

NÄTVERKA

för fler jobb

I affärsnätverk är poängen att dela med sig av kunskap och erfarenheter som kan bidra till företagens utveckling. Som att berätta om Arbetsförmedlingens tjänster och hjälpa till med rekryteringar.

TEXT: Ylva Bjelle FOTO: Linus Hallgren

Nybyggda Tele2 Arena välkomnar sina gäster med röda mattan. De stora lokaler andas nybyggt och lite ödsligt denna förmiddag men snart fylls en av restaurangerna med nätverkande företagare och en arbetsförmedlare.

– Vad gör Arbetsförmedlingen här, är en väldigt vanlig fråga, säger **Patrik Rapp** som på fyra månader har förmedlat 22 kravprofiler för 25 tjänster genom kontakter han knutit i affärsnätverk.

I början på 2015 blev Patrik Rapp medlem i flera affärsnätverk som företrädare för **Af Globen**. Han har en bakgrund i det privata näringslivet där han arbetat med rekrytering och har alltid prioriterat bra kontakt med kunderna.

– Arbetsgivarna är en central del i vårt arbete, som sedan förra året fått mycket större fokus hos Arbetsförmedlingen. Det har tidigare funnits ambitioner, men ledningens stöd är en förutsättning, säger Patrik Rapp, och lyfter fram **Mikael Sjöbergs** installations-tal till de anställda 2014 där han talade om arbetsgivarfokus samt de 258 miljoner kronor som budgeterats för arbetsgivararbete under 2015.

Patrik Rapp är bland annat medlem i **Clawe Business Club** i Stockholm City och i **BNI Globen**. Clawe finns bara i Stockholmsregionen medan BNI finns på 125 orter



Lena Ramn

”Att marknadsföra Arbetsförmedlingen via affärsnätverk har varit superbra.”

i Sverige och är ett internationellt nätverk (Business Network International).

De flesta affärsnätverk bygger på gemenskap kring en måltid. BNI-teamen träffas varje vecka. Clawe en gång per månad. Idag är det affärlunch med BNI Globen.

Vi registrerar oss och betalar 110 kronor för lunchen på Boston Grill. Patrik Rapp kommer med andan i halsen. Han ansluter direkt från **AVM**, ett nystartat affärsnätverk i Solna, där 60 arbetsgivare träffats denna morgon. När han besökte AVM förra månaden fick han kontakt med hotelldirektören för Scandic Järva Krog. Scandic har 229 hotell i Sverige och har nu inlett ett samtal med Arbetsförmedlingen om anpassade anställningar och arbetsutbildning.

– Just att vi träffas handgripligen gör det lättare att komma framåt i olika samarbeten. Scandic finns ju även utanför Sverige, så det skulle kunna bli ett omfattande samarbete, funderar Patrik Rapp.

BNI-lunchen startar. Teamledaren Lena Ramn hälsar välkommen, varefter småpratet sprider sig runt borden. Kaffet serveras en trappa upp, där också själva

affärsmötet med fasta programpunkter äger rum. BNI bygger på ”givers gain”. Ju mer du ger och delar med dig av dina kontakter, desto fler affärsmöjligheter får du själv tillbaka. Medlemmarna och gästerna får presentera

Affärsnätverk
En konst i sig!



tyck till!
Är du med i något nätverk?
Gå in på Vis/
På Jobbet.

Många företagare har inte sett Arbetsförmedlingen som en samarbetspartner. De har inte reflekterat över vad Af kan erbjuda, säger Patrik Rapp.



Angel Kapil och Jann Alerte från företaget Spinmedia, som besökt affärsnätverket BNI Globen funderar på om de ska ta steget och bli medlemmar fullt ut.



Efter den gemensamma lunchen serveras kaffe och ett strukturerat affärsmöte en trappa upp.

sig – 60 respektive 30 sekunder var. BNI-medlemmarna berättar också vilka kontakter de söker.

Varje vecka får ett av medlemsföretagen presentera sig lite närmare. Idag är det en IT-företagare, som berättar att han och hans 20 anställda kan rädda förlorad data genom att ”plocka ut ettor och nollor med pincett”. De kan även fjärrstyra mobiler och surfplattor så att en restaurangägare exempelvis kan byta meny på alla iPads samtidigt.

Därefter går man laget runt och alla berättar vad de gjort för varandra den senaste veckan. Några har gjort interna affärer och andra har tipsat varandra om externa kunder. När man delar med sig av sitt nätverk blir det lättare att ringa upp för den som får den förankrade kontakten. Ibland blir det en affär och allt redovisas och bokförs.

– BNI är lite mera strikt än andra nätverk som träffas mera sällan och inte bokför värdet på affärerna, förklarar Patrik Rapp.

När det blir Patriks tur att avrapportera tackar han sina inbjudna besökare och vidarebefordrar en företagskontakt. Teamledaren tillägger att ”Af Globen är pionjärer”. Affärsmötet lider mot sitt slut och en av besökarna från ett hemsidesföretag nämner spontant att en av deras restaurangkunder behöver kunna fjärrstyra sina menyer, precis som IT-leverantören nyss berättat om.

– Att marknadsföra Arbetsförmedlingen via affärsnätverk har varit superbra. Det bättrar på vårt rykte och jag har fått med mig någon form av uppdrag från nästan alla affärsmöten. Många har frågor kring rekrytering, annonsering, praktik och lönestöd. Många företagare har också glömt att Arbetsförmedlingens tjänster är kostnadsfria för dem, säger Patrik Rapp.

En företagare som Patrik Rapp hjälpte att rekrytera en administratör berättade efteråt att hon värderade den tjänsten till 35 000 kronor.

Medlemmarna och gästerna får presentera sig, 60 respektive 30 sekunder var. BNI-medlemmarna berättar också vilka kontakter de söker. Här är det Elisabeth Krogs tur att berätta om sitt företag Ordbehandlaren.



Mat varvas med samtal, som ibland blir affärer. På bilden syns André Tuvberger, Movement Reklamproduktion och Jann Aleite, Spinmedia.

För den som funderar på att börja nätverka rekommenderar Patrik Rapp att googla efter affärsnätverk i närområdet. Vissa nätverk är nischade på en viss bransch medan andra är öppna för alla yrkesområden.

– Var inte rädd för att kontakta nätverken. De är väldigt trevliga och i flera nätverk får man komma som besökare vid två tillfällen innan man beslutar om man ska gå med eller inte. Många kommuner arrangerar också företagarrukostar några gånger per termin, tipsar Patrik Rapp.

Medlemskapet i BNI kostar 11 550 kronor per år. Clawe debiterar 7 375 kr. Dessa kostnader har tagits från Af Globens kontorsbudget.

”Många företagare har också glömt att Arbetsförmedlingens tjänster är kostnadsfria.”

Att nätverka är att mingla, skapa relationer och bygga förtroende. Det kan ta lite tid.

– Det gäller att inte vara blyg. På nätverksmöten är det mycket folk och jag måste känna mig bekväm i

att gå fram till de andra deltagarna, presentera mig och börja prata. Jag ska även kunna presentera Arbetsförmedlingens tjänster på ett intresseväckande sätt på 60 sekunder inför alla företagarna. Efteråt gäller det självklart att följa upp alla kontakterna och lösa uppdragen, säger han.

Eftersom Patrik Rapp nu tillträtt en tjänst som Euresrådgivare kommer han lämna över sina nuvarande nätverksplatser till sin efterträdare, men leta nya nätverk inom sin nya roll. ●

Arbetslivssupport

- Stöd & matchning
- Arbetsträning
- Kompetensutveckling



Hos oss finns de bästa pedagogerna och de mest engagerade jobbförmedlarna. Vi förväntar oss att du som kund kommer med en genuin önskan om att hitta ett nytt jobb, byta bransch eller avsluta de studier som aldrig blev färdiga.

www.arbetslivssupport.se • Hitta till oss: Tullhusgatan 11, Norrköping, Gesällgatan 5, Linköping.

UTBILDNING OCH UTVECKLING FÖR INDIVID OCH FÖRETAG

- Stöd & matchning • Karriärplanering • Omställning
- Personlig utveckling • Kundrelationer • Konflikthantering

Sedan starten 2004 har Taktik framgångsrikt coachat över 5 000 personer till nytt jobb.

Sundsvall | Gävle | Östersund | Göteborg | Skövde | info@taktik.nu | www.taktik.nu



Taktik