



Efteruddannelse har ændret tømrer- og snedkermester Carsten Schmidts job. Foto: Michael Tungelund.

Nyt job til mester

Grøn Erhvervsveksts uddannelsesforløb for selvstændige håndværksmestre satte skub i Carsten Schmidts tømrer- og snedkervirksomhed

Af Michael Tungelund

I små seks år havde tømrer- og snedkermester Carsten Schmidt fra Christiansfeld gået og passet sig selv og sin enkeltmandsvirksomhed uden de store problemer. Men også uden den store udvikling. Noget skulle gøres, for drømmen om at udvide virksomheden havde ulmet flere år.

-Da tilbuddet om Grøn Erhvervsveksts uddannelse "Energireovering for håndværksvirksomheder" dukkede op i min mailboks, tænkte jeg straks, at dette måtte være noget for mig. Både fordi jeg gerne ville lære noget konkret om energireovering, men afgjort også fordi flere af uddannelsens andre emner virkede spændende.

- Eksempelvis var jeg ganske god til få opgaver ind, men ikke særlig effektiv til at udnyt-

te potentialet i de opgaver jeg fik, da jeg reelt kun var mig selv. Så jeg havde klart et behov for at vide mere om emner som salg, markedsføring og ikke mindst virksomhedsudvikling, hvis forretningen skulle vokse. Og her kom uddannelsesforløbet til at gøre en enorm forskel for mig og min virksomhed, forklarer Carsten Schmidt, der i dag beskæftiger tre til fire medarbejdere.

Ikke så meget på taget mere

-Den store forskel ligger i, at det jeg laver i dag er meget forskelligt fra de første år. Jeg har simpelthen fået en helt ny jobbeskrivelse, idet jeg ikke længere har fingrene helt nede i de enkelte projekter, men hovedsageligt koncentrerer mig om kundekontakten, altså salg, beregninger, opfølgning og den slags opgaver. Og jeg har

fundet ud af, at jeg faktisk fungerer rigtig godt i disse nye funktioner, som jo er en helt ny måde at tænke virksomhed på, forklarer Carsten Schmidt.

Foruden ny viden om energireovering, teknik og løsninger, har uddannelsesforløbet givet Carsten Schmidt en række nye, personlige kompetencer, ligesom han har haft rig lejlighed til at afprøve sin nye viden i praksis i virksomheden derhjemme.

-Men noget af det vigtigste er måske, at jeg gennem uddannelsesforløbet har fået øjnene op for, hvor afgørende det er at have et godt fagligt netværk, når man har en virksomhed af min størrelse.

Netværk, til gavn for alle

-Mange små og mellemstore håndværksmestre har det med hovedsageligt at se de andre som konkurrenter. Og det var da også tydeligt, at mange i starten af kurset "lurepassede" og var noget tilbageholdende. Men som tiden gik, fik vi snakket os rigtig godt ind på hinanden og fandt ud af, at vi hver især havde gode ting at byde ind med. Og at ingen "tabte" på det. Tværtimod.

-I dag har jeg et godt og etableret netværk, hvor vi bruger hinanden som sparringspartnere, hvis der er opgaver, den enkelte ikke lige selv kan gennemskue. Og så er det samtidig helt naturligt, at jeg trækker netop netværket med ind i større opgaver. Til gavn for os alle – ikke mindst kunderne, som ikke behøver rende fra Herodes til Pilatus for at finde eksempelvis en VVS'er.

-Jeg er i dag meget mere udfarende rent forretningsmæssigt, jeg har fået en mere udfordrende arbejdsdag og ikke mindst forståelsen for, hvorfor også vi som små og mindre håndværksmestre fortsat skal uddanne os, siger Carsten Schmidt, som Erhvervsavisen Syd- og Sønderjylland i øvrigt fangede på en mobiltelefon på vej til kursus om facadeisolering i Roskilde.

Mere fokus på ledelse

Uddannelse og ledelse er nøgleordene hvis landets mindre, selvstændige håndværksmestre vil vækste, vurderer Heike Hoffmann, erhvervspolitisk konsulent i Håndværksrådet

Af Michael Tungelund

Danske håndværksmestre er generelt gode til at få medarbejderstaben sendt på AMU- og efteruddannelseskurser indenfor deres strengt faglige område.

Men handler det om mesters egen efteruddannelse og kompetenceopbygning, ser prioriteringen ofte noget anderledes ud.

- Vi må konstatere, at en række af vores medlemmer ikke prioriterer egen efteruddannelse særlig højt, når det handler om ledelse af og innovation i egen virksomhed. Især i små og mellemstore virksomheder ser vi at mester i større eller mindre grad selv tager aktivt del i virksomhedens kerneopgave, fortæller Heike Hoffmann, der er erhvervspolitisk konsulent i Håndværksrådet.

Nødvendig forretningsudvikling

For at sikre den nødvendige forretningsudvikling kan små og mellemstore håndværksmestre med fordel fokusere mere på overordnet forretningsudvikling og merkantile fag som ledelse, kommunikation og markedsføring frem for at det udelukkende er næste måneds bundlinje, vurderer Heike Hoffmann.

-I hvert fald hvis virksomheden skal skabe vækst, større overskud, flere jobs og måske ligefrem lærepladser. Og vil man det, skal man nødvendigvis være dygtigere end tilsvarende virksomheder i området og kunne tilbyde noget, som konkurrenterne ikke umiddelbart kan. Og her er ledelse og fremsynede afgørende parametre for succes. Vel er svendebrevet en god forudsætning for at etablere sig som håndværksmester, men det er ikke altid nok.

-Man kan dog sagtens fastholde sin virksomhed i en form, hvor mester selv er med ude på små som store opga-

ver og har overblikket over de enkelte projekter. Det er bare et valg, den enkelte mester selv må træffe, siger Heike Hoffmann.

Vækst via ledelse

Ud fra behovet for en anden type ledelse i de mindre håndværksvirksomheder har Håndværksrådet, sammen med en række væksthuse, Danske Erhverv samt Center for Entreprenørskab og Innovation på Aarhus Universitet, engageret sig i Erhvervs- og Vækstministeriets konkurrence- og beskæftigelsespro-

jekt Vækst via Ledelse. Et projekt hvis formål det er at styrke væksten i 600 små og mellemstore virksomheder gennem blandt andet målrettet ledelse i virksomhederne.

- Det er selvsagt vigtigt, at undervisningen i videst muligt omfang skræddersys til virksomhedernes behov, det vil sige, at vi og undervisningsinstitutionerne skal blive bedre til at lytte til, hvad de erhvervsdrivende efterspørger og finde fleksible undervisningsmetoder, som passer ind i deres hverdag, pointerer Heike Hoffmann.



For at sikre den nødvendige forretningsudvikling kan små og mellemstore håndværksmestre med fordel fokusere mere på overordnet forretningsudvikling samt merkantile fag som ledelse, kommunikation og markedsføring frem for udelukkende næste måneds bundlinje, vurderer erhvervspolitisk konsulent i Håndværksrådet, Heike Hoffmann. Foto: Håndværksrådet.

Efteruddannelse giver nyt liv til håndværksmestre

Mestrene har ikke tradition for at tage på efteruddannelse i innovation, virksomhedsudvikling, markedsføring eller at pleje netværk, men en holdningsændring er på vej

Af Michael Tungelund

Det er ikke mindst et projekt som Grøn Erhvervsvekst, der skaber uddannelsesinteresse blandt håndværksmestre i det syd- og sønderjyske.

Projektet, der er et privat-offentligt partnerskab, tilbyder blandt andet en energireoveringsuddannelse for håndværksmestre, hvor deltagerne over otte "byggemøder" blandt andet får ny viden om

energieffektivisering, salgs- og markedsføringsteknikker samt forretningsudvikling.

En af de større aktører i projektet er IBC Kurser med afdelinger i Kolding, Fredericia og Aabenraa, og her glæder chefkonsulent Johnny Ryser sig over den store interesse og dit-der respons, som institutionen får fra såvel nuværende som tidligere deltagere.

- Det er velkendt i uddannelsesverdenen, at netop de

små og mellemstore håndværksmestre generelt ikke prioriterer egen efteruddannelse ret højt. Måske fordi de lever i en travl arbejdsdag med mange praktiske gøremål, måske fordi de ikke tidligere har oplevet, at netop skolesystemet kunne tilbyde dem noget brugbart.

- Derfor er det af afgørende betydning, at den undervisning vi tilbyder opleves som en viden, deltagerne kan overføre direkte til deres egen virksomhed. At den er konkret og brugbar. Men selvsagt også at det er undervisning, som er funderet i fomuftige og aktuelle teorier og virksomhedsmodeller, som IBC kan stå et hundrede pro-

cent inde for. Og det kan vi, forklarer Johnny Ryser.

Fokus på udvikling

I løbet af de fire til fem måneder kurset varer, præsenteres deltagerne – foruden konkret viden om energireovering og energibesparelsesmuligheder – tillige for en række metoder, hvorpå den enkelte kan udvikle sin virksomhed fra typisk at være en forretning, hvor mester er med helt nede i de enkelte opgaver – til at han bliver den person, der fokuserer på de store linjer og i hvilken retning virksomheden skal udvikle sig.

- Vi beskæftiger os blandt andet med innovation, forret-

ningsmodeller og ikke mindst at pleje netværk, så deltagerne selv kan udvikle en ny bevidsthed om deres virksomhed og i hvilken retning den skal styres.

-Et af vores mål med undervisningen er at deltagerne under forløbet får øjnene op for, at det reelt kan betale sig at fokusere på opgaver, der ikke umiddelbart kan faktureres. At det reelt er måden, man udvikler sin virksomhed på, lyder det fra Johnny Ryser.

Se opgaven fra en ny vinkel

- Derfor arbejder vi også med begrebet Design Thinking, hvor deltagerne lærer at tænke som andet end eksperter

på deres felt og til gengæld betragter opgaven med nye og mere nysgerrige øjne, der fokuserer på kundens behov, hvad kunder tænker og ønsker at få ud af sit nye projekt.

Og derfra byder ind som professionel en sparringspartner.

- Det er min opfattelse, at når man først har fået øje på nye muligheder at arbejde på, så kan de færreste lade være. Og det er et afgørende skridt i den rigtige retning for mange brancher. Måske ikke mindst byggebranchen, som mange steder vurderes at være klemte for tiden.