

Januar 2020

*Undersøgelse af god praksis for  
at få merkantile eux-elever vi-  
dere i hovedforløbet*

*Rapport*



---

# Indholdsfortegnelse

---

1	Resumé .....	1
2	Indledning .....	3
2.1	Baggrund og formål.....	3
2.2	Undersøgelsens datagrundlag .....	5
2.3	Læsevejledning.....	10
3	Frafald og overgange.....	11
3.1	Frafald inden hovedforløbet .....	11
3.2	Opsummering.....	14
4	Årsager til frafald.....	15
4.1	Elevspecifikke årsager til frafald .....	15
4.2	Uddannelsesspecifikke årsager til frafald .....	18
4.3	Skolespecifikke årsager .....	22
4.4	Opsummering.....	24
5	Tiltag til at styrke overgangen .....	25
5.1	Praktikpladssøgning.....	25
5.1.1	Virksomhedsbesøg .....	27
5.1.2	Job-speeddating .....	28
5.1.3	Skriveværksteder .....	30
5.1.4	Besøg fra elever på hovedforløbet .....	31
5.1.5	Forældrearrangementer med fokus på praktikpladser .....	31
5.1.6	Minipraktik.....	32
5.2	Virksomhedssamarbejde .....	34
5.2.1	Undervisere i praktik .....	37
5.3	Tilknytning til de merkantile erhverv .....	38
5.3.1	Forventningssamtaler .....	40
5.3.2	Talentvæg .....	41
5.4	Øvrige tiltag .....	43
5.4.1	Tiltag målrettet den enkelte elevs trivsel .....	43
5.4.2	Tiltag målrettet trivsel for fællesskabet .....	45
5.5	Opsummering.....	46
6	Bilag .....	48

---

---

6.1	Spørgeskema til erhvervsskoler som udbyder merkantile erhvervsuddannelser med eux.....	48
6.2	Frekvenstabeller fra spørgeskemaundersøgelsen .....	53

---

# 1 Resumé

En stor del af de elever, der begynder en af de merkantile erhvervsuddannelser med eux, færdiggør ikke uddannelsen<sup>1</sup>. På den baggrund er formålet med denne undersøgelse at undersøge skolerne praksis for at reducere frafald undervejs på de merkantile erhvervsuddannelser med eux og styrke elevernes overgang til hovedforløbet med særligt fokus på at identificere tiltag inden for praktikpladssøgning, virksomhedssamarbejde og tilknytning til de merkantile erhverv, som skolerne kan bruge til at styrke elevernes overgang til hovedforløbet.

Undersøgelsen indledes med en kvantitativ analyse af frafald og overgange på de skoler, som udbyder de merkantile erhvervsuddannelser med eux. Analysen er baseret på Børne- og Undervisningsministeriets Frafalts- og Overgangsstatistik, som er en del af Uddannelsesstatistikken. Den kvantitative analyse anvendes til at identificere skoler, som har haft en relativ høj andel elever, der er overgået til hovedforløbet end andre skoler, og som derfor antages at have en god praksis. På den baggrund er der udvalgt fem skoler til dybdegående analyse af praksis.

Dernæst er der gennemført en breddekortlægning i form af en spørgeskemaundersøgelse blandt skolerne, som udbyder merkantile erhvervsuddannelser med eux med fokus på at afdække, hvilke tiltag skolerne aktuelt iværksætter for at reducere frafald undervejs på uddannelserne og styrke overgangen til hovedforløbet. De identificerede tiltag er efterfølgende uddybet og kvalificeret i en dybdegående analyse af praksis gennem casebesøg på de fem udvalgte skoler, som forventes at have en god praksis for at få eleverne videre på hovedforløbet.

Baseret på de nævnte datakilder er der gennemført tre analyser:

- Analyse af frafald og overgange
- Analyse af årsager til frafald (skolernes perspektiv suppleret med elevernes oplevelser)
- Analyse af praksis for styrket overgang til hovedforløbet.

**Analysen af frafald og overgange** viser, at ca. 60 pct. af de elever, der i 2016 startede på en af de merkantile erhvervsuddannelser med eux, faldt fra inden hovedforløbet. Analysen undersøger sammenhængen mellem elevernes frafald og tre skolekarakteristika: skoletype, skolestørrelse og geografi.

Analysen viser ingen observerbar sammenhæng mellem skoletype og elevernes frafald. Det vil sige, at frafaldet blandt eleverne på merkantile skoler i gennemsnit er det samme som frafaldet blandt elever på skoler, som udbyder både merkantile og øvrige erhvervsuddannelser (kombinationsskoler).

Analysen viser en sammenhæng mellem skolestørrelse og frafald. Frafaldet fra uddannelsesstart og indtil hovedforløbet er større blandt for elever på små skoler (under 100 elever) og meget store skoler (over 999 elever) sammenlignet med middelstore skoler (100-999 elever).

Endelig viser analysen en sammenhæng mellem skolernes geografiske placering og elevernes frafald, idet det gennemsnitlige frafald er større for skoler beliggende i bykommuner end for skoler beliggende i hhv. yderkommuner, landkommuner og mellemkommuner.

---

<sup>1</sup> De merkantile erhvervsuddannelser med eux er detailuddannelse med specialer, uddannelsen til eventkoordinator, handelsuddannelse, finansuddannelse og kontoruddannelse med specialer. For de to sidstnævnte er eux obligatorisk.



**Analysen af årsager til frafald** viser, at skolerne oplever, at årsagerne til frafald hovedsageligt er elevspecifikke. Det fremgår både af resultaterne af spørgeskemaundersøgelsen og af erfaringerne fra de gennemførte interviews.

Blandt de elevspecifikke årsager til frafald er det især elevernes ønske om sabbatår efter afsluttet studieår, der ifølge skolerne betyder, at mange elever ikke overgår til hovedforløbet umiddelbart efter det studiekompetencegivende forløb. Herudover fremhæves faglige udfordringer hos eleverne, som hyppig årsag til frafald, hvilket forstærkes af en oplevet uoverensstemmelse mellem det faglige niveau på uddannelsen og den målgruppe, som skolerne oplever, tiltrækkes af uddannelserne.

Øvrige uddannelsesspecifikke årsager til frafald, som skolerne peger på, er, at elever på merkantile eux-forløb tilsidesættes til fordel for elever fra især hhx, når virksomhederne skal besætte praktikpladser, og at det kan tage motivationen for at gennemføre hovedforløbet fra eleverne. Det skyldes ifølge skolerne manglende kendskab blandt virksomheder til, hvad de merkantile eux-elever kan, men også at virksomhederne foretrækker en anden elevprofil.

Generelt vurderer skolerne i mindre grad, at årsagerne til frafald blandt eleverne skal findes på skoleniveau, da skolerne oplever, at de i forvejen gør rigtig meget for at understøtte eleverne på deres vej mod hovedforløbet.

**Analysen af praksis for styrket overgang til hovedforløbet** belyser med afsæt i spørgeskemaundersøgelsen og casebesøg på skoler skolernes praksis for at reducere frafald undervejs på uddannelserne og styrke overgangen til hovedforløbet for elever på merkantile eux-forløb. Analysen har et særligt fokus på at belyse konkrete tiltag inden for temaerne praktikpladssøgning, virksomhedssamarbejde og tilknytning til de merkantile erhverv. For hvert tiltag belyses udbredelse, indhold og udbytte, forstået som hvor effektivt tiltaget er til at styrke elevernes overgang til hovedforløbet. Udbyttet af hvert tiltag er vurderet ved at sammenstille skolernes vurdering af udbyttet med elevernes vurdering.

På denne baggrund identificerer analysen en række konkrete tiltag relateret til praktikpladssøgning, virksomhedssamarbejde og tilknytning til de merkantile erhverv, som både skoler og elever vurderer, har et stort udbytte i forhold til at reducere frafald undervejs på uddannelserne og dermed styrke overgangen til hovedforløbet.

Tabel 1. Tiltag til at reducere frafald undervejs på uddannelserne og styrke overgangen til hovedforløbet

Tiltag til at styrke elevernes praktikpladssøgning	Tiltag til at styrke virksomhedssamarbejdet	Tiltag til at styrke tilknytningen til det merkantile område
<ul style="list-style-type: none"><li>• Job-speeddating</li><li>• Mini-praktik</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Virksomhedsbesøg som integrerede projektforløb</li><li>• Undervisere i praktik</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Forventningssamtaler ved uddannelsesstart</li><li>• Talentvæg</li></ul>

Med henblik på at inspirere andre skoler, er disse tiltag uddybende beskrevet i inspirationskataloget med eksempler på, hvordan skoler som har særligt gode erfaringer, har tilrettelagt tiltaget. I inspirationskataloget er der også en oversigt over alle de tiltag, som er identificeret i forbindelse med undersøgelsen.

Herudover uddybes tiltagene *forventningssamtaler* og *minipraktik* i podcasts. Uddannelseschefen på Køge Handelsskole fortæller, hvordan de arbejder med forventningssamtaler og uddannelseschefen på IBC Kolding fortæller om, hvordan de gør brug af minipraktik.

## 2 Indledning

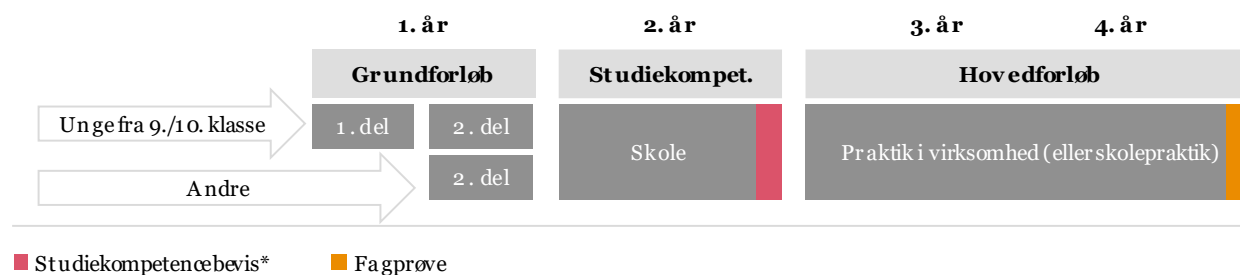
### 2.1 Baggrund og formål

#### Få elever på merkantile erhvervsuddannelser med eux begynder et hovedforløb

Med eud-reformen (2015) blev eux indført på det merkantile område. De merkantile erhvervsuddannelser med eux omfatter detailuddannelse med specialer, handelsuddannelse, kontoruddannelse med specialer, finansuddannelse og uddannelsen til eventkoordinator. Eux er obligatorisk på finansuddannelsen og på kontoruddannelsen. Af de fem uddannelser er kontoruddannelse med specialer den absolut største efterfulgt af handelsuddannelse med specialer og detailuddannelse med specialer. Finansuddannelsen og uddannelsen til eventkoordinator blev i 2016 kun udbudt på henholdsvis to og seks skoler.

Et eux-forløb på de merkantile uddannelser består af et grundforløb, et studiekompetencegivende forløb og et hovedforløb. Figuren nedenfor viser uddannelsernes opbygning.

Figur 1. Opbygning af merkantile uddannelser med eux



Note: \* For elever optaget før august 2017 giver beviset generel studiekompetence. For elever optaget efter august 2017 giver beviset studiekompetence på samme niveau som hf uden overbygning.

De merkantile eux-uddannelser har relativt høje frafaldsprocenter – både sammenlignet med tekniske erhvervsuddannelser med eux og de øvrige erhvervsuddannelser. Tal fra Uddannelsesstatistikken viser, at næsten 61 pct. af eleverne, der begyndte deres merkantile uddannelse med eux i 2016, faldt fra inden hovedforløbet. En stor del af frafaldet sker i overgangen fra det studiekompetencegivende forløb til hovedforløbet. Af de elever, der begyndte en af uddannelserne i 2016, faldt ca. 40 pct. således fra *efter* grundforløbet.

Undersøgelser af årsagerne til det store frafald tyder på, at en del af eleverne frem for at gå videre til hovedforløb, bruger grundforløbet og det studiekompetencegivende forløb som adgang til en videregående uddannelse. Derudover påpeges udfordringerne med at få praktikpladser som en årsag til frafald.<sup>2</sup>

Børne- og Undervisningsministeriet har allerede med forskellige regelændringer og øvrige tiltag forsøgt at øge incitamentet for eleverne til at færdiggøre den fulde uddannelse. Eksempelvis har Børne- og Undervisningsministeriet med virkning fra sommer 2017 ændret bestemmelserne, så eleverne først opnår generel studiekompetence efter afslutning af hovedforløbet, hvor de tidligere opnåede generel studiekompetence allerede efter det studiekompetencegivende forløb. Regelændringen betyder derfor, at eleverne kun opnår studiekompetence svarende til hf uden

<sup>2</sup> Danmarks Evalueringsinstitut (2019): Merkantile eux-elevers overgang til hovedforløb.

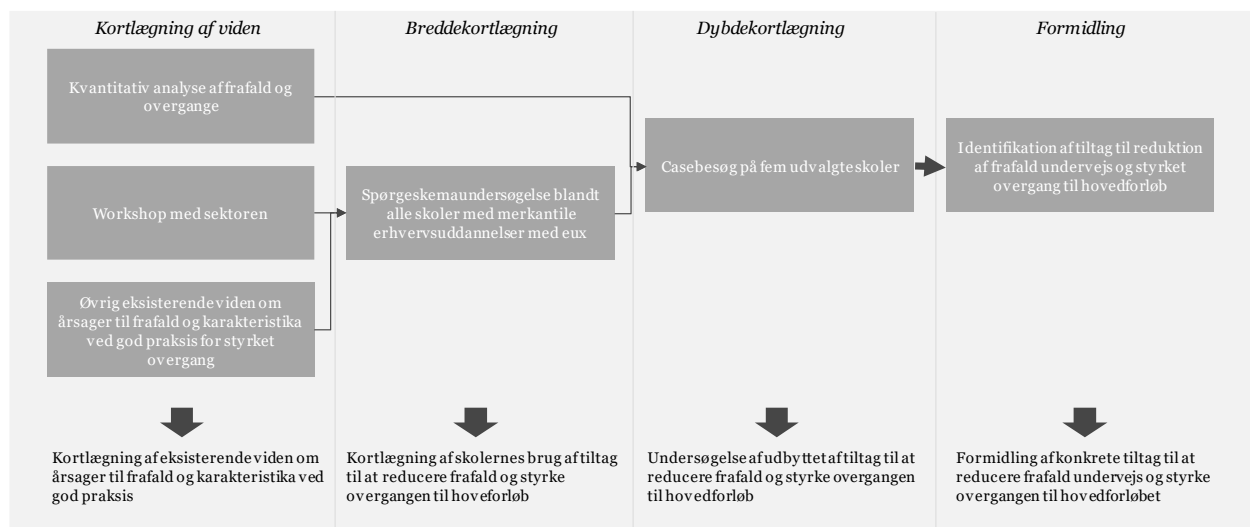
overbygning efter det studiekompetencegivende forløb. Dette forventes at reducere frafaldet inden hovedforløbet og øge elevernes motivation for at fuldføre hele uddannelsen. Der er imidlertid stadig behov for at få mere viden om, hvordan frafaldet på de merkantile erhvervsuddannelser med eux kan reduceres, så en større del af eleverne færdiggør uddannelsen.

Derfor har Styrelsen for Undervisning og Kvalitet (herefter STUK) igangsat denne undersøgelse, som skal identificere god praksis for at få elever på merkantile eux-forløb videre på hovedforløbet, og dermed give skolerne mere viden om, hvordan de bedst arbejder med at styrke elevernes overgang til hovedforløbet.

## Undersøgelsens indhold

Undersøgelsen omfatter fire sammenhængende dele, som illustreres i figuren nedenfor:

Figur 2. Undersøgelsens elementer



Indledningsvist er der gennemført en afdækning af eksisterende viden om årsager til frafald blandt eleverne på merkantile eux-forløb, samt hvad der kendetegner god praksis på skoleniveau for at reducere frafald undervejs på uddannelserne og styrke overgangen til hovedforløbet.

Dernæst er der gennemført en **breddekortlægning** blandt skolerne, som udbyder merkantile erhvervsuddannelser med eux med fokus på at afdække, hvad skolerne gør for at reducere frafald undervejs på uddannelserne og styrke overgangen til hovedforløbet.

De identificerede tiltag er efterfølgende uddybet og kvalificeret ved en dybdegående kortlægning af praksis på **udvalgte skoler**.

På den baggrund har undersøgelsen identificeret konkrete tiltag relateret til praktikpladssøgning, virksomhedssamarbejde og tilknytning til de merkantile erhverv, som kan siges at være god praksis for at reducere frafald undervejs på uddannelserne og styrke overgangen til hovedforløbet for elever på merkantile erhvervsuddannelser med eux. Tiltagene formidles i et **Inspirationsskatalog**. Kataloget er målrettet skolerne og beskriver de konkrete tiltag og giver gode råd til, hvordan de kan bruges. To er tiltagene er også beskrevet mere uddybende i podcasts, som er tilgængelige via EMU.

Analysens datagrundlag, herunder de anvendte datakilder, er uddybende beskrevet nedenfor.

---

## 2.2 Undersøgelsens datagrundlag

Undersøgelsens dataindsamling er tilrettelagt med henblik på at skabe et solidt grundlag for at belyse årsager til frafald blandt elever på merkantile eux-forløb fra et skoleperspektiv og belyse god praksis for at få merkantile eux-elever videre på hovedforløbet, herunder vurdere hvilke af de tiltag skolerne bruger til at styrke overgangen til hovedforløbet, der giver det største udbytte. Det gøres ved at lade de anvendte datakilder supplere og kvalificere hinanden i en sammenhængende proces.

Undersøgelsen er indledt med en **workshop med deltagelse af sektorens repræsentanter** med fokus på at belyse mulige årsager til de eksisterende udfordringer med frafald på de merkantile erhvervsuddannelser med eux og afdække deltagernes perspektiver på mulige løftestænger. Deltagernes perspektiver har dannet vidensgrundlag for de efterfølgende dele af undersøgelsen.

Deltagernes perspektiver og øvrig eksisterende viden om årsager og løsninger er efterfølgende omsat i en **spørgeskemaundersøgelse** til erhvervsskoler, som udbyder merkantile erhvervsuddannelser med eux med fokus på at belyse anvendelsen og skolernes vurdering af udbyttet af forskellige tiltag til at reducere frafaldet undervejs på uddannelsen og styrke overgangen til hovedforløbet. I spørgeskemaundersøgelsen er skolerne således spurgt både til deres anvendelse og vurdering af udbyttet af tiltag til at reducere frafald blandt elever på merkantile eux-forløb.

De tiltag, som skolerne anvender, er efterfølgende undersøgt i dybden i forbindelse med **interviews med uddannelseschefer, studie- og praktikvejledere samt elever** på fem udvalgte caseskoler med fokus på at vurdere udbyttet af hvert enkelt tiltag i forhold til at reducere frafald og styrke overgangen til hovedforløbet.

Caseskolerne er udvalgt på baggrund af en **kvantitativ analyse af frafalds- og overgangsstatistikken**. De udvalgte skoler har sammenlignet med andre skoler haft et væsentligt lavere frafald blandt eleverne på merkantile eux-forløb absolut set og/eller i forhold til den socioøkonomiske reference. Caseskolerne er dermed skoler, som i højere grad formår at styrke elevernes overgang til hovedforløbet, og som derfor forventeligt har en praksis, som andre skoler kan lade sig inspirere af.

Undersøgelsen er således tilrettelagt, så de enkelte datakilder supplerer og kvalificerer hinanden mest muligt, hvilket skaber et solidt metodisk grundlag for at vurdere, hvilke af de tiltag skolerne anvender til at reducere frafald undervejs på uddannelserne og styrke overgangen til hovedforløbet, der giver det største udbytte.

De enkelte datakilder beskrives herunder.



## Workshop med sektorens interessenter

Undersøgelsen er indledt med en workshop med sektorens interessenter med henblik på at drage nytte af deltagerne som videnskilder til at belyse årsager til frafald blandt elever på merkantile eux-forløb og afdække mulige løftestænger, som belyses i dybden i den efterfølgende kortlægning af praksis.

På workshoppen deltog dels repræsentanter fra sektorens organisationer og fra erhvervsskoler, som udbyder merkantile erhvervsuddannelser med eux, jf. boksen til højre.

På workshoppen har deltagerne drøftet: 1) *Årsager til frafald* på merkantile eux-forløb, herunder elevspecifikke, uddannelsesspecifikke og skolespecifikke årsager til, at elever falder fra inden hovedforløbet. 2) *Mulige løftestænger* for skolerne til at reducere frafaldet inden hovedforløbet, herunder løftestænger relateret til det praktikpladsopsøgende arbejde, virksomhedssamarbejdet og tilknytning til det merkantile erhverv.

Deltagernes perspektiver på årsager og mulige løftestænger har dannet grundlag for udarbejdelse af spørgeskemaet, ligesom deltagernes perspektiver er bragt i spil i interviewene med uddannelseschefer, studievejledere og elever på skolerne.

## Frafalds- og overgangsstatistik

Til at belyse, hvilke skoler der relativt set er gode til at få elever videre på hovedforløbet, og hvad der kendetegner disse skoler, er der gennemført en analyse af *Frafalds- og Overgangsdata*, som er tilgængelige i Børne- og Børne- og Undervisningsministeriets Uddannelsesstatistik. Viden om, hvilke skoler som er relativt gode til at få elever videre på hovedforløbet, anvendes til at udvælge skoler til dybdegående analyse jf. nedenfor. Frarafalds- og overgangsstatistikken omfatter data om fuldførelse, frafald og socioøkonomisk reference for alle erhvervsuddannelser på landsplan og på institutionsniveau. Analysen er baseret på nyeste tilgængelige data på det konkrete tidspunkt (data opgjort i 2018 for elever, som er startet på uddannelsen i 2016).

Da undersøgelsens fokus er at give viden om, hvordan skolerne kan understøtte, at flere af de elever, der begynder uddannelsen, også færdiggør den, er der anvendt data om frafald fra elevernes start på grundforløbet til og med start i uddannelsesaftale eller skolepraktik. Det vil sige data, som viser antal og andel af elever der starter på hovedforløbet af uddannelsen ud af de personer, som er startet på uddannelsen i et kalenderår.

Udover data om andelen af elever, som er faldet fra uddannelsen fra begyndelsestidspunktet frem til hovedforløbet, er skolerne sammenlignet på forskellen mellem det faktiske frafald fra uddannelsens opstart indtil hovedforløbet og det forventede frafald baseret på den socioøkonomiske reference. Dertil er brugt den del af frafalds- og overgangsstatistikken, som viser, hvor stor en andel af eleverne, der forventes at falde fra inden hovedforløbet, når der tages højde for elevernes socioøkonomiske baggrund, fordelt på institutioner og uddannelsesgrupper.<sup>3</sup> Det forventede frafald for hver skole er statistisk beregnet i en model, hvor elevernes faglige niveau (grundskolekarakterer) og sociale baggrund, herunder køn, herkomst og forældrenes uddannelse og indkomst anvendes til at forudsige elevernes sandsynlighed for at falde fra uddannelsen. Den socioøkonomiske reference på skoleniveau giver dermed viden om, hvilket frafald man vil forvente en skole har givet skolens elevgrundlag. Ved at sammenligne den socioøkonomiske reference med skolens observerede frafald, kan man få et billede af, om skolens elever falder fra i højere, i samme eller i mindre grad end elever med samme baggrundsforhold på landsplan.

### Repræsenteret på workshoppem

- Danske Erhvervsskoler- og Gymnasier (DEG)
- HK
- Landssammenslutningen af Handelsskoleelever
- Uddannelsesnævnet
- Uddannelsesforbundet
- To erhvervsskoler med merkantile eux-forløb
- Styrelsen for Undervisning og Kvalitet (STUK)

<sup>3</sup> Excel-adgangen, som hedder *Socioøkonomiske referencer pr. institution*

Skoler, som har et signifikant mindre frafald, end man ville forvente på baggrund af deres elevgrundlag, kan siges at have en høj *løfteevne*.

### Spørgeskemaundersøgelse

Formålet med spørgeskemaundersøgelsen er at afdække skolernes oplevelse af, hvilke faktorer der påvirker frafaldet på de merkantile eux-forløb og få et bredt dækkende billede af, hvad skolerne gør for at understøtte, at eleverne færdiggør deres uddannelse. Spørgeskemaet omfatter følgende temaer:

- Baggrundsspørgsmål
- Spørgsmål om praktikpladssøgning
  - Betydningen af praksis for praktikpladssøgning for frafald på de merkantile uddannelser med eux
  - Skolens organisering af det praktikpladsopsøgende arbejde på de merkantile uddannelser med eux
  - Skolens praktikpladsaktiviteter på de merkantile uddannelser med eux
- Spørgsmål om virksomhedssamarbejde
  - Betydningen af virksomhedssamarbejde for frafald på de merkantile uddannelser med eux
  - Skolens organisering af virksomhedssamarbejdet på de merkantile uddannelser med eux
  - Skolens aktiviteter inden for virksomhedssamarbejde på de merkantile uddannelser med eux
- Spørgsmål om anden praksis, som skolen gør brug af for at styrke overgangen til hovedforløbet for elever på merkantile eux-forløb

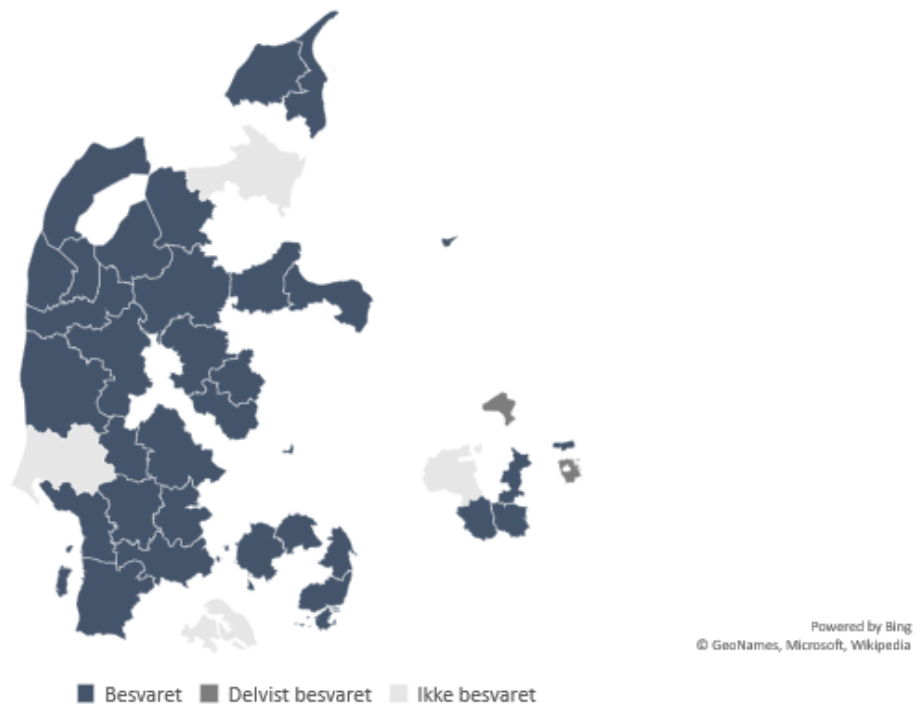
I spørgeskemaet er skolerne dermed spurgt ind til, hvorvidt de oplever, at udfordringer relateret til praktikpladssøgning og virksomhedssamarbejde er årsag til frafald blandt eleverne, hvordan de har organiseret hhv. det praktikpladsopsøgende arbejde og virksomhedssamarbejdet, samt hvorvidt de gør brug af en række konkrete tiltag i deres praksis. Her ses dels på tiltag identificeret på den indledende workshop, dels tiltag som STUK har set gode erfaringer med i andre sammenhænge. Herudover har skolerne haft mulighed for at beskrive andre tiltag, de bruger for at fastholde eleverne på uddannelsen, samt skolernes oplevelser af årsager til frafald. Spørgeskemaet er vedlagt i bilag.

Skolernes besvarelser i spørgeskemaet er skolernes egne vurderinger, og spørgeskemaundersøgelsens resultater skal naturligvis tolkes i det lys. Det vurderes dog ikke at udgøre et metodisk problem, da formålet med spørgeskemaundersøgelsen er at identificere tiltag, som skolerne bruger til at reducere frafald og altså ikke at udlede, hvilke skoler der er gode og mindre gode til at reducere frafald. Hvor gode de identificerede tiltag er til at reducere frafald undersøges kvalitativt via casebesøgene.

Spørgeskemaundersøgelsen er udsendt via e-mail til uddannelseschefen med ansvar for merkantile erhvervsuddannelser med eux på alle 41 skoler, som aktuelt udbyder en af de merkantile erhvervsuddannelser med eux. Af de 41 skoler har 34 skoler besvaret spørgeskemaet i dets fulde længde svarende til en samlet svarprocent på 83 pct. Herudover har 3 skoler besvaret dele af spørgeskemaet. De delvise besvarelser inkluderes i analysen.

Samlet set omfatter undersøgelsen således en meget stor del af skolerne, som har merkantile erhvervsuddannelser med eux. Samtidigt er der ikke nogen observerbar systematik i, hvilke skoler der har valgt ikke at deltage. På kortet nedenfor ses den geografiske placering af skolerne der indgår i spørgeskemaundersøgelsen.

Figur 3. Geografisk repræsentation i spørgeskemaundersøgelsen blandt skolerne



Note: Hvide/tomme felter markerer, at der ikke er erhvervsskoler med merkantile erhvervsuddannelser med eux i området

### Casebesøg på udvalgte skoler

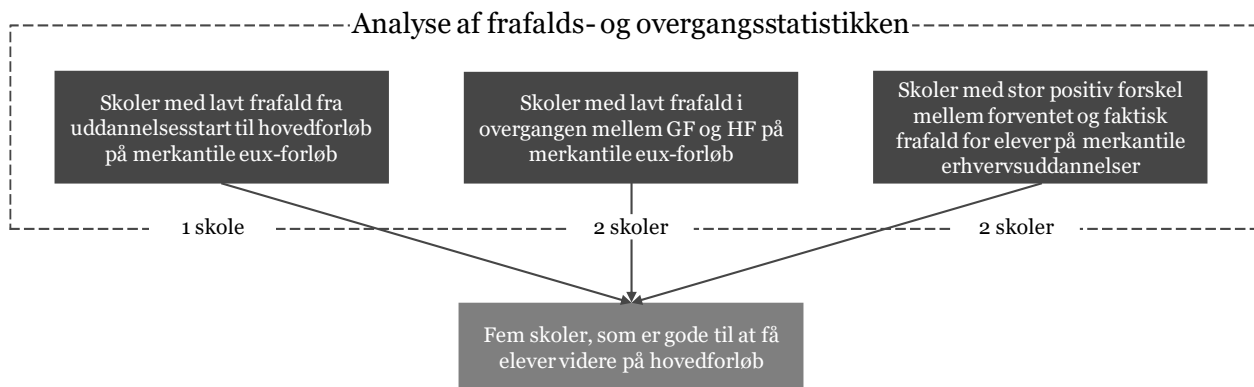
Formålet med casebesøgene er at undersøge praksis i dybden på skoler, der sammenlignet med andre skoler, har vist sig gode til at få elever på merkantile eux-forløb videre på hovedforløbet. Skolerne er primært udvalgte med afsæt i analysen af frafalds- og overgangsstatistikken (jf. nedenfor), så de repræsenterer:

- Skoler med en lav andel af elever på merkantile eux-forløb, som falder fra inden hovedforløbet (lavt absolut frafald).
- Skoler med en stor positiv forskel mellem forventet frafald og faktisk frafald (lavt relativt frafald).

I udvælgelsen af skoler baseret på absolut frafald har vi både identificeret skoler, som har et lavt frafald fra uddannelsesstart indtil hovedforløb, og skoler som har et lavt frafald i overgangen mellem grundforløbet og hovedforløbet, da erfaringerne blandt deltagerne på den indledende workshop er, at udfordringerne med at fastholde elever er særligt store i netop denne overgang.

På den baggrund er der udvalgt i alt fem skoler, jf. figuren nedenfor:

Figur 4. Udvælgelseskriterier for de fem udvalgte skoler



Udover absolut og relativt frafald, som er de primære udvælgelseskriterier, er der i udvælgelsen også lagt vægt på at sikre repræsentation af forskellige skoletyper (merkantile skoler og kombinationsskoler) og skoler fra forskellige regioner. Boksen til højre viser, hvilke skoler der på den baggrund er udvalgt til de dybdegående analyser af praksis.

På hver skole er der gennemført dybdegående interviews med:

- Uddannelseschefen (eller tilsvarende chef) med ansvar for skolens merkantile erhvervsuddannelser med eux.
- Studievejledere og/eller praktikvejledere på de merkantile erhvervsuddannelser med eux.
- Elever på merkantile eux-forløb.

#### Skoler til dybdegående analyse af god praksis

- Campus Vejle
- IBC International Business College
- Køge Handelsskole
- Uddannelsescenter Holstebro
- Viden Djurs

På tværs af de fem skoler er der samlet gennemført interviews med 16 elever. Af de 16 elever er fire elever på grundforløbet og 12 på det studiekompetencegivende forløb.

Fokus i interviewene har været at identificere, hvad der fungerer godt på skolen i forhold til at reducere frafald undervejs på uddannelserne og styrke elevernes overgang til hovedforløbet. Interviewene er tilrettelagt omkring følgende temaer:

- Interviewpersonernes perspektiver på årsager til, at skolen klarer sig bedre end andre skoler i forhold til at reducere frafald undervejs på uddannelserne og få elever på merkantile eux-forløb videre på hovedforløb.
- Skolens arbejde med at reducere frafaldet på merkantile uddannelser med eux. Både i løbet af grundforløbet og i overgangen mellem det studiekompetencegivende forløb og hovedforløbet. I interviewet med studie- og praktikvejledere har der været særligt stort fokus på, hvilke specifikke tiltag skolen gør brug, herunder formål, indhold og udbytte. Indholdet og udbyttet af skolens tiltag har også været et særligt fokus i interviewene med eleverne.
- Interviewpersoners perspektiver på, hvad skolerne og andre kan gøre for yderligere at understøtte, at eleverne afslutter hele uddannelsen.

---

## 2.3 Læsevejledning

Rapporten består herfra af fire kapitler.

I kapitel 3 beskrives resultaterne af **analysen af frafald og overgange** baseret på data fra uddannelsesstatistikken.

I kapitel 4 beskrives analysen af **årsager til frafald blandt elever på merkantile erhvervsuddannelser med eux fra et skoleperspektiv**. Analysen er baseret på spørgeskemaundersøgelsen og interviews med uddannelseschefer, studie- og praktikvejledere og elever på de udvalgte skoler.

I kapitel 5 beskrives analysen af **skolernes praksis for at reducere frafald og styrke overgangen til hovedforløb** med særligt fokus på de tiltag, som undersøgelsen har vist, at skoler og elever oplever et stort udbytte af. Analysen er baseret på spørgeskemaundersøgelsen og interviews med uddannelseschefer, studie- og praktikvejledere og elever på de udvalgte skoler.

Kapitel 6 er bilag. I bilag findes spørgeskemaet, som skolerne har besvaret samt frekvenstabeller for de lukkede spørgsmål i spørgeskemaet.

## 3 Frafald og overgange

Der er i forbindelse med undersøgelsen gennemført en analyse af omfanget af frafaldet på tværs af de skoler, som udbyder uddannelserne, med henblik på at skabe et overordnet billede af udfordringerne med frafald på de merkantile uddannelser med eux. Analysen er baseret på data fra Frafalds- og overgangsstatistikken.

Analysen besvarer to centrale undersøgelsesspørgsmål:

- Hvor stor en del af de elever, som begynder en merkantil erhvervsuddannelse med eux, falder fra uddannelsen inden hovedforløbet?
- Hvad kendetegner skoler, som er gode til at få elever videre på hovedforløb?

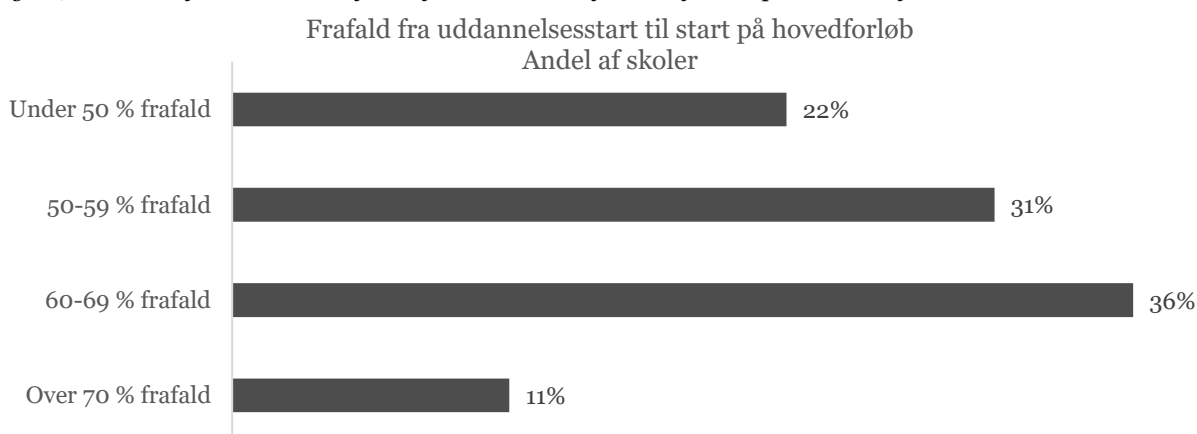
### 3.1 Frafald inden hovedforløbet

#### Hvor stor en del af de elever, som begynder en merkantil erhvervsuddannelse med eux, falder fra uddannelsen inden hovedforløbet?

Samlet set er en meget stor del af de elever, som er begyndt en merkantil erhvervsuddannelse med eux i 2016 faldet fra inden hovedforløbet<sup>4</sup>. For de 39 skoler, som havde elever, der begyndte på merkantile eux-forløb i 2016, var den samlede frafaldsprocent frem til hovedforløbet ca. 61 pct.<sup>5</sup>

Der er dog relativ stor variation på tværs af skoler i forhold til, hvor stor en andel af eleverne, der falder fra inden hovedforløbet, det vil sige fra uddannelsesstart og indtil opstart på hovedforløbet (se afsnit 2.2). For otte ud af 36 skoler (22 pct.) er under halvdelen af eleverne faldet fra inden hovedforløbet. På 12 af skolerne (67 pct.) er mellem 50-70 pct. af eleverne faldet fra inden hovedforløbet. På de resterende fire skoler er flere end 70 pct. af eleverne faldet fra inden overgangen til hovedforløbet.

Figur 5. Andelen af elever, som er faldet fra inden hovedforløbet fordelt på andelen af skoler



<sup>4</sup> Omfatter alle elever uanset indgang til uddannelsen, dvs. både elever der er begyndt direkte fra grundskolen på grundforløb 1 og elever, som er begyndt på grundforløb 2.

<sup>5</sup> Tre af de 39 skoler indgår kun i totalen i Frafalds- og Overgangstatistikken, da de har for få elever til, at det skolespecifikke frafald kan vises med tilstrækkelig grad af diskretion. For de 36 skoler, hvor der er skolespecifikke data om frafaldsprocent, er det gennemsnitlige fravær 58 pct.



---

Note: N = 36 skoler med elever, som er startet på en merkantil erhvervsuddannelse med eux i 2016. Baseret på data fra tabellen *Frafald fra start på grundforløbet til og med start i uddannelsesaftale eller skolepraktik på hovedforløbet*.

### **Hvad kendetegner skoler, som er gode til at få elever videre på hovedforløb?**

Der kan være mange årsager til, at nogle skoler er bedre end andre til at fastholde elever på uddannelsen og få elever videre i hovedforløb. Også årsager, som ligger uden for det, som den enkelte skole kan påvirke, herunder skolens rammevilkår.

Da formålet med analysen af frafaldsdata først og fremmest er at identificere skoler med god praksis for at styrke elevernes overgang til hovedforløbet, er det nødvendigt at undersøge, hvordan andre forhold end praksis er med til at påvirke skolernes placering i frafaldsstatistikken. Derfor har vi undersøgt sammenhængen mellem skolernes frafald og en række skolespecifikke variable, som kan have betydning for, hvor mange elever der falder fra inden hovedforløbet, herunder:

- Skoletype
- Skolestørrelse
- Geografi (kommunetype).

*Skoletype.* De skoler, som udbyder merkantile erhvervsuddannelser med eux, omfatter både skoler, som udelukkende udbyder merkantile uddannelser (kaldet merkantile skoler) og skoler, som udbyder både merkantile og tekniske uddannelser (kaldet kombinationsskoler). Skoletype kan have en betydning for frafald, eksempelvis hvis de merkantile skoler kan tilbyde et stærkere fagligt sammenhold blandt eleverne.

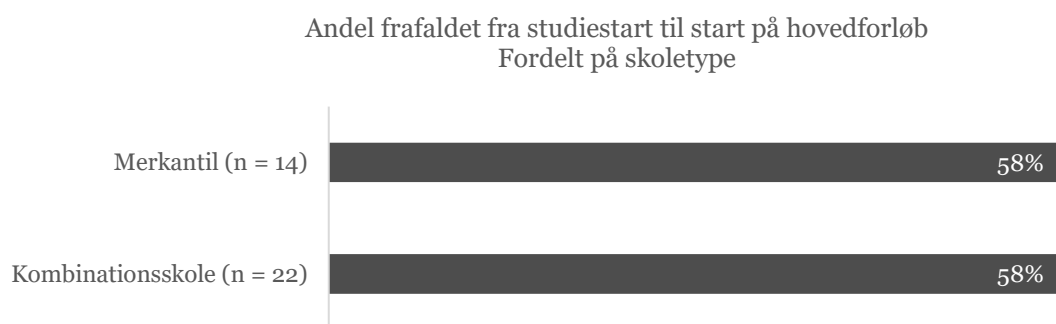
*Skolestørrelse.* Der er stor forskel på, hvor mange elever skolerne har, herunder antallet og andelen af elever på merkantile eux-forløb. Skolestørrelse kan have en betydning for frafald, eksempelvis hvis skolens størrelse påvirker det faglige og sociale miljø på uddannelserne.

*Geografi.* Hvor skolen ligger kan have en betydning for udbuddet af praktikpladser, eller hvor stort et netværk af samarbejdsvirksomheder, som skolerne kan opbygge. Derfor har analysen undersøgt sammenhængen mellem skolernes frafald og deres geografiske placering med afsæt i, hvilken kommunetype skolerne ligger i. Inddelingen af kommuner følger opdelingen fra Danmarks Statistik i hhv. yderkommuner, landkommuner, mellemkommuner og bykommuner baseret på bl.a. urbanisering, landbrugets betydning, den demografiske struktur, erhvervs- og befolkningsudviklingen, uddannelsesniveaue, kommunens økonomiske grundlag og kommunens lokalisering (center/periferi). Kommunetype indeholder dermed også viden om sociodemografi.

Sammenhængen mellem det gennemsnitlige frafald på skolerne og de skolespecifikke variable er både undersøgt i en samlet (multivariat) analyse og særskilt for hvert skolekarakteristika (bivariate analyser). Den multivariate analyse viser – sandsynligvis på grund af den meget lille populationsstørrelse (36 skoler) – ingen signifikante resultater. Derfor er resultaterne, som beskrives nedenfor, udelukkende baseret på den bivariate analyse, hvor sammenhængen mellem de forskellige skolekarakteristika og skolernes gennemsnitlige frafald inden hovedforløb er undersøgt særskilt.

Analysen af betydningen af skoletype viser, at der ikke er forskel på det gennemsnitlige frafald blandt elever på de merkantile skoler og på kombinationsskoler. På begge typer skoler er 58 pct. af de elever, der begyndte uddannelsen i 2016, faldet fra inden hovedforløbet.

Figur 6. Frafald inden hovedforløb for merkantile skoler og kombinationsskoler



Note: N = 36 skoler med elever, som er startet på en merkantil erhvervsuddannelse med eux i 2016. Baseret på data fra tabellen *Frafald fra start på grundforløbet til og med start i uddannelsesaftale eller skolepraktik på hovedforløbet*.

Analysen af betydningen af skolestørrelse viser, at der er en sammenhæng mellem skolens frafald og skolens størrelse. De små skoler med færre end 100 elever på de merkantile uddannelser og de meget store skoler, som har 1.000 eller flere elever på de merkantile uddannelser, har et større frafald absolut set, end skolerne med 100 til 999 merkantile elever, jf. figuren nedenfor. De har ligeledes et større frafald, end man ville forvente på baggrund af den socioøkonomiske reference.

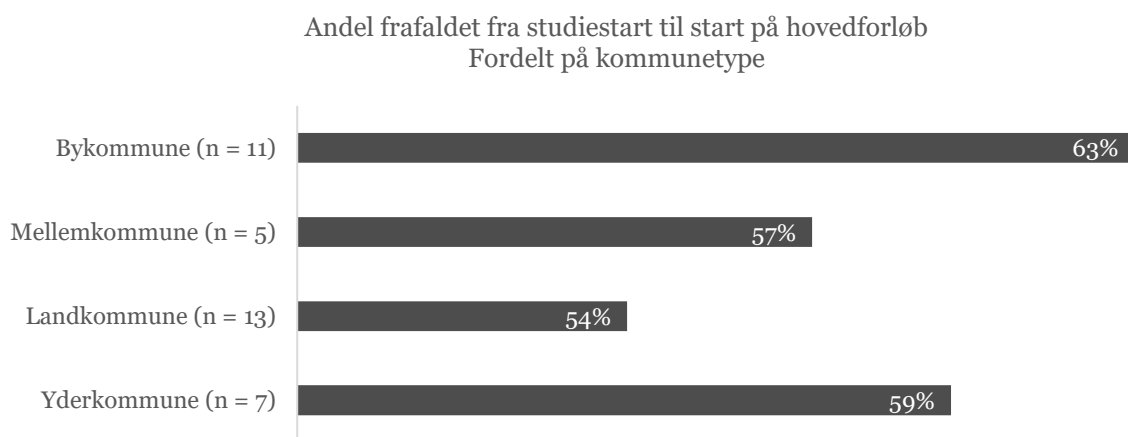
Figur 7. Forskel i forventet og faktisk frafald efter skolestørrelse



Note: N = 36 skoler med elever, som er startet på en merkantil erhvervsuddannelse med eux i 2016. Baseret på data fra tabellen *Frafald fra start på grundforløbet til og med start i uddannelsesaftale eller skolepraktik på hovedforløbet* koblet med data i tabellen *Socioøkonomiske referencer pr. institution*. Antallet af merkantile elever er opgjort som det samlede antal merkantile elever på skolen, dvs. både elever på eud og eux.

Analysen af betydningen af skolernes geografiske placering har vist, at skoler i bykommuner har et større frafald inden hovedforløbet, end skoler i andre kommunetyper, jf. figuren nedenfor. Særligt har skoler i bykommuner et større frafald end skoler i mellem- og landkommuner. Resultatet er det samme, når bykommuner i Storkøbenhavn udelades, det vil sige, at også skoler i bykommuner på Fyn og i Jylland har et større frafald end skoler i andre kommunetyper. Der er således ikke tale om en hovedstadseffekt.

Figur 8. Frafald på skoleniveau inden hovedforløbet efter kommunetype



Note: Baseret på data fra tabellen i uddannelsesstatistikken *Frafald fra start på grundforløbet til og med start i uddannelsesaftale eller skolepraktik på hovedforløbet*. For elever, der er begyndt uddannelsen i 2016.

At skoler i bykommuner oplever et større frafald inden hovedforløbet, stemmer overens med erfaringerne fra deltagerne på den indledende workshop, som viser, at en del af de elever, der begynder de merkantile erhvervsuddannelser med eux, ønsker at tage en videregående uddannelse, når de har opnået studiekompetence, og at denne del er større på skoler, som ligger tæt på videregående uddannelsesinstitutioner.

### 3.2 Opsummering

Analysen af frafald og overgange viser, at ca. 60 pct. af de elever, der begynder en merkantil erhvervsuddannelse med eux, falder fra inden hovedforløbet. Analysen undersøger sammenhængen mellem elevernes frafald og tre skolekarakteristika: skoletype, skolestørrelse og geografi.

Der er ingen observerbar sammenhæng mellem skoletype og elevernes frafald. Det vil sige, at frafaldet blandt eleverne på merkantile skoler i gennemsnit er det samme som frafaldet blandt elever på kombinationsskoler.

Der er en sammenhæng mellem skolestørrelse og frafald. Frafaldet fra uddannelsesstart og indtil hovedforløbet er større blandt for elever på små skoler (under 100 elever) og meget store skoler (over 999 elever) sammenlignet med middelstore skoler (100-999 elever).

Endelig er der en sammenhæng mellem skolernes geografiske placering og elevernes frafald, idet det gennemsnitlige frafald er større for skoler beliggende i bykommuner end for skoler beliggende i andre dele af landet.

# 4 Årsager til frafald

For at give et nuanceret billede af udfordringerne med at styrke elevernes overgang til hovedforløbet, har undersøgelsen haft fokus på at belyse mulige årsager til frafald.

Årsagerne til frafald blandt elever på merkantile eux-forløb er tidligere belyst (2018) fra et elevperspektiv af Danmarks Evalueringsinstitut (EVA) som led i undersøgelsen *Merkantile eux-elevers overgang til hovedforløb*. Denne undersøgelse belyser årsagerne til frafald fra et skoleperspektiv og afdækker således skolernes perspektiv på årsagerne til det høje frafald.

Analysens datagrundlag omfatter skolernes svar i spørgeskemaundersøgelsen og de gennemførte interviews på de fem udvalgte skoler, herunder interviews med uddannelseschefer, studievejledere, praktikvejledere og elever. De årsager til frafald, som skolerne fremhæver, kan kategoriseres i tre typer, herunder:

- Elevspecifikke årsager
- Uddannelsesspecifikke årsager
- Skolespecifikke årsager.

## 4.1 Elevspecifikke årsager til frafald

De elevspecifikke årsager til frafald relaterer sig til karakteristika ved eleverne eller elevgrundlaget, herunder baggrund, motivation og kompetencer. Overordnet set oplever skolerne, at frafaldet hovedsagelig skyldes elevspecifikke årsager.

Det stemmer også overens med resultaterne af EVA's analyse, som peger på, at en stor del af fraværet skyldes, at eleverne fra uddannelsesstart ikke har et ønske om at blive udlært inden for den konkrete erhvervsuddannelse, men ser uddannelsen som et springbræt til en anden – ofte videregående – uddannelse. Mange af de tiltag, som skolerne har iværksat for at fastholde eleverne på uddannelsen, har derfor direkte eller indirekte til formål at afhjælpe udfordringer for enkelte elever eller grupper af elever.

I spørgeskemaundersøgelsen er skolerne spurgt til, hvad de vurderer, har betydning for, om eleverne overgår til hovedforløbet. Skolernes besvarelser er efterfølgende kategoriseret. På den baggrund opsummerer tabellen herunder de elevspecifikke årsager, som skolerne har fremhævet, og hvor mange skoler der har fremhævet dem.

Tabel 2. Kategorisering elevspecifikke årsager til frafald baseret på skolernes besvarelser på spørgsmålet ”Er der andre forhold, som I vurderer, har betydning for om eleverne på merkantile eux-forløb overgår til hovedforløbet?”

Hvilke forhold har betydning for om eleverne på merkantile eux-forløb ikke overgår til hovedforløbet?	
Eleverne ønsker et sabbatår	7 ud af 34 skoler (21 pct.)
Udfordringer med at få praktikplads	4 ud af 34 skoler (12 pct.)
Faglige udfordringer	4 ud af 34 skoler (9 pct.)

Note: Skolerne har beskrevet årsager til frafald i åbne tekstfelter, hvoraf de tre årsager i tabellen er udledt. Formuleringen af de tre årsager er altså ikke skolernes egne. Tabellen opsummerer elevspecifikke årsager, som flere end én skole har fremhævet.

Nedenfor udfoldes de tre forhold særskilt.

## Ønske om sabbatår

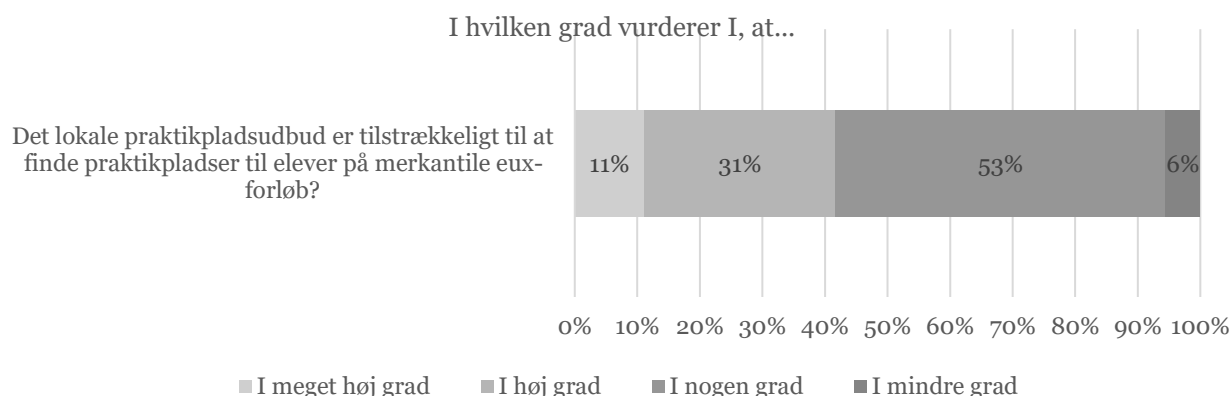
Baseret på skolernes beskrivelser af, hvorfor så stor en andel af eleverne ikke overgår til hovedforløbet, er elevernes ønske om at holde sabbatår efter studieåret den elevspecifikke årsag, som flest skoler fremhæver.

Skolerne beskriver, at eleverne oplever, at de efter studieåret har fået deres gymnasiale eksamen, og at et sabbatår herefter er ligeså naturligt for eleverne på merkantile eux-forløb som for eleverne på gymnasier. Erfaringerne fra interviews med både uddannelseschef, studievejledere og eleverne peger tilsvarende på, at en stor del af eleverne efter studieåret ønsker at tage et sabbatår. Dog er det erfaringen på skolerne, at en meget lille del af de elever, der har taget sabbatår, faktisk kommer tilbage og færdiggør hovedforløbet. I mange tilfælde betyder sabbatår derfor, at eleverne reelt falder fra uddannelsen efter afslutningen af studieåret.

## Udfordringer med at få søgt praktikpladser

Udfordringer med praktikpladser fremhæves ligeledes i spørgeskemaundersøgelsen som en årsag til frafald. En del af problemet kan være, at der ikke er så mange praktikpladser for eleverne at søge. Baseret på skolernes besvarelser i spørgeskemaet, er det dog ikke den primære udfordring. Figuren nedenfor viser skolernes besvarelser på, hvorvidt det lokale praktikpladsudbud er tilstrækkeligt til at finde praktikpladser til elever på merkantile eux-forløb.

Figur 9. Skolernes besvarelser på spørgsmålet: I hvilken grad vurderer I, at det lokale praktikpladsudbud er tilstrækkeligt til at finde praktikpladser til elever på merkantile eux-forløb



Note: N=36. Spørgsmålet er placeret tidligt i spørgeskemaet, hvorfor to af de delvise besvarelser indgår.

Som figuren viser, vurderer 42 pct. (15) af de skoler, der har besvaret spørgsmålet, at der i meget høj grad eller i høj grad er et tilstrækkeligt lokalt praktikpladsudbud til elever på merkantile eux-forløb, mens 53 pct. (19) vurderer, at der i nogen grad er et tilstrækkeligt udbud af praktikpladser til eleverne. To skoler vurderer, at udbuddet af praktikpladser i mindre grad er tilstrækkeligt. De to skoler ligger i hhv. en bykommune og en yderkommune. Ingen skoler svarer, at udbuddet af praktikpladser slet ikke er tilstrækkeligt.

Erfaringerne fra interviewene med uddannelseschef, studievejledere og praktikvejledere peger også på, at det primære problem ikke er, at der mangler praktikpladser på området, men at nogle elever har svært ved at komme i gang med at skrive ansøgning og cv, tage kontakt til virksomheder osv. (men også at nogle virksomheder foretrækker hhx-elever, hvilket beskrives under uddannelsesspecifikke årsager nedenfor). Grundlæggende forklarer skolerne, at de elever, der ønsker at få en praktikplads, også kan få en plads. Af spørgeskemaundersøgelsen fremgår det også, at nogle elevtyper har særligt svært ved at få en praktikplads og dermed også er dårligere stillet i forhold til at gennemføre uddannelsen.

Konkret nævnes voksne, elever med dårlige danskkundskaber, elever med personlige udfordringer og elever fra uddannelsesfremmede hjem. Især de to sidstnævnte grupper beskrives også af

---

studie- og praktikvejledere i interviewene som grupper, der har brug for mere støtte til at få en praktikplads.

Skolerne nævner i interviewene, at elever – typisk drenge – med anden etnisk baggrund end dansk kan have sværere ved at få praktikplads, da virksomheder ikke i lige så høj grad ønsker at ansætte denne elevgruppe.

### **Faglige udfordringer**

Skolerne beskriver i spørgeskemaundersøgelsen faglige udfordringer hos en del af eleverne som årsag til frafald, fordi en del af de elever, som søger ind på uddannelserne, ikke har de faglige kvalifikationer til at klare især studieåret. Det skyldes ifølge skolerne, at der er en uoverensstemmelse mellem adgangskravet til uddannelsen, som er 02 i dansk og matematik, og det faglige kernestof i uddannelsen, som svarer til en hf/hhx, hvor adgangskravet er henholdsvis 4,0 og 5,0. Dermed kommer der en del elever ind på uddannelsen, som ikke har forudsætningerne for at gennemføre studieåret og derfor falder fra.

Dette bakkes op af erfaringerne fra interviewene, hvor flere af skolernes uddannelseschef og studievejledere fortæller, at det især er en udfordring, at det er fagligt svage elever, der optages, som i højere grad har søgt ind på et merkantilt eux-forløb, fordi de vurderer, at de ikke kan optages på eller klare andre ungdomsuddannelser.

Det er også vurderingen fra eleverne selv. I interviewene fortæller eleverne på flere af skolerne, at det faglige niveau kommer bag på dem, og at de har haft en forventning om, at skoledelen vil være lettere.

Det betyder ifølge eleverne, at mange elever bliver skoletrætte på studieåret og enten frafalder helt eller tager et sabbatår efter studieåret.

---

*”Adgangskravene er så lave, at der er vildt mange uafklarede elever.  
Og det er det eneste sted, jeg har niveauet til at komme ind”*

Elev

---

Det fremgår også af interviewene med eleverne, at de fagligt svage eller umotiverede elever gør det sværere for de elever, der ønsker at arbejde engageret. Eleverne fortæller, at de arbejder meget i grupper og er afhængige af hinanden for at kunne levere. De oplever det derfor som svært, når mange fra gruppen ikke møder op eller ikke har de basale – fx sproglige – færdigheder til at bidrage til arbejdet i gruppen.

---

*”Der er sproglige udfordringer blandt nogle elever. Det giver problemer for os, når vi arbejder i grupper”*

Elev

---

Netop de faglige udfordringer blandt eleverne på uddannelserne fremhæves i høj grad som årsager til frafald i de gennemførte interviews med uddannelseschef og studievejledere, men også blandt flere af eleverne selv. Studievejlederne på alle skoler fortæller, at de oplever, at en del af eleverne fra start savner motivation, har en historik med nederlag i deres hidtidige skolegang eller har problemer med at læse og skrive. Som flere af studievejlederne udtrykker det, har de ofte meget med i bagagen.



---

*”Rigtig mange elever har elendige tidligere skoleerfaringer. De tror ikke på sig selv hverken i det faglige eller sociale. Ballasten, de kommer med, er den største frafaldsårsag”*

Studievejleder

---

Eleverne peger på, at udfordringer med deres motivation typisk bliver forværret, når skolerne ikke har tilrettelagt grundforløbet omkring det merkantile, men at det i stedet opleves som en fortsættelse af folkeskolen, hvor de kendte grundfag som dansk og matematik ikke har en merkantil ramme (uddybes i afsnittet nedenfor om de uddannelsesspecifikke årsager).

Eleverne fortæller også, at det betyder, at eventuelle dårlige associationer til nederlag fra folkeskolen bliver aktiveret på ny, når de oplever at have de samme fag med det samme indhold. Herudover fortæller mange af de elever, som vi har talt med, at enten de selv eller nogle af deres kammerater er skoletrætte, allerede fra de starter, og derfor tager sabbatar efter translokationen i studieåret.

### **Sociale og personlige udfordringer**

Særligt i interviewene er også sociale og personlige udfordringer blandt eleverne fremhævet som årsager til frafald. Det er fx psykisk ustabilitet, diagnoser og sociale problemer, som ofte betyder, at disse elever falder fra, hvis skolen ikke kan sikre tilstrækkelig støtte eller tilknytning til skolen både fagligt og socialt. Særligt studie- og praktikvejlederne på caseskolerne fremhæver, at der er en relativt stor del af eleverne, som ikke trives på grund af sociale og personlige udfordringer, og at den elevgruppe er særligt frafaldstruet. At andelen af elever som ikke trives, er relativt stor på de merkantile erhvervsuddannelser med eux stemmer overens med resultaterne af den seneste elevtrivselsmåling på erhvervsuddannelserne (2018), hvor elever på merkantile eux-forløb angiver lavere trivsel end elever i andre uddannelsesgrupper både med og uden eux<sup>6</sup>.

En anden udfordring, som fremhæves af skolerne, er, at en del af eleverne ikke har den nødvendige støtte hjemmefra. Det gælder eksempelvis elever fra uddannelsesfremmede hjem, eller elever som mangler en voksen i hjemmet, der kan støtte eleven i få den nødvendige struktur og give faglige opbakning.

For at afhjælpe de sociale og personlige udfordringer, som nogle af eleverne oplever, bruger nogle skoler mange ressourcer på studie- og praktikvejledning og andre støtteforanstaltninger som psykologhjælp og mentorer til særligt frafaldstruede elever. Disse tiltag beskrives nærmere under *Øvrige tiltag* i næste kapitel.

## **4.2 Uddannelsesspecifikke årsager til frafald**

De uddannelsesspecifikke årsager til frafald relaterer sig til karakteristika ved selve uddannelsen, herunder den måde uddannelserne er opbygget, uddannelsernes bekendtgørelsesmæssige rammer, og hvordan virksomheder og elever opfatter uddannelserne.

Tabellen nedenfor opsummerer de uddannelsesspecifikke årsager til frafald, som skolerne har beskrevet i spørgeskemaet.

---

<sup>6</sup> <https://www.uvm.dk/-/media/filer/uvm/udd/erhverv/pdf19/190426-notat-etu-eud-2018-11042019.pdf>

Tabel 3. Kategorisering uddannelsesspecifikke årsager til frafald baseret på skolernes besvarelser på ”Er der andre forhold, som I vurderer, har betydning for om eleverne på merkantile eux-forløb overgår til hovedforløbet?”

Hvilke forhold har betydning for om eleverne på merkantile eux-forløb ikke overgår til hovedforløbet?	
Virksomhederne foretrækker elever fra andre uddannelsesretninger	5 ud af 34 skoler (15 pct.)
Manglende viden om, hvad uddannelsen er og hvad den kan bruges til	5 ud af 34 skoler (15 pct.)
Det faglige niveau på studieåret er højt i forhold til den elevprofil, som uddannelsen tiltrækker	4 ud af 34 skoler (12 pct.)

Note: Baseret på kodning af spørgeskemaets åbne tekstfelter. Skolerne har beskrevet årsager til frafald i åbne tekstfelter, hvoraf de tre årsager i tabellen er udledt. Formuleringen af de tre årsager er altså ikke skolernes egne. Tabellen opsummerer uddannelsesspecifikke årsager, som flere end én skole har fremhævet.

Nedenfor beskrives de tre forhold særskilt.

### Virksomhederne foretrækker elever fra andre uddannelsesretninger

Flere skoler peger i spørgeskemaet på, at virksomhederne foretrækker at ansætte elever med en anden uddannelsesbaggrund end merkantile eux-elever, og at det kan være årsag til, at nogle elever oplever, at det er vanskeligt at få en praktikplads og derfor falder fra inden hovedforløbet.

Ifølge skolerne foretrækker virksomhederne særligt hhx-elever over elever på merkantile eux-forløb. Virksomhedernes præferencer for hhx-elever kan både være udtryk for, at virksomhederne mangler kendskab til, hvad de merkantile erhvervsuddannelser med eux er, og dermed hvad eleverne med den uddannelsesbaggrund kan, men også at nogle virksomheder ønsker en anden elevprofil.

Skolerne beskriver, at virksomhederne i højere grad ønsker elever med en gymnasial studentereksamen, fordi virksomhederne oplever de elever som værende ”mere modne og mere klar til et praktikpladsforløb”, men også at virksomheder foretrækker hhx-elever, fordi de har fået forlænget muligheden for at indgå uddannelsesaftaler af to års varighed (frem til 2023)<sup>7</sup>.

At virksomhederne efterspørger en anden elevprofil af netop de to årsager, bakkes op af erfaringerne fra interviewene.

---

*”Virksomhederne ved, hvad en hhx er, så derfor tager de disse elever. Og eux’erne er lige unge nok. De mangler lige et års livserfaring. Bare det år fra 18 til 19 betyder meget. Virksomhederne siger nogle gange til eleverne, som søger: ”tag ud at rejse og kom så tilbage næste år”*

Uddannelseschef

---

Også eleverne peger på, at mange virksomheder efterspørger elever med en anden uddannelsesbaggrund. Primært fremhæver eleverne, at der er mange virksomheder, som stadig ikke ved, hvad merkantile eux-elever kan.

### Manglende viden om, hvad uddannelsen er og hvad den kan bruges til

Som nævnt ovenfor oplever skolerne, at manglende kendskab til de merkantile uddannelser med eux gør, at nogle virksomheder foretrækker elever med anden uddannelsesbaggrund, og at det er demotiverende for eleverne på de merkantile eux-forløb.

---

<sup>7</sup> Eud-reformen fra 2015 medførte, at hovedforløb for elever med gymnasial baggrund blev afkortet fra to til et år. For at give virksomhederne tid til at tilpasse sig, blev der indført en overgangsordning, hvor studenterne fortsat har mulighed for at indgå toårige uddannelsesaftaler frem til 2023.

---

Både i spørgeskemaet og i de gennemførte interviews med uddannelseschefene fremhæves, at det, der gør, at virksomhederne har svært ved at forstå, hvad de merkantile erhvervsuddannelser med eux er – og hvad eleverne kan – er, at uddannelsestilbuddet er relativt nyt, men også at der allerede er foretaget en del ændringer i uddannelsernes bekendtgørelse. To forskellige uddannelseschefer beskriver udfordringerne i spørgeskemaet, som:

---

*”Det vigtigste er nok at give merkantil eux tid i sin nuværende form. For det første skal både elever og virksomheder lære merkantil eux godt at kende, så flere elever vælger eux business-vejen, så der er nok til at dække virksomhedernes behov, og så skal virksomhederne være sikre på, hvad en eux-uddannelse er, så de ved, at det er den type elever, de skal gå efter frem for hhx-elever til kontorjobs”*

Uddannelseschef

---

*”Vores elever oplever at blive sorteret fra til fx revision, økonomi og spedition & shipping, fordi virksomhederne ikke tror, at eux er nok. Det er et langt sejt forløb at få virksomhederne gjort bekendt med uddannelsen”*

Uddannelseschef

---

Ifølge skolernes besvarelser i spørgeskemaet er det manglende kendskab ikke kun afgrænset til virksomheder. Skolerne oplever også, at eleverne ikke ved, hvilke muligheder uddannelserne giver dem, og at et styrket fokus på at oplyse eleverne kan være med til at få flere til at færdiggøre uddannelsen.

---

*”Der er brug for større viden om mulighederne for videreuddannelse efter hovedforløbet”*

Uddannelseschef

---

Eleverne giver også i interviewene udtryk for, at der er behov for at give eleverne mere viden om deres muligheder for videreuddannelse efter hovedforløbet, hvis de skal vælge hovedforløbet til.

### **Det faglige niveau på studieåret er højt i forhold til den elevprofil, som uddannelsen tiltrækker**

Som allerede beskrevet under de elevspecifikke årsager til frafald fremhæver skolerne i spørgeskemaundersøgelsen, at der er uoverensstemmelse mellem det faglige niveau på uddannelserne og hos den elevgruppe, som uddannelserne tiltrækker, og at denne uoverensstemmelse er årsag til frafald. Ifølge flere af uddannelseschefene – både i spørgeskemaet og i interview – er udfordringen, at trods et lavere adgangskrav er de faglige krav på de merkantile erhvervsuddannelser med eux i overvejende grad de samme som på hhx. Konkret nævnes, at dansk hæves fra c-niveau til a-niveau på ét år, og at eleverne har afsluttende eksamen i flere grundfag, som nogle af de uddannelsesspecifikke årsager til, at en del af eleverne falder fra i løbet af studieåret.

---

*”Denne faglige kæmpeopgave skal løftes af elever, hvor en stor del kun lige har bestået folkeskolens afgangsprøve, hvilket betyder, at mange ikke kommer igennem”*

Uddannelseschef

---

Som nævnt ovenfor, er der en stor del af eleverne på merkantile eux-forløb, som har faglige udfordringer, og for dem opleves studieåret meget vanskeligt. Erfaringerne fra interviews med uddannelseschefer og elever peger på, at det især er den faglige belastning på studieåret og et for stort faglig spring fra første til andet år, der gør det vanskeligt for de fagligt udfordrende elever at komme igennem studieåret.

Arbejdsbyrden på studieåret for eleverne betyder ifølge flere uddannelseschefer, at skolerne og de konkrete undervisere skal tænke meget kreativt for at sikre, at der inddrages praksis i undervisningen, fordi for mange aktiviteter med virksomheder mv. ved siden af undervisningen er for stor en byrde for eleverne.

Andre uddannelseschefer forklarer i interviewene, at de netop derfor har måttet nedprioritere at inddrage cases og praksis i undervisningen på studieåret på grund af antallet af undervisningstimer, dette kræver, og en oplevelse af, at læreplanerne for studieåret ikke giver plads til at tage hele dage ud af kalenderen.

---

*"Udfordringen er, at man hænger på de samme betingelser som stx i de almindelige fag. Så der er det svært at fokusere på det merkantile område"*

Uddannelseschef

---

Også eleverne oplever, at det faglige spring mellem første og andet år gør, at det merkantile indhold i undervisningen nedprioriteres, hvilket ellers netop kan motivere eleverne til at fortsætte.

---

*"Irrelevant pensum i særligt dansk er demotiverende.  
Dansk var mere virksomhedsorienteret forrige år"*

Elev

---

Givet de faglige forudsætninger, som en del af eleverne har, undrer det både elever og uddannelseschefer, at der er så stort et fagligt spring mellem grundforløbet og studieåret, og at man ikke har forsøgt at nivellere arbejdsbyrden mere.

---

*"Særligt nu på studieåret er det hårdt. Vi taler også om, at det første år var så nemt, og at nu er det bare så hårdt. Der er mange afleveringer, og nogle gange kan man ikke engang nå at lave dem"*

Elev

---

*"Nogle elever slår sig meget, når de skal fra det ene niveau til det andet.  
Arbejdsbyrden er meget skævt lavet"*

Uddannelseschef

---

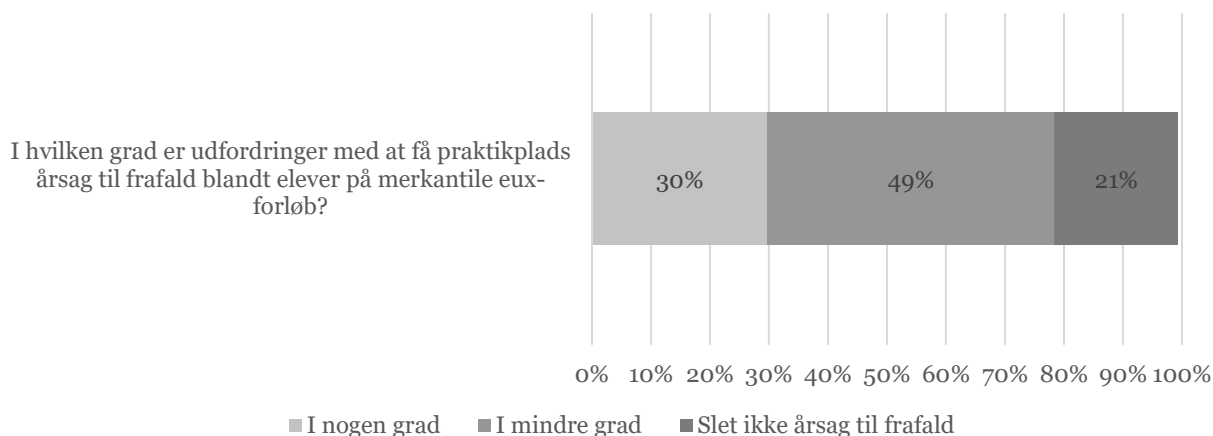
### 4.3 Skolespecifikke årsager

De skolespecifikke årsager til frafald relaterer sig til karakteristika ved den enkelte skole, herunder skolens praksis for at støtte eleverne til at færdiggøre uddannelsen. Generelt oplever skolerne ikke, at årsagerne til frafald blandt elever på merkantile eux-forløb ligger på skoleniveau.

Det ses eksempelvis i spørgeskemaundersøgelsen, hvor skolerne er spurgt til, hvorvidt de oplever, at udfordringer med at få en praktikplads eller udfordringer relateret til skolens virksomhedssamarbejde er årsag til frafald blandt eleverne.

Som beskrevet ovenfor, vurderer de fleste skoler, at det lokale praktikpladsudbud er tilstrækkeligt for, at eleverne kan finde en praktikplads. Under overskriften *jeres praksis for praktikplads-søgning* er skolerne efterfølgende spurgt, hvorvidt udfordringer med at få praktikpladser betyder frafald. Figuren nedenfor viser resultatet fra spørgeskemaundersøgelsen, hvor det fremgår, at 30 pct. af skolerne har svaret, at udfordringer med at få praktikplads for eleverne i nogen grad er årsag til frafald, hvorimod de resterende 70 pct. har svaret i mindre grad eller slet ikke.

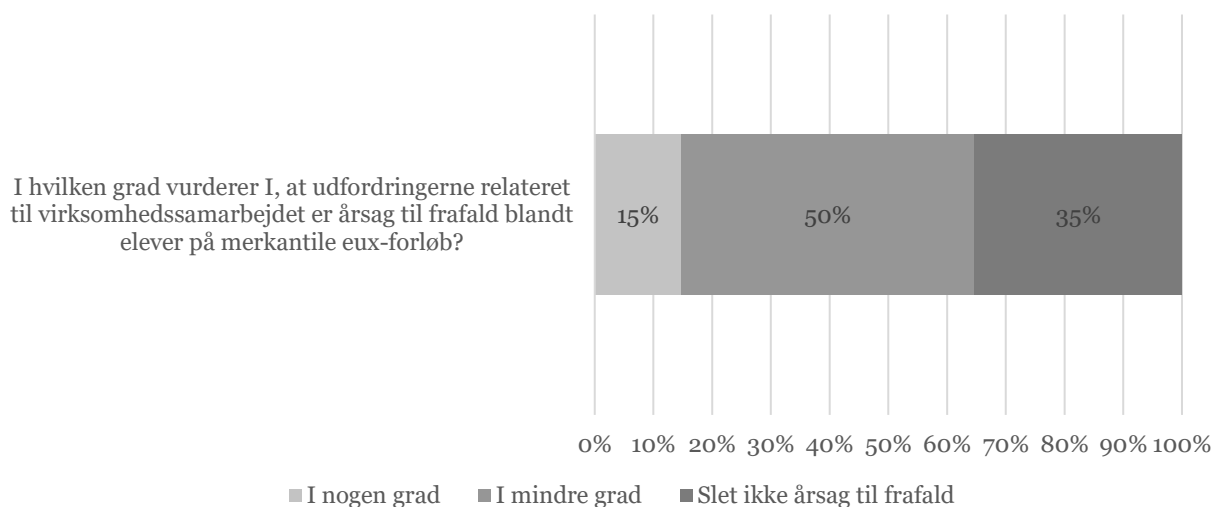
Figur 10. Skolernes besvarelse på spørgsmålet ”I hvilken grad er udfordringer med at få en praktikplads årsag til frafald blandt elever på merkantile eux-forløb”



Note: N = 37. Spørgsmålet var et af de første i spørgeskemaet, hvorfor besvarelsen fra de tre skoler, som har lavet en delvis besvarelse, indgår.

Samme mønster gør sig gældende i forhold til virksomhedssamarbejdet. Som figuren herunder viser, svarer kun fem skoler (15 pct.), at udfordringer relateret til virksomhedssamarbejde i nogen grad er årsag til frafald, mens ingen skoler svarer, at udfordringer i forhold til skolens virksomhedssamarbejde i høj grad eller i meget høj grad er årsag til frafald.

Figur 11. Skolernes besvarelse på spørgsmålet ”I hvilken grad vurderer I, at udfordringerne relateret til virksomhedssamarbejde er årsag til frafald blandt elever på merkantile eux-forløb”



Note: N = 37. Spørgsmålet var et af de første i spørgeskemaet, hvorfor besvarelsen fra de tre skoler, som har lavet en delvis besvarelse, indgår.

Interviewene med skolerne bekræfter fundene fra spørgeskemaundersøgelsen, nemlig at udfordringer med at få praktikplads og virksomhedssamarbejde kun i mindre grad opfattes som årsag til frafaldet, fordi skolerne oplever, at de allerede arbejder meget intensivt med både at støtte eleverne i at få en praktikplads samt at styrke og udvikle virksomhedssamarbejdet. Skolerne oplever altså, at de prioriterer begge dele højt, hvilket kan være grund til, at de i mindre grad oplever, at det store frafald er relateret til deres praksis.

Eleverne i interviewene har dog også givet udtryk for, at de oplever, at skolerne har stort fokus på støtte dem i at finde en praktikplads og sikre, at de møder relevante virksomheder.

---

*”Vi får meget hjælp til det med ansøgninger. Vi får eksempler på, hvad vi skal gøre, og hvad vi ikke skal gøre. Og lave cv’er og videoansøgninger”*

Elev

*”Vi mødte virksomheder allerede den første uge. Der skulle vi løse opgaver for dem. Efter det har vi mødt alle mulige forskellige virksomheder”*

Elev

---

Enkelte elever peger dog på, at der kan være skolespecifikke årsager til frafald, som måske overses, fordi der er så stort et fokus på fravær og praktikpladssøgning. Eleverne på en skole nævner i den forbindelse, at de ikke oplever at blive set, og at vejlederne ikke bekymrer sig om, hvorvidt de trives, men alene fokuserer på, om de har højt fravær. Eleverne efterspørger i den forbindelse, at skolen i højere grad afhjælper udfordringer med deres sociale trivsel og fortæller, at det vil motivere dem til at fortsætte på uddannelsen.

På baggrund af de identificerede årsager beskrives i kapitel 5, hvordan skolerne arbejder med at reducere frafaldet undervejs på uddannelsen og styrke overgangen til hovedforløbet, herunder hvilke tiltag, som undersøgelsen har vist, er særligt gode til netop det formål.



---

## 4.4 Opsummering

Analysen belyser forskellige årsager til frafald primært fra skolernes perspektiv, suppleret med elevperspektiver afdækket i de gennemførte interviews. Analysen af årsager til frafald viser, at skolerne oplever, at årsagerne til frafald hovedsageligt er elevspecifikke.

Blandt de elevspecifikke årsager til frafald, er det især elevernes ønske om sabbatår efter afsluttet studieår, der ifølge skolerne betyder, at mange elever ikke overgår til hovedforløbet umiddelbart efter det studiekompetencegivende forløb. Herudover fremhæves faglige udfordringer hos eleverne, som hyppig årsag til frafald, hvilket forstærkes af en oplevet uoverensstemmelse mellem det faglige niveau på uddannelsen og den målgruppe, som uddannelsen henvender sig til.

Øvrige uddannelsesspecifikke årsager til frafald, som skolerne fremhæver, er, at elever på merkantile eux-forløb tilsidesættes til fordel for elever fra andre uddannelsesretninger, når virksomhederne skal besætte praktikpladser, og at det kan tage motivationen for at gennemføre hovedforløbet fra eleverne. Det skyldes ifølge skolerne manglende kendskab blandt virksomheder til, hvad de merkantile eux-elever kan, men også at virksomhederne foretrækker en anden elevprofil.

Generelt vurderer skolerne ikke, at årsagerne til frafald blandt eleverne skal findes på skoleniveau, da skolerne oplever, at de i forvejen gør rigtig meget for at understøtte eleverne på deres vej mod hovedforløbet.

---

# 5 Tiltag til at styrke overgangen

Med afsæt i de oplevede årsager til frafald har undersøgelsen afdækket tiltag, som kan bidrage til at reducere frafaldet undervejs på uddannelsen og dermed styrke overgangen til hovedforløbet for eleverne.

Analysens datagrundlag omfatter skolernes svar i spørgeskemaundersøgelsen og de gennemførte interviews på de fem udvalgte skoler, herunder interviews med uddannelseschefer, studievejledere, praktikvejledere og elever. Spørgeskemaundersøgelsen anvendes her til at identificere tiltag, der anvendes på skolerne bredt set til at reducere frafald undervejs på uddannelsen og styrke overgangen til hovedforløbet. De identificerede tiltag er efterfølgende belyst i dybden gennem interview på de fem caseskoler.

Undersøgelsen har jævnfør opdraget et særligt fokus på at identificere tiltag relateret til henholdsvis praktikpladssøgningen, virksomhedssamarbejdet og tilknytning til de merkantile erhverv. Herudover har undersøgelsen afdækket en række øvrige tiltag, som baseret på skolernes erfaringer, vurderes at kunne reducere frafaldet undervejs og styrke overgangen til hovedforløbet. Det er primært tiltag, som kan afhjælpe de elevspecifikke udfordringer, der er beskrevet ovenfor.

Nedenfor beskrives skolernes praksis og tiltag inden for de fire temaer:

- Praktikpladssøgning
- Virksomhedssamarbejde
- Tilknytning til de merkantile erhverv
- Øvrige tiltag.

I beskrivelsen er der fokus på udbyttet af de enkelte tiltag, der vurderes ved at sammenligne skolernes vurderinger af udbyttet i spørgeskemaundersøgelsen med tilbagemeldinger fra uddannelseschefer, studie- og praktikvejledere og ikke mindst elever på de fem udvalgte skoler, hvor der er gennemført interviews.

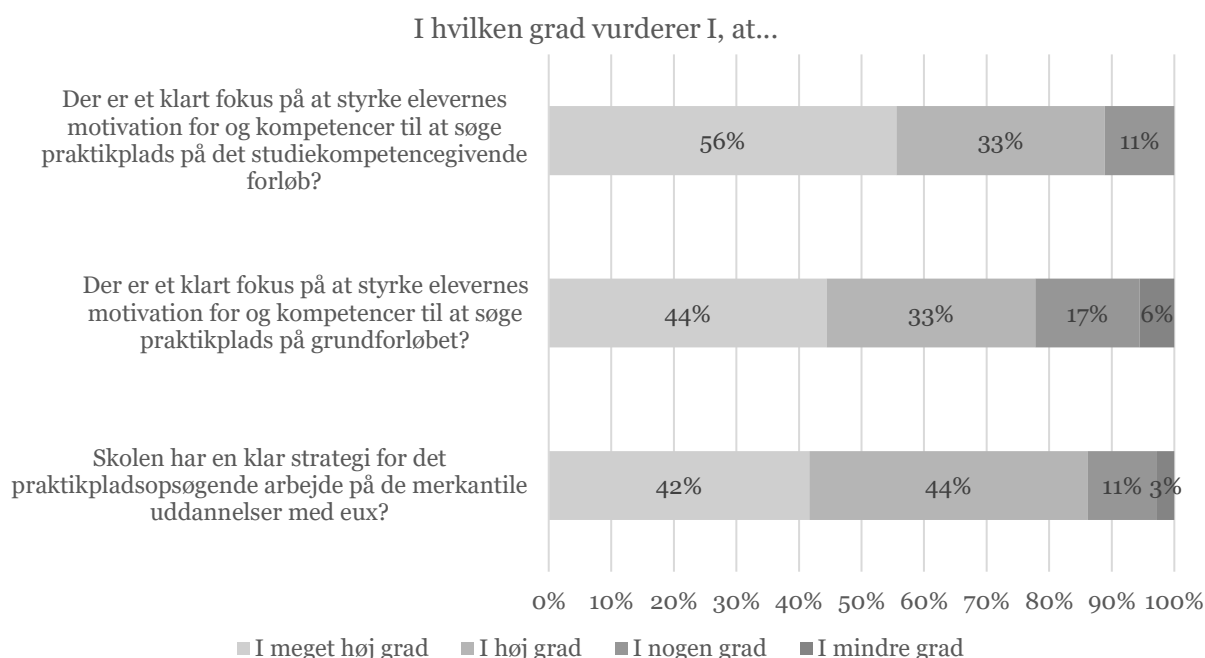
Særligt udbytterige tiltag inden for temaerne praktikpladssøgning, virksomhedssamarbejde og tilknytning til de merkantile erhverv beskrives uddybende i inspirationskataloget med konkrete eksempler på, hvordan tiltagene kan tilrettelægges for at give det største udbytte for eleverne.

## 5.1 Praktikpladssøgning

Resultaterne fra både spørgeskemaundersøgelsen og interviewene peger på, at skolerne overordnet set vurderer, at de gør rigtig meget for at understøtte, at eleverne får en praktikplads.

Figuren nedenfor viser skolernes egen vurdering af deres strategiske fokus på at understøtte elevernes praktikpladssøgning.

Figur 12. Skolernes besvarelse på spørgsmål om strategisk fokus på praktikpladssøgning



Note: N = 36. Spørgsmålene er nogle af de første i spørgeskemaet, hvorfor to af de delvise besvarelser indgår.

Som figuren viser, vurderer langt hovedparten af de skoler, som indgår i spørgeskemaundersøgelsen (31 skoler), at skolen i meget høj grad eller i høj grad har en klar strategi for det praktikpladsopsøgende arbejde. Fire skoler svarer i nogen grad, mens den sidste skole svarer i mindre grad.

Herudover vurderer 32 skoler (89 pct.), at de i meget høj grad eller i høj grad har et klart fokus på at styrke elevernes motivation og kompetencer for at søge praktikplads på det studiekompetencegivende forløb, mens lidt færre – 28 skoler (78 pct.) – vurderer, at de har tilsvarende fokus på at styrke elevernes motivation og kompetencer for at søge praktikplads allerede på grundforløbet.

Ingen skoler har svaret, at de slet ikke eller i mindre grad har fokus på at styrke elevernes motivation og kompetencer til at søge praktikplads på det studiekompetencegivende forløb.

To skoler har dog svaret, at de i mindre grad har fokus på at styrke elevernes motivation og kompetencer til at søge praktikplads på grundforløbet. Den ene skole beskriver, at det skyldes, at de oplever, at det er for tidligt for arbejdsgiverne at blive introduceret for elever, som først skal i praktik mere end et år senere, mens den anden skole beskriver, at de på grundforløbet i højere grad har fokus på at støtte eleverne generelt på uddannelsen.

Skolerne er efterfølgende spurgt, om de inden for det seneste år har gjort brug af forskellige aktiviteter med fokus på at styrke elevernes praktikpladssøgning. Tabellen herunder viser skolerens anvendelse af de forskellige tiltag, og hvordan de vurderer udbyttet af disse.

Tabel 4. Skolernes brug af tiltag for at styrke praktikpladssøgning inden for det seneste år

Tiltag	Udbredelse	Stort udbytte
Besøg på og fra virksomheder	35 skoler (100 pct.)	22 af 35 skoler (63 pct.)
Job-speeddating	33 skoler (94 pct.)	22 af 33 skoler (67 pct.)
Skriveværksteder (i undervisningstiden)	29 skoler (83 pct.)	16 af 29 skoler (55 pct.)
Besøg fra elever på hovedforløbet	21 skoler (60 pct.)	17 af 21 skoler (80 pct.)
Forældrearrangementer med fokus på praktikpladser	5 skoler (14 pct.)	2 af 5 skoler (40 pct.)

Note: N = 35, da en af de skoler, som har lavet en delvis besvarelse, har udfyldt denne del. Tiltagene er i rækkefølge efter udbredelse.

Nedenfor udfoldes de fem tiltag særskilt.

### 5.1.1 Virksomhedsbesøg

Blandt de tiltag, som skolerne anvender, er besøg på og besøg af virksomheder det absolut mest udbredte i forhold til at styrke elevernes praktikpladssøgning. Alle de adspurgte skoler har angivet, at de inden for det sidste år enten har haft virksomheder på besøg i forbindelse med undervisningen eller har haft grupper af elever på besøg ude hos virksomhederne. 22 skoler (63 pct.) vurderer, at udbyttet for de deltagende elever i forhold til at styrke deres praktikpladssøgning er stort. De resterende 13 skoler (37 pct.) vurderer, at udbyttet er moderat, dvs. ingen af skolerne oplever, at udbyttet af disse tiltag er lavt.

Erfaringerne fra interviewene på skolerne er, at virksomhedsbesøg findes i mange former, herunder:

- Besøg i undervisningen af en medarbejder, som fortæller eleverne om virksomhedens produktion, organisering, ansættelsesproces mv.
- Oplæg i undervisningen af en medarbejder om en konkret case eller problemstilling hos virksomheden.
- Besøg på virksomhederne, hvor en medarbejder fortæller om virksomheden eller en konkret case (punkt 1 eller 2 ovenfor).
- Undervisningsforløb i samarbejde med virksomheden, hvor virksomhederne bidrager med en case, som eleverne arbejder med, og som de præsenterer for virksomheden efterfølgende.

Eleverne påpeger i interviewene, at virksomhedsbesøg giver det største udbytte, når det er integreret i undervisningen (punkt 3 ovenfor). Det kan fx være ved at arbejde med en konkret problemstilling, som virksomheden står overfor, og som samtidig har relevans for elevernes undervisningsfag.

---

*”Det fungerer bedst, når vi bruger virksomhederne i undervisningen. Når man sidder og regner lidt på deres tal. Altså at det handler om en virksomhed. Fremfor at det er sådan noget skolebogs-noget.”*

Elev

---

Herudover oplever eleverne, at de får mere ud af at besøge virksomheder frem for at få besøg af virksomheder.

*”Det virker bedst, når man er ude på virksomhederne. Vi får en bedre forståelse af, hvordan virksomheden fungerer. Det er nemmere at forestille sig, hvordan det ville være at være i praktik”*

Elev

*”Vi skal besøge virksomhederne.  
For så kan vi jo se, hvordan det er i stedet for, at de bare siger det”*

Elev

En af de caseskoler, hvor både uddannelseschefer, undervisere og elever oplever, at der er fundet en god model for en tæt integration af virksomhederne i undervisningen, er Campus Vejle. Boksen herunder beskriver, hvordan Campus Vejle arbejder målrettet med at integrere virksomhedsbesøg i undervisningen.

### **Virksomhedsbesøg på Campus Vejle**

Elever på Campus Vejle har tre virksomhedsbesøg på begge grundforløb og tre i studieåret, som er integrerede projektføløb i samarbejde med konkrete virksomheder.

Virksomhedsbesøgene foregår ved, at eleverne besøger en relevant virksomhed og præsenteres for en opgave vedrørende en konkret og aktuel problemstilling. Opgaven er udvalgt og formuleret i tæt dialog mellem underviseren, skolens koordinator og virksomheden, så den afspejler en reel problemstilling, som virksomheden oplever, og samtidig er relevant for elevernes fag og på et passende taksonomisk niveau. Skolens koordinator sikrer, at der er tværfaglige problemstillinger i opgaven, så eleverne kan arbejde med casen i alle fag.

Herefter har eleverne typisk tre til fem uger til at arbejde med casen i undervisningen. Det betyder, at de arbejder med samme case fra forskellige fags perspektiver.

For skolen og underviserne er virksomhedsbesøgene ressourcekrævende, men de oplever, at ressourcerne er givet godt ud, idet den kontinuerlige praksisnære undervisning i høj grad er med til at styrke elevernes overgang til hovedforløbet, da eleverne får et stort indblik i, hvordan det er at bruge deres fag i praksis.

Eleverne oplever også, at virksomhedsbesøgene er meget motiverende og foretrækker det frem for den normale undervisning.

Inspirationskataloget beskriver nærmere, hvordan Campus Vejle integrerer virksomhederne i undervisningen.

Ifølge skolernes besvarelser i spørgeskemaundersøgelsen er en endnu mere integreret proces for at inddrage virksomheder i undervisningen et tiltag, som mange skoler gerne vil arbejde med at styrke. Baseret på resultaterne af denne undersøgelse er der god grund til at lade sig inspirere af praksis på Campus Vejle i videreudviklingen af virksomhedsinddragelsen i undervisningen.

## **5.1.2 Job-speeddating**

Job-speeddating er ligeledes en meget udbredt praksis blandt skolerne. 33 skoler angiver, at de anvender job-speeddating eller tilsvarende arrangementer, hvor elever møder virksomheder til korte samtaler. Blandt de 33 skoler, som gør brug af tiltaget, vurderer 22 (67 pct.), at udbyttet for de deltagende elever i forhold til at styrke deres praktikpladssøgning er stort. De resterende

---

11 skoler (33 pct.) vurderer, at udbyttet af arrangementerne er moderat. Ingen skoler vurderer altså at have et lille udbytte.

Alle fem caseskoler afholder årligt job-speeddating. Erfaringerne fra interviewene er, at job-speeddating gennemføres med forskellig grad af struktur og med forskellige krav til, hvordan eleverne skal forberede sig og deltage i arrangementet.

Eksempelvis er det på en af skolerne obligatorisk for elever på studieåret at deltage i arrangementet. Denne skole stiller herudover krav om, at eleverne har forberedt en ansøgning og et cv på forhånd, som de skal drøfte med et antal virksomheder, som eleverne har skrevet sig op til at møde forud for arrangementet. På de fire andre skoler er arrangementet mindre styret, hvor det er op til eleverne, om de vil forberede en ansøgning og et cv til at drøfte med virksomhederne, eller om de blot vil stille nogle spørgsmål på dagen til de virksomheder, som de har lyst til at tale med.

Både uddannelseschefen, studie- og praktikvejledere på skolerne vurderer, at udbyttet af arrangementet er stort, og kan nævne eksempler på en række praktikaftaler, der hvert år kommer i stand på baggrund af arrangementet. Det bakkes op af eleverne skolerne, som også fortæller, at de oplever, at der indgås en del praktikaftaler på dagen.

Eleverne på skolen, som har en strammere struktur for arrangementet, er særligt positive over for, at de skal forberede sig og skal tale med et vist antal virksomheder. Samtidig vurderer eleverne på de andre skoler, at udbyttet for dem kunne være højere, hvis der var en strammere struktur og lidt flere ”skal-opgaver” i forbindelse med arrangementet.

---

*”Skolen måtte gerne gøre mere på selve dagen for at skubbe os af sted og hen til virksomhederne”*

Elev

---

Holstebro Uddannelsescenter er den af de fem skoler, som har valgt at tilrettelægge job-speeddating med højeste grad af struktur og krav til elevernes forberedelse. Både elever og skolens uddannelseschef og vejledere vurderer, at arrangementet i denne form giver et stort udbytte for alle de deltagende elever, herunder også elever som ellers har svært ved at henvende sig til en potentiel arbejdsgiver.



Boksen herunder uddyber, hvordan Holstebro Uddannelsescenter tilrettelægger job-speeddating.

### **Job-speeddating på Uddannelsescenter Holstebro**

Uddannelsescenter Holstebro afholder hvert år i februar job-speeddating for både elever på grundforløbet og studieåret. Arrangementet er som udgangspunkt obligatorisk for elever på studieåret.

Til arrangementet inviterer skolen praktikpladsgodkendte virksomheder i lokalområdet samt de store kæder på det merkantile område, og skolen oplever generelt meget stor opbakning fra virksomhederne.

Forud for arrangementet forbereder eleverne en ansøgning og et cv, som de kan drøfte med virksomhederne.

Både uddannelseschef, jobcoach, studievejleder og de adspurgte elever vurderer, at der er et stort udbytte af job-speeddating. Eleverne oplever at få trænet deres færdigheder i at skrive ansøgning og være til jobsamtale samtidig med at de får kendskab til, hvilke virksomheder, der findes i deres kommende fag, og hvad virksomhederne kan tilbyde dem.

Også virksomhederne får et udbytte af dagen i form af praktikaftaler med elever. Hvert år er der eksempler på møder mellem elever og virksomheder, som har udviklet sig til praktikpladsaftaler.

Inspirationskataloget uddyber, hvordan job-speeddating foregår på Holstebro Uddannelsescenter.

### **5.1.3 Skriveværksteder**

Langt de fleste skoler har også skriveværksteder og lignende aktiviteter, hvor eleverne får hjælp til at skrive praktikpladssøgninger og cv i undervisningstiden.

29 skoler (83 pct.) angiver i spørgeskemaundersøgelsen, at de inden for det seneste år har afholdt skriveværksteder i undervisningstiden. Dog vurderer kun lidt over halvdelen af de skoler, der gør brug af aktiviteten, at udbyttet i forhold til at styrke elevernes praktikpladssøgning er stort. To af skolerne vurderer udbyttet som småt.

Erfaringerne fra interviewene viser, at eleverne i høj grad profiterer af at få hjælp til at skrive ansøgning og udarbejde cv, men at de får mest ud af det, når de arbejder med ansøgning og et cv til et konkret formål, eksempelvis forud for møde med en virksomhed til job-speeddating eller til brug for ansøgning af en praktikplads i sidste del af studieåret.

---

*”På grundforløbet brugte praktikvejlederne meget tid til at hjælpe med cv og ansøgning. Det var et forløb, hvor de kom op mange gange... Hvis man er i tvivl, står de altid til rådighed”*

Elev

---

---

### 5.1.4 Besøg fra elever på hovedforløbet

Besøg fra elever på hovedforløbet er en lidt mindre udbredt praksis for at styrke elevernes praktikpladssøgning end de foregående.

21 af skolerne (60 pct.) i spørgeskemaet har inden for det seneste år haft elever, som er i praktik, på besøg hos eleverne på de forudgående dele af uddannelsen. De skoler, der gør brug af besøg fra elever på hovedforløbet, oplever generelt et stort udbytte for eleverne. 17 af de 21 skoler (80 pct.) har i spørgeskemaet vurderet, at udbyttet i forhold til at styrke elevernes praktikpladssøgning er stort, mens de resterende fire skoler vurderer, at udbyttet er moderat.

Fire af de fem skoler, hvor der er gennemført interviews, gør brug af besøg fra elever på hovedforløbet til at vise eleverne på grundforløbet og det studieforberedende år, hvilke muligheder de har i praktikken. En af skolerne har herudover lavet videoer med elever fra hovedforløbet og lagt dem til inspiration på deres hjemmeside.

Erfaringerne fra de gennemførte interviews med uddannelseschefen samt studievejledere er, de oplever besøg fra elever på hovedforløbet som et godt tiltag for at vise det gode eksempel og tydeliggøre for eleverne på studieåret, at de også snart får en hverdag i en spændende virksomhed.

Elevernes oplevelse af udbyttet er lidt mere moderat. Eleverne oplever besøg fra elever på hovedforløbet som et spændende input – og afveksling – i undervisningen, som de gerne ønsker mere af, men ingen elever har fremhævet det, som noget der gjorde stort indtryk på dem.

Dog har elever på en skole nævnt, at det kan hjælpe, når de skal vælge fagretning på grundforløb 1.

---

*”Tre elever var ude og fortælle om, hvad de laver nu.  
Det fungerede godt i forbindelse med at vælge linje”*

Elev

---

Erfaringerne fra interviewene med eleverne peger altså på, at besøg fra elever på hovedforløb kan give klarhed omkring deres valg af fagretning, men at det ikke har så stor praktisk betydning for eleverne, at de oplever, at det styrker deres egen praktikpladssøgning.

### 5.1.5 Forældrearrangementer med fokus på praktikpladser

Et af de tiltag, som relativt få skoler har, er forældrearrangementer med fokus på praktikpladser.

Kun fem skoler angiver i spørgeskemaet, at de inden for det seneste år har haft forældrearrangementer med fokus på praktikpladser. Heraf vurderer to skoler, at udbyttet for eleverne i forhold til at styrke deres praktikpladssøgning er højt.

Selvom de ikke nødvendigvis har forældrearrangementer specifikt med fokus på praktikpladser, beskriver flere af skolerne i interviewene, at de i høj grad er begyndt at inddrage forældrene i elevernes uddannelsesforløb – særligt i opstarten – for at understøtte, at eleverne føler opbakning hjemmefra, og at elevernes forældre kender til uddannelsens indhold og krav, herunder også vigtigheden af at få søgt praktikplads i god tid.

For at vise elever og forældre, hvor tæt på praksis uddannelsen foregår, afholder Uddannelsescenter Holstebro eksempelvis et opstartsmøde for eleverne og deres forældre på skolen, hvor der også deltager virksomheder fra skolens netværk. Derved får forældrene indblik i, hvad det er for en branche, eleverne bliver uddannet i, og hvilke forskellige karriereveje eleverne har.

Skolerne inddrager typisk også forældre, hvis de afholder forventningssamtaler med ny-optagede elever inden opstarten. Formålet er her det samme, og de skoler, der etablerer den tætte forældreinddragelse, mener, at det er vigtigt for at sikre, at eleven bakkes op derhjemme og for at forældrene kan understøtte skolens motivationsarbejde mod en praktikplads. Samtidig er det også en mulighed for skolerne til at blive opmærksomme på, hvis der er elever, der mangler en voksen i hjemmet, som kan støtte dem i deres skolegang.

I tillæg til de specifikke tiltag, som skolerne er spurgt til i spørgeskemaet, har skolerne haft mulighed for at beskrive, hvilke andre tiltag de gør brug af for at styrke elevernes praktikpladssøgning både på grundforløbet og på det studiekompetencegivende forløb. En mindre gruppe af skoler nævner her **minipraktik**.

### 5.1.6 Minipraktik

En mindre gruppe af skoler har i spørgeskemaet beskrevet, at de bruger minipraktik, hvor eleverne har korte praktikophold hos virksomheder typisk af en uges varighed. Heriblandt er der både skoler, som har minipraktik for eleverne på grundforløbet, på det studiekompetencegivende forløb og i løbet af begge forløb.

Minipraktik bruges på tre ud af de fem caseskoler. Her er minipraktik en integreret del af uddannelsen, som alle elever forventes at deltage i. To af skolerne har minipraktik både på grundforløbet og på det studiekompetencegivende forløb, mens den tredje skole har minipraktikken afgrænset til grundforløbet.

Det varierer, hvor mange uger skolerne opfordrer eleverne til at være i minipraktik. Boksen nedenfor viser variationen.

#### Tilrettelæggelse af minipraktik

- Skole 1: Én uge på grundforløbet, én uge på det studiekompetencegivende forløb
- Skole 2: Én uge på grundforløbet, op til tre uger på studieåret
- Skole 3: Én uge på grundforløbet

På grundforløbet er minipraktikken typisk tilrettelagt i forbindelse med erhvervsfag. På studieåret har de to skoler placeret minipraktikken i februar (tæt på vinterferien), og her bidrager alle fagene med at finde tiden. Generelt oplever skolerne, at der gennem et tæt samarbejde med fagenes undervisere kan afsættes den nødvendige tid til minipraktik.

Det er som udgangspunkt elevens ansvar at finde en minipraktikplads, men de tre skoler, der har minipraktik som en fast del af uddannelsen, har alle et system til at sikre, at alle elever får en plads. Grundlæggende oplever skolerne, at de har et rigtig godt netværk i det lokale erhvervsliv, som de kan trække på. En skole oplyser, at de hjælper ca. 50 pct. af eleverne med at finde en plads i minipraktik. IBC Kolding er netop begyndt at afholde minipraktikken over tre uger frem for en, så samtlige elever ikke skal i praktik i samme uge, men at de i stedet kan bruge den samme praktikplads på en virksomhed til tre elever.

Minipraktik er – sammen med brug af virksomhedsbesøg integreret i undervisningen – de tiltag, som eleverne vurderer, at de får mest ud af.

*”Minipraktikken lå lige inden det tidspunkt, hvor vi skulle beslutte retning. Det virkede rigtig godt. Jeg kunne faktisk godt tænke mig flere minipraktikker. Det vil specielt være godt for dem, der er i tvivl om, hvilken retning de skal vælge”*

Elev

Også skolerne vurderer, at udbyttet er meget stort i forhold til at styrke elevernes overgang til hovedforløbet. Eksempelvis fortæller en uddannelseschef, at ca. 25 pct. af de elever, der er i minipraktik på det studiekompetencegivende forløb, får tilbud om en praktikplads hos virksomheden efterfølgende.

Minipraktik er også et af de tiltag, som fremhæves i spørgeskemaundersøgelsen som et særligt udbytterigt tiltag. Både af skoler, som allerede gør brug af det, og af skoler som påtænker at bruge minipraktik for at styrke deres praksis fremadrettet.

*”Eleverne kommer i praktik min. 2 gange i løbet af grundforløbet. Vi mener praktikforløb er vejen til elevplads, så det sætter vi fokus på hele vejen igennem skoledelen”*

Uddannelseschef (fra spørgeskema)

Tabellen nedenfor opsummerer, hvor mange af caseskolerne, der anvender de identificerede tiltag relateret til praktikpladssøgning, og hvordan skolerne – samt eleverne – oplever udbyttet i forhold til at reducere frafaldet undervejs på uddannelserne og styrke overgangen til hovedforløbet.

Tabel 5. Caseskolernes brug af tiltag relateret til praktikpladssøgning

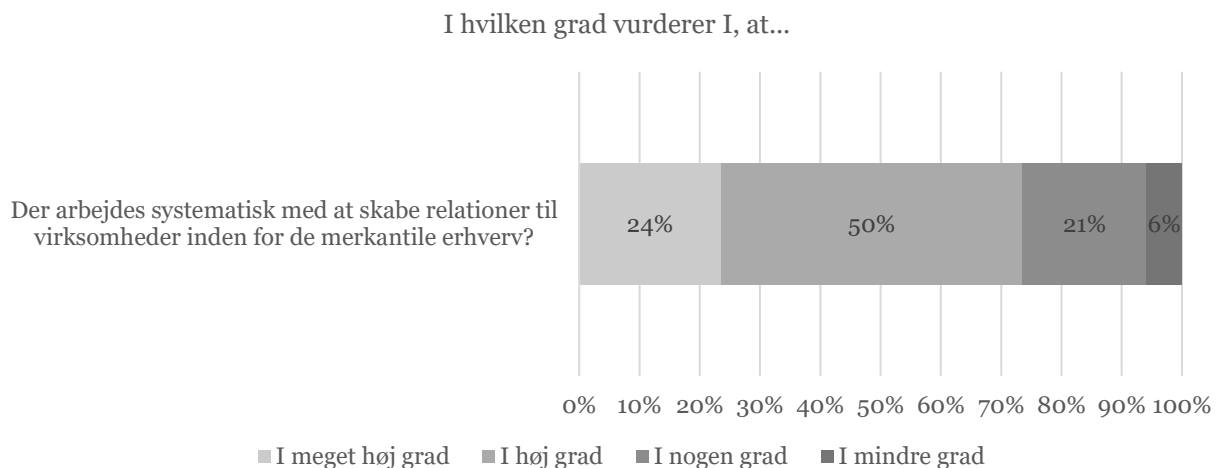
Tiltag	Udbredelse	Oplevet udbytte
<b>Besøg på og fra virksomheder</b>	Alle caseskoler	Stort oplevet udbytte af virksomhedsbesøg, som har form som projektarbejde integreret i undervisningen.
<b>Job-speeddating</b>	Alle caseskoler	Stort oplevet udbytte – især når arrangementet tilrettelægges med høj grad af struktur og krav om forberedelse.
<b>Skriveværksteder (i undervisningstiden)</b>	Fire caseskoler	Stort udbytte, når eleverne arbejder med at udarbejde konkrete ansøgninger og kan få målrettet vejledning.
<b>Besøg fra elever på hovedforløbet</b>	Fire caseskoler	Mindre udbytte, men et oplevet spændende indslag i undervisningen med et begrænset ressourceforbrug for skolen.
<b>Forældrearrangementer med fokus på praktikpladser</b>	En caseskole (med fokus på praktikpladser)	Stort udbytte af forældrearrangementer, hvor fokus er mere helhedsorienteret og ikke udelukkende på praktikpladser (jf. beskrivelse af forventningssamtaler nedenfor).
<b>Minipraktik</b>	Tre caseskoler	Meget stort udbytte – både på grundforløbet og det studiekompetencegivende forløb.

## 5.2 Virksomhedssamarbejde

Resultaterne fra spørgeskemaundersøgelsen og de gennemførte interviews med uddannelseschefer peger overordnet set på, at skolerne oplever, at virksomhedssamarbejdet er en afgørende faktor i at kunne tilbyde eleverne på de merkantile erhvervsuddannelser med eux et relevant og spændende uddannelsesforløb.

Dermed er virksomhedssamarbejde også noget, de fleste skoler arbejder systematisk med. Figuren nedenfor viser skolernes besvarelser i spørgeskemaet på spørgsmålet om, hvorvidt de arbejder systematisk med at skabe relationer til relevante virksomheder.

Figur 13. Skolernes besvarelse på spørgsmålet: I hvilken grad vurderer I, at der arbejdes systematisk med at skabe relationer til virksomheder inden for de merkantile erhverv?



Note: N = 34

74 pct. af skolerne (25 skoler) svarer, at de i meget høj grad eller i høj grad arbejder systematisk med at skabe relationer til virksomheder inden for de merkantile erhverv. 21 pct. af skolerne (7 skoler) svarer, at de i nogen grad arbejder systematisk med at skabe relationer til virksomheder inden for de merkantile erhverv, mens to skoler svarer, at de gør det mindre grad. Ingen skoler svarer slet ikke. Figuren nedenfor viser skolernes besvarelser på, hvordan de arbejder med at skabe relationer til virksomheder i de merkantile erhverv.

Figur 14. Skolernes besvarelse på spørgsmålet: Hvordan arbejder I med at skabe relationer til virksomheder inden for de merkantile erhverv?



Note: N = 32. Skoler, der har svaret i *mindre grad* til spørgsmålet om, hvorvidt der arbejdes systematisk med at skabe relationer til virksomheder, har ikke besvaret spørgsmålet.

Som figuren viser, ligger opgaven med at skabe relationer til virksomheder med henblik på at integrere dem i undervisningen typisk hos underviserne, mens opgaven med at opsøge nye relationer til potentielle praktikvirksomheder er forankret hos praktikpladskonsulenter. Herudover bruger 66 pct. af skolerne (21 skoler) etablerede virksomhedsnetværk til at skabe relationer til virksomhederne, mens 56 pct. (18 skoler) bruger de lokale uddannelsesudvalg på området.

Blandt de fire skoler, der har svaret, at de også gør andre ting, beskriver en skole, at de har indgået partnerskabsaftaler med merkantile virksomheder i området. En anden skole beskriver, at de har et årshjul med de virksomheder, de samarbejder med, hvor de i fællesskab har planlagt, hvornår og hvordan konkrete aktiviteter skal afholdes.

På de fleste skoler er det således undervisernes opgave at skabe relationer til virksomheder med henblik på at inddrage dem i undervisningen. Både i spørgeskemaet og i interviewene på skolerne giver uddannelsescheferne udtryk for, at undervisernes begrænsede tid dermed kan være en barriere for at styrke virksomhedssamarbejdet yderligere.

Som beskrevet ovenfor under virksomhedsbesøg oplever eleverne et stort udbytte af, at virksomheder integreres i undervisningen, eksempelvis ved at bidrage med cases, tage del i bedømmelsen mv. Derfor arbejder nogle skoler med at understøtte underviserne i virksomhedsinddragelsen og følger op på, at underviserne tager opgaven alvorligt.

*”Vi har en praktikpladskonsulent, som har kontakten til virksomhederne, og som står for første kontakt. Herefter overtager lærerne på det merkantile eux-forløb kontakten”*

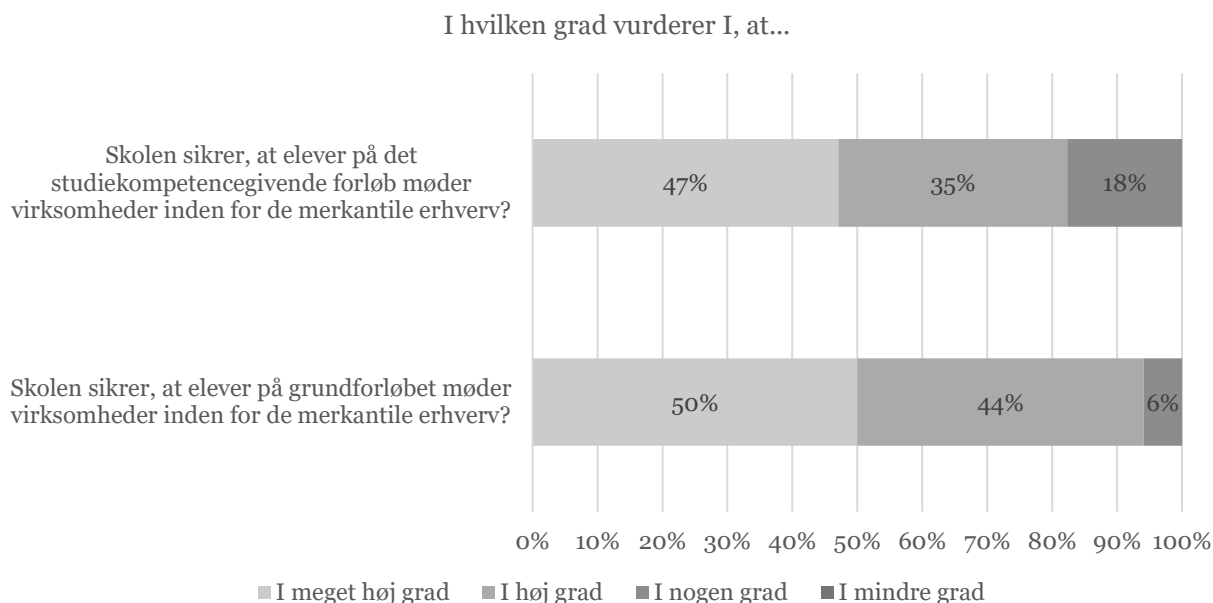
Uddannelseschef

*”Lærerne skal afrapportere virksomhedskontakten til skolens ledelse – det er et pædagogisk indsatsområde”*

Uddannelseschef

Herudover er skolerne i spørgeskemaet bedt om at vurdere, hvorvidt de med deres eksisterende praksis for virksomhedssamarbejde sikrer, at elever på grundforløbet og på det studiekompetencegivende forløb møder virksomheder inden for de merkantile erhverv. Figuren herunder opsummerer skolernes besvarelser.

Figur 15. Skolernes besvarelser på spørgsmål om, hvorvidt de sikrer, at eleverne møder relevante virksomheder?



Note: N = 34

Som figuren viser, vurderer næsten alle skolerne (32 skoler, 94. pct.), at de i meget høj grad eller i høj grad sikrer, at elever på grundforløbet møder virksomheder inden for de merkantile erhverv. Lidt færre skoler (28 skoler, 82 pct.) oplever, at de på samme vis sikrer, at eleverne på det studiekompetencegivende forløb møder virksomheder inden for de merkantile erhverv.

Som beskrevet i forbindelse med de uddannelsesspecifikke årsager til frafald, er en del af forklaringen på forskellen, at det studieforberedende år er fagligt tungt for en stor del af eleverne, så skolerne skal være ekstra kreative for at sikre, at eleverne møder relevante virksomheder inden for rammerne af den eksisterende opgavemængde for ikke at overbebyrde eleverne. For nogle af skolerne betyder det, at tilknytningen til merkantile praksis i undervisningen nedprioriteres.

For langt hovedparten af skolerne er det samme ting de gør for at sikre, at eleverne på grundforløbet møder relevante virksomheder, som de gør for eleverne på det studiekompetencegivende forløb, selvom de måske på det studiekompetencegivende forløb gør lidt mindre af det. Boksen herunder opsummerer skolernes beskrivelser af deres tiltag fra spørgeskemaet.

#### Hvad gør I for at sikre, at elever møder relevante virksomheder?

- Job-speeddating, virksomhedsmesser og tilsvarende tiltag (både grundforløb 1 og 2)
- Besøg på og af virksomheder, herunder forskellige former for inddragelse af virksomheder i undervisningen (både grundforløb 1 og 2)
- Undervisere i praktik på virksomheder

Der er et naturligt stort overlap mellem tiltagene, som skolerne bruger til at styrke elevernes praktikpladssøgning og tiltagene relateret til virksomhedssamarbejde (de grå er allerede beskrevet). Herudover nævner flere skoler, at de har undervisere i praktik.

---

Udover tiltag, som allerede er beskrevet, fremhæver flere skoler, at de har underviserne i praktik hos virksomheder.

### 5.2.1 Undervisere i praktik

I alt 10 skoler af de 34 skoler, som har besvaret spørgeskemaet (heraf tre af caseskolerne), har beskrevet, at de sender deres undervisere i praktik blandt andet for at klæde underviserne på til at levere undervisning til eleverne tæt på merkantil praksis. Herudover er der tre skoler, som beskriver, at undervisere i praktik er et tiltag de overvejer at tage i brug for at styrke skolens samarbejde med virksomhederne inden for de merkantile erhverv yderligere.

Ifølge uddannelsescheferne på de tre caseskoler, som gør brug af tiltaget, oplever underviserne, at det giver dem god føling med, hvad det er for en branche og typer af opgaver, som eleverne skal uddannes til, samtidigt med at det styrker undervisernes relationer til konkrete virksomheder, hvilket ofte fører til, at virksomheden efterfølgende inddrages i undervisningen – og som regel også på en mere integreret måde. Ifølge uddannelsescheferne er tiltaget særligt udbytterigt for underviserne på det studiekompetencegivende forløb, som jo er gymnasielærere og ikke nødvendigvis har praktisk erfaring med det merkantile område.

---

*”En underviser var helt ustopkelig med at henvise til sine gode erfaringer fra praktikken og var overrasket over, hvor meget af virksomheden han fik lov til at se”*

Uddannelseschef

---

For eleverne er undervisere i praktik mere noget, der foregår bag kulissen, hvorfor eleverne i interviewene ikke har kunnet vurdere effekten af det. Dog fremhæver langt de fleste elever, at de bliver mere motiverede af netop praksisnær undervisning, hvor det er tydeligt for dem, hvad de skal bruge det til. Det er der ifølge eleverne især brug for det studiekompetencegivende forløb, hvor en mange af eleverne oplever, at der kan være langt til praksis.

Boksen herunder beskriver et eksempel fra IBC Kolding, hvor det er praksis, at alle undervisere på det studieforberedende år er i to-tre dages virksomhedspraktik. IBC Koldings praksis for at have undervisere i praktik er uddybende beskrevet i inspirationskataloget som et tiltag, der kan bidrage til at styrke overgangen til hovedforløbet for eleverne.

#### **Undervisere på IBC Kolding i praktik**

Som en del af deres efteruddannelse skal alle, der underviser på studieåret, i praktik i to-tre dage hos en relevant virksomhed eventuelt med en opfølgende dags praktik i samme virksomhed inden for det efterfølgende år.

Underviserne står selv for at tilrettelægge deres praktik, så den på bedst mulig måde afspejler behov og interesser i forhold til deres konkrete fag. Nogle lærere er hurtige til at få etableret kontakt og lavet aftale med en relevant virksomhed. Andre undervisere er positive over for initiativet, men ved ikke, hvordan de skal gribe det an, herunder hvilke virksomheder, der kan være relevante til netop deres behov. Til den gruppe har skolen en database med dybdegående detaljer om virksomhederne i lokalområdet og på den måde hjælper skolen undervisere på vej.

Skolen og underviserne er meget positive over for udbyttet. Efter praktikken skal underviserne fortælle kolleger om de generelle erfaringer og fortælle om de fagspecifikke erfaringer i de relevante faggrupper. Derudover skal underviserne tilrettelægge undervisningen på baggrund af konkrete eksempler fra praktikken. Det konkrete undervisningsmateriale, som underviseren udarbejder, skal deles med de andre fagundervisere, så alle kan bruge det aktivt i undervisningen.



Tabellen nedenfor opsummerer, hvor mange af caseskolerne, der anvender det identificerede tiltag relateret til virksomhedssamarbejde, samt hvordan skolerne og eleverne oplever udbyttet i forhold til at reducere frafaldet undervejs på uddannelserne og styrke overgangen til hovedforløbet.

Tabel 6. Caseskolernes brug af tiltag relateret til virksomhedssamarbejde

Tiltag	Udbredelse	Oplevet udbytte
<b>Undervisere i praktik</b>	Tre caseskoler	Meget stort udbytte i forhold til at levere undervisning tæt på praksis – især for undervisere på det studiekompetencegivende forløb.

### 5.3 Tilknytning til de merkantile erhverv

Tilknytning til de merkantile erhverv handler bl.a. om at skabe en fælles faglig forståelse – og stolthed – blandt eleverne af, hvad deres uddannelse er og kan. På grund af temaets karakter, er skolernes praksis for at skabe tilknytning til de merkantile erhverv i mindre grad end de to øvrige temaer afdækket gennem lukkede spørgsmålskategorier i spørgeskemaet. Skolernes praksis for at skabe tilknytning til de merkantile erhverv er i stedet belyst gennem enkelte åbne spørgsmål i spørgeskemaet og interviewene på skolerne.

Erfaringerne fra interviewene med især uddannelsescheferne viser, at skolerne er meget opmærksomme på vigtigheden af at styrke den merkantile identitet og dermed understøtte, at uddannelsen i højere grad end i dag bliver tilvalgt af eleverne – frem for at være et trinbræt til noget andet eller en uddannelse for de uafklarede.

---

*”Vi skal have fokus på at få dannelse ind i uddannelsen. Bygge en anden fortælling. Fortællingen handler om den merkantile identitet. Vi skal fx innovere, hvordan merkantile elever kan deltage i DM i skills”*

Uddannelseschef

---

Interviewene med uddannelsescheferne viser også, at en styrkelse af det merkantile ikke kun handler om at opbygge en stolthed om det merkantile, men også at løfte området fra et lidt dårligt ry.

---

*”Vi skal genskabe status ved de her uddannelser. Det kan være enormt stigmatiserende at sige, at man er på eux business”*

Uddannelseschef

---

Uddannelsescheferne oplever samtidigt, at det er en vanskelig opgave at skabe en fælles fortælling omkring uddannelserne, men at de forsøger sig med forskellige tiltag med inddragelse af eleverne.

---

*”Det er svært at skabe et image. Vi har jo ikke uniformer. Vi har eksempelvis lavet en word-cloud, hvor lærere og elever har bidraget, for at få bud på, hvad der kendetegner det merkantile”*

Uddannelseschef

---

Flere af uddannelsescheferne fortæller også, at de arbejder med at styrke den merkantile identitet gennem sammensætningen af lærerstaben ved at vægte, at underviserne har praksiserfaring. Der er dog også nogle bekendtgørelsesmæssige rammer at tage hensyn til, da underviserne på det studiekompetencegivende forløb skal være akademikere, og skolerne oplever, at det er vanskeligt at rekruttere akademikere, der samtidigt har praktisk erfaring fra de merkantile erhverv.

---

*Vi vægter højt, at vores undervisere har branche-år. Når man er dansklærer her, skal man ikke kun undervise i noveller, men også vide, hvordan virksomhederne bruger dansk. Ellers kan eleverne ikke se meningen. Men det skaber et dilemma i forhold til studieåret, for der skal de jo være kandidater.”*

Uddannelseschef

---

Ifølge de fleste uddannelseschefer er en af de mest centrale dele af at skabe grundfortællingen omkring uddannelsen, at eleverne begynder at se uddannelsen som en 4-årig-uddannelse, hvor det at tage hovedforløbet er en selvfølgelighed.

At det at skabe fortællingen blandt eleverne om, at en merkantil erhvervsuddannelse med eux er en fireårig uddannelse, fylder meget på skolerne, fremgår også af skolernes besvarelser på spørgeskemaet, hvor skolerne netop er bedt om at beskrive, hvordan de arbejder med at italesætte uddannelsen som en fireårig uddannelse.

Ud af de 30 skoler, som har beskrevet deres praksis herfor, har 14 skoler skrevet, at de italesætter det ofte – både inden uddannelsesstart og løbende under hele uddannelsen (med forskellige formuleringer). Boksen opsummerer skolernes beskrivelser af, hvordan de konkret arbejder med at italesætte hovedforløbet som en obligatorisk del af uddannelsen efter det studiekompetencegivende forløb over for eleverne.

**Hvordan arbejder I med at italesætte hovedforløbet som en obligatorisk del af uddannelsen efter det studiekompetencegivende forløb over for eleverne?**

- Gennem løbende dialog med eleverne (underviserens, studievejledernes og praktikpladskon-sulenternes dialog med eleverne)
- Gennem forventningssamtaler med den enkelte elev inden uddannelsesstart
- På elev- og forældremøder undervejs på uddannelsen

Som boksen viser, er løbende dialog med eleverne et naturligt redskab i at italesætte hovedforløbet som en obligatorisk del af uddannelsen. Som led i den løbende dialog med eleverne beskriver flere af skolerne i spørgeskemaundersøgelsen, at de bruger elev- og forældremøderne undervejs på uddannelserne til at drøfte elevernes forventninger og ønsker til hovedforløbet.

---

Herudover beskriver flere skoler i spørgeskemaet, at de afholder individuelle opstartssamtaler med eleverne, hvor et af formålene er at afstemme forventninger til uddannelsen, herunder at det er skolens forventninger til eleven, at uddannelsen afsluttes med hovedforløbet.

### 5.3.1 Forventningssamtaler

Netop disse individuelle forventningssamtaler ved uddannelsens opstart, er et tiltag, som især tre af caseskolerne oplever et stort udbytte af. Ikke kun i forhold til at italesætte uddannelsen som en fireårig uddannelse, men også i forhold til at sikre, at eleverne forstår, hvad uddannelsen kræver af dem, og hvordan skole og elev sammen skaber de bedste rammer for, at eleven kan gennemføre uddannelsen.

---

*”Optagelsessamtalerne hjælper os til at sikre, at eleven kender alle forudsætningerne for at gennemføre uddannelsen allerede inden, de starter”*

Uddannelseschef

---

Konkret indebærer tiltaget, at skolens afholder individuelle samtaler med nye elever, inden de starter på uddannelsen. Samtalen kan være med elevens kommende kontaktlærer eller med studievejledningen og omhandler uddannelsens indhold og opbygning og det forventede niveau af lektier og afleveringer. Det er forskelligt, om skolerne indkalder samtlige elever til en samtale eller alene elever, som skolen vurderer, er frafaldstruede.

Uddannelseschefer og især studievejledere fremhæver i interviewene, at forventningssamtalerne er et meget brugbart redskab til at sikre, at eleven er startet på den rigtige uddannelse i første omgang. De fortæller, at flere elever ikke ved nok om uddannelsen, og at de allerede her kan afklare, om det er noget for dem. Skolerne hjælper også nogle elever til at starte en eud frem for eux, hvis de i fællesskab kommer frem til, at det er et bedre match med elevens faglige niveau og ønsker.

---

*”Samtalerne handler om at sikre, at det er den rette elev til den rette uddannelse. Vi skal ikke bare holde på dem, fordi vi får taxameterpenge. Det handler om, hvad der er bedst for dem”*

Uddannelseschef

---

Samtidig fortæller de, at samtalerne er en god mulighed for at spotte de elever, der vil uddannelsen, men har brug for ekstra støtte, hvilket også eleverne oplever.

---

*”Efter samtalen hjalp skolen mig med at søge en mentor-ordning”*

Elev

---

Eleverne, som har prøvet at være til forventningssamtaler, fortæller, at det var en meget positiv oplevelse, og at det var rart at høre om, hvad der forventes af dem, og hvor mange lektier og afleveringer, de kunne forvente. Eleverne fortæller også, at de forventer, at samtalen måske har sparet nogen for at starte på en uddannelse, som de ikke vil kunne færdiggøre.

En af de skoler, som har udviklet et fast koncept for at gennemføre forventningssamtaler, som både skolen og eleverne oplever et stort udbytte af, er Køge Handelsskole. Boksen herunder beskriver, formålet og tilrettelæggelsen af forventningssamtalerne i Køge. Tiltaget på Køge Handelsskole er herudover uddybende beskrevet i inspirationskataloget.

### **Forventningssamtaler på Køge Handelsskole**

Formålet er at afstemme gensidige forventninger og sikre, at eleven kender til uddannelsens faglige niveau. Særligt siden erhvervsuddannelsesreformen i 2015 har skolen oplevet, at det er nødvendigt at fortælle eleverne, at x'et indebærer, at uddannelsens faglige niveau svarer til en gymnasial uddannelse og ikke som den tidligere hg.

Elevadministrationen indkalder samtlige ny-optagede elever til en optagelsessamtale via e-Boks. Det er både elever og forældre, der får indkaldelsen. Samtalen varer ca. 20 minutter og er med deltagelse af deres kommende kontaktlærer og en anden faglærer. Forældre kan deltage, hvis eleven ønsker det, og der sker i stigende grad. Samtalerne foregår på skolen i april, så det ikke karambolerer med elevernes eksamen i folkeskolen, og med en lille opsamling inden uddannelsesstart i august. Tilbuddet om samtale formidles som en del af det at begynde uddannelsen på skolen, som op mod 95-100 pct. af eleverne tager imod.

Skolen oplever, at de mindsker frafaldet ved fra start at bevidstgøre eleverne om, at det faglige niveau er højt. Ved at tage samtalerne tidligt kan skolen derudover sætte hurtigt ind over for potentielt frafaldstruede elever, samt planlægge forløb til elever med udfordringer.

## **5.3.2 Talentvæg**

Et andet tiltag, som både skoler i spørgeskemaundersøgelsen og tre af caseskolerne, bruger for at styrke tilknytningen til det merkantile område blandt eleverne er *talentvæg* eller *karrierevæg*.

Baseret på erfaringerne fra interviewene er en talentvæg en centralt placeret væg på skolen, hvor der ophænges billeder af elever, der har fået en praktikplads med en lykønskning og en beskrivelse af praktikpladsstedet. Formålet med en talentvæg er at gøre det tydeligt, at skolen er stolt af tilknytningen til det merkantile og at motivere og inspirere elever, som skal til at søge praktikplads.

Uddannelsescheferne på de af skoler, som gør brug af talentvæggen, oplever generelt, at væggen gør en forskel for eleverne. Konkret oplever uddannelsescheferne, at talentvæggen motiverer eleverne til at øge indsatsen for at få en praktikplads, når de ser andre, det er lykkedes for. Desuden kan væggen inspirere ved at vise det brede katalog af virksomheder, som tilbyder praktikpladser. Samtidigt er ressourceforbruget til at opsætte og vedligeholde en talentvæg samlet set små.

---

*”Karrierevæggen er et tiltag, hvor vi med meget få ressourcer får en virkelig stor gevinst”*

Uddannelseschef

---

Eleverne på de skoler, som bruger talentvæggen, er enige i, at væggen inspirerer dem til at søge en praktikplads, men også at de via væggen bliver opmærksomme på, hvor mange forskellige muligheder de har for praktik.

*”At få en praktikplads virker lidt mere muligt, fordi den giver et overblik over, hvor mange andre det er lykket for”*

Elev

En af de skoler, som gør meget ud af deres talentvæg, og hvor både skolen og eleverne oplever, at væggen styrker den faglige stolthed omkring uddannelsen og samtidigt er med til at inspirere eleverne til at søge praktikplads, er Køge Handelsskole. Boksen herunder beskriver, hvordan Køge Handelsskole bruger deres talentvæg. Talentvæggen i Køge beskrives mere uddybende i inspirationsmaterialet.

### **Talentvæg på Køge Handelsskole**

Køge Handelsskole har en stor væg – kaldet karrierevæggen – centralt placeret på skolen med indrammede plakater med elever på merkantile eux-forløb, der har underskrevet en praktikpladsaftale inden for de seneste år. Plakaten viser et stort billede af eleven med elevens fornavn og kommende praktiksted.

Skolen opsætter indrammede plakater af elever, der har underskrevet praktikpladsaftale. Plakaterne er placeret centralt på skolen og udskiftes løbende, så der altid hænger de nyeste 36 elever. Praktikpladskonsulenten informerer eleverne om, at de har mulighed for at komme på karrierevæggen, når de har underskrevet en kontrakt med en praktikplads. Ca. 50 % vælger at komme på karrierevæggen. Konkret skal de kontakte praktikpladskonsulenten og få taget et billede af skolens professionelle fotograf for at være med. En ansat i skolens markedsføringsafdeling står herefter for design, print og indramning af plakaterne.

Skolen vurderer, at de får et stort udbytte for begrænsede ressourcer. Karrierevæggen tjener overordnet to formål. For det første bidrager den til den positive fortælling og styrker bevidstheden blandt elever om, at man kan blive en succes ved at gå på skolen. Eleverne er stolte af at blive vist frem, og plakaterne motiverer elever, der endnu ikke har fundet en praktikplads. For det andet tydeliggør karrierevæggen skolens merkantile DNA. Den inspirerer elever til at se den bredde, som det merkantile rummer, og at der er praktikpladser i både kendte og ukendte virksomheder. Elever oplever, at karrierevæggen motiverer dem til at finde en praktikplads.

Tabellen nedenfor opsummerer, hvor mange af caseskolerne, der anvender de identificerede tiltag relateret til tilknytning til de merkantile erhverv, samt hvordan skolerne og eleverne oplever udbyttet i forhold til at reducere frafaldet undervejs på uddannelserne og styrke overgangen til hovedforløbet.

Table 7. Caseskolernes brug af tiltag relateret til tilknytning til de merkantile erhverv

Tiltag	Udbredelse	Oplevet udbytte
<b>Forventningssamtaler</b>	Tre caseskoler	Meget stort udbytte i forhold til at sikre, at eleverne på uddannelsen ved, hvad de går ind til, og at der ikke starter uafklarede elever.
<b>Talentvæg</b>	Tre caseskoler	Meget stort udbytte i forhold til at styrke den merkantile identitet og inspirere til praktikpladssøgning med et begrænset ressourceforbrug for skolen.

---

## 5.4 Øvrige tiltag

Udover skolernes tiltag relateret til praktikpladssøgning, virksomhedssamarbejde og tilknytning til de merkantile erhverv, har undersøgelsen afdækket, hvilke andre tiltag skolerne anvender for at reducere frafaldet undervejs på uddannelserne og styrke overgangen til hovedforløbet.

Som beskrevet ovenfor oplever skolerne, at en stor del af frafaldet på de merkantile erhvervsuddannelser med eux skyldes karakteristika ved eleverne, og i mindre grad karakteristika ved skolerne praksis for praktikpladssøgning og virksomhedssamarbejde. Undersøgelsen har vist, at mange skoler derfor gør brug af forskellige tiltag for at støtte eleverne på uddannelsen, som ikke nødvendigvis handler om praktik, virksomhedssamarbejde og den merkantile identitet, men i højere grad handler om at understøtte elevernes generelle trivsel.

De øvrige tiltag, som skolerne bruger, er primært afdækket gennem interviewene på skolerne. Samlet set har undersøgelsen identificeret to former for trivselsrettede tiltag, som skolerne bruger for at reducere frafaldet undervejs og styrke elevernes overgang til hovedforløbet:

- Tiltag målrettet den enkelte elevs trivsel
- Tiltag målrettet trivsel for fællesskabet.

De to typer tiltag beskrives særskilt nedenfor.

### 5.4.1 Tiltag målrettet den enkelte elevs trivsel

Som beskrevet ovenfor oplever skolerne, at en stor del af frafaldet blandt elever på merkantile eux-forløb skyldes faglige, personlige og sociale udfordringer blandt eleverne.

Som beskrevet i afsnittet om årsager oplever skolerne, at der er en del elever, der mangler den nødvendige støtte hjemmefra, og at det gør skolens relation til eleven desto vigtigere. Af de grunde har hver af de fem skoler, hvor der er gennemført interviews, iværksat forskellige trivselsrettede tiltag med fokus på at støtte elever med særlige udfordringer i at gennemføre uddannelsen.

---

*”Jeg tror, at det betyder rigtig meget, at vi følger meget op på eleverne, især hvis de ikke har det godt”*

Uddannelseschef

---

Skolernes tiltag er forskellige, men det at skabe en personlig kontakt til eleven og fokusere på elevens samlede udfordringer – og ikke kun det faglige – er en fællesnævner. Det kan være gennem en dedikeret kontaktlærer, studievejleder eller anden fagperson.

---

*”Undervisningen fungerer godt på grund af relationen mellem eleven og læreren. Man skal være klar over, hvilken målgruppe, man har her. De skal føle sig set”*

Studievejleder

---

Eleverne giver også udtryk i interviewene for, at det har stor betydning for deres generelle motivation for at gå på og fortsætte på uddannelsen, at skolen støtter deres trivsel og ser dem som individer. Som svar på spørgsmålet om, hvad der er det bedste ved uddannelsen, svarer eleverne på en af skolerne, at de netop oplever at blive set.

---

*"Jeg ved, at der altid er hjælp at hente. Skolen tilbyder meget mere hjælp her. Vi har elevcoach og hjælpelærer. Skolen stiller ressourcer til rådighed. Den gør noget for at beholde sine elever. De hjælper også, hvis det handler om ting derhjemme"*

Elev

---

Til det formål har en af caseskolerne ansat en **trivselscoach**, hvis opgave er at følge op på elever, som har højt fravær, som ikke får lavet sine lektier eller på anden måde giver udtryk for at mistrives. Det er muligt for eleverne selv at henvende sig til trivselscoachen, men det er også ofte en underviser, som i forbindelse med klassemøderne henvender sig med bekymring om en elev. Derefter har trivselscoachen og eleven typisk en samtalerække, hvor de efter behov taler om elevens udfordringer, og hvordan de kan løses. Trivselscoachen fortæller, at nogle udfordringer er små og konkrete og derfor ofte kan afhjælpes med en lille indsats, fx elever som har brug for hjælp til at styre deres kalender, mens andre udfordringer er større, eksempelvis problemer i hjemmet, og hvor hjælpen oftest består af at tilbyde et lyttende øre.

Skolens uddannelseschef påpeger, at tiltaget kræver ressourcer, men at skolen vurderer, at virkningen er indsatsen værd.

---

*"Vi tror, at det har en god effekt. Vi tror det kan få eleven til at blive. Det foregår ved, at man taler om eleverne på klassemøderne og hvis der er problemer, rækker vi ud til dem. Vi er jo meget pressede på tid, så det er ud fra en vurdering af, at det hjælper. Nogle gange er det bare 10 minutter om ugen"*

Uddannelseschef

---

Eleverne fortæller, at de oplever det som meget positivt både for dem selv, men også og som et tiltag, der kan forebygge, at elever falder fra.

---

*"Jeg tror, at trivselscoachen hjælper. Hun har bare en personlighed, hvor hun anerkender og tror på mig. Hun hjælper meget. Hende går jeg til"*

Elev

---

En anden skole har en **mentorordning** for de elever, som har brug for særlig støtte. Skolen screener hvert år nye elever på baggrund af elevernes optagelsesdokumenter og vurderer løbende, om de har brug for en mentor. Hvert år får ca. 10-15 elever en mentor. Mentoren er en underviser fra lærergruppen og specifikt matchet elevens personlighed.

Ordningen er egentlig tiltænkt elever, som har vanskeligt ved at finde en praktikplads (af personlige årsager), men mentoren støtter eleven meget mere bredt end det. Konkret aftaler mentoren og eleven selv, hvor ofte det er nødvendigt at mødes, og hvad mentoren præcis kan hjælpe eleven med.

---

*"Nogle mentorer ringer til deres elev kl. syv om morgenen for at høre om de er oppe. Vi prøver at finde individuelle løsninger"*

Studievejleder

---

---

Mentorordningen bruges også på en af de andre caseskoler. Her er mentoren ikke fra lærerstaben men udefra. Skolen fortæller, at de tidligere brugte egne undervisere som mentorer, men at mange oplevede det som hårdt at være tilgængelig på den måde, og vurderer herudover at eleverne kan opleve det som grænseoverskridende at drøfte deres privatliv med en underviser.

Generelt gælder der på disse skoler, uanset hvilke trivselstiltag, de har, at de prioriterer tæt **samarbejde** mellem undervisere, kontaktlærere, studievejledning, ledelsen og eventuelt administrationen. Uddannelseschef, studie- og praktikvejledere fortæller i interviewene, at de på den måde forsøger at støtte eleverne i deres samlede liv og er klar til at spotte og støtte eleven i enhver form for udfordring, de måtte have.

Konkret fortæller skolerne, at det foregår ved at medarbejderne har en tæt indbyrdes relation og har en åben-dør-kultur, hvor de dagligt drøfter elevernes udfordringer indbyrdes og identificerer, hvilken faglighed der relevant for den enkelte elev, så de hurtigt kan følge op på eventuelle udfordringer.

---

*"Det at man bliver set af læreren, praktikpladskonsulenten og vejlederen betyder virkelig meget. Vi har samarbejde mellem kontordamer, studievejleder og praktikpladskonsulent"*

Studievejleder

---

Flere skoler fortæller herudover i interviewene, at de som led i at fremme elevernes trivsel, arbejder indgående med at monitorere **fravær** og hurtigt følge op på udsving med den enkelte elev. Skolerne inddrager det administrative personale til at trække fraværstatistikker ud til kontaktlæreren eller den medarbejder, der har ansvaret for at følge op på elevernes trivsel. En skole fortæller i et interview, at administrationen arbejder systematisk med at monitorere elevernes fravær hver uge, og hvis det er højt, undersøger kontaktlærer eller den relevante underviser tendenserne nærmere og følger op med eleven, hvis det ikke det kan forklares af fx sygdom.

En anden af de skoler, der er udført interviews med, fortæller, at de har en klar model for at håndtere for meget fravær, og at den er tydeligt kommunikeret til eleverne.

---

*"Vi har et klart fokus på fravær. Det er opbygget som en tretrinsraket: Først skal de tale med kontaktpersonen, så studievejlederen og så uddannelseschefen. Det er især for de elever, der er umotiverede. Det er de elever, som vi forsøger at få fat i. Vi gør alt, hvad vi kan, for at fastholde, men i sidste ende er det elevens ansvar."*

Uddannelseschef

---

Skolen vurderer altså, at fokus på fravær især kan virke til at fastholde specifikke elevgrupper, der særligt har brug for klare rammer og regler.

### 5.4.2 Tiltag målrettet trivsel for fællesskabet

Foruden fokus på den enkelte elevs trivsel har en del af skolerne, hvor der er gennemført interview, et fokus på at styrke det sociale fællesskab blandt eleverne på uddannelsen. Oplevelsen blandt de skoler, som arbejder med det, er, at en stærk social tilknytning forebygger frafald.

Det det formål gør skolerne blandt andet brug af morgensamling, fredagsbarer, elevråd, studie-ture og gallafest. Eleverne er især glade for de arrangementer, som er forbeholdt elever fra deres egen uddannelsesretning, fordi de ellers oplever at forsvinde i mængden af de typisk større uddannelser, som flere skoler også rummer, såsom hhx.



---

For at imødekomme elevernes ønske har en skole indviet et fællesrum kun for elever på merkantile eux-forløb. Lokalet er indrettet, så det lægger op til afslapning og uformelt samvær mellem eleverne. Skolens tekniske eux-elever blev inddraget i selve istandsættelsen af lokalet, så det tilmed afspejler en stolthed over skolens samlede fagligheder. Eleverne fortæller i interviewene meget positivt om klubværelset og fortæller, at det er rart at have en fælles rum, og at det er nemmere at blive venner, når de fysiske rammer understøtter det. Studievejlederen fortæller tilsvarende, hvor positive eleverne var over for initiativet.

---

*"Vi har fået et elevrum nede i kælderen med bar, dart og sofaer. Det blev indviet i fredags. Vi måtte smide folk ud, da det lukkede kl. 18, selvom der ikke var alkohol. Mange er gode til at gribe chancen og starte på en frisk"*

Studievejleder

---

Også elever på andre skoler nævner i interviewene, hvordan de fysiske rammer kan understøtte, at eleverne får et fællesskab.

---

*"Det gode ved at gå her er vennerne. Vi har også fællesrum og fælles kantine. Det er meget fedt, at de har gjort noget ud af. At det ikke er et kedeligt hvidt klasselokale"*

Elev

---

Eleverne udtrykker klart i interviewene, at det sociale omkring uddannelsen er vigtigt for deres trivsel, og for at de kan lide at tage uddannelsen. Eleverne giver også udtryk for, at det sociale fællesskab bidrager til deres oplevelse af at blive set.

---

*"Jeg synes da, at det er dejligt, at folk lægger mærke til, at man er væk, når man er syg"*

Elev

---

## 5.5 Opsummering

Analysen belyser skolernes praksis for at reducere frafald undervejs i uddannelsesforløbet og styrke overgangen til hovedforløbet for elever på merkantile eux-forløb. Analysen har et særligt fokus på at belyse konkrete tiltag inden for temaerne praktikpladssøgning, virksomhedssamarbejde og tilknytning til de merkantile erhverv, som skolerne anvender til at reducere frafald undervejs på uddannelsen og styrke overgangen til hovedforløb. For hvert tiltag belyses udbredelse, indhold og udbytte forstået som hvor godt tiltaget opleves at være til at styrke elevernes overgang til hovedforløbet. Udbyttet af hvert tiltag er vurderet ved at sammenligne skolernes vurdering af udbyttet med elevernes vurdering.

På den baggrund har analysen identificeret konkrete tiltag relateret til praktikpladssøgning, virksomhedssamarbejde og tilknytning til de merkantile erhverv, som både skoler og elever vurderer, har et stort udbytte i forhold til at reducere frafald undervejs på uddannelserne og dermed styrke overgangen til hovedforløbet.

Tabel 8. Tiltag til at reducere frafald undervejs på uddannelserne og styrke overgangen til hovedforløbet

Tiltag til at styrke elevernes praktikpladssøgning	Tiltag til at styrke virksomhedssamarbejdet	Tiltag til at styrke tilknytningen til det merkantile område
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Job-speeddating</li> <li>• Mini-praktik</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Virksomhedsbesøg som integrerede projektføløb</li> <li>• Undervisere i praktik</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Forventningssamtaler ved uddannelsesstart</li> <li>• Talentvæg</li> </ul>

Med henblik på at inspirere andre skoler, er disse tiltag uddybende beskrevet i inspirationskataloget med eksempler på, hvordan skoler som har særligt gode erfaringer, har tilrettelagt tiltaget.

# 6 Bilag

## 6.1 Spørgeskema til erhvervsskoler som udbyder merkantile erhvervsuddannelser med eux

### Introduktion

Tak for, at I vil besvare spørgeskemaet!

Spørgeskemaet skal afdække de tiltag, I har iværksat for at styrke overgangen til hovedforløbet for elever på merkantile eux-forløb og dermed bidrage med viden om god praksis på området. Vi er både interesserede i, hvad I gør i løbet af grundforløb 1 og 2, og hvad I gør på det studiekompetencegivende forløb for at styrke elevernes overgang til grundforløbet.

Spørgeskemaet indeholder spørgsmål omkring jeres tiltag og praksis med særligt fokus på **praktikpladssøgning** og **virksomhedssamarbejde** for elever på merkantile eux-forløb. Til sidst i spørgeskemaet har I mulighed for at beskrive eventuelle andre tiltag, som I bruger for at hjælpe elever på merkantile eux-forløb videre på hovedforløbet.

Din besvarelse er udelukkende til brug for denne undersøgelse. Alle besvarelser behandles anonymt, og afrapporteres udelukkende på samlet niveau til at beskrive praksis for at styrke overgangen til hovedforløbet på merkantile erhvervsuddannelser med eux.

Spørgeskemaet tager ca. 20 minutter at besvare.

### 1. Baggrundsspørgsmål

Først vil vi gerne vide på hvilke merkantile erhvervsuddannelser, I udbyder eux.

1.1 Hvilke merkantile grundforløb med eux udbyder I?

(Svarkategorier:

- *Kontor*
- *Handel*
- *Detailhandel*
- *Finansuddannelsen*
- *Eventkoordinator \_\_\_\_)*

### 2. Spørgsmål om praktikpladssøgning

De næste spørgsmål handler om jeres praksis for praktikpladssøgning på de merkantile uddannelser med eux

#### Om betydningen af praksis for praktikpladssøgning for frafald på de merkantile uddannelser med eux

2.1 I hvilken grad er udfordringer med at få praktikplads årsag til frafald blandt elever på merkantile eux-forløb?

(Svarkategorier: *I meget høj grad årsag til frafald, i høj grad, i nogen grad, i mindre grad, slet ikke årsag til frafald)*

2.2 [For skoler der svarer *i meget høj grad, i høj grad* og *i nogen grad* på spørgsmål 2.1] Hvad er de mest centrale udfordringer for eleverne på merkantile eux-forløb i forhold til at få en praktikplads?

(*Åbent tekstfelt*)

2.3 [For skoler der svarer *i meget høj grad, i høj grad og i nogen grad* på spørgsmål 2.1] Er der nogen grupper af elever, som har særligt svært ved at få en praktikplads? (*Eksempelvis elever på bestemte eux-forløb eller med bestemte baggrundskarakteristika*)  
(Åbent tekstfelt)

### **Om skolens organisering af det praktikpladsopsøgende arbejde på de merkantile uddannelser med eux**

2.4 I hvilken grad vurderer I?

- a. At skolen har en klar strategi for det praktikpladsopsøgende arbejde på de merkantile uddannelser med eux?
- b. At det lokale praktikpladsudbud er tilstrækkeligt til at finde praktikpladser til de merkantile eux-elever?
- c. At roller og ansvarsfordeling relateret til det praktikpladsopsøgende arbejde på de merkantile uddannelser med eux er tydelig for de involverede medarbejdere?
- d. At jeres praksis for virksomhedssamarbejde understøtter elevernes praktikpladssøgning bedst muligt?
- e. At jeres organisering og praksis for det praktikpladsopsøgende arbejde skaber de bedst mulige omstændigheder for eleverne i forhold til at få praktikplads?
- f. At der er et klart fokus på at styrke elevernes motivation for og kompetencer til at ansøge praktikpladser på grundforløbet?
- g. At der er et klart fokus på at styrke elevernes motivation for og kompetencer til at ansøge praktikpladser på det studiekompetencegivende forløb?  
(Svarkategorier: *I meget høj grad, i høj grad, i nogen grad, i mindre grad, slet ikke*)

2.4.1 [Til skoler, som har svaret *I meget høj grad, i høj grad, i nogen grad* til spørgsmål 2.4 f] Hvad gør I for at styrke elevernes motivation og kompetencer til at ansøge praktikpladser på grundforløbet?  
(Åbent tekstfelt)

2.4.2 [Til skoler, som har svaret *I meget høj grad, i høj grad, i nogen grad* til spørgsmål 2.4 g] Hvad gør I for at styrke elevernes motivation og kompetencer til at ansøge praktikpladser på det studiekompetencegivende forløb?  
(Åbent tekstfelt)

2.4.3 [Til skoler, som har svaret *i mindre grad* eller *slet ikke* til spørgsmål 2.4 f] Hvad er årsagerne til, at I ikke har et klart fokus på at styrke elevernes motivation for og kompetencer til at ansøge praktikpladser på grundforløbet?  
(Åbent tekstfelt)

2.4.4 [Til skoler, som har svaret *i mindre grad* eller *slet ikke* til spørgsmål 2.4 g] Hvad er årsagerne til, at I ikke har et klart fokus på at styrke elevernes motivation for og kompetencer til at ansøge praktikpladser på det studiekompetencegivende forløb?  
(Åbent tekstfelt)

2.5 Estimer hvor mange timer I bruger pr. elev på merkantile eux-forløb på at undervise i praktikpladssøgning og på øvrig vejledning i praktikpladssøgning  
(Talfelt)

2.6 Hvordan er skolens praktikpladsopsøgende arbejde for de merkantile eux-forløb organiseret?

- a. Samlet i et praktikcenter
- b. Samlet i én fælles enhed på skolen
- c. I én større fælles enhed og i en eller flere mindre enheder på skolen (afdelinger)
- d. I et praktikcenter og i en eller flere mindre enheder på skolen (afdelinger)
- e. Decentraliseret i flere mindre enheder (fx de enkelte uddannelsesafdelinger)
- f. Anden forankring, hvilken \_\_\_\_\_

(Afkrydsningsfelter)

### **Om skolens praktikpladsaktiviteter på de merkantile uddannelser med eux**

- 2.7 Har I inden for det sidste år gennemført nogle af følgende aktiviteter for elever på de merkantile uddannelser med eux?
- Jobdating/speeddating eller tilsvarende aktiviteter, hvor eleverne møder repræsentanter fra potentielle praktikpladsvirksomheder inden for de merkantile brancher
  - Virksomhedsbesøg (besøg fra eller besøg på virksomheder, hvor repræsentanter fra virksomheden fortæller om virksomhedens arbejde, virksomheden som arbejdsplads og lignende)
  - Skriveværksteder eller anden form for hjælp til at udarbejde praktikpladsansøgninger i undervisningstiden
  - Besøg fra elever på hovedforløbet
  - Forældrearrangementer med fokus på praktikpladser
  - Andre, hvilke \_\_\_\_\_?
- (Afkrydsningsfelter)

2.7.1 [For hver af de valgte praktikpladsaktiviteter i 2.7] Hvordan vurderer I udbyttet af jeres praktikpladsaktiviteter for de deltagende elever i forhold til at styrke deres praktikplads-søgning?  
(Svarkategorier: Stort udbytte, moderat udbytte, lille udbytte)

2.7.2 Hvordan kan udbyttet af jeres praktikpladsaktiviteter styrkes yderligere?  
(Åbent tekstfelt)

2.8 Har I praktikpladsaktiviteter målrettet elever på merkantile eux-forløb, som har særligt svært ved at finde en praktikplads?  
(Svarkategorier: Ja, hvilke \_\_\_\_\_, nej)

2.8.1 [For skoler, som har særligt tilrettelagte aktiviteter] Hvordan vurderer I udbyttet af aktiviteterne for de deltagende elever i forhold til at styrke deres praktikplads-søgning?  
(Svarkategorier: Stort udbytte, moderat udbytte, lille udbytte)

2.8.2 [For skoler, som har særligt tilrettelagte aktiviteter] Hvordan kan udbyttet af de særligt tilrettelagte aktiviteter styrkes yderligere?  
(Åbent tekstfelt)

2.9 Planlægger I andre praktikpladsaktiviteter end de nævnte i fremtiden?  
(Svarkategorier: Ja, beskriv gerne hvilke \_\_\_\_\_, nej)

### **3. Spørgsmål om virksomhedssamarbejde**

De næste spørgsmål handler om jeres praksis for virksomhedssamarbejde på de merkantile uddannelser med eux

#### **Om betydningen af virksomhedssamarbejde for frafald på de merkantile uddannelser med eux**

3.1 Hvad er de mest centrale udfordringer relateret til virksomhedssamarbejde på de merkantile uddannelser med eux?  
(Åbent tekstfelt)

3.2 I hvilken grad vurderer I, at udfordringerne relateret til virksomhedssamarbejdet er årsag til frafald blandt elever på merkantile eux-forløb?  
(Svarkategorier: I meget høj grad årsag til frafald, i høj grad, i nogen grad, i mindre grad, slet ikke årsag til frafald)

3.3 [For skoler der svarer i meget høj grad, i høj grad og i nogen grad på spørgsmål 3.2] Er der nogen grupper af elever, hvor udfordringerne relateret til virksomhedssamarbejde især fører til frafald? (Eksempelvis elever på bestemte eux-forløb eller med bestemte baggrundskarakteristika)

(Åbent tekstfelt)

### **Om skolens organisering af virksomhedssamarbejdet på de merkantile uddannelser med eux**

3.4 I hvilken grad vurderer I?

- a. At der arbejdes systematisk med at skabe relationer til virksomheder inden for de merkantile erhverv?
- b. At skolen sikrer, at elever på grundforløbet møder virksomheder inden for de merkantile erhverv?
- c. At skolen sikrer, at elever på det studiekompetencegivende forløb møder virksomheder inden for de merkantile erhverv?

(Svarkategorier: *I meget høj grad, i høj grad, i nogen grad, i mindre grad, slet ikke*)

3.4.1 [Til skoler, som har svaret *I meget høj grad, i høj grad, i nogen grad* til spørgsmål 3.4 a] Hvordan arbejder I med at skabe relationer til virksomheder i de merkantile erhverv?

- a. Gennem det merkantile lokale uddannelsesudvalg
- b. Gennem etablerede virksomhedsnetværk
- c. Praktikpladskonsulenterne opsøger nye relationer til potentielle praktikvirksomheder
- d. Det er en del af undervisernes opgave at tage kontakt til virksomheder med henblik på at integrere dem i undervisningen
- e. Andet, hvad\_\_\_\_\_?

(Afkrydsningsfelter. Flere kryds)

3.4.2 [Til skoler, som har svaret *I meget høj grad, i høj grad, i nogen grad* til spørgsmål 3.4 b] Hvad gør I for at sikre, at elever på grundforløbet møder relevante virksomheder?

(Åbent tekstfelt)

3.4.3 [Til skoler, som har svaret *I meget høj grad, i høj grad, i nogen grad* til spørgsmål 3.4 c] Hvad gør I for at sikre, at elever på det studiekompetencegivende forløb møder relevante virksomheder?

(Åbent tekstfelt)

3.5 Estimer hvor mange medarbejdertimer I bruger på virksomhedssamarbejde pr. elev på merkantile eux-forløb?

(Talfelt)

3.6 Hvordan er skolens virksomhedssamarbejde organiseret?

- Hos en virksomhedskonsulent eller praktikpladskonsulent
- Hos alle lærere på merkantile eux-forløb
- Hos skoleledelsen
- Anden organisering, hvilken \_\_\_\_\_

(Afkrydsningsfelter. Flere kryds)

3.7 Hvordan arbejder I med at italesætte hovedforløbet som en obligatorisk del af uddannelsen efter det studiekompetencegivende forløb over for eleverne?

(Åbent tekstfelt)

3.8 Hvordan arbejder I med at klæde skolens undervisere på til at levere undervisning til eleverne tæt på merkantil praksis?

(Åbent tekstfelt)

3.9 Hvordan kan skolens samarbejde med virksomheder inden for de merkantile erhverv styrkes yderligere?

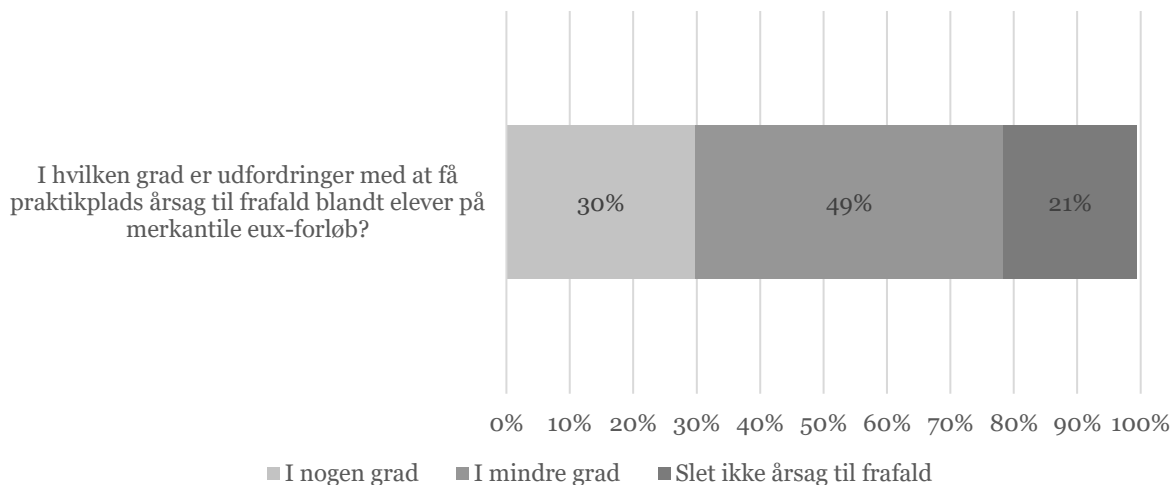
(Åbent tekstfelt)

**4. Spørgsmål om anden praksis, som skolen gør brug af for at styrke overgangen til hovedforløbet for elever på merkantile eux-forløb**

- 4.1 Er der andre forhold, som I vurderer, har betydning for om eleverne på merkantile eux-forløb overgår til hovedforløbet?  
(Svarkategorier: Ja, hvilke \_\_\_\_\_, nej)
- 4.2 Gør I brug af andre tiltag end de nævnte til at styrke overgangen til hovedforløbet for merkantile eux-elever?  
(Svarkategorier: Ja, hvilke \_\_\_\_\_, nej)
- 4.3 Hvordan kan overgangen til hovedforløbet for merkantile eux-elever styrkes yderligere?  
(Åbent tekstfelt)

## 6.2 Frekvenstabeller fra spørgeskemaundersøgelsen

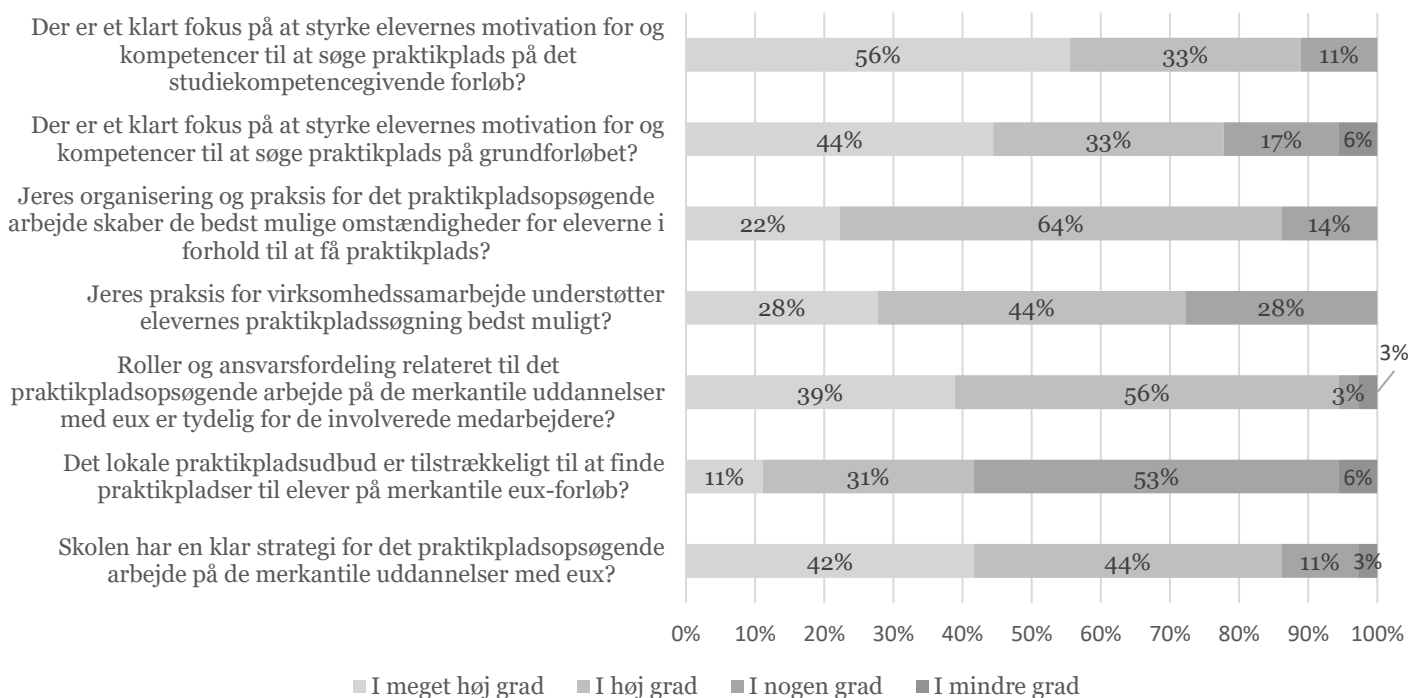
Figur 1. Skolernes besvarelser på spørgsmålet: I hvilken grad er udfordringer med at få praktikplads årsag til frafald blandt elever på merkantile eux-forløb?



Note: N=37. Spørgsmålet er placeret tidligt i spørgeskemaet, hvorfor tre af de delvise besvarelser indgår.

Figur 2. I hvilken grad vurderer I, at...

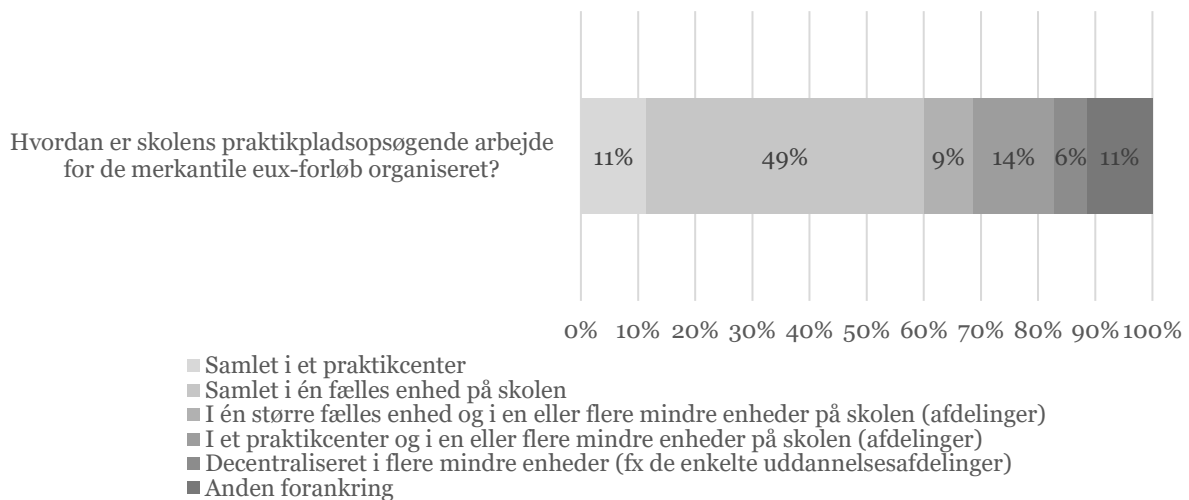
I hvilken grad vurderer I, at...



Note: N=36. Spørgsmålet er placeret tidligt i spørgeskemaet, hvorfor to af de delvise besvarelser indgår.

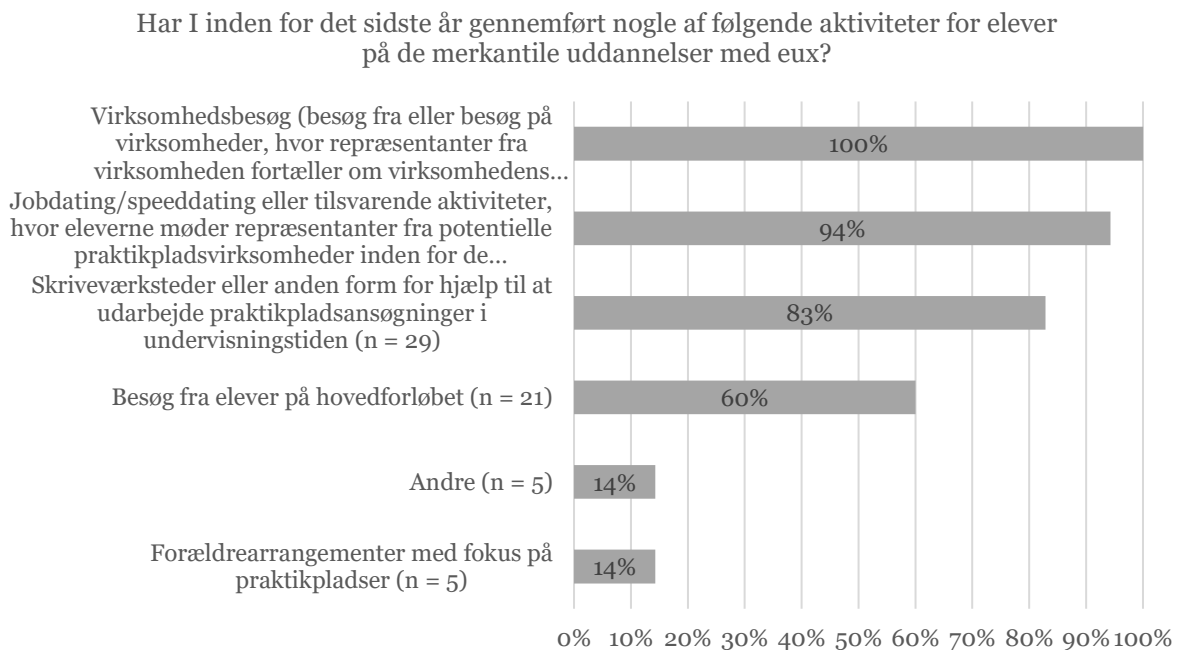


Figur 3. Hvordan er skolens praktikpladsopsøgende arbejde for de merkantile eux-forløb organiseret?



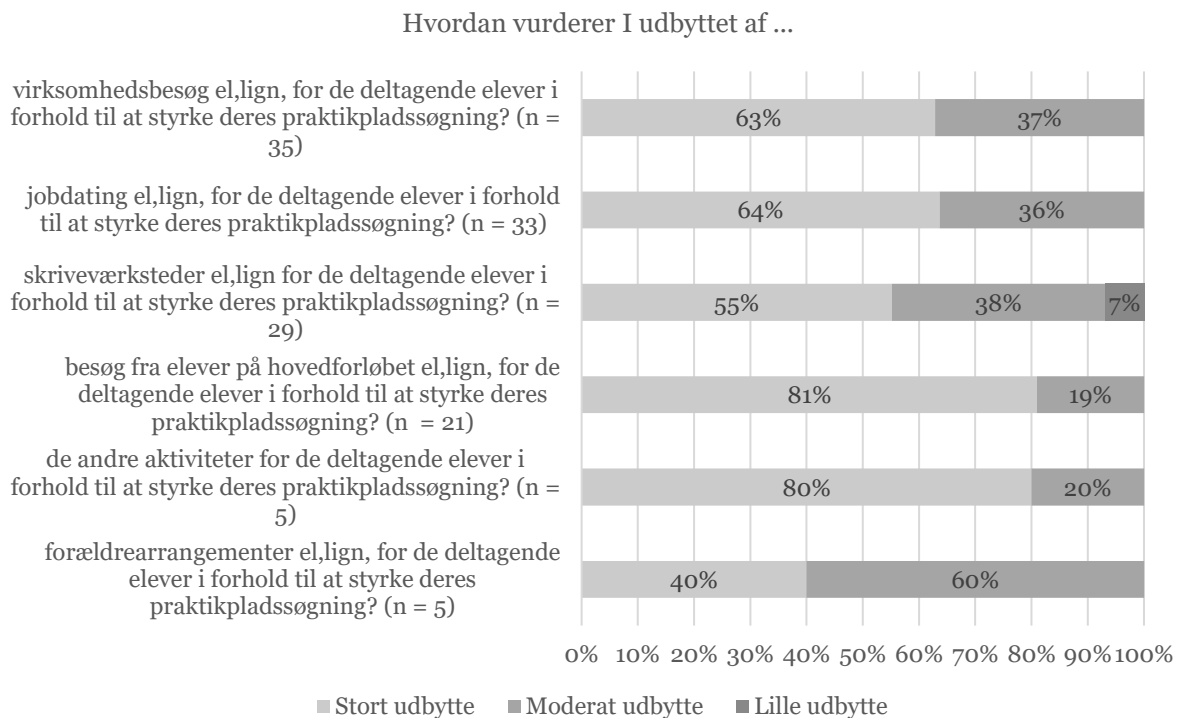
Note: N=35. Spørgsmålet er placeret tidligt i spørgeskemaet, hvorfor én af de delvise besvarelser indgår.

Figur 4. Har I inden for det sidste år gennemført nogle af følgende aktiviteter for elever på de merkantile uddannelser med eux?



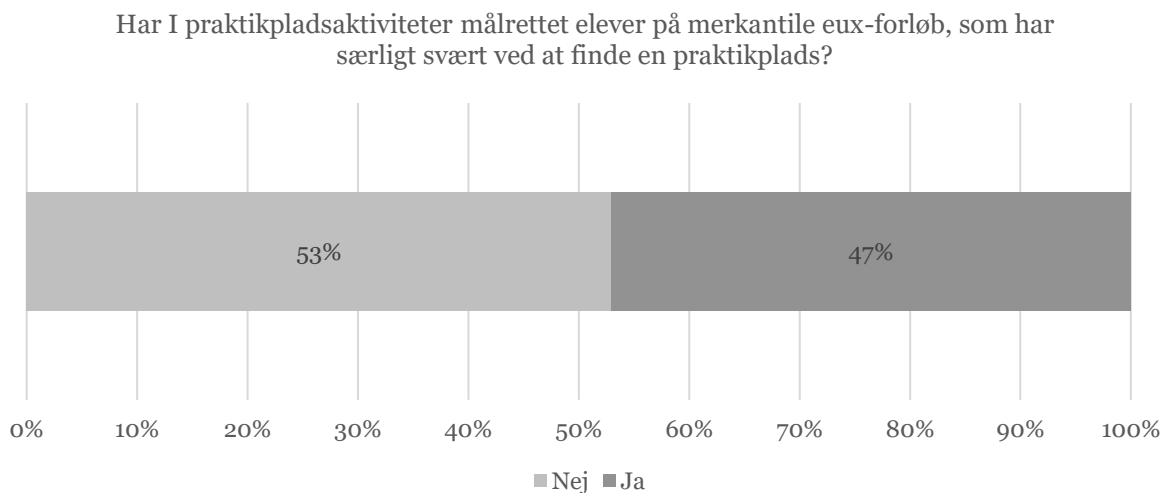
Note: N=35. Spørgsmålet er placeret tidligt i spørgeskemaet, hvorfor én af de delvise besvarelser indgår.

Figur 5. Hvordan vurderes udbyttet af...



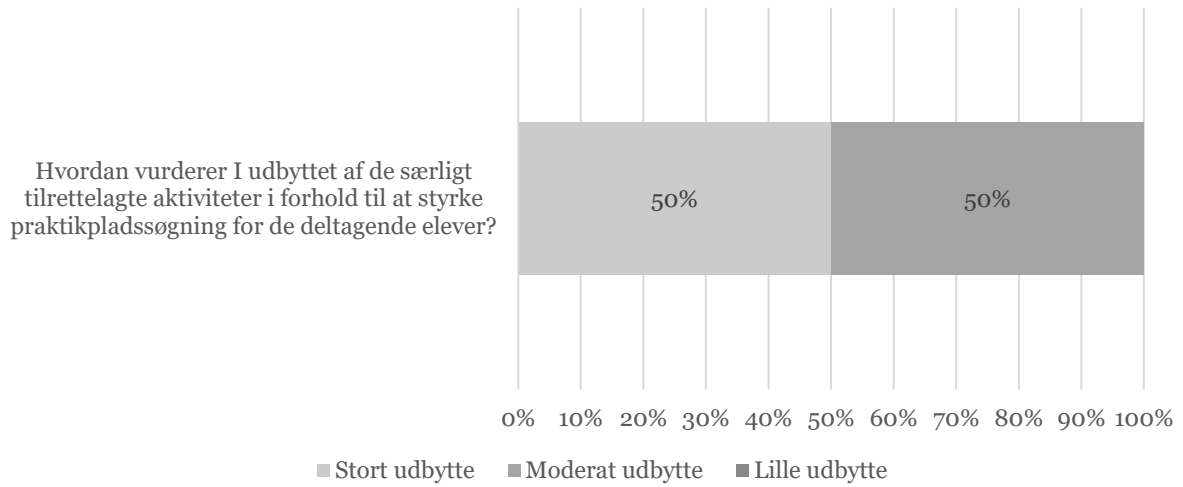
Note: N=35. Spørgsmålet er placeret tidligt i spørgeskemaet, hvorfor én af de delvise besvarelser indgår.

Figur 6. Har I praktikpladsaktiviteter målrettet elever på merkantile eux-forløb, som har særligt svært ved at finde en praktikplads?



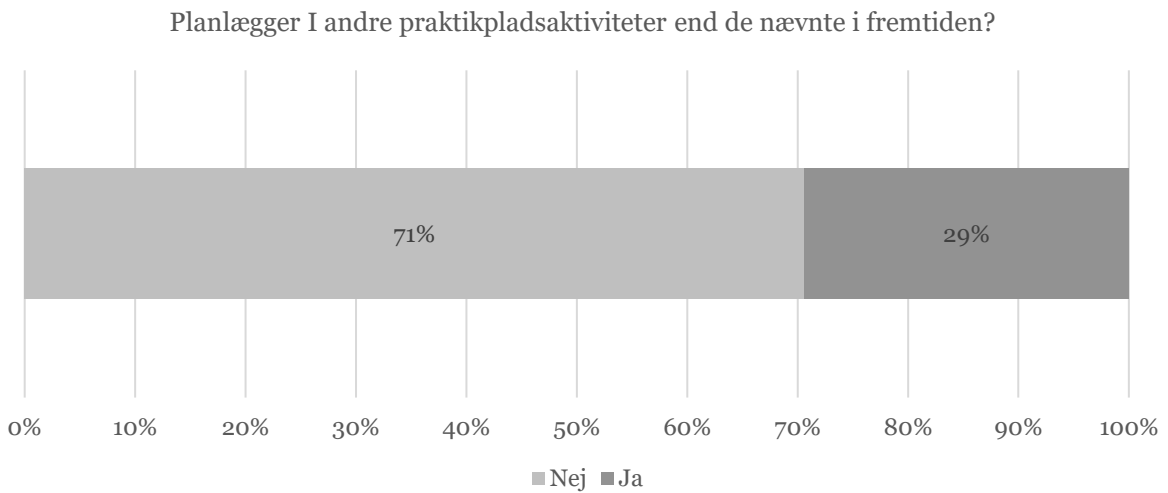
Note: N=34.

Figur 7. Hvordan vurderer I udbyttet af de særligt tilrettelagte aktiviteter i forhold til at styrke praktikpladssøgning for de deltagende elever?



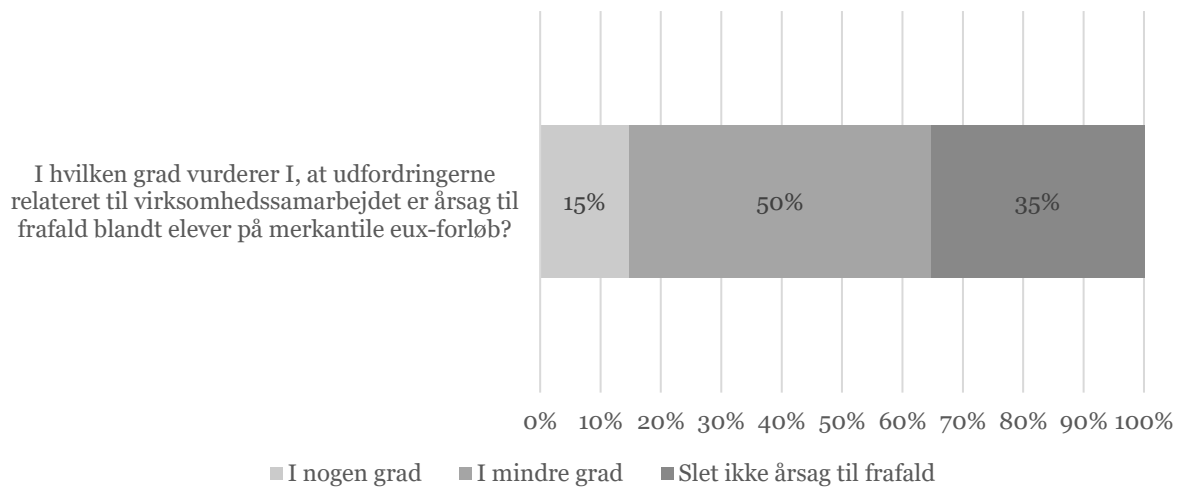
Note: N=16.

Figur 8. Planlægger I andre praktikpladsaktiviteter end de nævnte i fremtiden?



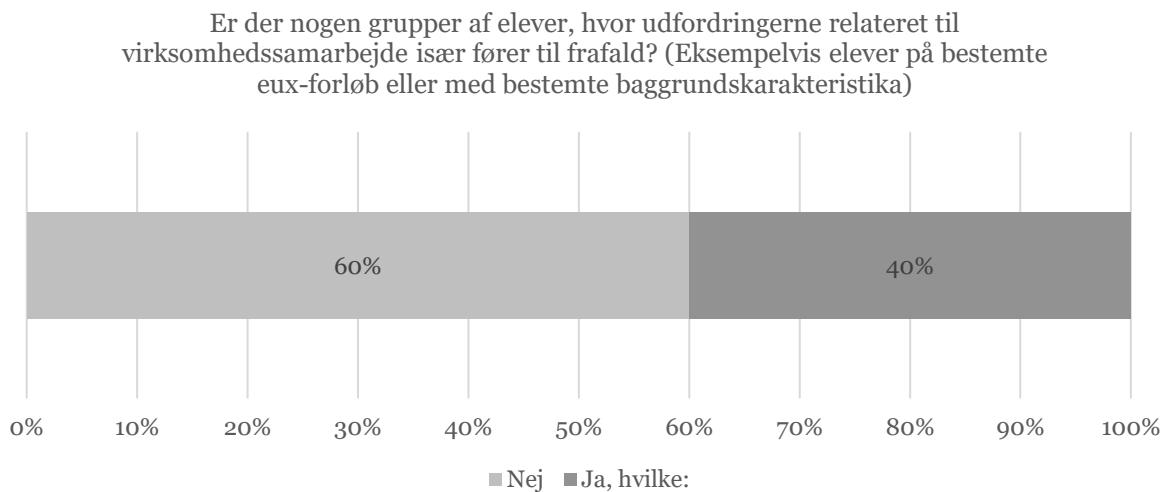
Note: N=34.

Figur 9. Udfordringer relateret til virksomhedssamarbejde



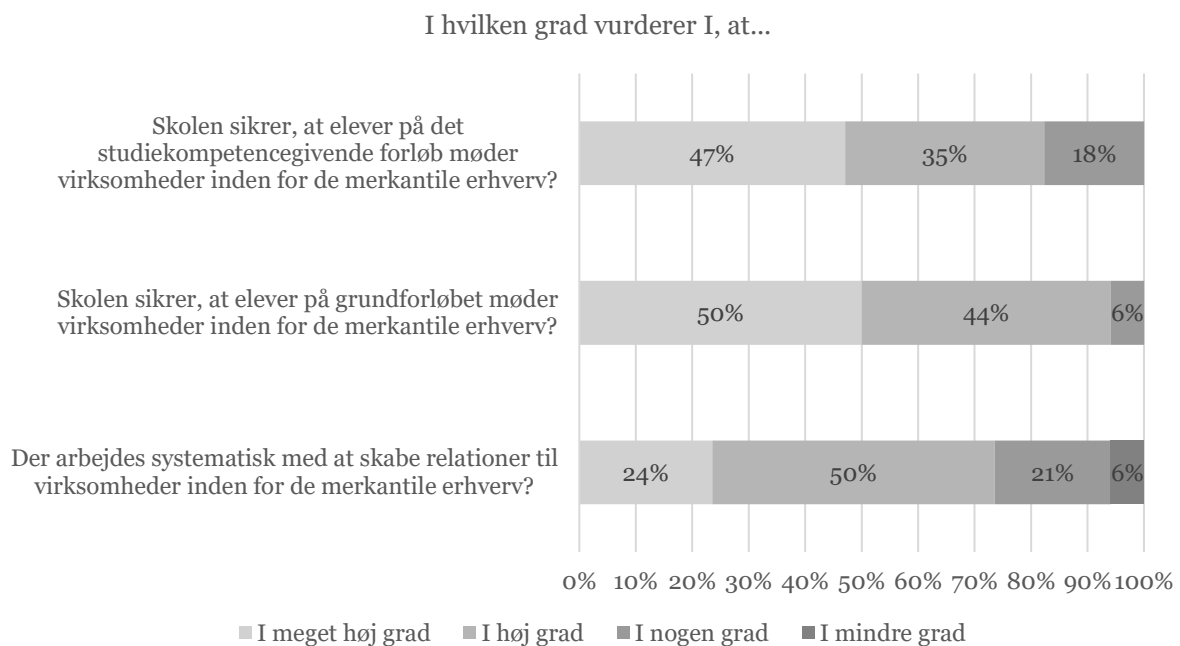
Note: N=34.

Figur 10. Er der nogen grupper af elever, hvor udfordringerne relateret til virksomhedssamarbejde især fører til frafald? (Eksempelvis elever på bestemte eux-forløb eller med bestemte baggrundskarakteristika)



Note: N=5.

Figur 11. I hvilken grad vurderer I, at...



Note: N=34.

Figur 11. Hvordan arbejder I med at skabe relationer til virksomheder i de merkantile erhverv?



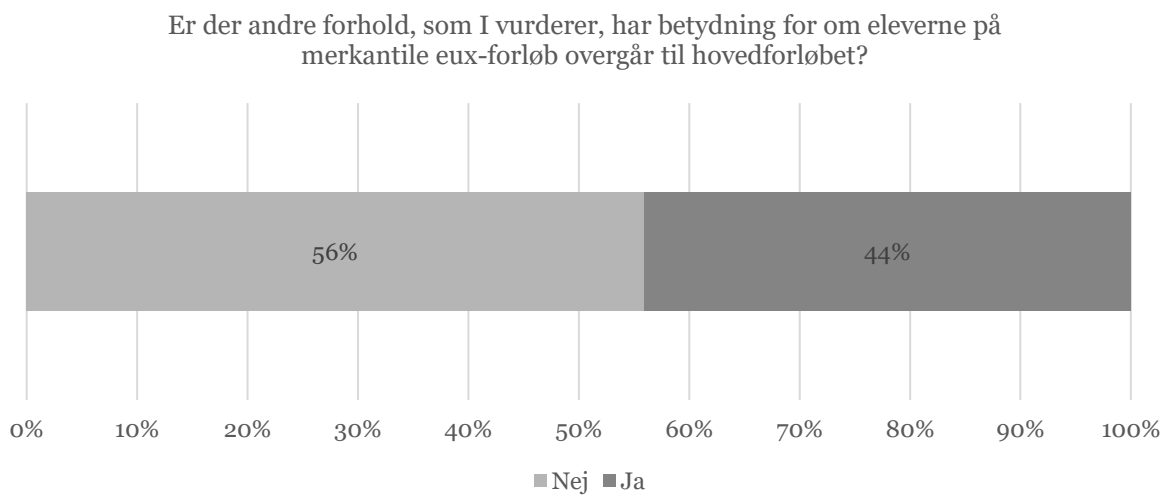
Note: N=32.

Figur 12. Hvordan er skolens virksomhedssamarbejde organiseret?



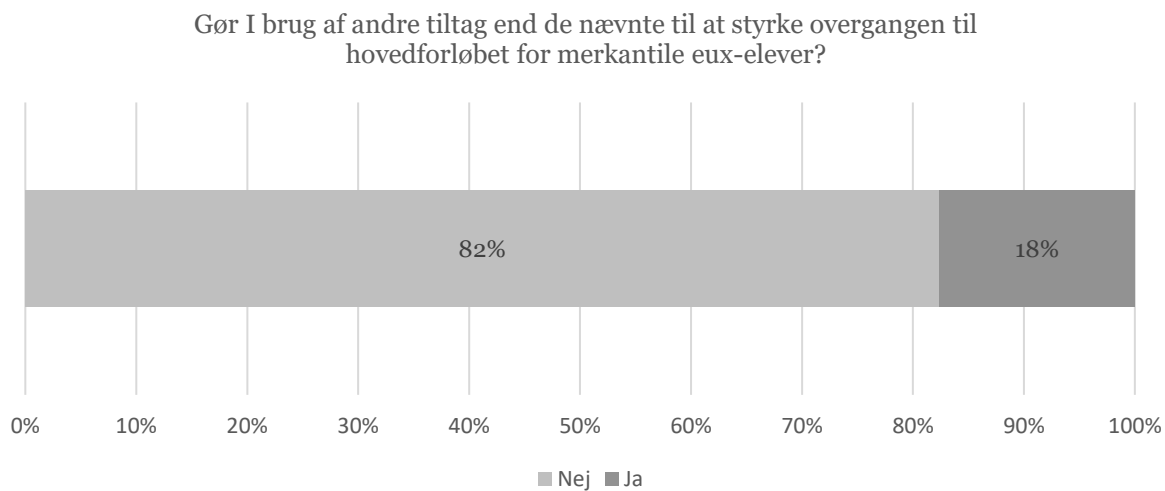
Note: N=34.

Figur 13. Er der andre forhold, som I vurderer, har betydning for om eleverne på merkantile eux-forløb overgår til hovedforløbet?



Note: N=34.

Figur 14. Gør I brug af andre tiltag end de nævnte til at styrke overgangen til hovedforløbet for merkantile eux-elever?



Note: N=34.