



## Motion 4

### Stärk rekryteringen av medlemmar genom att nyttja potentialen i branschernas "chefsstudenter".

#### Inlämnad av

Byggcheferna och Ledarna Teknik & Motor

#### Bakgrund

I samhällsbyggnadssektorn arbetar ca en halv miljon människor. Trots en stark tillväxt i sektorn, som i sina delar haft högkonjunktur de senaste 10 åren, och en tidigare positiv medlemsutveckling, står antalet medlemmar i Byggcheferna sedan en tid still. I vissa fall har det även sjunkit.

Medlemsrekrytering är livsnerven i Ledarna och i alla branschföreningar. För Byggcheferna är den viktig också för att vi ur ett avtalshänseende inte ska tappa ytterligare i position gentemot Sveriges Ingenjörer och Unionen. Det är ju ett medlemskap i Ledarna som bäst tar hand om samhällsbyggnadssektorns chefers intressen.

Medlemsantalet är dessutom en viktig förutsättning för att Byggcheferna ska behålla den starka position som samhällsbyggnadschefernas röst som många års opinionsbildning givit oss. En position som bara under 2019 lett till ett möte med bostadsministern, ett med arbetsmarknads-departementet, att myndigheten Boverket tillsatt resurser för att utforska ledarskapets betydelse för branschen och ett antal inbjudningar att delta i tongivande möten och seminarier där branschens makthavare träffas.

Samhällsbyggnadssektorn skiljer från andra branscher till förmån för Ledarna på så sätt att den har högskoleprogram som utbildar chefer. Studenterna kommer alltså ut i arbetslivet i ledande roller som kvalificerar dem för ett medlemskap i Ledarna direkt, istället för att få sitt första chefsjobb som en del av karriärutvecklingen. Det gäller även de branscher som bland andra föreningarna Kost & Näring och SSF verkar inom.

Här ser vi en stor outnyttjad potential för Ledarna att växa med nya medlemmar. Potentialen gäller dels hur studerandemedlemskap tecknas, dels hur vi lyckas omvandla "chefsstudenter" till fullvärdiga medlemmar efter studietiden.

- 1) Att teckna studerandemedlemskap med blivande chefer:

Sedan ett antal år tillbaka föreläser Byggcheferna på högskolor med program som riktar sig till samhällsbyggnadssektorns chefer. Det är mycket uppskattat av skolorna. Våra föreläsningar handlar om ledarskap, jämställdhet och mångfald – centrala ämnen för branschens utveckling som skolorna annars inte inkluderar. Utan detta skulle de chefer som utbildas på dessa program vara sämre rustade att leda.

Enbart under perioden januari-oktober 2019 har vi genomfört 19 föreläsningar på högskolor runt om i landet, träffat 850 studenter och fått 160 blivande chefer att teckna ett studerandemedlemskap.

När vi är ute på högskolorna skickar vi runt en inträdesblankett, ett papper där de får fylla i sina personuppgifter. Denna lista skickas sedan till kansliet för att se till att de blir studerande-medlemmar.

Här ser vi en stor potential till en modernare och effektivare rekryteringsprocess som vi tror handlar om att nyttja modern teknik t ex artificiell intelligens (AI).

En pappersbaserad inträdesblankett ger inte unga, blivande chefer rätt första intryck av Ledarna och är inte ett effektivt sätt att rekrytera på. Det är en viktig anledning till att bara knappt 20 procent av de vi träffar tackar ja till ett kostnadsfritt första år som studerandemedlem. Dessa möten med studenterna är unika, de är personliga säljmöten, men om vi inte nyttjar dem optimalt så kommer inte chansen tillbaka. Har de inte tecknat sig för medlemskap kan vi inte nå dem vid ett senare tillfälle eftersom skolorna inte ha rätt att lämna ut deras uppgifter.

Som Andreas Miller själv skriver i sin inledning till rapporten "AI bortom hypen" så är AI-användningen i svenska företag och offentliga organisationer väsentligt lägre än vad som framhävts tidigare. Det inbegriper även Ledarna och här menar vi att Ledarna som organisation måste vara med och delta i utvecklingen av modern teknik. Det handlar inte bara om AI utan även om organisationens förmåga att dra nytta av modern teknik generellt sett.

## 2) Att omvandla chefsstudenter till fullvärdiga medlemmar:

Ett fackligt medlemskap är som bekant trögrörligt, det ska mycket till innan en medlem byter förbund. Sveriges Ingenjörer och Unionen är mycket aktiva där våra chefsstudenter rör sig och lyckas vi inte rekrytera dem till Ledarna medan de är studenter, är sannolikheten stor att de är "förlorade" för alltid. Det gör fasen när ett studerandemedlemskap ska övergå till ett ordinarie medlemskap till en strategiskt viktig fas för Ledarna.

Den potential för fler medlemmar vi ser här handlar om att med kommunikation, innehåll i studerandemedlemskapet anpassat för studietiden och närvaro på högskolorna lyckas omvandla studerandemedlemmar till ett ordinarie medlemmar i högre utsträckning. För att lyckas tror vi studerandemedlemmen behöver få en chans att bygga en relation till Ledarna under studietiden, uppleva att studerandemedlemskapet är attraktivt och träffa Ledarna vid aktiviteter t ex arbetsmarknadsdagar där studenterna finns.

Det här är ett arbete som behöver skötas centralt på Ledarna för alla branschföreningar vars branscher utbildar medarbetare som går direkt från högskola eller liknande till ett chefsjobb dvs ett jobb som kvalificerar för medlemskap i Ledarna.

## Byggcheferna och Ledarna Teknik & Motor yrkar att kongressen beslutar

- att** Ledarna nyttjar modern teknik t ex AI för att effektivisera rekryteringen av "chefsstudenter"
- att** Ledarna får i uppdrag att fram till kongressen 2022 kartlägga alla utbildningar som utbildar chefer för alla branscher i Sverige
- att** Ledarna får i uppdrag att öka sitt fokus på att rekrytera och omvandla "chefsstudenter" till fullvärdiga medlemmar med redovisning av resultatet på kongressen 2022

## Motionssvar

### Förbundsstyrelsens yttrande

Motionärerna vill att Ledarna nyttjar modern teknik för att effektivisera rekryteringen av "chefsstudenter", att Ledarna kartlägger vilka utbildningar som utbildar chefer samt ökar fokus på att omvandla "chefsstudenter" till fullvärdiga medlemmar.

Teknikutvecklingen inom sälj- och marknadsföring kallas martech och tar stöd i ny teknik utifrån möjligheterna inom algoritmer, automatisering och AI. Utvecklingen går fort och det presenteras tusentals nya appar och möjligheterna växer varje år. Utifrån storlek och resurser hänger Ledarna med i denna utveckling. Vår annonsering är i princip uteslutande digital och utgår från algoritmer och i januari 2020 lanserade vi våra första två marketing automation resor. En resa i det här sammanhanget är en kedja av kommunikation som påverkas av hur mottagaren responderar. Kort beskrivet, om hen öppnar och agerar på det utskickade händer en sak och om inte händer en annan. De två aktuella resorna handlar om *avvaktande medlem* (håller på och träder ur ett annat förbund och ska bli medlem i Ledarna) och *ny medlem* (bekräftar medlemmen och förslår aktiviteter inom Ledarnas medlemserbjudande att uppleva eller ta till sig). Två nya resor är under utveckling och fler är planerade.

Framöver kommer även metoderna beskrivna ovan användas för att konvertera studerandemedlemmar till aktiva medlemmar. Exakt när det sker är svårt att säga i skrivande stund och beror på vilka prioriteringar vi gör som bl a just bygger på vad som ger störst effekt på medlemtillväxten kortsiktigt inom rådande förutsättningar och resurser.

Ibland är vägen till att bli chef lång och kan ta många år efter avslutade studier. För alla är målet inte ens att bli chef. I vissa branscher är vägen till chefskap dock tydligare och kortare, t ex inom vissa utbildningar inom kost & näring, byggbranschen och skogsnäringen. För att utröna om det finns fler utbildningar som på liknande sätt leder till en chefsposition inom sex till tolv månader efter avslutade studier behöver kansli och föreningar tillsammans först kartlägga och därefter värdera möjliga utbildningar.

### Förbundsstyrelsen föreslår att kongressen beslutar

- att** anse den första att-satsen besvarad
- att** bifalla den andra att-satsen
- att** anse den tredje att-satsen besvarad