

temp-team

REKRUTTERING & VIKARASSISTANCE

# Er du en attraktiv arbejdsgiver?

Find ud af det her, hvor vi præsenterer  
de tre hyppigste kandidatkrav anno 2023



# Oplever du, at I får færre ansøgninger, end I burde? Eller at kandidaterne hopper fra i løbet af ansættelsesprocessen?

Så kan det være, at dine tilbudte rammer ikke matcher kandidaternes forventninger og krav til deres fremtidige arbejdsplads.

Hos Temp-Team ved vi, at alle kandidater er forskellige! Kandidaterne har individuelle krav, forventninger og værdier, og de vægter disse forskelligt. Men i det store billede, så er der alligevel krav, der går igen hos de fleste. Og det er de tre hyppigste krav, som vi præsenterer for dig i denne guide.

Hvis ikke virksomheden kan imødekomme kandidaternes krav, så ser vi ganske enkelt, at virksomhederne risikerer at blive fravalgt. Det bliver et problem i et jobmarked, hvor kampen om kandidaterne er hård.

Læs med og find ud af, om du er en attraktiv arbejdsgiver eller ej, og tilpas dine rammer, så du bliver attraktiv for de bedste kandidater.

## Indholdsfortegnelse

- 3 Work/life-balance i zen
- 4 Hvis ikke vi udvikles, så afvikles vi
- 5 Vil du tiltrække flere kandidater?
- 6 Virksomheder med overskud giver deres ansatte en god start
- 7 Gør din virksomhed rekrutteringsparat
- 8 Om Temp-Team





# WORK/LIFE-BALANCE I ZEN

Tiderne, hvor de ansatte aflyste fodboldtræninger og udskød børneafhentning grundet arbejde, er for de flestes vedkommende forbi.

Arbejdslivet bliver stadig prioriteret højt, men det skal fungere i samspil med livet uden for arbejdet.

Derfor er det helt afgørende, at du i videst muligt omfang tilbyder dine ansatte en fleksibel arbejdsuge, hvor de kan lægge deres timer, så det passer ind i deres øvrige skema for ugen.

Fleksibilitet og hjemmearbejde er prioriteret højt for langt de fleste – imødekommer du det?

For mange er hjemmearbejde en del af 'den gode uge', hvor der er mindre stress med transport, og vi har flere eksempler på, at virksomheder er fravalgt, hvis dette ikke imødekommes.

Derudover har mange også fundet ud af, at de fordyber sig bedre på hjemmekontoret end i det åbne kontorlandskab, hvor der ofte er larm og afbrydelser.

Den fleksible arbejdsgiver bliver ofte mødt af en fleksibel arbejdstager. Derfor er fleksibilitet ikke kun en fordel i din rekrutteringsproces, men også i det store billede, hvor de ansatte tager deres del af slæbet, når det er nødvendigt.



“Arbejdstagers ønske om fleksibilitet og hjemmearbejde har oversteget forventningen til løn og vilkår. Det bliver der nok sat en stopper for i 2023 på grund af de stigende priser på forbrugsvarer og energi. Men det er også min overbevisning, at høj fleksibilitet mellem arbejds- og privatliv er kommet for at blive.”

Kim Lauritsen, afdelingsleder i  
Temp-Team Aarhus & Aalborg

# HVIS IKKE VI UDVIKLES, SÅ AFVIKLES VI

Arbejdsgivere forventer, at deres potentielle kandidater er i stand til at udvikle sig. Hvis ikke det sker, så mister den enkelte ofte værdi – og det ved kandidaterne udmærket godt.

Derfor er kandidaterne anno 2023 opmærksomme på, at de skal udvikle sig professionelt og personligt i en stilling hos dig!

Afsætter I penge til kurser? Afholder I intern undervisning, hvor de ansatte kan stifte bekendtskab med opgaver, som de ikke allerede mestrer?

Det er ikke mange år siden, at ansatte ofte fejrede tocifrede jubilæer, men sådan er det ikke længere. I øjeblikket regner man med, at en færdiguddannet gennemsnitligt skifter arbejde 11 gange i løbet af sin karriere.

Langt de fleste af dine ansatte skal derfor videre til en anden stilling på et tidspunkt, og her er det din opgave at sikre, at de kommer ud med et godt udgangspunkt, hvor de har lært en masse i tiden hos din virksomhed.

Udvikling er derfor blevet et vigtigt parameter for at tiltrække kandidater, og kan du ikke vise, at du udvikler dine ansatte – ja, så bliver din virksomhed ikke attraktiv for kandidaterne.





# VIL DU TILTRÆKKE FLERE KANDIDATER?

Ofte er det ganske få justeringer, der skal til, før din virksomhed igen bliver attraktiv for kandidaterne. Book et møde med en af vores rådgivningsvejledere og find ud af, hvad du kan gøre for at øge bunken af ansøgninger.

Hos Temp-Team kender vi kandidaterne, og det kommer du også til.

**BOOK UFORPLIGTENDE MØDE**



# VIRKSOMHEDER MED OVERSKUD GIVER DERES ANSATTE EN GOD START

Den gode pre- og onboarding har to primære formål:

1. Chancen for, at din nye medarbejder bliver i en længerevarende stilling, forøges markant.
2. Kandidaterne kigger efter virksomheder, der handler, som de siger, og her er onboarding det første bevis på dette.

Både punkt 1 og 2 er særdeles relevante for alle virksomheder. I denne guide vil vi fokusere på punkt 2, men du kan læse mere om punkt 1 i vores artikel [‘Hvorfor onboarding betaler sig’](#).

Kandidaterne forventer, at der er styr på onboardingprocessen, og den begynder altså allerede, inden ansættelseskontrakten er underskrevet. Vis dine kandidater, at der er brugt tid på forberedelse til netop deres samtale.

Onboardingforløbet skal tilpasses, så det matcher den enkeltes behov og ønsker, der er klarlagt allerede i ansættelsesprocessen. En pre- og onboarding er skræddersyet til den enkelte, og det skal kandidaten kunne mærke.

Pre- og onboarding er din første chance for at vise, at du har forstået medarbejderen, og hvis ikke dette lykkes, så vil kandidaten se det som et tillidsbrud.

For mange af vores kandidater er onboarding et tegn på, om din virksomhed er i plus eller minus på ‘overskudskontoen’.

Gør opmærksom på, at onboarding er en ting i din virksomhed – et fokus, hvor I bruger mange kræfter på at få den enkelte til at lykkes (selvfølgelig kun, hvis det passer).



## Hvor vigtig er den gode pre- og onboarding?

93 % var meget glade, da de underskrev deres ansættelseskontrakt, men...

Med en dårlig eller mangelfuld onboarding forlod 57 % deres nye arbejde inden for de første 12 måneder.

Kilde: [introDus rapport](#)





# GØR DIN VIRKSOMHED REKRUTTERINGSPARAT

Selvom jobmarkedet er vendt en smule, så må det stadig betegnes som værende arbejdstager, der oftest sidder med flest kort på hånden.

Derfor skal din virksomhed fremstå konkurrence-dygtig i forsøget på at matche kandidaternes krav, hvis I vil gøre jer forhåbninger om at lande de mest talentfulde kandidater.

I denne guide har vi stillet skarpt på tre af de kandidatkrav, som vores rekrutterings-specialister hyppigst ser:

1. Du skal tilbyde en fleksibel arbejdsuge, hvor der både er plads til arbejds- og fritidsliv.

2. Din virksomhed skal være et rum, hvor kandidaten kan udvikle sig personligt og professionelt.
3. Kandidaterne forventer, at der er styr på pre- og onboarding og ser det som et svaghedstegn, hvis ikke det er tilfældet.

Hvis ikke du lever op til kravene fra kandidaterne, så risikerer du, at de ikke besætter dine stillinger. Vi håber, at du med vores guide får stakken af ansøgninger på dit bord til at vokse.



# OM TEMP-TEAM

Vi er et af landets førende rekrutteringsbureauer og løser årligt mere end 500 rekrutteringer.

For vores 70 dedikerede ansatte er nøgleordet kendskab til kunden og viden om den enkelte kandidat.

Vi ved, at den gode rekruttering sker i krydsfeltet mellem menneskelige kvaliteter, professionelle kvalifikationer, virksomhedskultur, arbejdsopgaver, personalesammensætning og meget mere.

Når vi rekrutterer, så foretager vi en holistisk undersøgelse, hvor vi tager højde for alle relevante parametre. Som et af de eneste rekrutteringsbureauer mødes vi personligt med alle kunder og potentielle kandidater, før vi anbefaler dem til en stilling.

Med det bedste match kommer den gode mavefornemmelse, når vi kan trykke dig og dine fremtidige kandidater i hånden.

I en kombination af fysisk tilstedeværelse, en gennemprøvet rekrutteringsmetode med diverse moderne

analyseværktøjer; herunder præanalyse af markedet i din industri, opnår vi en særdeles lav omrekrutteringsprocent.

Er du interesseret i et fremtidigt samarbejde? Eller vil du gerne høre mere om Temp-Team? Så tøv endelig ikke med at tage kontakt – vi glæder os til at finde dine fremtidige kandidater.

## Kontaktoplysninger

**Malene Lindeskov | Salgsdirektør**

✉ [mal@temp-team.dk](mailto:mal@temp-team.dk)

☎ +45 24 24 45 90

