

Mødedato: d. 16. november 2021

Mødested: The Kitchen, AU

Mødeemne: Aftagerpanelmøde IKK

Deltagere:

- Allan Aagaard, direktør, Aarhus Teater og talsperson for aftagerpanelet
- Jens Funder Berg, Chief Executive Officer, Management & Marketing, Visiolink
- Marc Perera Christensen, direktør, Erhverv Aarhus
- Anne Thorø Nielsen, udviklingschef, FO-Aarhus
- Søren Boel Pedersen, manager, Business Aarhus / Aarhus Kommune
- Trine Nielsen, bestyrelsesformand, Det Danske Filminstitut
- Per Stounbjerg, institutleder
- Unni From, viceinstituttleder for forskning og erhvervssamarbejde
- Lars Kiel Bertelsen, studieleder
- Zenia Børsen, næstforperson for studienævnet IKK og studerende ved Musikvidenskab
- Lise Skytte Jakobsen, afdelingsleder for Kunsthistorie, Æstetik & Kultur og Museologi, repræsentant for afdelingslederne
- Nina Thiele Zeiss, uddannelseskonsulent (referent)

Afbud:

- Carl Erik Skovgaard, partner, DLA Piper
- Louise Gade, Executive Vice President, HR, Salling Group

Gæster:

- Lone Ryg Olsen, erhvervsdirektør, Aarhus Universitet
- Signe Trier Simonsen, eventansvarlig, The Kitchen, Aarhus Universitet

Dagsorden:

Tema: Studiejob som springbræt til arbejdsmarkedet: *Hvordan sikrer vi en kobling mellem studie og studiejob og understøtter at vores studerende får relevante studiejob?*

1. Velkomst ved erhvervsdirektør Lone Ryg Olsen og rammesætning af dagen ved Lars Kiel Bertelsen & Unni From
2. Intro til The Kitchen og AU's iværksætterstrategi med fokus på humanistiske studerendes aktiviteter ved Signe Trier Simonsen
3. Mødeformater – hvordan vil vi gerne samarbejde? ved Unni From
4. Hvordan formidler vi vores fagligheder til virksomheder?
5. Vejen til fagligt relevante studiejob
 - Zenia Børsen: Studiejob fra et studenterperspektiv
 - Marc Perera: "Hvordan kommer studerende ind i en SMV?"
6. Afrunding ved Lars Kiel Bertelsen og Unni From

1. Velkomst ved erhvervsdirektør Lone Ryg Olsen og rammesætning af dagen

Lone Ryg Olsen præsenterede AU's erhvervsstrategi og The Kitchen som show room for, hvordan vi på Aarhus Universitet arbejder med innovation og entreprenørskab og som indgangsdør til universitetet.

2. Intro til The Kitchen og AU's iværksætterstrategi med fokus på humanistiske studerendes aktiviteter ved Signe Trier Simonsen

The Kitchen er AU's tværfaglige iværksætterhub, hvor studerende og forskere kan få hjælp til at starte deres egen virksomhed. The Kitchen arbejder gennem deres Founder program med at give de studerende et extra-curriculært rum, hvor de kan komme med en ide og videreudvikle den til en start up virksomhed. Derudover tilbyder de det co-curriculære forløb *Praktik i egen virksomhed*, hvor de studerende kan tage deres projektorienterede forløb på 3. semester af kandidatuddannelsen som praktik i deres egen virksomhed, hvor de igennem et kollektivt og tværfagligt læringsforløb arbejder systematisk med at udvikle deres virksomhedsidé. Derudover tilbyder The Kitchen workshops og afholder events, ligesom de samarbejder med interesserede uddannelser om at lave forløb om entreprenørskab.

De studerende kan have et gratis kontor i The Kitchen i et år. Herefter tilbyder The Kitchen faciliteter hvor de kan leje sig ind. De studerende, der deltager i The Kitchens Founder program, får tilknyttet en rådgiver hele vejen igennem, og de bliver samlet i grupper efter emne. Derudover får de studerende adgang til advokat og revisorbistand. 16% af AU's start ups er levedygtige 3 år efter og de studerende, der har været igennem The Kitchen Founder program kommer hurtigt i arbejde.

The Kitchen laver også SMV challenges og forventer at arbejde mere med det.

Signe opfordrede til at få de studerende i gang med at øve sig på at sætte ord på, hvad det er for en værdi de skaber, så tidligt som muligt. Det behøves ikke være ideer til virksomheder, men bare ideer til at skabe værdi for nogen, som eksempelvis *Oplevelser i Mørket* - gratis audio walks i Botanisk have. Hun understregede, at The Kitchen på nuværende tidspunkt bruger sine ressourcer på de uddannelser, hvor der er interesse for samarbejde, men der er langt derhen hvor entreprenørskab og innovation er et fast element i alle uddannelser. Hun opfordrede også til at arbejde med entreprenørskab i uddannelserne som et redskab til at formidle faglighedens anvendelsespotentiale til de studerende.

Kommentarer fra aftagerpanelet:

- Det er vigtigt at understøtte de studerendes forretningssans og forretningsforståelse. Dvs. sikre at de studerede har forståelse for at skabe et produkt som matcher en efterspørgsel.
- Opfordring til The Kitchen om også at blive en platform for at lære de studerende, hvordan de skaber værdi i etablerede virksomheder og i højere grad være proaktive og tage ud i virksomhederne.
- Opfordring til institutledelsen om at lave et forløb, som præsenterer de studerende for forskellige sektorer og giver dem indsigt i, hvad det indebærer at være offentligt ansat, privatansat eller selvstændig.
- Forslag om at bruge de studerendes studiejob som udgangspunkt for at give dem forretningsforståelse.
- Opfordring til tidligt i uddannelserne at give de studerende erfaring med, hvordan de kan bruge deres faglighed i det private erhvervsliv.

Unni From rundede af med en sammenbinding til de forudgående møder i aftagerpanelet: på det første møde drøftede aftagerpanelet kompetencer og på det andet møde koblingspunkter. Hun fremhævede, hvordan The Kitchen hjælper med at give de studerende koblingspunkter og prøve deres faglighed af i praksis. Hun understregede, at institutledelsen skal finde ud af, hvor det er, at vi skal holde fast i den dybe faglighed og hvor vi kan lave koblingspunkter, der gennem anvendelse kan gøre vores studerende bevidste om deres faglige kompetencer.

3. Hvordan formidler vi vores fagligheder til virksomheder?

Unni From præsenterede et udkast til en skriftlig pitch af Litteraturhistorie som et udgangspunkt for at etablere kontakt til virksomheder og bad aftagerpanelet give feedback på idéen om at udarbejde skriftlige pitches samt give konkret feedback på det fremsendte forslag.

Aftagerpanelet gav følgende feedback:

- Format og platforme: Lav korte pitches; jo mindre virksomhed, jo kortere tekst. Brug gerne forskellige platforme og kombiner med andre formater end tekst, fx kort video på LinkedIn.
- Vær skarpe på målgruppen, ikke bare hvilken type og størrelse virksomhed I henvender jer til, men også hvilke afdelinger i virksomheden. Pitchen skal præsentere konkrete samarbejdsmuligheder til specifikke afdelinger/arbejdsområder i virksomheden.
- Tænk i behovsdækning og behovsaktivering: pitchen skal aktivere behov som virksomheden ikke ved, at den har, eller tydeligt vise hvordan fagligheden kan dække kendte uopfyldte behov. Den skal fortælle, hvilke behov et samarbejde med jeres forskere eller studerende kan dække. Hvem er I og hvad kan I gøre for dem. Dvs. hav fokus på hvordan fagligheden kan skabe værdi i virksomheden, i stedet for hvilke kompetencer fagligheden har.

- Indled med en kort, præcis og fængende beskrivelse af hvilke behov fagligheden kan dække og hvordan den kan skabe værdi i virksomheden.
- Oversæt de studerendes faglighed for virksomheden med eksempler, såsom ved at beskrive hvordan dramaturger kan styrke en virksomheds tilstedeværelse på en messe.
- Vær konkret i forhold til mulige samarbejdsformer, både med forskere og studerende.
- Måden I kommunikerer til de studerende, hvad de kan, påvirker hvordan de går ud til virksomheder og hvad de siger, at de kan.

4. Mødeformater – hvordan vil vi gerne samarbejde?

Unni From orienterede om de forslag til nye medlemmer, som Søren Boel Pedersen havde fremsendt og opfordrede alle aftagerpanelets medlemmer til at komme med konkrete forslag til nye medlemmer.

Anbefalinger til rekruttering af nye medlemmer:

- Rekrutter også medlemmer uden for regionen med henblik på at styrke de studerende søgning i yderområder.
- Inddrag repræsentanter for SMV-segmentet, dvs. mindre virksomheder med eget CVR-nummer frem for større virksomheder.

Forslag til mødeformatet:

- Flere drøftelser i grupper for at give mere tid til at komme i dybden.
- Ønske om en tydeligere markering af formålet med drøftelserne og institutledelsens handlerum.
- Start møderne med en opsummering af de initiativer institutledelsen har sat i gang på baggrund af det forudgående møde.
- Overvej at supplere aftagerpanelet med ad hoc arbejdsgrupper med et konkret formål, fx hvordan får vi flere studerende ud i fagligt relevante studiejob, og brug aftagerpanelet til at finde relevante virksomheder til arbejdsgruppen.

5. Vejen til fagligt relevante studiejob

Oplæg ved Zenia Børsen - Studiejob fra et studenterperspektiv:

Studiejob er noget som giver mange studerende en knude i maven og opleves som et karrierepres, men er alligevel noget, som de gerne vil tale om. Zenia beskrev, hvordan hun oplever forelæsninger ved gæsteforelæsere fra erhvervslivet som udviklende, fordi de åbner op for en praksis for hendes faglighed, men samtidig oplever hun, at de taler et sprog som hun ikke et helt forstår endnu, men som hun så kan prøve at analysere.

Hun fremhævede, at hun oplever koblingspunkter, når der etableres et læringsrum, hvor det akademisk teoretiske møder det praktiske, men samtidig at hendes undervisere ofte ser det teoretiske og det praktiske som et modsætningsforhold – især når de studerende spørger dem, hvad de kan bruge det de lærer til. Hun lagde i forlængelse heraf vægt på behovet for at have et læringsrum, hvor der ikke er falske modsætningsforhold mellem teori og praksis, men i stedet et fokus på det praktiske i en faglig forankring.

Oplæg ved Marc Perera Christensen - *Hvordan kommer studerende ind i en SMV?:*

Som arbejdsgiver ønsker man, at den studerende man tager i praktik og videre i et studiejob har de faglige kompetencer, som man skal bruge. Det er enormt frustrerende, at vi kun kan have vores tidligere praktikanter som studentermedhjælpere i et halvt år, inden de bliver færdiguddannede.

SMV-er i tal:

- 94% af højvækst virksomhederne er SMV-er
- 33% af SMV-er forventer at ansætte nye medarbejdere
- 32 % af SMV-er tror, at det giver dem en konkurrencefordel at arbejde med FN's verdensmål
- 25 % af SMV-er investerer i digitalisering som følge af corona
- Værditilvækst og overlevelsesrate højnes efter første ansættelse af en akademiker

De store virksomheder er bevidste om de små ungdomsårgange og de brander sig massivt over for de studerende og dimittender, som de gerne vil rekruttere.

Vi skal hjælpe de studerende med at blive bevidste om deres muligheder i SMV-er. SMV-er er det usynlige arbejdsmarked, fordi de har fokus på driften og ikke har blik for eller midler til at eksponere sig selv på samme måde som de store virksomheder.

I dag er der ikke mange der kan hjælpe med lister over relevante SMV-er inden for en branche, men Erhverv Aarhus har fået et system, hvor de er begyndt at registrere SMV-er, så det bliver nemme at finde og kontakte virksomheder inden for en relevant branche eller klynge.

De studerende og SMV-erne taler ikke samme sprog. SMV-erne taler i mål, opnåede muligheder og bundlinjer.

SMV-er har typisk en flad struktur med direkte adgang til ledelsen og det gør det nemmere at ringe eller skrive direkte til den potentielt kommende chef og fortælle hvad man som studerende kan bidrage med. Men man skal kunne gøre det på en

måde, som virksomhederne forstår. Den flade struktur betyder også, at man hurtigt kan være med til at forme sit eget job. Jo større en virksomhed er, jo mindre risikovillighed er der til at ansætte andre fagligheder end den man har søgt efter.

Marc rundede af med en opfordring til, at Aarhus Universitet får lavet fælles retningslinjer for praktik og gjort det muligt for de studerende at tage i praktik i både efterårs- og forårssemestret.

I den efterfølgende drøftelse blev der fremlagt følgende hovedpointer:

- Opfordring til at tilrettelægge eksamen i forbindelse med projektorienteret forløb, så den indeholder udviklingen af noget, som virksomheden kan bruge (fx produktopgaver).
- Der er brug for en realitetsafstemning af, hvad det vil sige at have et arbejde. Forskellige typer studiejob er relevante på forskellige tidspunkter. Et studiejob kan være studierelevant eller bare jobrelevant og man kan tilegne sig mange gode kompetencer ved at være kasseassistent (fx lære hvordan man møder mennesker). Et fagligt relevant studiejob kan også være et job, der giver erfaring med konkrete typer opgaver, som virksomheder efterspørger og som ens faglighed kan bruges ind i. Eksempelvis at lave nyhedsbreve, hvor man rent praktisk lærer at sætte dem op i et system og sende dem ud og bruger sin faglighed i arbejdet med at skrive tekster med relevant indhold.
- I en stor virksomhed får den studerende kun indblik i det lille hjørne af virksomheden, hvor vedkommende sidder. I en SMV kommer man meget tættere på ledelsesrummet og får derigennem en hel anden virksomhedsforståelse som studerende.
- Der kan være en større frihed til at bruge sin faglighed i en SMV end der er i de større virksomheder med tydeligt definerede jobfunktioner. Vi skal arbejde med en fortælling over for de studerende om, at der er spændende ude i SMV-erne.
- Hvis de studerende skal have fagligt relevante studiejob, skal vi forvente, at de skal bruge minimum 8-10 timer pr uge på det. De skal minimum have 8 timer pr uge for at få funktionærrettigheder. Oplæring af studentermedhjælpere er så stor en investering for en virksomhed, at de studerende skal kunne arbejde en vis mængde timer, før det giver mening at ansætte dem.
- Det er en udfordring, at jo mere fagligt relevant et studiejob er, jo større er sandsynligheden for, at arbejdet ligger i almindelig arbejdstid og dermed risikerer at kolliderer med den studerendes undervisning, især på bacheloruddannelserne.
- Der var interesse for at få studerende i praktik allerede som en del af bacheloruddannelsen, især fordi det vil give et godt udgangspunkt for rekruttering af studentermedhjælpere.



- Praktikforhold behøves ikke være ens for alle uddannelser, men de skal afstemmes begge veje.
- Virksomheder bruger mange kræfter på at starte studerende op i praktik. Når virksomhederne gerne vil have studerende i længere tid, er det for at de studerende kan nå dertil, hvor de mestrer opgaven og praktikken dermed giver både virksomheden og de studerende værdi, fordi de oplever, at de bidrager med noget.

6. Afrunding ved Lars Kiel Bertelsen og Unni From

I opsamlingen blev det fremhævet, at kompetencer undervejs i drøftelserne udviklede sig til det at kunne løse problemer og skabe værdi og at diskussionen af SMV'er og faglighed har understreget, at forståelsen for egen faglighed opstår i mødet med omverdenen.