

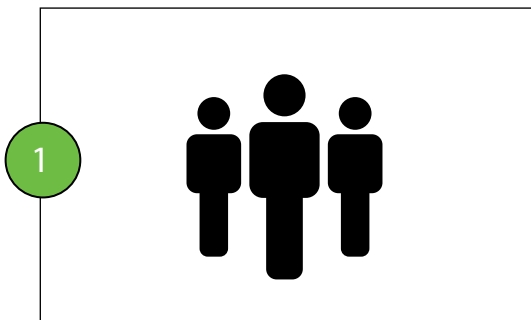
SKAB MERE
VÆRDI I DIN
VIRKSOMHED

ANSÆT EN AKADEMIKER

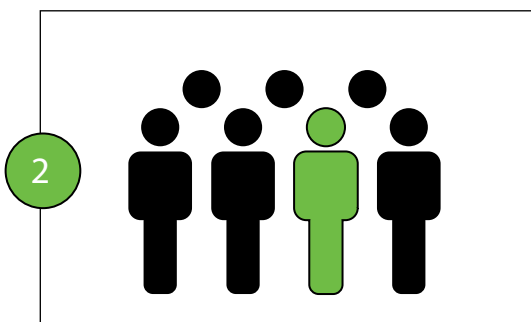


Akademikerkampagnen

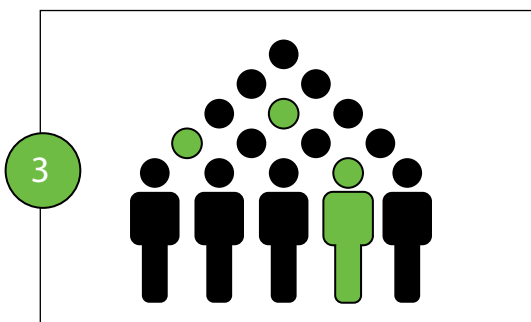
Akademikere giver virksomhederne vokseværk



Virksomheder, som ikke har akademikere ansat, vokster langsommere og ansætter ikke nye medarbejdere i samme omfang som de virksomheder der har ansat akademikere...



...når en virksomhed ansætter deres første akademiker øges deres arbejdsstyrke på tværs af faggrupperne...



...virksomheder, som har haft akademikere ansat gennem længere tid, oplever en fortsat stabil vækst og genererer job til både nye akademikere og også til andre faggrupper.

DATAGRUNDLAG

Effekt af den første akademiker	Overlevelsesgrad	Antal ansatte	Værditilvækst
efter tre år	+2,2 %-point	+4,5	+38%
efter fem år	+3,1 %-point	+5,4	+41%

Kilde: Epinion "Værdien af første akademiker" (2017)

Kære virksomhed

Højtuddannede skaber øget vækst i samarbejde med virksomhedens ledelse og øvrige medarbejdere. Det er dokumenteret, at virksomheder, som har mange højtuddannede ansat, har den højeste vækst – også på længere sigt.

Alligevel er der mange potentielle vækstvirksomheder, der kun har få eller slet ingen akademikere ansat. Ofte fordi det er svært for ejerlederne at finde tid til at tænke udover den daglige drift og gøre andet end det, de plejer at gøre. Derfor hjælper Akademikerkampagnen virksomheder med at afklare om en akademisk medarbejder er vejen mod øget vækst.

Hvis en højtuddannet også er svaret på din virksomheds ønske om vækst, tilbyder vi at rekruttere den helt rette medarbejder til dig. Og fordi vi fokuserer på de konkrete opgaver, din virksomhed skal have løst, kan vi finde kvalificerede kandidater med kompetencer, der kan hjælpe dig med lige præcis de opgaver, du har i din virksomhed.

I den brochure du sidder med lige nu, kan du læse et udvalg af gode historier om, hvordan akademikere gør en positiv forskel for flere private virksomheder. Ansættelsen af akademikere gavner salget, styrker produktudviklingen, øger trivslen, skaber nye markeder – og meget mere. Vi håber du bliver inspireret til selv at overveje om din virksomhed har brug for en akademiker.

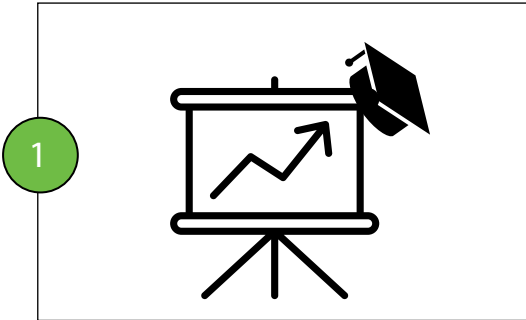
Som en af de glade virksomhedsejere siger; Se det som en investering, hvis du overvejer at ansætte en akademiker. På kort tid tjener akademikeren sig selv ind – og mere til. Hvis det er startomkostningerne, der afholder jer fra at ansætte en akademiker, er der også hjælp at hente. På de sidste sider i brochuren kan du læse om tilskudsordninger, som jeres virksomhed kan benytte jer af, hvis I opfylder kravene.

Vi kan derfor kun sige "Kast jer ud i det - alle virksomheder kan bruge en akademiker!"

Med venlig hilsen

Akademikerkampagnen

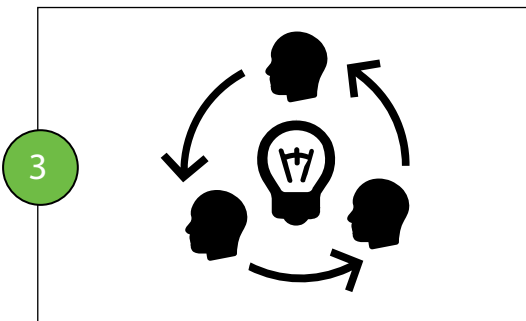
Brancher med mange akademikere har den højeste vækst



De brancher, som har mange højtuddannede, har også den højeste værditilvækst...



... Vidensservice og kommunikation er blandt de brancher, hvor tendensen er klarest...



...men vi ser også, at væksten øges i fremstillings- og bygge og anlægsbranchen, når højtuddannede ansættes.

DATAGRUNDLAG

Branche	Højtuddannede	Værditilvækst pr. årsværk
Vidensservice	32 %	557.000,00 DKR
Kommunikation	23 %	610.000,00 DKR
Fremstilling	7 %	457.000,00 DKR
Bygge og anlæg	2 %	450.000,00 DKR

Kilde: CEBR & DJØF 2013: Produktivitetseffekter af flere innovative virksomheder

Harald Nyborg	s. 6
Cape Copenhagen	s. 8
Induflex	s. 10
Ostebørsen	s. 13
Hvad kan en akademiker hjælpe din virksomhed med?	s. 16
Sten & Grus	s. 18
Ruths Hotel	s. 20
Easy Food	s. 22
Hansen Flødeis	s. 24
N.A.T. VVS	s. 26
Gardin Lis	s. 28
Tilskudsordninger	s. 30

Kontakt os på
Akademikerkampagnen.dk eller
på 33 69 40 25 og hør mere om
rekrutterings- og tilskudsmuligheder

HARALD NYBORG A/S – INDKØBSASSISTENT MED LICENS TIL AT AVANCERE

Harald Nyborg A/S valgte i 2014 at annoncere efter en akademiker til deres indkøbsafdeling i en ny type projektstilling på gulvet. Det skete på baggrund af et ønske om at prøve nye kompetencer af i virksomheden. Forventningerne fra Harald Nyborg A/S side ved at ansætte en akademiker var en gevinst i form af øget udvikling, metodeoptimering og strømlinede arbejdsgange.



Heidi Ryberg og Camilla Bruhn Nielsen.

Indkøbschef Heidi Ryberg

Det var lidt af et sats. Ingen af de øvrige indkøbsassistenter har en højere uddannelse, og vi tvivlede faktisk på, at nogen overhovedet ville søge en sådan stilling. Jobbeskrivelsen skulle især appellere til kandidater med mod på senere at løse andre udviklingsopgaver og avancere til andre funktioner. AKADEMIKAMPAGNEN hjalp os med at få opslaget ud, så det tydeligt fremgik, at der er tale om en stilling med mange udviklingsmuligheder. Op imod 80 personer lagde billet ind på den nyoprettede stilling. Vi var egentlig ret åbne i forhold til uddannelsestyper, for generelt tænker jeg, at alle højtuddannede har det overblik og den indstilling til opgaveløsningen, vi er på udkig efter.

” Sådan oplever jeg også Camilla; hurtig, nem at kommunikere med og ikke bange for at tage fat. Camilla har faktisk været selvkørende fra dag ét.”

(Citat: Heidi Ryberg)

Eksportingenør Camilla Bruhn Nielsen

Jobbet byder på gode udviklingsmuligheder over tid. Det var dog først efter samtalen, da jeg havde fået et større billede af arbejdsopgaverne, at jeg for alvor blev interesseret. I øjeblikket er min primære arbejdsopgave at reorganisere ca. 7.000 varenumre. Derefter får jeg mulighed for at bringe mine kompetencer i spil på andre måder. Jeg er ansat specifikt til en arbejdsopgave, der varer ca. et år, hvorefter jeg skal videre i en helt anden type job. Mit bedste råd er, læs stillingsopslagene to gange, der er masser af muligheder for faglig udvikling.

” At effektivisere, få sat noget komplekst i system og tænke ud af boksen er lige mig”.

(Citat: Camilla Bruhn Nielsen).

CAPE COPENHAGEN – AKADEMIKER SKABER OVERSKUD

Cape Copenhagen udvikler spil til blandt andet Lego. Virksomheden har ca. 35 ansatte, der er kendetegnet ved et kreativt miljø. I 2014 valgte virksomheden at ansætte deres første DJØF'er.

Direktør Brian Meidell

Før vi ansatte Nikolaj var vi ganske enkelt for pressede af alt muligt andet. Nikolaj faldt virkelig på et tørt sted. Egentlig har vi manglet en økonomiansvarlig i flere år. Men hvor finder man lige sådan én? Gennem netværk fandt vi frem til Nikolaj, der med sine nystrøgne skjorter, excel-ark og DJØF-credability skaber arbejdsro, kontinuitet og nyt overskud i vores kreative virksomhed. Det er altid godt at have én med til møder fx i Vækstfonden, der taler flydende regnskab.

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

(Citater: Brian Meidell)

Cand.merc. Nikolaj Fjord

Som alle andre drenge drømte jeg engang om at udvikle spil. Men det kræver jo, at man kan tegne eller programmere. Så min ansættelse hos Cape Copenhagen er mod forventning en drengedrøm, der er gået i opfyldelse. Min hverdag består i at lette hverdagen for de kreative ildsjæle, der smitter alle omkring sig med en entusiasme, du ikke finder andre steder. Det gør jeg ved at fungere som ledelsens strategiske sparringspartner. Jeg har netop strømlinet de administrative procedurer og skabt nyt kreativt og økonomisk overskud til kerneopgaven: At udvikle spil til forskellige platforme.

” Fordelene ved at lægge løn, budgetter, fondsansøgninger og branchetal i hænderne på en ægte excel-fan kan, der opregnes masser af”

(Citat: Brian Meidell)



Brian Meidell og Nikolaj Fjord.

INDUFLEX – ANTROPOLOGEN ER FØDSELSHJÆLPER FOR SYGEHUSENES IDEER

I 28 år producerede Induflex udelukkende andres plastikprodukter. Men efter et generationsskifte drømte ledelsen om at opfinde sine egne plastvarer og komme ind på nye markeder. Så bankede en antropolog på døren med en ide.

En jordemoder på Randers Regionshospital viser rundt på fødegangen. Hun opridser ideen til et nyt arbejdsbord, der vil lette hverdagen for personalet og gøre operationsstuen mere hjemlig for patienterne.



Sisse Skyum.

Antropolog Sisse Skyum har øjne og ører med sig. Hun er projektleder for innovation og udvikling i plastvirksomheden Induflex og omsætter jordemoderens ideer til en skitse, som hun tager med hjem til firmaets produktionsafdeling. Her udvikler de den første prototype af hospitalsbordet.

– Vi rammer sjældent 100 procent rigtigt i første hug. Men når kunden får en prototype i hånden, kan vi nemmere tale om, hvad der skal til, fortæller Sisse Skyum.

Nogle gange skal der mange prototyper til for at realisere det skræddersyede produkt, og i den proces er antropologen fødselshjælper. Hun kvalificerer dialogen mellem kunden og produktionsafdelingen.

– Det er mit job at forstå kundens behov ned i detaljerne, så jeg fx ved, hvor vi kan gå på kompromis, og hvor vi ikke kan, når vi eksperimenterer os frem til de bedste løsninger, siger hun.

Et fælles mål

Da Sisse flyttede til Aalborg for nogle år siden, var der ingen opslåede jobs til antropologer. Men fra sit speciale havde hun en ide til en ny måde at opbevare patienters personlige ejendele på. Så hun kontaktede Induflex, og på et kaffemøde viste det sig, at ledelsen var interesseret.

– Vi havde selv talt om at finde en niche, hvor vi kunne søsætte vores egen produktlinje, og vi så gode muligheder i sygehusvæsenet. Så mødet med Sisse blev faktisk startskuddet til, at vi gik ind i et nyt forretningsområde, fortæller salgschef Line Bluhme.

Det med innovationen og eksperimenterne har krævet tilvænning i en virksomhed, der har været rent ordreproducerende i næsten 30 år, konstaterer salgschefen.

– Når Sisse kommer med en lille spøjs håndtegnning og beder Søren i produktionen om at lave den i stedet for en stor ordre for en kunde, så spørger han helt logisk, om vi bruger tiden rigtigt. Vi skal finde en god balance mellem drift og udvikling, forklarer hun.

– Men det er ikke "bare Sisses prototype". Det er et fælles projekt, som sikrer nye kunder og holder maskinerne kørende. Og lidt efter lidt bliver kulturen sådan, at alle byder ind med ideer og løsninger.

Mit bedste råd til andre virksomheder:

"/ Tænk på viden som en vej til vækst. Når du tilføjer viden, du ikke allerede har i huset, vil du opdage nye måder at tilgå din virksomhed – og virksomheder, der kan rykke sig for at blive stærkere, tjener flere penge"

(Citat: Line Bluhme).

VÆKSTPILOTEN SÆTTER ORD PÅ OSTENS VERDEN

At gøre karriere hos en ostephandler stod ikke på Stine Aalborgs ønskeliste, da hun uddannede sig i kommunikation og journalistik. Men otte ugers praktik modnede ideen, og nu knokler hun sammen med Ostebørsens ledelse for at få fortællingen og forretningen til at gro.



Duften af eddike river i næsen. I mejeriudsalget er to kvinder i forklæder ved at sylte løg, mens formiddagskunder trisser rundt og vælger oste. Gennem glasruder er der udsyn til hele virksomheden: Den lille cafe. Kontoret. Det kølige lager med 400 tons ost på hylderne – og mikromejeriet, hvor en hvidklædt mand sidder ved en ståltank og fylder frisk mælk fra lokale køer på flasker.

”Det er vigtigt for os, at folk kan komme helt tæt på råvarerne og se, hvordan vores oste bliver til,” fortæller Stine Aalborg. Hun er ansat som landsdistriktsvækstpilot og har ansvaret for et toårigt projekt, som skal skærpe virksomhedens kommunikation og i sidste ende øge Ostebørsens salg og skabe nye arbejdspladser.



Stine Aalborg.

Fra teori til praksis på otte uger

Sidste år rykkede Ostebørsens 25 medarbejdere ind i nybyggede lokaler i Vemmelev ved Slagelse. Virksomheden gik fra at være osteimportør til også at være et besøgssted med eget mikromejeri.

”Det var helt ærligt et kaotisk tidspunkt at træde ind ad døren for en nyuddannet,” siger Ostebørsens direktør Birgitte Kastrup om den periode, hvor Stine Aalborg tog hul på otte ugers praktik.

Men Stine gik uforfærdet til opgaverne og fik faktisk en hel del mere fra hånden end nyhedsbreve og tekster til hjemmesiden. Blandt andet tyggede hun sig igennem de mange regler og love, som fødevarer virksomheder skal leve op til.

"Stine er sådan en, der tager et forklæde på og går ud og hjælper, hvis der er travlt i butikken – og oven i det kan hun noget fagligt, som vi andre ikke kan. Fx kan hun oversætte kompliceret jura til retningslinjer, vi kan bruge i hverdagen," siger Birgitte Kastrup.

Griber opgaver mellem to chefer

Ostebørsen havde ikke råd til at fastansætte Stine Aalborg, men som Birgitte Kastrup så det, havde de heller ikke råd til at lade være. For virksomheden havde satset stort på at genopfinde sig selv, og nu var der brug for en, som kunne formidle det nye univers præcist og levende til både forbrugere og engroskunder.

Derfor vakte det stor glæde, da Innovationsfonden via sin vækstpilotordning gav tilskud til at ansætte Stine Aalborg som kommunikationsmedarbejder i to år.

"Min mand og jeg driver Ostebørsen sammen, og fordi vi er så forskellige, kan vi løse mange opgaver selv. Men nogle opgaver lander i et vakuum imellem os, og det er lige præcis de opgaver, som Stine nu griber, konstaterer Birgitte Kastrup.

Stine Aalborg er glad for at være landet et sted, hvor hun får ansvar, og hun mener, at Ostebørsens ledelse kan tage en god del af æren for, at hun faldt så hurtigt til.

"Det er rigtig nok, at det går stærkt og kan være lidt kaotisk. Vi lægger mange planer, som bliver ændret i farten. Men tingene bliver altid sagt på en god måde. Der ligger stor empati bag, siger Stine Aalborg.

"/ Jeg er sikker på, at Stines viden vil give os et godt afkast. Men det kræver et langt, sejt træk, og jeg kan med sikkerhed sige, at vi ikke havde haft råd til at tilbyde hende to års ansættelse, hvis det ikke var for vækstpiloten"

(Citat: Birgitte Krarup)

HVAD KAN EN AKADEMIKER HJÆLPE DIN VIRKSOMHED MED:

- Optimering af den daglige drift og de administrative processer som platform for sund vækst
- Ledersparring der sikrer optimal forretningsudvikling
- Synliggøre din virksomhed gennem målrettet markedsføring
- Bruge sociale medier i den digitale kommunikation
- Implementere nye strategier og forretningsidéer
- Målrette virksomhedens ydelser til nye markeder
- Forretningsudvikling, organisering og kundesegmentering
- Omsætte vækststrategier til konkrete projekter
- Sikre IT-systemers samspil med virksomhedens forretningsudvikling
- Få styr på dokumentation og certificeringer
- Udvide kundesegmentet gennem websalg
- Styrke virksomhedens kommunikation – både internt og udadtil
- Styrke virksomhedens miljøprofil og bæredygtighed
- Kickstarte produktudviklingen

” Vi skal turde ansætte folk, der er klogere end os selv, fordi opgaverne bliver løst hurtigere og mere kvalificeret. Viden skaber vækst og udvikling.

Jette Rohde, Sten og Grus Prøvestenen A/S

” Tænk på viden som en vej til vækst. Når du tilføjer viden, du ikke allerede har i huset, vil du opdage nye måder at tilgå din virksomhed – og virksomheder, der kan rykke sig for at blive stærkere, tjener flere penge.

Line Bluhme, Induflex

” Der gik cirka fire minutter, så vidste vi, at vi havde brug for hende.

Kimmi Frank Olesen, N.A.T. VVS

” Fordelene ved at lægge løn, budgetter fonds-ansøgninger og branchetal i hænderne på en ægte excel-fan, kan der opregnes masser af. Vi har fået glæde af Nikolajs DJØF-credability.

Brian Meidell, Cape Copenhagen

” Jeg kan kun anbefale andre mindre virksomheder, der har brug for noget specialviden at gøre det samme – ansætte en højtuddannet.

Peter Christian Jensen, Ruths Hotel

STEN & GRUS PRØVESTENEN A/S – BRUGERVENLIG WEBSHOP UDVIDER VIRKSOMHEDENS ÅBNINGSTIDER

Virksomheden Sten & Grus Prøvestenen A/S har skabt et "full-service supermarked" for entreprenører og vognmænd, hvor man med mindre lastvogne kan købe alle former for sten- og grusmaterialer og samtidig have mulighed for at komme af med jord, beton og asfalt. Virksomheden valgte at ansætte cand.merc. i Supply Chain Management, Camilla Thorn, da bestyrelsesmedlem i Dansk Byggeri og direktør i virksomheden, Jette Rohde, ved, at viden er en betingelse for vækst og overlevelse.

” Viden gør såvel den enkelte medarbejder som hele virksomheden mere værdifuld og alle kan blive bedre - også de dygtige ”

(Citat: Jette Rohde)

Direktør hos Sten & Grus Prøvestenen A/S, og bestyrelsesmedlem hos Dansk Byggeri, Jette Rohde

Camilla er så rigeligt sin løn værd. 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 medarbejdernes forandringsparathed, der gør udvikling muligt. Forskellige kompetencer er en styrke.

” Vi skal turde ansætte folk, der er klogere end os selv, fordi opgaverne bliver løst hurtigere og mere kvalificeret. Viden skaber vækst og udvikling.”

(Citat: Jette Rohde)



Jette Rohde og Camilla Thorn.

Cand.merc. i Supply Chain Management, Camilla Thorn

Jeg kan hjælpe til i spidsbelastede situationer. Jeg har netop lavet en brugervenlig webshop, så kunderne nemt kan finde og købe vores varer. Det skyldtes, at de fleste private kunder foretrækker at handle mellem kl 20 og kl. 01. Jeg holder samtidig virksomheden opdateret om nye tendenser og krav til gavn for virksomheden.

” Det er vildt spændende og sjovt at få lov til at bruge alt det, jeg har lært og virkelig vise mit værd. Mine tidligere erfaringer havde jeg glæde af under min uddannelse. Og nu kan jeg så også omsætte det, jeg har lært til praksis.”

(Citat: Camilla Thorn)

RUTHS HOTEL – ERHVERVSTURISMEN FORLÆNGER SÆSONEN

Det 5 stjernede Ruths Hotel i Gl. Skagen - med ca. 45 fastansatte året rundt og om sommeren ca. 100 medarbejdere – blev grundlagt for mere end 100 år siden. For at øge belægningen på hotellet hele året, og dermed at få fokus på erhvervsturisme, valgte hotellet at ansætte cand.mag i turisme, Helene Amter Christensen, i en tidsbegrænset stilling som marketingsassistent.



Peter Christian Jensen.

CEO/Adm. Direktør, Peter Christian Jensen

Jeg har været i branchen i mange år og Ruths Hotel er en meget speciel forretning. Det er "Turist Brand". Det var en af årsagerne til, at vi ansatte Helene. For netop at lave erhvervsturisme, og få solgt flere 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. I næsten al vores markedsføring – der går ikke en uge, hvor vi ikke taler om erhvervsturisme – herunder konferencer, kurser, møder mv.

// Jeg kan kun anbefale andre mindre virksomheder, der har brug for noget specialviden at gøre det samme"

(Citat: Peter Christian Jensen)

Cand. mag i turisme, Helene Amter Christensen

Jeg sidder med salg og marketing. Det spænder selvfølgelig bredt – alt fra at hjælpe i receptionen til at udforme artikler, annoncer mv. Vi har også lavet et magasin – Ruth Hotel Magasin – som jeg har været tovholder på.

EASYFOOD: "VI SKAL KUNNE MEGET MERE END AT BAGE KAGER"

Til forveksling ligner Easyfood enhver anden produktionsvirksomhed – i hvert fald indtil psykologen kommer forbi maskinen for lige at høre, hvordan det går med hornene.

– Jamen, vi er ikke bare et bageri. Vi er en videnvirksomhed, der bager kager, forklarer direktør og medstifter Flemming Paasch.

De seneste år har han målrettet inviteret utraditionelle kompetencer ind i Easyfoods produktionshal og kontorer, fordi han mener, at tiden er løbet fra fødevarevirksomheder, der kun tænker i produktion. Mindre virksomheder skal turde mere, når de rekrutterer, mener han.

– Vi har psykologen Josephine ansat, fordi det hjælper os at have en, der lytter og går på tværs med viden. Hun sikrer, at alle bliver hørt, og at opgaverne giver mening, og det er ekstremt vigtigt i en travl og omskiftelig hverdag.

Viden gavner bundlinjen

Easyfood har i alt otte akademikere ansat. Ud over psykologen tæller flokken bl.a. to designere, som har fokus på at spotte nye tendenser hos forbrugerne, og det har vist sig at være et effektivt springbræt til vækst. – En lang uddannelse kan være et plus, når man, som her hos os, skal tilgå mange forskellige opgaver fra mange forskellige vinkler.

Flemming Paasch mener, at mange små og mellemstore produktionsvirksomheder kunne have gavn af at tænke mindre konservativt, når de søger nye medarbejdere.



– Fx fødevarermarkedet udvikler i dag så hurtigt, at virksomheder har brug for helt andre kompetencer end for ti år siden for at følge med. Vi kan godt trække på eksterne konsulenter, men vi rykker meget hurtigere, når vi selv har de rigtige folk i huset.

– Hvis du koger det, vi laver, ned til essensen, så handler det om mennesker, summerer Flemming Paasch op.– Det er mennesker, der skaber vores bagværk. Og det er mennesker, der køber det i butikkerne. Så når vi henter nye kompetencer ind, der gør os klogere på mennesker, influerer det i allerhøjeste grad på bundlinjen.

Mit råd til andre virksomheder

”Tro på, at det er en styrke at tænke anderledes. Stil dig der, hvor du gerne vil være med din virksomhed og tænk: hvordan kommer jeg herhen?”

(Citat: Flemming Paasch)

CORNELIAS KØLIGE OVERBLIK GIVER ISDIREKTØREN FRIHED

Isbøffen, rabarbervaflen og den røde solstang skal ikke vide sig for alt sikre på deres pladser i fryseren. For medejer og salgsdirektør Anders Eibye Hansen er det nemlig en passion at opfinde nye is, og det har han fået mere tid til, efter at Hansens Flødeis sidste år ansatte sin første akademiker.

Cornelia Kaas gik målrettet efter et job hos en mindre fødevarereproducent. Hun er vild med kogekunst og lokale råvarer og fik den ide, at en lille passioneret virksomhed nok godt kunne bruge en velstruktureret erhvervsøkonom.

– På fabrikken er jeg omgivet af mennesker, der taler entusiastisk om fløde, glæde, økologi og græssende køer, og jeg deler deres stolthed over den is, vi producerer, siger Cornelia.

Men når indkøberne fra de store supermarkeder er i røret, omsætter hun entusiasmen til kroner og ører.

– Når de kigger i deres regneark og siger, at bruttoavancen er for lav, skal vi have et svar parat. Vi må regne skarpt på tingene, så de gode ideer bliver til en god forretning, og det kan jeg hjælpe med.

Fra god ide til god forretning

På fabrikens kontor er to dage sjældent ens. Cornelia regner priser på ispinde, får styr på it-systemet, tager telefonen, når kunderne ringer – og hjælper, når direktøren vil høre hendes mening om en ny smagsvariant.

– Da Cornelia gav mig sit C.V., kunne jeg hurtigt se, at hun havde stærke faglige kompetencer. Hun kan analysere vores forretning, og hun kan skabe struktur og overblik, fortæller Anders.

I dag arbejder de to tæt sammen. Hver gang Anders har et salgsmøde eller udvikler et nyt produkt, er der brug for Cornelias kompetencer. – Så går jeg i gang med at regne og undersøge og følge ting til dørs, forklarer hun. – Og hvis jeg vil se resultatet af det, vi laver, går jeg bare over i pakkeriet. Det er en god fornemmelse at se femten paller is blive læsset og kørt af sted.



(Citat: Cornelia Kaas)

Mit bedste råd til andre ledere:

”Forhold dig til, at du ikke kan alt – og inviter nye kompetencer ind. Nu kan du gøre mere af det, som du synes er sjovt, og som er vigtigt for din virksomhed.”

(Citat: Anders Eibye Hansen)

ERHVERVSØKONOM BLEV TRYKAFLASTER I VVS-FIRMA

Er det pengene værd at ansætte en højtuddannet? Det var direktøren i VVS-firmaet N.A.T. skeptisk overfor. Så dumpede et interessant C.V. ind ad døren sammen med et tilbud om fire ugers virksomhedspraktik. Efterfølgende er erhvervsøkonomen Nikita Pedersen blevet ansat som projektleder hos N.A.T.

Det lå ikke i kortene, at N.A.T. skulle have en cand.merc.pol. på lønningslisten, siger firmaets direktør Kimmy Frank Olesen.

– Når en VVS'er gør sit arbejde, så tjener han sin egen løn hjem og tjener også penge til firmaet. Den der helt direkte afregning får du jo ikke med en akademiker. Vi kunne godt bruge hjælpen, men vi var ikke sikre på, om det kunne betale sig at ansætte en, forklarer han.



Nikita Pedersen.

Telefondame og strateg

Da N.A.T. skulle lave en hjemmeside, overvejede de at købe ekstern konsulenthjælp til opgaven. Men så fik firmaet tilbudt at få en ledig akademiker i fire ugers gratis virksomhedspraktik.

– Vi sagde ja tak og bad om at få én, der kunne hjælpe os med hjemmesiden. Og så fik vi Nikitas C.V. og opdagede, at hun kunne meget mere end det, fortæller salgschef Henning Jacobsen Shabtai.

Ud over erfaring med formidling på web havde Nikita nemlig en bred erhvervsøkonomisk indsigt. Fx havde hun stor viden om eksport, og det var relevant for N.A.T., som puslede med en ny afdeling, der bl.a. skulle sælge ventilationsbrandsikring til udlandet.

– Nikita er endt med at være lidt PR-ansvarlig, lidt markedsstrateg, lidt telefondame, lidt revisor og egentlig bare en effektiv trykaflaster, hvor der er brug for det, konstaterer salgschefen.

– Hun har også stået for en ansøgning til Innovationsfonden, og hvis den ender med at gå igennem, så bliver det altså en rigtig god forretning, at vi ansatte hende efter praktikken. For N.A.T. var virksomhedspraktikken en god måde at se hinanden an før en ansættelse.

” Vi var heldige med Nikita. Der gik cirka fire minutter, så vidste vi, at vi havde brug for hende.”

(Citat: Kimmy Frank Olesen, direktør).

HAM DEN NYE UDVIKLER FOR FULDE GARDINER

Ti kommuner er blevet kunder, og firmaet hitter med en ny grøn leasingordning. Det er gået stærkt med væksten, siden Gardin Lis for fem år siden besluttede at styrke sin forretning ved at ansætte branchens første akademiker.

Telefonerne ringer, gardinbusserne ruller ud, og der er gang i saksene ved de store borde i systemen. Hos Gardin Lis i Randers har de altid løbet stærkt, men da ejeren Lis Bilde i 2012 ansatte cand.scient.pol. Brian Sørensen, kom der for alvor vind i sejlene.



Lis Bilde og Brian Sørensen.

– I gardinbranchen har vi ikke tradition for at ansætte højtuddannede. Men jeg var nået til et punkt, hvor jeg ville videre med min virksomhed. Det irriterede mig fx, at vi ikke kunne få hul på salget til offentlige institutioner, fortæller hun.

Lis lyttede til et råd om at ansætte en akademiker, der både kunne klare det omfattende papirarbejde ved udbudsansøgninger og hjælpe hende med at lægge en forretningsplan. Det var et godt råd, siger hun i dag:

– Der gik jo under et år, fra Brian trådte ind ad døren, til vi vandt vores første store EU-udbud. I dag har vi ti kommuner og over 3.000 forskellige institutioner som kunder. Vi er ikke en lokal gardinbutik mere.

Brian Sørensen har også været tovholder på videnprojekter, hvor eksterne konsulenter og forskere har hjulpet med at fremtidssikre husets produkter og forretningsmodel. Et af resultaterne er Gardin Lease – en ny grøn ordning, som ventes at få omsætningen til at skyde yderligere i vejret.

Lis er godt klar over, at det første halve år bød på nogle udfordringer for Brian:

– I en lille virksomhed, hvor alle løber stærkt for at få bundlinjen til at hænge sammen, skal man trække sin del af læsset, hvis man vil have folks respekt. Det kræver nok, at man er lidt robust. – Men jeg er ikke bange for at trække nye kompetencer ind. Hvis man vil noget med sin virksomhed, skal man ikke bare ansætte sin flinke nabo. Man skal ud og finde den person, der er bedst uddannet til opgaven.

Mit bedste råd til andre ledere

” Se det som en investering, hvis du overvejer at ansætte en akademiker. Læg et budget for den første tid. Skriv dine udgifter ind, og skriv hvornår og hvordan, du regner med, at det skal give overskud. ”

(Citat: Lis Bilde)

TILSKUDSORDNINGER

Innovationsfondens InnoBooster

Har du en idé til et nyt produkt, en ny service eller forbedring af en proces, der kan øge din virksomheds konkurrenceevne, så har du mulighed for at søge om midler fra Innovationsfonden til dit innovationsprojekt. Innovationsfonden investerer i gode idéer og afhængig af dit behov eller perspektiv, kan du søge op til enten ½ mio.kr. (den lille InnoBooster) eller 5 mio. kr. i tilskud (den store InnoBooster).

Du kan få tilskud til bl.a. ansættelse af en højtuddannet gennem InnoBooster ordningen.

Hvis du vil vide mere om InnoBooster og ansøgningsprocessen kan du læse mere på www.innobooster.dk

Virksomhedspraktik i 4 uger

Har din virksomhed en enkeltstående opgave eller et udviklingsområde, I har behov for kvalificeret input til, har I mulighed for at få en højtuddannet i virksomhedspraktik i enten 4 uger. Det koster jer ikke noget og I kan på den korte tid, nå at få indblik i den store forskel, en akademiker kan gøre for jeres virksomhed. Og akademikereren kan nå at se de spændende karrieremuligheder, der er i en privat virksomhed.

Det er dit lokale jobcenter, der bevilger virksomhedspraktikken. Akademikerkampagnen kan hjælpe jer med at rekruttere den rette medarbejder.

Sådan gør du:

- Læs mere om de konkrete regler omkring virksomhedspraktik og løntilskud på <https://info.jobnet.dk/arbejdsgiver>
- Kontakt Akademikerkampagnen og få hjælp til rekrutteringen af din nye medarbejder
- Få ansættelsen godkendt af dit lokale jobcenter – der skal foreligge en Jobplan inden din nye medarbejder kan påbegynde forløbet.

VIL DU LÆSE MERE OM
AT ANSÆTTE EN HØJTUDDANNET?
SÅ BESØG VORES HJEMMESIDE
AKADEMIKEREKAMPAGNEN.DK

VIL DU ARBEJDE I EN LILLE ELLER
MELLEMSTOR VIRKSOMHED?
SÅ LÆG DIT CV IND PÅ
AKADEMIKERBASEN.DK

Kontakt os på 33 69 40 25 og
hør mere om rekrutterings- og
tilskudsmuligheder



Akademikerkampagnen