

Skoleeksempel: Bobilturisme – til nytte eller irritasjon?

Erlend Eggen

«Samarbeidet gir en unik mulighet til å bidra til videregående skole med relevant underlag i undervisningen samtidig som vi får presentert oss og en del av vår virksomhet. I tillegg ga funnene til elevene ny læring for oss. Det er det vi kan kalle et kinderegge.»

Uttalelsen over kommer fra oppdragsgiver Moss Havn etter at 70 Vg1-elever fra Kirkeparken videregående skole hadde levert sine løsninger på oppdraget. Et godt eksempel på gjensidig nytte for både lærere, elever og samarbeidspartner!

Bakgrunnen for samarbeidet

Tre faglærere i matematikk 1T på Kirkeparken vgs ønsket å utvikle et oppdragsbasert undervisningsopplegg i samarbeid med en lokal aktør. Totalt 70 elever skulle delta, og det måtte være enkelt for elevene å komme seg dit undersøkelsene skulle gjøres. Skolen kartla derfor hvilke samarbeidspartnere som befant seg i nærheten og sendte deretter ut spørsmål om samarbeid til en rekke virksomheter nær skolen i håp om å få napp et av stedene. Moss Havn, som ligger ti minutters gange unna skolen, ga positiv respons på henvendelsen.

Moss Havn hadde i flere år hatt videregående skoler på «tradisjonelle» bedriftsbesøk, der de hadde holdt en presentasjon for elevene og vist dem rundt. De ønsket imidlertid mer interaksjon med elevene og så derfor på henvendelsen fra skolen som en mulighet til å få til nettopp dette. Samtidig la samarbeidet bedre til rette for at de kunne bidra med samfunns- og dagsaktuelle utfordringer til undervisningen.

Oppdraget

Moss Havn eier og drifter en bobilhavn lokalisert på Alfabrygga i Moss kommune. Den består av 17 helårsplasser og et servicesenter som er åpent i sommerhalvåret. Turisme har både positive og negative effekter, og Moss Havn ønsket hjelp av elevene til å beskrive og kvantifisere noen av effektene av å ha bobilturister i havna. Overskriften på oppdraget ble derfor *Analyser virkningene av bobilhavna i Moss som turistmål*, med ønske om at elevene blant annet skulle kartlegge de økonomiske effektene for forretningene i nærheten, hvor gjestene kom fra, hvorfor de valgte å stoppe i Moss og foreslå tiltak som ville gi et enda bedre tilbud til turistene.

Gjennomføringen

Undervisningsopplegget ble gjennomført i løpet av tre dager. Den første dagen gjennomførte elevene en økt på 90 minutter der de ble delt i grupper, valgte hvilken problemstilling de ville gå inn i, planla hvordan de skulle gjennomføre arbeidet og bestemte hvilket format de ønsket å presentere løsningen sin i.

På dag to hadde elevene nye 90 minutter til rådighet, og de brukte tiden på å gjennomføre sine undersøkelser ved bobilhavna. Blant annet snakket elevene med turistene og fikk informasjon om hvilke steder de besøkte, hvor mye penger de la igjen og hvilke ytterligere tilbud de kunne tenke seg. Andre var i kontakt med Fiskebasaren og Rema 1000, som er butikkene som ligger nærmest bobilparkeringen, og undersøkte hvordan de vurderte nytteverdien av turismen. Noen elever registrerte antall biler på parkeringen til ulike tider, mens andre så på registreringsnumre og kalkulerte reiseavstand.

Den siste dagen hadde elevene seks timer til rådighet, og tiden ble brukt på å analysere dataene de hadde samlet inn sammen med tallmateriale fra Moss Havn knyttet til belegg, utgifter og inntekter. De jobbet også med å utarbeide kalkyler for utvidelse av servicetilbudet og lage presentasjoner med sine løsninger på oppdraget. Daglig leder for Moss Havn og leder av Moss i Sentrum var til stede for veiledning gjennom dagen.

Elevene konkluderte med at bobilhavna er et positivt tiltak for å trekke turister til Moss, og at det er god bruk av areal for både kommunen og privat næringsliv, ettersom den genererer inntekter for begge parter. Beliggenheten og tilbudene i området gjør det enkelt for besøkende å dra nytte av byens fasiliteter. Elevene kom blant fram til at mange av turistene benytter seg av flere av restaurantene i området. Videre anbefalte elevene Moss Havn å se nærmere på mulighetene for utleie av fiskestenger og kajakk.

Utbyttet av samarbeidet

Etter gjennomføringen fikk elevene anledning til å si noe om det de hadde vært med på:

Jeg visste ikke at det var en bobilhavn i Moss, men det vet jeg jo nå. Jeg synes det har vært et fint opplegg, og vi har fått utforsket litt mer om hva turistene får tilbudt og hva de bidrar med til Moss kommunes økonomi.



Daglig leder i Moss Havn gir elevene en innføring i bedriften. Foto: Moss Havn



Veiledning med Moss Havn og Moss i Sentrum. Foto: Moss Havn

Læreren uttalte:

Dette prosjektet har gitt elevene en unik mulighet til å undersøke og forstå betydningen av bobilturismen for Moss kommunes økonomi. Gjennom sine undersøkelser har de fått førstehåndsinformasjon fra både aktører i industrien og bobilturistene selv, noe som har bidratt til en bredere forståelse av temaet. Dette vil uten tvil være verdifullt for deres videre utdanning og karriere.

Oppdragsgiver Moss Havn fikk presentert virksomheten og engasjert elevene faglig, samtidig som elevenes arbeid ga dem nyttig informasjon knyttet til den videre driften av bobilhavna. Både skolen og samarbeidspartneren opplevde samarbeidet som positivt og fortsatte samarbeidet med et nytt oppdrag påfølgende skoleår. For Moss Havn er det interessant å få innspill fra ungdommen, samtidig som de ser på samarbeidet som en del av sin langsiktige omdømmebygging.



Moss bobilhavn. Foto: Moss Havn

