

Referat af møde i Aftagerpanel for Cand. negot.-studier

3. april 2019

Journalnr.
Initialer

Mødets afholdelse: 7. marts 2019 i Rainbow, Campus Kollegiet, Odense.

Til stede:

Medlemmer af aftagerpanelet: Eva Thybo, Yun Mi Antorini, Mads Gehrt, Martin Kragh, Mette Ravnskjær, Nadia Jenayah, Elisabeth Dreier, Mette Lund Kristensen, Christian Heyde-Petersen, Steven Breunig, Gry Høngsmark Knudsen, Nanna Tietgen Vedel Eriksen, Mathilde Blom Christensen, Caroline Busk Gaba og Oliver Stryhn.

Andre: Manuel Kehrer fra SDU RIO (oplægsholder). Fra administrationen deltog Mia Fenat (referent).

Afbud: Annette Bach Laursen, Hasse Bruun Poulsen, Henrik Drud, Peter Hansen, Jesper Poulsen, Astrid la Cour Bennedsen, Mathies Krenzen, Bjørn Bøg, Lars Frank-Larsen, Klaus Geyer og Peter Alnor.

Mette Lund Kristensen (MLK) bød aftagerpanelets medlemmer velkommen og orienterede om dagens program og tema: Samarbejder med erhvervslivet – mod øget employabilitet.

MLK fortalte indledningsvist, at der er et øget fokus på at gøre studerende relevante for arbejdsmarkedet, hvorfor det er vigtigt, at tale om, hvordan studerende gøres "employable" for arbejdsmarkedet.

Negot.-uddannelsen blev for nogle år siden ramt af dimensioneringen, baseret på uddannelsernes ledighedstal. Idet Negot.-studier var blevet placeret, hvad der kan synes tilfældigt, i en gruppe af uddannelser med høje ledighedstal, blev Negot. kraftigt beskåret. Den ultimative sanktion for høje ledighedstal er lukning af hele studier. Ledighedstallet er interessant at kigge på, også i dag. For nyligt, blev Negot.-uddannelsen kortvarigt placeret på en observationsliste, men blev dog hurtigt taget af listen igen pga. forbedrede ledighedstal. Ledighedstallet vil konstant påvirke Negot.-uddannelsens studenteroptag, og det er arbejdsmarkedet lige her og nu, der påvirker fremtidens dimittender.

Der stilles krav om studerendes karriereafklaring og dermed også karrierevejledning. Hvis de studerende på et tidligt tidspunkt i løbet af deres studie bliver karriereafklaret, vil de få lettere ved at komme hurtigt i job, da de ved, hvad de skal søge.

MLK fortalte, hvordan Negot.-studiet kan hjælpe de studerende med at blive mere karriereafklaret. Senest har Steven Breunig og Christian Heyde-Petersen stillet sig til rådighed i forbindelse med et udviklingsprojekt for specialestuderende. Projektet har som mål at gøre de specialestuderende mere klar til at komme ud på arbejdsmarkedet ved at de pågældende studerende under selve specialeprocessen får afklaret egne kompetencer.

Det kan også ske ved at der skabes større kontakt til erhvervslivet, f.eks. ved at trække virksomheder ind i Negot.-fagene, hvilket studiet har en begyndende erfaring med. Således har en lokal fynsk virksomhed i efteråret 2018 været brugt som case i faget Engelsk: Interkulturel kommunikation.

Steven Breunig kommenterede hertil, at forløbet har været rigtig fint, idet de studerende har brugt deres analytiske evner til at løse en konkret case. Virksomheden, Fjernvarme Fyn, har ligeledes været glad for samarbejdet. Et par studerende har efterfølgende formået at koble deres bachelorprojekt sammen med virksomheden.

Ifølge MLK kan de studerende ligeledes hjælpes ved at der skabes en attraktiv uddannelse, således, at man forstår en færdiguddannet Negot.'er som interessant og relevant for arbejdsmarkedet.

Den seneste dimittendundersøgelse viser med al tydelighed, at studiejobs og praktikophold taget under uddannelsen er vejen frem, idet der her skabes en forbindelse mellem den enkelte studerende og arbejdsmarkedet. Og her kan Negot.-studiet i samarbejde med aftagerpanelet hjælpe.

MLK anmodede aftagerpanelets medlemmer om at drøfte, hvordan der kan skabes flere berøringsflader med erhvervslivet. Er det ved at lave faste og/eller øge antallet af praktikpladser, både i Danmark og i udlandet? Er det ved at støtte op om et samarbejde mellem de studerende og erhvervslivet i forbindelse med afhandlingen af bachelorprojektet og specialet? Er det ved at skaffe flere gæsteforelæsere til studiet, eller er det ved f.eks. at lave flere Negot. -arrangementer, hvor de studerende møder tidligere Negot.-studerende og hører om deres karrierevej eller får mulighed for hjælp til CV-skrivning?

Der kan være flere set-ups, som MLK ser det, men spørgsmålet er hvordan studiet bedst kan bidrage de studerende med en karriereafklaring og -vejledning.

Grundlaget for de forskellige tiltag er følgende:

Valgfagssemestrene på bachelor- og kandidatuddannelsen, hvoraf sidstnævnte har et fuldt valgfagssemester, hvor de studerende oftest vælger at tage i praktikforløb. På bacheloruddannelsen er der ikke indlagt et formaliseret praktikforløb, men studienævnet har for nyligt givet en BA negot.-studerende tilladelse til at lave et mindre praktikforløb på det 5. semester.

Dertil kommer, at Negot.-studiet netop fra Det Humanistiske Fakultet har fået tildelt en række employabilitetsmidler. Foreløbigt er der bevilget 100 timer til opstart i forårssemesteret 2019 og 20 timer til de efterfølgende tre semestre. Der kan herefter søges om flere midler.

Så er der studiets profil på LinkedIn, Cand.negot. International, foranlediget af Erhvervsudvalget, der består af to af panelets eksterne medlemmer, Elisabeth Dreier og Lars Frank Larsen. Der er omkring 1200 medlemmer på nuværende tidspunkt, og der lægges en del jobopslag ud på profilen. Men måske er der mulighed for at dette kan udvides til at også at inkludere praktikpladser samt bachelor- og specialemler. Studiet har ved seneste dimittendafslutning reklameret med platformen, og anbefalet de færdiguddannede til at lægge deres CV ud, for således at synliggøre kandidaterne til potentielle arbejdsgivere.

Alumnerne er også en ressource, der kan trækkes på. Det er som om Negot.'erne har deres egen klub. I og med at Negot.'er kan være udsat for at andre ikke kender til, hvad en Negot.'er kan, så er der opstået en særlig loyalitet blandt Negot.-erne, og der ses en stor velvillighed blandt Negot.'erne til at hjælpe hinanden.

Der er ligeledes mulighed for et større samarbejde med SDU RIO. MLK gav herefter ordet videre til den inviterede oplægsholder fra SDU RIO.

Manuel Kehrer (Kehrer) oplyste indledningsvist om sin egen baggrund som Cand. negot.'er og om sin karrierevej. Herefter præsenterede han panelets medlemmer for SDU RIO, der er en del af fællesadministrationen på SDU. SDU RIO understøtter SDU's arbejde med at skabe værdi for og med samfundet, og samarbejder med erhvervslivet. SDU RIO kan ses som en klassisk brobygger og har en klar netværksfunktion. SDU RIO søger at sikre de rette jobs til de studerende, og at få de studerende til at tænke job og karriere, allerede mens de læser. Kehrer pointerede flere gange vigtigheden i at man som studerende får erhvervs erfaring samtidig med studierne.

Kehrer fortalte herefter om sit arbejde som virksomhedskonsulent for SDU RIO. Det består af opsøgende arbejde og indebærer mange virksomhedsbesøg. Kehrer arbejder med både små og mellemstore

virksomheder, og sørger for at facilitere kontakten mellem de studerende og virksomhederne. De små og mellemstore virksomheder er et stort og udyrket marked, ifølge Kehrer. Der er selvfølgelig nogle barrierer, og mange studerende er ikke klar over, at der kan være lige så spændende opgaver i små virksomheder som i de store. Der er ofte hurtig vej til handling i en lille virksomhed. Små og mellemstore virksomheder er ofte begravet i drift og tænker meget lidt udvikling, der kræver overskud og tid. Som akademiker kan man komme med kompetencer, der kan hjælpe virksomheden. Det kan være svært for en lille eller mellemstor virksomhed at se, hvad en akademiker kan bidrage med. Derfor taler Kehrer sjældent om uddannelse, når han er på virksomhedsbesøg, men om opgaver og kompetencer: Hvad skal der til af kompetencer for at en studerende kan påtage sig en opgave. For den studerende handler det om at få sat ord på det, man kan, og hvad man kan bidrage virksomheden med.

Kehrer fortalte om en case, hvor tre studerende var blevet bedt om at udarbejde en handlingsplan for møbelfirmaet Jacobsen Møbler. Det havde siden ført til, at møbelfirmaet havde ansat sin første akademiker.

Kehrer henviste til SDU RIO's jobbank, www.sdu.dk/jobbank. Årsrapporten fra 2018 viser, at SDU RIO har formidlet 1841 studiejobs og 1238 praktik og projekter. Der er en sammenhæng mellem antallet af virksomhedskontakt og hvor hurtigt de studerende finder deres første job. Jo mere praktik og/eller studiejobs, jo hurtigere er der til en ansættelse. Årsrapporten viser ligeledes, at SDU RIO har haft 702 virksomhedsbesøg.

MLK spurgte til hvorledes man får de studerende til at deltage i forskellige arrangementer, herunder cases, hvis ikke disse udgør en obligatorisk del af uddannelsen.

Kehrer svarede, at SDU RIO søger at tage hensyn til de studerende ved at placere arrangementer om aftenen, hvor de studerende som oftest ikke har timer. Derudover handler det også om de studerendes engagement. Virksomhederne skal kunne føle et engagement fra de studerende. Hvis virksomhederne investerer tid i de studerende, så skal de studerende til gengæld kunne indfri noget værdi. Det kan være en reel problemstilling at få de studerende til at møde frivilligt op til virksomhedsbesøg. Men de studerende skal vide, at det er vejen frem. Et studiejob kan føre til praktik, som kan føre til en ansættelse.

Der blev holdt frokost kl. 12:15. Efter frokosten drøftede aftagerpanelets medlemmer, hvorledes der kan samarbejdes med erhvervslivet. Der blev lagt ud med praktik.

Martin Kragh (Kragh) kommenterede, at et praktikforløb efter hans mening er vigtigt, idet virksomheder efterlyser erhvervs erfaring, og praktik er måske den nemmeste vej for den studerende at komme ind på arbejdsmarkedet.

Yun Mi Antorini (YMA) fortalte, at Lego har mange praktikanter. Der er både formelle og uformelle processer i forbindelse med et praktikforløb. Der skal være et sug for forretningen, som skal kunne se noget i praktikforløbet. Virksomheden investerer meget i praktikforløb, hvorfor virksomheden også skal have noget ud af det.

YMA ser gerne at antallet af praktikophold øges, og det kan gøres ved, at nøglepersoner udnævnes til en slags ambassadører for praktikophold i den konkrete virksomhed, dér hvor det giver mening. Spørgsmålet er hvordan et praktikophold køres igennem så det bliver "win" både for den studerende og for virksomheden. Det kan være kortvarige praktikforløb, men også længerevarende, hvor en praktikplads fører til et studiejob, og så videre over i kandidaten, hvor der kan indsamles data til specialet. Et sådant praktikforløb vil utvivlsomt øge værdien af samarbejdet mellem den studerende og virksomheden. Det er vigtigt, at personer internt i firmaet forstår de forskellige processer under et praktikforløb, og som tilsikrer at det bliver godt både for virksomheden og for den studerende. At have strukturerede og faste processer er afgørende, for at det kan lykkes. Praktik er en rigtig god vej til at gøre de studerende employable.

Mette Ravnskjær (Ravnskjær) fortalte, at de studerende skal være virkelig gode til at sælge sig selv, når de søger praktikpladser. De skal være helt klare på, hvad de kan tilbyde den konkrete virksomhed. Det får de også brug for når de på et senere tidspunkt skal søge et job.

Eva Thybo (Thybo) fortalte, at VisitDenmark har gjort brug af praktikanter i lang tid, men måske ikke godt nok. VisitDenmark har gerne 6 måneders praktikforløb, helst ikke kortere, da det tager tid at komme ind i en virksomhed. Der går f.eks. lang tid med oplæring, og det er oftest først under selve praktikforløbet, at den studerende finder nogle områder, der er særligt interessante.

Thybo kommenterede, at der er brug for vejledning på området, da det skal være nemt for virksomheden at integrere en praktikant. Lige så vel som der tænkes employabilitet, så tænkes der employabranding. Thybo efterlyser, eksempler på før, under og efter et praktikophold.

Christian Heyde-Petersen (CHP) foreslog, at 3. år på bacheloruddannelsen i Negot. laves om til et "praksisår", hvor de studerende kan gøres erhvervsklare ved f.eks. at koble et praktikforløb sammen med nogle af de

obligatoriske fag. På denne måde kan studiet også nemmere bruge LinkedIn-gruppen til f.eks. at finde 30 praktikpladser på én gang.

YMA kommenterede hertil, at hendes erfaring helt klart viser, at dér, hvor der sker noget, er i mødet mellem den studerende og virksomheden. Det er ikke i det store, mere generaliserede "ja". Der skal være et sug fra den studerende, som virksomheden skal kunne mærke. Den studerende og virksomheden skal ville noget med hinanden.

Elisabeth Dreier (Dreier) foreslog, at der arrangeres en eftermiddag/aften, hvor tidligere Negot.'er mobiliseres til at komme og fortælle om deres karriereveje, og til at fortælle de studerende, hvad de kan søge af jobs, hvilke muligheder er der.

Kragh bakkede op om dette forslag, og kommenterede, at det kan være godt for Negot.-studerende at blive mere afklarede omkring egne kompetencer og ikke mindst interesseområder. Der er oftest en indkøringsperiode i forbindelse med praktikforløb. F.eks. tager det tid at lære IT-systemer, og jo længere praktikforløb, desto mere vil en virksomhed få ud af praktikanten. At gøre de studerende mere erhvervsparate, gør, at de studerende bliver bedre til at kommunikere deres kompetencer, så virksomhederne kan se, hvad de kan få ud af den pågældende studerende. Det kan føre til mere, som f.eks. en fast ansættelse efterfølgende.

Ravnskjær fortalte, at hun selv arbejder i en relativ lille virksomhed med globalt ansvar. Det kan være gavnligt for de studerende at få øjnene op for, at man ikke nødvendigvis behøver at søge ind hos de store virksomheder, men at arbejdet i f.eks. lille elektrikervirksomhed nogle gange kan give langt flere ansvarsområder. Det er vigtigt, at det bliver kommunikeret ud til de studerende, at der er rigtig mange fede jobs, og at det ikke behøver at være ved de store virksomheder at de fede jobs findes. Ravnskjær foreslog, at færdiguddannede Negot.'er inviteres ind til at komme og fortælle, hvad man også kan lave som Negot.'er.

Dreier fortalte, at der er 2-3 praktikanter årligt i hendes virksomhed. Det største problem, som hun ser det, er at Negot.'erne mangler kompetencer inden for Excel. Hun spurgte om ikke de studerende bruger Excel i deres undervisning.

Oliver Stryhn svarede herpå, at det afhænger af underviser og årgang. I dette års undervisning af Statistik har man anvendt Excel.

Dreier foreslog at studiet får lavet noget informationsmateriale omkring praktik, f.eks. hvad er det gode praktikforløb, og om specialer, herunder

eksempler på hvordan studerende kan skrive specialer sammen med en virksomhed.

Kragh oplyste, at som virksomhed kigger han mere efter et digitalt aftryk, og mindre på om den praktiksøgende har en Negot.-uddannelse. Måske kunne studiet overveje at have nogle valgfag med et digitalt snit?

Nanna Tietgen Vedel Eriksen kommenterede hertil, at der er mange kurser med digitalt indhold, som de studerende kan vælge. Fagene er der, og de studerende kan bare tilmelde sig, hvis de vil.

MLK kommenterede hertil, at hvis de studerende bliver mere bevidste om, at det er noget, som virksomheder efterspørger, så vil det føre til en større tilmelding.

Kragh fortalte, hvorledes virksomheder kan tænke digital innovation og strategiske løsninger, hvorfor det er vigtigt, at studerende tillærer sig digitale kompetencer, der kan bruges i erhvervslivet.

MLK kommenterede hertil, at det er et rigtigt godt input i forhold til at gøre de studerende mere employable.

Kehrer fortalte hvorledes han under sine studier havde haft et erhvervsrettet fag, i hvilket han fik til opgave at tage kontakt til erhvervslivet og selv booke møde med en nøgleperson for efterfølgende at skrive rapport om virksomheden. Alene det, at skulle skabe og etablere en kontakt med en konkret virksomhed, gav et stort udbytte. Det kan måske anses for at være for lavpraktisk for et universitet, men det er, hvad der er brug for.

Dreier kommenterede, at mange ansøgere oftest skriver om sig selv i stedet for at skrive om den konkrete virksomhed. De har oftest ikke sat sig ind i virksomheden, som derfor kan have svært ved at se potentialet i den enkelte ansøger.

Ravnskjær kommenterede, at hvis man som ansøger er god til at kommunikere, hvad man kan bidrage med, så kan det medføre, at virksomheden lige pludselig ser, hvad praktikanten kan bruges til, hvilket virksomheden måske ikke vidste før.

Kragh foreslog, at der arrangeres en event, hvor man imiterer en jobsamtale. Færdiguddannede Negot.'er, der til daglig sidder med rekruttering, kan inviteres, og så kan de Negot.-studerende prøve at få en pitch, en sparring. Det kan være en stor hjælp for de studerende, og en sådan event kan lægges i slutningen af hvert semester.

YMA kommenterede, at det er vigtigt, at de studerende arbejder med deres motivation, og at de gør sig parate til erhvervslivet.

MLK spurgte ind til, hvordan man motiverer de studerende, der ikke er aktivt opsøgende.

Kragh foreslog, at man inviterer Negot.'er, der måske ikke har opnået de højeste karakterer til at komme og fortælle om deres karriereveje. Det handler om at træffe aktive valg, og motivere via en kultur.

Ravnskjær foreslog, at der arrangeres en speed dating- event, hvor 30 studerende inviteres til at mødes med en virksomhed.

Kragh kommenterede, at speed dating sessions fungerer rigtigt fint, idet de studerende kan mødes med erhvervslivet og interagere for så bagefter at netværke.

Dreier kommenterede, at hun to gange har holdt foredrag om hvordan man skriver en god ansøgning for de Negot.-studerende. I den forbindelse har de studerende efterfølgende opsøgt hende via LinkedIn. Det kan være en god idé, hvis man tildeler hver ny studerende en mentor, som er tidligere Negot.'er.

MLK takkede for de mange inputs, som studienævnet vil arbejde videre med.

Mette Lund Kristensen

Formand

Mia Fenat

Referent