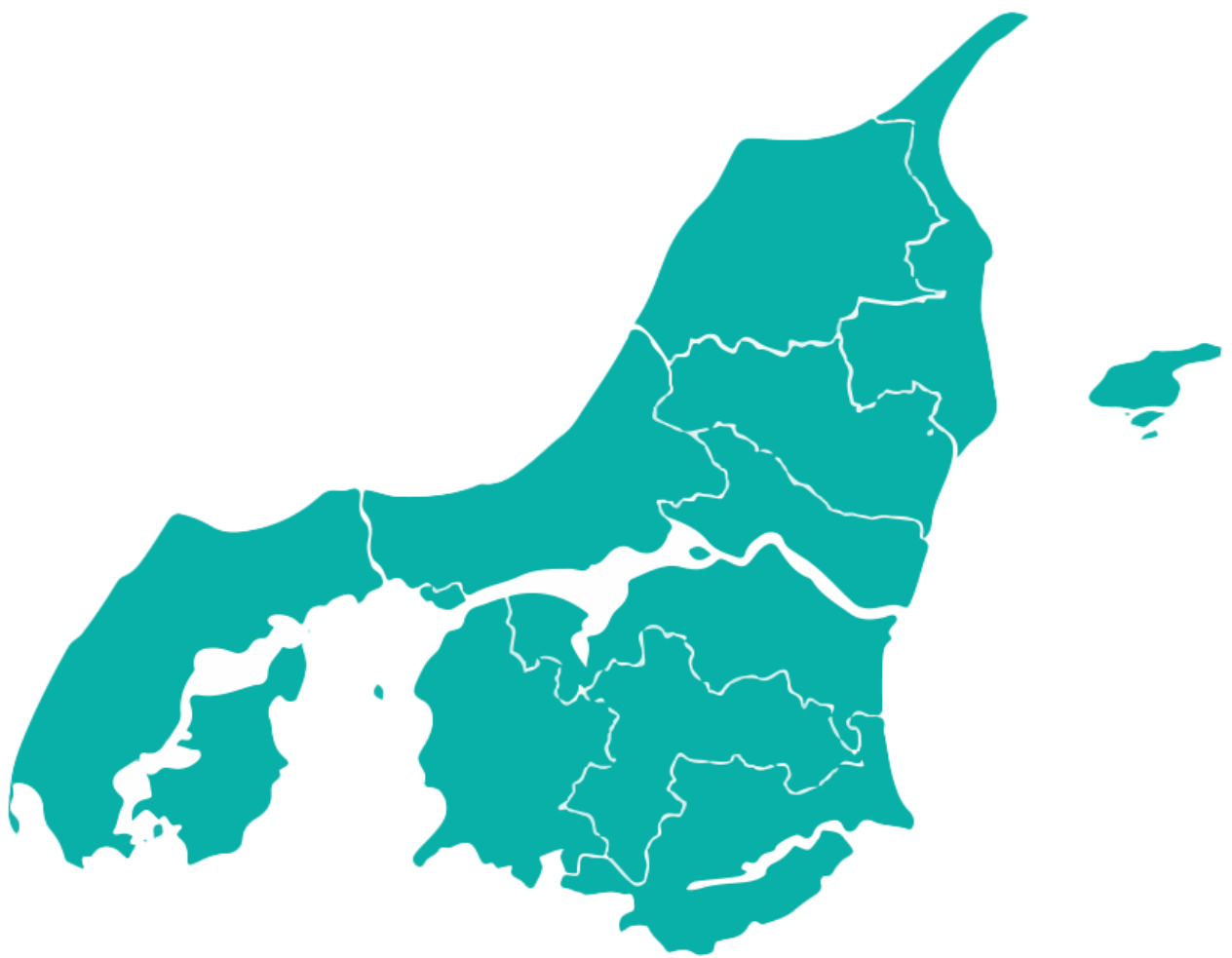


Vækst Via Viden

- Sammen om vækst i Nordjylland



Baggrund

Siden 2016 har en bred partnerkreds i Nordjylland på tværs af kommuner og på tværs af beskæftigelses-, erhvervs- og uddannelsesområdet arbejdet tæt sammen om at sikre match mellem højtuddannede¹ og små og mellemstore virksomheder (SMV'er) i Nordjylland. Samarbejdet sker i regi af Vækst Via Viden, og sker under hensyn til de enkelte parter egne strategier, mål og metoder, men med afsæt i en fælles forståelse af, at det gavner Nordjylland at samarbejde på tværs.

Værdien af Vækst Via Viden skal findes i de mere end 2400 match², der er etableret mellem nordjyske virksomheder og studerende eller færdiguddannede med en videregående uddannelse, samt i det faktum, at der med Vækst Via Viden er etableret et unikt samarbejde mellem de mange samarbejdspartnere. Et samarbejde, der bygger på transparens og viden om systemernes forskellige opgaver og muligheder, samt et samarbejde, der baserer sig på tillid til, at alle involverede parter arbejder for ét fælles mål: at sikre udvikling og vækst i nordjyske virksomheder gennem tilførsel af højtuddannet arbejdskraft til gavn for hele Nordjylland.

Vækst Via Viden har udviklet sig fra et klassisk projekt med ekstern finansiering, projektbeskrivelse, evaluering og afrapporteringer, til i dag at "stå af sig selv" som en nordjysk samarbejdsstruktur og-form, der anviser infrastrukturen for samarbejde mellem de mange samarbejdspartnere. Vækst Via Viden er blevet et fælles sprog, en fælles referenceramme, et brand som kendes og anvendes på tværs af beskæftigelses-, erhvervs- og uddannelsesområdet, og på alle niveauer: politisk, strategisk og operationelt.

KKR Nordjylland – og de mange øvrige samarbejdspartnere - bakker derfor op om, at Vækst Via Viden fortsætter som en samarbejdsform, der løbende tilpasses behov og udfordringer i Nordjylland.

Den brede partnerkreds i Vækst Via Viden

En bred kreds af relevante partnere og interessenter arbejder både formelt og uformelt med Vækst Via Viden-dagsordenen om at understøtte match mellem højtuddannede og private virksomheder i Nordjylland. Hver Vækst Via Viden partner bidrager på hver sin måde til at formidle budskabet i de kredse og med de samarbejdspartnere de har – i og uden for Nordjylland.

Vækst Via Videns styrke er det fælles fokus, og ikke mindst den fælles referenceramme, som samarbejdet giver den enkelte samarbejdspartner. Styrken er mangfoldigheden og de mange parter forskellige perspektiver og kerneaktiviteter i samarbejdet.

¹ Hvis intet andet er nævnt, dækker højtuddannet over både studerende og færdiguddannede. Højtuddannede er personer, der er i gang med eller er færdig med en kort, mellem eller lang videregående uddannelse. Se også afsnit om målgruppe på side 6.

² Antal match i april 2023 fra både Vækst Via Viden 1.0 og Vækst Via Viden 2.0

Parterne er pt følgende, men kan løbende udvides med nye interesserede:



Vækst Via Videns fortsatte aktualitet

Afsættet for Vækst Via Viden i 2016 var en bevidsthed og viden om, at der siden 2009 er opstået et betydeligt produktivitetsefterslæb i Nordjylland sammenholdt med resten af Danmark. Samtidig var der – og er der fortsat – en viden om, at dette produktivitetsefterslæb kan løftes gennem tilførsel af højtuddannet arbejdskraft, der vil kunne bidrage til vækst og udvikling og på sigt også arbejdspladser i Nordjylland.

Derfor har Vækst Via Viden siden 2016 bidraget til at matche højtuddannede med nordjyske virksomheder, med henblik på at få løst en lang række forskellige udviklingsopgaver, eksempelvis indenfor SoMe, markedsføring og digitalisering. Erfaringerne har vist, at selv i krisetider - eksempelvis under corona-lockdown - har der været efterspørgsel efter højtuddannet arbejdskraft. Det samme gælder nu, hvor inflation og usikkerhed på forsyning, markeder mv. gælder.

De seneste tal vedrørende produktivitet viser dog, at Nordjylland fortsat ligger bagud. Selvom den nordjyske produktivitet er vokset med 1,25 % i gennemsnit de seneste 10 år, er den fortsat lavere end i resten af landet, hvor væksten i gennemsnit er vokset med ca. 2% de sidste 10 år. Dette faktum gør, at en Vækst Via Viden indsats fortsat er aktuell i Nordjylland.

Aktualiteten skyldes desuden også at Nordjylland har en række stærke uddannelsesinstitutioner, der uddanner dygtige højtuddannede med en kort, mellem eller lang videregående uddannelse. Mange færdiguddannede finder selv beskæftigelse, men for visse uddannelsesretninger er der udfordringer. På den ene side har de studerende og færdiguddannede vanskeligt ved at beskrive egne kompetencer i forhold til konkrete jobmuligheder og opgaver, og omvendt har virksomheder vanskeligt ved at gennemskue og forstå de kompetencer, der gemmer sig bag uddannelses titlerne. Dette belyses bl.a. i seneste FremKom4 analyse, der viser, at matchudfordringer kan opstå, hvis de studerende og uddannelserne ikke er i stand til at "sælge sig selv" til arbejdspladserne. Vækst Via Viden har vist sit værd i forhold til at understøtte at kompetencer bliver oversat mellem virksomhed og højtuddannede, og har bl.a. bidraget til at højtuddannede med "utraditionelle" uddannelser er blevet ansat i brancher og virksomheder, hvor der typisk ikke ansættes denne type arbejdskraft.

Endelig har de sidste mange års arbejde med at matche højtuddannede med nordjyske virksomheder vist, at de mange samarbejdspartnere alle har en tilpas grad af egeninteresse i forhold til Vækst Via Videns dagsordenen, hvilket bidrager til interessen og ønsket om det fælles samarbejde. Denne egeninteresse har også bevirket, at Vækst Via Videns partnerkreds løbende er blevet udvidet med nye partnere, der finder værdi i samarbejdet. Vækst Via Viden ses som en naturlig platform for de mange samarbejdspartnere til at

løse egne kerneopgaver ift. studerende, færdiguddannede, rekruttering, erhvervsfremme, vækst og udvikling.

Fortsat produktivitetsefterslæb, matchudfordringer og stærke egeninteresser er med andre ord afsættet for, at Vækst Via Viden fortsat er aktuel i Nordjylland. Dertil kommer et stort politisk engagement i og ejerskab til Vækst Via Viden – et engagement som gennem årene har bidraget til at skabe retning og commitment til samarbejdet.

FremKom4 Analysen

FremKom4 analysen viser, at Nordjylland nu og i fremtiden er udfordret på tilstrækkelig og kvalificeret arbejdskraft med de rette kompetencer. Derfor har KKR Nordjylland beskæftigelsespolitisk besluttet, at fokuspunktet skal være at sikre tilstrækkelig og kvalificeret arbejdskraft til offentlige og private arbejdspladser i Nordjylland. Løsningerne kan være mange, men samarbejdet i Vækst Via Viden vurderes at være ét af svarene, der både kan imødekomme og adressere de udfordringer, der peges på i FremKom4.

FremKom4-analysen peger på tværs af brancher på en udfordret kompetencedagsorden i tre spor:

1. *En balanceudfordring*, der består i, at der vil være en ubalance – et mismatch – mellem hvor mange, der uddannes med en bestemt uddannelse, og hvor mange der efterspørges frem mod 2026.
2. *En matchudfordring*, der bl.a. kommer til udtryk ved at nogle private og offentlige arbejdspladser ikke er i stand til at gøre sig tilstrækkelig attraktive over for de medarbejdere, de har behov for eller gerne vil fastholde. Desuden viser matchudfordringen, at højtuddannede kan have vanskeligt ved at oversætte egne kompetencer, samtidig med at virksomheder har vanskeligt ved at gennemskue, hvilke kompetencer, der gemmer sig bag uddannelserne.
3. *En omstillingsudfordring*, som følge af behovet for grøn omstilling samt automatisering og digitalisering.

Vækst Via Viden kan med sit fokus, sit samarbejde mellem parterne og via den tætte dialog med såvel virksomheder som højtuddannede være med til at imødekomme og bidrage til løsningen af de tre udfordringer.

Balanceudfordring: Vækst Via Viden har vist, at der via en-til-en dialoger med virksomheder sker en øget efterspørgsel efter typer af kompetencer, som den enkelte virksomhed ikke tidligere har haft tradition for at ansætte. Med andre ord kan Vækst Via Viden bidrage til at mindske ubalancen mellem de mange højtuddannede og efterspørgslen herefter, og dermed være med til at udvide arbejdsmarkedet – til gavn for virksomhederne, der trods et uerkendt behov, får løst deres opgaver.

Matchudfordring: Vækst Via Viden og de mange partnere omkring samarbejdet kan bidrage med viden til den enkelte arbejdsplads, om hvilke værdier, ønsker og behov arbejdspladsen kan forsøge at indfri for at tiltrække den rette højtuddannede arbejdskraft. Desuden vil partnerne kunne agere ”kompetenceoversættere” mellem højtuddannede og virksomheder.

Omstillingsudfordring: Vækst Via Viden kan i virksomhedsdialogen bidrage med et skærpet fokus på virksomhedernes kompetencebehov inden for grøn omstilling, automatisering og digitalisering, og vil ligeledes kunne understøtte, at studerende eller færdiguddannede med netop grønne eller digitale kompetencer matches med relevante og interesserede virksomheder. Det er vurderingen at en række

uddannelser giver kompetencer, der kan anvendes indenfor for den grønne og digitale omstilling, og Vækst Via Viden skal bidrage til at synliggøre, hvilke uddannelsesretninger, der kan være relevante.

Vækst Via Viden fra 2024

Vækst Via Viden har siden 2016 transformeret sig fra et klassisk projekt med ekstern finansiering og klart defineret program, til i dag i højere grad at være et samarbejdsprojekt, hvor de enkelte partnere bidrager med egne ressourcer og ud fra egne interesser. Fra 2024 er det ambitionen, at Vækst Via Viden går skridtet videre.

Fra 2024 vil Vækst Via Viden være en samarbejdsform, som angiver og beskriver det nordjyske samarbejde, når det handler om at matche højtuddannede med nordjyske private virksomheder.

Når dette er ambitionen, skal det ses i lyset af, at Vækst Via Viden har opbygget den nødvendige "infrastruktur" for samarbejdet mellem de mange parter fra beskæftigelses-, erhvervs- og uddannelsesområdet.

Vækst Via Viden vil fra 2024 fortsat stå på denne hidtidige infrastruktur og samarbejdsform, samtidig med at Vækst Via Viden i højere grad end hidtil løbende vil justeres på en måde, så nye kompetenceudfordringer i Nordjylland kan imødegås, eller lokale, landsdækkende eller globale kriser kan afbødes.

Visionen for Vækst Via Viden er:

At nordjyske virksomheder – uanset branche og geografiske placering – sikres gode betingelser for vækst og udvikling gennem match med studerende eller færdiguddannede.

For at opnå dette skal Vækst Via Viden fortsat udvikle sin styrke og position, som samarbejdspartnernes foretrukne go-to, når der skal sikres match mellem virksomheder og højtuddannede. Dette skal ske ved at Vækst Via Viden tænkes naturligt ind i relevante politiske og strategiske initiativer og satsninger, og at Vækst Via Viden selv proaktivt bidrager til beslutninger om nye politiske og strategiske prioriteringer.

Da Vækst Via Viden således lægger projekttankegangen ned, og fremadrettet defineres som en samarbejdsform mellem de mange samarbejdspartnere, vil måltal, og nye mulige fokuspunkter for Vækst Via Viden, fra 2024 blive fastsat og fulgt op på årligt.

Målgrupper i Vækst Via Viden

De primære målgrupper i Vækst Via Viden-samarbejdet er fortsat dels virksomheder, dels højtuddannede. Sekundært er de mange medarbejdere, chefer, ledere og direktører med ansvar for Vækst Via Viden samarbejdet en væsentlig målgruppe.

Virksomheder

For at understøtte det primære formål om, at sikre nordjyske virksomheder adgang til højtuddannet arbejdskraft, har Vækst Via Viden-samarbejdet fokus på private virksomheder i hele Nordjylland – både de

virksomheder, der har et erkendt behov for højtuddannet arbejdskraft, men særdeles også de virksomheder, som pt. ikke ser perspektiver i ansættelse af højtuddannede, men som gennem dialog bliver bevidste om, at deres udviklingsmuligheder og vækstpotentiale kan forløses via tilførsel af højtuddannet arbejdskraft.

De nordjyske SMV'er vil naturligt udgøre hovedparten af målgruppen, idet størstedelen af de nordjyske virksomheder findes i denne gruppe. De store nordjyske virksomheder kan dog også opleve udfordringer, hvor den højtuddannede arbejdskraft indfrier et behov og bidrager til virksomhedens vækst. Målgruppen betegnes således bredt som 'nordjyske virksomheder' og vil kunne findes inden for alle brancher.

Højtuddannede – studerende og færdiguddannet

Højtuddannede – både studerende og færdiguddannede - er ligeledes målgruppe i Vækst Via Viden-samarbejdet. De er "midlet" til, at virksomheder kan udvikle sig eller er medvirkende til vækst, men de kan ligeledes selv få mere fokus på egne kompetencer gennem samarbejde med virksomheder.

Højtuddannede i Vækst Via Viden defineres som personer i gang eller færdig med en kort, mellem eller lang videregående uddannelse – i daglig tale MVU, KVVU og LVU. Det betyder i praksis alle med en erhvervsakademi-, professionsbachelor-, bachelor- og kandidatuddannelse. For færdiguddannede er der både tale om nyuddannede dimittender og færdiguddannede med erfaring. Nogle af samarbejdspartnerne har fokus på og arbejder bredt med alle typer af højtuddannede, andre har fokus på et udsnit.

Når målgruppen fortsat er så bredt defineret, skyldes det, at det primære fokus fortsat handler om at imødekomme og adressere virksomhedernes behov. Eksempelvis kan virksomheders udviklingsprojekter og potentialer i flere tilfælde med fordel løses af en medarbejder med en kombineret praktisk og teoretisk baggrund, som flere med korte og mellemlange uddannelser besidder, mens der i andre tilfælde er behov for specialiseret arbejdskraft i form af højtuddannede med en lang akademisk baggrund. Det er virksomhedernes behov, der er definerende for hvilke højtuddannede, der vil være relevante, og i dialogen med virksomheder udvælges og drøftes helt naturligt ikke højtuddannede under et, men udelukkende dem, der vurderes at kunne indfri behovet – eksempelvis studerende eller færdiguddannede KVVU'ere eller MVU'ere.

I praksis betyder det, at der er fokus på studerende og færdiguddannede fra primært UCN og AAU. Højtuddannede med en videregående uddannelse fra andre nordjyske uddannelsesinstitutioner, eksempelvis fra MARTEC og Erhvervsakademi Dania, eller fra uddannelsesinstitutioner placeret i andre regioner, er naturligvis også en del af målgruppen.

I forhold til UCN er der fokus på studerende/færdiguddannede fra UCN Teknologi og Business, idet uddannelser herfra retter sig i særlig grad mod det private arbejdsmarked. I forhold til studerende og færdiguddannede fra AAU vil der blive fokuseret bredt på alle studieretninger, da alle fagligheder kan være relevante i forhold til det nordjyske arbejdsmarked.

Der vil løbende være fokus på, om studerende eller færdiguddannede kan klædes på med særlig viden om det nordjyske SMV-arbejdsmarked, eller særlige kompetencer, herunder eksempelvis grønne eller digitale kompetencer.

Medarbejdere og ledelse i uddannelses-, erhvervsfremme- og beskæftigelsessystemet

De mange praktikere – erhvervs konsulenter, virksomhedskonsulenter, rekrutteringskonsulenter mv. - der dagligt arbejder med virksomhedskontakt, samt de mange rådgivere, a-kassemedarbejdere, karriererådgivere mv. der arbejder med højtuddannede, er en væsentlig og relevant målgruppe. De

arbejder hands-on med at bistå matchet, samt understøtter at de primære målgrupper modnes og finder interesse for et match.

Dertil kommer ledelse og chefer hos de mange Vækst Via Viden-samarbejdspartnere, der allokerer ressourcer og medarbejdere til samarbejdet, og som strategisk sætter fokus på Vækst Via Viden i egen organisation.

Måltal i 2024

Ambitiøse og synlige måltal, samt løbende status har hidtil understøttet den politiske bevågenhed omkring Vækst Via Viden. Desuden har det vist sig værdifuldt, at de mange samarbejdspartnere har kunnet følge udviklingen i Vækst Via Viden gennem et fælles fastsat måltal. Endelig har engagementet hos den enkelte samarbejdspartner været understøttet af, at realiseringen af det samlede måltal har beroet på de enkelte partners egne måltal.

I 2024 lægges der fortsat op til at være realistiske men også ambitiøse måltal, og det samlede måltal er derfor 715³ match mellem højtuddannede og nordjyske virksomheder, med en fordeling af match på 60 % uden for Aalborg Kommune og 40 % i Aalborg Kommune.

Det samlede matchtal er delt ud på de enkelte samarbejdspartnere med følgende fordeling:

Vækst Via Viden samarbejdspartnere	Samlet måltal 2024
Kommuner (jobcentre* og erhvervskontorer**)	500
Frederikshavn/Læsø (11%***)	55
Hjørring (11%)	55
Brønderslev (6%)	30
Thisted (9%)	45
Morsø (4%)	20
Jammerbugt (9%)	45
Aalborg (31%)	155
Rebild (5%)	25
Mariagerfjord (8%)	40
Vesthimmerland (7%)	35
Øvrige VVV-samarbejdspartnere	215
UCN	70
AAU	70
MA	25
AKA	Kommer 2. kvartal 2024
International House	10
HK	30
AMK	10
I alt	715

* Jobcenter Aalborgs matchningsaktiviteter uden for Aalborg Kommune tildeles, efter aftale, den pågældende kommunes

³ Tallet opjusteres i løbet af 2024, når AKA melder måltal ind.

Hvad tæller som match?

Som hidtil vil alle matchtyper på matchtrappen tælle som et match. Det vil betyde, som illustrationen i figur 1 viser, at følgende match tæller med: *studieprojektsamarbejde, studiepraktik, studiejob, virksomhedspraktik, løntilskud, ordinært job – deltid og heltid og ordinært job med erhvervsfremmemidler (eksempelvis SMV:vækstpilot).*

Figur 1: Matchtyper



Match opstår, når en konkret virksomhed i dialog med en af de mange Vækst Via Viden-partnere beslutter, at gå videre med rekruttering af en højtuddannet til en konkret opgave. Hidtil har match baseret sig på en-til-en-dialoger og efterfølgende rekrutteringer, der har resulteret i et match. Denne type metode til match vil også tælle med i 2024.

Fra 2024 vil match, der etableres som følge af flere-til-flere dialoger ligeledes tælle med som match i ovenstående matchfordeling. Flere-til-flere vil kunne være jobmesser, mini-jobmesser, match-arrangementer mv., hvor mange højtuddannede og virksomheder mødes, og hvor der efterfølgende sker match. Disse typer af aktiviteter har hidtil været understøttende aktiviteter, men har ikke selvstændigt talt med i det samlede måltal – til trods for, at flere-til-flere-match er kerneaktiviteten for flere i partnerkredsen.

Det udvidede matchbegreb, hvor både en-til-en og flere-til-flere gælder og tæller med, betyder, at flere partnere ønsker at bidrage til det samlede måltal.

Hovedaktiviteten i VVV-samarbejdet består således i at igangsætte, gennemføre og sikre tilknytning (match) mellem private nordjyske virksomheder og en eller flere højtuddannede – såvel studerende som færdiguddannede. Således defineres et gyldigt match ud fra følgende:

VVV-partner er i kontakt med virksomheden (matchstarter), og matchindhold (arbejdsopgaverne) er enten nye eller udvikling af eksisterende opgaver i en privat nordjysk virksomhed. Der hvor processen (både en-til-en og flere-til-flere) ender med et match mellem virksomhed og højtuddannet er der tale om et match.

Der er således ikke krav om at virksomhed skal være ny - så længe arbejdsopgaverne er nye og/eller udvikling af eksisterende områder.⁴

Status på måltal

Status på måltal vil fra 2024 blive opgjort for følgende to perioder: første halvår til og med juni, og andet halvår til og med december. Status vil blive forelagt Vækst Via Viden-styregruppen i september og februar året efter, ligesom KKR orienteres om status. Med mindre andet besluttet, fastsættes måltal i de kommende år med afsæt i måltal for 2024.

Vækst Via Viden – Virkemidler og metoder

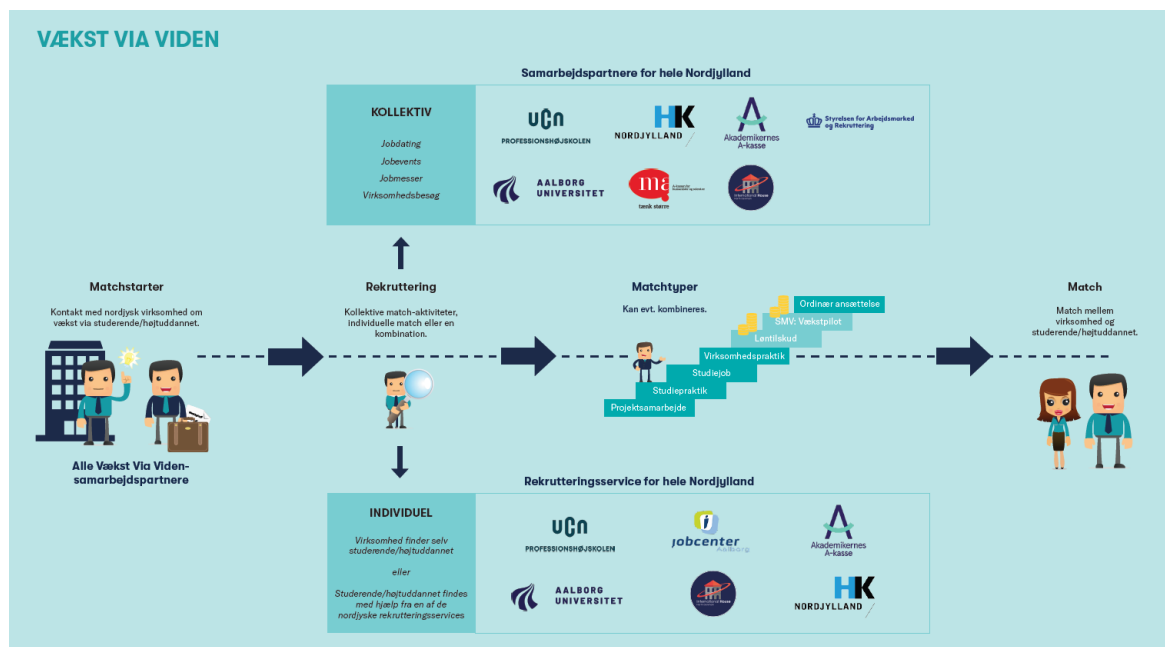
Metoder og virkemidler til match i Vækst Via Viden er kendte, og de fleste er velafprøvet i samarbejdet. Det handler først og fremmest om dialog med virksomheder, hvor udviklings- eller vækstbehov drøftes og kompetencebehov identificeres. Der hvor der ønskes kompetencer til vækst og udvikling hos virksomhederne, gives der bistand til rekrutteringsprocesserne.

Som hidtil kan bistanden ske gennem den kendte en-til-en proces, hvor der kan trækkes på centrale rekrutteringsservices, hvis man lokalt har behov for hjælp til at finde relevante studerende eller færdiguddannede.

Som noget nyt vil bistanden også kunne ske gennem deltagelse i flere-til-flere arrangementer, hvor flere virksomheder og højtuddannede mødes med henblik på match.

Samarbejdet er illustreret i figur 2 nedenfor.

Figur 2: Samarbejdsmodel



⁴ For uddybning heraf, se/rekvirér dokumentet "Procedure – registrering af match i Vækst via viden 3.0"

Rekrutteringservice

I de tilfælde, hvor virksomhedernes rekrutteringsbehov ikke kan indfries lokalt via eksempelvis det lokale jobcenter, vil det være muligt at trække på følgende Vækst Via Viden samarbejdspartnere, der vil kunne levere en-til-en rekrutteringservice:

UCN: Studerende til projektsamarbejde, studiepraktik og studiejob fra uddannelser inden for Business og Teknologi. Kort og mellemlang videregående uddannelse.

Aalborg Universitet: Studerende til projektsamarbejde, studiepraktik og studiejob fra hele Aalborg Universitet. Lang videregående uddannelse.

Jobcenter Aalborg: Ledige bosat i Aalborg uafhængig af a-kasse. Kort, mellem og lang videregående uddannelse.

International House: Internationale kandidater, herunder også medfølgende ægtefæller, der er jobsøgende.

HK: Jobbørs: Færdiguddannede HK-medarbejdere, fortrinsvist med en kort eller mellemlang videregående uddannelse.

Akademikernes a-kasse: Akademiske medlemmer med lang videregående uddannelse.

Rekrutteringsservicen består overordnet i at afklare, hvorvidt der er egnede studerende, færdiguddannede eller internationale jobsøgende, der kan varetage de konkrete opgaver hos virksomheden. De 4 rekrutteringservice samarbejder, når der ikke kan findes egnede kandidater.

Rekruttering og match gennem flere-til-flere-arrangementer

Følgende Vækst Via Viden-samarbejdspartnere vil kunne bidrage med flere-til-flere-arrangementer, der kan føre til match. Arrangementerne etableres enten alene af de nedenfor angivne partnere eller i samarbejde med andre Vækst Via Viden samarbejdspartnere, eksempelvis lokale erhvervskontorer.

UCN: MatchMaking 2 gange årligt, Case Competitions 1-2 gange årligt, Job- og Studiejobmesse med fokus på muligheder uden for Aalborg kommune 1-2 gange årligt. Samt ad hoc i samarbejde med øvrige Vækst Via Viden partnere.

Aalborg Universitet: AAU vil løbende udbyde matcharrangementer på både institutions- og studieniveau og indgå i ad hoc-samarbejde med øvrige Vækst Via Viden-partnere

HK: Jobfremmende arrangementer mellem både studerende, dimittender og lokale virksomheder, som HK jobbørs samarbejder med.

Akademikernes a-kasse: AKA afholder 2 årlige Talent Attraction arrangementer, samt ad hoc med andre Vækst Via Viden samarbejdspartnere

Magistrenes A-kasse: MA vil afholde kollektive arrangementer både fysik og online – alt efter virksomhedernes ønske og behov.

International House: International House holder løbende matchmaking-arrangementer.

RAR/AMK: Årlig BootCamp for match mellem højtuddannede og virksomheder.

Bagvedliggende indsatser og viden understøtter Vækst Via Viden samarbejdet

Hjemmeside og cases

For at understøtte de mange Vækst Via Viden-samarbejdspartnere arbejdes der løbende på at dele viden om konkrete cases, metoder, nye tilskudsmuligheder mv. via hjemmesiden <https://vaekstviaviden.dk/>. Her finder man ca. 100 cases, der hver viser forskellige match mellem virksomheder og studerende eller færdiguddannede. De tjener som inspiration, og kan bidrage med ideer til utraditionelle match. Disse cases vil blive suppleret løbende med nye cases, der viser match, men også cases der viser, hvordan flere samarbejdspartnere skaber resultater og match gennem konkrete samarbejder.

Temaarrangement og møder

Vækst Via Viden-samarbejdet vil som hidtil blive understøttet af workshops, tema-arrangementer og møder for de medarbejdere fra beskæftigelses-, erhvervs- og uddannelsesområdet, der arbejder med Vækst Via Viden lokalt eller i egen organisation. Desuden vil der efter behov blive afholdt møder med nytilkomne medarbejdere og chefer med henblik på at klæde dem på med viden om Vækst Via Viden. Endelig vil der løbende blive arbejdet på at være i dialog med lokale erhvervsråd, branchenetværk mv., med henblik på at drøfte et eventuelt konkret samarbejde eller videndeling om Vækst Via Viden. Erhverv Norddanmark vil som Vækst Via Viden partner eksempelvis arbejde med formidling til medlemsvirksomheder.

Vækst Via Viden-årshjul

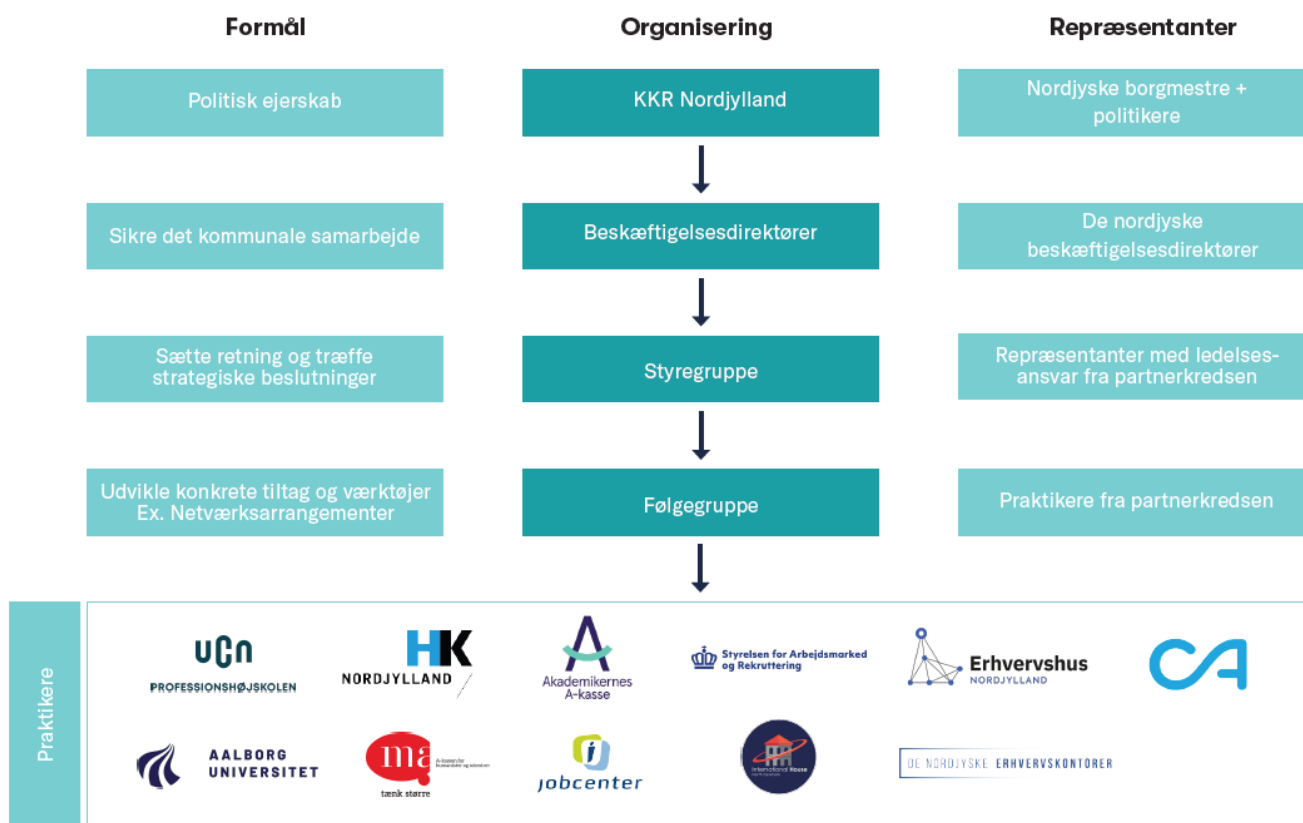
Rækken af forskellige matcharrangementer, events, BootCamp mv., der retter sig mod virksomheder og/eller højtuddannede vil løbende blive fremstillet i et fælles Vækst Via Viden årshjul, der 4 gange årligt vil blive ajourført. Årshjulet kan findes på [Vækst Via Viden 2.0 - Værktøjer - Google Drev](#).

Politisk og ledelsesmæssigt fokus og organisering af samarbejdet

Selvom Vækst Via Viden fra 2024 "kun" er en samarbejdsform, der understøtter match mellem højtuddannede og private virksomheder i Nordjylland, og dermed ikke længere vil blive drevet som et projekt i klassisk forstand, har erfaringer fra det hidtidige samarbejde vist, at der er behov for et politisk engagement og fokus, samt ledelsesmæssig opbakning til samarbejdet for at sikre kontinuerlig fremdrift.

Derfor fastholdes projektorganiseringen omkring Vækst Via Viden for løbende at følge indsatsen, justere efter behov og for at dele erfaringer og udvikle samarbejdet. Figur 3 viser illustrativt organiseringen, hvilket uddybes i teksten nedenfor.

Figur 3: Vækst Via Viden organiseringen



Politisk ejerskab

Oprindeligt stod BRN bag Vækst Via Viden i 2016 og har siden da støttet Vækst Via Viden såvel politisk som økonomisk – i Vækst Via Viden 2.0 med en rammebevilling til bl.a. markedsføring, netværksaktiviteter mv. Fra 2020 har KKR Nordjylland ligeledes taget politisk ejerskab for Vækst Via Viden, og fra 2024 vil KKR Nordjylland fortsat stå bag den primære politiske opbakning til samarbejdet, og vil derfor løbende blive præsenteret for status fra samarbejdet. BRN har fortsat fokus på Vækst Via Viden, men ikke som sit primære politiske fokus.

Beskæftigelsesdirektørerne med særligt kommunalt ansvar

Endelig vil beskæftigelsesdirektørkredsen på vegne af den kommunale indsats i Vækst Via Viden drøfte særlige kommunespecifikke emner, samt sikre at KKR Nordjylland orienteres om status og samarbejde, samt bidrage til planlægning af det årlige statusmøde mellem samarbejdspartnerne.

Styregruppe og følgegruppe

For løbende at følge Vækst Via Viden-samarbejdet vil en styregruppe sammensat af repræsentanter med ledelsesansvar fra partnerkredsen mødes med henblik på at følge status på måltal og tage strategiske beslutninger til indsatser rettet mod særlige fokusområder. Desuden vil styregruppen styrke strategiske drøftelser og beslutninger omkring intern og ekstern kommunikation og markedsføring af Vækst Via Viden, og de enkelte medlemmer vil bidrage med de særlige indsigter, de hver især har.

Endvidere vil en følgegruppe med praktikere fra de mange samarbejdspartnere løbende drøfte konkrete problemstillinger ind i samarbejdet, og herunder også planlægge arrangementer for praktikere.

Følgegruppen medlemmer forventes, at have stor indsigt i eller tæt kontakt med de primære målgrupper i Vækst Via Viden,

Endelig kan der nedsættes arbejdsgrupper, der får et særligt ansvar for en afgrænset opgave eller i en afgrænset periode; eksempelvis en kommunikationsgruppe, der kan omsætte eventuelle strategiske beslutninger om kommunikation og markedsføring truffet i styregruppen.

Formandskab og sekretariat

Formandskabet for Vækst Via Viden sammensættes med direktørrepræsentant fra beskæftigelsesdirektørens forretningsudvalg samt direktør fra Erhvervshus Nordjylland, der sidder med i styregruppen. Til at understøtte styregruppen, følgegruppen og til at påtage sig koordinerende opgaver på vegne af partnerkredsen, sammensættes et mindre sekretariat med repræsentant fra Aalborg kommune og repræsentant fra Erhvervshus Nordjylland. Formandskabet og sekretariatet har et særligt ansvar for at have fokus på eventuelle snitflader til andre relevante strategiske indsatsområder, parter og organisationer, for på den måde at skabe sammenhæng og eventuelt samarbejde til andre relevante og væsentlige strategiske satsninger, indsatser og partnere.

Økonomi og ressourcer

De mange forskellige indsatser i Vækst Via Viden samarbejdet; herunder besøg hos virksomheder, matcharrangementer, rekrutteringsprocesser, deltagelse i møder om Vækst Via Viden, mv finansieres af de mange samarbejdspartnere. Det vil sige, at partnere bidrager til samarbejdet med egne ressourcer, tid og penge.

Der vil dog blive afsøgt mulighed for økonomisk støtte til fællesaktiviteter for partnerkredsen samt eksempelvis fælles markedsføring. Dertil kommer, at der løbende vil være fokus på, om nye indsatser i Vækst Via Viden kan finansieres med eksterne midler, eksempelvis fra Danmarks Erhvervsfremmebestyrelse.

Evaluering og fastsættelse af årligt måltal

Med henblik på at formidle matchstatus lægges der op til, at beskæftigelsesdirektører, samt erhvervs- og jobcenterchefer samt relevante chefer fra den øvrige partnerkreds deltager på et udvidet styregruppemøde primo februar - første gang i februar 2025. På det udvidede styregruppemøde vil eventuelle justeringer i måltal eller fokus kunne besluttes, ligesom mødet skal bidrage til erfaringsudveksling mellem de mange samarbejdspartnere. Justeringer vil skulle begrundes i aktuelle behov på arbejdsmarkedet, konjunkturer eller andre udefrakommende forhold. På mødet vil eksempler på vellykkede og gode samarbejder mellem flere VVV-samarbejdspartnere kunne trækkes frem til inspiration, og kredsen kan desuden bidrage med input til styregruppens fortsatte arbejde.