

LIVSSTIL

Kostbar kamp om klo

Lokkemat: Bedrifter investerer millioner i å sikre seg de beste studentene. Utenlandsturer er blant lokkemidlene.

JOBB&KARRIERE

ANNIKEN H. JEBSEN
Oslo

Januar, februar og mars er høysesong for bedrifter på jakt etter de beste avgangsstudentene. Med et næringsliv som går på høyre i kampen mellom bedriftene toffere enn noen gang, og studentene vet å gjøre seg kostbare.

– Studentene er blitt ekstremt profesjonelle. De har satt rekrutteringen av avgangsstudentene i system, sier Høge Schuster, kompetansedirektør i KPMG.

Hun anslår at revisjonsgiganten bruker rundt en million kroner i året på å sponse studentarrangementer og næringslivsutvalget ved studietedene, arrangere studentkvelder, bedriftspresentasjoner og ikke minst arrangere casekonkurransen mellom BI og NHH. Vinneren av konkurransen får møte studenter fra 11 andre land til en finale i Lisboa, der alle utgifter dekkes av KPMG. Formålet er å fremme bedriften som en attraktiv markedsplass.

Fullbooket

Det er næringslivsutvalgene ved universitetene og høyskolene som tar seg av jobben som rekrutteringskoordinatører. Med økt etterspørsel etter studenter

har de skrudd opp prisene på bedriftspresentasjoner og andre tjenester de kan tilby bedriftene. Samtlige foreninger melder om at det kun er de minst attraktive tidene som nå er ledige for bedrifter som vil markedsføre seg for sommeren.

– Det er studentenes marked. De med over middels karakterer kan velge og vrake i jobber, sier Håkon Kalbakk, leder i Næringslivsutvalget ved Norges Handelshøyskole i Bergen.

Utvalget hentet inn 2,3 millioner kroner fra bedrifter som ville få kontakt med økonomistudentene i Bergen ifor. For Næringslivsutvalget førte dette til et overskudd på 1,3 millioner kroner.

Også hos det konkurrerende næringslivsutvalget ved Handelshøyskolen BI er trykket stort.

– Nivået på hva sponsorer betaler, er mer enn doblet på tre år. Og vi har også justert opp prisene på bedriftspresentasjonene, sier leder Christian Holm Nilsen

Lokker med Paris

Mens McKinsey hvert år tar med en gruppe utvalgte på skjærgårdsweekend, har konsultentskapet Capgemini gått ett skritt lenger. I år vil de fly mellom 20 og 25 studenter til bedriftens slott utenfor Paris. Her vil studenter som er ferdig utdannet 2007 og 2008 få en fire-dagers innføring i hva konsulenttilværelsen innebærer, og

Capgemini representanter vil få rikelig med anledning til å markedsføre seg som en fristende arbeidsgiver.

– Vi ønsker å profilere Capgemini som en spennende arbeidsgiver og å øke egen treffsikkerhet når vi skal velge ut hvem som gjør seg som konsulent, sier Kristin Gaasøy, konsulent i Capgemini.

Administrerende direktør Nils Øveraas i Accenture håper å ansette 100 nyutdannede i år. Sidens september har 81 fått tilbud og 43 har allerede begynt, men

De med over middels karakterer kan velge og vrake i jobber

Håkon Kalbakk

det er tungt å skille seg ut blant dem som forsøker å lokke studentene.

– Vi er nødt til å skape et løpende nettverk med studentene. Å skille seg ut i en rekrutteringsprosess med bare en times bedriftspresentasjon er vanskelig. Er du ikke involvert på andre måter, har du ikke mye sjans, sier Øveraas.

anniken.jebesen@dn.no

Hjelp til å friste studentene

OSLO: – Markedskreftene rå, utbyrter Anne Marie Ytrehus. I et kvarter har avdelingslederen i konsultentskapet Avenir flyttet til NTNU-studentene. Andreas Lindal og Magnus Valmots presentasjon av studiet, Industriell økonomi og teknologiledelse. Første- og andreårsstudenten, som representerer linjeinforingen Bindeleddet, er kommet til punktet om bedriftspresentasjoner. Meldingen er at de har vært fullbooket siden jul, og prisen for å få vise seg frem har økt, både i lav- og høysesong. Avenir er den sjette bedriften Lindal og Valmots besøk på sin

to dager lange Oslo-turné. Hovedmålet er å friste nye bedrifter til å gå aktivt ut for å rekruttere indok-studenter. Ikke at det er nødvendig. Allerede i januar hadde over 40 prosent av avgangselevne sikret seg gode jobber.

– Vi ser på våre medstudenter som en ressurssterk gjeng. Vi tror det kan være nyttig for dere å vise dere frem til studenter som kan være fremtidige kunder. Samtidig kan vi legge til rette for at dere kan drive rett markedsføring mot de studentene dere ønsker å rekruttere, sier Lindal profesjonelt.

Og de fire representantene for Avenir griper sjansen til å markedsføre seg overfor NTNU-studentene begjærlig. Konsultentskapet ble nylig skilt ut av Emcentor og eies i dag av EDB Business Partner.

– Vår erfaring med å rekruttere fra studentmiljøene er at det er liten sammenheng mellom sponing av ulike arrangement og programmer og de faktisk senere rekrutterer. Vi avstår derfor fra dette, men samarbeider og presenterer oss for indok-studentene i andre sammenhenger, slår Anne-Marie Ytrehus fast.

TIDLIG PÅ N. – Vi håper å gjøre studiet industriell økonomi mer kjent, sier Andreas Lindal (til høyre) og Magnus Valmots. De representerer næringslivsutvalget Bindeleddet, som jobber for å få landets mest ettertraktete studenter ut i de beste og mest spennende jobbene. Med ryggen til: Anne Mette Ytrehus (til venstre) og Solveig Jerriarv i Avenir.



Det er studentenes marked. De med over middels karakterer kan velge og vrake i jobber

Håkon Kalbakk, NHH

ke hoder



Bindeleddet på NTNU*

Omsetning 2005: En million kroner
Øverskudd: Cirka 600.000 kroner
Hovedsponsor: Accenture
Bedriftspresentasjoner: Fullbooket. Rundt 30 bedrifter presenterer seg i løpet av vårmesteret.
Studenter i jobb: 43 prosent av sistaarsstudentene hadde fått jobb per 1. februar.
 *Arbeider kun for studentene ved studiet for Industriell økonomi og teknologiledelse

Næringslivsutvalget på BI

Omsetning 2005: To millioner kroner
Øverskudd: En million kroner
Hovedsponsor: KPMG
Bedriftspresentasjoner: Har booket 30 for vårmesteret allerede og får ukentlig henvendelser fra nye bedrifter som ønsker å komme.
Studenter i jobb: De med best karakterer fikk tilbud allerede i høst. Har ikke oversikt over totalen.

Næringslivsutvalget på NHH

Omsetning 2005: 2,3 millioner kroner
Øverskudd: 1,3 millioner kroner
Hovedsponsor: Deloitte
Bedriftspresentasjoner: 30 presentasjoner booket for vårmesteret. Noe ledig kapasitet i april.
Studenter i jobb: Mange har allerede fått tilbud, men utvalget fører ikke statistikk over dette.

Member of Sodexo Alliance

