eller ditt företag.

EGET FÖRETAG

1

Kometföretag i årskurs 8
Företagarröster om Kometföretag
Ung Företagsamhet på gymnasiet
Företagarröster om UF



“Att lära ut momsredovisning skulle ta en månad med traditionell undervisning. Nu går det på tio minuter.”

Lars Håkansson,
Åtvidabergs gymnasieskola

Att som skolprojekt starta ett företag ger eleverna värdefulla erfarenheter och insikter om företagande. Vill de senare i livet starta ett riktigt företag är steget mindre. Förståelse för företagande är värdefullt även för den som blir anställd.

GODA RÅD

- Säkerställ god förankring i lärarkollegiet.
- Överlämna ansvar till eleverna och ge dem bra stöd.
- Inspirationslektioner och mentorstider är viktiga.
- Skaffa bra rådgivare från olika branscher inom näringslivet.
- Tävlingar skapar engagemang och företagare i jury ger tyngd och verklighetsförankring.

Exempel: Kometföretag i årskurs 8

På Södra Skolan i Katrineholm får elever i årskurs 8 starta och driva ett företag under en vecka. Projektet avslutas med en mäsas och en tävling med olika priskategorier.

Inger Nilsson, lärare på Södra Skolan i Katrineholm, är eldsjelen bakom Kometföretagen:

- Nedläggning av industrin här i Katrineholm gjorde det svårt att genomföra prao. Kometföretagandet blev ett alternativ som ger eleverna inblick i företagande. Jag tycker att det är viktigt att alla elever ska veta och förstå att man kan starta företag, att man kan leva på sin egen idé som alternativ till att ta en anställning.

Kometveckan förbereds bland annat genom att företagare från orten kommer till skolan och inspirerar med att berätta om sin resa. Inger Nilsson har själv drivit företag. Hon brukar besöka alla klasser och berätta



Det är nödvändigt att ha ledningens stöd och positiva kollegor. Om alla klasser ska medverka måste man ju samarbeta.

Inger Nilsson,
Södra Skolan i Katrineholm

om sitt eget företagande. Eleverna bildar grupper om 3-4 personer, totalt 30-40 grupper. Varje grupp får en mentor från ett företag. Redan före intensivveckan arbetar eleverna fram en affärsidé som de presenterar för sin mentor.

- Jag får kontaktuppgifter via intresseorganisationen Företagarna och tar kontakt med dem direkt via mejl och telefon. När vi började med Kometföretagen stod jag på en mäsas. Jag berättade om idén och bad om intresseanmälningar. De flesta företag är välvilligt inställda, men det är klart att inte alla har möjlighet att hjälpa till. Timingen kan vara problem. Det är viktigt att avgränsa företagets åtagande, de kan inte lägga för mycket tid, berättar Inger Nilsson.

Under veckan upprättar varje grupp en enkel ekonomisk plan. De tar fram logga, gör visitkort och presenterar sin företagsidé på skärmar. Eftersom det är en tävling råder sträng sekretess inom varje grupp. Företagare ställer upp som jury och skolan ställer upp med prispengar. Tävligen innehåller olika priskategorier – bästa presentation, bästa monter, bästa idé/produkt och Söder kometföretag.

- När vi började med detta för sex år sedan var många lärare skeptiska. Nu är alla positiva! Det är nödvändigt att ha ledningens stöd och positiva kollegor. Om alla klasser ska medverka måste man ju samarbeta.



Många har fått bättre självförtroende. De som inte är alerta i vanliga fall vaknar upp.

Inger Nilsson,
Södra Skolan i Katrineholm

Inspirationslektioner och mentorstider är viktigt för att väcka lusten hos eleverna. Samverkan med företagen har stor betydelse.

- Eleverna får kontakt med det lokala näringslivet och arbetet med kometföretagen blir mer verklighetsförankrat. Eleverna inser värdet av kontakter och att värdera nätverk. De förstår att de kan satsa på en egen idé, säger Inger Nilsson.

Hon har märkt att eleverna samarbetar bättre efter kometveckan. De förstår bättre varför de går i skolan och ser meningen med ämnena.

- De har fått se andra elevers starka sidor blomma. Många har fått bättre självförtroende. De som inte är alerta i vanliga fall vaknar upp.

FÖRETAGARRÖSTER OM KOMETFÖRETAG

Fredrik Åström,
Svenska kulturpärlor

Fredrik driver fyra kulturgods för fest, konferens och rekreation och är mentor till Kometföretagen.

- Inger Nilsson kontaktade mig och frågade om vi kunde ställa upp. Jag tycker att det är viktigt för eleverna att få kontakt med arbetslivet. Jag tycker det är intressant att samtala med eleverna, de är ofta frågvisa. Det är viktigt att eleverna är intresserade och väl förberedda när de kommer hit. Det är ingen stor insats vi gör. Det rör sig om några enstaka timmar, det är försumbart.

Fredrik ser sin medverkan som ett sätt att lägga grunden för framtida rekrytering.

- Det är viktigt väcka intresse för vår bransch. Vi behöver ständigt arbetskraft. I servicebranschen kan ett bra beteende vara viktigare än den formella utbildningen. Därför är det bra för oss att lära känna ungdomarna. De kan ha ett värde när vi i framtiden behöver anställa personal.

”I servicebranschen kan ett bra beteende vara viktigare än den formella utbildningen. Därför är det bra för oss att lära känna ungdomarna.”

Exempel: Ung Företagsamhet på gymnasiet

Ung Företagsamhet, UF, är en ideell och obunden organisation som erbjuder olika utbildningskoncept, bland annat UF-företagande. Konceptet riktar sig till gymnasiets alla program. Varje år deltar ca 20 000 ungdomar i hela Sverige.

Under ett läsår driver eleverna ett UF-företag inom ramen för sin gymnasieutbildning. Eleverna får komma på en affärsidé, registrera sitt företag, sälja sina varor och tjänster och har möjlighet att delta i olika aktiviteter och tävlingar. Alla UF-företag har en rådgivare från näringslivet. I slutet av UF-året avvecklas företaget.

UF på Åtvidabergs gymnasieskola

På Åtvidabergs gymnasieskola erbjuds alla elever i årskurs 3 att starta ett UF-företag. På handelsekonomi och byggnadsprogrammet är det ett obligatoriskt projektarbete.

Lars Håkansson, lärare i ekonomi- och handelsämnen på Åtvidabergs gymnasieskola, brinner för UF-företagande:

- UF är väldigt roligt både för mig och för eleverna. Det blir något annat än traditionell undervisning. Genom UF får eleverna förståelse både för sin egen roll i företaget och för helheten. Med större förståelse blir man också en bättre anställd. Entreprenörskap handlar om att göra något av sitt liv,

som företagare eller som anställd.

I början av läsåret informerar skolan om UF på en föräldraträff. Ofta kan föräldrarna bidra med sina egna nätverk. Eftersom det finns ett ekonomiskt risktagande att starta ett UF-företag är det viktigt att föräldrarna är informerade och införstådda med vad det innebär.

- Jag uppmanar eleverna att samarbeta med andra elever som kompletterar deras egna kvaliteter och kompetens. Det behöver inte vara kompisarna som de brukar vara med. I varje företag fördelar eleverna roller mellan sig, till exempel vd, ekonomichef och försäljare. De får träffa yrkesverksamma personer som berättar vilket ansvar respektive roll innebär. Det är viktigt att man förstår sin roll, alla kan inte springa på det som är roligast, säger Lars Håkansson.



Entreprenörskap handlar om att göra något av sitt liv, som företagare eller som anställd.

Lars Håkansson,
Åtvidabergs gymnasieskola

Varje UF-företag får en rådgivare, en person från näringslivet, som de träffar varje månad.

- Utan samverkan med företagen skulle vi aldrig klara att genomföra detta. Företagens medverkan ger legitimitet. De blir mer på riktigt. Eleverna får goda råd och kontaktnät. Företagen ser att vi har duktiga elever.

Lars upplever inte att det är svårt att få företagen att ställa upp.

- Det handlar om att våga ringa och fråga. De flesta är stolta över sitt företag och över sin bygd. De vill ställa upp. Jag tycker att det är viktigt med någon form av motprestation till företag som ställer upp med sin tid och sitt engagemang, till exempel att exponera företagets namn.

För att lyckas är det också nödvändigt med skolledningens och de andra lärarnas engagemang.

- UF-arbetet genomsyrar hela skolan. Lärarna i svenska och dramatik hjälper eleverna med deras muntliga presentationer. Alla anpassar sin undervisning och avsätter tid för detta. UF tar tid från annan undervisning. Många elever lägger ned mycket tid på sina UF-företag. Det kan gå ut över andra studier.

Som lärare måste man våga släppa en del av sin kontroll och överlämna ansvar till eleverna, menar Lars Håkans-

son. Alla elever tänder inte på UF och lyckas då inte heller särskilt väl. Det måste man acceptera.

- Eleverna växer när de får ett stort eget ansvar och ett eget nätverk. De blir mer motiverade. När eleverna tycker det är roligt är det lätt att vara lärare. Istället för att jag ställer frågor till eleverna kommer de till mig och frågar. Som lärare blir jag mer ett bollplank. Att lära ut momsredovisning skulle ta en månad med traditionell undervisning. Nu går det på tio minuter.

Många elever är kreativa och vill realisera sin egen idé, något som UF möjliggör.

- De vill göra avtryck. När de lyckas är det de själva som har gjort hela jobbet och de kan ta åt sig hela äran. De blir kaxigare på rätt sätt!

FÖRETAGARRÖSTER

OM UF

Ronny Mårtensson,
vd, Sparbanken Åtvidaberg

- Vi ser det som en skyldighet att engagera oss i gymnasieungdomarna. Sparbanken är ju sprungen ur ett samhällsintresse. UF fostrar till drivkraft och entreprenörstänkande. Statistiken visar tydligt att UF ger fler företagare.

Johan Hjalmarsson,
JH Reklam, Åtvidaberg

- Vid uttagningen till Östgötamästerskapen är vi 4-5 företagare som bildar jury. Det är jätteroligt! Jag har suttit med i juryn i flera år. Jag gör det bara för att det är jätteskoj att lyssna på deras idéer. Jag brukar pressa dem på hur deras affärsidéer håller. Det är viktigt att det finns småföretagare med i juryn så att de får en uppfattning om hur det är att starta och driva ett litet företag.

Artur Potocki,
Wekudata, Laholm

- Som rådgivare har jag nytta av egna erfarenheter från olika branscher och ett stort kontaktnät. Det går ju både upp och ned när man startar företag. När de tappar sugen taggar jag dem: ”Du kan om du vill. Pröva så här istället!” UF borde vara obligatoriskt för alla gymnasieelever. Att ungdomarna får egna erfarenheter av att starta företag gör att steget blir mindre att senare i livet starta företag. Och vi behöver nya företag, det är livsviktigt. För dem som inte startar företag ger UF erfarenheter som gör dem mer drivande som anställda.

FADDERFÖRETAG

2

Företag som bundsförvant till lågstadiet
Företagarröster om samarbete med lågstadiet
Trampolinen
Företagarröster om Trampolinen



”Att ha ett exempel att relatera till gjorde undervisningen levande och väckte elevernas intresse.”

Lillemohr Rygaard,
Djäkneparksskolan

När en klass och företag håller kontakt under en längre tid lär eleverna känna företaget på djupet. Som en naturlig del i skolarbetet relaterar både lärare och elever till fadderföretagets verksamhet. Verklighetsförankringen gör skolarbetet mer intressant.

Exempel: Företag som bundsförvant till lågstadiet

Eva Johansson undervisar på grundskolan på Iseråsskolan i Kungsbacka. Varje år samarbetar Eva och eleverna i årskurs 2 med ett företag.

- Jag kontaktar något företag där jag tror att eleverna kan få användning för sina kunskaper. Jag frågar om de vill arbeta med oss. Alla har varit positiva till det. Det ger dem möjlighet att påverka skolan och visa hur det går till i arbetslivet. Jag ser till att tidningarna kommer dit när vi har lektion på företaget. Det kan ge företaget reklam och de får positiv feedback från sina kunder, säger Eva Johansson.

Hon har samarbetat med Butik Bordet som tillverkar och säljer bord, kläd- och smyckesbutiken Mimisto, Valands blomsterhandel och med Majgårdens Bageri & Konditori.

GODA RÅD

- Integrera samarbetet med fadderföretaget som en naturlig del i skolarbetet.
- Låt eleverna bidra med idéer om vad de kan lära sig av samarbetet.
- Skapa win-win genom att skapa publicitet för företaget och skolan.



Det är viktigt att lyssna på barnen så att de får vara med och påverka. När de får prova sina idéer får de mer lust att lära.

Eva Johansson,
Iseråsskolan i Kungsbacka

- Barnen får hjälpa till att fundera ut vad de kan lära sig på företaget. På bageriet kan de till exempel lära sig om vikt och volym, sädeslag, recept och kassan. Vi gör en mind-map tillsammans. Det är viktigt att lyssna på barnen så att de får vara med och påverka. När de får pröva sina idéer får de mer lust att lära. De blir kreativa och kommer hela tiden med förslag och frågor. Man får ta tillvara det som dyker upp. Det är roligt att arbeta så här och att se barnens glädje.

Eva Johansson har lektion på företaget en gång i månaden, ungefär en timme varje gång. Hela läsåret kretsar undervisningen kring det som barnen arbetar med på företaget. Eva planerar tillsammans med företaget vad nästa besök hos dem ska handla om.

- Barnen forskade om Linné i skolan. När de kom till blomsterhandeln frågade personalen barnen om Linné. När vi talade om miljö och transporter i skolan fick barnen träffa chauffören som kom med blommor till butiken.

Kontakten med närsamhället är viktig för att barnen ska förstå varför de går i skolan. Barnen blir mer motiverade när de ser att det de lär sig i skolan kommer till användning i arbetslivet. Då tycker de att det är roligare att gå i skolan.

- Många lärare tror att det är krävande att arbeta så här. De kanske tycker att det är så mycket annat de ska hinna med enligt läroplanen. Men det

tar ingen tid från lektionerna. Vi arbetar ju med de olika ämnena ute på företaget. Vi har lektion där, även om vi inte håller till i ett klassrum. En sådan lektion är ännu mer värd, för barnen lär sig mer. Jag kollar i läroplanen att vi får med allt vi ska och att vi når målen, fast på ett roligare sätt som är mer meningsfullt och utvecklande.

FÖRETAGARRÖSTER

OM SAMARBETE MED LÅGSTADIET

Anna Ström,
Valands blommor

Anna Ström tog emot en grupp elever från grundskolans årskurs 2. Barnen kom till blomsterhandeln en gång i månaden, ungefär en timme varje gång.

- Vi höll på ett helt läsår. Det var hela tiden samma grupp, sju pojkar och två flickor.

Vad kan man lära sig i en blomsteraffär? Anna Ström fick förslag från läraren. I en blomsterhandel behöver man till exempel räkna. Barnen fick även forska om blommor i skolan, de lärde sig latinska namn och var olika blommor växer.

- När de kom hit hade de massor av frågor: Hur mycket vatten behöver blommorna? Hur får man tag på blommor? Hur sprider de sig? Barnen var intresserade.

Det var naturligt för Anna Ström att knyta an samtalen till årtider och traditioner.

- När det var Alla Helgons dag talade vi om miljövänligt material i ljuslyktor. När det var tulpantid ville de veta hur många tulpaner som säljs i världen.

Hon tycker inte att det krävdes mycket förberedelse från hennes sida.

- Man måste hitta på något roligt och låta barnen vara aktiva. Det är viktigt att se varje barn så att de känner att de är delaktiga. När man gör det tycker de att det är roligt.

Exempel: Trampolinen

Djäkneparksskolan i Norrköping baserar sitt upplägg med fadderföretag på Handelskammarens koncept Trampolinen. En högstadielklass och ett fadderföretag håller kontakt under ett par år. Handelskammaren erbjuder stöd för konceptet i flera av sina regioner.

Trampolinen ger en ram för samarbetet. Läraren planerar innehållet tillsammans med sitt fadderföretag. Företaget besöker skolklassen och eleverna gör studiebesök på företaget. Under årskurs 9 gör eleverna ett större slutprojekt som ska resultera i en presentation. Eleverna bildar grupper och fördelar roller. På vårterminen gör de sin redovisning på företaget.

Handelskammaren hjälper till att upprätta ett kontrakt där skolans och företagets åtaganden regleras. En projektledare på handelskammaren hjälper även till att värva fadderföretag.

Christina Holmqvist, Östsvenska handelskammaren, är projektledare för Trampolinen:

- Bakgrunden till Trampolinen är att våra medlemsföretag ville ha hjälp med kompetensförsörjningen. Många ungdomar är dåligt insatta i möjliga yrkesval och många populära gymnasieprogram ger inte den utbildning som företagen efterfrågar.

Ylva Svensson är rektor på Djäkneparksskolan i

Norrköping:

- Skolan är ibland för isolerad. Det är viktigt att vi är en del av samhället och att vi använder den fantastiska resurs som företag utgör. Trampolinen har gett mycket goda resultat. Eleverna är intresserade. De lär sig som om olika roller som finns på ett företag och förstår hur mycket som ska fungera för att producera en färdig vara eller tjänst. De som deltagit i Trampolinen är också ofta mer säkra i sina gymnasieval.



Det är viktigt att vi är en del av samhället och att vi använder den fantastiska resurs som företag utgör.

Ylva Svensson,
Djäkneparksskolan

Lillemohr Rygaard är lärare i samhällskunskap på Djäkneparksskolan. Hon har mycket goda erfarenheter av arbetet med Trampolinen. Samarbetet med fadderföretaget inleddes med att hon träffade företagets handledare. De talade om sina förväntningar och hur samarbetet ska utformas.

- Som lärare kunde jag regelbundet koppla skolarbetet till fadderföretagets verksamhet. Vårt fadderföretag hade verksamhet i flera länder. När vi talade om att arbeta i andra länder kunde vi ställa frågan vad det innebär för de anställda på ”vårt” företag; Vilka skillnader finns till exempel mellan anställningsvillkoren i Sverige och Frankrike? Att ha ett exempel att relatera till gjorde undervisningen levande och väckte elevernas intresse.

Eleverna hade regelbundet kontakt med företagets kontaktperson som kom till klassen och föreläste eller svarade på frågor. Eleverna mejlade också frågor till företaget. Det var lätt för lärarna i flera ämnen att göra kopplingar till fadderföretaget. I naturvetenskapen kom till exempel miljöfrågorna naturligt in.

- Jag kände inte att detta var något som vi gjorde extra utöver det ordinarie arbetet. Jag kände att vi fick hjälp. Det var lätt att koppla ihop med läroplanen, säger Lillemohr Rygaard.

För att samarbetet ska bli bra är det viktigt att det finns engagemang från båda håll. Hon betonar också att det

krävs att man släpper en del av kontrollen till eleverna.

- Många presterade långt över min förväntan. Eleverna tyckte att Trampolinen var det roligaste de gjort på hela högstadiet.

FÖRETAGARRÖSTER OM TRAMPOLINEN



Björn Persson,
regionchef, E.ON Norrköping

- Med konceptet som ram har vi format ett upplägg som passar för oss. Vi genomför aktiviteter varje termin med start i årskurs 8. Det börjar med att vi besöker klassen och berättar om vår verksamhet, hur E.ON bidrar till samhället och vilka yrkesroller vi har. På våren kommer klassen till oss för att få en bättre bild av vår verksamhet.

Eleverna får även göra ett studiebesök på ett fjärrvärmeverk. Då får de gå igenom hela anläggningen och se hur den fungerar. På vårterminen i årskurs 9 gör eleverna ett projektarbete. De får göra en utredning och presentera sina resultat.

- Eleverna gör studiebesök hos oss och hos andra företag som vi samverkar med. Det kan till exempel vara ett reningsverk. Eleverna får i uppgift att beskriva processer, hur de olika delarna hänger ihop och vilka kompetenskrav respektive företag har, berättar Björn Persson.

När grupperna gör sina redovisningar på E.ON deltar läraren, rektorn och alla företagen. Projektarbetet vägs in i slutbetygen i samhällskunskap, svenska och naturvetenskap.

- Eleverna är engagerade och gör det fantastiskt bra. Till slutpresentation bjuder vi in media. En artikel ger goodwill för oss, skolan och Handelsskammaren, säger Björn Persson.

För att arbetet med Trampolinen ska vara framgångsrikt är det nödvändigt att både företaget och skolan tycker att det är viktigt. Björn betonar kvalitet över kvantitet.

- Vi lär känna en klass och de får en bra helhetsbild av energibranschen, vårt företag och de yrkesroller vi har. Responsen har varit mycket positiv från både lärare och elever. Efter ett projekt kom en av eleverna fram och tog mig i hand, tackade och sa: ”Så mycket som jag lärt mig på det här projektet har jag inte lärt mig sammanlagt på alla praoperioder jag har haft under min utbildning.”

FÖRETAGS- PRESENTATION

3

Världsutställningen i Getinge
Framtidspiloterna
Företagarröster om företagspresentation



”Det finns bara ett sätt att förstå hur det går till på en arbetsplats – det är att gå dit!”

Stefan Ottosson,
Getingeskolan

När eleverna ska göra en företagspresentation måste de sätta sig in i ett företag på djupet. De tar fram underlag och utformar sin företags- eller produktpresentation i samarbete med företaget. Presentationen kan sedan användas på till exempel en mäsas.

GODA RÅD

- Organisera och planera väl och med god framförhållning.
- Utbilda och stöd eleverna: Hur bör de agera i kontakterna med företagen?
- Arbeta ämnesintegrerat i samverkan med flera lärare.

Exempel: Världsutställningen i Getinge

Världsutställningen i Getinge är en årlig, lokal mäsas. Eleverna i grundskolans årskurs 9 presenterar lokala företag och deras produkter och tjänster. Mässan hålls i en idrottshall. Alla grundskoleelever i Getinge besöker mässan – från förskolan till årskurs 8. I montrarna tar eleverna i årskurs 9 emot besökarna och berättar om företagen och deras produkter och tjänster.

Robert Nordin är lärare och initiativtagare till mässan. När de arrangerade mässan första gången började han med att kontakta tre företag. När de tre företagen hade lovat att medverka skickade han brev till fler företag på orten och bad dem att också medverka.

- I brevet kunde jag berätta om de tre företag som redan lovat att ställa upp. När vi sedan hade genomfört mässan blev jag kontaktad av samhällsföreningen i Getinge. De undrade varför inte alla företag på orten blivit tillfrågade.

Nu kontaktar eleverna själva företagen. De vill i regel gärna vara med.

- Eleverna besöker företagen och ställer frågor som de förberett. Kanske får de också pröva på några arbetsuppgifter eller ”skugga” någon som arbetar på företaget. Under ett par veckor arbetar sedan eleverna med att utforma

presentationsmaterial, foldrar och affischer. De arbetar ämnesintegrerat, till exempel med översättningar till flera språk. Eleverna blir engagerade. De kommer i kontakt med näringslivet, får kunskap om lokala företag och ser vad man kan arbeta med, berättar Robert Nordin.

Stefan Ottosson är rektor på Getingskolan. Han tycker att det är viktigt att eleverna ser kopplingen mellan det de läser i skolan och olika yrken:

- Skolan ska ge eleverna yrkesvägledning. När eleverna väljer till gymnasiet ska de kunna tänka yrke. Det finns bara ett sätt att förstå hur det går till på en arbetsplats – det är att gå dit!

Stefan Ottosson menar att projektet med världsutställningen ger en fantastisk möjlighet till ämnesintegration.

- Främsta framgångsfaktorn är engagerade lärare. När några är engagerade sugs andra med. När man samarbetar behöver inte var och en lägga så mycket tid. Rent ekonomiskt lägger vi löjligt lite på detta. Kontakterna med företagen är obetalbar.



De kommer i kontakt med näringslivet, får kunskap om lokala företag och ser vad man kan arbeta med.

Robert Nordin,
Getingskolan

Exempel: Framtidspiloterna

Framtidspiloterna är ett projektarbete för elever i årskurs 9 i Falun. Eleverna delas in i grupper, tilldelas ett företag och får frågor som de ska belysa. Frågorna täcker en rad olika områden, till exempel företagsorganisation, produkter, kunder, personal, ekonomi och marknadsföring.

Eleverna besöker sitt företag och belyser frågeställningarna med hjälp av företagets kontaktperson. Efter besöket arbetar eleverna fram en idé för sin presentation, till exempel en folder, digitala presentationer eller fysiska modeller. Efter avstämning med företagets kontaktperson färdigställer de sin presentation. Företaget ska godkänna produkten innan eleverna presenterar den på mässan.

Lasse Westin, projektledare, Falu kommun, är initiativtagaren till konceptet:

- Eleverna arbetar i grupper om 4-5 elever. De får inte själva välja vilka de ska arbeta med, för så går det ju inte till i arbetslivet. När det är dags för mässan håller vi till på ett köpcentrum. Där får vi vara utan kostnad eftersom de ser ett värde i att vi drar dit folk. Eleverna tycker att projektet är kul. De får arbeta i skarpt läge med ett riktigt uppdrag, börjar bygga nätverk och får en merit till sitt cv. Det är lätt att få företagen att ställa upp. De får visa upp sin verksamhet och får goodwill genom att medverka. Andra kommuner har visat intresse

för Framtidspiloterna och vi har nu tagit fram ett startpaket för att hjälpa dem igång.



Eleverna tycker att projektet är kul. De får arbeta i skarpt läge med ett riktigt uppdrag, börjar bygga nätverk och får en merit till sitt cv.

Lasse Westin,
Falu kommun

FÖRETAGARRÖSTER

OM FÖRETAGSPRESENTATIONER

Torbjörn Hansson,
Börjes konditori

- Några elever hörde av sig och ville presentera vårt företag på mässan. De kom hit och frågade oss om vårt företag. Eleverna hade förberett sig väl, en del frågor var småkluriga. Det var bra för oss, man blir ju hemmablind. Vi fick kolla upp en del uppgifter, deras frågor fick oss att tänka efter.

Maria Berg,
fotograf, Allt kan grönska

- En grupp elever fick följa med mig ut i naturen och fota. De var mycket intresserade och hade många frågor. Eleverna gjorde sedan en utställningsmonter med bildspel och en folder som presenterade mitt företag på engelska. Det var jättetrevligt att gå där på utställningen.

Stefan Berbres,
Dala Allbygg

- Några elever ville presentera mitt företag. De ville ha bilder som visade hur det såg ut före och efter ett renoveringsprojekt. Det var trevligt att arbeta tillsammans med ungdomarna, jag ställer gärna upp igen. Det var en ganska liten insats för den exponering vi fick på mässan. En av eleverna valde sedan bygglinjen och praktiserade här hos oss.

GÄSTFÖRELÄSARE

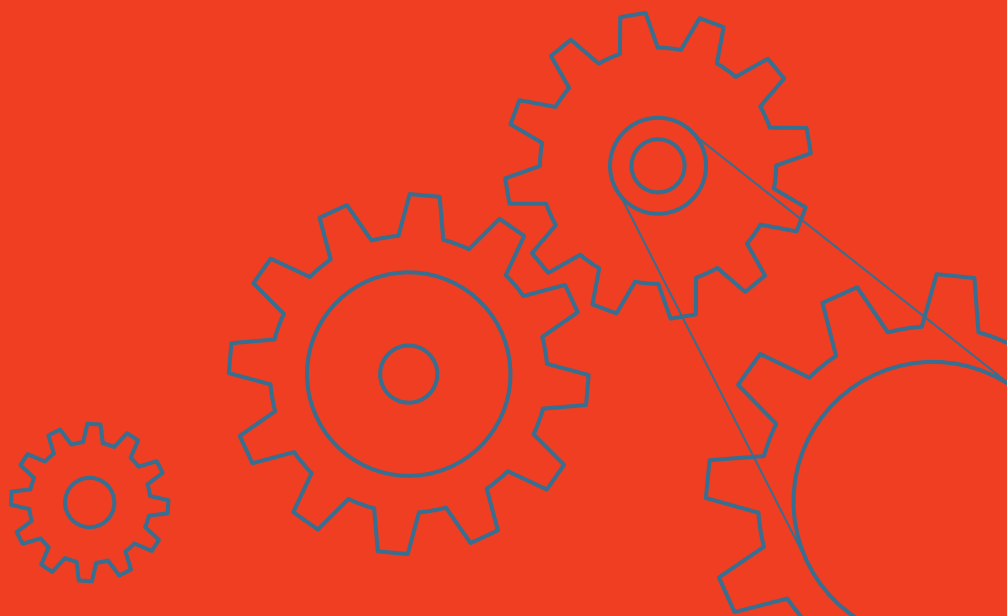
4

Gästföreläsningar på gymnasieskolan i Mörrum

Entreprenörsloppet i Laholm

Jobbmentor

Företagarröster om gästföreläsare



”Jag önskar att någon hade kommit till mig när jag var elev och funderade på vad jag skulle välja.”

Christian Söderlind,
eWork

När skolan får besök av gästföreläsare från näringslivet väcks elevernas intresse. Gästföreläsarna berättar om sitt företag, sitt yrke och kanske sin egen företagsresa. Besöken kan arrangeras och ramas in på olika sätt.

GODA RÅD

- Som lärare bör du låta eleverna förbereda frågor. Förbered också dig själv med egna frågor.
- Som gästföreläsare är det viktigt att du anpassar dig till den grupp du träffar, både när det gäller innehåll och ordval.
- Aktivera eleverna, ställ frågor till dem och försök att få igång en dialog.

Exempel: Gästföreläsningar på gymnasieskolan i Mörrum

Åke Duvander driver idag Duvanders Conditori i Kristianstad. Han arbetade tidigare som lärare på en gymnasieskola i Mörrum. Som lärare har man skyldighet att skapa kontakter med näringslivet, menar han.

- Eleverna måste få kontakt med den värld de utbildas för. När jag jobbade som lärare bjöd jag in minst 15 gästföreläsare per termin.

Gästföreläsarna kom från olika branscher, både de som nyligen hade startat sitt företag och de som drivit företag länge. De belyste olika aspekter och gav spår som Åke Duvander sedan kunde följa upp i undervisningen.

- Företagare är ofta intresserade av att medverka i skolan, trots att de flesta av dem slåss för livet för att få sina verksamheter att gå ihop. Därför fungerar det inte att bara skicka brev och be om deras medverkan. Brevet hamnar lätt vid sidan om. Man måste åka dit och träffa dem.

Det gäller också att hitta företagare som kan berätta på ett trevligt sätt om sina egna upplevelser.

- Alla företagare är ju inte professionella föreläsare. Därför förberedde jag mig alltid med kluriga frågor för att få ut det som jag tyckte var viktigt. Alla elever måste också ställa minst en

fråga vid varje gästföreläsning. Det gjorde att de blev mer engagerade, säger Åke Duvander.

Nina Johansson gästföreläser ofta. Hon startade sitt första företag när hon var 22 år. Idag driver hon konditori och har sju anställda. Som gästföreläsare berättar hon för eleverna om hela sin resa och kryddar med detaljer som gör berättelsen levande.

- Jag har varit ute i skolorna under nästan fem år och berättat om mitt företagande. Jag har ett enormt intresse för mitt yrke och hoppas att det ska smitta av sig till eleverna.

När Nina Johansson besöker högstadiet brukar hon tala om hur man blir konditor och vad yrket innebär. På gymnasiet handlar det ofta mer om hur det är att driva företag.

- När jag träffar ungdomarna försöker jag att vara jordnära och berättar öppet om mina med- och motgångar. Jag ställer många frågor till eleverna och försöker att anpassa mig till gruppen. Det är stor skillnad mellan olika klasser. Man får läsa av publiken. Det är roligt att besöka skolorna, det blir ett avbrott i min egen vardag. Jag får energi av att träffa ungdomarna och får många fantastiska frågor!



Företagare är ofta intresserade av att medverka i skolan, trots att de flesta av dem slåss för livet för att få sina verksamheter att gå ihop.

Åke Duvander,
Duvanders Conditori



Eleverna tycker att är roligt att lyssna på företagens resa. De lokala företagen värdesätter att få visa upp sig, särskilt de som är nystartade.

Karin Juhlen,
Osbecksgymnasiet

Exempel: Entreprenörsloppet i Laholm

Entreprenörsloppet är ett årligt återkommande evenemang under en halvdag på Osbecksgymnasiet i Laholm. Det riktar sig till samtliga elever i gymnasieskolans årskurs ett. Elever som läser turistikurser får som skolprojekt i uppgift att arrangera Entreprenörsloppet.

Evenemanget inleds med en samling i aulan. Där berättar gamla och nya UF-företagare om sina affärsidéer och man bjuder in en gästföreläsare. Ämnet kan till exempel vara att våga tro på sig själv. Därefter får eleverna besöka lokala företagare stationerade i olika klassrum. Under en halvtimme berättar de om sitt företagande och eleverna får ställa frågor. Eleverna går runt i mindre grupper. Varje grupp besöker två av företagarna.

Förmiddagen avslutas med en catwalk då alla återamlas i aulan. En konferencier kallar in företagarna på scen en i taget, ställer korta frågor och varvar med musik. Tempot är högt. Catwalken tar bara en halvtimme och under den tiden hinner sex företagare komma in på scenen.

Skolan bjuder de medverkande företagarna på lunch tillsammans med politiker och cheftjänstemän från skolförvaltningen. Eleverna som arrangerat entreprenörsloppet deltar förstås också. Det blir ett bra tillfälle för nätverkande.

Karin Juhlen är lärare på Osbecksgymnasiet:

- Entreprenörsloppet är uppskattat. Eleverna tycker att är roligt att lyssna på företagens resa. De lokala företagen värdesätter att få visa upp sig, särskilt de som är nystartade. Eleverna som arrangerar entreprenörsloppet får många värdefulla erfarenheter av att arbeta praktiskt med projektet.

Hon menar att det är viktigt att skapa en miljö där eleverna som arrangerar evenemanget kan växa. De ska få utrymme att vara kreativa, se möjligheter och ta initiativ samtidigt som de måste organisera och strukturera evenemanget väl.

Niklas Nilsson är egen företagare och driver NÖJE2N. Niklas brukar vara konferencier på catwalken.

- Jag börjar med att berätta om mig själv och mitt eget företag. Sedan tar jag in de andra företagarna en i taget. Jag ställer korta, snabba frågor och blandar humor med allvar. Det kan till exempel handla om meningen med att starta företag och vad som hände när de startade. De får inte veta frågorna i förväg eftersom jag vill ha korta snabba svar från hjärtat. Ungdomarna ser att andra kan och vågar. Det visar på möjligheter och kan så frön till nya företagare.

Exempel: Jobbmentor

Föreningen Mentor Sverige är en ideell förening med verksamhet i Stockholm, Göteborg och Malmö och med samarbete med ca 15 andra kommuner. Föreningen har starka band till näringslivet och finansieras genom sponsring.

Mentor Sverige erbjuder flera olika program. Ett program handlar om att förmedla mentorer till unga människor. Mentorn och eleven träffas under ett år utanför skoltid. Målgruppen är i första hand ungdomar som är ensamma eller inte har naturliga kontakter med yrkesverksamma vuxna, till exempel för att deras föräldrar är arbetslösa.

Ett annat program förmedlar gästföreläsare från näringslivet till högstadieskolor. Syftet är att ge ungdomarna inblick i olika yrken och i arbetslivet. Jobbmentor går till så att en grupp om ca 10 - 20 yrkesverksamma personer samtidigt besöker skolan. De sitter i olika stationer och berättar om sitt yrke, till exempel hur en arbetsdag kan gå till och vad som kan vara utmanande och roligt med yrket.

Södervikskolan i Upplands Väsby har haft besök av jobbmentorer. Maria Hansson är studie- och yrkesvägledare på skolan:

- Det känns tryggt att samarbeta med Mentor Sverige. Jobbmentorerna som kommer hit har fått bra information och har tänkt igenom vad de vill berätta. Det är mycket välorganiserat

Det krävs en del planering även från skolans sida för att få ihop det praktiska, men är väl värt arbetsinsatsen, tycker Maria Hansson.

- Eleverna uppskattar att vi får gäster från olika arbetsplatser. De får höra om yrken som de kanske inte ens kände till och de får träna på att ställa frågor.



Jobbmentorerna som kommer hit har fått bra information och har tänkt igenom vad de vill berätta.

Maria Hansson,
Södervikskolan

FÖRETAGARRÖSTER OM GÄSTFÖRELÄSARE

Artur Potocki,
Wekudata

- Det är kul att träffa ungdomarna. Jag brinner för företagande. Jag vill att de ska förstå att det är naturligt att driva företag. När vi sitter utspridda i olika klassrum och träffar eleverna brukar jag berätta hur det var för mig att starta företag, hur det kändes. Det krävs både arbete och tur för att lyckas. Men försöker man aldrig kan man inte lyckas. Att delta i den avslutande catwalken i aulan är både nervöst och roligt. Man känner sig som en rockstjärna!

Christian Söderlind,
Nordic Account Manager, eWork

- Som jobbmentor har jag framför allt varit på skolor som har det lite tuffare, där eleverna har svårt att skaffa sig en bra orientering om yrkeslivet. Vi kan vara 10-20 jobbmentorer som placeras i olika stationer. Eleverna kommer i små grupper och då vågar alla ställa frågor. Jag brukar börja med att ställa frågor till dem. Jag frågar till exempel om de vet hur ett kontorslandskap ser ut. Det kan kännas nervöst att komma ut till skolorna och träffa högstadieeleverna, men det är också otroligt kul! Jag är stolt att min arbetsgivare låter mig vara med i mentorprogram på arbetstid. För mig är det ett sätt att bidra. Jag önskar att någon hade kommit till mig när jag var elev och funderade på vad jag skulle välja.

PRAKTIK

5

Prao på mellanstadiet

Prao på högstadiet

Branschprao

APL

Läraprao

Företagarröster om praktik



”Elevernas självförtroende **stärks när de blir behandlade som en del i arbetslaget och får arbetsuppgifter som de klarar av.”**

Kalle Wahlström,
Gävle kommun

På grundskolan används begreppet prao, praktisk arbetslivsorientering. Genom att tillbringa en tid på en arbetsplats får eleverna en känsla för vad de vill arbeta med - och vad de inte vill arbeta med. Omfattningen kan variera mellan en dag upp till några veckor. På gymnasiet används begreppet APL, arbetsplatsförlagt lärande. Eleverna får arbetslivserfarenhet och kontakter som på sikt kan ge dem en fot in i arbetslivet. Företagen får möjlighet att lära känna ungdomar som i framtiden kan bli deras medarbetare.

GODA RÅD

- Använd skolans upparbetade kontakter med arbetslivet.
- Utbilda och stöd eleverna att själva kontakta företagen och söka sin praktikplats. Det är både utmanande och lärorikt.
- Som handledare på företaget behöver du avsätta tid för att introducera och samtala med eleven, samt förbereda praktiska saker som skåp och arbetskläder.
- Ta snabbt kontakt med skolan om något inte fungerar.
- Utvärdera praktikperioden tillsammans med eleven - och gör en trevlig avslutning.
- Följ upp praktiken när eleverna kommer tillbaka till skolan.

Exempel: Prao på mellanstadiet

På Skolbyn, en 1-6 skola i Hudiksvall, gör alla elever på mellanstadiet prao under en eller ett par dagar. Niklas Andersson är lärare på skolan:

- Eleverna får själva skaffa sina platser. De får med sig frågor till arbetsplatsen, till exempel ”Vad krävs av mig för att bli anställd här?”

Lärarna betonar för eleverna att de själva har stort ansvar för att skaffa sig en praktikplats. De flesta lyckas bra med det.

- Det är viktigt att vi följer upp praon. Eleverna får berätta vilka svar de fått på sina frågor och vi resonerar om det i klassen. Det är lärorikt för dem att höra vad företagen värderar, till exempel att kunna arbeta i grupp och att bli klar med saker i tid. Det ger perspektiv när vi tränar på sådana saker i skolan, säger Niklas Andersson.

Exempel: Prao på högstadiet

I Gävle gör eleverna sammanlagt tre praoperioder under högstadiet. Kalle Wahlström är sekreterare på kommunens enhet för Samverkan Skola Arbetsliv, SSA:

- Elever i Gävle kommun är ute på prao och APL sammanlagt 12 000 elevveckor per år. Näringslivet ställer verkligen upp!

SSA-enheten tar nu fram en manual för framgångsrik prao. Praon bör förberedas väl, till exempel med frågor som eleverna ska belysa under sin prao.

- Det är viktigt att förbereda eleverna på mötet med arbetsplatsen. För många elever känns det nervöst att komma ensam till en arbetsplats. Det är bra om de i förväg besöker arbetsplatsen eller åtminstone har kontakt med sin handledare per telefon så att de vet vad som kommer att hända när de kommer dit, säger Kalle Wahlström.

När eleverna är ute på prao har det ett stort värde om deras lärare besöker dem.

- För lärarna är det värdefullt att få se eleverna i en annan miljö. Att åka dit och träffa eleverna och deras handledare är att visa intresse. Det kan till exempel vara elever som är stökiga i skolan men som fungerar väldigt bra på sin praoplats. Det är värdefullt att kunna ta med sig det till samtal med föräldrarna.

När eleverna kommer tillbaka till skolan är det viktigt att de får tala om vad de varit med om. Det kan man göra på många olika sätt, till exempel i bikupor eller med uppsatsskrivning.

- Eleverna är ofta uppfyllda av det som de varit med om. Att avsätta tid för att tala om det är att visa respekt för eleven och att visa att skolan tycker att prao är något viktigt, säger Kalle Wahlström.

Han berättar att i utvärderingarna tycker 95 procent av eleverna att prao är bra.

- Elevernas självförtroende stärks när de blir behandlade som en del i arbetslaget och får arbetsuppgifter som de klarar av.



Det är lärorikt för dem att höra vad företagen värderar, till exempel att kunna arbeta i grupp och att bli klar med saker i tid.

Niklas Andersson,
Skolbyn



Vi vill visa eleverna en röd tråd och vi vill att de ska förstå vad man måste läsa för att få anställning inom olika yrken i vår bransch.

Pär Eriksson,
Holmen

Exempel: Branschprao

Holmen är en skogsindustrikoncern med verksamhet inom skogsbruk och energi. Holmen tillverkar bland annat tryckpapper, kartong och trävaror. Pär Eriksson är personaldirektör på Holmen i Iggesund:

- Vi är kommunens största privata arbetsgivare. Det ger ett ansvar och det känns naturligt att vi erbjuder eleverna prao.

För tio år sedan var man på Holmen inte nöjd med hur prao fungerade. Då satte man ihop en arbetsgrupp.

- Vi bjöd in företrädare för våra olika affärsområden och skolan och frågade: Hur ska vi få världens bästa prao? Så föddes idén med branchprao.

Branschprao innebär att en grupp elever under nio dagar erbjuds ett brett och varierat program med besök på flera olika arbetsplatser. Holmen tar emot 40 elever från grundskolans nionde klass. Programmet inleds med en kick-off.

- Då går vi bland annat igenom vilka regler som gäller. Vi talar om att de kommer att bli behandlade som vuxna och att vi kommer att ställa vuxenkrav på dem, berättar Pär Eriksson.

Holmen hyr en buss och tar med eleverna till olika arbetsplatser. De börjar med en dag i skogen. Eleverna

får prova på att vara med i timmerbilar och skogsmaskiner. Under två dagar få de sedan vara i Iggesunds bruk. Där får de se produktionen, prova på att köra truck, skära och svetsa och tillverka papper för hand hos en konstnär.

Eleverna tillbringar sedan en dag i Strömsbruk där de får se hur man tillverkar kartong. De gör ett besök hos Skogsstyrelsen och får besöka hamnen för att se hur man lastar. Avslutningsvis går resan till Sundsvall där de besöker Mittuniversitetet.

- Eleverna kommer från olika skolor och är lite blyga från början. Efter ett tag är de mer trygga. Då är de också mer krävande. Ungdomarna tycker att det är roligast när de själva får prova på att jobba praktiskt.

En bra planering är en viktig framgångsfaktor. Branschprao drivs som projekt med en arbetsgrupp med representanter för skolan och alla organisationer som medverkar. Prao genomförs i september. I december görs en utvärdering och under våren sker planering för nästa prao.

- Det är förstås viktigt att vi har duktiga och engagerade operatörer som tycker att det är roligt att ta emot eleverna i stationerna. Vi går igenom utvärderingen med operatörerna och de kommer med förslag på förbättringar.

Branschprao ger eleverna mer än den gamla typen av



Utmaningen är att få tiden att räcka till - både för oss lärare och för handledarna på företagen.

Viktoria Ahlberg,
Falkenbergs gymnasium

prao, tror Pär Eriksson.

- Vi vill visa eleverna en röd tråd och vi vill att de ska förstå vad man måste läsa för att få anställning inom olika yrken i vår bransch. De ser att det inte är mörkt, bullrigt och skitigt i en modern industrimiljö. Några blir intresserade av att arbeta i skogsindustrin. Det har hänt att elever som inte tidigare varit studiemotiverade bestämt sig för att läsa upp sina betyg. Lika viktigt är det att några elever också sorterar bort skogsindustrin som yrkesval.

För Holmen är det rationellt med branschprao. Genom att samverka mellan olika affärsområden inom Holmen blir det inte så mycket arbete för var och en. Per menar att även små företag borde kunna sätta ihop ett motsvarande program i samverkan med andra företag.

- En mindre grupp elever skulle kunna tillbringa en dag på vart och ett av företagen. För varje företag skulle det ta mindre tid än en traditionell prao. Kommunen eller skolan bör kunna hjälpa till med samordning och planering.

Exempel: APL

APL är en viktig del av gymnasieutbildningen. Eleverna får arbetslivserfarenhet och kontakter som kan ge en fot in i arbetslivet.

Viktoria Ahlberg är lärare på handels- och administra-

tionsprogrammet på Falkenbergs gymnasium:

- Eleverna får själva kontakta företagen och söka sin praktikplats. Det är en viktig träning för dem och vi lägger mycket tid på att förbereda och peppa eleverna. Hur uppträder man? Hur ska man vara klädd? För många är det en stor utmaning.

Under praktiken är det viktigt att handledarna på företagen avsätter tid för samtal med praktikanten och att de är tydliga och ställer krav.

- De behöver ha förståelse för att eleverna är olika. Alla elever på yrkesprogrammet har rätt till APL och några av dem behöver extra stöd. Om något inte fungerar är det viktigt att handledaren snabbt informerar skolan, till exempel om eleven inte kommer i tid eller inte utför sina arbetsuppgifter.

Kontakten mellan skolan och företaget är viktig, påpekar Viktoria Ahlberg.

- Varje termin bjuder vi in praktikplatsernas handledare till ett branschråd. Det är ett bra tillfälle att diskutera vad som fungerar och vad som inte fungerar. Vi får tips från företagen vad vi kan göra bättre. Utmaningen är att få tiden att räcka till – både för oss lärare och för handledarna på företagen. Jag önskar att vi kunde avsätta mer tid för arbetet med APL.

Exempel: Lärarprao

I Hudiksvall har skolchefen beslutat att alla lärare på grundskolan ska göra lärarprao. Lärarna gör en dags praktik på ett företag. Efter att ha varit ute på prao samlas lärarna för en halv dags summering och reflektion.

Niklas Andersson är mellanstadielärare i Skolbyn i Hudiksvall:

- Varje lärare får själv skaffa sig sin praktikplats – och då tänker vi väldigt olika. För en kemilärare var det naturligt att praktisera på kemisk industri medan en slöjdlärare sökte sig till en bank. Själv praktiserade jag på HITAB, ett företag som arbetar med instrumentmontage och automation inom processindustrin. Där arbetar man mycket i projekt, vilket gav mig många tankar om hur vi kan arbeta i skolan. Det är till den här typen av arbetsplatser mina elever ska komma och vi i skolan måste jobba för att våra elever ska bli anställningsbara.



Det är till den här typen av arbetsplatser mina elever ska komma och vi i skolan måste jobba för att våra elever ska bli anställningsbara.

Niklas Andersson,
Skolbyn

FÖRETAGARRÖSTER OM PRAKTIK

Inger Carlsson,
HR-chef, Gekås Ullared

Gekås Ullared har ett bra samarbete med Falkenbergs gymnasium och tar regelbundet emot praktikanter. Eleverna får börja sin praktik på en avdelning som blir deras hemavdelning. De tilldelas en handledare som ger dem en introduktion. Under praktikperioden får eleverna även pröva på att arbeta på andra avdelningar.

- Tempot är högt och eleverna får mycket att ta in. De får en känsla för vad de trivs att arbeta med och vad de inte vill arbeta med.

Företaget har skriftliga anvisningar för sina handledare och varje säsong har de ett introduktionsmöte.

- Vi informerar skolan om vårt förhållningssätt. Om till exempel någon elev inte följer reglerna får de avsluta sin praktik hos oss, säger Inger Carlsson.

Hon berättar att många av dem som gjort sin APL på varuhuset senare söker arbete där.

- Att ta emot elever på APL är ett bra sätt för oss att i förväg lära känna dem som senare kan bli våra medarbetare.

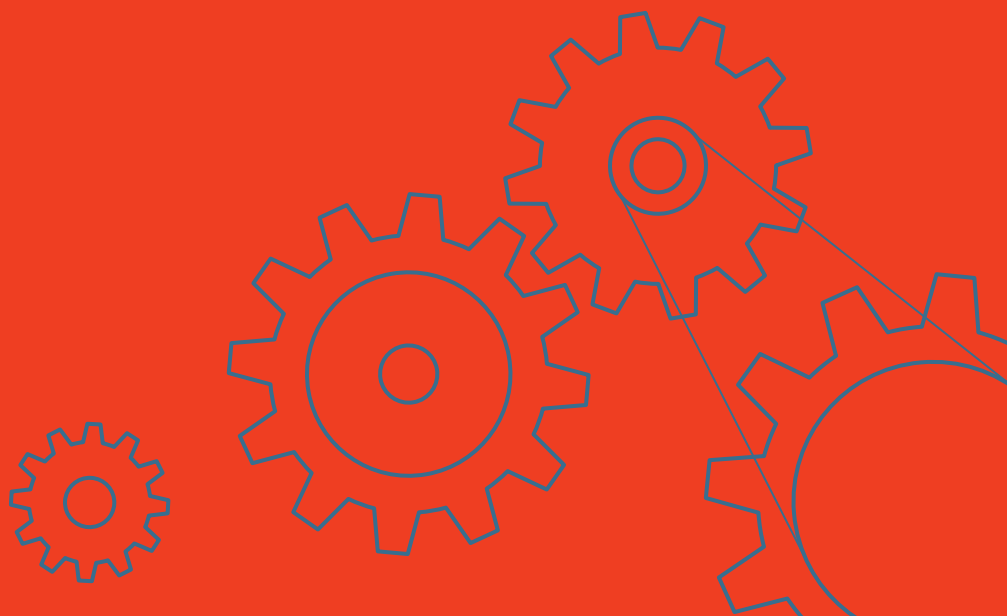
Olle Skog,
Delsbo Candle

- För att vi ska kunna driva verksamhet i världsklass måste skolan vara i världsklass. Då måste näringslivet bidra. När vi tar emot lärarna på prao får de insikter om hur näringslivet fungerar. De får idéer som de kan använda i undervisningen och de får nätverk som de kan använda för gästföreläsningar och studiebesök.

SAMARBETSÅD

6

Verksamhetsstyrelse för Djäkneparksskolan
Lokal styrgrupp för Luleå Gymnasieby
Programråd på Polhemsskolan
Företagarröster om samarbetsråd



”Företagens representanter hjälper oss att lyfta blicken från vardagen. De bidrar med kunskap från näringslivet och berättar vilka förväntningar de har på framtidens arbetskraft.”

Ylva Svensson,
Djäkneparksskolan

När företagen engagerar sig i skolornas samarbetsråd, programråd och lokala styrelser bidrar de med sin kunskap om vilken kompetens som kommer att krävas och vilka förväntningar de har på framtidens arbetskraft. Tillsammans med skolledningen diskuterar man hur utbildningen ska läggas upp för att möta näringslivets behov.

GODA RÅD

- Näringslivets representanter bör ha god bransch-kännedom och stöd från sin företagsledning.
- Sätt agendan utifrån ett helhetsperspektiv på utbildningen. Hur kan utbildningen utvecklas för att eleverna ska vara attraktiva på arbetsmarknaden när de går ut skolan?
- Gör företagsrepresentanterna delaktiga i skolans arbete.
- God planering, god framförhållning och välstrukturerade möten är ett sätt att visa respekt för ledamöternas tid.

Exempel: Verksamhetsstyrelse för Djäkneparksskolan

Djäkneparksskolan är en kommunal, självstyrande skola för årskurs 7-9. I skolans rådgivande verksamhetsstyrelse deltar två företagsrepresentanter.

Ylva Svensson är rektor på Djäkneparksskolan:

- Näringslivets medverkan i skolans styrelse är mycket betydelsefull. Det är viktigt att hitta lämpliga företagsrepresentanter och att jag som rektor agerar så att alla i styrelsen involveras i skolans arbete, till exempel bjuder in dem till aktiviteter. Företagens representanter hjälper oss att lyfta blicken från vardagen. De bidrar med kunskap från näringslivet och berättar vilka förväntningar de har på framtidens arbetskraft.

Exempel: Lokal styrgrupp för Luleå Gymnasieby

Den lokala styrgruppen för de tekniska programmen på Luleå Gymnasieby träffas sex gånger per år. Styrgruppens företagsrepresentanter arbetar nära produktionen, till exempel som arbetsledare. De vet vilken kompetens som krävs och de har stöd högt upp i ledningen.

Tommy Töyrä är lärare på industritekniska programmet och ingår i den lokala styrgruppen:

- Vi för konstruktiva diskussioner om centrala frågor. Det är viktigt att man har ett långsiktigt perspektiv. Det gemensamma målet för alla som deltar är att få eleverna så anställningsbara som möjligt. Företagen som medverkar är olika stora och har olika förutsättningar. De ser engagemanget som ett gemensamt ansvar och täcker upp för varandra.

Exempel: Programråd på Polhemsskolan

Anders Jonsson är biträdande rektor på Polhemsskolan i Gävle:

- Företagens medverkan i programråden är viktig. I programrådet diskuterar vi hur utbildningen ska läggas upp för att möta näringslivets behov. Skolan ska så långt det är möjligt tillmötesgå företagens önskemål. Vi har stående dagordningar med olika frågor för olika tider på året. På hösten talar vi till exempel om APL, på våren om stipendier. Elevernas medverkan i programråden är också viktig. De berättar för företagen hur det är att vara elev på skolan och de kan förmedla företagets synpunkter till sina kompisar.



Det gemensamma målet för alla som deltar är att få eleverna så anställningsbara som möjligt.

Tommy Töyrä,
Luleå Gymnasieby

Exempel: Årlig yrkesdag för samråd

Ådalsskolan i Kramfors bjuder in företag, politiker, arbetsförmedling, kommunens arbetsmarknadsenhet och gymnasieskolans egna lärare till en yrkesdag.

Peyman Vahedi är rektor:

- Här i glesbygden är avstånden stora och företagen har inte tid att samlas flera gånger per år. Vi ska därför ha detta som en årlig heldag.

För att samla många personer är det viktigt med bra framförhållning. Från skolan skickar man först ut en skriftlig inbjudan. Därefter ringer Peyman Vahedi själv upp dem och berättar hur viktigt det är att de kommer.

Yrkesdagen inleds med att några företag beskriver vad de förväntar sig av eleverna.

- Det kan vara väldigt enkla saker som att eleverna ska kunna formulera sig i tal och skrift så att andra förstår.

Under yrkesdagen gäller det att vara effektiv och att fastställa konkreta mål för det närmaste läsåret. Efter mötet är det viktigt att dokumentera vad man kommit överens om, att genomföra det och att återkoppla till alla som deltagit.

- Annars tycker företagen att det händer för lite i

skolan, att frågor rinner ut i sanden. Då tappar de intresset att samverka, säger Peyman Vahedi.

Han tycker att en bra samverkan med företagen är nödvändig för att eleverna ska få en bra utbildning.

- Företagen tillför skolan ett annat sätt att tänka om vi bara tillåter dem att göra det. I skolan har vi till exempel haft en tradition med olika utbildningsprogram för olika material. Av företagen har vi nu lärt oss att det viktiga är att eleverna lär sig processtänk. Den här dagen är inte till för att diskutera skolans interna frågor. För oss som arbetar i skolan är det viktigt att ta tillfället i akt att verkligen lyssna på företagen.



Den här dagen är inte till för att diskutera skolans interna frågor. För oss som arbetar i skolan är det viktigt att ta tillfället i akt att verkligen lyssna på företagen.

Peyman Vahedi,
Ådalsskolan

FÖRETAGARRÖSTER OM SAMARBETSÅD

Leif Lundberg,
arbetsledare SSAB, ledamot i lokal
styrgrupp för Luleå Gymnasieby

- Genom att medverka i skolans lokala styrgrupp kan vi framföra våra synpunkter och krav och kan påverka verksamheten. Det är roligt att vara med. Både skolan och näringslivet är engagerade och har en genuin vilja att förbättra verksamheten. Vi har någon att föra dialog med som lyssnar.

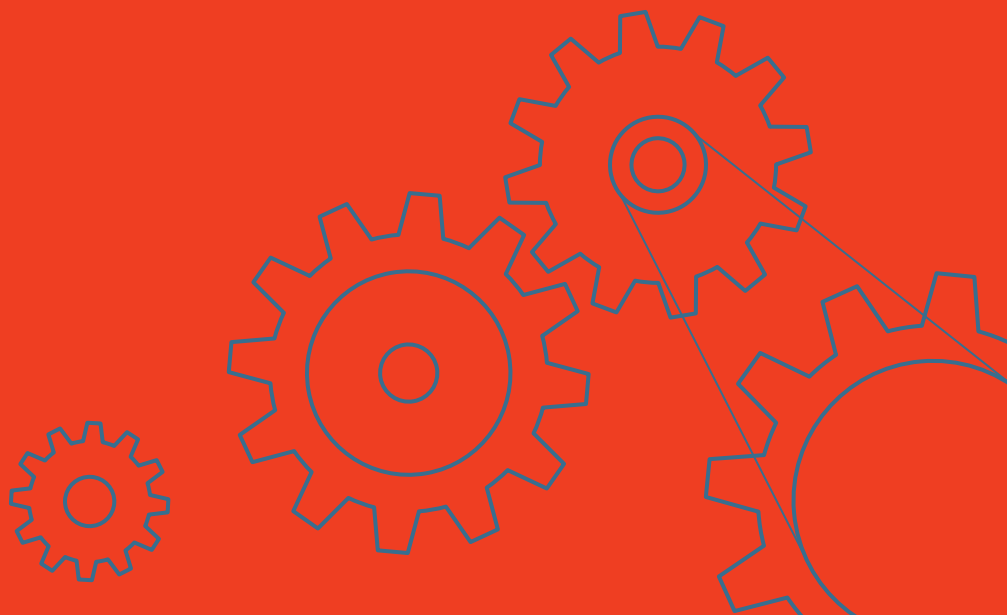
Kalle Wahlström,
sekreterare på enheten för Samverkan Skola Arbetsliv, Gävle

- Det är viktigt att företagens representanter talar för branschen. De ska berätta hur de vill att utbildningen ska vara, inte bara hur man får APL-platser. Jag upplever att programråden fungerar bra. De har välstrukturerade möten, alla får yttra sig och näringslivets representanter är intresserade av eleverna. Man talar om hur marknaden kommer att se ut för ungdomarna när de går ut skolan.

STUDIEBESÖK

7

Industribesök för årskurs 8
Företagarröster om studiebesök



”Vi har lärt oss att vi måste anpassa vårt språk och knyta an till det som eleverna känner till i sin vardag.”

Mats Nilsson,
Somas AB

Ett studiebesök på ett företag ger eleverna intryck som inte går att få i klassrum. Eleverna får en egen bild av hur det kan vara att jobba på företaget och får ökad förståelse för branschens olika yrken. Det kan väcka tankar om framtida yrkesval. För företagen ger studiebesöken möjlighet att väcka intresse för branschen, det egna företaget och de yrkesroller man har.

GODA RÅD

- Planera studiebesöket i samarbete mellan skolan och företaget. Tala om era förväntningar och vad studiebesöket ska belysa.
- Väck elevernas intresse för företaget och förbered - eller låt dem själva förbereda frågor som studiebesöket ska belysa.
- Anpassa nivån på presentation och ordval till den grupp som kommer.
- Ha gärna en ”röd tråd” i visningen. Följ till exempel flödet i produktionen.
- Låt eleverna vara aktiva i något moment.
- Inramningen är viktig. Gör något trevligt som till exempel att bjuda på fika.
- Låt eleverna göra ett efterarbete med de frågor som studiebesöket belyst.
- Utvärdera studiebesöket i samarbete mellan skolan och företaget - i syfte att lära och förbättra.

Exempel: Industribesök för årskurs 8

I Säffle har man tagit fram ett koncept för studiebesök på ortens industriföretag i ett samarbete mellan intresseföreningen Stål och Verkstad, kommunens näringslivsenhet och skolan. Konceptet riktar sig till kommunens alla elever i grundskolans årskurs 8 och omfattar förberedelser, besök och efterarbete.

Marianne Bernet är studie och yrkesvägledare på Höglundaskolan i Säffle:

- Tidigare genomförde vi studiebesök rakt av, men så började vi diskutera hur vi skulle kunna utveckla det. Vi ville göra eleverna mer aktiva och öka deras lärande. Vi ville visa på bredden inom industriyrken och väcka tankar inför deras gymnasieval. Det resulterade i ett koncept för industribesök för årskurs 8. Nu har vi tillämpat det i flera år och vi utvecklar konceptet kontinuerligt.

Skolan, kommunens näringslivsenhet och företagen planerar studiebesöken gemensamt. Skolan förbereder eleverna i förväg.

- Vi talar om företagets förväntningar på eleverna och hur de bör uppträda på företaget, berättar Marianne Bernet.

Dagen inleds med en samling i aulan där vart och ett av de 8 medverkande företagen presenterar sin verksamhet under 3-4 minuter. Därefter delas eleverna in

i grupper om 10-15 personer. Varje grupp besöker ett företag. Där får de information om företagets produkter och processer. På varje företag fokuserar man också på en yrkesroll.

Eleverna har fått med sig frågor som de ska besvara, till exempel om produktens väg genom företaget och vilka egenskaper som är viktiga om man ska arbeta med en viss yrkesroll. Besöket på företaget tar ungefär 1,5 timme.

På eftermiddagen tar eleverna fram en presentation av företaget och det yrke som de fördjupat sig i under studiebesöket. Klasskamraterna ställer frågor, till exempel om det verkar kul att arbeta där, vilken utbildning som krävs och hur mycket man tjänar.

För att arrangera och genomföra studiebesöken enligt den här modellen krävs ett gott samarbete mellan lärarna, kommunen och företagen.

- Det är viktigt att ha engagerade samarbetspartners. Lärarna är mycket positiva, företagen är fantastiska att arbeta med och kommunens näringslivsenhet sköter det mycket proffsigt, tycker Marianne Bernet.

Camilla Johanneson arbetar på näringslivsenheten i Säffle kommun:

- Det är viktigt att förbereda eleverna på hur de ska uppträda. För eleverna är det också vik-

tigt att de känner sig välkomna, att företagen visar att det är roligt att de kommer. De känner att företagen tar dem på allvar och behöver dem som framtida medarbetare. Efter besöket besvarar eleverna en enkät och betygsätter de olika momenten. I utvärderingarna har eleverna varit mycket nöjda och vi har nu bra söktryck till industritekniska programmet. För eleverna är det också en del av allmänbildningen att känna till de lokala företagen. De kommer i regel aldrig i kontakt med industriföretag om de inte blir inbjudna dit.



Det är viktigt att förbereda eleverna på hur de ska uppträda. För eleverna är det också viktigt att de känner sig välkomna, att företagen visar att det är roligt att de kommer.

Camilla Johanneson,
Säffle kommun

FÖRETAGARRÖSTER OM STUDIEBESÖK

Mats Nilsson,
administrativ chef, Somas AB, Säffle

- Vi vill att studiebesöken för årskurs 8 ska ge en positiv bild av industrin och av företagen i Säffle. Eleverna ser att de kan bo kvar i Säffle och arbeta på företag med internationell verksamhet. Vi hoppas att studiebesöken ska väcka deras intresse för tekniska yrken inför deras gymnasieval. Den framtida kompetensförsörjningen är livsviktig för oss.

Företaget berättar om sina produkter och processer och fokuserar på en yrkesroll, till exempel konstruktör. Eleverna besöker då konstruktionsavdelningen och får se hur man gör en cad-ritning.

Det är viktigt att få kontakt med eleverna och att fånga deras intresse, tycker Mats Nilsson.

- Vi har lärt oss att vi måste anpassa vårt språk och knyta an till det som eleverna känner till i sin vardag. Säger vi processindustri behöver vi ge exempel på vad det kan vara. Om vi visar hur man gör en cad-ritning kan det vara bättre att rita något som eleverna känner igen från sin vardag än att rita de produkter som vi faktiskt konstruerar.

Pierre Jamot,
projektutvecklare, Science Center
Tänknikhuset i Vårgårda

- Varje år får alla sjätteklassare göra studiebesök på Autoliv. Vi förbereder besöket ordentligt. Först och främst berättar vi för eleverna vad det kostar för företaget att ta emot oss eftersom flera personer på Autoliv avsätter arbetstid till besöket. Eleverna inser att det är viktigt hur de uppträder. Före besöket får eleverna i uppgift att söka information med utgångspunkt från vissa nyckelord. Under studiebesöket ställer de frågor, samlar mer information och redovisar sedan för klassen. Efter studiebesöket skickar eleverna ett tackbrev till Autoliv.

“Att ta emot studiebesök är en del av vår marknadsföring. Besökarna kan bli både kunder och medarbetare hos oss.”

Mattias Olsson,
Surfia, Laholm

- Det är roligt att ta emot studiebesök. Vi ser det som en möjlighet att visa upp vilka vi är och vad vi kan. Vi tar emot elever från grundskolan, visar dem runt och berättar om våra tjänster och produkter. Det brukar ta 45 minuter. Vi har intressanta saker att visa och eleverna får en positiv bild av oss.

Inger Carlsson,
HR-chef, Gekås Ullared

- Att ta emot studiebesök är en del av vår marknadsföring. Besökarna kan bli både kunder och medarbetare hos oss. Våra studiebesöksvärdar tar emot, bjuder på fika och berättar om företaget. De talar om vad som är viktigt för att vi ska vara framgångsrika och vilken betydelse våra medarbetare har. Det brukar ta ungefär en timme. För att det ska bli bra är det viktigt att känna av gruppen och lägga sig på rätt nivå. En del skolklasser har förberett sig med frågor. Några som kommer på studiebesök reviderar sin uppfattning om hur det är att arbeta på ett varuhus. De inser att det är en komplicerad verksamhet och att vi kan erbjuda arbete för alla, även för dem som inte vill studera på högskola.

Björn Persson,
Regionchef, E.ON, Norrköping

- När vi tar emot studiebesök är det viktigt att vi lägger oss på rätt nivå för den grupp som kommer hit. För att det inte ska bli för svårt kan det vara bra om den som möter eleverna själv inte är fullt insatt i det tekniska. Vi är tydliga med att det är en riktig arbetsplats och ställer krav på eleverna, till exempel att de har hjälm när vi besöker en anläggning. Samtidigt försöker vi förstås göra det lite trevligt genom att ha glimten i ögat och att bjuda på en bulle.

TEKNIKCOLLEGE

8

Konceptets organisation, bakgrund och syfte
Teknikcollege på Luleå Gymnaseby
Företagarröster om Teknikcollege



”Det ska inte komma ut en ingenjör som aldrig har satt sin fot på ett företag.”

Adela Martinovic,
Riksföreningen Teknikcollege Sverige

Teknikcollege är ett koncept med tio kvalitetskriterier för tekniskt inriktade gymnasieutbildningar. För att kunna uppfylla kvalitetskriterierna krävs regional samverkan mellan kommuner, skolor och näringsliv. Teknikcollege ger en struktur för kontinuerlig samverkan, eleverna får ett yrkesnära lärande för att möta industrins framtida behov och skolans varumärke stärks.

GODA RÅD

- För att Teknikcollege ska bli framgångsrikt krävs ett starkt engagemang från kommunen, skolan och företagen. Säkerställ att kvalitetskriterierna förankras hos alla parter.
- Avsätt ordentligt med resurser för den processledare som ska hålla ihop samarbetet och bemanna rollen med en engagerad och drivande person.

Konceptets organisation, bakgrund och syfte

Teknikcollege är organiserat i en riksförening och i regionala och lokala föreningar. Adela Martinovic är kanslichef på Riksföreningen Teknikcollege Sverige:

- Bakgrunden till Teknikcollege är att Industrirådet ville höja statusen på tekniskt inriktade utbildningar och öka antalet sökande. I samråd med utbildningsanordnare utarbetades tio kvalitetskriterier. Det var industrin som tog initiativet. Idag är skolorna lika intresserade.

När en region anmält intresse för certifiering besöker Industrirådet skolorna och gör en kvalitetsgranskning. Regionerna och de enskilda utbildningsanordnarna certifieras. Idag finns 28 certifierade regioner och 130 certifierade utbildningsanordnare.

- För att Teknikcollege ska bli framgångsrikt är det viktigt att både företagen och skolorna är beredda att satsa och att kvalitetskriterierna förankras hos alla som ska ingå i samarbetet. För att skolorna ska kunna bli certifierade måste minst tre kommuner samverka i regionen. Kommunerna behöver i regel göra ekonomiska satsningar. Beslutet om certifiering tas därför på politisk nivå, berättar Adela Martinovic.

Företagen engagerar sig på flera olika sätt, till exempel genom att erbjuda skolorna studiebesök, praktikplatser, projektarbeten och kompetensutveckling. Genom

samverkan inom regionen delar man på kostnader och drar nytta av varandras erfarenheter och nätverk.

- Eleverna får ett yrkesnära lärande. När utbildningarna utformas för företagens kompetensbehov förkortas inlärningsprocessen vid nyanställningar. Det ska inte komma ut en ingenjör som aldrig har satt sin fot på ett företag.

Exempel: Teknikcollege på Luleå Gymnasieby

Luleå Gymnasieby är teknikcollegecertifierad. Tommy Töyrä är lärare på skolan och processledare för Teknikcollege. Tommy ser certifieringen som början på ett kontinuerligt utvecklingsarbete:

- Vi har fått tillgång till ett nationellt nätverk. Teknikcollegefamiljen är mycket värdefull för oss.

De lokala företagen ger skolan värdefull hjälp.

- De kommer hit och berättar om sina företag och de ställer upp med praktikplatser. När vi saknar egen kompetens inom skolan, till exempel inom hydraulik, kommer företagen hit och undervisar. Det händer att eleverna får delta i företagens internutbildningar, till exempel olycksfallsförebyggande arbete.

Tommy Töyrä berättar att certifieringen stärker skolans varumärke.

- Vi får hjälp med marknadsföringen. Våra elever får också möjlighet att marknadsföra sig själva genom alla kontakter med näringslivet.



När vi saknar egen kompetens inom skolan, till exempel inom hydraulik, kommer företagen hit och undervisar.

Tommy Töyrä,
Luleå Gymnasieby

FÖRETAGARRÖSTER OM TEKNIKKOLLEGE

Leif Lundberg,
arbetsledare, SSAB

- Bra samverkan med gymnasieskolan är viktigt för att vi ska få duktiga medarbetare i framtiden. Vi hade redan tidigare ett bra samarbete och med Teknikcollege har det blivit ännu mer strukturerat. Teknikcollege tillför bra krav. Vi kan framföra våra behov och påverka skolan. Vår egen personal utvecklas också, till exempel genom handledarutbildning där våra praktikhandledare får träffa handledare från andra företag.

Ebbe Johansson,
vd, Waco Jonsereds AB

- Tekniker är en bristvara, därför engagerar vi oss i skolan. Vi får insikt i skolan och vice versa. Tidigare gjorde vi engångsinsatser. Med Teknikcollege har vi fått mer kontinuitet. De strukturerade kvalitetskriterierna ger oss ett bra instrument som talar om vad vi ska arbeta med. För att samarbetet ska bli framgångsrikt är det viktigt att avsätta resurser för processledningen och att hitta en duktig eldsjäl.

Eva Andersson,
personalman, Ferruform AB

- Teknikcollege handlar inte bara om att säkerställa kvaliteten i gymnasiets industritekniska program. För vår framtida rekrytering är det också viktigt att tidigt väcka barns och ungdomars teknikintresse. I den regionala styrgruppen för Teknikcollege har vi samlat flera intressenter under en hatt. Vi har ett brett angreppssätt, tänker långsiktigt och börjar i tidiga åldrar.

UPPDRAG

9

Science Center Teknikhuset i Vårgårda
Företagarröster om uppdrag



”Att få riktiga uppdrag ger eleverna en viktig verklighetsanknytning. När ett företag vill ha hjälp ökar elevernas motivation.”

Pierre Jamot,
Science Center Tännikhuset

Elever kan hjälpa företag med både idéer och tjänster. Att få utföra uppdrag åt riktiga företag ökar elevernas koppling till verksamheter utanför skolan. Det kan bidra till att öka förståelsen och öka elevernas motivation. Företagen kan också dra nytta av tjänsterna.

GODA RÅD

- Ta kontakt med företagen och be om uppdrag. De flesta tycker att det är intressant. Använd föräldrarnas kontaktnät och lokala företagarorganisationer, be till exempel att få bli inbjuden till företagarluncher.
- Se till att skapa win-win, att företagen får publicitet och något bra att visa upp.
- Lär eleverna hur de ska uppträda när de utför uppdrag åt företag.
- Tänk på att ha en god dialog med företag och branschorganisationer. Tanken är att eleverna ska utföra uppdrag ”på riktigt” men inte konkurrera med andra företags tjänster.

Exempel: Science Center Tännikhuset

Science Center Tännikhuset i Vårgårda startade som ett EU-projekt. Idag har Vårgårda kommun huvudansvaret för verksamheten med stöd av det lokala näringslivet och Borås Högskola. Här får barn och ungdomar lära sig att lösa problem åt företag.

Pierre Jamot är projektutvecklare på Tännikhuset:

- Att få riktiga uppdrag ger eleverna en viktig verklighetsanknytning. När ett företag vill ha hjälp ökar elevernas motivation. De får signaler om vad företagen förväntar sig och en känsla för vad som väntar dem i yrkeslivet.

När den lokala företagarföreningen arrangerar lunchföreläsningar brukar Pierre Jamot få några minuter att berätta vad skolan just nu behöver hjälp med.

- Jag motiverar företagen att hjälpa till: ”Vi har tusen anställda som vet vad tjejer och killar tänker, tycker och gillar. Ni kommer att behöva teknikintresserade och motiverade ungdomar. Eleverna kommer att jobba hos er!”

Tännikhusets ungdomar kan hjälpa företagen med både idéer och tjänster. Cellplastföretaget Sundelitt ville till exempel ha hjälp att hitta nya produkter. De fick 200 idéer från eleverna. Ett annat exempel är när eleverna gör reklamfilmer.

- Varje höst gör våra femteklassare animerade reklamfilmer för några lokala företag. Eleverna får själva ta reda på vad företaget vill ha. Företagen använder sedan reklamfilmerna i julskyltningen, berättar Pierre Jamot.



**Vi har tusen anställda som
vet vad tjejer och killar
tänker, tycker och gillar.**

Pierre Jamot,
Tänknikhuset

FÖRETAGARRÖSTER OM UPPDRAG

Annica Ahlqvist,
företagare, Ahlqvist papper

- Jag blev tillfrågad om barnen på mellanstadiet kunde få göra en reklamfilm för vår bokhandel. Det är klart vi ställde upp, vi tyckte att det var roligt! Barnen kom till oss här i butiken och presenterade sin idé. De hade förberett sig noga och var väldigt gulliga. De gjorde en animerad film med lerfigurer. Filmen var klar lagom till julrushen och vi körde den i en tv i butiken. Det blev en happening i butiken som gjorde att många stannade och tittade.

”De gjorde en animerad film med lerfigurer. Filmen var klar lagom till julrushen och vi körde den i en tv i butiken.”

INNOVATION

10

Vilda Vansbro Vinkeln

Företagarröster om Vilda Vansbro Vinkeln



”Samverkan med företag ger eleverna ett tydligt budskap: För företagen är det viktigt att ni både har kunskap och är kreativa!”

Marit Håkansson Morén,
Smedbergsskolan

Att få uppfinna är en del av det entreprenöriella lärandet. En uppfinnartävling med företagare i juryn ökar elevernas engagemang, ger dem kontakt med näringslivet och bidrar till en positiv syn på företagandet.

GODA RÅD

- Gör det lekfullt och roligt.
- Låt er inspireras av varandra. Vandra runt i klassrummen och se vad andra har hittat på.
- Engagera företagen. Kanske kan de hjälpa eleverna att tillverka prototyper eller sponsra med material.
- Tävlingar väcker elevernas engagemang. Priser och företagjury ger ett tydligt budskap till eleverna – kreativitet är viktigt!

Exempel: Vilda Vansbro Vinkeln - idétävling för högstadiet

Vilda Vansbro Vinkeln är en idétävling för högstadieelever på Smedbergsskolan i Vansbro. Lokala företagare bildar jury och bidrar med sponsring. Varje år får juryn 600-700 uppfinningar att bedöma. Under 18 år har tiotusentals bidrag lämnats in från de knappt 300 högstadieeleverna på Smedbergsskolan.

Marit Håkansson Morén är lärare på Smedbergsskolan i Vansbro:

- Vi börjar med att värma upp fantasin med en tävling före jul, till exempel att komma på varianter på en julgran. Under några halvdagar gör vi sedan övningar som stimulerar kreativitet.

Före påsk har skolan en heldag med olika tävlingar. En stående tävling är äggsläppet. Varje klass får i uppgift att uppfinna något tillsammans, till exempel en katalpult som slungar ett ägg så långt som möjligt.

Under året väver lärarna in kreativitetsövningar i alla ämnen. Att skapa en Vansbrobakelse kan till exempel ingå i både bildkunskap och hemkunskap.

- Att det är företagare som bedömer uppfinningarna i Vilda Vansbro Vinkeln betyder mycket. Det ger tyngd. Samverkan ger eleverna ett tydligt budskap: För företagen är det viktigt att ni både har kunskap och är kreativa!

FÖRETAGARRÖSTER

OM VILDA VANSBRO VINKELN

Jesper Engberg,
Bärre

- Det var Vilda Vansbro Vinkeln som fick mig att starta mitt eget företag. Under tävlingen fick jag idén till min första produkt. Jag fick direkt en beställning. Det gav mig en kickstart. När jag gick på Smedbergsskolan deltog jag i tävlingen alla tre åren och lämnade sammanlagt in ett 40-tal bidrag. Bland annat fick jag en idé om en bärrem. Produkträdet gillade idén och beställde 500 remmar. Då startade jag mitt företag. Nu har verksamheten ändrats, men jag är fortfarande företagare.

Lars Forsberg,
Assistansunionen och Företagarna

- Många av oss företagare har själva barn i skolan. Vi vill gärna bidra till en bra utbildning för dem och deras kompisar. Det är spännande att ta del av elevernas idéer. Det händer att vi får idéer om hur vi kan utveckla våra egna produkter och tjänster. Ytterst handlar det förstås om att stimulera till nya entreprenörer. För Vansbro är det viktigt med nya företag på orten.

Per-Erik Andersson,
vd, Sveden Trä, Vansbro

- Vi sponsrar idétävlingen med prispengar. När något är bra stöttar man det. Skolan har några mycket engagerade lärare som får eleverna engagerade. Den här idétävlingen stimulerar ungdomarnas innovationskraft och bidrar till en positiv syn på företagandet. Det märks sedan på gymnasiet som lyckas mycket bra med Ung Företagsamhet. En positiv syn på företagandet är mycket värdefullt för den här orten. Vi behöver verkligen nya företag.

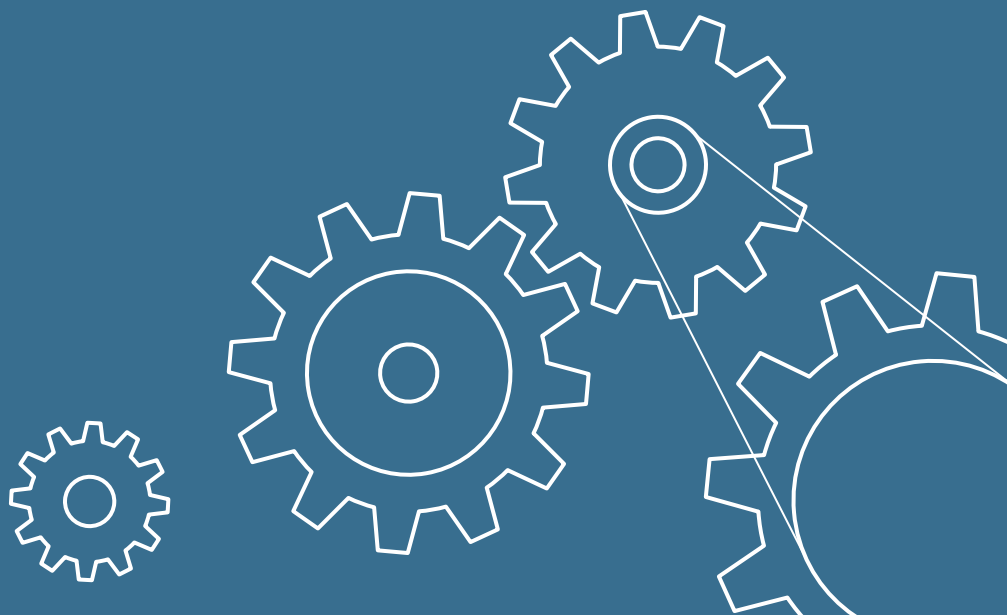
ATT SKAPA STRUKTURER FÖR SAMVERKAN

ELSA

Made By Kungsbacka

Samverkan Lärande Arbetsliv

Upplands Väsby Promotion



”Genom att bilda föreningen har vi fått mer struktur på arbetet och skydd mot eldsjälssårbarheten.”

Lisa Holmberg,
Samverkan Lärande Arbetsliv

Kommuner, skolor och företag kan på olika sätt skapa strukturer till stöd för samverkan av den typ som presenterats i den här skriften. Det kan vara samverkansprogram, näringslivsmässor, webbplatser eller bildandet av lokala eller regionala organisationer. Här följer fyra exempel på hur dessa strukturer kan utformas. Gemensamt är syftet att underlätta ett kontinuerligt samarbete mellan skola och näringsliv.

GODA RÅD

- Involvera många parter och intressenter: Skolledning, lärare, företagsorganisationer, kommunen med flera. Identifiera nyttan av samverkan för alla parter och säkerställ ledningens stöd.
- Förankra syfte och strategier: Vad är det ytterst ni vill åstadkomma? Vad är viktigt för att uppnå det?
- Skapa goda förutsättningar för en bra dialog.
- Lär känna varandra, var tydlig med förväntningar och skapa förståelse för de olika parternas förutsättningar.
- Ha uthållighet!

ELSA i Osby

I Osby kommun arbetar skolan, näringslivsenhet och den lokala företagsorganisationen Osby Näringsliv med ett gemensamt program för samverkan mellan skola och näringsliv.

En arbetsgrupp tar fram ett förslag. I arbetsgruppen medverkar studie- och yrkesvägledare, lärare, elever och företagsrepresentanter. Programmet ELSA, Entreprenöriellt Lärande Skola Arbetsliv, beskriver hur samarbetet ska utformas.

Camilla Kjellsson arbetar på Skolförvaltningen i Osby:

- Allt går inte att lära innanför klassrummets fyra väggar. För att våra barn ska få det som läroplanen föreskriver behöver vi jobba mer ut mot samhället. Nu tar vi fram samverkansprogrammet ELSA som beskriver hur man ska samverka kontinuerligt i flera ämnen. Det ska ske naturligt. Det är ett helt koncept och det är många som berörs. Det är viktigt att förslaget förankras och att alla kan se att det tillför eleverna något.

Enligt förslaget ska en timme i veckan avsättas för elevernas arbete med ELSA. Kontakterna mellan skolan och arbetslivet ska ske kontinuerligt och arbetet med ELSA ska bedömas och betygssättas. Eleverna ska till exempel kartlägga företag eller yrken som de är intresserade av. De förbereder med frågor och går sedan ut och ”skuggar” företaget/yrket 1-2 dagar. Det

är viktigt att eleverna förbereder sig väl innan de går ut till företagen så att de vet vad de vill få ut av sitt besök. Företagen ska inte sysselsätta eleverna utan svara på frågor och ge en inblick.

Olika företag ska kontinuerligt bjudas in till skolan på ELSA-lektioner.

Maria Hassel, studie- och yrkesvägledare, medverkar i arbetsgruppen:

- Vi ville utveckla något nytt. Representanter från näringslivet, skolan och kommunen bildade en arbetsgrupp. Alla kom med goda idéer. Vi har nu börjat diskutera vårt förslag med arbetslagen på skolan.

Syftet är att öka elevernas förståelse för vad som krävs på arbetsmarknaden och att de ska få insikt om vilka yrken som finns och vad man kan välja på.

- Det är viktigt att det blir verkligt för eleverna att de ska ut på arbetsmarknaden och att de kan se skolarbetet i det sammanhanget. Annars finns risken att skolan blir en isolerad värld. När vi samverkar med näringslivet börjar eleverna tänka mer på sin framtid. Det har stor betydelse när de sedan ska välja program till gymnasiet, säger Maria Hassel.

Gert Jönsson, Näringslivsutvecklare i Osby, menar att näringslivet kan upplevas som okänd mark för många

som arbetar i skolan.

- Samverkansprogrammet som vi nu tar fram ska göra det lättare att samarbeta. Det är viktigt att eleverna lär känna det lokala näringslivet och förstår vilken kompetens företagen behöver.

Gunilla Bengtsson är styrelseledamot i företagargenerationen Osby Näringsliv:

- Samverkan med skolan är en viktig fråga för oss. Vi vill stödja skolans arbete. Eleverna är ju vår blivande arbetskraft. Det är också viktigt att Osby har en bra skola när vi ska rekrytera nya medarbetare till orten. Vi vill att samarbetet med näringslivet ska vara en naturlig och integrerad del av undervisningen. När vi tar fram samverkansprogrammet är det viktigt att involvera alla parter och få in deras synpunkter. Sedan tar det förstås tid att prata ihop sig om vad vi ska åstadkomma och hur det ska gå till.



När vi samverkar med näringslivet börjar eleverna tänka mer på sin framtid. Det har stor betydelse när de sedan ska välja program till gymnasiet

Maria Hassel,
Studie- och yrkesvägledare

Made By Kungsbäcka

Inom ramen för Made By Kungsbäcka arrangerar skolförvaltningen varje år en näringslivsmässa. Syftet är att inspirera till entreprenörskap och samverkan och att skapa en mötesplats där besökarna kan skapa kontakter. Mässan besöks av ett par tusen elever, ett hundratal lärare och ett hundratal företagare.

I montrarna finns olika organisationer, till exempel Ung Företagsamhet och kommunens olika förvaltningar. I en annan del av mässan lyfter man fram goda exempel på samverkan mellan skola och företag.

Åsa Salén driver Kungsbäcka Lastbilscentral:

- Mässan bygger broar mellan företagen och ungdomarna. Vi brukar medverka med en monter i samarbete med gymnasieskolans transportutbildning. Elever som går transportutbildningen står där tillsammans med oss. Andra ungdomar kan ställa frågor både till eleverna och till oss som arbetar i branschen. Vi får en chans att träffa nästa generation som ska komma ut i arbetslivet och de får se vad vi har att erbjuda.

Det finns ett stort utbud av seminarier och föreläsningar, till exempel om att se möjligheter och våga tro på sig själv. Eleverna får välja vilka seminarier de vill delta i. Under den senare delen av eftermiddagen finns seminarier som vänder sig till lärarna.

Frida Svensson arbetar på Skolförvaltningen i Kungsbäcka:

- Made By Kungsbäcka har stort symbolvärde och där skapas många kontakter. Det ska vara naturligt för både skola och företag att samverka. Nu vill vi utveckla detta till ett koncept för att stödja samverkan och entreprenöriellt lärande. Vi tar fram en hemsida där vi ska lyfta fram goda exempel och på olika sätt stödja samverkan. Lärare och elever ska kunna lägga in önskemål om att göra uppdrag för företag och vi ska hjälpa till att matcha.



Det ska vara naturligt för både skola och företag att samverka.

Frida Svensson,
Skolförvaltningen i Kungsbäcka



Gymnasiet ska utforma program för företagens behov. Tillsammans med näringslivsrepresentanter medverkar vi i referensgrupper.

Gunilla Ridström,
UVP

Samverkan Lärande Arbetsliv i Hudiksvall

I Hudiksvall startades 2002 ett projekt för samverkan mellan skola och arbetsliv med syftet att bidra till kompetensutveckling och kompetensförsörjning. 2009 permanentades verksamheten i den ekonomiska föreningen Samverkan Lärande Arbetsliv, SLA. Verksamheten finansieras av kommunen och ett femtiotal företag. Lisa Holmberg är heltidsanställd av föreningen:

- Industriföretagen och skolan samverkade redan innan föreningen bildades. Genom att bilda föreningen har vi fått mer struktur på arbetet och ett skydd mot eldsjälssårbarheten.

SLA:s uppgift är att verka för bra förutsättningar för samverkan mellan skola och näringsliv.

- För företagen är det i första hand arbetskraftsförsörjningen som är drivkraften. Eleverna växer mycket av att möta företagens förväntningar på dem. De kan koppla ihop kunskapen som de får i skolan med yrkesroller där kunskapen kommer till användning, säger Lisa Holmberg.

Upplands Väsby Promotion

Upplands Väsby Promotion, UVP, är en samverkanorganisation för utveckling av det lokala näringslivet. Att stimulera och stödja samverkan mellan skola och näringsliv är en viktig del av föreningens verksamhet.

Gunilla Ridström är verksamhetschef på UVP:

- Eleverna ska få den kompetens som näringslivet efterfrågar och med en attraktiv skola blir det också lättare att attrahera människor och företag att flytta hit.

UVP tillhandahåller en hemsida som underlättar samverkan mellan skola och arbetsliv. Hemsidan tydliggör skolans behov av stöd från näringslivet och tillhandahåller verktyg som underlättar kontakterna.

- Gymnasiet ska utforma program för företagens behov. Tillsammans med näringslivsrepresentanter medverkar vi i referensgrupper. Rektorer tar med förslag och synpunkter till skolornas ledningsgrupper. Jag frågar också eleverna vad de vill ha. Ett vanligt önskemål är att de vill ha besök av yrkesverksamma människor som berättar om sina yrken.

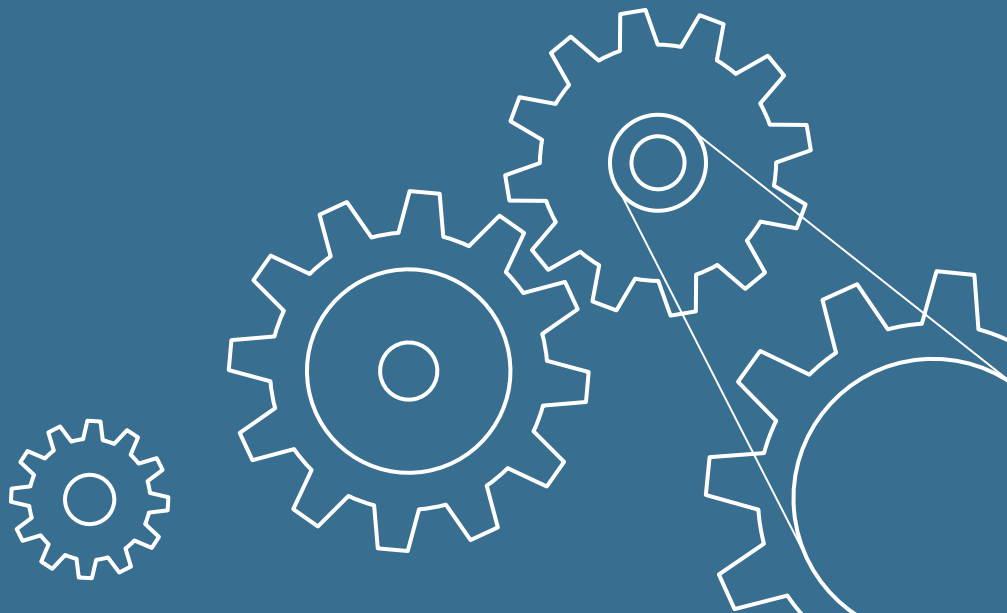
Bland eleverna på gymnasiet finns stort intresse att få kunskap om eget företagande. När UVP arrangerade en kurs om företagande kom 225 elever. Kursen omfattade fem träffar på elevernas fritid. Eleverna fick träffa sammanlagt 32 företagare från alla branscher. 180 elever fullföljde kursen.

- Nu diskuterar vi ett utvecklingsprogram för lärare. Det är viktigt att de förstår vilka krav som ställs på företag idag och känner till den utveckling som sker med till exempel större andel projektanställningar och samarbete i nätverk, säger Gunilla Ridström.

ATT TÄNKA PÅ

Tips för dig som är lärare

Tips för dig som arbetar inom näringslivet



I exemplen berättar lärare och företagare hur värdefull och stimulerande samverkan mellan skolan och näringslivet är för eleverna, lärarna och företagen. Trots den press som många företag lever under är det ändå många som avsätter tid för samverkan med skolan. De menar att det är angeläget och de flesta av de intervjuade företagen tycker att insatsen är rimlig i förhållande till utbytet. De tycker dessutom att det är roligt att arbeta med eleverna.

Vi ska avslutningsvis sammanfatta några av de råd vi har fått. Hur kan man inleda och utveckla samarbetet? Och vad är viktigt för att få ett väl fungerande samarbete?

Tips för dig som är lärare:

- **Från projekt till process**
Tänk på att inte fastna i projektstadiet. Ska samverkan fungera över tid är det bra att arbetet implementeras i den ordinarie verksamheten.
- **Skaffa stöd från ledning och kollegor**
För dig som lärare och syv är det viktigt att ha stöd från ledningen och från dina kollegor. Alla som på något sätt ska medverka bör vara positiva till samarbetet. Förankra dina idéer med skolledning och kollegor. Ta stöd av dina kollegor och inspirera varandra! Lär av andra skolor eller lärare som har ett bra samarbete med näringslivet.
- **Skapa win-win**
Se till att även företagen vinner något på samarbetet. Fråga vad skolan kan göra för dem. Se till att skapa positiv publicitet för både skolan och företagen. Uppdragen ska vara på riktigt men inte konkurrera med företagets verksamhet. Se till att ha en bra dialog.
- **Ta kontakt med näringslivet**
Samarbeta med kommunens näringslivskontor eller någon lokal företagarorganisation. De har bra överblick och många kontakter. Använd er av föräldrar och deras kontaktnät. Presentera ett konkret och tydligt formulerat förslag om hur ni ska samverka.

- **Ge varandra goda förutsättningar**
Planera tillsammans med företaget hur genomförandet ska gå till. Var tydlig med vad ni vill uppnå – och ha rimliga förväntningar. Framför allt små företag kan behöva anpassa arbetsinsatsen efter sina förutsättningar. God planering är att vara rädd om alla samverkande parter tid. God framförhållning är att visa respekt och ökar chansen att företagen kan medverka.
- **Engagera eleverna**
Involvera och engagera eleverna redan i planeringen. Be eleverna att bidra med tankar om vad de kan lära sig genom samverkan med företagen. Utnyttja elevernas kontaktnät och be om tips på vilka företag ni ska kontakta. Delaktighet ger ökad motivation. Eleverna bör själva vara så aktiva som möjligt i de praktiska arrangemangen, till exempel genom att själva kontakta företagen, förbereda sig, följa upp och återkoppla till företaget. Det är en viktig träning.
- **Ge eleverna goda förutsättningar**
Hur uppträder man? Hur ska man vara klädd? För många är det en stor utmaning att själv ta kontakt med vuxna människor. De kan behöva stöd och peppning. Ge eleverna i uppgift att i förväg söka information om företagen och att formulera frågor. Stöd dem att vara aktiva!



När vi samverkar med näringslivet börjar eleverna tänka mer på sin framtid. Det har stor betydelse när de sedan ska välja program till gymnasiet.

Maria Hassel,
Studie- och yrkesvägledare

Tips för dig som arbetar inom näringslivet:

- **Planera och avsätt tid**

Tänk igenom vad ni vill uppnå med samarbetet: Vad ni vill själva få ut? Vad ska eleven/eleverna få ut? Vad behöver ni då göra? Hur mycket tid behöver ni avsätta?

- **Anpassa budskap och språk till målgruppen**

Vem eller vilka är det du träffar? Vilka förutsättningar har de att förstå er verksamhet? Anpassa dig till eleverna du träffar. Anpassa ditt ordval och gå inte djupare in på ämnet än att de kan förstå. Det kan vara stor skillnad mellan olika elever och mellan olika klasser – även mellan dem som är lika gamla.

- **Gör det trevligt**

Kan du göra något lite extra för att göra det trevligt, till exempel bjuda på fika? Var gärna personlig och berätta om sådant du upplevt. Om du själv startat företaget är det spännande att höra din företagares berättelse. Berätta om både med- och motgångar. Det tycker nästan alla är intressant – och det är lärorikt.

- **Aktivera eleverna**

Barn och ungdomar tycker om att vara aktiva. På vilket sätt kan de få vara aktiva i kontakterna med ditt företag, när du besöker skolan eller när eleverna besöker din arbetsplats?

- o Kan de få utföra någon praktisk uppgift?
- o Kan de få bidra med idéer om hur någon process ska förbättras eller berätta hur de uppfattar företagets produkt eller tjänst? Kanske har de nya idéer om hur era produkter kan användas? Barn och ungdomar är kreativa och har ofta lätt att tänka utanför ramarna. Hur kan ni utnyttja det?
- o Om du föreläser på skolan: Kan du själv ställa frågor till eleverna eller sätt dig i heta stolen och låt eleverna fråga dig?
- o Kan ni arrangera någon lek eller tävling, till exempel en tipsrunda?

- **Var tydlig i kontakten med skolan**

Om något inte fungerar är det viktigt att du snabbt tar upp det med skolan, till exempel om en praktikant inte passar tider eller inte utför sina arbetsuppgifter.

“För att vi ska kunna driva verksamhet i världsklass måste skolan vara i världsklass. Då måste näringslivet bidra.”

Olle Skog,
Delsbo Candle



SVENSKT NÄRINGSLIV

