



Akademikere skaber vækst i private virksomheder

68 fortællinger om et Danmark i udvikling

Akademikere skaber vækst i private virksomheder



**68 fortællinger om et
Danmark i udvikling**

Indholdsfortegnelse



Forord 6

IT & Teknologi 8

Jeg er HR-afdelingen	10
Cand.mag. i italiensk åbner døre via partnerskaber	12
Cand.control i vækstvirksomhed	14
Akademiker skaber overskud hos kreative Cape Copenhagen	17
Tilskudsjob endte med chefstilling	20
Humanist blandt it-folk	22

Konsulent, Undervisning & Rådgivning 8

Cand.mag og radiojournalist bliver nyt konsulentansigt hos Cision	28
Drømmejob og drømmekandidat fandt hinanden	29
Magister holder idéerne i snor	30
Den antropologiske tilgang styrker både rådgivning og salg	32
Præst i nye klæder	35
Filosof styrker kommunikationen i Esbjerg Erhvervsudvikling	36
Pusvika får PA med livserfaring	39
Videnpilot i strategisk nøglerolle	43
Cand.merc'er skal udvikle spejderne	44
Scient.pol'er sikrer kvaliteten	46
Flakkebjerg Efterskole har fået ekstra højde til loftet	48

Filosof slår sine folder i den journalistiske verden	52
Ung arkitekt skaber visualisering for kunderne	55
Stifinder for Næstved Rygcenter	56
Videnpiloten har hjertet med	58

Design & Arkitektur 60

Arkitekter løfter salget	62
Designvirksomhed havde brug for akademisk assistance	64
Projektkontrakt var vejen ind i Arealplan	65
Akademiker bygger bro i den kunstneriske branche	66
Landskabsarkitekt kan ikke bare tegne, men også markedsføre	68
Fra Socialministeriet til designvirksomhed	70

Produktion, Salg & Detail ... 72

Farmaceut til ledelsesopgaver og strategi	74
Cand.merc'er bidrager til øget omsætning	75
Akademiker skaber ny fortælling om Tante T	78
Akademiker løfter design, branding og analyse hos sildeproducent	80
Det slår gnister ned ad gangene, når en akademiker kommer ind i virksomheden	82
Ren succes med videnpilot hos BioKube	84

VinoVenue ansætter sociolog	86
Det er nu, man skal ansætte en djøfer	87
Cand.mag. forsyner Provas med ord	90
Nye kompetencer til innovation	93
Det hele begyndte med et eksportprojekt	96
Videnpilot er en afgørende brik i Allesøe Specialmaskiner	98
Julie & kompagniets opskrift på vækst: Leg, strategiudvikling og mod til at ændre koncepterne	101
Magister sprang over hækken	104
Fra folkeret til Feel Good Business	106
Statskunstkaber valgte bevidst en mindre privat virksomhed	108
Indkøbsassistent med licens til at avancere	110
Antropolog bidrager til produktudvikling i Novo Nordisk	113
Shippingbranchen har fået øjnene op for akademikere	114
Ulrik fik vores web-kommunikation op at flyve	115
Videnpilot fik sat gang i webshoppen	116
I JVKVinduer er der et godt udsyn til udviklingsmuligheder og vækst	118
Cand.merc'er med den helt rette energi	120
Akademiker giver struktur i The Bagel Co	121
Erhvervsøkonom er flødeskummet på firmakagen	122

Turisme, Hotel & Restauration 124

Akademiker i hotelbranchen	126
Akademiker skaber vækst på havnen	128
Turistbranchen blev startskud for jurist	131
Humanist sætter skub i erhvervsturismen	132
Humanistisk brandmanager i restaurationsbranchen	134
Videnmedarbejder gav Vilcon et skub i den rigtige retning	137

Håndværk & Byggeri 140

Byggebranchen får hårdt brug for akademikere	142
Astrid sparker 100 døre ind om dagen med hjemmesiden	144
Hylende morsomt at være eneste akademiker og kvinde i en håndværkervirksomhed	146
Her sander jeg ikke til	149
Videnpilot blev direktør	150
Videnpilot hjalp os gennem krisen	152
Fra forkontor til økonomidirektør på tre år	154
Hvis man vil drive en innovativ virksomhed, så skal man ansætte en akademiker	158
Nu sker der noget, når vi holder møde	160

Forord



Akademikere skaber vækst i små og mellemstore virksomheder – det er dokumenteret viden. Men virksomhederne skal have hjælp til at åbne øjnene og døren for det vækstpotentiale, der ligger i at ansætte en akademiker. Og akademikere skal have hjælp til at se sig selv i en mindre virksomhed.

Udfordringen er, at alt for mange af de mindre virksomheder i Danmark ikke har ikke tradition for at ansætte højtuddannede medarbejdere. Akademikerne og de mindre virksomheder finder derfor ikke hinanden af sig selv. De har behov for hjælp til at mødes.

Virksomhederne skal hjælpes til at åbne øjnene for vækstpotentialet i at få en akademiker ind i virksomheden, og akademikernes skal hjælpes til at se de mindre virksomheder som en karrierevej.

Det koster Danmark dyrt ikke at gøre noget. Både når det kommer til vækst, udvikling og produktivitet fremgang.

Der skal skabes nye job gennem den direkte dialog, og der skal bygges bro mellem virksomheder og akademikere gennem kvalificeret matcharbejde og

udvikling af bedre, mere enkle erhvervsstøtteordninger, der gør det muligt for virksomhederne at ansætte akademikere.

Som inspiration til dette arbejde har vi samlet 68 fortællinger fra det virkelige liv, som giver et dækkende billede af mangfoldigheden og værdien i det konkrete møde mellem virksomhed og akademiker.

Fortællingerne viser på hver deres måde, hvordan samspillet mellem akademikerens kompetencer og virksomhedernes vækst- og udviklingsbehov løfter virksomhederne videre fremad.

På de kommende sider kan du læse om, hvordan dette sker i praksis over hele landet og i et bredt udsnit af brancher. Særligt i de brancher, hvor der traditionelt kun er få akademikere ansat. Det gælder fx brancher som detail, service

og håndværk. Fælles for disse brancher er, at de kan hente en stor produktivitetsgevinst ved at styrke opgaveløsningen indenfor så forskellige områder som organisationsudvikling, eksport, markedsføring og produktudvikling. Alle sammen områder, hvor akademikere kan levere.

Det er det vigtige budskab, som Akademikerkampagnen og kampagnens samarbejdspartnere udbreder til virksomheder og højtuddannede i hele landet og som er givet videre i denne casesamling.

I hver fortælling er angivet ophavskilden og vi retter en stor tak for disse bidrag fra vores samarbejdspartnere.

God læselyst

Akademikerne



IT & Teknologi



It og teknologibranchen er kendetegnet ved specialister, der er rigtig dygtige til at udvikle it løsninger, men sjældent har blik for strukturering af den daglige drift og de administrative processer.

It- og teknologi virksomhederne udbyder unikke produkter og ydelser med en stadig større efterspørgsel i en teknologisk udvikling, der foregår i turbofart, og det er derfor en branche i hastig vækst. Vækst kræver struktur og planlægning for at være en positiv udfordring for både ledelse og medarbejdere. Men ofte kan det knibe med at have styr på den organisering, der danner platform for en sund vækst – og der er behov for at tilføre nye kompetencer, der kan tage sig af den opgave.

Flere af fortællingerne illustrerer virksomheds-ejerens umiddelbare behov for overblik, behov for hjælp til strukturering af administrationen og ikke mindst behov for ledersparring – og viser hvordan en akademikers ankomst til virksomheden har gjort den afgørende forskel.





Jeg er HR-afdelingen

◇◇◇◇◇◇◇◇ Kilde: Djøf

For juristen Gitte Sauerberg udviklede en tur hos zoneterapeuten sig til et job som HR-ansvarlig i **Codehouse, en mindre IT-virksomhed.**

"Codehouse er sådan en rigtig nørdet IT-virksomhed, som laver websites for store kunder - blandt andet Pandora og LEGO. Vi er cirka 30 ansatte og ligger på Vesterbro i København. Det er et yngre selskab, som primært er mænd. Vi er kun fem kvinder og næsten alle er IT-folk."

Kvindelig jurist blandt it-nøder

"De er meget nørdede, og derfor har de også brug for nogen, som kan gøre tingene ikke-nørdede. De kalder sig selv nørder på hjemmesiden, så det er ikke et skældsord."

Her er selvfølgelig bordfodbold og et billardbord. Jeg sidder faktisk lige ved siden af billardbordet."

En jobåbning i Codehouse

For Gitte Sauerberg var det et besøg hos zoneterapeuten, som blev hendes indgang til jobbet.

"Jeg var til zoneterapi, og min zoneterapeuts veninde kom tilfældigt forbi. Vi talte om, at jeg ledte efter et job, hvorefter hun sagde: 'Du kan da bare få mit'."

"Hun var nemlig ved at starte op som selvstændig og havde egentlig lidt dårlig samvittighed over at skulle stoppe, for hun havde været superglad for at være i Codehouse. Derefter var jeg til møde herinde med ledelsesgruppen, og nu er jeg ansat. Jeg har hverken skrevet ansøgning eller sendt CV."

Alsidig opgaveløsning

Gittes arbejdsopgaver omfatter hele HR-palletten. "Alt HR er mig – jeg er HR-afdelingen. Jeg står blandt andet for kontrakter, rekruttering, personalepolitikker og strategisk udvikling, men der er også masser af mere praktiske opgaver – for eksempel julegaver til medarbejderne. Jeg sidder også med alt omkring forsikringer og aftaler om selve huset."

Det er meget alsidig jura, og jeg fornemmer at alt, hvad der handler om aftaler i det hele taget, kommer snigende, nu når man har en jurist i huset. Så faktisk bruger jeg min uddannelse langt mere end tidligere og meget mere bredt."

Og Gitte ser da også store fordele i at arbejde i en mindre virksomhed.

"Jeg kommer hele vejen rundt. Det er sjovt. Og når man er et lille sted, så har man stor mulighed for at få indflydelse. Det der virkelig er fedt ved det her job, er at jeg får mulighed for ledelse, da jeg indgår i virksomhedens ledelsesgruppe. Netop på det punkt skal man som djøfer se potentialet i mindre virksomheder."

**” Når man er et lille sted,
så har man stor mulighed
for at få indflydelse ”**

Gitte Sauerberg



Ansættelse:

Ordinær

Virksomhed:

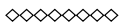
*Codehouse, IT-konsulenthus
som bl.a. laver websites*

Akademisk uddannelse:

Cand.jur.

i

Cand.mag. i italiensk åbner døre via partnerskaber



Kilde: Magisterbladet

Da Catrine Enna Bay blev færdig som cand.mag. i italiensk, var der ikke mange job at søge, så for hende var det oplagt at søge uopfordret.

"Timing'en var perfekt i forhold til Milestone Systems, som var det første job, jeg fik gennem en uopfordret ansøgning, men det handler også om en portion frækhed og i høj grad om at gøre fodarbejdet ordentligt og finde ud af, hvad virksomheden lige står og mangler. Bedst er det, hvis man kan slå til, inden der er lavet en reel stillingsbeskrivelse, så man selv kan være med til at præge stillingen."

Facebook blev indgangen til et nyt job

Da Catrine søgte nyt job efter sin barselsorlov blev hun inspireret af at se, hvordan virksomheder bruger Facebook.

"Det gjorde mig nysgerrig, da jeg i høj grad er netwerker, og i min søgning dukkede **Komfo** op. Komfo er en del af Facebooks partnerprogram og har udviklet Komfo Platform til større virksomheder og offentlige organisationer, der gerne vil have succes på de sociale medier."

Eftersom Catrine tidligere har arbejdet med salg af software og it-systemer og med opbygning af forhandlerstruktur og partnerprogram, så besluttede hun sig for at søge uopfordret og byde ind med den viden og erfaring. I Komfo var man netop begyndt at overveje at sælge via partnere og forhandlere, men der var ingen erfaringer med det i virksomheden.

” Jeg ved, hvordan man får en virksomhed til at vokse med partnere ”

Catrine Enna Bay

"Der var helt klart interesse for det, jeg kunne, men timingen var ikke helt perfekt – de ville gerne vente nogle måneder. Derfor foreslog jeg at starte i løntilskud i tre måneder. På den måde fik vi enderne til at mødes, og vi blev hurtigt enige om, at jeg skulle fortsætte i en normal ansættelse."

Catrine er ikke den der ved mest om sociale medier, men til gengæld har hun en vigtig viden, som er afgørende for Komfos vækst – nemlig opbygningen af partnerskaber.

"Jeg er en af de få i Komfo, der ikke kommer med en massiv viden om sociale medier – de andre har fx skrevet speciale om Facebook, så det har været en stejl læringskurve for mig."

"Til gengæld kender jeg hele processen med opbygningen af partnerskaber fra tidligere job. Jeg ved, hvordan man får en virksomhed til at vokse med partnere, og jeg kender tidshorisonten, faldgruberne og succeskriterierne."

"Lige nu har vi fået gang i partnerrelationer i Danmark og har udvidet til Sverige, Holland, England, Spanien og Sydamerika, og der er mange flere partnere og lande på vej. Der er sidenhen blevet ansat en mere, der arbejder med partnerstrukturer, primært i Danmark."



Ansættelse:

Løntilskud og derefter ordinær ansættelse

Virksomhed:

Komfo ApS, Selskabets formål er at udvikle og sælge it-applikationer

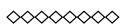
Akademisk uddannelse:

Cand.mag. i italiensk fra Københavns Universitet



Humor og de rigtige kompetencer indenfor erhvervsjura, undervisning, økonomi og internationale arbejdsmarkedsforhold har været afgørende for, at cand.merc. i strategi, organisation og ledelse fra CBS Michael Mortensen (th) fik ansættelseskontrakt med Jens Skyum Bros (tv) kreative iværksætterfællesskab, TV Graphic ApS på den københavnske stenbro.

Cand.control i vækstvirksomhed



Kilde: Akademikerkampagnen

Med Akademikerkampagnens hjælp fandt ung kreativ iværksættervirksomhed ressourcer til vækst. Han hedder Michael, er uddannet på CBS og tidligere gymnasielærer med flair for både leg, humor og disciplin

"Vi er sådan nogle iværksættere, der ser enormt meget op til Google. Vores drøm er at skabe det dér sted, hvor man hygger sig og har plads til store armbevægelser. Det har så bare vist sig at kræve enormt meget organisering..."

Som mange iværksættere er Jens Skyum Bro, medejer i den kreative vækstvirksomhed **TV Graphics ApS**, overrasket over mængden af kedsommelige pligter og forventninger, der følger med livet som selvstændig. Risikovilje og salgbare kompetencer besad han og to kolleger fra TV3 i rigt mål, da de for seks år siden droppede lønmodtagertrygheden og sprang ud som selvstændige udbydere af grafiske designløsninger til tv-underholdning. Virksomheden leverer i dag grafik til 500 underholdningsshow og sportsbegivenheder årligt i både Danmark og Tyskland, herunder samtlige Superliga-kampe, indsamlingsshow og X-Factor-programmer på de dansk-sprogede kanaler.

Bedre styr på økonomien

"På rigtig mange punkter er vi jo nogle drengerøve," griner Jens Skyum Bro.

Han indrømmer blankt, at det hidtil har knebet med lyst og kompetencer til det administrative; betalingsfrister, aktiver, passiver, skattefradrag, kontraktjura, fakturering mv.

"Dér har vi faktisk præsteret at få fire bøder på en gang for at aflevere årsregnskab for sent. Vi betaler, hvad vi skylder, men havde så heller ikke styr på, hvem der skyldte os."

Men dette administrative åg blev han i høj grad lettet for, da TV Graphics i sommer ansatte controller Michael Mortensen, cand. merc. i strategi, organisation og ledelse fra CBS.

Bedre styr på tilgodehavender og kontrakter

Stilfærdig smilende nikker han til Jens Skyum Bros forklaring. Likviditeten sejlede mildest talt, det husker han udmærket:

"Noget af det første jeg blev mødt med, var tilgodehavender på sammenlagt en mio. kr. **"De er sindssyge!"**, tænkte jeg. For mig er det stadig svært at fatte, at man kan have så travlt med sin kerneydelse, at man ikke lige når at samle en million op."



” Michael har virkelig tilført noget, vi måske ikke helt vidste, vi manglede. Et overskud af viden, disciplin og struktur ”

Jens Skyum Bro

Det første halve år i jobbet har Michael Mortensen haft travlt med at skabe orden i TV Graphics kreative kaos. Sin erhvervsjuridiske baggrund har han haft god brug for, bl.a. til at udfærdige professionelle kundekontrakter, sætte sig ind i tysk arbejdsmarkedslovgivning og ansætte tyske medarbejdere. Tyskland er nemlig det pt. største vækstmarked for den lille københavnske virksomhed. Alt i alt finder han det spændende, meningsfuldt, udfordrende og sjovt sådan at være med til at opfostre en virksomhed.

”Jeg får jo stort set alle mine kompetencer i spil,” som han siger.

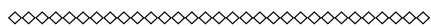
TV Graphic har nu fået mere viden, disciplin og struktur

Jens Skyum Bro synes, at han og TV Graphic har lært meget af den proces, der førte til ansættelsen af Michael Mortensen.

”For halvdelen af siden ville jeg nok have sagt, ”hvad skal vi med sådan én? Det er da spild af penge. Men Michael har virkelig tilført noget, vi måske ikke helt vidste, vi manglede. Et overskud af viden, disciplin og struktur. Nu mangler vi bare

at få ansat nogle flere dygtige tv-grafikere, så virksomheden kan vokse på det tyske marked.”

Et match, som foregik i tæt samarbejde med Akademikerkampagnens konsulenter, der dels hjalp den unge virksomhed med at identificere sine mangeartede behov, dels hjalp med at udvælge kandidater. En proces, Jens Skyum Bro udtrykker stor tilfredshed med, for det er ofte vanskeligt i en lille virksomhed at finde ressourcerne til at overskue udbuddet af højtuddannet arbejdskraft og derpå finde lige præcis den profil, der kan generere nye ressourcer til videreudvikling af virksomheden.



Ansættelse:
Videnpilot



Virksomhed:
TV Graphic, Grafiske designløsninger til tv-underholdning

Akademisk uddannelse:
Cand.merc. I strategi, organisation og ledelse

Akademiker skaber overskud hos kreative Cape Copenhagen

◇◇◇◇◇◇◇◇ Kilde: Akademikerkampagnen

Med sine nystrøgne skjorter, excelark og "djøf-credability" skaber cand. merc. Nikolaj Fjord arbejdsro, kontinuitet og nyt overskud i den kreative vækstvirksomhed Cape Copenhagen.

Fordelene ved at lægge løn, budgetter, fondsansøgninger og branchetal i hænderne på en ægte excel-fan kan direktør Brian Meidell opregne masser af.

"Til møder i Vækstfonden har det f.eks. været rigtig godt at have én med, der taler flydende regnskab," som han siger med et anerkendende nik mod cand. merc. i finance & strategic management Nikolaj Fjord, som spil-udvikler-virksomheden Cape Copenhagen ApS i begyndelsen af 2014 ansatte som direktionsassistent og økonomiansvarlig.

Drengedrøm opfyldt på trods

"Nikolaj låner os sin DJØF agtige credability," forklarer direktøren henslængt i en genbrugssofa af brunt læder.

At der er udtalte kulturforskelle på den konsulentbranche Nikolaj Fjord er rundet af og de knap 40 kreative ildsjæle, der befolker Cape Copenhagen i Jorks Passage midt i København, joker de en del om i direktionen. Selv oplever kandidaten sit job som en drengedrøm, der mod forventning er gået i opfyldelse.

"Som alle andre drenge drømte jeg engang om at udvikle spil. Men det kræver jo, at man kan tegne eller programmere," som han siger. "Eller som jeg, lette hverdagen for de kreative ildsjæle, der smitter alle omkring sig med en entusiasme, du ikke finder andre steder."

fortsættes →



Inspireret af konkurrerende virksomhed

Siden februar 2014 har Nikolaj Fjord bl.a. fungeret som ledelsens strategiske sparringspartner i Cape Copenhagen. En rolle, akademikere i mindre virksomheder, ofte udfylder med success. Han har bl.a. strømlinet de administrative procedurer og skabt nyt kreativt og økonomisk overskud til kerneopgaven: At udvikle spil til forskellige platforme.

"Før Nikolaj var vi ganske enkelt for pressede," erkender direktøren.

"Nikolaj faldt virkelig på et tørt sted. Egentlig har vi savnet én som ham i flere år. Men hvor finder man lige sådan én?"

Brian Meidell valgte at søge inspiration hos en konkurrerende kreativ virksomhed, der netop med stor success havde ansat en CBS-uddannet økonomiansvarlig.



” Et ekstra plus, vi slet ikke havde set komme, er Nikolajs enorme netværk ”

Brian Meidell



"Jeg spurgte bare ligeud, om ikke han kunne finde en Michael Karlsen til mig," siger direktøren, der efter få uger havde tre håndplukkede kandidater at vælge imellem.

"Den faglige værktøjskasse sagde Michael Karlsen jo god for, så vi kunne koncentrere os om at finde dén af de tre, vi klikkede bedst med menneskeligt," siger han.

Nye relationer som sidegevinst

Sammen med Brian Meidell og virksomhedens to øvrige stiftere Tobias Thorsen og Peter Holm er Nikolaj Fjord i dag del af virksomhedens ledelse. Og klart dén af de fire ledere, der stryger sine skjorter pæneste, griner Brian Meidell.

"Et ekstra plus, vi slet ikke havde set komme, er Nikolajs enorme netværk. Han kender altid nogen i de virksomheder, vi arbejder sammen med," siger direktøren.

Netværk er da også et kardinalpunkt for Nikolaj Fjord. "F.eks. var det jo kun fordi, jeg kendte Michael Karlsen gennem studiekammerater fra CBS, at jeg blev foreslået til jobbet her" som han siger.



Ansættelse:
Ordinær

i

Virksomhed:
Cape Copenhagen,
Spil-udvikler-virksomhed

Akademisk uddannelse:
Cand.merc.

Tilskudsjob endte med chefstilling



Kilde: Djøf

For Finlay Napier var et år i løntilskudsstilling i et mindre firma affyringsrampe til et job som salgschef samme sted.

Finlay Napier blev ansat i IT-konsulentfirmaet **Lund&Bendsen A/S** i løntilskud på baggrund af sin brug af sit LinkedIn-netværk, hvor han skrev, at han søgte nye udfordringer. Finlay fik en del gode tilbagemeldinger – det resulterede i to møder med virksomheder. Det ene var Lund&Bendsen A/S.

"På mødet spurgte jeg meget ind til, hvad de lavede, og hvad deres udfordringer var. Fordi jeg så kunne gå hjem og lave en business case, hvor jeg fortalte, hvad jeg ville gøre, hvis jeg skulle arbejde for dem. Jeg fortalte blandt andet, at jeg ville afsøge nye markeder og afprøve nye forretningsidéer."

"Jeg tror også, at jeg imponerede dem lidt ved at bidrage med noget metode og struktur til salget og forretningsudviklingen. De endte med at ansætte mig i løntilskud på baggrund af casen. Det betød, at de fik støtte til min løn i et år. Nu har de så ansat mig som salgschef uden tilskud."

” Jeg er meget proaktiv i forhold til at få løst opgaverne. Det virker godt i en mindre virksomhed ,,

Finlay Napier

Krav på opfølgning

"Jeg startede med at skrive ind i kontrakten, at vi på en specifik dato halvvejs i forløbet skulle have et møde om, hvorvidt jeg skulle fortsætte i stillingen, når løntilskuddet stoppede. Vi holdt også andre statusmøder undervejs. Jeg lagde altid vægt på, at jeg var superglad for at være der, og at jeg gerne ville vide, hvad de ville med mig. Det viste sig, at de også var glade for mig. Jeg var kommet så langt ind i jobbet, at direktøren simpelthen ikke kunne undvære mig", fortæller Finlay.

Kemi og gode resultater

Finlay bevidste på kort tid, at han kunne skabe resultater i virksomheden. "Vi havde blandt andet opstillet nogle salgsmål, og dem havde jeg nået, så det så godt ud. Det betød også meget, at der var og er god kemi og at jeg er meget proaktiv i forhold til at få løst opgaverne. Det virker godt i en mindre virksomhed."



Ansættelse:

Løntilskud og derefter ordinær ansættelse

Virksomhed:

Lund&Bendsen A/S, IT-konsulentfirma

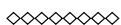
Akademisk uddannelse:

Kandidat i virksomhedsstuder og psykologi fra RUC

i



Humanist blandt it-folk



Kilde: Akademikerkampagnen

Gevinsten kan være stor ved at satse mere målrettet på kommunikation. It-konsulenthuset **Codehouse ville fremtidssikre ordrebogen og ét af tiltagene var at ansætte cand. mag. i dansk og kommunikation Tommy Panduro.**

Codehouse er et it-konsulenthus med ca. 30 ansatte, der beskæftiger sig med webbaserede forretnings-løsninger. Konsulenthuset har eksisteret siden 2000, og i 2008 valgte de at satse mere på den strategiske kommunikation ved at ansætte Tommy Panduro, cand.mag. i dansk og kommunikation, som studentermedhjælper. Da Tommy blev kandidat, blev han fuldtidsansat hos Codehouse.

"Vi havde brug for at finde en måde at profilere os på, og vi havde brug for mere, end hvad vi selv var i stand til på det tidspunkt. Tommys ansøgning var meget, meget frisk- og udfordrende, egentlig. Og så var han i afslutningsfasen af sit studium,

hvilket var perfekt for os. I første omgang ville vi gerne finde ud af, om det var den vej, vi skulle gå, og så var det godt med en studentermedhjælper. Men hvis det var rigtigt for os, skulle det gerne udmønte sig i en fastansættelse", siger Sebastian Winslow, administrerende direktør for Codehouse Denmark.

Strategisk kommunikation og meget mere til

"Jeg står for al intern og ekstern kommunikation, og det er lige fra at sætte et navneskilt på postkassen, da vi flyttede, til at lave kampagner og kundebreve".

” Vi havde brug for at finde en måde at profilere os på, og vi havde brug for mere, end hvad vi selv var i stand til på det tidspunkt ”

Sebastian Winslow



"Jeg har også lavet manualer fyldt med technical writing til nogle af vores produkter. Og så er mine arbejdsopgaver blevet udvidet noget, i og med mine kolleger har haft temmelig travlt på det seneste, og så har jeg kunnet hjælpe til på nogle af deres projekter", fortæller Tommy og uddyber:

"Strategisk kommunikation i et it-kon-sulenthus foregår vel i bund og grund på samme måde som strategisk kommunikation andre steder. Man har et produkt eller nogle ydelser og man har en målgruppe, som man gerne vil ramme, og så kan man forsøge at tænke over, hvilke medier eller kanaler, man kan bruge for at nå den målgruppe. Og hvordan man får det hele tænkt sammen i et samlet billede. Det er lige fra den visuelle til den sproglige profil.

"Vores målgruppe er beslutningstagere på it-området i virksomhederne, og det betyder selvfølgelig også, at det ofte bliver lidt teknisk."

Her får jeg lov til det hele

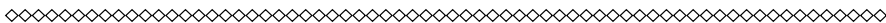
"Da jeg var ved at være færdig på studiet, havde jeg faktisk en forestilling om, at jeg skulle arbejde på et bureau, men jeg fandt hurtigt ud af, at bureauverdenen er meget opdelt: Man har tekstforfattere på den ene side og så har man den kreative/grafiske afdeling på den anden. Jeg ville gerne have fingre i begge dele, og så skulle jeg hverken sidde på et bureau eller sidde i en virksomhed med en kæmpestor marketingafdeling, for så havde jeg kun fået lov til tekstforfatterdelen."

fortsættes →



” Man lærer at kunne tage fat om en problemstilling og så bryde den ned i nogle komponenter, der er til at arbejde med på en fornuftig måde ”

Tommy Panduro



"Men her får jeg lov til det hele, og det synes jeg er helt fantastisk. Og så kan jeg samtidig få lov til at lave nogle helt andre opgaver, fx bidrage til nogle kundeprojekter. Det er sjovt, at man kan få lov til at agere i mange forskellige typer roller."

Sebastian Winslow var med til at bestemme, at Tommy skulle fastansættes og ifølge Sebastian har Tommys tilstedeværelse har kunnet mærkes i Codehouse.

"Vi er blevet mere synlige på mange forskellige måder. I det små, så har vi nu ensartede T-shirts på, når vi står sammen

på en messe, og der bliver lavet bannere, osv. Så har Tommy været med til at starte nogle gå-hjem-møder op, som vi holdt her i starten af året."

"Og så er der masser af materiale, der er blevet meget mere strømlinet, både i forhold til materiale, der bliver sendt ud af huset og i forbindelse med præsentationer for nye kunder. Fx har Tommy været med til at udvikle vores nye salgspræsentation, og der vender kunderne tilbage og siger, at det er den sjoveste og mest interessante præsentation, som de har set indtil videre."



Når to verdener mødes

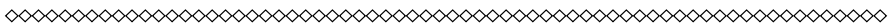
Sebastian havde ingen betænkeligheder ved at ansætte Tommy selvom han skiller sig ud med sin humanistiske uddannelse.

"Jeg er faktisk ligeglad med, om man er naturvidenskabelig, samfundsvidenskabelig eller man er humanist. Jeg tror meget på, at når man læser -ligegyldigt hvad man læser- så lærer man at kunne tage fat om en problemstilling og så bryde den ned i

nogle komponenter, der er til at arbejde med på en fornuftig måde."

For Tommy var det sværeste at lære et helt nyt sprog – nemlig it:

"Det var en ret stor udfordring at lære sproget, ikke fordi de ikke taler dansk herinde, men fordi de også taler it. Trebogsstavsforkortelser er jo "Top of the Pops" i it-branchen. Det lærer man altså ikke, når man læser dansk. Men jeg er kommet efter det."



Ansættelse:

Ordinær

Virksomhed:

Codehouse, IT-konsulenthus

Akademisk uddannelse:

Cand.mag. i dansk og kommunikation

i

Konsulent og Rådgivning



Virksomheder i konsulent- og rådgivningsbranchen har en stor udfordring i at holde sig skarpe på ydelserne, så de matcher udviklingen i kundernes efterspørgsel.

Det kan også være vanskeligt at få tid til at tænke i nye kundegrupper, og hvordan man bedst gør sig synlig på markedet. Ofte er det, der er behov for en ny type faglighed, der kan udfordre ledelsens forretningsidéer og tænke ydelserne ind i ny kontekst.

I sådan en virksomhed kan en akademiker flytte både bjerge og bundlinjerestater med konkret viden og nye værktøjer.



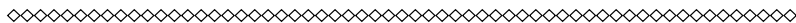
Cand.mag og radio-journalist bliver nyt konsulentansigt hos Cision



Kilde: Akademikerkampagnen

Cision, som arbejder med medieovervågning leder efter en ny medarbejder, som kan fungere som konsulentansigt udadtil i samarbejde med to andre mediepartnere.

Med hjælp fra en erhvervskonsulent får Cision kontakt til flere relevante kandidater. De vælger at ansætte Rasmus, som er cand.mag. og har nogle års erfaring som radiojournalist. Rasmus skal være med i salgsprocessen, og have sin egen portefølje bestående af strategiske og store kunder, som han skal servicere gennem hele processen.



i

Ansættelse:

Ordinær

Virksomhed:

Cision – medieovervågningsvirksomhed/analyseinstitut

Akademisk uddannelse:

Cand.mag. og radiojournalist

Drømmejob og drømmekandidat fandt hinanden



Kilde: Akademikerkampagnen

Analyseinstituttet Cision søger en ny junioranalytiker og de går meget op i, at finde det helt rette kandidat til jobbet, da virksomheden vægter de personlige kompetencer ligeså højt som de faglige.

Cision vælger at ansætte Samir som junior-analytiker, da Samir matcher det, virksomheden søger både i forhold til personlighed og faglige kvalifikationer.

Samir, som er uddannet cand.scient.pol. med speciale i politik og kulturhistorie på Balkan får hurtigt vist, at han kan noget særligt – og det er Cision heller ikke sene til at opdage, hvilket resulterer i, at han efter bare seks måneder i jobbet bliver forfremmet til analytiker med mere ansvar og selvstændig kundekontakt.

Samir, som gennem hele sin studietid havde troet, at han skulle arbejde i det offentlige fandt altså sit drømmejob i det private:

"Det er en fed arbejdsplads. Et farvet, kreativt sted. Kulturen er uformel og afslappet. Der er fyldt med RUC'ere og folk der har læst filosofi og andre skøre ting", siger Samir, som føler sig godt tilpas i arbejdsmiljøet på analyseinstituttet.

Ansættelse:
Ordinær

Virksomhed:
Cision – analyseinstitut

Akademisk uddannelse:
Cand.scient.pol.

A decorative horizontal line consisting of a series of eight interlocking diamond shapes.

Signe Skovmand

Ikke den store indsigt i Burma der skaffede hende jobbet

Signe fortæller, at hun kun havde set dokumentarfilmen "Burma VJ!" på forhånd, og det derfor ikke var hendes viden om Burma der gjorde udslaget, da hun fik tilbudt jobbet.

"Faktisk blev Burma-projektet, som er målet for dette års kampagne, først besluttet på min anden arbejdsdag, hvor 100 gymnasieelever samledes til stormøde på Fyn."

Tovholder på de gode ideer

Ud over Signe og en sekretariatsleder består OD's kampagnesekretariat af et hold på 10 frivillige unge, der selv har forladt gymnasiet for ganske nylig. Og Signe er vild med deres energi og engagement:

"De er så seje og fulde af gode ideer. Min opgave bliver at bevare overblikket over alle de gode idéer, holde styr på deadlines og sørge for, at møder og den slags bliver holdt."

Signe er sikker på, at hun vil lære en masse af jobbet som kampagneleder bl.a. i forhold til at facilitere arbejdsprocesser, og hun tror da også at hendes fremtidige karriere bliver i NGO-verdenen.



Ansættelse:

Ordinær



Virksomhed:

Operation Dagsværks Burma-kampagne,
Udvikling- og hjælpearbejde til gavn for børn og unge i Burma

Akademisk uddannelse:

Cand.mag. i moderne kultur og kulturformidling fra Københavns Universitet

Den antropologiske tilgang styrker både rådgivning og salg



Kilde: Akademikerkampagnen

Anne Hylling er uddannet antropolog og ansat som konsulent hos [Green-Jakobsen](#), som er et konsulenthus, der yder rådgivning, laver sikkerhedsanalyser og risikovurderinger for den maritime branche. Anne har været ansat i virksomheden siden november 2014 og både hun og virksomheden har haft stor glæde af samarbejdet.

"Hos Green-Jakobsen laver vi sikkerhedsanalyser af tankskibe og fragtsikre, for at sikre deres sikkerhed. Det har nemlig vist sig, at der er en stor grad af sikkerhed på boreplatformene, men det er der ikke på skibene – og det er først de senere år, at man er blevet opmærksom på, at der skal gøres nogle ting på det område. Rederierne ved ikke hvad de skal gøre, fordi de er i en verden, hvor de er vant til at afgive og parere ordre og følge tjeklister."

"Så vi udvikler læringskoncepter og tager ud og underviser i lederskabskurser i forhold til at få skabt en anden ledelseskultur end den de har i forvejen. Så mit arbejde handler også meget om at lave sikkerhedskampagner, undervise, lave online surveys, og så laver jeg også kvalitative interviews med søfolk og rederiejdere."

"På baggrund af interviews og spørgeskemaer laver jeg rapporter omkring deres sikkerhedskultur, og hvor der er særlige udfordringer i forhold til sikkerheden. Så det er mega mange forskellige opgaver og det er også det, der gør det så fedt!", siger Anne med entusiasme i stemmen.

Udfordrende for en antropolog at lave reklame

Anne siger selv, at hendes største udfordring i jobbet er, at lave kommunikationsopgaver, som bevæger sig over i en form for reklame.

"De opgaver som blive reklameagtige er en stor udfordring for en antropolog som mig, der jo gerne vil forklare og gå i dybden. Så der har jeg noget at lære."

”Jeg kan virkelig bruge min antropologiske baggrund og det er rart at se, at det jeg har lært giver mening”

Anne Hylling

Ellers synes Anne, at hendes uddannelse har rustet hende godt til det alsidige job.

"Jeg kan mærke min akademiske baggrund, når jeg skal indsamle data på forskellig vis, og særligt de antropologiske metoder er anvendelige i jobbet. Jeg bruger især min baggrund som antropolog, når jeg skal udarbejde læringsmateriale og tænke i målgrupper. Det er nemlig vigtigt have en god forståelse for, hvordan man bruger kommunikationen, da det er en broget kundegruppe, vi henvender os til", forklarer Anne.

Jeg lægger mærke til detaljerne og kan se sammenhænge de andre ikke kan

Anne kan mærke, at hendes akademiske baggrund og hendes antropologiske tilgang gør, at hun ofte kan se nogle ting, som de ikke-akademiske medarbejdere måske ikke lægger mærke til. Det betyder også meget, at kunne trække på sin teoretiske viden. Det gør det nogle gange mere validt over for kunderne, når man kan bakke det, man siger op med noget teori.

"Som antropolog er man vant til at se efter detaljer og sætte dem i kontekst og det er meget brugbart i mit arbejde. Jeg kan i hvert fald se, at jeg kan sælge nogle andre ting i og med, at jeg kan se nogle sammenhænge og nogle behov, som kunderne ikke selv har fået italesat, men som er synlig for mig."

"Jeg har også fået en stor viden på baggrund af de interviews, som jeg har været ude at lave, hvor jeg har talt med søfolkene. Jeg har også skrevet artikler med en anden vinkling og indholdsside end de andre – så jeg kan se, at jeg bidrager med nogle andre ting. Men når det så er sagt, så har jeg også meget at lære", siger Anne med et smil.

"Det er meget tydeligt, at det er gensidigt og at vi får noget ud af hinanden. Det er så fedt at se, at jeg kan bruge det jeg har lært."

Antropolog blandt ingeniører, kaptajner og skibsbyggere

Samtidig med ansættelsen af Anne, valgte Green-Jakobsen også at ansætte en etnolog, så de nu er to akademikere blandt kollegerne fra den maritime branche, som ellers udgør konsulenthuset medarbejdere.

De to akademikere har også kunne samarbejde om en række opgaver. De har blandt andet samarbejdet om at lave en standardisering af nogle af virksomhedens koncepter.

"Jeg kan virkelig bruge min antropologiske baggrund og det er rart at se, at det jeg har lært giver mening og at det i høj grad også giver mening for folk, der ikke har læst antropologi. Så jeg følte ret hurtigt, at jeg kunne komme med noget relevant til virksomheden på baggrund af min uddannelse."

”Jeg får lov til at lave så mange forskellige ting og jeg bliver udfordret fagligt ”

Anne Hylling



Anne kunne se, at de fleste af hendes studiekammerater fik arbejde indenfor det offentlige, så hun havde også en idé om, at hun formentlig ville ende der. Men jeg søgte bevidst meget bredt og så skrev jeg speciale om begrebet 'risiko', hvilket ligger meget godt i tråd med Green-Jakobsen, som netop arbejder med risiko", siger Anne, der også opfordrer andre akademikere til at søge meget bredt.

Jeg føler mig meget heldig

Anne er meget glad for sit arbejde hos Green-Jakobsen, hvor hun både bliver udfordret, lærer nyt og kan byde ind med sin faglighed.

"Jeg får lov til at lave så mange forskellige ting og jeg bliver udfordret fagligt. I og med, at jeg også sidder og laver adfærdsanalyser, så får jeg på den måde lov til at vende tilbage

til antropologien – og det er jeg rigtig glad for. For når jeg har den slags opgaver, så får jeg tid til at fordybe mig og finde teorier - så man kan sige, at jobbet er en god kombination, hvor man er akademiker i den virkelige verden. Jeg synes virkelig, at det er et fedt job og jeg føler mig meget heldig", siger Anne afsluttende.



Ansættelse:

Ordinær

Virksomhed:

Green-Jakobsen – konsulentvirksomhed for den maritime branche

Akademisk uddannelse:

Antropolog (cand.scient.ant.)

Filosof styrker kommunikationen i Esbjerg Erhvervsudvikling

◇◇◇◇◇◇◇◇ Kilde: Akademikerkampagnen

Esbjerg Erhvervsudvikling (EEU) manglede én i praktik og løntilskud til at hjælpe med kommunikationsopgaver og blandt de CV'er Randi Høxbro fik ind ad døren, var der et der skilte sig ud – nemlig en filosof.

"Troels har læst filosofi, hvilket ikke er den typiske baggrund hos os. Jeg tog en snak med ham, og hurtigt kunne jeg se, at han måske kunne noget, som de andre kandidater ikke kunne."

"Dog bad jeg ham overveje om hvilken retning han så sin karriere gå – vejen mod det private erhvervsliv, som vi repræsenterer – eller det offentlige, som hans uddannelse på mange måder peger mod. Han var frisk på udfordringen og valgte os til. Ingen af os har fortrudt valget."

Kom ind ad bagvejen

Da Troels Larsen blev færdiguddannet tog han en snak med jobcenteret, som sagde, at han

kunne tage et møde med EEU, fordi de formentlig ville kunne formidle en praktik til ham.

"Jeg fik et møde med Randi, men det viste sig, at hun stod og manglede én til at løse kommunikationsopgaver og derfor kan man sige, at jeg på en måde var til en skjult jobsamtale i EEU uden rigtig at vide det. Hun valgte at tilbyde mig en praktikstilling, så jeg kom sådan lidt ind ad bagvejen", fortæller den unge filosof.

Atypiske opgaver for en filosof

I starten tog Troels Larsen sig af de meget basale kommunikationsopgaver, men efterhånden har det udviklet sig til at blive mere bredt og alsidigt – og det passer filosofen godt.

” Igennem studiet er jeg vant til at skulle sætte mig ind i nyt stof og bearbejde det ”

Troels Larsen



"Troels varetager en række kommunikationsopgaver, som blandt andet omfatter; daglig vedligehold af hjemmesiden, nyhedsmail, pressemeddelelser, kontakt med medlemmer, koordinering af grafiker, fotograf og journalist, markedsføringskampagner, udarbejdelse af brochuremateriale, deltagelse på messer og meget andet, der typisk ikke står filosof på", forklarer Randi. Da praktikperioden udløb blev Troels ansat i løntilskud i slutningen af december 2014, da Randi mente, at han løste opgaverne flot.

Troels har en vigtig plads i virksomheden, da han fungerer som en aflastning for Randi.

"Jeg har i hvert fald fået positivt respons fra Randi, som ansatte mig, og hun er begejstret for min indsats og har tiltro til, at jeg kan løfte opgaverne. Jeg varetager opgaver, som Randi ellers selv skulle tage sig af, og det har hun ikke rigtig tid til, så på den måde er jeg en stor hjælp", siger Troels.

Randi giver da også udtryk for, at Troels kan noget særligt med sin filosofiske tilgang:

"Med sin baggrund er han god til at lave noget relativt kompliceret tekst ukompliceret, at få andre gode vinkler på historier, og så tænker han meget på hvordan modtageren opfatter en artikel, kampagne og lignende."

"Det er jo ikke sådan, at jeg sidder og citerer Platon"

Troels mener, ikke at hans uddannelse er skræddersyet til et kommunikationsjob, men alligevel kan han trække på generelle akademiske kompetencer og en anden måde at tænke på.

"Jeg bruger ikke min uddannelse direkte, for det er jo ikke sådan, at jeg sidder og citerer Platon, men det handler i højere grad om nogle generelle kompetencer fra uddannelsen, som jeg bruger i mit kommunikationsarbejde. Igennem studiet er jeg vant til at skulle sætte mig ind i nyt stof og bearbejde det, så på den måde kan man sige, at jeg bruger forskellige metodiske tilgange fra uddannelsen i mit arbejde."



” Praktik er en meget god mulighed for at vise, at man kan det, som man påstår, at man kan ”

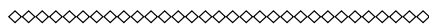
Troels Larsen



Et job med mening

"Det bedste ved mit arbejde er, at jeg laver noget, som giver mening for folk. Det er rart at se, at det man laver er til gavn for andre. Mit arbejde giver mig også indblik i det store "farlige" private erhvervsliv, så jeg får en større viden om, hvad der sker ude i "den virkelige verden". Jeg kan også rigtig godt lide, at jeg får kontakt med så mange forskellige mennesker gennem mit job", siger Troels, der mener, at han er godt rustet til at finde et nyt job, når løntilskudsordningen stopper.

"Det er vigtigt at være tydelig på, hvad man gerne vil lave og hvad man kan byde ind med. De fleste steder vil jo gerne have folk ind og hjælpe med nogle konkrete opgaver, så der er praktik en meget god mulighed for at vise, at man kan det, som man påstår, at man kan", siger Troels.



Erhvervsnetværkene er en god vej til job

"Hvis jeg skal give et godt råd til jobsøgende akademikere, så er det er nemt at sige, at man bare skal ringe op til folk, det får man at vide fra dag ét, men det er jeg ikke særlig god til selv. Så jeg synes det bedste man kan gøre, er at opsøge erhvervsnetværkene og forsøge at komme ind den vej."

Ansættelse:

Virksomhedspraktik og derefter løntilskud

Virksomhed:

Esbjerg Erhvervsudvikling (EEU)

Akademisk uddannelse:

Filosof



En paragrafeksport mellem talhajer



Kilde: Akademikerkampagnen

For Dansk Revision, Randers, har ansættelsen af en nyuddannet cand.merc.jur. virkelig været med til at højne niveauet i skatteafdelingen.

Dansk Revision, Randers, er et mellemstort revisionsfirma med ca. 85 ansatte. I 2009 valgte de at udvide staben med deres første - og indtil videre eneste - jurist, nyuddannede cand.merc.jur. Camilla Rohde Sørensen.

En helt ny medarbejdertype blev altså introduceret til Dansk Revision, Randers, der ellers altovervejende har revisorer ansat.

Peter Seeberg, partner i Dansk Revision, Randers var det vigtigt at få en medarbejder ind med en akademisk baggrund:

"Vi gik meget bevidst efter en akademiker, så vi fik en anden type end jeg selv, der er revisor og derefter uddannet til skatterevisor. Mange af vores kolleger, der efterspørger løsninger på skatteopgaver er, ligesom jeg, selv uddannede revisorer, og mit indtryk fra sidelinjen er, at kollegerne

” Mange af mine kolleger fandt alligevel hurtigt ud af, at de kunne læse meget skatteret over på mig ”

Camilla Rohde Sørensen

lige har skullet se Camilla an. Flere har efterfølgende givet udtryk for, at de er meget imponerede over Camillas arbejde -at det er systematisk, omhyggeligt, velformuleret, grundigt og struktureret."

For Camilla har der dog også været udfordringer forbundet med jobbet

"Jeg taler jo ikke helt det samme sprog som mine kolleger - de taler i tal og jeg forstår - groft sagt - kun tal, hvis der er paragraftegn foran. Mange af mine kolleger fandt alligevel hurtigt ud af, at de kunne læse meget skatteret over på mig. De fik pludselig en tolk, som kunne hjælpe dem med forståelsen af vanskelige og tekniske dele af skattelovgivningen. Så på den måde blev der hurtigt skabt en interesse. De skulle selvfølgelig lige finde ud af, hvad jeg var for én, men nu bruger de mig til både små og store opgaver og til sparring i hverdagen."

"Som akademiker kan Camilla tilføre revisionsfirmaet den juridiske metode og en anden tilgang til opgaverne", fortæller Peter Seeberg.

"Vi bruger Camillas arbejde vedr. dele af skattereformen, hvor der virkelig var brug for en juridisk gennemgang af dele af lovmaterialet. Ellers er der mange ting, hvor jeg synes, at Camillas vinkel er meget anderledes end min, hvor jeg har en praktisk vinkel og derfor tænker løsninger på en helt, helt anden måde. Det er faktisk et meget sjovt samspil, vi får ud af det, for der kan man virkelig se forskellen. Jeg har selvfølgelig skullet bruge meget tid i opstarten, men det er givet godt ud, for det er jo også rigtig givtigt for mig, netop fordi vi ser helt forskelligt på tingene. Derudover kan jeg mærke, at mange opgaver bliver taget af mine skuldre, så jeg får tid til nogle andre opgaver i huset."

Et alsidigt arbejde

Camilla varetager alle skatteretlige spørgsmål og alt hvad der relaterer sig hertil. Ifølge Peter, er det vigtigt at forstå, at man i et mindre revisionsfirma ikke har "råd" til at have en jurist ansat, der kun har to arbejdsområder.



"Hvis du er den rigtige person, og du vil, så kommer du lynhurtigt til at lave en helt masse opgaver, der er ekstremt varierende, og du har samtidig en meget stor berøringsflade, både med kunder og kolleger. I modsætning til, tror jeg, de store skatteafdelinger, hvor man sidder med meget specialiserede opgaver", siger Peter.

Camilla kan også se fordele i at være ansat i en mindre virksomhed.

"I de helt store revisionshuse og i deres skatteafdelinger, er der mange om

opgaverne, hvilket betyder, at man som nyuddannet har en stor gruppe at sparre med, men til gengæld ikke umiddelbart får lov til at være en af de afgørende faktorer i en sag."

"Her får man lov at være med helt fremme, hvor tingene sker, og man bliver nok også grundig på en anden måde, når man selv skal stå til ansvar for sine opgaver. For én, der kan lide at have et stort ansvar og kan lide at være med helt fremme og ikke er bange for udfordringer, så er det her det helt rigtige sted at være."



Ansættelse:
Ordinær

Virksomhed:
Dansk Revision, Randers

Akademisk uddannelse:
Cand.merc.jur.

i

 Kilde: Djøf

Lene Gry Gramstrup

Uddannelsen er en god ballast i jobbet

Lene synes, at hendes uddannelse går fint i tråd med de opgaver hun har som udviklingskonsulent.

"Cand.merc.(psyk.) er en uddannelse, hvor man bliver specialiseret i forandrings- og procesledelse og lærer, hvordan man kan fremme kreativitets- og innovationsprocesser. Så min uddannelse passer rigtig godt til opgaverne, der primært handler om at skabe rammer for udvikling i spejdergrupperne"

Et job med værdi

For Lene var det ikke svært at takke ja til jobbet. "Arbejdsopgaverne lød rigtig spændende, og så er De grønne pigespejders mission en fantastisk mission, som det er meget let at være motiveret af og støtte op omkring. Det at være en del af et arbejde, hvis fokus er at hjælpe unge piger og kvinder med at udvikle deres potentiale, giver mig en anden værdi, end hvis der bare skal penge på en bundlinje."

"Den største udfordring er, at det er en nyoprettet stilling. Jeg er nødt til at bygge vejen, mens jeg går på den. Det, at jeg selv skal være med til at finde ud af, hvilke opgaver der er, og hvordan jeg løser dem bedst muligt, er samtidig også det, der gør arbejdet rigtig spændende."



Ansættelse:

1 års projektansættelse

Virksomhed:

De grønne pigespejdere

Akademisk uddannelse:

Cand.merc.(psyk.)



Scient.pol.'er sikrer kvaliteten



Kilde: Djøf

Nyuddannet akademiker sætter dagsorden i HR-konsulent-virksomheden **Unisans**.

"Til tider har Jeanne været vores mest strategiske medarbejder. Uden hende ville vi helt klart have manglet noget fokus i dag", siger Conny Ericson Andersen, der er direktør i konsulentvirksomheden Unisans.

"På mange måder er Jeanne mere "virkepilot" end "videnpilot". For hun handler på sin viden; tager på messer, omformulerer vores strategi, oversætter fagtermer til forståeligt dansk, laver indlæg til vores HR-magasin, spørger løs og tør godt diskutere", siger Conny, som er glad for Jeanne's tilgang til opgaverne.

Jeanne er uddannet cand.ling.merc. og i hendes arbejde som videnpilot i konsulentvirksomheden koordinerer og agerer hun tovholder på næsten samme niveau som direktøren. Og med dennes velsignelse.

"Hun kom som sendt fra himlen, lige da krisen var ved at kvæle os i drift. Med sin opdaterede viden, sit helikopterperspektiv og sin ubestikkelige sunde skepsis", forklarer direktøren.

Alle kan bruge en Jeanne

Ifølge direktøren har landets små og mellemstore virksomheder plads og skuffeprojekter til mange flere videnpiloter, end de i dag har ansat:

"Alle dem, jeg har kontakt med i det daglige, kunne have glæde af en Jeanne. Erhvervslivet har brug for folk, som ikke bare vil beskæftiges, men drømmer om at gøre en forskel", siger hun og opfordrer uddannelsesinstitutionerne til at være mere på tæerne for at matche akademikere med virksomheder.

” Erhvervslivet har brug for folk, som ikke bare vil beskæftiges, men drømmer om at gøre en forskel ”

Conny Ericon Andersen

Jeanne Fjeldbo Andreasen mod til at gå i clinch med et tankesæt, der dybest set bød hende imod, afgjorde sagen for Conny Ericon Andersen.

"Virksomme folk, der tør noget og tænker selvstændigt, kan vi i princippet altid bruge", understreger direktøren, der i øvrigt selv er uddannet akademiøkonom.

I samarbejde med en pædagog, en kok og en psykolog dannede hun i sin tid Unisans med netop det formål at udfordre begrænsende tankemønstre i private og offentlige virksomheder.

"Jeannes skeptiske spørgsmål og utrættelige arbejde for at forskningsbasere, dokumentere og formidle begrebet sansbevidsthed har givet os mere fast grund under fødderne."

"Vi blev bevidstgjort om vores egen indforståethed og derigennem mere tydelige internt og eksternt. Samtidig har Jeanne opbygget og forstærket vores relation til vores nuværende innovationsnetværk på universitet", siger Conny Ericon Andersen, som håber at kunne beholde Jeanne mange år endnu.



Ansættelse:
Videnpilot

Virksomhed:
Unisans – konsulentvirksomhed
på HR-området

Akademisk uddannelse:
Cand.ling.merc.

i



Syd for Slagelse, i det landlige Flakkebjerg, ligger Flakkebjerg Efterskole. En efterskole, der fokuserer på at give deres elever en grundlæggende forståelse af medborgerskab, individualitet og det omkringliggende samfund

Flakkebjerg Efterskole har fået ekstra højde til loftet

◇◇◇◇◇◇◇◇ Kilde: Akademikerkampagnen

Efterskolerne er arbejdspladser, hvor akademikere trives. Her er værdierne i fokus, der er rige muligheder for at undervise, også med anderledes profiler – og så er der højt til loftet.

Et led i strategien om at give eleverne en grundlæggende samfundsforståelse, er satsningen på kommunikation og formidling. For at udmønte denne strategi, valgte **Flakkebjerg Efterskole** ansætte Tina Ginnerup Jespersen, cand.mag. i International Virksomhedskommunikation fra SDU og skolelærer fra Skårup Seminarium. Tina underviser på den nyoprettede kommunikationslinje på Flakkebjerg Efterskole.

Et perfekt match

Forstander Jan Coermann kan kun se fordele ved ansættelsen af Tina, da hendes profil matchede efterskolens strategiske målsætninger.

"Det var et perfekt match for os. Tina har en dobbeltuddannelse med en læreruddannelse først, som gør, at den pædagogiske forudsætning for at virke på en skole er på plads. Og så har hun en akademisk overbygning, der gør, at hun ikke bare er lærer, men faktisk er ekspert på det felt, som vi har gjort til et indsatsområde og til en del af vores profil, nemlig kommunikation."

Jan fik hurtigt øjnene op for, at Tina kunne bruges til andet end at undervise.

"Kommunikationslinjen er en ny linje, og der er masser af udviklingsarbejde involveret. Og den udvikling ser jeg ske, så jeg er meget tilfreds."



” Det er oplagt at bruge Tinas kompetencer inden for kommunikation til også at kunne sælge skolen udadtil ”

Jan Coermann

"Derudover har jeg talt med Tina om også at kunne gøre brug af hendes kommunikative kompetencer og ressourcer uden for klasselokalet. Vi er en privat virksomhed, der skal fylde skolen op med nye elever hver eneste år, så vi skal kunne kommunikere godt med vores omgivelser. Derfor er det oplagt at bruge Tinas kompetencer inden for kommunikation til også at kunne sælge skolen udadtil."

Et job med faglig og personlig udvikling

Tina trives i sit job på Flakkebjerg Efterskole. "Her er virkelig dejligt at være, og det giver mig meget, både på det personlige plan, fordi jeg får så meget overskud af at være sammen med eleverne, og på det faglige plan, hvor jeg bliver mere bevidst om min faglighed af at skulle formidle mit fag til en

flok unge elever, hvis tilgang til stoffet er helt anderledes end min."

"Og så er der højt til loftet på Flakkebjerg Efterskole, faktisk i hele efterskoleverdenen. De er meget åbne overfor, at jeg kan være med til at skabe min egen stilling og udbygge den til også at bidrage til skolens eksterne kommunikation og profilering. Det kunne jeg virkelig godt tænke mig at være med til. Man må gerne tænke de lidt anderledes tanker her, og man må gerne være med til at sætte dagsordenen."

Akademikere har meget at bidrage med på efterskoleområdet

Ifølge Jan kan både efterskolerne og akademikere få meget gavn af at samarbejde.



” Det kan være en rigtig god investering at have nogle umiddelbart fremmede fugle inde i en organisation til at forstyrre og give et anderledes syn på tingene ”

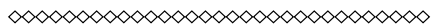
Jan Coermann

"Vi er en værdibaseret organisation, og for mange - ikke mindst akademikere - betyder det meget, at man føler, at man er i gang med et vigtigt stykke arbejde. I den optik er der masser at hente i efterskolerne."

"Det er både vigtigt, det, vi laver her på den skole, og man har samtidig mulighed for at påvirke efterskoleverdenen rigtig meget som akademiker. Baseret på min erfaring med akademiske medarbejdere er det min oplevelse, at de har arbejdet med mere komplekse størrelser end så

mange andre. De trives ikke bare med højt til loftet - de skaber ofte højde til loftet."

"De har et rigtig godt potentiale for at komme ind i centrum af, hvad der sker i så lille organisation. Og det kan være en rigtig god investering at have nogle umiddelbart fremmede fugle inde i en organisation til at forstyrre og give et anderledes syn på tingene."



Ansættelse:
Ordinær

Virksomhed:
Flakkebjerg Efterskole

Akademisk uddannelse:
Cand.mag. i International
Virksomhedskommunikation fra SDU

Filosof slår sine folder i den journalistiske verden

◇◇◇◇◇◇◇◇ Kilde: Magisterbladet

Søren Dam Nielsen er uddannet cand.mag. i filosofi og tysk, men arbejder som journalist hos kommunikationsbureauet [Larsen & Partnere](#).

"Jeg havde en forestilling om, at jeg ville være gymnasielærer. Men da jeg blev færdig, var det sådan, at man skulle søge optag i Undervisningsministeriet for at få et pædagogikum, og mit hovedfag er filosofi, hvor der var meget få sådanne stillinger at søge. Men en ven fortalte mig om en kommunikationsstilling på Videnscenter om Epilepsi i Dianalund."

Det blev indgangen til journalistikken for Søren Dam Nielsen, som samtidig begyndte på en diplomuddannelse i journalistik. Derefter fik Søren job i Larsen & Partnere, som er et lille kommunikationsbureau bestående af en håndfuld journalister.

Fra fordybelse i filosofistudiet til et højt produktionsniveau som journalist

"Jeg skriver som journalist fortrinsvis for fagbladene "Mureren" under 3F og "ArbejdsmiljøNET". Min universitetsuddannelse har på den måde ikke ret meget at gøre med det, jeg laver nu. Det har til gengæld min efteruddannelse. Man hører til tider diskussion om, hvorvidt der er forskel på magistre og journalister. Jeg synes faktisk ikke, at der er stor forskel. Det afhænger af jobbets ramme."

” Man hører til tider diskussion om, hvorvidt der er forskel på magistre og journalister. Jeg synes faktisk ikke, at der er stor forskel ”

Søren Dam Nielsen



"Produktionsniveauet som journalist er ret højt uden meget tid til fordybelse, som der ellers er lagt vægt på inden for humaniora. Jeg skriver desuden til en målgruppe, blandt andet murere, der ikke har en højere uddannelse. Det tvinger mig virkelig til at tænke over mit sprogbrug. Det synes jeg er sundt."

Stolt af at være filosof

Selvom der er langt fra Søren's uddannelse som filosof og det arbejde han udfører som journalist, oplever han ikke at gå på kompromis med sin faglighed.

"Jeg er rigtig stolt af at være magister og filosof. Min uddannelse har givet mig enormt meget. Den har rustet mig til at se meget nuanceret på verden. Det kan man nemt risikere ikke at gøre, hvis man ikke har de egenskaber med sig fra universitetet, hvor man lærer at vende og dreje hver en sten. Men jeg synes ikke, jeg går på kompromis med min faglighed ved at være journalist, selv om jeg ikke altid har tiden til fordybelse."

"Journalistjobbet er også fagligt meget udfordrende. Man skal kunne være skarp i pennen, samtidig med at man skal tage de forbehold, som forholdet til opponenter kræver."

Arbejdet nærmer sig til tider en slags informationsjournalistik, men på grund af interesser og fagpolitik, så oplever Søren stadig at der er meget på spil. Han har desuden ambitioner om at få filosofien mere i spil, da han håber på at kunne skrive en bog ved siden af sit arbejde – gerne om Goethe, som han skrev mit speciale om.

Et job med nye perspektiv

"Det er inspirerende at komme ud på byggepladser og beskæftige sig med murere, som er en helt anden faggruppes verden end min egen. Det er sjovt at komme ud på forskellige arbejdspladser, tale med folk og fremstille deres verden, så de selv er glade for at læse det bagefter."



” Det er vigtigt for mig at kunne se en udvikling. At man er med til at rykke noget både i det store og i det små ”

Søren Dam Nielsen

For mange af Søren's kilder er det den eneste gang, de vil opleve at medvirke i et interview. Derfor understreger Søren, at man skal gøre sig ekstra meget umage med at forstå deres arbejdsliv, glæder og bekymringer og fremstille det så præcist som muligt.

"Det er en forudsætning, at man er god til at spille med på deres præmisser. Det gælder respekten for deres arbejde."

Fordybelse kontra produktivitet - den største udfordring fra filosof til journalist

"Cirka en gang om ugen vender jeg blikket udad og tænker, om jeg ikke lige skulle bruge lidt mere tid på at sætte mig ind i noget stof. Men jeg har ofte blot halvanden dag eller to til mine artikler, og det giver ikke ret meget tid til fordybelse. Men da jeg sidder med det samme stof hele tiden, lærer jeg også hele tiden noget. Ikke så meget som magister, men som journalist

og menneske. Nu har jeg beskæftiget mig med fagforeningsstof og arbejdsmiljø i nogle år. Nu vil jeg også gerne interesse mig for de store linjer som i filosofien. Det er vigtigt for mig at kunne se en udvikling. At man er med til at rykke noget både i det store og i det små," slutter Søren Dam Nielsen.



Ansættelse:
Ordinær

Virksomhed:
*Larsen & Partnere,
kommunikationsbureau*

Akademisk uddannelse:
Cand.mag. i filosofi og tysk

i

Stifinder for Næstved Rygcenter



Kilde: EW / VidenMetro

"Det er afvekslende, man står på tæer, man bliver inspireret. For mig er det fedt!" Sådan siger Mikkeline Albeck om sit job.

Efter at have deltaget i "Vækst og Beskæftigelseskonferencen" hos Akademikerne (AC) på Axelborg i november måned 2014 blev hun og **Næstved Rygcenter** enige om et samarbejde, der skal løfte virksomheden til næste niveau.

Et helstøbt innovationsforløb

Med en kandidatgrad i psykologi og kommunikation, 14 års erfaring fra reklamebranchen og en tid i sin mands virksomhed, har Mikkeline Albeck siden 1. januar 2015 sat fart på udviklingen hos Næstved Rygcenter.

"Min opgave er at finde berøringspunktet mellem den vare, som virksomheden tilbyder og så den vare, der efterspørges i markedet", fortæller hun.

Næstved Rygcenter består af tre klinikker og medarbejderstaben tæller 15 behandlere, som årligt udfører over 27.000 konsultationer. Virksomheden behandler indenfor fysioterapi, akupunktur og rygtræning.

Derudover er indehaver Hans Andersen førende indenfor osteopati. Fokus er her på at behandle via manuelle teknikker og dermed undgå operation. Det er netop til udviklingen af den type behandlinger, at virksomheden har fået et økonomisk tilskud til via InnoBooster ordningen. Tilskuddet på 12.500 kr. pr. måned i 12 måneder supplerer ansættelsen af Mikkeline Albeck, og det fuldender innovationsplanen.

” Det betyder, at hun kan udfordre mig, når vi sammen skal til at lægge den rigtige strategi og håndtere udfordringer ”

Hans Andersen

Mikkeline udfordrer os

Hans Andersen er positivt overrasket over, at Mikkeline Albeck hurtigt har vist gode takter. "Det handler om at få stillet nogle rigtig gode spørgsmål, som får os til at tænke over, hvad det egentlig er, vi har gang i", fortæller indehaveren og tilføjer: "Jeg har jo ikke gået i den klasse, som hun har. Det betyder, at hun kan udfordre mig, når vi sammen skal til at lægge den rigtige strategi og håndtere nogle udfordringer på en anden måde, end vi har været vant til."

"Jeg tror ikke, at jeg havde gjort det, hvis jeg ikke havde fået tilskuddet", fortæller han.

Match-arrangementet på Axelborg blev dermed en succes for både Mikkeline Albeck og Næstved Rygcenter, fordi det bidrog til, at de fik øjnene op for, hvad de hver især kan og i dag har indledt et samarbejde.

Brug for en højtuddannet

På trods af, at virksomheden er en sund forretning med overskud, er udviklingen de seneste par år stagneret. Det er hovedårsagen til, at Hans Andersen for over to år siden gik i tænkeboks for at finde ud af, hvordan han bedst muligt fremtidssikrer forretningen.

Allerede dengang blev han anbefalet at tilknytte en højtuddannet. Udsigten til en merudgift på op til en halv mio. kr. om året fraholdt ham dog fra gå videre med overvejelserne.

Det var først, da han blev gjort opmærksom på InnoBooster-ordningen via Viden- Metro, at der for alvor skete noget.



Ansættelse:

InnoBooster-ordningen



Virksomhed:

Næstved Rygcenter

Akademisk uddannelse:

Cand.mag i psykologi og kommunikation

Videnpiloten har hjertet med

◇◇◇◇◇◇◇◇ Kilde: InnovationDanmark

Konsulentfirmaet Grobund hjælper virksomheder og organisationer med at øge medarbejdernes trivsel og effektivitet. Som videnpilot har psykolog Tue Isaksen stået for udvikling af rådgivningen om "ledelse med hjertet".

Sundhedspolitik, stress management og coaching er tre begreber, som stadig flere virksomheder ønsker at få styr på. Formålet er at øge medarbejdernes trivsel og produktivitet. Det mærker man i konsulentvirksomheden Grobund.

Sidste år valgte virksomheden at ansætte psykolog Tue Isaksen som videnpilot for at udvikle rådgivningen inden for området. Projektet faldt så heldigt ud, at det førte til en fastansættelse, forklarer adm. direktør og medejer Jørgen Krogh Hessellund.

"Som videnpilot har Tue udviklet vores rådgivning inden for det, vi kalder "Ledelse med hjertet". Det omfatter alle de bløde områder af en virksomheds forhold til sine medarbejdere. Vi havde arbejdet med de forskellige delområder tidligere, men nu fik vi samlet det i en produktpakke."

Godt med analytisk tilgang

Ud over at arbejde med "Ledelse med hjertet" er Tue Isaksen central i virksomhedens indsats inden for e-learning.

Design & Arkitektur



God rådgivning starter med tillid. Og det bliver rigtig godt, når man kan oversætte kundens behov til unikke løsninger. Vi kalder det rådgivningssalg – og det virker.

I design – og arkitekturbranchen er de rigtig dygtige til at skabe kreative produkter og tænke i både former, farver og rum, som mennesker trives godt i.

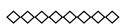
Man er også rigtig god til innovation. Men det er ikke altid nok når man skal tænke i vækst. Som virksomhed på et specialiseret marked skal man også tænke i strategisk kommunikation og tillidsfuld dialog med kunderne. Og det at sælge design og arkitektur er ikke det samme som at sælge støvsugere. Det kræver konkret faglig viden, der skaber tillid.





Jens Bo Thorsager, partner i firmaet Elverdal, er glad for sine arkitekter.

Arkitekter løfter salget



Kilde: Akademikerkampagnen

Legepladsfirma har set styrken i at ansætte arkitekter som sælgere. En arkitekt adskiller sig fra en klassisk sælger ved at kunne skabe helheder, siger firmaindehaveren, der har oplevet fremgang trods krise i Danmark.

Legepladsfirmaet Elverdal A/S i Smørum startede med at ansætte klassiske sælgere, da virksomheden blev etableret, men nu er sælgerne erstattet af akademisk uddannede arkitekter. Det har vist sig at være en gevinst. Det er på trods af krise på både det private og offentlige område gået fremad for firmaet.

"Det er en åbenlys styrke og gevinst at have arkitekter som sælgere i vores type firma. De kan ikke bare sælge, men de kan også formidle idéer og komme med forslag ude hos kunden," siger Jens Bo Thorsager, der er partner i firmaet.

” Det er en åbenlys styrke og gevinst at have arkitekter som sælgere i vores type firma ”

Jens Bo Thorsager

På Arkitektskolen lærer man at udvikle projekter og fremlægge dem

Netop de færdigheder og den viden om processen bruger arkitekt Per Mejer Johansen i det daglige. Den betragtning er Jens Bo Thorsager helt enig i: "Det er jo ikke måtter, vi sælger, men derimod helhedsløsninger. Arkitekten kan komme med forslag til stiføringer, beplantning og måske justeringer i terrænet ude hos kunden. En legeplads på en bar mark kan ikke bruges til noget. Der skal være en rumlig oplevelse, og det er her, en arkitekt adskiller sig fra en klassisk sælger ved at kunne skabe helheder."

"Jeg betragter mig ikke kun som sælger, men også som rådgiver. Også selvom målet med mit arbejde er salg," siger Per Mejer Johansen, der blev uddannet fra Kunstakademiets Arkitektskole i København i 2004 og har været ansat hos Elverdals A/S siden september 2009.

"Nu er min tilværelse meget udadvendt. Jeg er mange steder og taler med mange mennesker. Det tiltaler mig meget," slutter Per Mejer Johansen.

Ansættelse:
Ordinær

Virksomhed:
*Elverdals A/S,
Legepladsfirma*

Akademisk uddannelse:
Akademisk uddannet arkitekt

i

Designvirksomhed havde brug for akademisk assistance



Kilde: Akademikerkampagnen

Elvang er en mindre designvirksomhed med tre medarbejdere, som udvikler og producerer peruvianske alpaka uld tekstiler i et nutidigt skandinavisk design.

Firmaet drives af ægteparret Elvang, som begge er akademikere og som har valgt at skifte karriereretning, da de begge forelskede sig i alpaka ulden under en rygsækrejse i Peru.

Men Elvang er med tiden blevet et succesfuldt firma med et stort forhandlernet på over 700 forhandlere og med en eksport på over 65 % til hele verden og virksomhedens vækst fik ejerne til at indse, at de havde brug for hjælp – i form af en akademisk medarbejder. De valgte derfor at søge en ny medarbejder, som dels kunne være kundeansvarlig og dels kunne varetage kommunikationsopgaverne i virksomheden.

Efter at have haft forskellige kandidater til samtale, valgte de at ansætte en kandidat, som havde 10 års erfaring med livsstilsprodukter.

Elvang vurderede, at det var vigtig for dem at få en kandidat med en stor viden og erfaring, som nemt kunne gå ind og løfte kommunikationsopgaverne. Kandidaten blev ansat med tilskud fra videnpilotordningen.



Ansættelse:

Videnpilot

Virksomhed:

*Elvang, Design, produktion
og salg af uld tekstiler*

Akademisk uddannelse:

Can.mag.

Projektkontrakt var vejen ind i Arealplan

◇◇◇◇◇◇◇◇ Kilde: Akademikerkampagnen

Det blev hurtigt til mere end fire måneders projektansættelse for arkitekten Rita

Arealplan er en mindre virksomhed beliggende i Køge. Virksomhedsejer Gry Mylov har indset, at de har behov for at udvide medarbejderstaben. Arealplan ansætter derfor Rita, som er en meget erfaren arkitekt og derfor hurtigt vil kunne varetage opgaverne. I første omgang ansættes hun i på en 4-måneders projektkontrakt og derefter forlænges ansættelsen.



i

Ansættelse:

Projektansættelse med mulighed for forlængelse

Virksomhed:

Arealplan

Akademisk uddannelse:

Arkitekt

Akademiker bygger bro i den kunstneriske branche

◇◇◇◇◇◇◇◇ Kilde: Magisterbladet

Markedsføring, dokumentation og husfotograf er blot nogle af de opgaver Jesper Asp varetager som kommunikør og international koordinator ved Syddansk Musik-konservatorium.

"Det er en bred palet af opgaver, jeg står for. Administrationen er ikke så stor, så jeg har mange generalistopgaver. Jeg blev ansat som informationsmedarbejder, men jeg kunne hurtigt se, at der var meget mere at tage hånd om, så jeg har sidenhen omdøbt min titel til kommunikør, fordi det bedre dækker bredden i mit job, og fordi det er en mere aktiv titel end informationsmedarbejder", fortæller Jesper om sit job på Syddansk Musikkonservatorium og fortsætter:

"Mine opgaver er i hovedtræk intern og ekstern kommunikation, markedsføring, pr, afrapportering, sociale medier, internet og dokumentation, og så er jeg husfotograf. Jeg definerer mange af mine opgaver selv, mens andre hænger sammen med samfundsudviklingen – fx syn-

lighed på de sociale medier og dokumentationsopgaver i form af akkreditering", forklarer Jesper.

Den første akademiker på arbejdspladsen

For Jesper Asp var det en meget positiv oplevelse at blive budt indenfor og få lov til at bidrage med det, han kan.

"Mine kolleger i administrationen var dengang primært HK'ere, men i dag er vi fire akademikere i administrationen. I hele huset er der mange forskellige faggrupper. Ikke mindst underviserne, der oftest har en baggrund som konservatorieuddannede eller udøvende musikere, udgør en stor gruppe."



"Her kommer tværfagligheden rigtig godt i spil, for med kravene om akkreditering skal de værdier, der ligger implicit i institutionen, pludselig ned på skrift på en halv-akademisk måde."

"De bløde værdier i kunsten skal måles og vejes, og det er ikke længere nok at vide, at kvaliteten er i orden. Her kan jeg i kraft af min baggrund og uddannelse bidrage", siger Jesper.

Formåede at bygge bro i en svær proces

Jesper har været glad for, at han har kunnet bevise sit værd. Konservatorierne i Odense og Esbjerg og Skuespillerskolen i Odense fusionerede nemlig i 2010, og i den proces stod Jesper for kommunikationen.

"Der kan opstå meget usikkerhed i sådan en proces, for der skal skabes en ny identitet og et fælles "vi", men jeg synes, det lykkedes rigtig godt, og det var spændende at være med til at tegne billedet af den nye institution. Det er lykkedes at bygge bro til de kunstneriske medarbejdere."



Ansættelse:
Ordinær

Virksomhed:
Syddansk Musikkonservatorium &
Skuespillerskole

Akademisk uddannelse:
Cand.mag. i lingvistik med individuelt
tilrettelagt suppleringsuddannelse i
semiotik og retorik fra Aarhus Universitet

A close-up, warm-toned photograph of a woman with blonde hair, smiling broadly. The image serves as the background for the text.

Landskabs- arkitekt kan ikke bare tegne, men også markedsføre

◇◇◇◇◇◇◇◇ Kilde: JA

Lise Thorsager blev som nyuddannet landskabsarkitekt ansat hos **Opland Landskabsarkitekter og hun ser mange fordele ved at være ansat i en lille privat virksomhed.**

"Som ansat på en lille privat tegnestue får man selv som nyuddannet hurtigt lov til at afprøve det hele. På den måde finder man ud af, hvad man er god til, og hvad der særligt interesserer en. Man får også stor indflydelse på opgaverne samtidig med, at det selvstændige ansvar følger med. Og dét skal man være parat til at tage på sig", siger Lise Thorsager.

”I mit daglige arbejde bruger jeg faktisk alt, hvad jeg har lært - og lidt mere ”

Lise Thorsager

Uddannelse har rustet hende godt til arbejdet som landskabsarkitekt, men også nye kompetencer er kommet til.

"I mit daglige arbejde bruger jeg faktisk alt, hvad jeg har lært - og lidt mere. Faktisk har jeg hentet nye kompetencer ind om fx markedsføring, fordi jeg også laver hjemmeside, nyhedsbrev og prækvalifikationer."

"Generelt er tegnestuearbejde i overvejende grad knyttet til det urbane område, og hvis jeg endelig ind imellem savner noget, så er det lidt flere opgaver i det åbne land og med kulturlandskaber, som jeg beskæftigede mig med i mit speciale. Men på et lille sted er det heldigvis muligt at suge den slags opgaver til sig, når de kommer. Vi kollegaer supplerer hinanden."

Og stedet var ikke helt fremmed for Lise Thorsager: "Endelig var jeg så heldig at kende min første arbejdsplads fra praktiktiden, og derfor vidste jeg, at jeg passede ind. Kollegaerne på et lille sted bliver næsten som en familie."



Ansættelse:

Ordinær



Virksomhed:

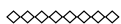
Opland Landskabsarkitekter

Akademisk uddannelse:

Cand.hort.arch.



Fra Socialministeriet til designvirksomhed



Karrieretillæg, Politiken, Marts 2015

Akademikeren Mads Radoor tog bevidst springet fra det offentlige til job i en privat virksomhed.

Det var både muligheden for at prøve kræfter med et internationalt miljø, men også for at få en klar retning på sin egen karriere, der fik Mads Radoor til at skifte job fra fuldmægtig i Socialministeriets Koncern-HR til People Partner i HR-afdelingen hos **Designit**, der arbejder med strategiske designløsninger.

"Det, som tiltrak mig ved at søge en stilling i det private, var at få mere ansvar og en klar forståelse af, hvad næste skridt er i forhold til min egen udvikling."

"Ministeriet var et lidt kassetænkende system – i Designit åbner der sig helt andre muligheder, hvis du leverer varen og tager ansvar," siger han.

De fleste medarbejdere i Designit har kreative uddannelser, mens Mads Radoor har en akademisk baggrund med en bachelor i psykologi og arbejdslivsstudier fra RUC og en kandidat i human ressource management fra CBS.

” Det, som tiltrak mig ved at søge en stilling i det private, var at få mere ansvar og en klar forståelse af, hvad næste skridt er ”

Mads Radoor

Designit så mange fordele i, at han kom fra en anden branche og derfor havde et lidt andet fokus på HR.

Utraditionelt match

"Jeg havde en lidt mere struktureret og fastsat procesforståelse af HR, for sådan var det, der hvor jeg kom fra – der var nogle faste måder, man gjorde tingene på. Det var en meget god kombination, at jeg kom ind og skabte lidt struktur og processer i forhold til den kreative kultur herinde," siger Mads Radoor.

Det han var mest bekymret for, da han begyndte at overveje karriereskiftet var, at hans karriere allerede var blevet fastlåst.

"Jeg følte, at jeg allerede havde lagt min karrierevej inden for det statslige, fordi jeg var startet der. Jeg havde ikke den internationale erfaring, men mere en politisk organisationsforståelse. Så min udfordring var, at jeg ikke følte, at min profil var stærk nok til det private, men det fik jeg modbevist overfor mig selv. Det handler om at overbevise sig selv om, at man har noget at tilbyde, selvom man ikke nødvendigvis er det perfekte match," siger han.



Ansættelse:
Ordinær

Virksomhed:
Designit

Akademisk uddannelse:
Cand.mag. i psykologi og
arbejdslivsstudier fra RUC

i

Produktion, Salg & Detail



Den øgede handel på internettet og kunderens forventning om at kunne handle alle døgnets 24 timer kræver en omstilling for mange virksomheder i detailbranchen.

Kunderne nås på en helt anden måde og med en ganske anden type kommunikation end klassisk markedsføring kan byde på. Det kræver en professionel fortrolighed med digital kommunikation, de sociale medier og ikke mindst hele den software, der udgør virksomhedens nye kommunikationsplatform.

Også produktionsvirksomheder møder globaliseringens konsekvens for markedsføringen overfor kundesegmenter med stor spredning – både geografisk og kulturelt. Både virksomhed og produkt skal brandes på en helt ny måde for at bevare nuværende markedsandele – og erobre nye. Derfor skal branchen have tilført nye kompetencer, der kan nytænke kommunikationsstrategi og skabe en markedsføring, der holder. Flere af fortællingerne viser at akademikere med kommunikationsbaggrund kan dette håndværk, og at de kan vende en vigende handel til stor efterspørgsel på ganske kort tid.



Farmaceut til ledelsesopgaver og strategi

 Kilde: Akademikerne

Kjellerup Apotek i det midtjyske, har akut brug for en farmaceut på grund af sygdom. De kontakter derfor Akademikerne, som hjælper dem med at finde den helt rette kandidat til jobbet.

Da a-kassen kontakter kandidaten, som er uddannet cand.pharm., er hun i udgangspunktet ikke så interesseret i stillingen, fordi hun fagligt har bevæget sig væk fra traditionelle farmaceutopgaver og i stedet ønsker at arbejde mere med ledelsesopgaver og strategi indenfor medicinalindustrien. Men i dialogen med Kjellerup Apotek kommer det frem, at der vil blive brug for en farmaceut, der på sigt også kan varetage ledelsesmæssige opgaver, herunder strategi på overordnet plan. Så det vidste sig at være et godt match for både kandidat og virksomhed.

**Ansættelse:****Virksomhed:**

Akademisk uddannelse:



Cand.merc'er bidrager til øget omsætning

◇◇◇◇◇◇◇◇ Kilde: Akademikerkampagnen

I slutningen af 2009 valgte direktør for **Impulse A/S**, Thomas Baastrup, akademi-økonom i International Handel, at følge et godt tip fra en kontakt og ansætte Jakob Skipper Nielsen, der er uddannet cand.merc. i International Virksomhedsøkonomi.

fortsættes →



Impulse A/S er en dansk grossistvirksomhed med fast base i Aalborg. Virksomheden sælger primært dvd'er, men har også fokus på spil og accessories.

På trods af hård konkurrence på markedet er Impulse A/S en virksomhed i vækst, og blev i 2009 kåret som Gazellevirksomhed for tredje år i træk på Børsens Gazelle-virksomhed.

Behov for nye inputs

"Vi havde brug for en medarbejder, der skulle arbejde på en anden måde med tingene, så da Jakob samtidig blev anbefalet som et lysende hoved, gav det god mening for os", siger direktøren.

Jakob er ansat som business analyst og det han gør, er, for det første, at hjælpe med at analysere virksomheden, da virksomheden har med store mængder data at gøre. Der er et stort sortiment af varer, og de leverer til landsdækkende butikker.

"Jakob skal på baggrund af det analysere alle nøgletal og være med til at udvikle systemer, så vi kan få bedst mulig udnyttelse af tallene", siger Thomas Baastrup.

Jakob Skipper Nielsen blev uddannet fra Aalborg Universitet i 2008 og har både gennem studiet og i sit første job beskæftiget sig med procesoptimering. Det har kunnet mærkes i virksomheden, at Jakob er blevet ansat, da han udvikler it-redskaber, som bidrager til øget omsætning og minimering af returen. Jakob bidrager også ved at analysere nøgletallene, så kerneforretningen kan optimeres.

"Vi er nødt til at blive ved med at udvikle os for at være konkurrencedygtige. For mig er det spændende hele tiden at udvikle - stilstand er jo så kedeligt, som noget kan være. Udvikling driver mig", siger Jakob.

Jakob har kendskab til hele virksomheden

Jakob er den første akademiker i Impulse A/S, men det er ikke noget han har oplevet som et problem.

” For mig er det spændende hele tiden at udvikle - stilstand er jo så kedeligt, som noget kan være ”

Jakob Skipper Nielsen



” Jakob favner utrolig bredt her; der er jo snart ikke den del af virksomheden, Jakob ikke har et kendskab til „

Thomas Baastrup

"Jeg føler mig anerkendt for mine faglige kompetencer. De ved, at jeg er dygtig til de ting, jeg laver. Der er måske nogle ting, jeg er mindre dygtig til - jeg har fx ikke så meget salgserfaring, men så kan jeg lære en masse af de andre."

Der er også fordele for akademikere ved at arbejde i mindre private virksomheder, hvis man spørger direktør Thomas Baastrup:

"Jo mindre virksomheden er, desto bredere favner man. Jakob favner utrolig bredt her; der er jo snart ikke den del af virksomheden, Jakob ikke har et kendskab til."

Og det er Jakob helt enig i: "Her har man en god fornemmelse for, hvad der sker rundt omkring i virksomheden og det tror jeg er meget anderledes, end hvis du kom ind i en meget stor virksomhed, hvor det hele er meget opdelt."

Thomas understreger afslutningsvis, at jo mere man bliver blandet ind i tingene, jo mere lærer man også.

"Jakob lærer en masse om mange forskellige problemstillinger, og lærer om den balance, der er i tingene, hvor den beslutning, man træffer på det ene område, har konsekvenser på et helt andet område", forklarer direktøren.



Ansættelse:
Ordinær

Virksomhed:

Impulse A/S - dansk grossistvirksomhed

Akademisk uddannelse:

Cand.merc. i International
Virksomhedsøkonomi
fra Aalborg Universitet

i

Akademiker skaber ny fortælling om Tante T

◇◇◇◇◇◇◇◇ Kilde: Akademikerkampagnen

Henriette Irminger Sonne er ansat som videnpilot i Tante T, og det har både hun og virksomheden stor gavn af. Henriette fortsætter i en ordinær ansættelse, når ordningen udløber.

Henriette er blevet ansat som videnpilot i en tid, hvor Tante T er gået fra at være en lille iværksættervirksomhed til at have flere filialer og behov for en ny struktur.

"Der var brug for, at organisationen blev systematiseret, og der kom et øget fokus på markedsføring og historiefortælling. I takt med at organisationen er vokset, er webshoppens også vokset, og derfor var det nødvendigt at nytænke strategien, lave kundeklubber og fokusere endnu mere på kundefastholdelse", forklarer Henriette.

Hun har i hele forløbet brugt sin uddannelsesmæssige baggrund i retorik og religionsvidenskab. "Jeg har kunnet hjælpe med at identificere, hvad det er for en kultur, der er i organisationen på baggrund af det analysearbejde, jeg har udført. Da jeg startede gav jeg hurtigt udtryk for, at der efter min mening var behov for at fokusere på de "usynlige" ting i virksomheden. Jeg syntes, at det var vigtigt, at vi fandt ud af, om organisationen overhovedet var gearet

til at blive en større virksomhed med øget omsætning. Masser af PR og omtale skal helst følges op af, at man kan levere på en øget efterspørgsel, og det havde der ikke været så meget fokus på", fortæller Henriette.

En gave for virksomhederne

Ofte bliver der ikke sat tid og ressourcer af til at lave et grundigt stykke analysearbejde i mindre virksomheder. Henriette opfordrer derfor flere til at benytte sig af de støtteordninger, der er.

"Videnpilot og den slags ordninger, er jo en gave for virksomheder, for de lærer så meget af det. Tante T har i hvert fald lært rigtig meget af at have mig til at lave den slags opgaver, som ellers ikke vil blive prioriteret."

Henriette fortæller, at hun er glad for at kunne komme udefra med et analytisk blik på organisationen. Hun fokuserer rigtig meget på intern kommunikation, hvor hun forsøger at få

**” Det handler om at tænke; jeg kan
noget som er super vigtigt og som
virksomhederne er heldige at få gavn af ”**

Henriette Irminger Sonne

skabt en ny fortælling i organisationen og lære medarbejderne, at de er en del af en ny type virksomhed nu.

Kompetencer til at skabe en ny organisatorisk fortælling

Henriette bruger sin uddannelse meget i jobbet. "Jeg bruger alt hvad jeg har lært på retorik omkring historiefortælling og det at kunne sætte sig ind i, hvordan et budskab bliver modtaget. Jeg bruger faktisk også min viden om antropologiske metoder fra religionsvidenskab blandet andet i forbindelse med det analysearbejde, som jeg har lavet. Og så gør jeg naturligvis også brug af de generelle akademiske kompetencer", siger Henriette.

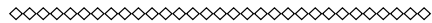
Akademikere bidrager til udvikling og vækst

Henriette har været rigtig glad for, at hun fik mulighed for at blive ansat under videnpilot-ordningen.

"Det handler om at tænke; jeg kan noget som er super vigtigt og som virksomhed-

erne er heldige at få gavn af. Man hjælper virksomhederne med at udvikle sig", understreger hun. Henriette ser ligeledes fordele ved at arbejde i en lille virksomhed.

"Man søger jo ofte de store virksomheder med kommunikationsafdelinger, i kommuner og den slags, så det er spændende at komme til en helt anden slags organisation", slutter Henriette Irminger Sonne.

**Ansættelse:****Virksomhed:**

Akademisk uddannelse:



Akademiker løfter design, branding og analyse hos sildeproducent

◇◇◇◇◇◇◇◇ Kilde: Djøf

På **Lykkeberg A/S**, der producerer sild, har djøferen Cornelia Kaas siden 2006 arbejdet som direktionssekretær. Hun har tidligere arbejdet hos TDC, men skal hun vælge mellem en stor eller en mindre virksomhed, vælger hun det sidste.



"I en lille virksomhed får du indsigt i hele forretningen og mulighed for at prøve dig selv af. Samtidig er der ikke langt fra idé til handling, og man kommer meget tæt på ledelsesbeslutningerne og de strategiske overvejelser", siger Cornelia Kaas, der er uddannet i erhvervsøkonomi og sprog (cand. mercint) på Handelshøjskolen i København.

Lykkeberg A/S er Danmarks ældste sildeproducent og har 20-25 ansatte - afhængig af sæson. Virksomheden, der har fabrik i Hørve i Odsherred, er familieejet og direktør Susanne Folmer overtog virksomheden efter sin far i 1988.

"Der er en særlig ærlig drivkraft i mange af de små virksomheder. Folk driver deres livsværk eller deres egen forretning. De har en stolthed over deres produkt og over at skabe arbejdspladser. Der er ikke nogen af dem, jeg har mødt, der gør det for karrierens skyld", siger Cornelia Kaas.

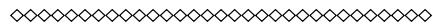
Cornelia Kaas har mindst 10 bolde i luften på én gang og laver alt fra design af emballage til brandingsstrategi, analyse af salget, priskalkuler, web og forberedelse af kundemøder og præsentationsmateriale. Hun nyder det udadvendte arbejde.

"I små virksomheder skaber man et netværk, der er mere udadvendt end indadvendt. Jeg har kontakt til rigtig mange kunder, leverandører, samarbejdspartnere og salgsselskaber. Hvor man i en stor virksomheder kan bruge hele sin dag internt", siger Cornelia Kaas.

Hun fremhæver, at akademikere især er gode til at have overblik, samle tråde - og sætte sig ind i nye områder f.eks. udbudsmateriale, lovgivning og kunders it-systemer.

” Man kommer meget tæt på ledelsesbeslutningerne og de strategiske overvejelser ”

Gitte Sauerberg



Ansættelse:
Ordinær

Virksomhed:
Lykkeberg A/S – sildeproducent

Akademisk uddannelse:
Cand.merc.int fra CBS



Det slår gnister ned ad gangene, når en akademiker kommer ind i virksomheden



Kilde: Akademikerkampagnen

Det hele startede med et samarbejde mellem DTU og Linimatic A/S. DTU havde ressourcer og teknisk viden, som Linimatic stod og havde brug for, og i den forbindelse kom virksomheden i kontakt med Martin, som på daværende tidspunkt var nyuddannet civilingeniør. Direktør i Linimatic Jacob Himmelstrup valgte at ansætte Martin under viden-pilot-ordningen, og fik dermed tilskud til hans løn i et år.

Martin blev ansat til at tage sig af tekniske udfordringer og analysere arbejdsprocesser i virksomheden med henblik på optimering.

"Martin er meget specialiseret og han har en stor teknisk viden, som vi har haft stor gavn af", fortæller Jacob Himmelstrup, direktør i Linimatic. Martin nåede at arbejde som viden-pilot i 10 måneder, før han blev headhuntet til et andet job.

Jacob er rigtig glad for valget om at ansætte en teknisk og teoretisk dygtig akademiker og det har også kunnet mærkes i virksomheden.

"Det er jo sådan, at det næsten slår gnister ned ad gangene, når en akademiker kommer ind i virksomheden. Martin er meget hårdt arbejdende og har stor teoretisk viden. Han skabte løsninger til flere af vores problemer."

"På baggrund af sin viden og analyser har han gravet i vores problematikker og dermed tydeliggjort, hvordan vi kan løse konkrete udfordringer og hvad vi ikke skal gøre igen. Han har bl.a. lavet et fejlkatalog, som vi bruger i oplæringen af nye medarbejdere og det har været en stor hjælp", fortæller Jacob.

Udfordringer ved at ansætte en akademiker

"Det kan godt være lidt tungt, at holde en akademiker kørende. Når man som virksomhedsejer eller leder giver en opgave til en akademiker og tænker; så er der vel til en uges arbejde, så kommer han dagen efter og siger: Hvad skal jeg så lave nu?"

"På den måde kræver det en del ressourcer og tid, da man som leder skal være

Ren succes med videnpilot hos BioKube



Kilde: EVN/VidenMetro

Biokube har haft fokus på teknologien i spildevandsrensning og ikke så meget på salg og markedsføring. Men på kort tid har akademikeren Peter Sloth luget ud i det tunge website og fået virksomheden tættere på kunderne. Over 20 af procent af det danske salg kommer nu via websitet.

Cleantech virksomheden Biokube i Tappernøje kan rense spildevand til "badevandsgodkendelse", hvor det kan lukkes ud i naturen uden problemer. Selv stærkt forurenet vand fra olieboringer i Mellemøsten kan de biologiske renseanlæg klare.

Men som forholdsvis ny teknologivirksomhed fra 2003, var Biokube efterhånden nået til det stadie, hvor det var nødvendigt at flytte fokus fra produktudvikling til salg.



” Peter har allerede gjort en væsentlig forskel i vores ansigt ud ad til ”

Morten Brix

”Vi havde udviklet en relativ stor produktporteføje, så vi var meget teknologifikeret, og havde måske derfor i mindre grad evnet at favne kundernes behov. Det er helt klart en nødvendighed, der hvor vi er nu, – nu skal vi ikke udvikle så mange produkter, nu skal vi ud over rampen”, forklarer direktør Morten Brix.

Store resultater på fem måneder

På kort tid har cand.negot. Peter Sloth allerede sat tydelige aftryk på Biokubes profil. Peter og Morten mødtes til et ”speeddating” møde mellem akademikere og virksomheder, arrangeret af evv. Med vejledning og hjælp til ansøgning fik Biokube godkendt ansættelsen af Peter som VidenPilot med et tilskud på 150.000 kr.

Den nye hjemmeside er på plads og han er i øjeblikket i gang med at planlægge og afholde stormøder med potentielle kunder i hele landet. Møder der både skal sælge renseanlæg, men også give virksomheden værdifulde oplysninger om, hvad det er for nogle ønsker deres målgruppe har.

”Peter har allerede gjort en væsentlig forskel i vores ansigt ud ad til, og vi får mange flere henvendelser pga. den nye hjemmeside”

”Interessen og loyaliteten fra vores entreprenørkunder er også blevet større”, fortæller Morten Brix. Biokube har lavet en måling på det danske salg, og selv om vinteren er en relativ stille periode på anlægssiden er 20 procent af salget hen over vinteren kommet via den ny hjemmeside.

Hjemmesiden har også genereret henvendelser fra 100 potentielle kunder, som Biokube nu kan følge og påvirke. Målet er at slutbrugeren – danske familier på landet, skal gå tilbage til entreprenøren og sige ”vi vil have et Biokube anlæg”.

Indtil nu har effekten af at ansætte en videnmedarbejder til at tage sig af markedsføring og strategien for det danske salg langt overgået forventningerne:

”Jeg havde slet ikke troet, at det ville have så stor effekt så hurtigt”, siger Morten Brix.

Ansættelse:
Videnpilot

Virksomhed:
BioKube, Cleantech virksomhed

Akademisk uddannelse:
Cand.negot.

i

VinoVenue ansætter sociolog

◇◇◇◇◇◇◇◇ Kilde: Akademikerkampagnen

VinoVenue er en mindre virksomhed beliggende i Ringsted. Virksomheden leverer vin og vil nu til at etablere sig i Sverige. Derfor ønsker virksomheden en kandidat med tilknytning til Sverige.

Marika som har levet i Sverige i mange år, men har studeret sociologi på RUC i Danmark vidste sig, at være lige den kandidat, som VinoVenue havde brug for. Udover hendes relation til Sverige og hendes uddannelsesmæssige baggrund, har hun ligeledes erfaring med de opgaver som virksomheden står overfor og hun bliver derfor ansat i september 2010.



Ansættelse:

Ordinær

Virksomhed:

VinoVenue – levering af vin

Akademisk uddannelse:

Cand.scient.soc.

Det er nu, man skal ansætte en djøf'er

◇◇◇◇◇◇◇◇ Kilde: Akademikerkampagnen

Morten Juhl-Sørensen er en mand med en plan. En plan for, hvordan den familieejede virksomhed **Juhl-Sørensen fortsætter succesen gennem endnu et århundrede hvor spillereglerne for en veldrevet virksomhed ikke længere er de samme, som da virksomheden i sin tid blev grundlagt.**

På grund af virksomhedens store vækstpotentiale valgte Morten Juhl-Sørensen at det var tid til at udvide den danske medarbejderstab med den første akademiker ud over ham selv.

Det førte til ansættelsen af Toke Kristensen, som er uddannet cand.oecon.

"Vi valgte at ansætte Toke fordi virksomheden har et vækstpotentiale, som ikke var realiserbart uden at have en akademiker, i dette tilfælde en økonom, ansat."

Morten fortæller, at de havde behov for at øge professionalismen i virksomheden, hvilket bl.a.



fortsættes →



omfatter analyser, dokumentation, forretningsområder og forretningsopgaver og struktur i virksomheden med målet om en mere effektiv virksomhed. Det at ansætte en akademiker har ligeledes betydet mere daglig sparring på økonomiske såvel som ledelsesmæssige spørgsmål.

Toke Kristensen der er nyuddannet cand. oec., har flere studiejob bag sig, bl.a. hos Nationalbanken og i arkitektbranchen, men det var fascinationen for musik, der fik Toke til skifte branche og søge job hos Juhl-Sørensen.

"Jeg har været engageret inden for musiklivet i mange år og kender derfor branchen. Jeg sidder som formand for Musik & Ungdom og er medlem af en række andre musikforeninger. I forbindelse med Steinway Festivalen stødte jeg på Morten, og fandt både ham og hans virksomhed meget interessant."

"Jeg var så kæk nok til efterfølgende at sende mit CV til ham og spørge, om han havde brug for en person inden for markedsføring og forretningsudvikling,

for så kunne han kontakte mig. Kort efter fik jeg en mail, hvor han spurgte, om jeg havde lyst til at drikke en kop kaffe."

Et andet blik på tingene

Som akademiker har man, ifølge Toke, en anden tilgang til tingene.

"Som økonom kan jeg se på tallene mere overordnet og gennemskue, hvorfor noget måske går galt et sted, og hvor vi kan gøre det bedre. På den front kan jeg have et mere strategisk overblik. De andre, der arbejder her, er fx klaverstemmere, så deres indgangsvinkel er helt anderledes end min."

"Men det handler ikke kun om økonomi - det er en generel lærdom, jeg har fået gennem hele min uddannelse mere end det er én konkret model, jeg kan henvise til. Det handler om at lære at tænke hele vejen igennem noget og se sammenhænge. Det er helt klart en styrke, jeg har fået med."

” Virksomheden har et vækstopotentiale, som ikke var realiserbart uden at have en akademiker, i dette tilfælde en økonom, ansat ”

Morten Juhl-Sørensen



”Jeg kan få lov til at bruge hele Toke og ikke kun et par få fag, jeg har lært på økonomi „

Toke Kristensen

Ikke et job, men en livsstil

Toke er vild med at arbejde i en kreativ branche, hvor folk brænder for deres felt.

"Her handler det om musik og det handler om glæde - det kan ikke være federe. Jeg arbejdede i arkitektbranchen før, og det var det samme kick, jeg fik derfra. I den kreative branche er dét at være på arbejde ikke et job, det er en livstil."

Toke sætter også stor pris på, at være blevet en del af en lille virksomhed, hvor der er stort ansvar og mulighed for at præge sit job.

"Jeg trives i mindre virksomheder. Ved at være et lille sted, kan jeg få lov at starte et projekt op, hvor jeg kan følge det til dørs, og jeg kan være med til at se konsekvenserne af det projekt."

"Jeg får simpelthen lov til at være med. Og så får man jo lov til at tage flere beslutninger, når man er et lille sted. Så jeg trives bedre i en lille virksomhed, fordi jeg kan bruge meget mere af mig selv. Jeg kan få lov til at bruge hele Toke og ikke kun et par få fag, jeg har lært på økonomi."

Morten er også meget tilfreds med ansættelsen af sin første akademiker og er derfor heller ikke afvisende overfor senere at ansætte flere akademiske medarbejdere. Men han har også et råd til andre mindre virksomheder, som leger med tanken om at ansætte deres første akademiker:

"Man skal selvfølgelig gøre sig klart, at der ligger en ledelsesmæssig udfordring i at lede en akademiker. Du skal vænne dig til, at de kan meget mere og at de skal meget mere. Du skal stille meget større krav, og den person kommer med andre krav til ledelse, for at kunne blive motiveret."



Ansættelse:
Ordinær

i

Virksomhed:
Juhl-Sørensen, handels-, reparations- og servicevirksomhed for flygler, pianoer og andre musikinstrumenter

Akademisk uddannelse:
Cand.oecon.

Cand.mag. forsyner Provas med ord



Kilde: Akademikerkampagnen

Provas – tidligere Haderslev Forsyning – er en mellemstor forsyningsvirksomhed med ca. 70 ansatte. Provas valgte i maj 2010 at ansætte cand.mag. i medievidenskab og litteraturhistorie Julie Maj Simonsen.

Et "skævt" og vellykket match

Da Provas webmaster sagde op, valgte direktør John Hartvig at søge en medarbejder med bredere kompetencer og fokusere på en kandidat med ordet i sin magt.

"Vi skulle i gang med at lave en design-manual, vi skulle lave en kommunikationsstrategi, og jeg havde behov for at have én, som ville være med til at lave

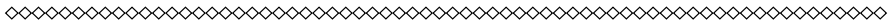
pressemeddelelser og lignende ting, og altså være med til at højne vores kvalitetsniveau på det skrevne og på det talte", fortæller John Hartvig.

At det så blev Julie hang sammen med, at hun skrev en virkelig god ansøgning, og hun performede så godt til ansættelsessamtalen, og derfor valgte John at ansætte hende, inden hun gik derfra - og det har været en stor succes.



” Vi har virkelig fået løftet området omkring pressemeddelelser, som Julie har gjort eminent ”

John Hartvig



"Julie har kun været ansat i fem måneder, men vi har allerede fået højnet vores design, vores tekster, vores interne blad. Vi har virkelig fået løftet området omkring pressemeddelelser, som Julie har gjort eminent - jeg kan se tekster, der pludselig bliver transformeret om til noget forståeligt, og ikke længere er svært tilgængeligt fagsprog. Så helt klart bibringer Julie en masse ting til virksomheden allerede nu - både til det sociale og det faglige."

Ansvarlig for kommunikationen i Provas

"Jeg står for al kommunikation fra makro- til mikroplan, både den strategiske kommunikation og det mere praktiske i form af foldere, plakater o.l.. Jeg laver bl.a. også rundvisninger på vores anlæg for skolebørn."

"Provas er blevet selskabsgjort, og vi har fået nyt navn, så der sker en hulens masse ting lige nu. Vi kører en lang strategiproces i øjeblikket, hvor vi bl.a. er ved at lave vores forretningsplan for de næste fem år."

"Der har jeg været med til at formidle til resten af virksomheden, hvad vi har lavet, og hvorfor det er vigtigt - der ligger jo en masse forandringsledelse i det her."

Eneste humanist

Julie er den eneste humanist, blandt hovedsageligt enormt mange ingeniører, og hun fortæller, at hun er blevet modtaget utrolig godt.

"Det er selvfølgelig en udfordring, for de tænker på én måde med udgangspunkt i deres kompetence, mens jeg hele tiden er hende, der tager modtagerbrillerne på."

"Jeg prøver at tænke ud fra, hvad jeg ville gøre, hvis jeg var Fru Hansen ude i et af villakvartererne i Haderslev, og jeg fik det her materiale. Jeg er modtagerens vagthund. I forhold til produkterne har de andre selvfølgelig også fokus på kunderne, men det er min opgave at have det fokus i forhold til formidlingen."



”I en virksomhed på vores størrelse med ca. 70 medarbejdere er du midt i brændpunktet - hvis du vil ”

John Hartvig



Lille virksomhed med store fordele

John Hartvig understreger, at der med ansættelsen i en lille virksomhed følger et stort ansvar.

”I en virksomhed på vores størrelse med ca. 70 medarbejdere er du midt i brændpunktet - hvis du vil. Hvis man vil tage imod, så har man ansvaret stort set med det samme. Det får du ikke i en stor virksomhed, hvor der sidder tyve af din slags, og det hele skal koordineres med tre forskellige chefer. Her sidder du direkte i fronten, og du kan være med til at sætte retningen for virksomheden. Det mener jeg, er noget af det mest spændende, du kan komme ud for.”

Og det er Julie helt enig i: ”Jeg kan rigtig godt lide, at jeg er så tæt på ledelsen og på de ting, der sker. Og at ledergruppen lytter, når man siger: ”**Hey, jeg synes sådan og sådan.**”

”I en stor organisation kan det godt være svært at blive hørt opad i organisationen, men her er der ikke langt op til toppen. Og noget andet, der er super fedt ved at være her, er, at der er så mange forskellige mennesker. Det giver en rigtig god dynamik.”



Ansættelse:
Ordinær

i

Virksomhed:
Provas - Forsyningsvirksomhed

Akademisk uddannelse:
*Cand.mag. i medievidenskab
og litteraturhistorie*

Nye kompetencer til innovation

◇◇◇◇◇◇◇◇ Kilde: SDU Karrierecenter

Direktør Per Svehag var ikke i tvivl, da han skulle ansætte sin næste medarbejder – det skulle være en, der kunne bidrage med nogle andre kompetencer end de typiske for virksomheden, men som også hurtigt kunne gå ind i medarbejdergruppen og være en aktiv del af **DanOffice.**

Valget faldt på Claus Nannerup Hansen, der er uddannet cand. merc. i Innovation og Entrepreneurship.

DanOffice har de sidste år oplevet en god fremgang, og direktør Per Svehag forventer også, at dette vil være tilfældet i fremtiden. Derfor var det også vigtigt, at virksomheden fik tilført nogle andre kompetencer end dem, der er typisk for branchen.

"For mig var det vigtigt, at det var en medarbejder, der havde den faglige og teoretiske værktøjskasse i orden, og var i stand til at omsætte dette til praksis."

"Men samtidig var det også vigtigt, at det var en person, der havde lært at tænke i overordnede og langsigtede termer, og ikke kun tænkte på bundlinje. Dette mener jeg netop er en af forcerne ved de højtuddannede", siger Per Svehag.

Trainee-stilling var løsningen

Claus Nannerup Hansen, der er nyuddannet cand. merc., blev ansat i en trainee-stilling bl.a. med det sigte, at han skulle rundt i hele virksomheden for få et godt indblik i kulturen og få føling med de ting, der sker i virksomheden.



” Det drejer sig ikke kun om at komme rundt og snakke med folk, men også være med til at lave de konkrete opgaver i de enkelte afdelinger ”

Per Svehag



"Det var vigtigt for os, at Claus fra starten blev en tydelig del af virksomheden, og ikke bare blev parkeret bag et bord og fik en stak opgaver. Vi tror på, at jo mere han har været rundt i virksomheden og kender til arbejdsgangene, jo bedre bliver han også til sit arbejde, da han får et tydeligere billede af, hvad de enkelte opgaver indeholder. Og det drejer sig ikke kun om at komme rundt og snakke med folk, men også være med til at lave de konkrete opgaver i de enkelte afdelinger."

"Derudover giver trainee-forløbet også mulighed for - for både os og Claus - at stille en masse 'dumme' spørgsmål, fordi der er en indbygget oplæringsperiode, hvor det er accepteret at stille spørgsmål."

"Og det er ikke kun en fordel for Claus - som virksomhed er man mange gange lidt i tvivl om, hvad det helt nøjagtigt er, de højtuddannede kan, og hvilke kompetencer de har med sig fra universitetet, og jo mere, vi spørger ind til Claus' kompetencer, jo større fordel får vi af den store viden, som han har med sig i bagagen."

Trainee-ordningen – en win-win situation

Claus Nannerup Hansen fortæller, at trainee-stillingen for ham, har været en god vej ind i det private erhvervsliv som nyuddannet.



"For mig har det ubetinget været positivt, at jeg har fået mulighed for at komme rundt i virksomheden og være med i de forskellige opgaver. Det giver altså bare mere troværdighed, når jeg fx har været med på pakkeriet og været med i arbejdet dernede, og jeg får også selv et mere nuanceret billede af, hvad der foregår i virksomheden, hvilket jo kun kan gøre mit arbejde endnu bedre."

"Derudover får jeg også en god indsigt i, hvor der er muligheder for mig, og hvor jeg bedst kan bruge mine kompetencer til gavn for virksomheden og min egen fremtidige karriere."

For DanOffice har ansættelsen af Claus Nan-
nerup i en trainee-stilling indtil videre været
en succes.

"Vi har absolut været tilfredse med
forløbet, og kan også klart anbefale andre
at gøre det samme. Udover de mange nye
input, som Claus kommer med, så giver
trainee-ordningen også mulighed for at få
det bedste fundament for det fremtidige
samarbejde og bedst udnyttelse af Claus'
kompetencer- og så til en fornuftig løn
oven i købet", slutter Per Svehag.



i

Ansættelse:
Trainee-stilling

Virksomhed:
DanOffice

Akademisk uddannelse:
Cand.merc. i Innovation og Entrepreneurship

Det hele begyndte med et eksportprojekt



Kilde: Akademikerkampagnen

Cand.mag. i kultur, kommunikation og globalisering ansat til at lave svensk webshop, viste sig at kunne meget mere.

"Mia kan både tage telefonen og gå på lageret. Hun er dygtig og skal ikke have ret meget at vide, før hun kan løse en opgave. Den handlekraft og alsidighed er en afgørende i en lille virksomhed som vores."

Sådan forklarer direktør Aksel Karlsen A/S, der årligt omsætter fødevarer specialiteter for ti mio. kr. gennem bl.a. Irma, Salling, Magasin og specialbutikker, hvorfor det har været tungt at sige farvel til virksomhedens første akademiker, kommunikationskoordinator Mia Bendtsen.



” Mit år hos Karlsens har udviklet mig rigtig meget. Jeg er blevet bedre til at se muligheder og være proaktiv ”

Mia Bendtsen

Opgaven løst og mere til

Første februar 2014 blev hun ansat til at introducere specialiteterne fra Karlsens A/S på det svenske marked. Mia Bendtsen stod bl.a. for udarbejdelsen af en svensk hjemmeside. Løste sin del af opgaven og mere til. For hun nåede også at reorganisere lageret, klargøre virksomhedens showroom til nye events, stå for kunde- og leverandørkontrakter, designe et sortiment af gavepakker og meget andet.

Mia Bendtsen blev ansat som videnpilot, men kunne desværre ikke blive fastansat efterfølgende, da virksomheden ikke havde ressourcerne til en fuld-tidsansættelse. De slipper dog ikke helt den dygtige akademiker, da de har indgået en aftale om, at hun løser opgaver for Karlsens A/S på freelancebasis.

Selv var Mia Bendtsen også helst blevet, men hun ser lyst på sin jobsituation.

"Mit år hos Karlsens har udviklet mig rigtig meget. Jeg er blevet bedre til at se muligheder og være proaktiv," siger kandidaten, der om fem år håber at være direktør i sin egen virksomhed.



Ansættelse:

Videnpilot



Virksomhed:

Karlsens A/S – engrossalg af kolonialvarer

Akademisk uddannelse:

Cand.mag. i kultur, kommunikation og globalisering fra Aalborg Universitet

Videnpilot er en afgørende brik i Allesø Specialmaskiner

◇◇◇◇◇◇◇◇ Kilde: Akademikerkampagnen (Oprindelig bragt i SD-bladet)

I det idylliske Gundsømagle ligger Allesø Specialmaskiner, der bygger specialmaskiner efter opgave. Direktør Lars Allesø overtog i 1999 virksomheden efter sin far, Kurt Allesø, og ejer i dag virksomheden sammen med sin kone Christina Allesø, der som bogholder styrer økonomien.

Efter 9-10 år måtte Lars og Christina sande, at virksomheden ikke kørte på skinner. Omsætningen var den samme, men Allesø Specialmaskiner var holdt op med at tjene penge, og kunderne var ikke tilfredse. De besluttede sig for at ansætte en ny medarbejder til at få struktur på virksomheden, og Christina insisterede på, at de havde behov for en akademiker.

Allesø Specialmaskiner fik en konsulent fra DS Håndværk og Industri ud at rådgive om de forskellige støtteordninger der er i forbindelse med ansættelsen af en akademiker. De besluttede sig for at benytte videnpilot-ordningen.

De havde fire kandidater til samtale; og valget faldt så på Peter Søndergaard, som er uddannet MA i Corporate Communication fra

Handelshøjskolen i Århus, og på ansættelsestidspunktet intet vidste om specialmaskiner. Til gengæld vidste han meget om kommunikation, systematik og hvordan man holder kunden i fokus.

"Når Allesø Specialmaskiner skal producere en specialmaskine, så er det et stort projektforløb. Det er ikke bare et enkeltstående produkt, men et projektforløb med mange faser. "Min opgave har været at udvikle et system til, hvad vi gør inden for de enkelte faser, og hvor vi skal være særligt opmærksomme. Efterfølgende er jeg blevet ansvarlig for strategisk udvikling, hvor jeg bl.a. har arbejdet med vores kvalitetsledelsessystem", fortæller Peter.



Efter et år med videnpiloten Peter må Allesøe indse, at de ikke kan undvære ham, og han bliver derfor fastansat.

I sit arbejde har Peter haft meget fokus på leveringstiden og det har været rigtig vigtigt for Allesøe.

"Tidligere blev den ikke betragtet som et løfte til kunden, der var nødvendigt at overholde. Kunden ringede for at høre, hvor deres produkt blev af, og svaret kunne være 'Sjovt du ringer, jeg sidder lige og kigger på det'. Det var en sløset holdning, som vi for længst har lagt på hylden."

"Når vi afgiver et løfte om en bestemt leveringstid, så gør vi en engageret indsats for at holde den, og kan vi ikke det, så informerer vi kunden, inden deadline er overskredet", siger Peter, der går meget op i, at kontakten til kunderne skal være i top.

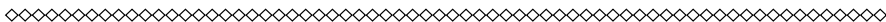
Der er virkelig sket noget på de to år, hvor virksomheden har haft en akademiker.

"Vi kan helt tydeligt mærke, at vi ikke glemmer kunderne. Noget af det første, vi fik fokus på, var leveringstiden. Nu leverer vi til den tid, vi har aftalt. Og så har der været stor værdi i, at vi har fået styr på dokumentationen", siger direktør Lars Allesøe.



” For mig er kvalitet, at man kører et godt sagsforløb, og at man hele tiden har kontakt til kunden ”

Peter Søndergaard

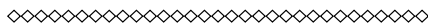


Peter har også været rigtig glad for forløbet: "Folk har i den grad accepteret, og de har også respekteret mig, når jeg er kommet med mine synspunkter. Men jeg har en meget anderledes tilgang til tingene. De andre er meget praktisk orienterede, de er rigtig gode til at bruge deres hænder."

"Og så har de fokus på kvalitet på en anden måde, end jeg har. For dem er kvalitet selvfølgelig, at produktet er i orden, men også at det er teknisk interessant. For mig er kvalitet, at man kører et godt sagsforløb, og at man hele tiden har kontakt til kunden. Derfor kommer jeg med nogle ideer, som de andre ikke altid synes er relevante, fordi det ikke har noget med produktet at gøre. Men hvor jeg siger, at det har noget med kunden at gøre."

Lars har nu erfaring og et godt grundlag for at vurdere værdien i at ansætte en akademiker i virksomheden og hans budskab er klart:

"Jeg har fået bevis for, at vores udvikling både gavner os selv og vores kunder, og det er den vigtigste grund til at fortsætte vores projekt med en akademiker som tovholder", slutter Lars.



Ansættelse:
Videnpilot

Virksomhed:
*Allesøe Specialmaskiner,
producent af specialmaskiner*

Akademisk uddannelse:
*MA i Corporate Communication
fra Handelshøjskolen i Århus*

i

Julie & kompagniets opskrift på vækst: Leg, strategiudvikling og mod til at ændre koncepterne

◇◇◇◇◇◇◇◇ Kilde: EVN/VidenMetro

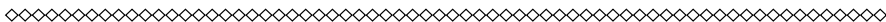
Cand.merc. i Strategic Market Creation Julie Egholm Holt (tv) skal hjælpe **Konceptkompagniet med at overtage verdensherredømmet - via leg!**





” Julie er i stand til at løbe med mange bolde og i det hele taget at løbe med en bold. Og det er vigtigt ”

Peter Søndergaard



Så ydmygt formulerer direktør, Majbritt Sandberg, Konceptkompagniets vision. Igennem 20 år har virksomheden beskæftiget sig med at udvikle leg og legetøj til store kunder som Egmont, Aller og Disney.

På trods af succesen, bød finanskrisen i 2008 på et fald i omsætningen på 30 pct., en halvering af personalegruppen og en flytning fra kontor på Frederiksberg til Køge. ”Det, vi beskæftiger os med, er jo ’nice to have’ mere end ’need to have’”, fortæller stifter og direktør, Majbritt Sandberg.

Revurdering skabte et nyt grundlag

Krisen betød, at virksomheden lige pludselig var nødt til at konkurrere i et marked, hvor pris blev den altafgørende faktor.

”I forbindelse med krisen var jeg nødt til at revurdere det stærke brand, som vi havde

opbygget igennem mange år, hvor vi nøje havde udvalgt vores samarbejdspartnere, fordi vi lagde vægt på etik og bæredygtighed. Lige pludselig handlede det hele bare om pris.”

”Og der havde jeg rigtig svært ved at finde balancen og virksomhedens DNA i hele den proces, som drejede sig om effektiviseringer og optimering. På et tidspunkt var jeg ved at gå i en forkert retning og da var det så, at jeg tog hele virksomheden op til overvejelse” fortæller direktøren.

Som et led i at ændre virksomhedens strategi til at række ud over produktudvikling og salg til også at være en viden- og rådgivningsenhed, gik Majbritt Sandberg derfor i gang med at undersøge mulighederne for at få tilknyttet en højtuddannet. Hun endte med at ansætte cand.merc. i Strategic Market Creation, Julie Egholm Holt i sommeren 2014.

Julie var den helt rette kandidat

Kombinationen af Julies viden om marketing og hendes erfaringer med at udvikle leg udgør et tæt på perfekt supplement til direktøren Majbritt, som startede virksomheden som 23-årig.

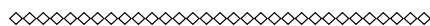
"Julie er i stand til at løbe med mange bolde og i det hele taget at løbe med en bold. Og det er vigtigt. Jeg plejer gerne at sige, at man helst skal smage sin egen medicin og det må man sige, at Julie gør", forklarer direktøren.

Begge deler de passionen for at få tingene til at ske og på sigt vil Julie gerne følge i Majbritts fodspor og starte som selvstændig. Den udmelding kom hun allerede med til ansættelsessamtalen. En kontant og vovet udmelding at komme med, men som blev taget godt imod af direktøren, som ligefrem fremhæver den ambition som afgørende for, at valget faldt på hende – og som helt afgørende for, at Julie forhåbentlig kan fortsætte i virksomheden i mange år.

Leg med kulturen

Både Julie og Majbritt har oplevet ansættelsen som positiv, og direktøren påpeger samtidig, at det tager tid at modne hele organisationen til at få en højtuddannet ind. Alle medarbejdere har taget godt imod Julie, Så den her kulturforandring har været en del af processen, fortæller hun og fremsiger stolt, at alle medarbejdere i dag er overbeviste om, hvorfor det var rigtigt at ansætte Julie – ikke mindst, fordi de hurtigt har lært hende at kende.

"Vi praktiserer jo også selv leg og bestræber os på at lege minimum én gang i løbet af arbejdsdagen. Og det i sig selv gør jo også bare, at man lærer hinanden at kende på en afslappet og meget personlig måde", fortæller direktøren og peger ud mod det store kontor, som er udsmykket med både legetøj og ideer skrevet op på farverige plakater.



Ansættelse:
Ordinær

Virksomhed:
Konceptkompagniet

Akademisk uddannelse:
Cand.merc. i Strategic Market Creation

i

Magister sprang over hækken

◇◇◇◇◇◇◇◇ Kilde: InnovationDanmark

Hvad laver en cand.mag. i dansk på en lille maskinfabrik? **Elkær Maskiner, som producerer maskiner til at vedligeholde hække, hegn og grønne områder, har haft stor forretningsmæssig succes med at ansætte en højtuddannet til at stå for virksomhedens kommunikation.**

Elkær og hans lille maskinvirksomhed. Tre mand høj – inklusiv direktøren selv – havde rigeligt at se til i salgsafdelingen og produktionen. Hvad ville være mere naturligt end at ansætte en sælger til?

Ikke for Henning Elkær. Han ejer og driver Elkær Maskiner, som udvikler og producerer maskiner til vedligeholdelse af hegn, hække og grønne områder. For tre år siden ansatte han en højtuddannet kommunikationskonsulent, Karina Faber, cand.mag. i dansk og virksomhedskommunikation, og det har han ikke fortrudt.

Karinas struktur har øget omsætninger med et par millioner

"Jeg mente, at vi havde brug for sådan én som Karina – og det havde vi også. Alt er blevet sat så meget i system, at jeg dårligt selv kan finde ud af det. Nu kan jeg koncentrere mig om dét, jeg er god til, nemlig at udvikle og sælge maskiner," siger Henning Elkær med et grin.

” Nu kan jeg koncentrere mig om dét, jeg er god til, nemlig at udvikle og sælge maskiner ”

Henning Elkær

"Bare dét, at vi nu svarer på mails med det samme, har vel øget omsætningen med et par millioner kroner. Folk begyndte at ringe til mig for at høre, hvad der var galt – for nu fik de pludseligt svar med det samme," fortæller han.

Multitasking

Karina Faber tager sig af andet end indbakken. Hun har blandt andet revideret alle virksomhedens brochurer og fået dem oversat til fransk, tysk og engelsk. Hun har ansvaret for, at virksomhedens navn er ændret til noget mere mundret, hun har moderniseret logoet og er ved at lægge sidste hånd på en tiltrængt ansigtsløftning til websitet. Hun deltager i vigtige messer og udstillinger i udlandet, hvor hun også står for forarbejdet. Og hun er der i det daglige til at tage telefonen – ikke mindst når udenlandske kunder er i røret.

Forskelligheden giver pote

Han tror, at mange andre små virksomheder må befinde sig i samme knibe som ham, før han tog springet og ansatte Karina Faber.

"På et tidspunkt kan man ikke selv overskue det hele længere og samtidig sikre, at virksomhedens ansigt udadtil er lige så professionelt, som den vare, man leverer."

"Det går Karina meget op i, og det giver pote nu hele vejen rundt. Lige for øjeblikket er vi i gang med en ordre til New Zealand – og det er da temmelig langt væk," siger den lune direktør.

Og jo, der har været en kulturkløft, indrømmer Henning Elkær.

"Vi er meget forskellige. Når jeg får en god idé eller kommer i tanker om noget, så gør jeg det med det samme. Der går hun mere i dybden og tænker over tingene. Så vi har haft mange diskussioner, og vi har da taget nogle ture. Men det er til det gode, og der er kommet noget godt ud af det," fortæller Henning Elkær.



Ansættelse:

Ordinær



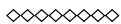
Virksomhed:

Elkær Maskiner - udvikler og producerer maskiner til vedligeholdelse af hegn og hække

Akademisk uddannelse:

Cand.mag. i dansk og virksomhedskommunikation

Fra folkeret til Feel Good Business



Kilde: Djøf

Det lå ikke i kortene, at 41 årige cand.jur. og LL.M. Maria Louise Pihl skulle bruge sit speciale som folkeretsjurist i den lille private virksomhed **Bestnet i Kolding. Men i dag opfordrer hun andre til at spille på flere kompetencer og give det utraditionelle valg en chance.**

Bestnet er en lille virksomhed, som laver produkter, der redder og forbedrer livet for mennesker i nød i den 3. Verden. Deres kunder tæller blandt andet de store humanitære organisationer og regeringer fra hele verden.

For Maria var jobbet i Bestnet en mulighed for at bruge sine erfaringer i et meningsfuldt arbejde. "Det tiltrak mig, at jeg i det her job ville få mulighed for ikke bare at bruge min uddannelse, men også de erfaringer, jeg har samlet op undervejs i min karriere – lige fra folkeretsjurist hos Dansk Røde Kors til projektassistent i NATO og direktionsssekretær hos Skousen. Men det betyder også meget for mig, at formålet med mit arbejde er vigtigt, og at jeg har en passion for det, jeg arbejder med. Det vi laver her er i dén grad Feel Good Business", siger Maria.

Maria er den eneste jurist, og derfor varierer hendes dag meget. Nogle dage tager hun sig af personaleret, mens det andre dage handler om kontrakter med samhandelspartnere, agenter og distributører.

” I dag drømmer jeg ikke længere om at arbejde i et ministerium eller i en stor organisation – jeg har masser af udvikling og udfordringer lige her ”,

Maria Louise Pihl

"Jeg er også ansvarlig for vores CSR og sikrer, at vi som virksomhed overholder de internationale regler indenfor menneskerettigheder, arbejdsvilkår, miljø og antikorrruption", fortæller Maria om sine mangeartede opgaver som jurist i den lille virksomhed.

Maria vil i den grad anbefale andre at overveje et job i en lille virksomhed baseret på hendes egne erfaringer: "Jeg beskæftiger mig med så mange flere og så meget sjovere opgaver, end hvis jeg havde siddet i en stor organisation som specialist. Jeg har også langt større frihed til selv at træffe vigtige beslutninger. Så i dag drømmer jeg ikke længere om at arbejde i et ministerium eller i en stor organisation – jeg har masser af udvikling og udfordringer lige her", understreger Maria.



Ansættelse:

Ordinær

i

Virksomhed:

Bestnet – producerer produkter til nødhjælp

Akademisk uddannelse:

Cand.jur. og LL.M.

Statskunstskaer valgte bevidst en mindre privat virksomhed

◇◇◇◇◇◇◇◇ Kilde: Djøf

Karen Holck Bækgaard er nyuddannet scient.pol. og er netop blevet ansat som markedsanalytiker hos **Skandinavisk Motor Co. A/S. Hun er bevidst gået efter et job i en mindre eller mellemstor privat virksomhed, hvor der ikke har været tradition for at have mange akademikere ansat.**

Arrangement hos Djøf gav pote

Modsat mange af hendes medstuderende har Karen ikke sprøjtet en masse ansøgninger ud på opslåede stillinger.

"Jeg har i et stykke tid vidst, at jeg gerne ville ud i en mindre privat virksomhed,

hvor jeg kunne være med til at forme min egen stilling. Jeg regnede med, at det ville kræve en langsigtet strategi, fordi det nok ikke var stillinger, der var opslået. Derfor har jeg i stedet brugt min energi på at netværke, kigge på tilskudsmuligheder, holde kaffemøder og tage til konferencer", fortæller Karen.



” Mine kolleger har en viden om branchen, og jeg kan systematisere deres viden og se den på tværs ”

Karen Holck Bækgaard

Karen var til et møde i Djøf, hvor Skandinavisk Motors HRchef og analysechef – hendes nuværende chef – holdt et oplæg. Og faktisk havde de et stillingsopslag med.

"Jeg havde overset, at det var en løntilskudsstilling, hvilket først gik op for mig til den første samtale. Og da jeg ikke havde været ledig i seks måneder, kunne de ikke ansætte mig med løntilskud. Men det blev ikke nævnt igen, og efter en tredje samtale ringede og sagde, at jeg havde fået jobbet. På ordinære vilkår."

Mere dynamik i et job i det private erhvervsliv

På trods af, at Karen meget bevidst har valgt det private arbejdsmarked til, så ser hun heller ikke sig selv som den typiske medarbejder i Skandinavisk Motor A/S.

"Jeg føler mig også fuldstændig atypisk: kvinde, nyuddannet, scient.pol. og job i bilbranchen. Men jeg har hele tiden været tiltrukket af det private arbejdsmarked. Jeg forestiller mig, at der er en større dynamik: hurtigere advancement muligheder og direkte feedback i form af bonus og løn. Til gengæld ryger du så nok også ud, hvis du ikke præsterer som forventet. Men det passer godt til mit temperament."

Intet kendskab til bilbranchen og alligevel den rette kandidat

"Jeg har tænkt, at statskundskab er en god ballast, men jeg har sideløbende taget tillægsgfag i bl.a. økonomi på handelshøjskolen. Jeg har et cv med mange studiejob, praktikophold og frivilligt arbejde. Jeg tror, mit cv og min optræden til samtalerne viser, at jeg har gåpåmod, engagement og en analytisk og struktureret tilgang til tingene."

Ifølge Karen er det ikke en hindring, at hun ikke kendte til branchen på forhånd, men snarere en fordel.

"Jeg er ikke erfaringsramt. Jeg kan byde ind med nye tanker. Mine kolleger har en viden om branchen, og jeg kan systematisere deres viden og se den på tværs", siger den unge statskustskaber, som indtil videre holder sig til cyklen.

Ansættelse:
Ordinær

Virksomhed:
Skandinavisk Motor Co. A/S

Akademisk uddannelse:
Scient.pol.

i



Eksportingeniør Camilla Bruhn Nielsen (th) har faktisk været relativt selvkørende fra dag ét, siger hendes chef Heidi Ryberg (tv).

Indkøbsassistent med licens til at avancere

◇◇◇◇◇◇◇◇ Kilde: Akademikerkampagnen

Med henblik på at åbne nye karrieremuligheder for akademikere udefra har **Harald Nyborg A/S oprettet en ny type projektstilling på gulvet.**

” Akademikerkampagnen hjalp os med at få den ud, så det tydeligt fremgik, at der er tale om en stilling med mange udviklingsmuligheder ”

Heidi Ryberg

I forventning om øget udvikling, metode-optimering og strømlinede arbejdsgange besluttede indkøbsafdelingen i Harald Nyborg A/S i sommeren 2014 at avertere efter en ny indkøbsassistent med ”relevant bachelor eller længere videregående uddannelse”.

”Det var lidt af et sats. Ingen af de øvrige indkøbsassistenter har en højere uddannelse, og vi tvivlede faktisk på, om nogen overhovedet ville søge sådan en stilling,” siger indkøbsschef Heidi Ryberg, der stod for ansættelsen af eksportingeniør Camilla Bruhn Nielsen.

Kandidatens første reaktion var da også forbeholden. ”Akademikerkampagnen kontaktede mig og spurgte, om ikke det lige var noget. Men først efter samtalen, da jeg fik et lidt større billede af arbejdsopgaverne, blev jeg for alvor interesseret. At effektivisere, få sat noget komplekst i system og tænke ud af boksen er lige mig. Desuden byder jobbet på gode udviklingsmuligheder over tid.”

En akademiker med mod på at avancere

Camilla Bruhn Nielsens primære opgave består i at reorganisere 6.000-7.000 varenumre - Harald Nyborgs samlede varestamdata.

Opgaven ventes at tage mindst et år. Derefter får hun mulighed for at bringe sine kompetencer i spil på andre måder.

”Jobbeskrivelsen skulle især appellere til kandidater med mod på senere at avancere til andre specifikke udviklingsopgaver”, siger Heidi Ryberg.

Ambitioner en fordel

”Akademikerkampagnen hjalp os med at få den ud, så det tydeligt fremgik, at der er tale om en stilling med mange udviklingsmuligheder”.

Op imod 80 lagde billet ind på det ny-oprettede akademikerjob. Seks af dem blev indkaldt til samtale i august. At Camilla Bruhn Nielsen endte med at blive den heldige, skyldtes både hendes kompetencer og engagement,” forklarer Heidi Ryberg.



Relativt selvkørende fra dag ét

"Vi var egentlig ret åbne i forhold til uddannelsestyper, for generelt tænker jeg, at alle højtuddannede har det overblik og den indstilling til opgaveløsning, vi er på udkig efter. Sådan oplever jeg også Camilla; hurtig i opfattelsen, nem at kommunikere med og ikke bange for at tage fat. Hun har faktisk været relativt selvkørende fra dag ét."

Der blev ikke søgt om flere måneder med løntilskud efter Camilla Bruhn Nielsens første tre måneder i jobbet. Den nye indkøbsassistent var så rigeligt sin løn værd og faldt lynhurtigt til i det kollegiale fællesskab.

Kolleger beroliget

"Internt meldte vi tidligt ud, at Camillas ansættelse ikke er et forvarsel om, at alle indkøbsassistenter nu skal have en højere uddannelse. At hun er ansat til en specifik opgave og derefter måske skal videre i en helt anden type job. Der har ingen mislyde været," siger Heidi Ryberg.

Camilla Bruhn Nielsens bedste råd til andre jobsøgende lyder: "Læs stillingeopslagene to gange. De opslag, der ikke lige fænger i første omgang kan virkelig vinde ved en ekstra gennemlæsning", siger den højtuddannede indkøbsassistent, der ser masser af muligheder for faglig udvikling hos Harald Nyborg i årene, der kommer.

” De jobopslag, der ikke lige fænger i første omgang kan virkelig vinde ved en ekstra gennemlæsning ”

Camilla Bruhn Nielsen



Ansættelse:

Privatløntilskud i tre måneder og derefter i ordinær stilling

Virksomhed:

Harald Nyborg A/S

Akademisk uddannelse:

Global business engineer (eksportingeniør)

i

 Kilde: Diøf

Akademisk uddannelse:
Master i Economics and Business
Administration fra Aalborg Universitet

Videnpilot fik sat gang i webshoppen



Kilde: Akademikerkampagnen

Slagelse Camping & Outdoor Center ligger i Slagelse og er en gammel virksomhed der startede småt op men som nu runder de 3000 m² showroom med alt fra de største campingvogne, alt tilbehør til campinglivet og udendørs aktiviteter – og senest også ski –og golfudstyr.

Salget er gået godt men det kunne efterhånden mærkes at kunder i dag bruger Internettet – også når de skal købe campingudstyr.

For 3 år siden ønskede indehaver Torben Hansen derfor at følge med tiden og øge salget gennem en webshop. Det var relativt nemt at få etableret en webshop – men det viste sig at være knap så nemt at få kunderne til at handle der. Webshoppen var derfor ved at være historie da firmaet fik besøg af en erhvervskonsulent der præsenterede Torben for muligheden for at få en akademiker med forstand på markedsføring ansat som videnpilot. Valget faldt på Nanna Fobian som er uddannet i International virksomhedskommunikation.

"Nanna har været en stor gevinst for vores webshop, siger Torben Hansen. "Før Nanna startede fik vores webshop en ordre hver 3. uge. I dag får vi omkring 8 ordre om dagen."

” Før Nanna startede fik vores webshop en ordre hver 3. uge. I dag får vi omkring 8 ordre om dagen ”

Torben Hansen

I starten følte Nanna et vist pres for at vise at hun var pengene værd men da hendes første udsendelse af nyhedsbrev førte til ordre på 15.000 kr. over natten, blev bekymringerne gjort til skamme.

"Det var måden jeg kontaktede kunderne på, der gjorde udslaget. Jeg greb fat i alle eksisterende kunder i kartoteket gennem et nyhedsbrev med gode tilbud og link til webshoppens – og det var det der skulle til."

Siden er nye kunder også kommet til – og Slagelse Outdoor har øget varesortimentet til nu også at omfatte både ski- og golfudstyr.

Jobbeskrivelsen som den eneste akademiker i en mindre virksomhed, er dog ikke helt så ligetil. **"Det nytter ikke noget, at man spiller fin akademiker og ikke kan løfte en kasse her eller der"**, siger Nanna Fobian og henviser til videnpilotordningens ambition om, at akademikerens først og fremmest skal styrke innovation, markedsføring og strategi og derigennem skabe vækst og udvikling.



Ansættelse:

Videnpilot

i

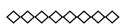
Virksomhed:

Slagelse Camping og Outdoor Center

Akademisk uddannelse:

Cand.merc. i international virksomhedskommunikation

I JVK Vinduer er der et godt udsyn til udviklingsmuligheder og vækst



Kilde: Akademikerkampagnen

JVK Vinduer stod overfor en udfordring – de havde brug for en medarbejder der kunne omfavne tre forskellige områder; kommunikation, markedsføring, og IT. Virksomheden indså, at det var nødvendigt at få udarbejdet en markedsføringsstrategi for deres salg på nettet, så virksomheden kunne få mere fokus den vej.

Da den lille virksomhed, med ca. 12 ansatte, ikke havde erfaring med at ansætte en akademiker, valgte de at benytte sig af videnpilot-ordningen, hvor de får tilskud til akademikerens løn i et år.

Valget faldt på Steffen, som er cand.IT., der havde gode forudsætninger for at udvikle en ny hjemmeside, så den lille virksomhed kunne blive mere synlig på markedet. Søren Andersen, som er konsulent i JVK Vinduer og var med til at ansætte Steffen, understreger at videnpilot-ordningen var afgørende for, at de turde springe ud i det og ansætte virksomhedens første akademiker.

Næsten selvkørende

Ifølge Søren Andersen har der ikke været de store udfordringer ved at få en akademiker ind i virksomheden, da Steffen var forholdsvis selvkørende og kunne lave hjemmesiden med meget lidt teknisk hjælp.

"Vi er rigtig glade for, at vi har fået løftet den opgave, og vi i dag har en flot hjemmeside, som er teknologisk fremme, så vi ikke skal bekymre os om, at vi taber noget på den front", siger Søren Andersen, som er meget tilfreds med Steffens indsats.

Blik for medarbejderens potentiale

I forbindelse med ansættelsesrunden fik JVK Vinduer erfarne ansøgere såvel som unge nyuddannede ansøgere, men Søren var ikke i tvivl om, hvad de skulle satse på.

"Jeg synes netop styrken i videnpilot-ordning er, at man får mulighed for at ansætte en kommende marketingschef, altså én der ikke har erfaringen nu, men som sagtens kunne have potentialet til at stige i graderne. Med sådan et projekt får man prøvet vedkommende af i stedet for, at du committer dig til en eller anden højtlojnet med meget erfaring, som du ret beset ikke ved, om kan bruges i din virksomhed. Med videnpilot-ordningen kan man starte på en fornuftig løn og bygge vedkommende op", siger Søren, der også synes, at der er mange fordele for akademikere ved at satse på de små virksomheder:

"De kandidater der virkelig leder efter udviklingsmuligheder, vil helt klart få noget ud af at søge de små virksomheder. Så får de lov til at påtage sig mange roller og sætte en stor del af deres uddannelse i spil. Det er nemmere at gøre en forskel og få sine ideer i spil, når man er i en lille virksomhed", siger Søren afsluttende.

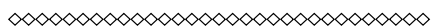
Held i uheld

Søren Andersen måtte desværre sande, at de ikke fik lov at beholde deres videnpilot i hele perioden, da Steffen havde fået tilbud om et andet job, som han sagde ja til. Det er Søren ærgerlig over, da han gerne ville have haft lejlighed til at drøfte muligheden for at fastansætte ham.

Men dét, at JVK Vinduer skulle ud og finde en ny medarbejder til de sidste fem måneder af videnpilot-ordningen, vidste sig måske alligevel at være en fordel.

"Nu havde vi haft en IT-mand i syv måneder og han havde lavet en meget vigtig del af projektet, men det gav os samtidig mulighed for at søge en ny medarbejder, hvor vi kunne sortere IT-delen helt fra og fokusere meget mere på kommunikation og markedsføring. Vi har ansat en professionsbachelor i international handel og markedsføring til de resterende fem måneder af videnpilot-ordningen", forklarer Søren, som håber, at hun kan hjælpe virksomheden med at få udarbejdet en strategi for deres markedsføring på længere sigt.

"Så vi bruger de sidste fem måneder af ordningen på at få færdiggjort projektet, men også på at prøvekøre en medarbejder, som gerne skulle overbevise os om, hun skal fastansættes, når projektet er slut", siger Søren.



Ansættelse:
Videnpilot

Virksomhed:

JVK Vinduer – Salg af vinduer og døre

Akademisk uddannelse:

Cand.IT. og professionsbachelor i international handel og markedsføring

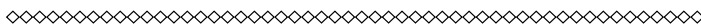
Cand.merc'er med den helt rette energi



Kilde: Akademikerkampagnen

Firmaet Expandit, der bl.a. sælger mobil-løsninger, har indset, at de har brug for en medarbejder, som kan samarbejde med virksomhedens tre programmører.

De har brug for én der kan gå i dialog med parterne, samt udbygge partnerkanalerne og derfor leder Expandit efter en akademisk medarbejder, som kan supplere og samarbejde med programmørerne. Virksomheden vælger derfor at ansætte en ung og nyuddannet cand.merc. i strategi, organisation og ledelse, under videnspilot-ordningen. Jobbet går til kandidaten, især fordi han matcher den energi, som Expandit efterspørger.



i

Ansættelse:

Videnpilot

Virksomhed:

Expandit – salg af mobil-løsninger

Akademisk uddannelse:

Cand.merc. I strategi, organisation og ledelse

Erhvervsøkonom er flødeskummet på firmakagen



Kilde: Akademikere

Transportbranchen har kåret fragtmand Jens-Ole Larsens **HLS Fragt / Slagelse Transportcenter som årets transportvirksomhed. De fik titlen med særlig vægt på deres sociale arrangement i forhold til de såkaldte skæve eksistenser.**

Ifølge direktør, Jens Ole Larsen, bidrager den blandede medarbejderstab til en varierende og meningsfuld hverdag. Men det kræver et overskud blandt de øvrige medarbejdere at kunne være den rummelige arbejdsplads der kan give mange unge en god start på arbejdsmarkedet.

Erhvervsøkonom og tidligere leder Niels Ulrich Ballegaard indtog i 2013 rollen som med-direktør i fragtfirmaet gennem en vidempilotansættelse. Den primære opgave var at rette op på den begyndende stress problematik blandt medarbejderne.

"I samarbejde med værkstedslederen har jeg sat system i arbejdsgangene. Jeg har leanet firmaet og hjulpet folk af med den stress, som de lænede sig op ad", siger Niels Ulrich og fremhæver sit system med med røde, gule og grønne mærkater der skal hjælpe værkstedslederen med at prioritere de vigtigste opgaver – de røde mærkater først.

” I samarbejde med værkstedslederen har jeg sat system i arbejdsgangene ”

Niels Ulrich

"Det giver det overskud der skal til for at medarbejderne også kan leve op til at være et sted for de lidt skæve medarbejdere – og det er vigtigt for transportfirmaet at tage et socialt ansvar i lokalområdet.

"Jeg var selv lidt af en rod som ung, men kom godt i gang i firmaet. Nu betaler jeg noget af det tilbage", siger Jens Ole Larsen.

Det har gjort en stor forskel at der kom en medarbejder udefra der kunne give et overblik over hvad der kunne optimeres og struktureres i firmaets arbejdsgange. Det er svært når man selv har været med til at skabe de arbejdsgange der nu engang er.

"Det første lange stykke tid i firmaet brugte jeg på at lytte og suge til mig i hverdagen og på ledelsesmøder", siger Niels Ulrich Ballegaard, der af sin direktør bliver kaldt **"flødeskummet på firma-kagen"**.



Ansættelse:

Videnpilot

i

Virksomhed:

Slagelse Transport Center

Akademisk uddannelse:

Erhvervsøkonom

Turisme, Hotel & Restauration

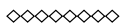


Turistbranchen bliver udfordret fra flere sider. Internettet har på samme tid gjort verden både større og mere tilgængelig. Det giver ganske vist adgang til nye kunder, men betyder også nye konkurrenter på verdensplan – og det gør markedet mere komplekst for den enkelte virksomhed.

Turismen har også ændret sig. Det er ultimativt for en virksomhed at kunne nå ind i hjertet på mange forskellige potentielle turister verden over, der køber unikke oplevelser over nettet hjemme fra dagligstuen. Det kræver professionel markedsføring og specialiseret viden om brug af de sociale medier. Branding er overlevelse og udvikling af produkter til nye kundesegmenter er innovation – og det kan en akademiker levere.



Akademiker i hotelbranchen



Af Simon Kudal / Foto: PR

Jep Friis Egebjergs karriere i hotelbranchen startede som natportier – i dag er han hoteldirektør for **Wakeup Copenhagen og undrer sig over, at der ikke er flere akademikere i hotelbranchen.**

Jep Friis Egebjerg læste til økonom på Århus Universitet, da han fik tilbudt job som natportier på Hotel Royal i Århus. På det tidspunkt havde han ikke den store interesse for hoteller, men det gik hurtigt op for ham, at det var en spændende verden, han var kommet ind i. Hotel Royal ligger ved siden af et kasino, og hotellet havde også mange kendte musikere som faste gæster, så det blev ofte nogle spændende nattevagter.

"Der er en fed puls, når man træder ind på et hotel, og der kommer gæster fra hele verden. Jeg var 20 år dengang, og det var sjovt at være på fornavn med nogle af de største bands i Danmark," siger Jep Egebjerg.

Under studiet begyndte han stille og roligt at interessere sig mere og mere for hoteldrift og skrev nogle opgaver om emnet, og han endte også med at skrive speciale om benchmarking i service-branchen.

Da han var færdiguddannet økonom, prøvede han at få en fod ind i hotelbranchen, og det var en stor udfordring til at starte med, men det

lykkedes dog i 2004 at blive trainee hos First Hotels, hvor han for alvor satte sig ind i hoteldrift. Siden har han haft stillinger som controller og forretningsanalytiker på forskellige hoteller. Siden har han brugt mere end tre år på hoteludvikling og byggeri af det første Wakeup Hotel i Danmark og Tivoli Hotel & Congress Center. I 2010 blev han direktør på Grand Hotel i København, og i dag er han direktør for Wakeup Copenhagen, hvis hotelkoncept han også i sin tid var med til at udvikle.

God ballast som akademikere

Den akademiske baggrund har været en god ballast undervejs, selvom der typisk ikke er mange akademikere ansat i hotelbranchen.

"De forskellige faggrupper i branchen har en dyb stolthed og faglighed, og man kan få noget rigtig godt ud af at få dem til at arbejde sammen. Som akademikere er man ikke bange for at spørge eller sætte sig ind i, hvordan andre tænker og hvilket flow, der er i en anden afdeling."



"Vi kan bruge andres meget specifikke faglighed – det er jeg kommet enormt langt med – blandt andet i hotelbyggerierne. Hver gang jeg har skullet købe – for eksempel inventar og service – har jeg altid kunnet tage fagfolk med på råd," siger han.

Han mener, at der generelt set er rigtig mange gode stillinger for akademikere i service-branchen – og at der er brug for dem.

"Vi skal ikke alle sammen sidde og lave analyser og statistikker. Man skal synes det er sjovt, at være helt med på frontlinjen. Akademikere bør heller ikke være så bange for at være i direkte driftsroller," siger han og fortsætter:

"Der er brug for folk til at skabe koblinger til oplevelsesindustrien, tænke i nye salgskanaler og til at designe hotellerne, så de appellerer bredt. Det er netop noget af det, akademikere er dygtige til og kan få succes med."



Ansættelse:
Ordinær

Virksomhed:
Wakeup Copenhagen

Akademisk uddannelse:
Økonom

i

Akademiker skaber vækst på havnen



Kilde: Akademikerkampagnen

Gry Klok Thomsen blev i 2013 ansat som Cruise Business Manager hos ADP, og det har kunnet mærkes både i ADP og hos de udenlandske rederier.

Vejen til et spændende job

Da Gry Klok Thomsen blev uddannet cand.merc. i september 2012 var hun ligesom alle andre nyuddannede på jagt efter job. Hun syntes, at mange af jobopslagene var trivielle og søgte derfor en del uopfordret, men en dag var der alligevel et stillingsopslag som fangede hendes interesse.

"En dag så jeg et stillingsopslag ved konsulentvirksomheden Bøgetorp, der på vegne af ADP (Associated Danish Ports A/S), søgte en ansvarlig for et nyt forretningsområde, som de ville starte op, og tænkte: **'det er sådan et job der kunne være sjovt, når jeg har fået lidt mere erfaring'**. Jobbet var interessant fordi man kunne være med til at starte noget op helt for bunden. Det tiltaler

mig meget at være med i alle dele af processen - lige fra et stykke papir til kontakten med kunderne, og det ansvar der følger med."

Jobbet som Cruise Business Manager handler om at servicere krydstogtskibe i Danmark, og for Gry var det netop sådan et spændende og lidt "skævt job", som hun havde ledt efter. Hun var dog ikke sikker på, at hendes kompetencer som nyuddannet var nok.

"Jeg tænkte, at det var spild af tid at søge det, for som nyuddannet vil jeg nok alligevel ikke få det. Men stillingsopslaget blev ved at ligge på mit bord og på dagen for ansøgningsfristen smækkede jeg alligevel en ansøgning sammen og tænkte: der kan jo ikke ske noget ved at prøve - og ja så tilsmilede heldet altså mig blandt de 104

”Jeg baserer arbejdet på mine markedsundersøgelser og konkurrentanalyser. Det er værktøjer, jeg har med fra min uddannelse ”

Gry Klok Thomsen



andre ansøgere og pr 1. januar 2013 var jobbet mit", fortæller Gry.

Gry har været med til at sætte ADP på landkortet

"Siden jeg er blevet ansat, er ADP og Fredericia så småt begyndt at komme på landkortet som krydstogt by, måske ikke så meget i danskernes bevidsthed, men de udenlandske rederier, som ejer krydstogtskibene, ved godt hvad ADP og Cruise Fredericia er. Derudover har ADP fået et nyt forretningsområde, nemlig et krydstogt som sidste år skabte arbejde til havnen i form af deres første krydstogt anløb og her i 2015 i form af hele fem anløb. ADP er på den måde med til at give noget til den by, som ADP er en del af", forklarer Gry.

Et job i konstant forandring

Da jobfunktion i høj grad handler om at starte et helt nyt forretningsområde op fra bunde,

så har det været en proces hele vejen og der kommer stadig nye elementer til. Det betyder også, at der ikke er mange dage der er ens for den unge akademiker.

"Den ene dag lægger jeg budget og den næste dag laver jeg tegninger til udvikling af et infocenter, og ugen efter sidder jeg måske i et fly på vej til salgsbesøg ved rederierne, så mit arbejde varierer meget." Gry varetager ligeledes projektleder opgaver, laver markedsanalyser af turismesektoren, eventarbejde og meget mere.

"Jeg baserer arbejdet på mine markedsundersøgelser og konkurrentanalyser. Det er værktøjer, jeg har med fra min uddannelse. Men jeg bruger naturligvis også mine erfaringer fra turistbranchen. Vi sælger jo ikke bare kajpladser. Rederiernes kunder er også indirekte mine kunder."

fortsættes →



” Det man lærer på studiet giver én en god baggrundsviden for at tage beslutninger og have forståelse for de mekanismer, der er i en virksomhed ”

Gry Klok Thomsen

"Derfor handler mit job i lige så høj grad om at kunne opbygge og fastholde et godt netværk til det lokale turistbureau, agenter, busoperatører og seværdigheder i området." (sidste citat er fra Djøfs artikel)

Akademikere har forståelse for mekanismerne i en virksomhed

"Det man lærer på studiet giver én en god baggrundsviden for at tage beslutninger og have forståelse for de mekanismer, der er i en virksomhed", og derfor understreger Gry også vigtigheden af, at man som akademiker ikke lader sig skræmme af, at man ikke har alle de kvalifikationer, som virksomheden efterspørger.

"Hvis man synes det er spændende og man kan se sig selv i det, så synes jeg, at man skal søge alligevel på trods af, at man måske ikke er kommet gennem studiet med ene 10 og 12-taller."

"Det handler nemlig også rigtig meget om personlighed og drive – og så kan lidt livserfaring i bagagen flytte mange ting", afslutter Gry Klok Thomsen, som nu har arbejdet i ADP i to et halvt år.



Ansættelse:
Ordinær



Virksomhed:
ADP

Akademisk uddannelse:
Cand.merc

 Kilde: Akademikerkampagnen

” Nils havde samtlige kvalifikationer vi ledte efter, men hvad der var mere imponerende var, at han besad de personlige egenskaber, jeg havde efterlyst ”

Humanist sætter skub i erhvervsturismen

◇◇◇◇◇◇◇◇ Kilde: Akademikerkampagnen

Det 5 stjernede Ruths Hotel i Gl. Skagen valgte at ansætte cand.mag i turisme, Helene Amter Christensen, i en tidsbegrænset stilling som marketingsassistent for at få fokus på erhvervsturisme – og det har vist sig at være en stor succes.

Ruths Hotel blev grundlagt for mere end 100 år siden, og har cirka 45 fastansatte året rundt og om sommeren cirka 100 medarbejdere, som beskæftiger sig med turisme. Peter Christian Jensen er nystartet CEO/Adm. Direktør hos Ruth Hotel, men han har været i branchen i mange år.

"Ruths Hotel er en meget speciel forretning. Det er et "Turist Brand" og det var en af årsagerne til, at vi ansatte Helene. For netop at lave erhvervsturisme, og få lidt mere konferencer, møder og kurser - det er i allerhøjeste grad lykkedes."

Efter Helenes indtog på Ruths Hotel er der kommet meget mere fokus på erhvervsturisme, og det har ændret sig markant. Nu går der næsten ikke en uge, hvor de ikke taler om erhvervsturisme i form af konferencer, kurser, møder på Ruths Hotel.

”Jeg kan kun anbefale andre mindre virksomheder, der har brug for noget specielviden at gøre det samme”

Peter Christian Jensen

RUTHS HOTEL

”Jeg kan kun anbefale andre mindre virksomheder, der har brug for noget specielviden at gøre det samme”, siger Peter Christian Jensen.

Helene Amter Christensen, som er cand.mag. i turisme tager sig af salg og marketing.

”Det spænder selvfølgelig bredt, alt fra at hjælpe til i receptionen til at udforme artikler, annoncer mv. Vi har også lavet et magasin - Ruth Hotel Magasin -som jeg har været tovholder på.”



Ansættelse:

Ordinær

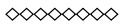
Virksomhed:

Ruths Hotel

Akademisk uddannelse:

Cand.mag. i turisme

Humanistisk brandmanager i restaurationsbranchen



Kilde: Magisterbladet

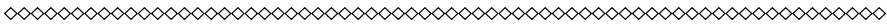
Restauratør Elvio Milleri, der står bag restauranterne Era Ora, L'Altro og Acquamarina valgte at ansætte Cecilie Marie Meyer, cand.mag. i dansk og italiensk. Cecilie startede som brandmanager på deltid og er nu kommunikationsansvarlig for restauranterne på fuld tid.

Da den økonomiske krise ramte, var Cecilie redaktionssekretær på magasinet Bolig Eksklusiv – et udpræget højkonjunkturprodukt – og Cecilie kunne godt se, hvor det bar hen, da annoncerne begyndte at forsvinde. Derfor sendte hun en mail til restauratør Elvio Milleri, der står bag restauranterne Era Ora, L'Altro og Acquamarina og bageriet Il Fornaio.

"Jeg beskrev, hvilke kommunikationsopgaver jeg kunne forestille mig at lave for ham. Dagen efter blev jeg kaldt ind til et møde, hvor han sagde, at han godt kunne tænke sig en brandmanager. Jeg syntes mest, min baggrund pegede i retning af kommunikation, men på den anden side har branding vel også med historie, formidling og vinkling at gøre, så jeg startede som brandmanager på deltid."

”Jeg har også fået øjnene mere og mere op for de interne kommunikationsopgaver”

Cecilie Marie Meyer



Kommunikationsansvarlig på fuld tid

"Det handler selvfølgelig om ekstern kommunikation, men jeg har også fået øjnene mere og mere op for de interne kommunikationsopgaver. Altså om at formidle beslutninger til medarbejderne, men også formidle, hvad det er, der sker i restaurationsbranchen, hvad det er for ting, der påvirker os, og som medarbejderne også er en del af."

"Næsten alle medarbejderne er italienere, og mens nogle af dem har armene ude i den danske omverden, er det for andre temmelig begrænset, hvad de faktisk ved om de ting, der sker rundt omkring."

Et job som kunne forene passionen for italiensk kultur og kommunikationsarbejde

Da Cecilie begyndte at studere, overvejede hun, om italiensk skulle være hendes hovedfag, eller om hun hellere skulle satse på kommunikation og journalistik.



”Jeg kan bruge min humanistiske uddannelse og mit indblik i italiensk sprog og tankegang, men også min lyst til at kommunikere og fortælle historier ”

Cecilie Marie Meyer

"Under et ophold i Italien fandt jeg ud af, at det var italiensk, jeg brændte mest for, men jeg tænkte samtidig, at jeg helt sikkert nok skulle finde en vej ind i journalistik og kommunikation senere. Efterhånden blev jeg også interesseret i spørgsmålet om, hvordan den italienske mentalitet fungerer i en dansk kontekst."

"Efter et par år herhjemme – og efter at have arbejdet som oversætter, skribent og redaktionssekretær – fik jeg mulighed

for at arbejde på Era Ora med over 40 italienske kolleger, og jeg fandt ud af, at det faktisk er vildt spændende at arbejde med en anderledes kulturel tilgang til virksomhed og kommunikation i en dansk kontekst."

"Jeg kan bruge min humanistiske uddannelse og mit indblik i italiensk sprog og tankegang, men også min lyst til at kommunikere og fortælle historier."



i

Ansættelse:

Deltidsstilling efterfulgt af en fuldtidsansættelse

Virksomhed:

Restauratør Elvio Milleri

Akademisk uddannelse:

Cand.mag. i dansk og italiensk

Videnmedarbejder gav Vilcon et skub i den rigtige retning

◇◇◇◇◇◇◇◇ Kilde: EVV/VidenMetro

Flere virksomheder har haft succes med at ansætte en videnpilot - det gælder ikke mindst **Vilcon Konferencenhoteller** beliggende i Slagelse, Korsør og Holbæk

fortsættes →



” Så ja, det har været et fint skub at ansætte Heidi - også selvom det er et stort skridt at ansætte en akademiker i vores branche ”

Connie Christensen

I februar 2010 hjalp EVV Vilcon i Slagelse med at få ansat en videnmedarbejder, Heidi Larsen, der er cand.merc. i afsætning.

Ansættelsen, der under videnpilotordningen løb i et år, har betydet, at der blandt andet er blevet sat effektivt ind på virksomhedens svage punkt - nemlig markedsføringen.

Direktør for Vilcons fire conferencehoteller, Connie Christensen, fortæller, at ansættelsen har givet Vilcon et solidt skub i den rigtige retning, og at hun i dag har fået en fast stilling i virksomheden.

"Det startede med, at vi kom med i "Projekt Attraktive Virksomheder" (et projekt som EVV gennemfører i samarbejde med Væksthus Sjælland), og under dette forløb fandt vi i efteråret 2009 ud af, at vi havde behov for professionel hjælp til at få fornyet vores profil", fortæller Connie Christensen og fortsætter:

"Først havde vi en række interne møder. Her diskuterede vi, hvad vi kunne gøre for at komme videre. Vi talte om, at skridtet kunne være at tage kontakt til et bureau eller en konsulent. Vi snakkede også om en decideret ansættelse. I EVV foreslog man videnpilotordningen, idet den type medarbejder vi havde brug for, var en akademiker."

Hos Vilcon var man positivt stemt over for dette forslag, og EVV havde endda en database med mulige emner.

"Jeg havde dog også selv nogen i mit netværk - blandt andet Heidi. Jeg bad EVV kigge nærmere på hendes profil, og de meldte tilbage, at hun matchede dem, de havde i deres database. Derefter tog vi kontakt til Heidi. Det er jo altid en fordel, når man har et kendskab til personen i forvejen, fordi man så ved lidt om, hvad det er man får", forklarer Connie, der på ingen måde har fortrudt, at Heidi blev ansat under videnpilotordningen.

"Det har været rigtig fint at have Heidi ansat som videnpilot, og hun har haft mange forskelligartede opgaver at tage fat på. Da der var gået et år, og tiden var ved at løbe ud, havde vi stadig et stort behov og blev derfor enige om en fastansættelse", siger Connie Christensen.

Vigtigt at være "up front"

Heidis første opgave var at arbejde med en fælles profilering for de fire Vilcon-hoteller og skabe et kædekoncept. Der skulle blandt andet laves et nyt logo, som skulle beskrive hotellerenes værdier.

"Alt har været vendt på hovedet, men den fælles profilering har været hovedopgaven", fortæller Heidi, der startede processen med en god omgang teambuilding for på den måde at sikre sig, at alle medarbejderne var med på, hvad der skulle ske. Efterfølgende har fokus været rettet meget mod salg, og der er hele tiden nye strategier og ting at tage fat på.

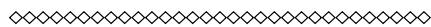
Ifølge Connie Christensen har ansættelsen af Heidi været med til at skabe større bevidsthed omkring, hvor vigtigt det er hele tiden at gøre opmærksom på virksomheden, dens koncepter og tilbud.

"Før i tiden fik man eksempelvis lige propet ti annoncer i avisen i efteråret og ingen i løbet af sommeren. Med ansættelsen af Heidi har vi fået tilført den viden, der gør, at vi i højere grad er blevet klar over, hvor vigtigt det er hele tiden at være "up front". I de seneste år hvor landet har været ramt af krise, er alle jo blevet meget opmærksomme på at gøre sig synlige, og hvis ikke vi var løbet med, havde vi været meget bagud i dag", erklærer Connie Christensen og fortsætter:

"Heidi har også været god til at holde os fast på tingene. Vi ledere kan hurtigt blive lidt flyvske, men med Heidi er vi blevet tvunget til at tage stilling til tingene og også til at reagere på dem. Vi har ellers været meget tilbøjelige til at blive enige om, at forskellige ting da godt lige kunne vente, fordi der lige var noget drift, der pressede sig på", griner Connie.

"Så ja, det har været et fint skub at ansætte Heidi - også selvom det er et stort skridt at ansætte en akademiker i vores branche."

Efter at Heidi er blevet fastansat, har Vilcon fået bevilget en videnkupon, som EVV har hjulpet virksomheden med at søge. Pengene fra kuponen skal gå til køb af hjælp hos Alexandra Instituttet, som skal hjælpe Vilcon med at få indført endnu mere intelligens på deres intelligente golfhotel.



Ansættelse:

Videnpilot og derefter fastansættelse

Virksomhed:

Vilcon, Konference-hoteller

Akademisk uddannelse:

Cand.merc. i afsætning

Håndværk & Byggeri



Virksomhedsejere indenfor byggeri og håndværk har ofte startet deres virksomhed, fordi de er rigtig gode håndværkere og stolte af deres fag.

Men derfor behøver man jo ikke være god til forretningsudvikling eller have tid til at tænke organisering og kundesegmentering.

Det er tidskrævende at have sin egen håndværksvirksomhed, og når driften skal passes ender udvikling og vækst ofte med at være tanker i en skrivebordsskuffe.

I flere af fortællingerne har en akademiker været lige den nye kompetence, der skulle til for at byde ind med ledersparring, viden om hvor kunderne kommer fra – og bud på hvordan nye kunder kommer til. Og også dreje fokus over på, hvordan man nu også sørger for, at alle medarbejdere har det godt i den voksende virksomhed – for trivsel er også en vigtig parameter i en sund virksomhed. En akademiker er ofte lige den nye videntilførsel, der hjælper en sund og god håndværksvirksomhed videre.



Byggebranchen får hårdt brug for akademikere

◇◇◇◇◇◇ Kilde: Djof

Eneste kvindelige bestyrelsesmedlem i Dansk Byggeri kæmper en stædig kamp for at hæve uddannelsesniveaue i branchen.

"Vi skal turde ansætte folk, der er klogere end os selv, fordi opgaverne bliver løst hurtigere og mere kvalificeret", siger direktøren for **Sten & Grus Prøvestenen A/S** og bestyrelsesmedlem i Dansk Byggeri, Jette Rohde. Selv headhuntede hun 26-årige Camilla Thorn, der er cand.merc. i Supply Chain Management.

"Byggebranchen har lige nu hårdt brug for det løft, en akademiker kan give. Især små håndværksmestre vil kunne høste enorme fordele af at ansætte en højtuddannet, der hurtigt og effektivt løser klassiske HKopgaver og samtidig giver virksomhedsejeren den helt nødvendige sparring og opdatering," siger hun og understreger: "Viden skaber vækst og udvikling."

Kvalificeret modspil

Jette Rohde taler da også af erfaring og har ikke fortrudt valget om at ansætte Camilla Thorn.

"Camilla har en forståelse og interesse for beslutningsprocessen, som jeg nyder stor glæde af. Efterhånden spørger jeg hende om næsten alt. Uanset om det er noget, hun ved mere om end jeg," smiler direktøren.

"For det er altså fantastisk givende at have med sådan et nysgerrigt ungt menneske at gøre. Jeg kan jo også give hende et modspil, hun bliver skarpere af", siger direktøren og understreger, at respekten for kontorassistenternes kompetencer og erfaring på ingen måde er blevet mindre på den konto.

”Især små håndværksmestre vil kunne høste enorme fordele af at ansætte en højtuddannet”

Jette Rohde



Nye krav til samarbejdet

"Camilla ser takket være sin viden nogle muligheder for at optimere arbejdsprocesserne i forkontoret. Hun har nye indgangsvinkler, som vi andre kan vokse af. Og det kræver altså stor tillid, åbenhed og situationsfornemmelse kollegerne imellem at give og tage imod sådan nogle input i sin hverdag. Det er netop synergieffekten, det gode samarbejde og alle medarbejderes forandringsparathed, der gør udvikling mulig. Forskellige kompetencer er en styrke," pointerer Jette Rohde.

Der skal mod til

Camilla fortæller, at hun er rigtig glad for sit job i byggebranchen. "Det er da vildt spændende og sjovt at få lov til at bruge alt det, jeg har lært og virkelig vise mit værd. Mine tidlige erfaringer havde jeg glæde af under min uddannelse. Og nu kan jeg så også omsætte det, jeg har lært til praksis", siger hun.

Og Camilla er så rigeligt sin løn værd, bemærker Jette Rohde. Men penge er ikke alt. Det kræver også mod at ansætte sin første akademiker, gør hun opmærksom på:

"I bygge- og anlægsbranchen er vi udmærket klar over, at viden er en betingelse for vækst og overlevelse. Nu skal vi så turde tage konsekvensen ved at ansætte folk, der er klogere end os selv. Være parate til at lære af medarbejdere. Det er da helt sikkert en udfordring," siger hun.



Ansættelse:

Ordinær



Virksomhed:

Sten & Grus Prøvestenen AVS

Akademisk uddannelse:

Cand.merc. i Supply Chain Management

Astrid sparker 100 døre ind om dagen med hjemmesiden



Kilde: EW / VidenMetro

At ansætte en akademiker med erfaring fra Dansk Design Center i en lille virksomhed med speciale i bordplader på Lolland, gav ikke mening for alle på værkstedet. Men cand. soc. Astrid Tronhjem er allerede godt i gang med at udvikle helt nye og mere profitable markeder for Dansk Interiør Design.

Lars Olsen tog sig heldigvis ikke af, at de fire mand ude på værkstedet egentligt hellere ville have en ny maskine, end at bruge pengene på at ansætte virksomhedens første akademiker.

"Jeg kunne jo se, at der skulle noget helt andet til, for at vi kan vækste. Der er alt for mange virksomheder som laver almindelige bordplader i corian, og selv om vi også kan lave alt fra døbefonte til bestik kræver det ny viden at komme ind på de markeder",

fortæller den 46-årige ejerleder i Dansk Interiør Design Lars Olsen.

Et rigtig godt match

Firmaet er stærk på den håndværksmæssige del – de kan forme og skabe næsten hvad som helst af Corian, de har bl.a. lavet designerbestik, en døbefont og lamper, og leverer allerede komplicerede specialløsninger til receptioner, hoteller og hospitaler.

”Jeg synes, det er spændende at skulle bygge firmaets markedsføringsafdeling op helt fra bunden af, og finde på nye innovative løsninger ”

Astrid Tronhjem

Strategen og håndværkeren Lars er nemlig først og fremmest håndværkeren og udvikleren, der rydder hele værkstedet når han får en god ide til en ny vask.

"Jeg er ikke god til at sparke nye døre ind og fortælle arkitekter og entreprenører om produktet og hvad vi kan. Jeg vil meget hellere komme ind bagefter og løse de konkrete tekniske problemer. Så der er Astrid og jeg et rigtig godt match. Hun kan fortælle om os på den helt rigtige måde, og udvikle helt nye markeder for alle vores specialprodukter, som ikke kommer nogen vegne i dag. Det nytter jo ikke noget at vi kan lave alt muligt ude på værkstedet, hvis vi ikke kan finde ud af at få det fortalt til de rigtige kunder", forklarer Lars.

Selv om Astrid bare er 29 år har hun både en bachelor i handel og kommunikation og en kandidatgrad i ledelse med særligt fokus på de kreative fag. Og ikke mindst en baggrund som projektleder på Dansk Design Center i København og en uddannelse som designteknolog.

"Astrid kan både sparke nye døre ind, lave de rigtige strategier og følge dem, og ikke mindst ændre hjemmesiden, så vi får nye potentielle kunder ind den vej. Hun kan få 100 nye besøgende på hjemmesiden på én dag, det antal døre er der jo ingen sælger som kan komme i nærheden af om dagen", forklarer Lars.

Ikke så meget varm luft

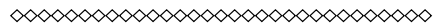
Det er bare et par måneder siden at Astrid blev ansat og tiden er gået med at suge viden til sig, og lave udkastet til både en markedsførings- og en udviklingsstrategi. Og ikke mindst finde ud af hvad det er for nogle budskaber firmaet skal kommunikere ud for at få fat i de nye markeder.

"Jeg synes, det er spændende at skulle bygge firmaets markedsføringsafdeling op helt fra bunden af, og finde på nye innovative løsninger, så det kan gøres uden at have et millionbudget i ryggen. Og vi har allerede et klart mål. I dag er værkstedet på 1600 m² delt af en stor rød dør, fordi vi kun har brug for 900 m². Men om 11 måneder skal vi have så travlt, at døren står åben og vi bruger hele værkstedet", fortæller hun med et smil. Astrid er faldet rigtig godt til.

"Det er en dejlig åben virksomhed at komme ind i. De er virkelig interesserede i at udvikle sig, og samtidigt er der ikke så meget varm luft hernede på Lolland. Det kan jeg godt lide, og så er det spændende at være så tæt på alle beslutninger", forklarer hun.

Astrid er ansat under videnpilotordningen, hvor virksomheden får 150.000 kroner i tilskud det første år af udviklingsprocessen. Det er Videnmetros chefkonsulent Lars Glasow som har hjulpet Lars gennem hele processen, lige fra hvilken profil firmaet manglede for at kunne udvikle sig innovativt og til videnpilotansøgningen og ansættelsessamtalerne.

"Han har været en kæmpe hjælp. Ansøgningen til videnpilotordningen er så kompliceret, at uden ham ville det aldrig være blevet til noget. Jeg ville simpelthen have givet op undervejs", forklarer ejerlederen Lars.



Ansættelse:
Videnpilot

Virksomhed:
Dansk Interiør Design

Akademisk uddannelse:
Cand.soc.



Hylende morsomt at være eneste akademiker og kvinde i en hånd- værksvirksomhed

◇◇◇◇◇◇◇◇ Kilde: Magisterbladet

Mitzi Håkansson er blevet ansat som PR- & trivselsansvarlig i tømrervirksomheden **Egon Olsen & Søn**. Hun har arbejder med udvikling i virksomheden og står som tovholder på et projekt, der hedder "Bedre Bundlinje", som er et samarbejde med 3F, Dansk Byggeri og Teknologisk Institut.

Derudover rådgiver hun om markedsføring, skriver pressemeddelelser og tager billeder af virksomhedens byggesager. Mitzi forsøger at finde de gode historier i virksomheden og skrive artikler, der fx bliver bragt i lokalaviserne.

En legeplads for idéudvikling

Mitzi har en vigtig opgave i at sikre trivslen i virksomheden, og det sker blandt andet ved at højne informationsniveauet internt.

"Jeg skriver et nyhedsbrev til medarbejderne og har oprettet en Facebook-gruppe for de ansatte, ligesom jeg hænger udklip om virksomheden op i kantinen. Hvis en kunde roser en af tømrerne, ringer jeg ham op og giver rosen videre. Jeg har rigtig mange hatte på, og det er det, der gør stillingen så fantastisk. Det er lidt en legeplads med mulighed for at prøve mine egne idéer af og selv definere opgaverne, og der er kort vej til ledelsen, så jeg kan hurtigt få idéerne ud i virkeligheden."

Så ikke lyset med det samme

Hverken for direktøren eller Mitzi var det et oplagt match. Det hele startede nemlig med en pingpongmesse, som DM var medarrangør af. Her blev højtuddannede og private virksomheder sat sammen, og Mitzi kom på speeddating med direktøren for en tømrervirksomhed. Dét match havde både Mitzi og direktøren svært ved at forstå.

"Det overraskede mig, men det undrede også ham, for han troede, han havde tilmeldt sig en fagmesse. Da vi talte sammen, viste det sig, at han gerne ville hellige sig ledelsesopgaverne i virksomheden."

"Så jeg så ikke lyset med det samme, men efter nogle uger slog det mig, at hvis han skulle være mere leder, så havde han brug for nogen at snakke med. Jeg ringede ham op og bød på en uforpligtende kop kaffe, men det var, da han så mit visitkort, at vi kom på bølgelængde. På det stod "strategisk kommunikør med fokus på medarbejdertrivsel", og lige netop medarbejdertrivsel fangede ham, for det ser han som vejen til at skabe en succesfuld virksomhed."

De to mødtes derfor nogle gange og fik tegnet en stilling op, som også indeholdt markedsføring, og Mitzi blev derefter ansat under Videnpilotordningen.

Eneste akademiker blandt tømrere

At Mitzi er den eneste akademiker blandt sine tømrerkolleger er ikke et problem.

"Mine kolleger har været meget åbne, og jeg er begyndt at få respons på, at det giver god energi, at jeg er her. Kollegerne får hurtigere informationer, og vi er mere synlige. Og så er det hylemorsomt at være ung kvinde i en håndværkervirksomhed", fortæller hun.



” Jeg har oplevet, at min indsats også kan gøre en forskel på bundlinjen ”

Mitzi Håkansson

Mitzi synes yderligere, at det er væsentligt, at man som akademiker er ærlig fra start omkring sine kompetencer og mangel på samme.

"Jeg var ærlig fra starten og meldte ud, hvad jeg kunne byde ind med, og hvad jeg ikke kunne. Jeg slog fast, at jeg ikke kunne lave beregninger og procentsatser af effekten af mit arbejde eller sige, at hvis man gør sådan, så er effekten sådan. Det er jeg glad for, at vi fik talt om inden."

Nyt fagligt perspektiv

Mitzis arbejdsindsats har haft positiv betydning for tømrervirksomheden, men også Mitzis tilgang til sin egen faglighed har ændret sig efter ansættelsen.

"Jeg har oplevet, at min indsats også kan gøre en forskel på bundlinjen."

"Som regel er det svært at måle effekten af PR, men for nylig fik jeg bragt en artikel om en tagsag i Hus og Have, og det betød en ny kunde, som henvendte sig lige efter at have læst artiklen. Jeg kan også mærke, at mit perspektiv har ændret sig – jeg har fundet ud af, at forretningsudvikling og forretningsforståelse virkelig er spændende."



Ansættelse:

Videnpilot

Virksomhed:

Egon Olsen & Søn.
Tømrervirksomhed

Akademisk uddannelse:

Cand.mag. i kommunikation
og arbejdslivsstudier fra RUC



Videnpilot blev direktør

◇◇◇◇◇◇◇◇ Kilde: Djøf

Et forslag til forbedringer af den lille virksomhed BG Anlægsteknik udviklede sig til et år som Videnpilot for cand.merc. Søren Jacobsen. I dag er han direktør for virksomheden.

Tog direkte kontakt til virksomheden

Søren Jacobsen valgte at tage ud og snakke med direktøren for BG Anlægsteknik.

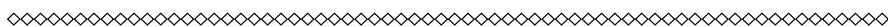
"Derefter sendte jeg ham en uopfordret ansøgning. Det endte med, at jeg kom til jobsamtale, hvor jeg fortalte, hvad jeg kunne bidrage med hos dem."

Og Søren var helt klar på, hvad han kunne bidrage med:

"De var for dårligt markedsført, så jeg havde lavet en meget overordnet brancheanalyse. Ud fra den mente jeg, at der var et marked for vedligeholdelse af udendørsarealer, som de ikke havde satset nok på før. Vi blev derfor enige om at oprette en stilling til mig som forretningsudvikler."

**” Vi gik fra 17 til 40 kunder på det år,
jeg var der, så der var igen tvivl om,
at jeg skulle fortsætte ”**

Søren Jacobsen



Videnpilot-ordningen var en god løsning

Søren foreslog selv chefen, at han kunne ansætte ham med tilskud til lønnen gennem Videnpilot-ordningen.

"Jeg var så Videnpilot i et år. Vi gik fra 17 til 40 kunder på det år, jeg var der, så der var igen tvivl om, at jeg skulle fortsætte. Det var gået stærkt, og det var min fortjeneste."

Søren havde nogle kompetencer som den lille virksomhed manglede. "Jeg har et strategisk og teoretisk overblik. Jeg havde også arbejdet som sælger to år forinden, og det er en egenskab, som alle virksomheder sætter pris på."

Den afdeling, som Søren arbejdede i, omsatte for 430.000 kroner om året, da han begyndte i virksomheden og efter ansættelsen af Søren kom de hurtigt op på to millioner.

"Så det arbejde, jeg havde lavet i afdelingen, ville chefen gerne have, at jeg lavede i alle virksomhedens afdelinger. Jeg blev så direktør."



i

Ansættelse:

Videnpilot – senere ordinær ansættelse

Virksomhed:

BG Anlægsteknik

Akademisk uddannelse:

Cand.merc.

◆◆◆◆◆ Kilde: Dødsbladet

"Jeg er bange for, at banken havde sagt stop, hvis vi ikke havde ansat **Laila**," fortæller Michael Jensen, ejer af Last-Bus og Dækcenter Vestjylland A/S. Firmaet omsætter for 12 millioner kroner om året og har 14 ansatte. De syner og reparerer alle former for motorkrøtøjer.

"Sidste år var vi ude og øge vores kassekredit hver gang, der var moms-afregning. Det gør vi ikke længere. Der er flere, der indbetaler, hvad de skylder os, og der er en række kunder, der er kommet ind i afbetalingsordninger. Det er Lailas fortieneste."

Michael Jensen ansatte Laila Pedersen i oktober 2011. Han er tredjegenerations-vognmand i Skjern, og som uddannet mekaniker er det ikke skrivebordet, der trækker. Men da finanskrisen for alvor begyndte at vise tænder, blev han nødt til at bruge mere tid på kontoret.

”Jeg tænkte, at vi skulle have en lidt bedre udlært person indover ”

Michael Jensen

"Det endte med, at der var en masse opgaver, jeg ikke nåede. Og jeg havde ikke selv tid til at blive bedre til at løse alle de her opgaver. Derfor tænkte jeg, at vi skulle have en lidt bedre udlært person indover. Nu har jeg ansat Laila, som gerne skulle kunne opgradere systemerne her i huset. Vi kunne godt få advokater og skidt og kanel udefra til at gøre det, som Laila gør, men det koster jo mange penge."

Laila Pedersen blev ansat gennem Videnpilot-ordningen, som er et projekt under Forsknings- og Innovationsstyrelsen. Firmaet får støtte til Laila Pedersens løn i et år, men Michael Jensen håber på, at der er plads på bundlinjen til, at hun kan fortsætte, når støtteåret udløber.



Ansættelse:

Videnpilot



Virksomhed:

Last- Bus og Dækcenter Vestjylland A/S

Akademisk uddannelse:

Cand.merc.jur

 Kilde: Akademikerkampagnen

”Søren har jo indført mange gode ting. Han har en anden indgangsvinkel end jeg har, for jeg er håndværker og autodidakt,”

Flemming Sørensen



Flemming Sørensen VVS er en VVS-virksomhed, der er ejet og ledet af Flemming Sørensen og hans kone Lisbeth Sørensen. Virksomheden blev startet for over 35 år siden, og med tiden har den vokset sig større og større. I dag er de 30 mand, og én af dem er cand.scient.adm. Søren Frandsen, der blev ansat i 2007. Nu står virksomheden over for et generationsskifte, hvor sønnerne skal overtage virksomheden, og Søren skal være ny økonomidirektør.

Søren var i et forløb hos Mercuri Urval, hvor én af konsulenterne viste Søren en jobbeskrivelse fra Flemming Sørensen VVS, og det tiltalte ham i den grad.

”Særligt at der var så mange varierende opgaver, lige fra ting, jeg var dybt overkvalificeret til og så til ting, jeg ikke vidste et klap om. Jeg havde oprindeligt tænkt, at jeg skulle ud i det offentlige, og jeg havde seriøst overvejet at skrive en ph.d., men da jeg sammenlignede indholdet af de to stillinger, så synes jeg egentlig, at det her var mere spændende, fordi variationen var

så stor. Det her var en helt ny verden, og jeg gik ind i den med åbne øjne. Jeg sagde til mig selv, at jeg ville kaste mig ud i det hele og ikke sige nej til noget.”

Flemming Sørensen er ejer af VVS-firmaet, og stod i 2007 med den udfordring, at forkontoret var løbet af sporet, hvilket betød flere og flere administrative opgaver til ham og konen, Lisbeth, der sidder i bogholderiet. I stedet for at ansætte en ny HK'er tog Flemming springet og ansatte en akademiker.

”Søren kunne mange ting, men vi vidste jo ikke så meget om, hvad vi kunne bruge ham til. Men vi vidste, at vi havde nogle it-udfordringer, og det var Søren den helt rigtige til at løse. For mig handler det derudover om at få nogle unge mennesker ind i butikken, og få nogle nye input, fordi jeg ser mange af mine kolleger, der faktisk er ved at falde lidt i søvn. Søren har jo indført mange gode ting. Han har en anden indgangsvinkel end jeg har, for jeg er håndværker og autodidakt”, siger Flemming.



” Evnen til at strukturere komplekse problemstillinger er jeg nok bedre skolet til ”

Søren Frandsen

Søren kan godt mærke, at han har en anden tilgang til arbejdet i kraft af sin akademiske baggrund:

”Det her er jo en håndværksvirksomhed, og de andre tænker meget konkret, ikke abstrakt, og for dem skal ting have en umiddelbar fordel. Jeg er vant til at tænke mere i strukturer. Det er en meget udbredt holdning, at de kan arbejde sig ud af alt.”

”Der er ingen problemer, vi ikke kan arbejde os ud af - så må vi bruge weekenderne og aftenerne. Men sommetider kan man jo godt have organisationsproblemer e.l., som er vanskelige alene at arbejde sig ud af.”

”Der har jeg nok nogle fordele. Og evnen til at strukturere komplekse problemstillinger er jeg nok også bedre skolet til”, fortæller Søren.

Søren har fået meget ansvar i en stilling, der udvikler sig hastigt

”Derudover gik det jo også tjept det første år med at få flere ansvarsområder og stige i løn. Stillingen startede mest som en HK-stilling med potentiale, og så i takt med, at jeg tog flere og flere ting til mig, bl.a. nogle af de ting, som Flemming havde siddet med tidligere, så udviklede stillingen sig.”

” Vi vidste, at vi havde nogle it-udfordringer, og det var Søren den helt rigtige til at løse ”

Flemming Sørensen



"Når Flemming så går på pension, er det planen, at jeg påtager mig endnu mere ansvar og bliver økonomidirektør. Men selve titlen er jeg altså ligeglad med - det er opgaverne, der er det sjove."

Søren ser mange fordele ved at arbejde i en privat virksomhed i vækst.

"En god idé er nok også at vælge en lidt større virksomhed, ligesom Flemming Sørensen VVS."

"Typisk vil de være startet småt og så er der sket en masse knopskydning i form af tilbygning og udbygning. Og så kommer der et tidspunkt, hvor det vil give enormt meget mening for dem at få akademisk arbejdskraft ind. Men barrieren er selvfølgelig, at mange tænker, at de bare skal have en HK'er, og så må det være fint nok", siger Søren.



Ansættelse:
Ordinær

Virksomhed:
Flemming Sørensen VVS

Akademisk uddannelse:
Cand.scient.adm.

i

Hvis man vil drive en innovativ virksomhed, så skal man ansætte en akademiker

◇◇◇◇◇◇◇◇ Kilde: Djøf

For elektrikerfirmaet *Elstyrken* var en akademiker løsningen på en voksende administrationsbyrde. De ansatte derfor cand.scient.pol. Pia Dal som videnpilot.

Elstyrken er et elektrikerfirma, som laver elinstallationer både til private og til erhverv. Direktør og ejer af Elstyrken, Jakob Hansbøl forklarer, at de ansatte en videnpilot fordi der var behov for at udvikle og optimere administrationen.

"Der var alle mulige administrative ting, hvor vi mest udførte brandslukning og derfor manglede hjælp til at få organiseret det hele", siger Jakob Hansbøl.

Før Pia blev ansat måtte den lille virksomhed selv tage sig af de administrative opgaver, når det blev allermest nødvendigt.

” Hvis man vil være med forrest i udviklingen, så vil jeg anbefale, at folk kaster sig ud i at ansætte en akademiker ”

Jakob Hansbøl

Nu er arbejdsprocesserne blevet mere effektive

"Vores skuldre er blevet lettede, fordi vi har fået styr på vores kvalitetssikring og vores registrering. En masse arbejdsprocesser er blevet mere effektive, og der er blevet lavet aftaler om, hvordan vi gør tingene, så de bliver gjort ensartet", siger direktøren, som er godt tilfreds med Pias indsats i virksomheden.

Nu er der kommet styr på det administrative og kvalitetssikringen. Derudover har ansættelsen af Pia gjort det muligt at få lavet en virksomhedsplan og igangsat arbejdet med en strategi omkring virksomhedens vækst.

"Vi har fået defineret en målsætning samtidig med, at vi også har fået lavet en struktur og en organisationsplan", siger direktøren og understreger akademikerens værdi i små og mellemstore virksomheder:

"Jeg vil anbefale, at folk kaster sig ud i at ansætte en akademiker. Hvis man vil være med forrest i udviklingen og drive en virksomhed, der er innovativ, og hvor der sker noget, så er det vejen frem", siger direktøren.



Ansættelse:

Videnpilot



Virksomhed:

Elstyrken – Elektrikerfirma

Akademisk uddannelse:

Cand.scient.pol.



Nu sker der noget, når vi holder møde

◇◇◇◇◇◇◇◇ Kilde: Akademikerkampagnen

Elinstallatøren i Aulum har ansat kandidat i musikvidenskab som "organisator" – til at lodde forbindelsen fra tanke og idé til handling.

Direktør Henrik Bendtsen havde brug for en sparringspartner. En, der ikke lige var uddannet elinstallatør med mange års iværksættererfaring som han selv. En, der kunne byde ind med nye tanker og skabe tiltrængt overblik i en hastigt voksende virksomhed.

Linda Kaul Pedersen sad egentlig i lidt af et ønskejob i en selvejende kulturinstitution, men

drømte om at prøve kræfter med noget nyt. Om at kaste sig ud i noget med innovation og faglig udvikling i selskab med det private erhvervslivs ildsjæle.

Begge boede i Herning-området, men kandidat i musikvidenskab Linda Kaul Pedersen og direktør Henrik Bendtsen, HBCconnection, havde næppe fundet hinanden uden hjælp

” Mens finanskrisen rasede og alle frygtede følgerne, var hun et helt uundværligt bindeled mellem ledelsen og medarbejder ”

Henrik Bendtsen



fra den lokale erhvervskonsulent. Akademiske titler og kompetencer vidste Henrik Bendtsen nemlig ikke ret meget om, og havde det ikke været for den lokale erhvervskonsulent, der anbefalede ham at finde en akademiker, ville han sandsynligvis have ansat en overmontør.

Lindas opgaver spænder bredt – lige fra implementering af LEAN til markedsføring og formulering af virksomhedens visioner

Alsidigheden har Linda Kaul Pedersen bl.a. brugt til at formulere virksomhedens visioner for innovation og fornyelse, strukturere medarbejdersamtalerne, smidiggøre de daglige arbejdsgange og implementere Lean. Hun står for al markedsføring og skal til efteråret i gang med at etablere en webshop.

Henrik Bendtsen er bl.a. imponeret af hendes evne til både at tænke dybt og handle hurtigt.

"Få timer efter, at jeg lige luftede en skør idé om at sælge solceller, lå der 20 ark papir på mit bord med highlightertush over de vigtigste afsnit. Det tog mig ti minutter at blive informeret, og nu er vi startet med solceller," fortæller han.

"Hvor vi før i tiden begyndte forfra, hver gang vi holdt møde, sørger Linda i dag for, at der bliver taget referat og fulgt op. Nu sker der virkelig noget, når vi mødes. Og mens finanskrisen rasede og alle frygtede følgerne, var hun et helt uundværligt bindeled mellem ledelsen og medarbejder," fortæller han.



” Som akademiker har man jo lært en masse andet, der ikke lige fremgår af titlen ”

Linda Kaul Pedersen



Cand.meget-mere-end-musikvidenskab

For nogle akademikere kan det godt være et kulturchok at stå som eneste højtuddannede i en mindre privat produktionsvirksomhed, men ikke for Linda Kaul Pedersen.

"Det kræver nogle sociale kompetencer. Men for mig er sådan et job bare ideelt. Vi er gensidigt meget glade for hinanden," siger den højtuddannede blæksprutte.

"Som akademiker har man jo lært en masse andet, der ikke lige fremgår af titlen. At dykke ned i en problemstilling, skabe overblik, søge viden, holde snor i langvarige udviklingsprojekter og søge midler", siger Linda Kaul Pedersen.



Ansættelse:

Ordinær

Virksomhed:

Elektriker

Akademisk uddannelse:

Cand.mag. i musikvidenskab

i



Udgiver:
Akademikerne
+45 3369 4040
www.ac.dk

Redaktion:
Astrid Kjerk Holmstrup
Kristina Falkvist
Louise Bruun Rosenbaum
Jens Mølbach

Grafisk produktion:
Novagraf A/S
9635 7777
www.novagraf.dk

Juni 2015

