

# **EVALUERING**

## SKAB VÆRDI I SMÅ OG MELLEMSTORE VIRKSOMHEDER

Januar 2023

Akademikerkampagnen 

  
ALS RESEARCH

# INDHOLD

*Dette notat er udarbejdet af Als Research for Akademikerkampagnen i januar 2023. Evalueringen har til formål at belyse, hvad kursisterne på kurset "Skab værdi i de små og mellemstore virksomheder" har fået ud af at deltage på kurset og oplevelsen af at benytte Akademikeruniverset. Notatet består af følgende elementer:*

- Datagrundlag
- Hvad har deltagerne fået ud af kurset?
- Hovedobservationer
- Temaer:
  - Motivation for tilmelding
  - Undervisningen på kurset
  - Syn på egne kompetencer
  - Fokus på egne interesser
  - Syn på job i en SMV
  - Akademikeruniverset (matchværktøjet)
  - Påvirkning af efterfølgende jobsøgning

# DATAGRUNDLAG

- Interviewundersøgelse foretaget i januar 2023
- Baseret på 17 kvalitative telefon-/Teamsinterview med tidligere deltagere på Akademikerkampagnens kursus "Skab værdi i små og mellemstore virksomheder"
- God spredning af informanter baseret på køn, alder, uddannelse, geografi, og hvorvidt de fortsat er ledige
  - 12 kvinder og 5 mænd
  - I alderen 26 til 61 år
  - Fordelt på 15 forskellige uddannelser
  - Bosiddende i 4 ud af 5 regioner
  - 9 ud af de 17 informanter er kommet i job efter deres kursusdeltagelse
  - Alle interviewede er dimitteret inden for de seneste 2 år

# HVAD HAR DELTAGERNE FÅET UD AF KURSET?

**Skarpere blik  
på egne  
kompetencer  
og interesse-  
områder**

**Selvtillid**

**Nye værktøjer  
til jobsøgning**

**Mod**

**Viden om SMV'er**

**Motivation og  
energi til  
jobsøgning**

# HOVEDOBSERVATIONER

- De er glade! Alle interviewede kursister, på nær en, har overordnet haft en positiv oplevelse på kurset og haft stor glæde af læringen efterfølgende.
- Mange nævner, at kurset har givet dem konkrete værktøjer, lært dem at se sig selv som "jobmagere" og at række ud til virksomheder selv.
- Mange nævner, at de er blevet bedre til at se deres kompetencer i en virksomhed og har lært at oversætte kompetencerne til noget konkret, virksomheden kan bruge. Selvom viden om SMV'er fylder hos kursisterne, er det dog for mange ikke det de primært har fået ud af at deltage på kurset.
- Flere er glade for formatet på kurset, og fremhæver, at det, at det forgår over flere dage, er forpligtende og motiverende. Ligeledes er flere også glade for gruppearbejdeelementet, og mener, at det sociale er vigtigt.
- Flere af de interviewede kursister er dog ikke helt positive omkring deres erfaringer med Akademikeruniverset - og oplever først at modtage deres matches efter lang tid, eller er ikke tilfredse med deres matches.
- Alle vil anbefale, eller har allerede anbefalet, andre at deltage i kurset.

# MOTIVATION FOR TILMELDING

De adspurgte kursister har mange forskellige motivationer for at tilmelde kurset, samt forventninger til hvad de vil få ud af at deltage.

Fx:

- *Jeg havde ikke så meget kendskab til SMV'erne og ville gerne vide, om de kunne være interessante for mig*
- *Jeg ville gerne undersøge, hvad mine kompetencer kunne bruges til på andre områder, end jeg før har søgt jobs*
- *Jeg ville gerne blive bedre til at sætte ord på mine kompetencer*
- *Jeg havde ingen forventninger, og jeg tænkte egentlig bare, det skulle overstås*

# UNDERVISNINGEN PÅ KURSET

Undervisningen beskrives generelt som håndgribelig og konkret, og kursisterne fortæller, at de er gået derfra med mange gode og anvendelige værktøjer. Underviserne fremhæves flere gange som værende gode og motiverende. De talte om det at være ledige på en forfriskende måde, der var motiverende, og de tog kursisterne og deres udfordringer alvorligt: *"Man følte sig ikke bare som et nummer i rækken."*

For flere har det været en fordel, at underviserne har *"fingeren på pulsen"* ift. jobmarkedet. En kursist siger:

*"Det er enormt vigtigt, at det er en person, der repræsenterer den funktion, man kan komme til at møde ude i jobrekrutteringsprocessen."*

# UNDERVISNINGEN PÅ KURSET

Kursisterne har generelt blandede holdninger til gruppearbejdet. For nogle havde det været en god mulighed for sparring med andre i samme båd, mens det sociale var overflødigt for andre.

To af de interviewede nævner på eget initiativ, at de gerne ville have haft, at kurset var fysisk og ikke online, så der netop var mere plads til det sociale og smalltalk i pauserne, som et online format ikke lægger op til.

En enkelt fortæller, at kurset har ledt til, at han og en gruppe andre fra kurset mødes en gang om ugen og sparrer omkring deres jobsøgning.

*“Det var ret fedt, at man kunne spejle sig i hinanden. At alle stod i samme dilemma, og man kunne bruge hinandens værktøjer og sige: Hvordan har du grebet det an? Eller: Nå, du har en kandidat i Historie, hvad lægger du vægt på, når du søger? Fordi der var da helt klart også nogle ting, hvor jeg tænkte: Gud, kan jeg også søge det? Og selvfølgelig kan man det.”*



# SYN PÅ EGNE KOMPETENCER

9 af kursisterne nævner, at de har lært at italesætte deres kompetencer, så de er lettere at præsentere overfor virksomheder og potentielle arbejdspladser. En kursist siger:

*“Jeg havde svært ved at sætte ord på mine kompetencer, fordi min uddannelse er meget bred, og der er ikke så mange der ved, hvordan den kan bruges i en virksomhed. Så der hjalp det mig til at få det formuleret i et ikke-akademisk sprog, så alle forstår det.”*

Flere nævner, at de har fået mere tro på, at deres kompetencer kan bruges – også de kompetencer og erfaringer, som de ikke tidligere har anset som værende relevante, fx fra frivilligt arbejde, og de har fået øjnene op for kompetencer, de ikke før havde tænkt over, at de havde. Det gælder i høj grad de mere brede kompetencer, som mange akademikere besidder, uanset uddannelse.

# SYN PÅ EGNE KOMPETENCER

Flere nævner, at de har lært vigtigheden i at kunne oversætte sine kompetencer og blive skarpe på, hvad man som akademiker kan hjælpe den pågældende virksomhed med. En kursist beskriver det således:

*"Jeg havde virkelig en angst for at skulle ud på arbejdsmarkedet, for jeg vidste ikke, hvad jeg skulle byde ind med. Man ved jo godt, hvad man har lært på sin uddannelse, men hvordan omsætter man det lige til noget brugbart i en virksomhed? Jeg tror, jeg er blevet meget bedre til at perspektivere det ind i en stilling eller i et firma. Ligesom vende det om og se det fra modtagerens synspunkt - hvad skal vedkommende bruge det til, at jeg kan de ting? Det har jeg helt sikkert fået med og har fået lidt mere sådan: Det kan jeg sgu godt!"*

# SYN PÅ EGNE KOMPETENCER

En anden af de interviewede kursister fortæller, hvordan det fornyede syn på egne kompetencer har styrket selvtilliden og hjulpet i den fremadrettede jobsøgning:

*"Fordi jeg er begyndt at tænke mig selv og min faglighed på en anden måde og måske tør at stå ved det, jeg kommer af, så har jeg sådan set turde tage kontakt til nogen, som jeg måske tænkte ikke rigtig var mig. Og så kan jeg godt se, at min jobsamtale var lidt mere sporet ind på at være jobmager i stedet for bare at sidde og klappe hælene sammen og sige: Jeg skal nok gøre det, I gerne vil. Altså stille spørgsmål til, hvilke opgaver, de sidder med, hvilke muligheder, der er, hvor jeg kan bidrage, og hvad de forventer af mig."*

# SYN PÅ EGNE KOMPETENCER

Mens størstedelen er blevet skarpe på, hvorvidt og hvordan de kan søge job i en SMV, er der også enkelte (2), der er bekymrede for, hvordan deres kompetencer kan bruges. En kursist udtrykker fx en bekymring om, at virksomhederne kan have for høje forventninger til akademikere, fordi de ikke har et indgående kendskab til, hvad de kan. På samme måde kender akademikerne ikke SMV'ens felt, og det kan være svært for begge parter at gøre det klart, hvad forventningerne til stillingen er. Der er enkelte af de adspurgte kursister, der kunne have ønsket sig, at bekymringer som disse i højere grad blev adresseret på kurset.

## FOKUS PÅ EGNE INTERESSER

6 af kursisterne lægger desuden vægt på, at de har fået meget ud af kursets fokus på at blive skarp på sine egne interesser og tage dem alvorligt. Flere kursister har lært mere om, hvad deres egne interesser egentligt er, og at det er legalt at gå efter dem i sin jobsøgning, frem for udelukkende at have fokus på, hvad virksomheden gerne vil have. Dette har været en vigtig kilde til motivation og energi til jobsøgningen for flere af kursisterne. Det beskrives fx således:

*"Jeg oplevede i min jobsøgning, at jeg havde svært ved at mærke, hvor jeg egentlig gerne ville være. Hvad synes jeg egentlig er en fed virksomhed? Det havde jeg næsten mistet kontakten med, fordi man ikke er vant til at tænke sådan. Man er vant til at tænke omvendt, at det er arbejdsgiverne, der har brug for en, men det er jo et gensidigt forhold, hvor man også skal synes, det er interessant."*

Enkelte nævner også, at de har fået udvidet deres interessefelt i forbindelse med kurset:

*"Jeg bruger det ret aktivt til at udvide mit interessefelt, og hvad jeg er åben overfor, når det kommer til stillinger. Og at det ikke skal være en bestemt virksomhed, for at det er godt."*

## SYN PÅ JOB I EN SMV

11 af kursisterne fortæller, at de har fået mere viden om, hvordan SMV'er arbejder, og hvad der ofte kendetegner en SMV. Denne viden har hjulpet dem med at afklare, om de er interesserede i at arbejde i en SMV, og hvordan man som akademiker bedst kan understøtte arbejdet i en SMV.

Der lægges bl.a. vægt på, at der ofte er en fladt hierarki i en SMV, samt at der ofte er ejerledelse. Flere nævner, at det tiltaler dem, at der ofte er ledere, der brænder for deres ydelse eller produkt, og hvordan man bedst kan understøtte ejerledelsen med at udføre opgaver, der ikke nødvendigvis er blik for.

Desuden tiltaler det nogen, at opgaverne i en SMV ofte er forskelligartede, og at man kan få mere indflydelse og ansvar end man oftest kan i en større virksomhed.

## SYN PÅ JOB I EN SMV

2 af de adspurgte kursister fortæller, at de forud for kurset havde visse fordomme om SMV'er, mens en anden havde bestemte tanker om, hvilket produkt eller ydelse, en SMV skulle levere for, at det var interessant for vedkommende at arbejde der. Enkelte andre havde bare ikke forestillet sig, at deres kompetencer kunne bruges i en SMV. Fælles for dem alle er, at de fik ændret deres syn på et job i en SMV og fik afkræftet (nogle af) deres fordomme.

*“Det lå måske lidt i kortene, at jeg skulle være skeptisk over for, hvad jeg kunne få ud af at søge ind i små og mellemstore virksomheder. Men jeg var også nået til et sted, hvor jeg tænkte, at mit fag faktisk kan bruges til rigtig mange ting.”*

En anden kursist fortæller, at hun tidligere har kunne stirre sig blind på et produkt eller en ydelse, som en SMV leverer, men at hun nu har fået øjnene op for, at det er det stykke arbejde, hun skal udføre i virksomheden, som hun vil lægge vægt på. Her har særligt matchingen med virksomheder været med til at udvide hendes horisont.

## AKADEMIKERUNIVERSET (MATCHVÆRKTØJET)

Der har generelt været blandede tilbagemeldinger fra informanterne omkring matchingen med virksomheder i Akademikeruniverset.

Kursisterne fortæller, at de har fået 2 eller flere matches, som er det antal, de forud for kurset er blevet lovet. Nogle udtrykker skuffelse over, at de har ikke har fået flere matches, mens andre har haft god kontakt med de matches, de har fået - en enkelt har endda opnået ansættelse i den ene ud af de to matchvirksomheder, hun fik. Der er få informanter, der har fået en lang liste af matches, men for disse har det været et godt værktøj, som de har brugt aktivt i deres jobsøgning.

Én fortæller, at virksomheden aldrig vendte tilbage på hendes henvendelse, mens en anden ikke tog kontakt til virksomhederne, da de geografisk lå for langt fra vedkommendes bopæl.



## AKADEMIKERUNIVERSET (MATCHVÆRKTØJET)

Nogle kursister har haft succes med at tage kontakt til de virksomheder, de er blevet matchet med, og det fremhæves bl.a., at det kan være en hjælp, når man oplever det som grænseoverskridende at tage den første uopfordrede kontakt til en virksomhed.

*"Det var godt, at virksomhederne havde sagt ja til at blive vist på den her hjemmeside, så de var klar på, at der var nogen, der tog kontakt til dem. Så det var ikke bare det her cold calling. Det trin var ligesom overstået."*

## AKADEMIKERUNIVERSET (MATCHVÆRKTØJET)

Flere kursister nævner, at de gerne ville have haft deres matches kortere tid efter kursets afslutning. Det skyldes særligt, at de efter kurset var meget motiverede for at komme i gang med at søge jobs i SMV'er, og her havde det været meget fordelagtigt for dem at have en liste af virksomheder at kontakte. En kursist siger:

*“Den matching er for sen i forhold til, at man er helt pumpet op, når man kommer ud derfra. Man har mod på at gøre de her ting, og så kommer de så lang tid efter. Det er ikke okay.”*

Det foreslås, at man kunne modtage matches allerede under kurset, eller at der var indtænkt en ekstra kursusdag når alle havde modtaget deres matches, således at man fik mulighed for sparring omkring kontakten med virksomheden, og kunne høre de andres erfaringer og overvejelser. Enkelte fortæller dog, at underviserne har været til rådighed for sparring efterfølgende, hvilket de har sat stor pris på.

## AKADEMIKERUNIVERSET (MATCHVÆRKTØJET)

For 4 af kursisterne, har det ikke været helt klart, hvorfor de er blevet matchet med netop de virksomheder, som de er. Nogen mener, at de kategorier (tags), de bliver matchet ud fra, er for brede - fx mener en kursist kun at være blevet matchet på baggrund af geografi - mens andre er blevet overraskede over typen af virksomhed. En kursist foreslår derfor, at man gør mere ud af at fortælle kursisterne, *hvilke typer* af virksomheder, de kan blive matchet med, ligesom det kan være fordelagtigt i højere grad at gøre det klart for kursisterne, på *hvilken baggrund* de er matchet med virksomhederne.

# PÅVIRKNING AF EFTERFØLGENDE JOBSØGNING

Størstedelen af kursisterne fortæller, at kurset har påvirket deres efterfølgende jobsøgning positivt. De fleste har fået øjnene op for at søge mere "uformelt" og har brugt de nye værktøjer til i højere grad at række ud til virksomheder uopfordret mhp. kaffemøder og/eller praktik. En kursist siger:

*"Det gav mig mod på, og indblik i, at man kan søge helt anderledes, end jeg hidtil havde troet. Altså, at det ikke nødvendigvis enten var nogen i ens netværk eller opslåede stillinger, men at det i lige så høj grad kunne være noget, man havde udset sig: Der vil jeg gerne hen! Hvordan tager man så kontakt? Og hvordan gør man det på en måde, så man gør sig interessant og også er respektfuld og høflig."*

# PÅVIRKNING AF EFTERFØLGENDE JOBSØGNING

Det går igen i flere af interviewene, at kursisterne har følt sig motiverede, modige og fyldt med selvtillid efter kurset. En kursist fortæller fx, at hun efter kurset har søgt stillinger, som hun ikke før ville have søgt, fordi hun ikke ville have set sig selv som kvalificeret:

*“Jeg blev mere modig i min jobsøgning. Jeg havde lidt den tilgang, at hvis jeg ikke kunne krydse minimum halvdelen af kravene af på opslaget, så ville jeg ikke søge det. Og det skiftede helt klart efterfølgende. Jeg søgte en stilling, jeg synes var spændende, uanset om jeg kunne to eller ti ting på listen.”*

# PÅVIRKNING AF EFTERFØLGENDE JOBSØGNING

Nogle kursister har desuden fået øjnene mere op for SMV'ernes potentiale, når de søger jobs, og har dem generelt "mere inde på radaren". I den forbindelse nævnes det flere gange, at det har været en fordel at have lært, hvordan man kan fremsøge lister med virksomheder på [virk.dk](http://virk.dk).

Det er dog særligt *måden*, hvorpå man kan søge job i en SMV, som kursisterne lægger vægt på, at de har lært og kan tage med sig i jobsøgningen. En kursist siger:

*"Efter kurset synes jeg, jeg havde en del flere værktøjer til at kombinere mine kompetencer med virksomheden. Det her med at tale ind i: Jeg kan det her, og det skaber værdi for jer på den og den måde. Noget som jeg godt kunne mærke, at jeg havde manglet."*