



## NYT fra kandidatbanken til dig, der søger job inden for arkitektur & byggeri

**D**u modtager dette nyhedsbrev, fordi du er med i Jobcenter Aarhus' kandidatbank for arkitektur & byggeri, og fordi du søger job som arkitekt, bygningskonstruktør eller ingeniør med speciale i byggeri. I dette nyhedsbrev kan du læse om indhold, evaluering og resultater af det Revit online kursus for arkitekt-dimittender, som afsluttede den 2. december 2021.

Du kan også læse om, hvordan Jette landede sit første job via kompetenceafklaring og en målrettet samt struktureret uopfordret kontakt til virksomheder. Der vil yderligere være en kort opsummering af resultaterne af interviews med en række virksomheder omkring, hvad der rører sig i branchen. Desuden finder du relevant inspiration og info om Jobcenter Aarhus' tilbud til dig som jobsøgende.

Nærværende nyhedsbrev er det 6. i rækken, og du kan finde de foregående nyhedsbreve via dette link: [Arkitektur og byggeri \(aarhus.dk\)](#)

### Revit online kursus for arkitekt-dimittender

Det 3. Revit online kursus er netop færdiggjort den 2. december 2021, med deltagelse af tyve kursister. En relativ stor del af kursisterne er kommet i job under forløbet; grundet deltagelse i kurset eller ej. Der var tre i job fra kursusstart og otte kom i job i løbet af kurset.

Kurset består af en "basic" del og en "advanced" del, og er derfor bygget op over 83 digitale tutorials med tilhørende modelleringsøvelser, tre online-forelæsninger og 12 til 15 sene eftermiddagsmøder på Teams, én gang om ugen. Ud over digitale tutorials foreligger en del supplerende undervisningsmateriale. Gennem hele kurset er der adgang for kursisterne til direkte og individuel hjælp fra underviseren via Teams. Kursisterne opnår gennem kurset kompetencer, så de kan indgå i professionelt arbejde på tegnestuerne efterfølgende.



### Evaluering fra kursisterne

I evalueringerne fra kursisterne beskrives det, at kurset har været meget lærerigt. Det forløber med en grundig gennemgang, med fantastiske tutorials, hvor grundforståelsen er kommet godt på plads. For mange af kursisterne fungerer online-undervisning med tutorials bedre end klasseundervisning, hvor der en der snakker, og man bagefter skal arbejde med det. At se videoerne og arbejde løbende opleves som meget mere effektivt. Det er meget lærerigt, at der er mulighed for at gå frem og tilbage i tutorials/undervisnings-videoer. Det 4. kursus er under planlægning med opstart i februar 2022. Tilmelding foregår via Arkitektskolens hjemmeside og henvender sig primært til arkitekter.

## Resultat af kandidatbankskampagne 2021

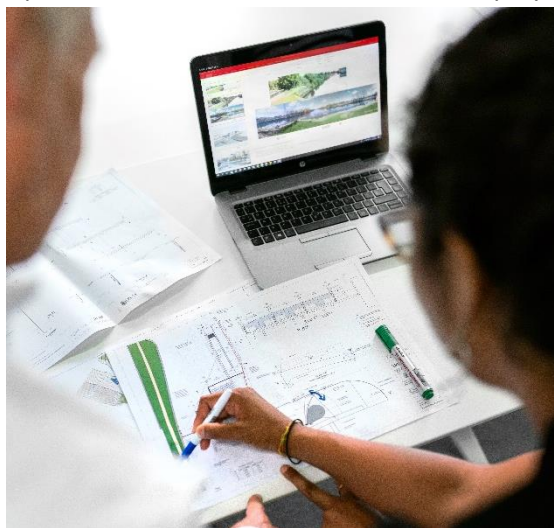
Her følger resultaterne fra dette års kandidatbankskampagne for Arkitektur og Byggeri. Find inspiration i resultaterne og brug det i din jobsøgning.

### Rekrutteringskanaler for arkitektur og byggeri

De primære rekrutteringskanaler for virksomheder er netværk og LinkedIn. Jobcentret bruges også i knap halvdelen af deres rekrutteringer, hvilket kan skyldes, at vi har dialog med virksomheder, som vi i forvejen samarbejder med. Der er også nogle stillinger der slås op eller besættes via uopfordret kontakt. Det er kun 40% af virksomhederne der aktivt bruger egen website til at slå job op. Lige nu har virksomhederne rigtig travlt og når ikke altid at slå jobbene op, så tiden er moden til uopfordret kontakt. Christine som er cand.polyt. i arkitektur, har netop landet et job hos AFRY på denne måde.

### Faglige kompetencer

Først og fremmest er det vigtigt, at man har den relevante uddannelse inden for det område, hvor man skal arbejde. Det vil sige at man skal være arkitekt, bygningskonstruktør eller ingeniør inden for et givent område. Derudover fortæller alle virksomheder, uanset om det er arkitekter, bygningskonstruktører eller ingeniører, at man skal kunne Revit og have gode it-kundskaber i øvrigt. Mange vil gerne have kandidater med en håndværksmæssig baggrund, ellers skal man have byggeteknisk forståelse. Flere efterlyser, at kandidaterne har været ude at snuse til byggeriet i praksis. Brug gerne virksomhedspraktik til at opnå denne erhvervserfaring.



### Personlige kompetencer

Flere virksomheder ansætter på de personlige kompetencer. Der ansættes ikke blot på faglighed, men lige så meget på personlighed. Gode samarbejdsevner vægtes højest med 80%. Derudover skal man være selvstændig, problemløsende og proaktiv. Branchen fortæller, at der er fokus på opkøb og at virksomhederne bliver større. Man ser, at ingeniører og tegnere bliver slået sammen. De store bliver større, og man kombinerer fagligheder. Komplexitet i branchen er blevet større og har konsekvenser. Det kræver samspil mellem faggrupper.

Det bliver mere og mere administrativ tungt i byggeriet - flere på kontor og færre i marken. Der er mere og mere lovgivning og tilsyn, og myndighedsbehandling bliver mere omfattende. Der bruges mere tid til dokumentationskrav, for eksempel ved Svanemærket. Derudover er bygherrerne meget oplyste og kræver derfor mere dokumentation blandt andet om, hvor materialerne kommer fra.

## Brug af uopfordret kontakt til at lande jobbet - Jettes vej ind i nyt job

### At miste fodfæstet og skaffe sig et nyt

Jette blev overrasket over, hvor vanskeligt det var at komme i job fra ledighed:

”Jeg var ph.d. havde rigtig mange års erfaring, men ikke i det at være jobsøgende. Jeg oplevede, at det var som at miste fodfæstet og være i krise. Derfor var det vigtigt for mig at blive mødt med støtte og opmuntring”.

Her får du Jettes køreplan for at skaffe sig det nye drømmejob via uopfordret kontakt.

### **Få styr på kompetencerne**

Jette deltog i to forløb via a-kassen og jobcentret, der handlede om at få klarhed over sine kompetencer og sin strategi som erfaren jobsøger med mange års ansættelse i sundhedsvæsnet. Det var dejligt at møde andre kompetente mennesker, som var i samme situation, og som hun sagtens kunne se havde masser at byde på: "Jeg blev skarpere på hvad mine egne kompetencer og forcer er."

Hun fandt, at de udgjorde tre grene eller retninger, som hun kunne vælge at forfølge eller evt. kombinere: Undervisning/vejledning, sundhedsvidenskab og udvikling/projektledelse. Hun fik lavet en komprimeret fag-/kompetenceprofil – en slags elevatortale på skrift.

### **Fra jobsøger til jobmager via uopfordret kontakt**

Derudfra lavede hun en meget konkret og systematisk strategi for uopfordret kontakt. Hun lagde simpelthen en plan for kontakten og "vingede af" efterhånden, som hun kom igennem de opgaver, hun havde stillet sig selv, heriblandt opgaver med at følge tæt op på kontakten. Hun identificerede også de områder, hvor der var behov for at hun skaffede sig viden og overblik – blandt andet over hvordan kommunerne er struktureret og hvem det vil give mening for hende at kontakte. Det at kontakte uopfordret gav energi og flere resultater end søgningen af de opslåede stillinger. Jette fik inviteret sig selv til kaffemøder.

### **Tag kontakt på flere niveauer**

Da der først kom klaring over retningerne, fik Jette hurtigt ideer til projekter og mulige samarbejdspartnere. Hun fik også øjnene op for allerede eksisterende projekter i offentligt regi, som arbejdede indenfor de samme områder. Det blev derfor lige givtigt for hende at kontakte en medarbejder i en projektstilling, som en helt overordnet områdeansvarlig på ledelsesniveau:

"Jeg havde nogle gode og opløftende samtaler med de her projektmedarbejdere, som synes at jeg kom med spændende input og ideer. De gav anerkendelse og sagde til som; "hvor spændende" og "jeg har dig i mine tanker."



### **Vedholdenhed gjorde forskellen**

Da Jette havde "gjort sig kendt" via kaffemøder med mange forskellige interessenter, var det muligt for hende at holde kontakten og minde om den spændende samtale og de ideer, som hun havde fået anerkendelse for. Hun kunne spørge til, om der var dukket muligheder op eller om der var nye kontakter, som hun med fordel kunne kontakte. Og så blev hun tilbudt en konkret mulighed op i form af et vikariat på fire uger som underviser på et kursusforløb. Jette havde nok lidt fornemmelsen, at hun havde "bidt sig fast i haserne" på nogle særligt udvalgte kontakter, og hun kontaktede dem hyppigt. Men efterfølgende havde hun dog ikke indtrykket af at have været for meget. Hun blev jo lukket ind via vikariatet.

### **Vov springet**

"Spring ud i det, når noget byder sig til", siger Jette. "Også selvom det ikke er noget du har prøvet før".

Det Jette kastede sig ud i var at undervise på et kursusforløb på en sundhedsfaglig uddannelsesinstitution, hvor hendes sundhedsfaglige baggrund og indgående kendskab til sygehusvæsnet gav rigtig god mening. Hun fik her prøvet den ide af, som hun havde haft om at kunne dele ud af sin lange erfaring til dem, som var på vej ind i sundhedsvæsnet. Selvfølgelig var det udfordrende, men god forberedelse og støtte fra Jobkonsulent og netværk, fik tvivlen til at lægge sig. Vikariatet førte til videre ansættelse umiddelbart herefter, da samarbejdet var afprøvet og arbejdsgiver havde fået syn for sagen i forhold til hvilken forskel Jette kunne gøre.

Jette er nu ansat på den pågældende uddannelsesinstitution og taler videre med sin ledelse om yderligere projektideer. Det har været en lang proces at komme frem til målet og skabe sig et nyt ståsted. "Derfor har det været ekstra vigtigt med sparring, støtte og opmuntring fra min jobkonsulent. Man veksler mellem håb og håbløshed, når afslagene kommer ind".

Det var da Jette opgav ideen om at få sit næste job på et opslag, og i stedet begyndte at skabe jobbet selv via uopfordret kontakt, at der kom energi i jobsøgningen og tingene begyndte at lykkes.

#### **Jettes anbefalinger:**

- Brug dit netværk – samarbejdspartnere fra tidligere job anbefalede mig videre til deres kontakter. Det er rigtig godt, hvis nogen kan sige god for dig i forhold til de mennesker, som du gerne vil i dialog med.
- Dyrk de nye kontakter – vær vedholdende og tag hyppig kontakt.
- Kontakt uopfordret på flere niveauer i organisationen – hent netværk og viden.
- Tæppebomb med konkrete projektideer.
- Giv ikke op – og brug din jobkonsulent som sparringspartner.

## **Husk at opdatere dit Jobnet CV med faglige kvalifikationer, så vi kan finde dig!**

Som medlem af kandidatbanken er det vigtigt, at dit Jobnet CV er opdateret med faglige kompetencer og en faglig profil. Et fyldestgørende Jobnet CV gør dig mere synlig og øger virksomhedskonsulenternes mulighed for at søge dig ud i vores database, når de har jobåbninger som praktikker og løntilskud samt ordinære jobs. I forhold til din faglige profil: Giv her en beskrivelse af hvem du er fagligt, hvad du søger job inden for og hvilke typer af opgaver, du kan varetage. Vær især opmærksom på, at der er et match mellem de faglige kompetencer, som du har listet op i det Jobnet CV, og de kompetencer, der efterlyses i kandidatbanken.

Læs mere om virksomhedspraktik og løntilskud via dette link: [Sådan kan vi hjælpe dig \(aarhus.dk\)](#).

**Kandidatbanken Arkitektur&Byggeri ønsker dig og dine en glædelig jul og håber på et godt nytår med spændende jobmuligheder for dig! Næste nyhedsbrev udkommer til foråret 2022. Du er altid velkommen til at kontakte Viden til Vækst på [vtv@aarhus.dk](mailto:vtv@aarhus.dk), att. "Arkitektur&Byggeri", hvis du har spørgsmål til nyhedsbrevet.**

