



HANDELS- OG INGENIØRHØJSKOLEN
DET SAMFUNDSVIDENSKABELIGE
FAKULTET
AARHUS UNIVERSITET

Region Midtjylland
Regional Udvikling
Skottenborg 26
8800 Viborg

AU-Herning marts 2011.

Finn Porsgaard

Dato: 11. marts 2011

Direkte tlf.: 9629 6322
Mobiltlf.: 6162 0202
E-mail: finnp@hih.au.dk

Side 1/8

Ansøgning om operatøropgaven til videreførelse af Kontaktmæglerinitiativet i 2011-2013.

1. Fakta om operatør.

- **Navn og kontaktoplysninger på ansvarlig bevil-
lingsmodtager**

Ansøger er:
AU-Herning
Birk Centerpark 15
7400 Herning

Kontaktperson er:
Lektor Finn Porsgaard
Fast: 9629 6322
Mobil: 6162 0202
Mail: finnp@hih.au.dk

- **Operatøropgavens organisering.**

Operatørrollen bliver administreret af AU-HIH v/Finn Pors-
gaard.

- **Kompetencer som operatør bidrager med.**

Finn Porsgaard har tidligere været projektleder på kontaktmæg-
lerdelen af projekt "Markedsplads for højtuddannede", og har



derfor stor erfaring med operatørrollen. I det tidligere projekt har arbejdsopgaverne været identiske med dette projekt. Der vil i dette projekt blive et stort sammenfald i personkredsen, både hvad angår kontaktmæglere, såvel som de personer der har ønsket at deltage i det administrative arbejde med projektets udvikling og den fremtidige forankring af aktiviteterne i kommunalt regi.

Se i øvrigt nedenfor om person- og organisationstilknytningen til projektet.

- **Kompetenceprofil og CV for den daglige ledelse af operatøropgaven**

Uddannet Cand. Merc. fra Handelshøjskolen i Århus 1976.

Lektor på HIH siden 1985.

Lektor på AU-HIH siden 2006.

Uddannelseschef på HA-uddannelserne på AU-HIH 2000-2008.

Har været projektleder i det tilsvarende projekt "Markedsplads for Højtuddannede" i perioden 2008-2010.

- **Eventuelle regionale eller øvrige samarbejdspartnere i ft. løsning af operatøropgaven**

Der samarbejdes med AC omkring initiativer der har synergiefekter i forhold til projektet og AC's initiativer der tager udgangspunkt i regeringens "Danmark i balance i en global verden". AC-projektet kører fra nu og frem til 28/2 2012. Projektet involverer 4 kommuner i Region Midtjylland, nemlig Ringkøbing-Skjern, Lemvig, Norddjurs og Samsø. Af disse er kun Ringkøbing-Skjern og Lemvig deltagere i kontaktmæglerprojektet. Efter aftale med Jens Mølbach, AC, som er projektleder på AC-projektet, skal de to projekter, når begge er i gang, koordinere indsatsen i de to berørte kommuner.

2. Hvordan vil vi gribe operatøropgaven an?

- **Etablering af kontakt til virksomhederne i initiativets målgruppe**

Ansøger har, som resultat af det hidtidige forløb i projekt "Markedsplads", registreringer i Microsoft Dynamics CRM-



system. Her er ved udgangen af 2010 registreret 1.450 virksomheder, som i perioden 2008-2010 er besøgt af kontaktmæglerne i projektet.

Besøgene hos disse virksomheder har haft som formål, at bekendtgøre virksomhederne om de fordele der er ved ansættelse af en højtuddannet. Disse besøg har medført forpligtende samarbejder mellem virksomhederne og studerende/kandidater enten som egentlige ansættelser, praktikforløb, projektsamarbejder eller andre samarbejder. Der er etableret 395 af disse samarbejder.

CRM-systemet har adgang til NN Markedsdata, hvor alle virksomheder i hele Danmark er registreret. Små- og mellemstore virksomheder i Region Midtjylland, som er projektets målgruppe, udgør over 25.000.

Den kontaktfremkommende kontaktmæglerne har anvendt er, med udgangspunkt i erhvervsrådenes medlemsdatabaser, at identificere potentielle virksomheder for derefter at tage første kontakt via telefon. En del virksomheder har, i projektets første halvdel (2008 – første halvdel af 2009) været skeptiske, på grund af den økonomiske situation, men disse virksomheder henvender sig nu direkte til kontaktmæglerne med henblik på indgåelse af samarbejder.

Dette momentum er fortsat i sidste halvdel af 2010, og vil selvfølgelig blive videreført under det nye projekt, idet kontaktmæglerne, jævnfør nedenfor, er stort set sammenfaldende.

- **Etablering af kontakt til de videregående uddannelsesinstitutioner**

Under det tidligere projekt ”Markedsplads for højtuddannede” hvor kontaktmæglerfunktionen indgik, blev der etableret kontakt til relevante videregående uddannelsesinstitutioner. Hele kontaktmæglerteamet aflagde i perioden besøg hos:

- Aarhus Universitet
 - a. AU-HIH i Herning (Jan Laursen m.fl.)
 - b. Humanistisk Fakultet (Carsten Sestoft m.fl.)
 - c. AU Outreach (Lars Frøkjær, m.fl.)
- Ingeniørhøjskolen i Århus, studievejledningen



- Arkitektskolen i Århus (Kirsten Largren og Jørgen Rasmussen)
- Handelshøjskolen i Århus (ASB) (Jette Hammer m.fl.)
- Aalborg Universitet (Chr. Volmer Nielsen m.fl.)
- VIA University College (Troels Ravn Klausen m.fl.)
- Danmarks Tekniske Universitet (Rikke Bjerregård Jespersen m.fl.)
- Syddansk Universitet
 - a. Odense Campus
 - b. Kolding Campus (Sine Berg Schuwendt)
 - c. Esbjerg Campus (Bitten Friis Jensen)

Derudover har der været afholdt orienteringsmøder med følgende organisationer med henblik på øget samarbejde og effektivisering af arbejdet:

- AC i København (Jens Mølbach)
- Cand Match i Århus (Peter Kjærsig) og København (Louise B. Rosenbaum)
- Teknologisk Institut (Annette Skyt m.fl.)
- Forsknings- og Innovationsstyrelsen (Peter Holsøe m.fl.)
- AIESEC Århus (Lia M. Ottosen m.fl.)
- Væksthus Midtjylland (Peter Ekman og Anna Maria Sønderholm)
- Studenterhus Århus (Mads Kramhøft)

- **Gennemføre match-making mellem virksomheder og uddannelsesinstitutioner**

Erfaringerne fra det tidligere projekt har vist, at det arbejde der skal udføres i denne proces er altafgørende for et succesfuldt match. Erfaringerne har ligeledes vist, at dette arbejde tager længere tid end forudset i projektoplægget. Den altafgørende udfordring i denne matchningsproces har været de videregående uddannelsesinstitutioners manglende eller svage beredskab til etableringen. Derfor har det været afgørende at få etableret relevante og velfungerende netværk (formelle såvel som uformelle) til universiteterne.

Der er i løbet af projektperioden oprettet særdeles velfungerende netværk med andre relevante personer på uddannelsesinsti-



tutionerne. Disse netværk har været overordentligt værdifulde når virksomheder og studerende skulle matches. Meget ofte har undervisere fra specifikke fagkurser været medvirkende i matchningsprocessen. Disse netværk er ofte baserede på personlige kontakter gennem flere samarbejder i perioden. Netværkene er derfor meget vigtige i det fortsatte arbejde med kontaktmægleropgaven.

Derfor er det også glædeligt, for den fortsatte succes af det nye projekt, at der er en stor grad af personsammenfald i kontaktmæglerrollerne, såvel som det administrative setup.

- **Etablering af samarbejdet med de deltagende kommuner**

Ansøger har allerede været i forhandlinger om fordelingen af de fire kontaktmæglere med de implicerede kommuner. Kommunerne har i vid udstrækning overladt forhandlingsretten til erhvervsrådene, og dette har resulteret i nedenstående fordeling af kontaktmæglerfunktionen.

Horsens	0,6
Ringkøbing-Skjern	0,8
Herning & Ikast-Brandø	0,8
Holstebro, Struer og Lemvig	0,8
Viborg	0,5
I alt	3,5

Hedensted Kommune er fortsat interesseret i at deltage i samarbejde med Horsens Kommune, men har endnu ikke fået finansieringen afklaret.

Skive Kommune er ligeledes interesseret i et samarbejde med Viborg Kommune, men mangler ligeledes en finansiel afklaring.

Af ovennævnte årsager kan fordelingen i ovenstående skema blive ændret, dog således at de fire kontaktmæglerfunktioner bliver besat.

- **Rollefordeling mellem operatøren og de deltagende kommuner.**

Det administrative og udviklende arbejde med projektadministrationen er forhandlet på plads med de deltagende erhvervsråd



og kommuner, med Nordvestjysk Erhvervsråd/VIFU – Gunhild Brynning og Herning & Ikast-Brande Erhvervsråd – Mette Gottlieb som deltagere sammen med operatøren.

Det er vigtigt, fra ansøgers synsvinkel, at personkredsen i projektadministrationen bliver et frugtbart miks af personer som har et indgående kendskab til erhvervsfremmesystemet på kommunalt, regionalt og national plan, såvel som kreative personer der er i stand til at kombinere elementerne på en ny og anderledes måde.

Administrationen af projektet består af flere mere eller mindre overlappende arbejdsopgaver.

- a. Kontakt til Regionen, som indebærer indgåelse af resultatkontrakt, udarbejdelse af budgetter, regnskabsaflæggelse til Regionen, statusrapportering til Regionen.
- b. Styring og registrering af kontaktmægleraktiviteter, som indebærer opdatering af CRM-system, diverse udtræk fra CRM-systemet til partnere og Regionen.
- c. Afholdelse af kontaktmæglermøder, som indebærer administration af møderne med agendaer, deltagere, referater til brug for dokumentation af aktiviteter i projektet.
- d. Videreudvikling af metoder til fremme af projektet, se nedenfor.
- e. Udarbejde udviklingsmodel for videreførelse af projektet efter 2013, se nedenfor.

- **Eksperimentere med videreudvikling af metoder og værktøjer.**

I det tidligere projekt for kontaktmæglere blev der udviklet mange forskellige metoder og værktøjer til fremme af det overordnede mål. Flere allerede kendte modeller for den første kontakt virksomhederne blev afprøvet.



Der blev afholdt en "canvas campus" på Career Campus i Ringkøbing, hvor kontaktmæglerne sammen med en ekstern coach blev bevidstgjort omkring teknikker og metoder til telefon canvas. Kontaktmæglergruppen havde over to dage et konceptudviklingsforløb under vejledning af InnoHow, hvor output var en skarpere fokusering på matchningen mellem virksomheder og studerende/kandidater. Et dagsarrangement med konsulentbureauet VOVEMOD resulterede i "9 skarpe", som er et forsøg på at spørge ind til virksomhedens strategiske udfordringer nu og i fremtiden. Resultatet blev en spørgeguide, som kontaktmæglerne kan anvende ved virksomhedsbesøg.

Derudover er der blevet udviklet et koncept for "Delejob", som indeholder forskellige modeller for virksomhedssamarbejder, hvor virksomhederne deler en medarbejder.

Denne eksperimenterende tilgang til udvikling af metoder og teknikker vil blive udbygget og forfinet i det nye projekt. Et tættere samarbejde mellem virksomheder og uddannelsesinstitutioner, hvor studieordninger er mere direkte relaterede til virksomprojekter, og hvor virksomhederne derfor deltager i forskellige netværksarrangementer med andre virksomheder såvel som universiteter. Virksomhedsmentorordningen, som praktiseres intensivt på AU-Herning kan være rollemodel.

Disse aktiviteter vil selvfølgelig ligeledes indebære analysearbejde for at dokumentere hidtidig effekt, idégenerering af kontaktmetoder ved relevante aktører, benchmarking mod lignende initiativer, identifikation af best practice, træning og implementering.

Med hensyn til den fremtidige forankring efter projektets udløb i 2013 vil der blive arbejdet med en forankring primært i erhvervsservice systemet, men med tæt kontakt til de 22 innovationsnetværk. Dette vil kunne sikre en tæt kontakt til virksomheder fra alle brancher, en stor viden om projekter der igangsættes og en nær kontakt til vidensmiljøer indenfor mange faglige områder. Igennem et samarbejde med forsknings- og innovationsstyrelsen og innovationsnetværkene kan vi arbejde på, at den landsdækkende indsats for at få flere højtuddannede i arbejde hos SMV'ere bliver mere erhvervsrettet og tager udgangspunkt i virksomhedernes problemer og hverdag. I den sammenhæng skal der løbende være kontakt til og samarbejdet med AC og det statslige initiativ de er operatør på.



Dette indebærer en intensiv dialog med relevante aktører, først og fremmest regionens kommuner og erhvervsfremmeaktører. Ligeledes skal projektet forsøges indarbejdet eller samarbejdet med eksisterende eller nye nationale initiativer.

- **Gennemførelse af den løbende dokumentation af initiativets effekt**

Som nævnt ovenfor vil projektets aktiviteter løbende blive registreret i et centralt CRM-system. Herfra kan der ad hoc og ved periodiske afrapporteringer udtrækkes dokumentation for initiativets effekt. Disse resultater skal selvfølgelig kommunikeres til relevante interessenter.

Dialog om operatørrollen

Ansøgeren er selvfølgelig indstillet på at indgå i en nærmere dialog med Region Midtjylland om operatørrollen og realiseringen af intentionerne bag initiativet. Ligesom yderligere operatører på dette arbejdsområde skal inddrages for at opnå synergi og undgå overlap mellem initiativerne.

Med venlig hilsen

Finn Porsgaard