

Filosoffen, der blev fiskeeksportør

Af Ditte Amtoft Rohweder

Da direktøren for Musholm Lax, Niels Dalsgaard, skulle ansætte en ny salgs- og marketingmedarbejder til eksportmarkedet, ønskede han ikke at begrænse sig af bestemte uddannelsesstitler.

Egentlig havde det været oplagt at gå efter en cand.merc.-uddannet, men for Niels Dalsgaard var det vigtigere at få en akademisk medarbejder med den rette vilje og lyst til at lære noget om deres virksomhed.

Argumentation er vigtig, når der forhandles

Valget faldt på Thorbjørn Harkamp, som var nyuddannet cand.mag. i filosofi og sprogpsykologi. Et fagområde, som man umiddelbart skulle tro ligger meget langt fra marketing og fiskeeksport. Og så alligevel ikke.

For ud over de generelle akademiske kompetencer, såsom evnen til at sætte sig ind i nyt og kompliceret stof, arbejde systematisk og metodisk, søge information med mere, har Thorbjørn specialiseret sig i skriftlig og mundtlig kommunikation og argumentation. Og det er alt sammen noget, som kommer ham til stor gavn, når han for eksempel skal have en god handel i land i udlandet.

Personlige kompetencer vigtigst

”På handelshøjskolen lærer man jo ikke at være en god forhandler, eller hvordan man rent praktisk sender en container af sted”, siger Thorbjørn Harkamp, og han bakkes op af direktør Niels Dalsgaard:

”Uanset om jeg søgte en handelsuddannet, ville jeg ikke få en medarbejder, der vidste ret meget om fiskeeksport eller akvakultur, så det ville alligevel være en, der skulle oplæres. Derfor lagde jeg mere vægt på de personlige kompetencer”.

Og Niels Dalsgaard er ikke blevet skuffet.

”Det har været en meget positiv oplevelse for virksomheden at få Thorbjørn ind. Han har været meget dygtig til at sætte sig ind i vores tankegang og tænke på en kommerciell måde, og han er også et stort plus i personalegruppen”, fortæller Niels Dalsgaard tilfreds og fortsætter:

”Han er allerede nu ved at opbygge sin egen salgs- og kundeportefølje og fungerer som en god sparringspartner til mig og salgschefen”.

Spændende karriereskift

Selv er Thorbjørn næsten overrasket over, hvor utrolig glad han er blevet for sit karriereskift. For selvom han i slutningen af sin studietid havde ombestemt sig og alligevel ikke ville undervise på et universitet, havde han ikke regnet med i den grad at blive kastet ud i så mange spændende og forskelligartede arbejdsopgaver.

”Jeg får lov til at pille ved alt, og det er learning by doing, så det kan godt være lidt af en udfordring nogen gange, men fordi det er en lille virksomhed, er der ikke plads til, at jeg går rundt i et halvt år og ikke er produktiv, så det har bare været at gå i krig”, siger han.

Økonomisk gevinst og mere til

Niels Dalsgaard fortæller da også, at Thorbjørn allerede efter få måneders ansættelse tjener sin egen løn ind og mere til.

”Det er jo en forretning, vi driver, og hvis jeg ikke syntes, det var en god forretning at have Thorbjørn ansat, så var han her ikke”, siger han.

Men ud over det rent økonomiske aspekt mener Niels Dalsgaard, at Thorbjørns ansættelse bidrager til mere end det.

”At ansætte akademikere på en arbejdsplads, hvor der også er mange ufaglærte ansat giver en mangfoldighed og en meget fin dynamik, som jeg synes er meget positiv”, slutter Dalsgaard, der bestemt ikke har ansat sin sidste akademiker i virksomheden.