



*Illustration ved Lars-Ole Nejstgaard*

## Tips og gode råd til samarbejde mellem AMU-udbydere og byggevareproducenter

– ved udvikling og gennemførelse af arbejdsmarkedsuddannelser



## *Indledning*

Grundlaget for al produktion i byggebranchen er de materialer og værktøjer, som producenter har udviklet til branchen. Der kan ikke bygges uden brug af materialer, og ofte henvises der til producenternes vejledninger, for at byggeprocessen kan foregå korrekt. Materialevalg og metoder afhænger af den enkelte bygherre og de projekterendes valg.

Efteruddannelse må nødvendigvis involvere konkrete materialer og værktøjer. Dermed kommer producenter og leverandører også ind i billedet. Målet med AMU-uddannelserne er, at kursisterne skal uddannes bredt til byggebranchen. Det derfor væsentligt, at et samarbejde med producenter understøtter, at kursisterne uddannes til kompetent at kunne arbejde med mange forskellige materialer og løsninger.

Der findes i dag ikke nogle håndfaste rammer for, hvordan skolernes samarbejde med byggevareproducenter bør tilrettelægges og udmøntes. I dag er der ofte tale om et samarbejde, der bygger på den enkelte faglærers engagement. Men der er muligheder for at systematisere samarbejdet.

BAI har gennemført en analyse af det eksisterende samarbejde mellem skoler og producenter. Dette har givet inspiration til denne pjece om, hvordan det gode samarbejde kan udmøntes i praksis.

Vi har på denne baggrund samlet en række anbefalinger til organisering af samarbejdet mellem producenter og skoler i form af tips og gode råd for AMU-udbydere. Vi håber, at de uddannelsessteder, der udbyder BAI's uddannelser, vil reflektere over de eksisterende og kommende samarbejdsaftaler, og at dette kan medvirke til at forbedre undervisningen og uddannelsernes gennemførelse på skolerne.



## **Generelle krav til samarbejdet mellem byggevareproducenter og AMU-udbydere**

Indholdet i arbejdsmarkedsuddannelserne er bestemt af arbejdsmarkedets parter og godkendt af undervisningsministeriet. AMU uddanner til hele branchen. Der skal derfor være bredde i indholdet af uddannelserne, så kursisterne er klædt på til at arbejde i alle virksomheder efter endt uddannelse. Det følger heraf, at byggevareproducenternes indflydelse på undervisningen skal være saglig og forholde sig til den pågældende uddannelses indhold. Det skal ligeledes sikres, at der arbejdes med flere typer af produkter. En enkelt producent må derfor ikke få for stor indflydelse. Det er derfor ikke i overensstemmelse med udbudsreglerne, hvis bestemte producent- og/eller produktnavne nævnes i skolernes markedsføring.

I undervisningsministeriets *Vejledning til uddannelsesinstitutioner af 10. marts 2010* præciseres nogle betingelser, der generelt gælder for AMU-udbydere. Det fremgår, at uddannelsesinstitutionen skal have "et højt fagligt niveau", og at "lærerne skal have relevante faglige og pædagogiske kvalifikationer" (side 17). Det nævnes ligeledes i vejledningen, at uddannelserne skal "tilrettelægges med udgangspunkt i voksnes særlige læringsmæssige forudsætninger og erfaringer fra arbejdslivet" (Vejledningens side 24). Undervisningen bør derfor ikke blot overlades til konsulenter fra en producent, men sådanne konsulenter kan derimod indgå med et velplanlagt bidrag til undervisningen.

Det er vigtigt at undervisningen ikke opfattes som et kursus i et bestemt produkt. I vejledningen nævnes, at "Institutionen skal sikre, at kursisterne senest ved kursusstart gøres bekendt med uddannelsens centralt godkendte handlingsorienterede målformulering" (Vejledningens side 28). Det nævnes ligeledes, at der forventes "en praksisnær undervisning" og at "undervisningen ikke må tilrettelægges med produktion for øje" (Vejledningens side 32).

Alt i alt bliver det i vejledningen præciseret, at institutionerne overvejer relevante afholdelsesformer, herunder undervisning i åbent værksted, fjernundervisning og virksomhedsforlagt undervisning med henblik på at sikre, at relevante uddannelsesbehov imødekommes med et fagligt og pædagogisk



udbud, som opfylder målgruppens efterspørgsel og behov for kompetenceudvikling.

### ***Der er baggrund for et samarbejde når***

- Faglærerne kan få opdateret deres viden om de nyeste materialer, arbejdsmetoder og evt. lovgivningskrav
- Kursisterne kan møde de nyeste materialer og arbejdsmetoder. Det kan give aktuel viden og et fagligt løft, som kan anvendes på arbejdspladsen
- Materialer med reduceret pris kan give kursisterne mulighed for at afprøve eller få kendskab til flere løsninger, eller mulighed for afprøvning og anvendelse i en anden og større skala, end det, der kan forventes dækket af uddannelsens taksameter. I den forbindelse rejser der sig nogle spørgsmål, som bør overvejes:
  - Fører en skoles aftaler med producenter til ulige betingelser for gennemførelse af uddannelserne skolerne imellem?
  - Det skal undgås, at incitamentet til at indgå et samarbejde ligger i at få nedbragt materialeprisen af hensyn til taksametret
- Jo bedre forberedt samarbejdet er, jo bedre kan man forvente, at samarbejdet rammer plet i forhold til at understøtte uddannelsen

*Flere byggevareproducenter har givet udtryk for, at de faktisk slet ikke har haft fokus på de udførende grupper, d.v.s. håndværkere og bygningsarbejdere, når de gennemfører oplysningskampagner. Nogle har haft fokus på ingeniører, arkitekter og bygningskonstruktører. Her er der også eksempler på, at producentens konsulent deltager som censor. Også af den grund har der ikke været tradition for samarbejde med erhvervsskoler eller AMU-udbydere.*

*Fra Rapporten Samarbejde med byggevareproducenter, oktober 2009*



### ***Sådan forberedes samarbejdet***

- Skolens ledelse beslutter de overordnede rammer for samarbejder med producenter, såsom
  - Hvilke formelle regler skal overholdes ved direkte samarbejder med producenter?
  - Hvem har mandat til at indgå, hvilke typer af aftaler?
  - Hvilke etiske retningslinjer gælder for samarbejder?
  - Hvor langt tidsperspektiv bør der være på en aftale?
- Diskussion mellem skolens ledelse og faglærere om rammerne for det konkrete samarbejde, herunder
  - Hvordan sikres det, at producenten understøtter undervisningens indhold?
  - Hvorledes undgår man, at en producent opnår monopollignende status?
  - Hvorledes kan undervisningens pædagogiske linje arbejdes sammen med producentens bidrag?
- Faglærerne orienterer sig på producentens hjemmeside/ modtager nyhedsmails
- Faglæreren etablerer samtaler eller møder med producenten for at orientere hinanden

Et samarbejde med producenter og skoler kan således indeholde mange forskellige aktiviteter



### ***Forslag til områder for et samarbejde om konkrete uddannelser***

- Inddragelse af diverse materialer fra producenterne, såsom oplægningsanvisninger, datablade, kataloger, CD-ROM'er, PowerPoints samt henvisninger til hjemmesider
  - Husk, at materialerne kan være omfattet af regler for Copyright!
- Faglæreren/-lærerne deltager i informationsmøder hos producenten
- Producenter, kursister og faglærere samarbejder om Åbent Hus-arrangementer, messer o.l.
- Producenten stiller helt eller delvis materialer til rådighed for undervisningen
  - Skolen skal være opmærksom på, om der direkte eller indirekte følger betingelser sammen med ydelsen
- Producenten/producenterne deltager direkte i undervisningen, f.eks. ved at
  - demonstrerer deres produkter
  - være til rådighed, hvis der opstår spørgsmål undervejs i undervisningen
  - evaluere anvendelsen af de pågældende produkter i en konkret undervisningssituation
- Udflugt for kursisterne til producenten

*Fra Nedriveruddannelserne er der to konkrete eksempler på, at producenter ved at deltage i undervisningen har hørt kursisternes ønske om forbedringer på værktøj. Dette har ført til udvikling af nye forbedrede redskaber, der er tilpasset nedrivning. Et andet eksempel, der bliver nævnt, er en anvisning til anvendelsen af et materiale. Efter kritik fra et hold kursister, blev anvisningen skrevet om, så den blev til at forstå for kursisterne og dermed for andre udførende.*

*Fra rapporten Samarbejde med byggevareproducenter, oktober 2009*



### *Det eksemplariske samarbejde*

- Det gode udgangspunkt for samarbejder mellem byggevareproducenter og AMU-udbyder er **saglighed**
- Producenten bør kun deltage i undervisningen i de tilfælde hvor producenten kan levere noget særligt, der har forbindelse til uddannelsens indhold. Der kan med fordel etableres et samarbejde, hvor faglærerne får viden/uddannelse om produkterne hos producenten, hvorefter faglæreren selv formidler det fagligt relevante stof videre til kursisterne.

### *Model for samarbejde mellem producent og underviser, hvor producenten deltager i undervisningen*

- Der skal være en sammenhæng mellem undervisningens mål og de materialer, der nødvendigvis må indgå
- Der udvælges en eller flere producenter m.h.p. at undersøge, hvad de kan byde på
- Underviseren præciserer, hvilke rammer, der skal lægges for leverandørens bidrag. I den forbindelse skal det overvejes:
  - Hvilke af uddannelsens mål skal dækkes af samarbejdet med producenten?
  - Hvilke pædagogiske overvejelser ligger bag undervisningen?
    - Nogle af byggevareproducenternes konsulenter er højtuddannede og kan ikke forventes at kende kursisternes uddannelsesbaggrund
    - Nogle af byggevareproducenternes konsulenter er primært salgskonsulenter, der er ansat til at fremme salget af en given vare
  - Tidsmæssige rammer for undervisningen
  - Hvilken etisk linje følger skolen m.h.t. anprisning/reklame?
  - Hvad betyder det for producentens deltagelse?
  - Hvilke andre producenter/produkter skal inddrages og på hvilken måde?





## ***Forslag til samarbejde med producenter om efteruddannelse af faglærere***

Flere faglærere og producenter har udtrykt interesse for, at faglærerne samles og får information af producenten. Det har flere fordele og indebærer, at lærerne får ny viden på producentens område:

- Det forhindrer, at kursister bliver udsat for direkte reklamefremstød i en undervisningssituation. Faglærerne formodes at være bedst til at gennemskue anprisninger
- Faglærerne kan vurdere, hvilken ny viden, der er relevant at inddrage og i hvilke uddannelser, således at kursisterne ikke bruger undervisningstid på informationer, der er irrelevante for undervisnings mål
- Selv om producenten efterfølgende inddrages direkte i undervisningen, øger det faglærerens muligheder for at tilrettelægge undervisningen bedst muligt

*Flere skoler har oplevet, at de har været nødt til at indstille en samarbejdsrelation, fordi producenten benyttede samarbejdet til en lovprisning af egne produkter. Flere lærere pointerer, at det er vigtigt, at en enkelt byggevareproducent ikke opnår monopollignende vilkår i forbindelse med undervisningen. Findes der konkurrerende produkter bør dette fremgå, ligesom konkurrerende producenter bør inviteres.*

*Fra rapporten Samarbejde med byggevareproducenter, oktober 2009*





## ***Henvisninger***

Denne pjece bygger på en rapport fra Efteruddannelsesudvalget for bygge/anlæg og industri *Samarbejde med byggevareproducenter – ved udvikling og gennemførelse af arbejdsmarkedsuddannelser*, oktober 2009. Analysen er gennemført af Bodil Rasmussen og Lone Thrane, Byggeriets Uddannelser, mens Birgitte Grum-Schwensen, ligeledes Byggeriets Uddannelser har deltaget i drøftelserne af rapportens afsnit om Anbefalinger til håndtering af samarbejdet mellem byggevareproducenter og AMU-udbydere. Rapporten findes på [www.ebai.dk](http://www.ebai.dk)

I rapporten og også i denne pjece har vi defineret byggevareproducenter som virksomheder, der fremstiller produkter, materialer og værktøjer, der anvendes inden for byggeriet.

*I tilbagemeldingerne fra skolerne lægges der vægt på, at samarbejdet har stor betydning for lærernes faglige opdatering i forbindelse med nye produkter, arbejdsmetoder og materiel. Samtidig tillægges det stor betydning, at den direkte dialog mellem kursister og producenter tilfører undervisningen aktualitet og faglig dybde.*

*Fra rapporten Samarbejde med byggevareproducenter, oktober 2009*