MATIX PARTNERPORTAL

1 Boka tid för Partnerintervjuer	2 Signera Partnerskapsavsikt
3 Fyll i er företagspresentation inför intervjuer	4 Läs mer om processen fram till att delta som Partnerföretag

https://www.matix.se/partnerportal-för-företag

Allt om **Matix Partnerprocess & Partnersamverkan**

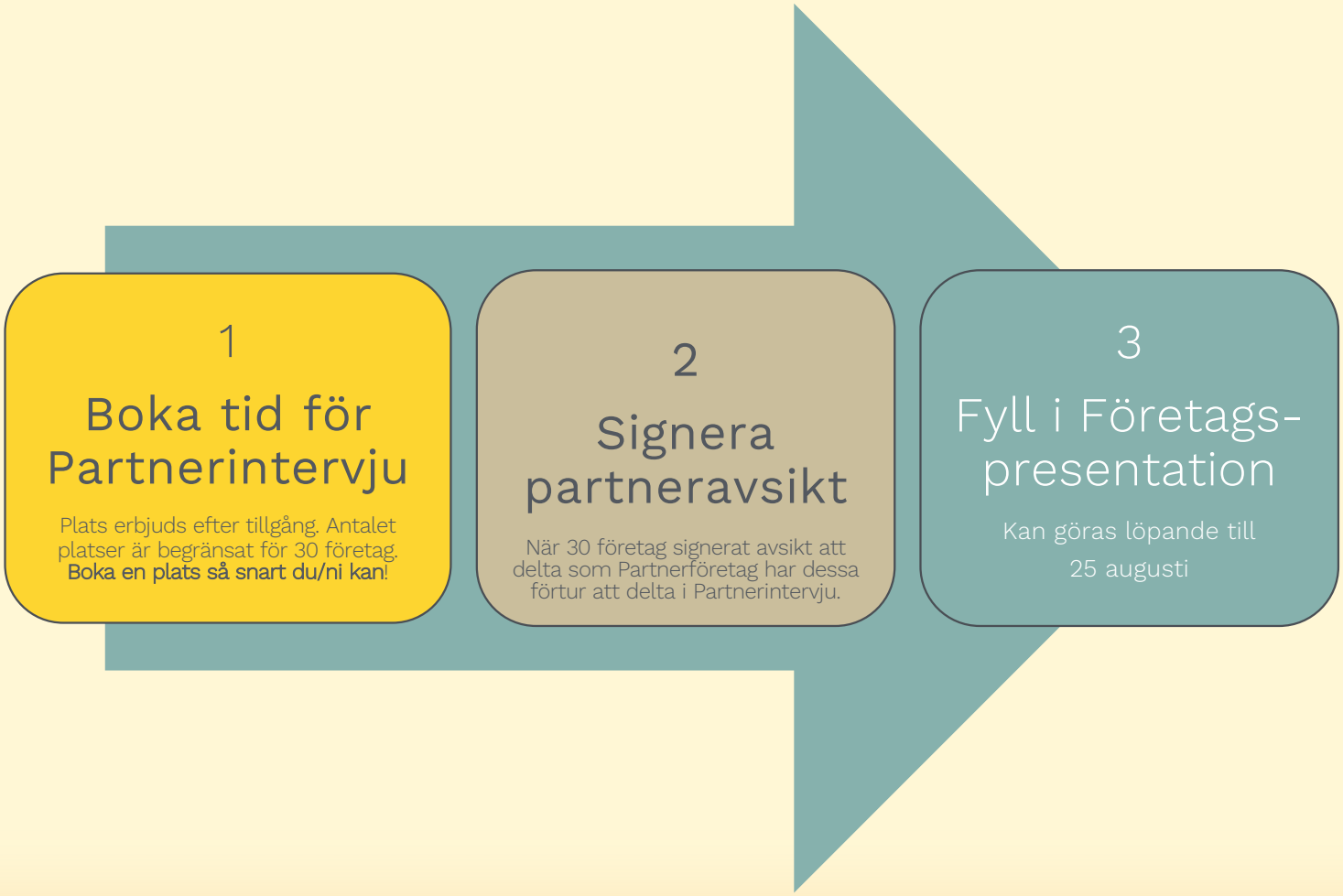
Den här informationen ger en utförlig beskrivning om dels de fyra stegen i Matix Partnerportal, dels om Partnerprocessen och att tilldelas en student samt syftet med att delta som Partner-företag.

I materialet finns även hänvisningar till var information kan hämtas på vår webb.

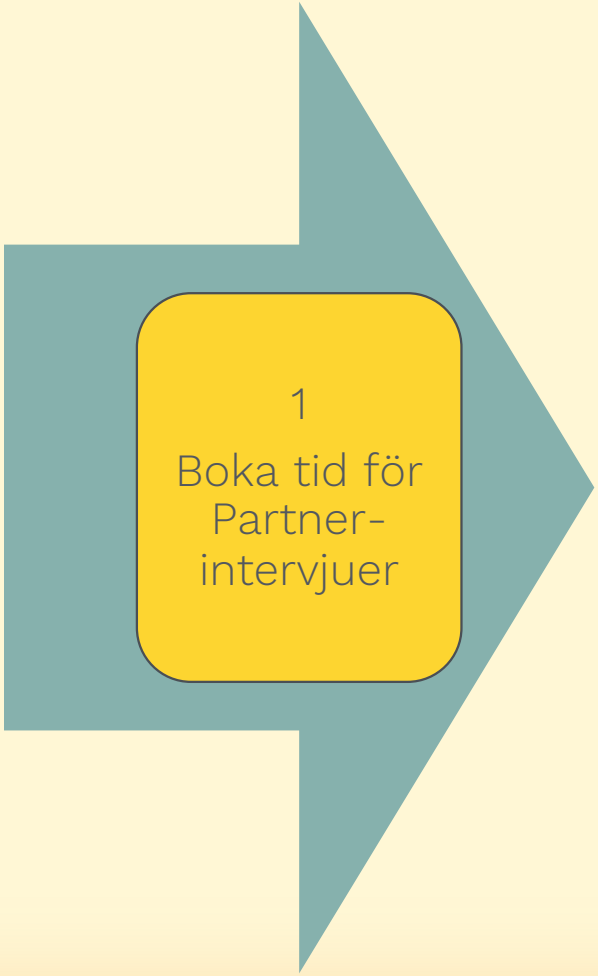
MATIX PARTNERPORTAL

	INNEHÅLL	SIDA
o	Introduktion till Matix Partnerportal	1-3
o	Partnerprocessen	3
o	1. Boka tid för Partnerintervju	4
o	2. Signera Partneravsikt.	5
o	3. Fyll i Företagspresentation	6
o	Inför Partnersamverkan & Onboarding	7
o	Om Partnerintervjuer och om intervjudagen	8-12
o	Om att inleda samverkan och ”onboarda” studenten i företaget	13-17
o	Om hur vi väljer ut studenter till Partnerföretagen	18-20
o	Om studenternas teamsamverkan och behov av insyn i företaget	21
o	Partnerprocessen, tidslinje fram till start av samverkan	22
o	Hänvisning till information på vår webbsida	23

MATIX PARTNERPORTAL



GÖTEBORGS UNIVERSITET
HANDELSHÖGSKOLAN
matix



1. Säkra plats för Partnerintervjuer

Intervjun som alla företag bokar upp sig till är avgörande för att kunna delta som Partnerföretag. Intervjun sker på plats på Handelshögskolan under en halvdag, i andra eller tredje veckan av september. Datumen för dessa framgår i kalenderverktyget på Matix Partnerportal.

Vi har drygt 30 bokningsbara tider. När dessa är uppbokade är det fullt. Därav uppmanar vi att börja med detta steg.

Boka en tid som ni kan delta med minst två och gärna tre personer från företaget.

Lite längre fram i detta material kan ni läsa Om intervjuprocessens steg, om intervjudagen, och om att bli intervjuad av våra Matix-studenter.

2. Signera Partneravsikt

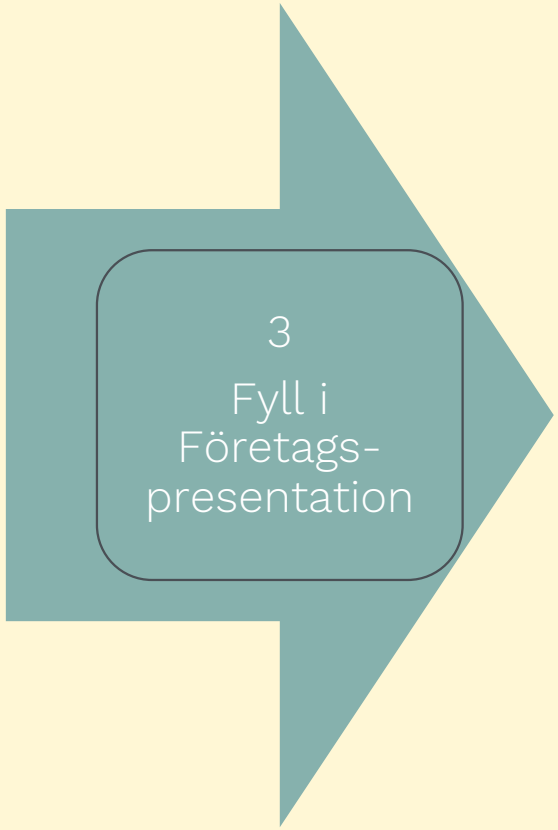
Avsiktsförklaringen är i grunden avtalet mellan ert företag och Handelshögskolan vid Göteborgs universitet. Det beskriver samarbetet, villkor, hur vi hanterar sekretess m.m.

Avsiktsförklaringen övergår i partneravtal först efter att ni tackat ja till den student vi väljer ut för er. På så vis har vi skapat tydlighet om villkor och hanterat formalia långt före samverkan startar. Om vi inte lyckas välja ut någon student för er, har vi heller inte ingått något avtal.

Ni behöver signera Avsiktsförklaringen för att kunna behålla platsen till er bokade tid för Partnerintervju. Först då kan vi garantera plats till intervjun.

Signera Avsiktsförklaringen så snart ni har möjlighet. Följ informationen i ”ruta 2” på Partnerportalen. Registrera e-post, begär en kod som mailas till er, samt ta del av och signera Partneravsikten i vårt digitala signeringsverktyg.

Partneravsikten innehåller även detaljerad information om upplägget att delta som Partnerföretag, och året som Partner till Handelshögskolans Matix-program.



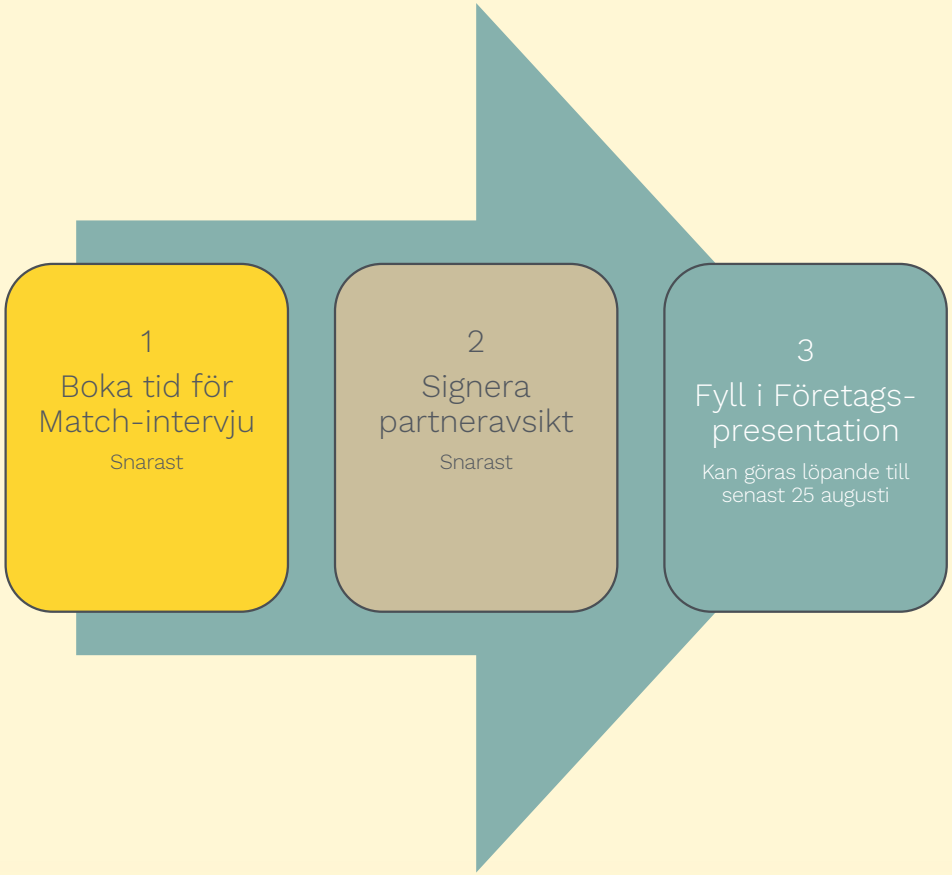
3. Företagspresentation - vägen till bra intervjuer och val av student för er.

Företagspresentationen är det underlag vi i Matix tillsammans med studenterna använder för att förbereda oss till intervjuerna. Studenterna använder det även när samarbetet med företaget startar.

I ”ruta 3” på Matix Partnerportal, klicka på knappen **Företagspresentation**. Genom att därefter skapa en profil kan ni logga in i vårt intranät. Du får en kod via e-post för att bekräfta profilen. Därefter kan formuläret börja fyllas i. Ni kan återkomma till formuläret hur många gånger som helst, för att fortsätta fylla i, ändra eller göra tillägg. Allt i formuläret sparas automatiskt.

Senast 25 augusti behöver presentationen vara komplett. Observera att vi även i formuläret efterfrågar tillgång till logotyp, faktureringsadress m.m., men att den informationen *inte* delas med studenterna.

MATIX PARTNERPORTAL



Inför Partnersamverkan & Onboarding

När ni genomfört de tre stegen är det dags att vända sig inåt er egen organisationen.

Vår student behöver känna en inkludering till er som team och organisation. **För att skapa bästa möjliga ingång behöver alla i ert företag få reda på att ni har för avsikt delta som Partnerföretag till Handelshögskolans Matix-program.**

På följande sidor vägleder vi hur ni kan förbereda både er själva och er organisation, dels inför Partnerintervju, dels för att starta samverkan med Matix.

GÖTEBORGS UNIVERSITET
HANDELSHÖGSKOLAN
matix

MATIX PARTNERPORTAL

SIDAN 9-12

Om Partnerintervju

Om Partner-intervju

Om intervjudagen i september

Partnerintervjun sker antingen en för- eller eftermiddag. Det är endast en halvdag som ni från ert företag kan delta. Vilken halvdag ni väljer beror på vad ni själva valt, eller vad som finns kvar att välja på.

Inför dagen för partnerintervjun har ni fått påminnelse via kalenderverktyget och även ytterligare information från oss via e-post.

Studenterna är väl förberedda och möter upp er i Handelshögskolans reception. Vilken tid ni behöver vara på plats framgår i information från oss, men räkna med en halvtimma före intervjutidens start.

Väl på plats slussas ni till det rum där ni startar er första intervju. Ni kommer sedan att intervjuas av 6 olika team.

Under halvdagen kommer ni röra er mellan 3 olika rum på Handelshögskolan. I varje rum finns 2 team av våra totalt 30 studenter.

Varje intervju pågår i 30 minuter, med 10 minuter paus för förflyttning till nästa team och rum. Efter 3 intervjuer tar vi paus med fika.

Om intervjuprocessen

Intervjuprocessen och de frågor som ställs av studenterna är framtagna av Matix kursledning.

Syftet med intervjun är att ni ska få chans att resonera om vad ett år ihop med er kan tänkas innebära. Frågorna är framtagna för att belysa vad samverkan med Matix-året ska kunna innebära.

Partnerintervjuerna ger studenterna fördjupad förståelse och insikter om er och företaget.

De svar och resonemang som halvdagen resulterar i, är av väsentlig vägledning för kursledningen att identifiera och välja ut vilken student som har förutsättningar för att samverka med er.

Det kommer ställas fem öppna resonerande frågor i varje steg (totalt 6 steg). Några frågor fördjupar och andra har syftet att ge svar från fler infallsvinklar.

Om Partner-intervju

Om att delta i intervju

Frågorna har som mål att nå klarläggande om ert företag utifrån parametrar som är viktiga i samverkan med Handelshögskolans Matix-program. De ska också ge en förståelse om er som är ledare i företaget.

Ni behöver **delta minst två, och gärna tre personer från företaget**.

Frågorna är relativt omfattande för enbart en person att svara på. Samtidigt som fler deltagare från företaget också speglar er bättre. Detta ger även studenterna chans att få möta fler personer från företaget. Samtliga skäl är mycket viktiga för vårt urval av student till ert företag.

Desto mer öppna ni är och ger uppriktiga svar på de frågor som ställs, desto större chans att vi väljer ut en student med goda förutsättningar att samverka med just er.

Var er själva i intervjuerna. Studenterna är väl förberedda för att intervjua er. Att resonera och reflektera över frågorna ger de bästa resultaten.

Öppenhet, ärlighet och seriöst intresse att utvecklas är framgångsfaktorer i intervjuerna.

Om Partner-intervju

Om att bli intervjuad och vad som förväntas

Av erfarenhet vet vi att intervjuerna upplevs roliga att delta i. Men de kan bitvis också upplevas som omfattande om svaren inte är självklara för er utan kräver en del reflektion.

Situationen kan också upplevas som annorlunda, då ni som företagsledare ofta är vana att vara dem som intervjuar kandidater att anställa.

Här är det en ”tvärtom-upplevelse” där ni förväntas svara på frågor om ert företag och er själva.

Vår förhoppning är att ni vill delta som Partnerföretag för att fortsätta utvecklas. Inte för att ni har färdiga svar och redan allt på plats.

Under intervjuerna guidar er studenterna genom hela processen. Ni behöver och ska inte heller ta egna anteckningar.

Studenterna delger inte information om sig själva och ni presenterar inte eget material. Hela Partnerprocessen har byggt in de steg vi behöver för att starta 30 Matix-samarbeten.

Välkomna till en spännande halvdag!

SIDAN 14-16

Om att inleda samverkan och om Onboarding av studenten

Om Onboarding av av företaget i Matix-samverkan

Matix är i grunden en akronym för kursnamnet **”Management av tillväxt**. Inom akademisk forskning och utbildning är Management en akademisk ämnesdisciplin som avser lärande om främst organisation och ledarskap.

Med ”tillväxt” avser vi i Matix lärande om att växa i kunskap och perspektiv som individ, grupp/team och system/organisation. Vi fokuserar på organisationers omvandling, dess transformation och att leda den förändring det medför.

Samarbetet med Matix och studentens närvaro i företaget kommer märkas. På olika sätt kan studentens närvaro komma att beröra alla som är verksamma i företaget.

Det är meningen och det innebär samtidigt att det är viktigt att så många som möjlighet i företaget, inte bara känner till studenten, utan också får lära känna studenten tidigt, samt förstår syftet med Matix-samverkan och studentens närvaro.

I Matix fördjupar vi studenternas kunskaper om att strategiskt utveckla, driva och leda växande företag. Det är detta studiefokus studenten kommer att ha i företaget.

MATIX PARTNERPORTAL

Presentera samverkan med Matix och förbered medarbetare på studentens onboarding.

Några tips:

- Informera om att en student från Handelshögskolans Matix-program kommer vara på plats två dagar varje vecka från oktober till juni.
- Informera om att studentens uppdrag är att arbeta med löpande företagsanalyser och strategiska uppdrag.
- Dela gärna länkar till vår webb och uppmana medarbetare att ta del av filmer och reportage. (https://www.matix.se)
- Förankra med de medarbetare som studenten särskilt kommer samverka med.
- Förklara att studenten förväntas samverka med VD, ledningspersoner och delta i lednings- och strategimöten.
- Säkerställ utrymme för att studenten lär känna er, företaget, affären och marknad etc på bästa sätt under första månaden.

Förbered ledningen och organisationen på studentens närvaro

När vi presenterade möjligheten att delta som Partnerföretag berörde vi några faktorer som vi vet är avgörande för samverkan.
Vi påminner om dem här, och på så vis tipsar vi även om att förbereda organisationen och era medarbetare.

- Att under läsåret tillåta er en nyfikenhet på fördjupade, nya eller kompletterande kunskaper inom Matix huvudämnen.
- Att odla ett genuint intresse för att få undersökt, kartlagt och analyserat både vad som är förbättringsområden, vad som är styrkor och vad som har förutsättningar förstärkas.
- Att medverka till att inkludera studenten i ert lednings- och strategiarbete är avgörande för Matix-utbytet. Men av stor betydelse för samverkan är också att ge studenten mandat att få tillgång till hela organisationen,.
- Medverka till ett löpande mentorskap, men också omvänt mentorskap. Att med tillåtande attityd låta studenten dela sina upplevelser, analyser och idéer – om er som företag, er som organisation och er som ledare.

INLEDNING AV PARTNERSAMVERKAN

DATUM FÖR BESKED OM STUDENT

När hela partnerprocessen genomförts befinner vi oss i slutet av september. Den har skapat förutsättning för att 30 företag och 30 studenter ska ta sig an Matix-programmet ihop.

Ni får besked om och träffar samtidigt den student vi valt ut för ert företag den **första veckan i oktober**. Det sker på Handelshögskolan i vad vi kallar en Partnerträff. Vilket datum detta är och när studenten första gången kommer till företaget framgår här:
https://www.matix.se/samverkansinformation

Vi delar inte med oss av CV eller dylikt. Ni kan inte själva träffa eller prata med den student vi väljer uti förväg. I den Partnerträff där ni och studenten möts första gången startar en lära-känna-process som ska pågå under ett par veckors onboarding.

ONBOARDING i FÖRETAGET

Studenterna får besked om vilka företag de tilldelats någon eller ett par dagar före ni får besked och träffar dem. Studenterna är fram tills dess lika ovetandes om utfallet som ni är. På Partnerträffen presenteras ni för varann och bestämmer om när ni möts på företaget. Det är avsatt tre dagar för att introducera och onboarda på företaget och startar dagen efter Partnerträffen.

Studenten har även i uppdrag att presentera sig för företagets ledning och personal i samband med introduktionen i företaget.

Vår rekommendation är att torsdagar- och fredagar under hela oktober då studenten är på plats i företaget ses som ”onboardingdagar”. Under denna period har de även i uppdrag från Matix att genomföra analyser för att lära känna företagets verksamhet.

MATIX PARTNERPORTAL

SIDAN 18-20

Om hur vi väljer ut studenter till Partnerföretagen

Om hur vi väljer ut studenter för företagen

Handelshögskolans Matix-program är ett unikt samarbete både för företag och studenter.

Matix har kontinuerligt utvecklats under ett par decenniers tid och programmet och processen har iterativt förfinats för att skapa gynnsam samverkan mellan student och företag.

Det finns företag som lovordat vårt val av student för dem. Det sker i sådana fall oftast en bra bit in i programmet, eller efter året. I ögonblicket när vi meddelar vilken student vi valt ut, och under första tiden, kan det upplevas annorlunda att inte fattat eget beslut om vem som blir er student och ska samverka med er i 8 månader. Det är därför viktigt att förstå fokus och syftet med att delta som Partnerföretag. Fokus är på lärande och utveckling!

Syftet med att delta är i första hand en möjlighet för företaget till lärande, nya perspektiv, kunskapspåfyllning och möjlighet till utveckling. Som Partnerföretag till Matix behövs en hög grad av öppenhet där fokus är ”Att en student väljs ut” till er, snarare än ”vem som väljs ut”.

Studenten som väljs ut för er bedömer vi har de förutsättningar som behövs för att samverka med er inom ramen för Matix syfte. Varje år är det något eller ett par företag som vi inte tilldelar någon student. De ställs då utanför Partnersamverkan. Det beror på att vi inte kunde välja ut den student som vi uppfattar har rätt förutsättning att tillämpa Matix året i företaget. Blir det inget samarbete i år, gör vi nytt försök nästa år.

Förutsättningar för samverkan med företaget styr valet av student

De kurser som studenterna läser i Matix, (som vi kallar kursmoduler) tillämpar studenten i företaget. Det är en form av kvalificerad företagsförlagd utbildning med vetenskaplig förankring.

Studentens uppdrag under hela året är att genomföra intervjuer med er, analysera och arbeta fram underlag för en presentation inom de fyra områden Matix-programmet berör (innovation, strategisk affärsutveckling, förändringsledning och ett slutligt examinations-arbete inom valfritt företagsekonomiskt område).

Till detta kommer företagsspecifika strategiska analyser, uppdrag och projekt för företagets framtida utveckling.

I vårt urval av studenter för företagen använder vi oss av flera sammantagna dimensioner.

Inledningsvis har vi haft kontakt med er och också besökt företaget för samtal om vilka ni är, och om företagets utvecklingsambitioner. Vi som kursledning har antagit studenterna via intervjuer i tre steg, samt mött och arbetat ihop med dem under fyra veckor i september. Våra studenter har mött er i intervjuer och analyserat resultaten av dessa ihop med oss i kursledningen. Det är också kursledningen som har skapat och anpassat programmet för både studenter och företag.

Dessa samtliga dimensioner utgör grunden för vårt urval av en student för företaget.

Om studenternas teamsamverkan och hur det påverkar företaget

Studenterna i Matix arbetar tillsammans, både som klass och särskilt i det vi benämner lärteam. Dessa team möter ni redan i intervjuerna.

Under den inledande tiden av Matix och i partnersamverkan fördjupar de sig i de olika företagen som varje student samverkar med. Teamarbetet gör att de både får utbyte från varandra och kan samverka ihop för att bidra till utveckling i varandras företag.

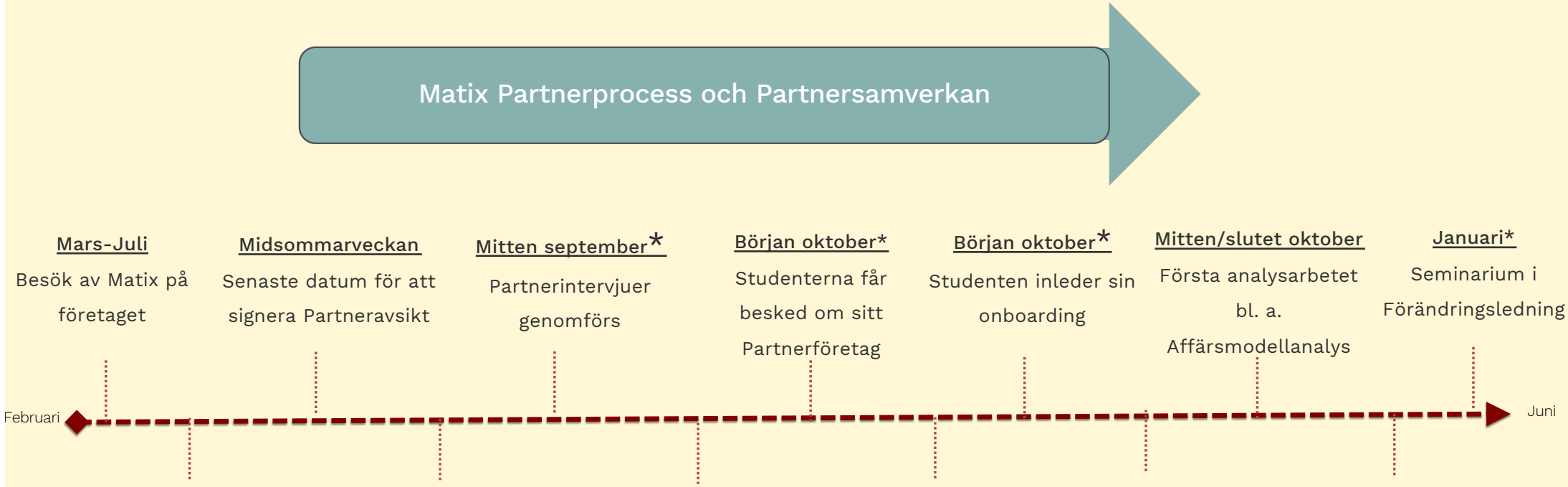
Under läsåret kommer ni möta teamets medlemmar på olika sätt. Studenterna organiseras även som Coaching-partners och har uppdrag att bistå varandra i de möjligheter och utmaningar som Matix-året innebär.

Slutligen, under våren arbetar de i par med sitt examensarbete. De genomför flera intervjuer ihop i ert företag och i den andra studentens företag.

Sammantaget innebär detta att studenterna i Matix på olika sätt både får insyn i ert företag och bidrar till lärande och utveckling för er. Nödvändigheten av öppenhet och tillgänglighet är därför avgörande för ett fruktsamt samarbete.

Naturligtvis har samtliga studenter ett särskilt ansvar för diskretion. De möter och tar många gånger del av känsliga fakta kring företagets affärer, personal osv. Samtliga studenter har sekretessavtal att förhålla sig till. Se vidare om sekretess i Matix Partneravtal.

Matix Partnerprocess och Partnersamverkan



* Årets datum framgår här: https://www.matix.se/samverkansinformation

GÖTEBORGS UNIVERSITET HANDELSHÖGSKOLAN | matix

MATIX PARTNERPORTAL

”Det mesta av informationen du tagit del av finner du även på vår webb.

Den information du tagit del av i detta material finner du här: **Matix Partnerportal**
https://www.matix.se/partnerportal-för-företag

Den sidan innehåller även ”Matix Årshjul” samt kopia på Partneravtal.

ÖVRIGA DIREKTSIDOR

Samverkansprocessen mellan student och företag går till.
https://www.matix.se/samverkansinformation

Hur vi väljer ut studenter för företagen.
https://www.matix.se/urvalsprocess

Om Partneravsikt & Partneravtal
https://www.matix.se/partnerforetagsavtal

FAQ: Vanliga frågor.
https://www.matix.se/vanliga-fragor-foretag

Om oss som är kursledning för Matix
https://www.matix.se/vi-pa-matix

Välkomna in i Matix Partnerportal

https://www.matix.se/partnerportal-för-företag

Företags kontaktperson i Matix: Robert Orbelin.

robert.orbelin@handels.gu.se 0766 181501