



Fra universitetsgang til fabriksgulv

Af Bjarne Skov

Et vellykket praktikophold kræver engagement fra begge parter. Direktør Bjarne Caspersen, AlmexA Aps, og stud. merc. Karin Jørgensen.

- Et praktikophold varer 3-6 måneder. Virksomheden har ingen lønomkostninger, men kan hjælpe den studerende økonomisk med transporttilskud eller lign.
- Viden til Vækst formidler også lønnede studiejob og samarbejdsprojekter, f.eks. om markedsanalyser.
- Få mere at vide på www.videntilvaekst.dk eller hos konsulenterne Michael Larsen og Morten Krogh Sørensen på tlf. 65 50 27 71.

Universitetsstuderende vil have jord under neglene, og virksomhederne får udbytte af samarbejdet. Spørg blot hos AlmexA Aps.

Erhvervsrådets projekt Viden til Vækst mærker en stigende interesse blandt de studerende for at komme i virksomhedspraktik. I 2005 formidlede Viden til Vækst 50 praktikstillinger, og der er forventninger om endnu flere i år. Stigningen fortæller to ting: De studerende vil allerede under studiet ud og afprøve teorien i praksis. Og virksomhederne er ved at få øjnene op for, at de studerende kommer med nytænkning og brugbar viden.

En af de virksomheder, der har benyttet sig af chancen for at få en studerende i praktik er AlmexA Aps i Hjallesø. Virksomheden er specialist i fræsning og drejning af aluminium og har ikke tidligere i sin syvårige levetid haft akademikere ansat. - Vi var lidt usikre på, om vi overhovedet kunne få gavn af en akademiker, fortæller direktør Bjarne Caspersen. - Men det har været en lærerig

oplevelse for os. Vores markedsføring har fået en grundig overhaling, kvaliteten er blevet hævet, og nu har vi noget, vi kan gå ud til kunderne med.

Den studerende, som har gjort en forskel, er Karin Jørgensen, stud. merc. i international markedsføring. - Jeg var på mit 4. år på studiet og var lidt træt af bøgerne, fortæller hun. - Jeg manglede en idé om, hvad jeg kunne bruge al min viden til og valgte derfor at komme i praktik.

9 mand og 1 kvinde

Hos AlmexA har hun bl.a. fremstillet en præsentationsbrochure og en professionel virksomhedshåndbog. - Som en forholdsvis nyetableret, men ambitiøs virksomhed er det nu, vi skal satse på vores markedsføring, mener Bjarne Caspersen, som derfor glæder sig over de positive reaktioner, Karin Jørgensens arbejde har affødt. - Vores samarbejdspartnere har udtalt sig anerkendende - og de har nok været en smule overraskede, fortæller han. Nu overvejer han, om han skal forstærke virksomheden på

salgssiden, så han kan føre det arbejde videre, som Karin har sat i søen: - Vores salg har hidtil mest foregået via netværk, men fremover vil jeg gerne systematisere salgsarbejdet.

For Karin Jørgensen har de fire måneder hos AlmexA været lærerige. Hun er bl.a. glad for at have fulgt hele processen fra ordremodtagelse til levering. - På studiet er man vant til at slå op i en bog, når et problem skal løses, men dét er umuligt, når man sidder med en opgave i en virksomhed, fortæller hun. - Her skal man tænke logisk, bruge sin sunde fornuft og sin evne til at leve sig ind i virksomhedens travle hverdag.

Også kulturmæssigt kan der være langt fra universitetsgang til fabriksgulv. - Jeg kom ind i en branche, hvor der blev anvendt mange fagtermer for bearbejdning af aluminium, som jeg slet ikke kendte noget til, fortæller hun. - Og så skulle jeg lige vænne mig til at arbejde sammen med 9 mænd i en virksomhed, hvor der ikke var andre kvinder ansat.