



# **PRAKTIKPLADSER PÅ STORE BYGGERIER**

PÅ SJÆLLAND OG I HOVEDSTADEN

## **LYNINTRO til arbejdet med bygherrer**

**Inden for rammerne af skolesamarbejdet 'Praktik på store byggerier'**

### Indhold

Forord .....	2
Udvælgelsen af nye bygherrer .....	4
Den indledende kontakt med nye bygherrer .....	4
Partnerskabskonsulentens servicering af bygherre .....	4
Virksomhedskonsulentens opgaver med entreprenørerne .....	5
Dokumentation, registrering og egen opfølgning .....	5
Hvornår er bygherresamarbejdet en succes? .....	6
Links .....	6

## Forord

For at sikre at Danmark i fremtiden har den faglærte arbejdskraft, vi får brug for, er det vigtigt at der bliver skabt rigtig mange praktikpladser. I disse år oplever vi desværre en faldende eller lille tilgang til erhvervsuddannelserne og det betyder at vi i praksis både har en mangel på elever og en mangel på praktikpladser – afhængigt af hvilke fag der er tale om. Med bygherresamarbejder har vi mulighed for at få bygherrers hjælp til både at skaffe flere elever til uddannelserne og hjælp til at skaffe flere praktikpladser. I dette lille hæfte fortæller vi ganske kort, baseret på egne erfaringer gennem 5(?) år og med cirka 30 (?) forskellige bygherrer, hvordan man kan vælge at samarbejde med en bygherre.

Vi tager udgangspunkt i en rollefordeling hvor der til hver bygherre, og dennes byggerier, er knyttet både en partnerskabskonsulent, der varetager bygherresamarbejdet, og en virksomhedskonsulent, der varetager arbejdet med entreprenørerne på de enkelte byggepladser. I praksis kan dette også være én og samme person.

### Projekt Praktikpladser på store byggerier har deltagelse af erhvervsskolerne:

TEC, NEXT, ES Nord, CELF, ZBC/ Selandia, EUC Sjælland, EUC Nordvestsjælland samt Roskilde Tekniske Skole

Projektet er støttet af Region Sjælland og Region Hovedstaden

Bygge og Anlægsbranchens Uddannelsesfond støtter arbejdet med at skaffe flere lærlinge til struktørfaget



## Udvælgelsen af nye bygherrer

Overordnet set er en bygherre byggeriets beslutningstager og ansvarlig for, at byggesagen gennemføres fra idé til ibrugtagning og drift. Ved ethvert byggeri skal bygherren sikre, at der træffes beslutning om grundlæggende forhold, herunder byggesagens økonomi, kvalitet, udformning og arkitektur, byggested, risici, tidsfrister, entrepriseform og organisering. Bygherrerne har altså meget andet end lærepladser at tænke på, når vi kontakter dem. Af den grund er det godt at være velforberejdet. Blandt andet kan man sætte sig ind i de forskellige typer af bygherrer og i de forskellige typer af byggerier. Her er beskrevet nogle flere overvejelser, vi selv gør os, når vi starter nyt bygherresamarbejde op:

- **Er der lærepladspotentiale i bygherres byggerier?**
- **Har bygherre har et/flere større byggerier og vil der komme flere i fremtiden?**
- **Har bygherre på nogen måde italesat sig selv som socialt engageret?**
- **Skal bygherre benytte sociale klausuler i kontrakterne?**
- **Hvor ligger bygherres bygge- og anlægsprojekter rent geografisk?**

## Den indledende kontakt med nye bygherrer

Det er partnerskabskonsulentens der indledende tager, og efterfølgende har, kontakten med bygherre. Som partnerskabskonsulent bør man søge en baggrundsviden om bygherre, inden man kontakter vedkommende. Når først man kommer til at skulle overbevise bygherre om et samarbejde, så kan argumenterne lyde:

- Både bygge- og anlægsbranchen mærker problemet med at få kvalificeret arbejdskraft og vi må alle støtte op om at der skabes flere lærepladser.
- Bygherre kan bruge vores samarbejde som branding: 'se, hvordan vi tager et samfundsansvar ved at sikre lærepladser'.
- Hvis bygherre bruger sociale klausuler kan vi hjælpe bygherre til at få realiseret lærepladserne.

Hvis vores kontaktperson hos bygherre selv er håndværkeruddannet henviser vi ofte til hans/hendes egen praktiktid og vigtigheden af praktik i erhvervsuddannelserne.

## Partnerskabskonsulentens servicering af bygherre

Der er ingen opskrift på det gode bygherresamarbejde, men vi giver her en aktivitetsliste til inspiration. Der er dog en enkelt *skal*-opgave for partnerskabskonsulentens, og det er altid at tænke: '*Hvad kunne give mening her, med denne bygherre og dette byggeri, når nu jeg ønsker at fremme antallet af praktikpladser og fremme antallet af unge der søger optagelse på erhvervsskolerne?*'. Her er vores aktivitetsliste:

- 1) **Ved opstart af nye udbud** tilbyder partnerskabskonsulentens at sparre med bygherre om måltalsberegning og om klausultekstens udformning. Partnerskabskonsulentens nævner vigtigheden af at bygherre nævner sit lærlingefokus, og eventuelle klausuler, overfor entreprenører fra start og gentager det jævnlige herefter.
- 2) **Vi sikrer at bygherre forstår hvad vi byder ind med** i samarbejdet: kontakt med og støtte til entreprenører; besøg på byggemøder; sparring generelt om alt hvad der har med lærlinge eller rekruttering til bygge- og anlægsuddannelserne at gøre; tilbagemelding fra virksomhedskonsulentens om entreprenørernes lærlinge.
- 3) **Både i opstarten og løbende (når det passer ind) kommer vi med forslag og anbefalinger til bygherre:** opstartsmøder mellem bygherre, rådgiver, projektleder, byggeleder, partnerskabs- og virksomhedskonsulent;

værktøjer til dokumentation for lærepladser; frivilligt mål om flere lærlinge; diverse reklamer for lærepladser eller erhvervsuddannelser.

- 4) **Bygherrers primære interesse i feedback** fra os er ofte 1) antallet af lærepladser på byggeriet og 2) info om de enkelte entreprenørers holdning til lærlinge. Vi aftaler derfor med bygherrerne hvad de ønsker at få feedback om. Med udgangspunkt i denne aftale vender partnerskabskonsulenten jævnligt tilbage til bygherre med info fra byggeriet.
- 5) **Vi plejer bygherresamarbejdet** ved at fornemme hvad bygherre kunne tænke sig at gøre i forhold til vores interessefelt, vi minder bygherre om vores aftaler og kommer bygherre i møde med gode idéer, hvis vi tror at han gerne vil gøre noget mere, men ikke selv har idéer til hvad det kunne være.
- 6) **Vi er løbende opmærksomme på om bygherre reelt er interesseret** i vores samarbejde: bruger vi for meget tid på fx at huske dem på vores aftaler, så er det måske bedre at efterlade samarbejdet på en pæn måde og finde en ny bygherre.

## Virksomhedskonsulentens opgaver med entreprenørerne

Partnerskabskonsulenten giver virksomhedskonsulenten den indledende information om en byggesag dvs. hvem er bygherre, hvornår er byggeriet i gang, hvem er entreprenørerne og hvem er virksomhedskonsulentens kontaktperson på pladsen. Virksomhedskonsulentens rolle er at servicere et byggeris entreprenører og at skabe lærepladser i forbindelse med byggeriet. Der udover har virksomhedskonsulenten jævnlig kontakt med partnerskabskonsulenten og registrerer den viden som er nødvendig for at partnerskabskonsulenten kan give gode tilbagemeldinger til bygherre.

Løbende gennem hele byggeperioden tager virksomhedskonsulenten kontakt til alle entreprenørerne på listen, såfremt der er en mulighed for at skabe lærepladser – det gælder også i fag som konsulenten ikke selv har på sin skole. Virksomhedskonsulenten laver aftale med sin kontaktperson på pladsen om at deltage i et til flere byggemøder, hvorved et lærlingefokus kommer på dagsordenen.

## Dokumentation, registrering og egen opfølgning

Arbejdet med bygherrer, byggerier og entreprenører kræver en del registreringsarbejde. Dels fordi det kan være svært for almindelige mennesker at huske alle de samtaler vi har i løbet af en dag og alle de ting, der sker i vores sager hele tiden. Og dels fordi projektledelsen har brug for et overblik over resultater, erfaringsbeskrivelser og brug for en viden så detaljeret at den kan sætte en ny medarbejder ind i arbejdet, når en gammel medarbejder holder op.

*Trello* bruges til at give hhv. ledelse, konsulenten selv og evt. en ny medarbejder indblik i de enkelte byggesager samt bygherrereationer. Det kan også give konsulentkollegerne på de andre skoler en adgang til at se, hvilke byggesager du har og hvordan du arbejder med dem – der er god inspiration at hente, når man læser med hos hinanden. På *Trello* opdaterer partnerskabskonsulenten sine bygherrereationer og byggesager på en måde, så andre hurtigt kan danne sig et overblik over sagerne fx skal der ligge kontaktpersoner, stå basisviden om byggesagen og det noteres hvilke aktiviteter konsulenten har i forbindelse med sagerne. *Trello* kortene fungerer også som en påmindelse til os selv om hvad der er sket i de enkelte sager og relationer. Konsulenterne kan oprette tjeklister på *Trello* og bruge dem til at minde sig selv om hvornår hvad skal gøres.

*PraktikPlus* er kendt af, og bruges af, både virksomhedskonsulenter og partnerskabskonsulenter. *HURRAkort* er et lille skema, vi bruger hver gang der er skabt en læreplads; det sendes til projektledelsen. Konsulenternes *egen, overbliksgivende registrering* af entreprenører har betydning for kvaliteten af opfølgingsarbejdet (fx kan bruges et excelark for hvert byggeri). *Stocklisten* giver overblik over de sjællandske praktikcenterlever.

## Hvornår er bygherresamarbejdet en succes?

I projektet 'Praktik på store byggerier' vurderes succes forskelligt, afhængigt af hvem der definerer og ud fra hvilke kriterier. Succeskriterier kan være relevante både når et bygherrepartnerskab indledes og plejes men også når vi skal vurdere, om et bygherresamarbejde resulterer i tilstrækkeligt antal praktikpladser – sammenholdt med hvor mange ressourcer skolerne bruger på samarbejdet.

Vi anbefaler at både mindre og større succeser anerkendes, men at følgende succeskriterier overvejes af projektledelsen, af partnerskabskonsulent og til dels af partnerskabskonsulentens overordnede:

- Er en systematisk afdækning af lærepladspotentialer på den konkrete byggesag et succeskriterium?
- Skal samarbejdet resultere i et specifikt antal lærepladser, før der er tale om succes?
- Hvor mange ressourcer bruger skolerne på strategisk niveau, før der kommer praktikpladser ud af samarbejdet?
- Er der overensstemmelse mellem den indledningsvise forventningsafstemning mellem bygherre og partnerskabskonsulent samt oplevelsen af samarbejdet mellem parterne?
- Er dialog og samarbejde om at sikre fremtidens faglærte og elevrekruttering til erhvervsskolerne en nødvendig eller relevant del af bygherresamarbejdet, før der er tale om succes?
- Er det en succes eller bare godt nok, når der ikke er et egentligt bygherresamarbejde, men der kommer lærepladser på den konkrete byggesag?
- Er der tale om succes, hvis lokale unge kommer i andre former for praktik på konkrete byggesager (via bygherresamarbejdet), men erhvervsskolerne ikke får deres elever i lære på byggesagerne?

Svaret på om et bygherresamarbejde er en succes eller ej, er ikke nødvendigvis enkelt. For erhvervsskolerne og regionerne kan der være forskellige succeskriterier, da skolerne til tider vil have større interesse i konkrete lærepladser nu og her, mens regionerne har en mulighed for mere langsigtede mål om at få bygherrer generelt til at tage et større samfundsansvar, når det gælder uddannelsen af faglært arbejdskraft – både i form af lærepladser og rekruttering af flere unge til erhvervsskolernes grundforløb.

## Links

**[www.byggeinformation.dk](http://www.byggeinformation.dk)** er Danmarks største projektdatabase for bygge- og anlægsopgaver. Når du skal sætte dig ind i nye sager, kan du altid se nyeste information om sagens entreprenører, bygherre, byggeperiode m.v.

**[www.trello.com](http://www.trello.com)** bruges af alle konsulenterne.