



# SKANDINAVISK INNOVATIONSKULTUR

En berättelse om möten, mentorskap och utveckling

# INNEHÅLLSFÖRTECKNING

## INLEDNING

1. Skandinavisk Innovationskultur  
En berättelse om möten, mentorskap och utveckling
2. Innehållsförteckning
3. Inledande krönika – Ruth Strøm
4. Projektets partners
5. Kort om projektet

## KAPITEL 1: MENTORSKAP

6. Animation – Mentorskap
7. Udvikling af et nyt koncept for mentorprogrammet på Karrierecentret, Aalborg Universitet
8. Mentorprogrammets betydelse för Campus Varberg
9. Mentorcanvas och guidebook
10. Udvikling af et nyt koncept for mentorprogrammet på Karrierecentret, Aalborg Universitet
11. Erfaringer fra et mentorforløb
12. Mentorcanvas business to business
13. Mentorordning er populær i Herning
14. Entrepreneurship i uddannelserne
15. Forskaren har ordet

## 16. Mentorfilmer från Campus

17. Interviews med mentorer og mentees
18. 10 nye iværksættermentorer i Horsens
19. Miniintervjuer från mentor och programansvarig
20. Mentorprogram förbereder studenterna för yrkeslivet
21. Mentor Evaluering Arkitektskolen Aarhus
22. Mentorskapsmoln

## KAPITEL 2: STUDENTVÄXTHUS

23. Animation – Studentväxthus
24. Koncept for VIA Studentervæksthusene
25. Drivhusets process för idéer framåt
26. Studerende løse problemer i erhvervslivet
27. Project 1 Million
28. KASK Katapult - Springbræt for studenteriværksættere
29. Vikten av att loopa!
30. Verktøy, metoder og modeller for affärsutveckling i utbildningen
31. Våga Växa - steget vidare
32. Mød iværksættere fra Horsens
33. Handling på Arkitektskolen Aarhus - Klædt på til verden udenfor

## 34. Lunch and Learn – Styrelsearbete

35. Coompanion – Idéväxthus
36. Studentväxthusmoln

## KAPITEL 3: INNOVATIONSSAMARBETE

37. Animation – Innovationssamarbete
38. Forskning om innovations-samarbetets effekter
39. Designwalk - Innovations-samarbeten genom events
40. Prototyparbete – Innovations-samarbete där idéer testas
41. PILOT- Innovationssamarbeten i näringslivet
42. Innovationssamarbete kopplingen mellan studenter och näringsliv

## AVSLUTNING

43. Innovationssamarbetsmoln
44. Gränsöverskridande samarbete
45. Betydelsen av Skandinavisk Innovationskultur
47. Indikatorer
48. Skaninno och ervervslivet
49. Skandinavisk Innovationskultur i framtiden
51. Epilog

Innehållet i boken är sammanställt av Ulrika Rylin, Coompanion Halland





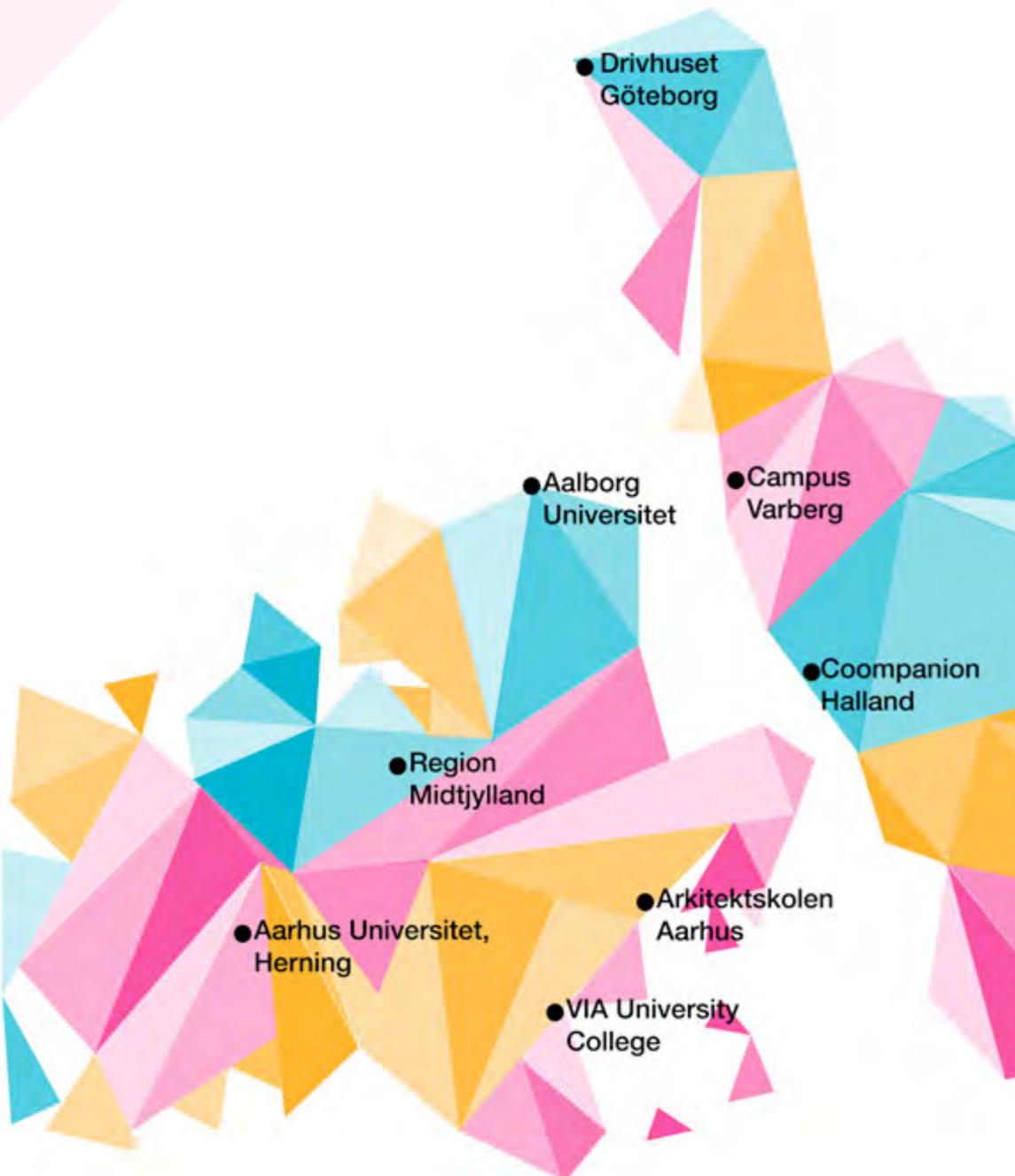
# KRÖNIKA RUTH STRØM

---

**SKANDINAVISK INNOVATIONSKULTUR – SKANINNO** – har til formål at skabe en stærk skandinavisk innovationskultur ved at styrke de studerendes, og dermed fremtidige medarbejderes, kompetencer inden for entreprenørskab og innovation. En stærk innovationskultur krævet et tæt samspil mellem uddannelsesinstitutioner og erhvervslivet med henblik på i højere grad at udnytte den viden, der findes i uddannelsessystemet og omsætte den til værdi i og for virksomhederne.

Formålet med dette Interreg projekt er at bidrage til de skandinaviske landes vækst og velfærd ved at styrke virksomhedernes innovation og konkurrenceevne. Målet på kort sigt er at styrke de studerendes kompetencer indenfor innovation og entreprenørskab. Projektet har omfattet følgende indsatser:

- 1. MENTORORDNINGER.** Der er udviklet og gennemført forskellige typer mentorordninger, hvor de studerende tilknyttes mentorer i eksisterende virksomheder. Mentorordninger har til formål at skabe netværk og kontakter mellem de studerende og erhvervslivet og at forberede de studerende til det kommende arbejdsliv.
- 2. INNOVATIONSSAMARBEJDER:** Der er udviklet og gennemført forskellige modeller for innovationssamarbejder mellem virksomheder og studerende, hvor de studerende løser konkrete udviklingsopgaver for virksomheder. Formålet er at tilføre virksomhederne ny viden og herigennem få realiseret flere innovationsprojekter i virksomhederne.
- 3. STUDENTERVÆKSTHUSE.** Studentervæksthuse skal give studerende mulighed for at afprøve og udvikle forretningsideer for derved at få flere ideer og forskningsresultater omsat til kommercielle aktiviteter. De studerende får stillet kontorfaciliteter til rådighed og modtager forretningsmæssig sparring fra rådgivere og mentorer i forløbet.



# PROJEKTETS PARTNERS

SKANINNO er et udviklingsprojekt under Interreg IV A, Øresund-Kattegat-Skagerak programmet og er gennemført med følgende danske og svenske partnere:

**ALEXANDERSONINSTITUTET – EFTERFRÅGAD UTVECKLING**  
[www.alexandersoninstitutet.se](http://www.alexandersoninstitutet.se)

**CAMPUS VARBERG – EFTERFRÅGAD UTBILDNING**  
[www.campusvarberg.se](http://www.campusvarberg.se)

**COOMPANION HALLAND – KOOPERATIV FÖRETAGSRÅDGIVARE**  
[www.halland.coompanion.se](http://www.halland.coompanion.se)

**DRIVHUSET GÖTEBORG – HJÄLPER NYA ENTREPRENÖRER**  
[www.drivhuset.se/goteborg](http://www.drivhuset.se/goteborg)

**KARRIERECENTRET, AALBORG UNIVERSITET – VI BYGGER BRO MELLEM STUDERENDE OG ERHVERVSLIV**  
[www.karriere.aau.dk](http://www.karriere.aau.dk)

**VIA UNIVERSITY COLLEGE – GØR TANKE TIL HANDLING**  
[www.via.dk](http://www.via.dk)

**AU HERNING - PART OF SCHOOL OF BUSINESS AND SOCIAL SCIENCES**  
[www.auhe.au.dk](http://www.auhe.au.dk)

**REGION MIDTJYLLAND –VISIONER, VILJE, VÆKST.**  
[www.regionmidtjylland.dk](http://www.regionmidtjylland.dk)

**ARKITEKTSKOLEN AARHUS - ENGAGING THROUGH ARCHITECTURE**  
[www.aarch.dk](http://www.aarch.dk)

# KORT OM PROJEKTET

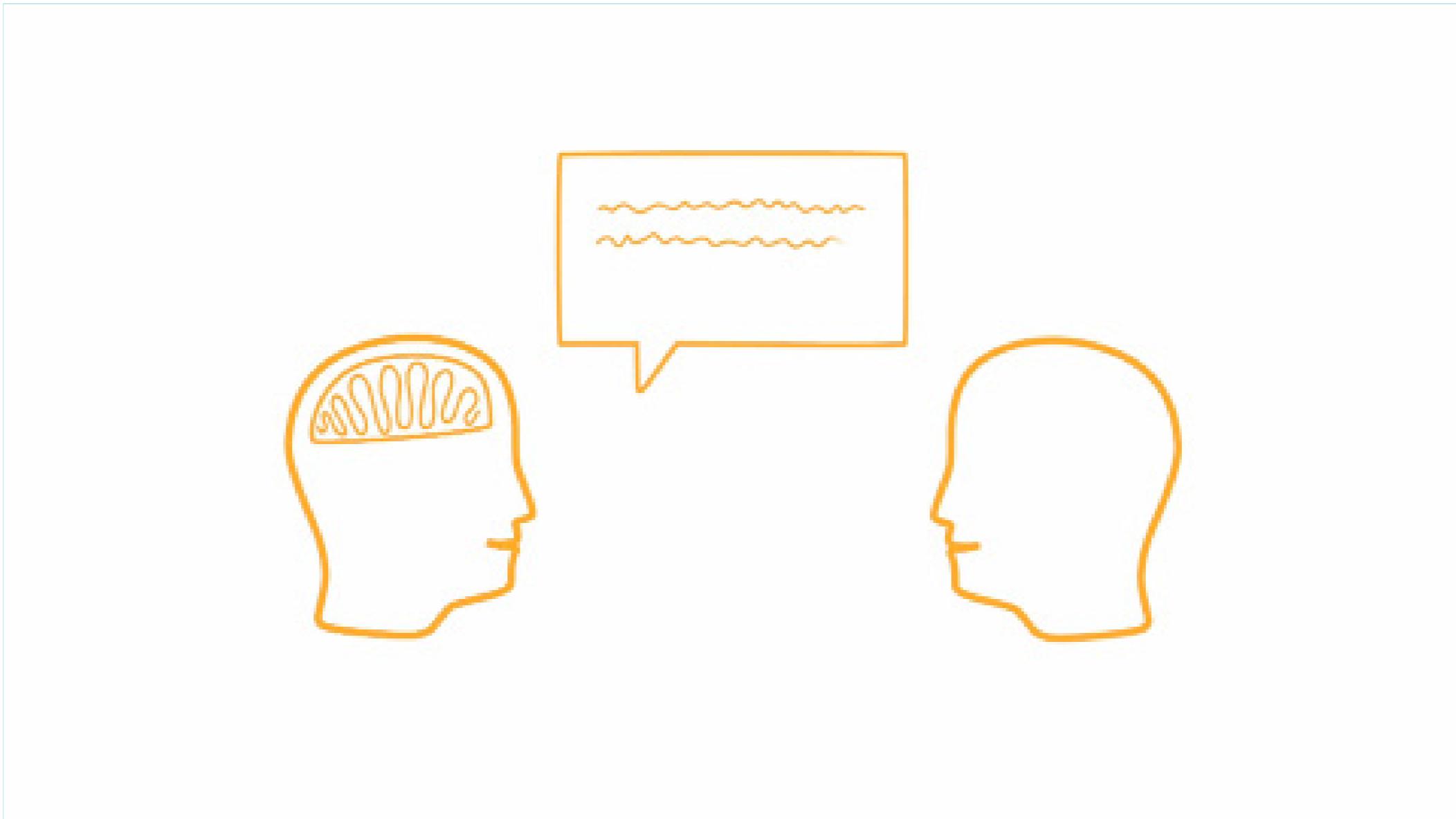
Grundidén med Skaninnos partnerskap är **att tillsammans vidareutveckla metoder för att stärka förmågan att matcha samman studerande med arbetsliv**. Inställningen är att främja möten mellan människor - att det uppstår positiva effekter då kompetenser och erfarenheter vävs samman. Satsningarna sker både lokalt i Sverige och Danmark, över gränserna, men också mellan olika marknader, studenter, arbetsliv och offentlig sektor.

Inom ramen för projektet har det genomförts tre olika satsningar: Mentorprogram, innovationssamarbeten och utveckling av studentväxthus.

**MENTORPROGRAMMEN** har utformats utifrån idén att skapa tillit, lärande och erfarenhetsutbyte mellan två människor. Några av programmen har riktat sig till studerande som vill integrera sig i arbetslivet, genom en kombination av praktiska samarbeten ute på företagen, med kompletterande mentorskaps med konkreta mål för vad perioden ska ge. Andra mentorprogram har varit mer av karaktären personlig coaching, att förbereda de studerande för klivet ut på arbetsmarknaden genom att ha en mentor under en tidsgränsad period med coachingverktyg som stöd. Den röda tråden i mentorprogrammen var att stärka de studerandes personliga utveckling och kunskaper för att på sikt göra dem mer anställningsbara.

**STUDENTVÄXTHUSEN** har testat nya koncept för att främja entreprenörskap på de olika utbildningsinstitutionerna. Några av metoderna och koncepten har handlat om att mixa mentorskaps med affärsutveckling för att på sikt bidra till innovation i både nya och etablerade företag. Andra metoder har varit mer fokuserade på att de studerande lär sig produktutveckling i entreprenörskapsprogram eller på events med tävlingskaraktär. Den röda tråden i studentväxthusen var att stärka innovativa kompetenser, idéutveckling och affärsmannaskap för att på sikt bidra till att fler produkter, tjänster och företag kan se dagens ljus.

**INNOVATIONSSAMARBETEN** har genomförts som en experimentell del i Skaninno för att se vad som sker när man mixar klassiska entreprenörsfrämjande insatser med mentorskaps och nya utmaningar. Några innovationssamarbeten har genomförts under längre perioder i olika samarbeten med företag och offentlig sektor. Där har samarbetet bidragit till att nya koncept tagits fram, alltför större stadsutvecklingsinsatser, produktutveckling till eventidéer med olika syften och målgrupper. Den röda tråden i innovationssamarbeten var att bygga innovativa team för att lösa problem och utmaningar på nya sätt.



# MENTORSKAP



# UDVIKLING AF ET NYT KONCEPT FOR MENTORPROGRAMMET PÅ KARRIERECENTRET, AALBORG UNIVERSITET

## UDVIKLING AF ET NYT KONCEPT

På Aalborg Universitet har vi primært benyttet deltagelsen i Projekt Skandinavisk Innovationskultur til at udvikle og markedsføre et nyt koncept for AAU Alumnis mentorprogram, hvor vi kobler studerende og nyuddannede med erfarne AAU alumner for at skabe varige innovative og karrierefremmende relationer imellem dem.

Mens vi tidligere har haft løbende match og mere sporadiske workshops, har vi nu udviklet et stærkere og mere attraktivt koncept med optagelse og match en gang årligt samt en sammenhængende workshoprække, som giver vores deltagere viden, værktøjer, erfaringsudveksling og netværk på tværs af uddannelser og brancher. Derudover har vi udviklet skriftlige værktøjer, som deltagerne kan anvende undervejs i deres samarbejde.

## KVALITETSLØFT

Siden opstarten af det nye koncept, har vi set øget interesse for mentorprogrammet fra både mentorer og mentees og antallet af tilmeldinger og ansøgninger er vokset. Deltagerne udtaler, at de oplever et klart kvalitetsløft af mentorprogrammet sammenlignet med tidligere – det gælder især mentorer som tidligere har haft en mentee gennem AAU Alumni, og som nu oplever at være bedre klædt på til rollen som mentor. Ligeledes oplever de at kunne tage mere med tilbage til deres professionelle liv end med det gamle koncept, som primært gav et personligt udbytte.

## INNOVATIVE EFFEKTTER

For de studerende og nyuddannede tæller de innovative effekter af projektet blandt andet stærke forbindelser til mentorernes virksomheder, øget motivation til at blive iværksætttere hos de, der har haft en iværksætter-mentor, mulighed for at få sparring på, hvordan ideer og kompetencer omsættes til praksis på en arbejdsplads, udvidet forretningsmæssigt netværk mm.

Mentorerne kan tage ideer med hjem til deres virksomheder og organisationer som inspiration til at gøre tingene på en anden måde end tidligere. Det kan handle om at udvikle den måde, hvorpå virksomheden/organisationen arbejder med medarbejderudvikling og talentspotting – eller om at deres virksomhed skal have udviklet et mentorprogram, hvor de kan trække på den viden og inspiration, de selv har fra deltagelsen i AAU Alumnis program.



# MENTORPROGRAMMETS BETYDELSE FÖR CAMPUS VARBERG

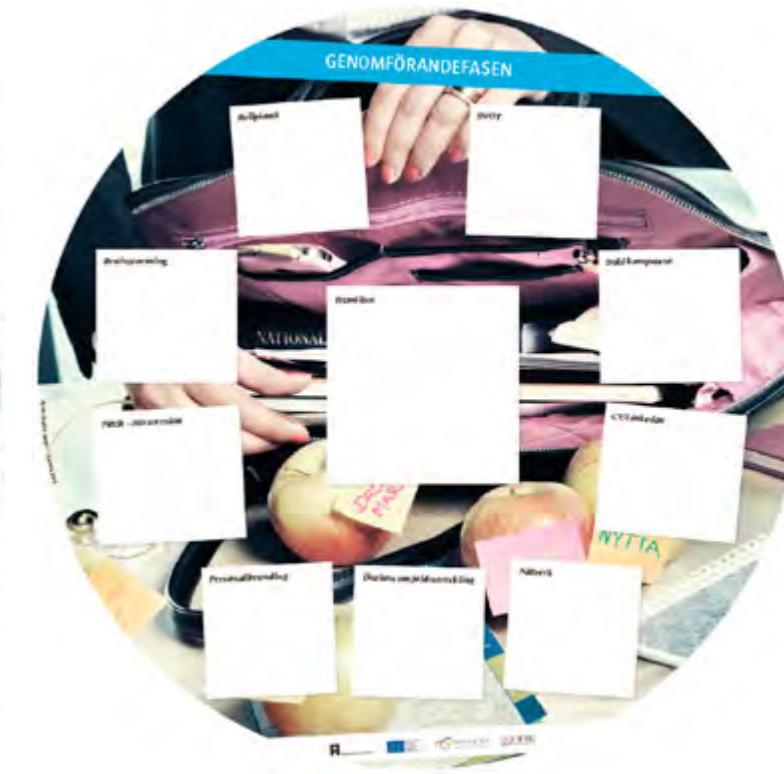
**MENTORPROGRAMMETS BETYDELSE** för Campus Varberg är mångfacetterat. Ett övergripande mål för Campus Varberg är att arbeta med efterfrågade utbildningar och att studenterna ska vara efterfrågade när de kommer ut på arbetsmarknaden. Men vad är det som gäller på arbetsmarknaden? Hur gör man en bra intervju? Hur bygger man ett nätverk? Hur ser studentens tänkta bransch ut? Hur kan studenten synas i mängden? Hur ska man våga tror på sig själv? Hur ska man planera sin karriär? Många av dessa frågor får studenterna chans att diskutera ned sina mentorer. Och det händer mycket i dessa samtal! Det är otroligt spännande att se hur studenterna utvecklas och vågar ta sig out of the box, och man kan helt klart se att studenterna blir mer efterfrågade och trygga i att ge sig ut på arbetsmarknaden när de har deltagit i Mentorprogrammet!

**MENTORERNA FÅR OCKSÅ MYCKET** med sig i mötet med studenterna. I början av programmet får de en gedigen utbildning i Kirsten Poulsen KMP+ regi, för att vara så väl förberedda som möjligt när programmet startar. Men de får även mycket med sig i mötet med studenterna. Att följa en ung människas tankar och idéer kan vara mycket utvecklande och användbart för mentorerna inom många andra områden.

**CAMPUS VARBERG FÅR OFTAST** en nära relation till mentorerna vilket öppnar möjligheter till samarbeten inom andra områden. Flera gånger har även nya kontakter knutits mentorer emellan vilket i sin tur lett till en utveckling av affärsverksamheter mm.

**MÖJLIGHETEN TILL SAMARBETE** med danska organisationer i Skannino har varit ovärderligt. Många nya kontakter har knutits, idéer har utvecklats och testats och erfarenheter har utbytts! Den nära kontakten som tagits med Kirsten Poulsen KMP+, har betytt mycket i utvecklingen av programmet. Såväl i upplägget med utbildningsdagar för studenter och mentorer som utvecklingen av verktygen: Guidebook och Canvas.

**CAMPUS VARBERG VILL UTVECKLA** Sveriges mest attraktiva mentorprogram för studenter kopplat till näringslivet och vi har kommit en god bit på väg!



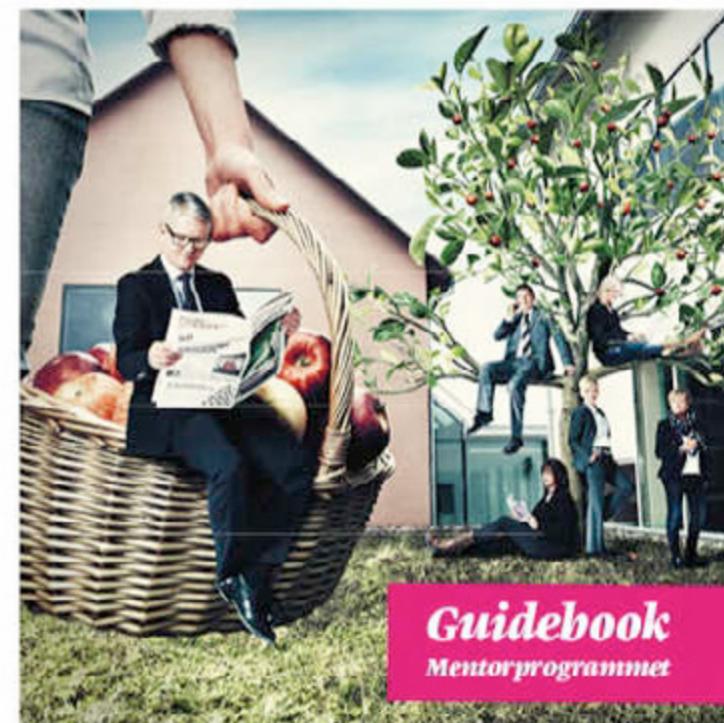
# MENTORCANVAS OCH GUIDEBOOK

Campus Varberg har tagit fram nya verktyg kopplat till mentorprogrammet, närmare bestämt 3 mentorcanvas med tillhörande guidebook. I steg för steg-guiden kan olika canvasdukar användas för att underlätta mötet mellan adepten och mentorn.

De danska universiteten efterfrågade en dansk version av verktygen Guidebook och Canvas och därför har produkterna översatts till danska för att möjliggöra största möjliga spridning och användning i Skandinavien. Produkterna, både de svenska och danska finns tillgängliga för nedladdning och utskrift här:

<http://campus.varberg.se/download/guidebook.zip>

<http://campus.varberg.se/download/dukar-original.zip>



**Guidebook**  
*Mentorprogrammet*



UDVIKLING AF ET NYT KONCEPT FOR  
**MENTORPROGRAMMET PÅ  
KARRIERECENTRET,**  
AALBORG UNIVERSITET

I forbindelse med det nye koncept for mentorprogrammet på Aalborg Universitets karrierecenter har vi udviklet et værktøjshæfte til vores deltagere, som de kan anvende undervejs i deres mentorforløb med det formål at øge niveauet af læring, refleksion og udvikling. Hæftet henvender sig til både mentorer og mentees og kan anvendes uafhængigt af deltagelse i workshoprækken.

# ERFAINGER FRA ET MENTORFORLØB



TIINA LIND

Seniorkonsulent hos Nykredit

MENTOR

**Hvorfor har du ønsket at indgå i et mentorforløb?**

Jeg har gennem årene haft mange gode snakke med studerende på diverse messer, og mit indtryk har været, at mange af dem har haft brug for en mentor/en sparringspartner efter endt uddannelse.

**Hvilke forventninger havde du til mentorforløbet – og blev de indfriet?**

Jeg forventede en ærlig og ligefrem kommunikation med en kandidat, som var indstillet på at finde et job. Det blev til fulde indfriet.

**Hvilke kompetencer har du gjort brug af i din rolle som mentor?**

En blanding af mine personlige og faglige kompetencer. Det kan være svært kun at sparre, lytte, udfordre og inspirere for på den måde at få Morten til at finde sine egne svar og løsninger – det kriblede i mig for at give gode råd, og det kom jeg vist også til ind imellem.

**Hvad var den største udfordring ved at være mentor?**

Helt klart at lægge en dæmper på min trang til at problemløse. Det vigtigste var, at Morten selv skulle skabe sit nye job – og det gjorde han. Det handler om at holde fokus på at være sparringspartner og blive ved med at stille uddybende spørgsmål til de udsagn og tanker, der kommer fra din mentee.

Hvordan vil du gøre det an? Hvad kunne være næste skridt, hvis du gjorde sådan? Hvilke muligheder kunne så opstå? Morten gjorde alt arbejdet selv – han tænkte tankerne, og jeg hjalp ham måske med at zoome ind på de relevante emner, som han efterfølgende arbejdede videre med.

**Hvad fik du samlet set ud af mentorforløbet?**

Nu var det jo et kort forløb, fordi Morten fik job meget hurtigt. Men jeg synes, oplevelsen var god, og jeg har reflekteret en del over mentorrollen siden. Min egen rolle, mine egne stærke sider/udfordringer, måden at stille spørgsmål på. Det har været udviklende at være med.

**Har du et godt råd til andre mentorer og mentees, der skal i gang med et mentorforløb?**

For mig handler det om at skabe en god kontakt, aftale rammer og regler for forløbet og afsætte tid til at tale sammen og lytte. Vigtigst for mig har været, at Morten selv gjorde alt arbejdet – han spillede blot bold med mig undervejs.

**Påtænker du at stille dig til rådighed som mentor en anden gang?**

Det kunne jeg godt finde på, ja.

AAU ALUMNI  
AALBORG UNIVERSITET



# MENTORCANVAS BUSINESS TO BUSINESS

**VERKTYGEN MENTORCANVAS OCH MENTORGUIDEBOOK** som tagits fram av Campus Varberg i projektet har legat till grund för det material som Coompanion nu anpassat för Business to business. Genom att bygga vidare på det material som Campus Varberg tagit fram säkerställs en hög kvalitet och ett material som är utvecklat med god förankring med referensgrupper och forskare. Målgruppen för Mentorcanvas Business to business är nystartade verksamheter som önskar ingå i ett mentorprogram för utveckling av sin affärsidé. De delar i materialet som fokuserar på personlig utveckling har tonats ner till förmån för idéutveckling.

**MATERIALET KOMMER ATT** underlätta samspelet mellan adept och mentor under förberedelse och avslutning. Genomförandedelen kommer att utgå från olika övningar i guidebooken. Genom att digitalt fotografera av övningar i guidebooken kan man hålla god kontakt med sin mentor och arrangören av programmet.

**FRAMTAGANDET AV MENTORCANVAS** Business to business är ett bra exempel på hur man kan samverka för att stärka den Skandinaviska innovationskulturen mot olika målgrupper och hur man kan dela kompetenser för olika syften och olika målgrupper.



## MENTORORDNING ER POPULÆR I HERNING

**HOS GRUNDFOS HAR VI TIT STUDERENDE** fra forskellige uddannelsesinstitutioner til at lave projekter for os, og ofte kommer der nogle rigtig gode og gen-nemarbejdede opgaver ud af det. AU Hernings mentorordning på cand. polyt.-uddannelsen i teknologibaseret forretningsudvikling strækker sig over et to-årigt forløb, og det giver os god tid til at lære de studerende at kende og tid for den studerende til at lære både deres personlige mentor og virksomheden grundigt at kende.

*(Klaus Kattenhøj, Sales and Marketing Manager, Grundfos)*

### GRUNDFOS' OPLEVELSE AF MENTORVIRKSOMHEDSORDNINGEN:

<http://auhe.au.dk/kontakt/samarbejde-med-studerende/corporatepartnership/grundfos-oplevelse-af-mentorvirksomhedsordningen/?%20%20searchFrom=http://auhe.au.dk/search/local/&searchQuery=mentorordning&searchPos=1>

### MENTORORDNING ER POPULÆR I HERNING:

<http://aoe.dk/artikel/mentorordning-er-popul%C3%A6r-i-herning>



# ENTREPRENEURSHIP I UDDANNELSERNE

AU Herning har igennem mange år haft et studentervæksthus – Business Factory. Oprindelig kunne dette ses som primært en understøttelse af entreprenørskab/iværksætteri, men i de senere år er grænserne imellem entreprenørskab og innovationskultur blevet mindre skarpe. Dette skyldes en kombination af opstramninger og øget forskningspraksis i tilknytning til uddannelserne, et stigende fokus på satsningsområder som energi og oplevelsesøkonomi, samt selve deltagelsen i KASK Innovationskultur.

Realiteten er, at nye forretningskoncepter som knyter sig relevant til et højere uddannelsesniveau i høj grad har brug for at være både innovative og for at have potentielle for at opfylde markedsmaessige behov eller tilbyde forbedringer på et område.

## TIDLIGERE – "FØR" KASK

### SKANDINAVISK INNOVATIONSKULTUR:

AU Hernings studerende fik i løbet af studietiden en idé til en virksomhed, som de arbejdede med i løbet af studietiden og en del startede egen virksomhed i Business Factory med støtte fra AU Hernings undervisere i afdelingen. D.v.s. funktionen bestod af AU Hernings studerende og AU Hernings vejledere, og aktiviteten fandt sted på AU Herning.

## NYE TILTAG UNDER KASK

### SKANDINAVISK INNOVATIONSKULTUR:

AU Herning har som en del af KASK-projektet "åbnet dørene" mod omverdenen. Vi samarbejder/videnudveksler med vejledere i andre uddannelsesinstitutioners Studentervæksthuse f.eks. VIA, som har en bred vifte af institutioner. Vi afholder Business Catapult ca. 2 gange om året. Når studerende skal

til eksamen inviterer vi repræsentanter fra lokale erhvervsråd og virksomheder til at overhøre de studerendes fremlæggelse af deres nye virksomheder.

Efter fremlæggelsen er der en fælles drøftelse mellem studerende, virksomheder og erhvervsråd hvor der udveksles erfaringer ligesom vigtige spørgsmål bliver drøftet. Arrangementet rundes af med en fælles frokost og der har været meget positive udsagn om arrangementerne fra såvel studerende som de eksterne deltagere. Business Catapult er lagt ind i AU Hernings årshjul, og bliver nu en tilbagevendende aktivitet.

Herudover kan små og mellemstore virksomheder også rette henvendelse til Business Factory, hvis de gerne vil have kontakt, råd og vejledning i forbindelse med deres virksomhed. AU Hernings Business Factory er som følge af KASK-projektet Skandinavisk Innovationskultur godt på vej til at blive et "åbent miljø" – bestående af studerende, forskere, undervisere og virksomheder fra det lokale erhvervsliv.

## TILTAG FREMADRETET

KASK-projektet Skandinavisk Innovationskultur har givet inspiration til nye fremadrettede tiltag, som vi nu har lagt en strategi for. Flere eksterne interesser har efterspurgt "en retning" i de virksomheder, som udklækkes på AU Herning.

Det har medført, at AU Herning nu er i gang med at opbygge AU Herning Greenhouse, hvor vi bl.a. arbejder med udvikling og samarbejde med virksomheder indenfor bæredygtig vedvarende energi.



# FORSKAREN HAR ORDET

"Mentorskap sett med deltagares ögon = Mentorskap är ett utvecklande samarbete mellan två mänsklor, som har olika erfarenheter, som bågge kan uppnå nytt lärande, nya insikter och personlig utveckling tillsammans. Mentorskap är synergier mellan två mänsklor."

## Citat Kirsten Poulsen KMP+

"Mentorskap sett med organisationens ögon = Mentorskap kan också ses som en strategisk utvecklingsaktivitet, som både stöttar verksamhetens vision, mål och värde och deltagarnas individuella utvecklingsbehov och önskemål."

## Citat Kirsten Poulsen KMP+

Kirsten Paulsen driver KMP+. Kirsten er ekspert på mentoring og mentorprogrammer i en organisatorisk kontekst, og med fokus på at skabe værdi både for deltagerne og organisationen. Kirsten är anlitad som kvalitetsräknare av Campus Varbergs mentorprogram och har även hjälpt till med framtagandet av verktygen mentorguidebook och mentorcanvas.



<https://www.youtube.com/watch?v=5UGBMguP8cg>

Alla filmer finns på: <http://www.youtube.com/user/CampusVarberg>

## MENTORFILMER FRÅN CAMPUS

Hör två erfarna mentorer och en adept berätta om sina lärdomar av att delta i ett mentorprogram.

**MENTORER:** Vaste Rolfsson, Entreprenör och mentor,  
och Therese Arnqvist, administrativ chef.

**ADEPT:** Line Pålsson, Student, Event management.

# INTERVIEWS MED MENTORER OG MENTEES

**MENTORFILMEN GIVER** en kort sammenfatning af, hvad to mentorer og to mentees har fået ud af at deltage i mentorprogrammet på Karrierecentret, Aalborg Universitet 2013-14. For de to mentees er nøgleordene blandt andet at blive afklaret omkring, hvad man vil, at komme fra A til B med sine karrieremål og at udvide sit netværk blandt andre studerende og i erhvervslivet. For de to mentorer kredser udbyttet omkring glæden ved at bidrage til andres succes, at tage viden og inspiration med hjem til virksomheden og at holde kontakten til universitetet.

## INTERVIEWS MED MENTORER

To mentorer fortæller om deres motivation for at melde sig, udbytte generelt og af workshoprækken specifikt. Findes på <http://www.alumni.aau.dk/mentorprogram/for-mentorer/>



**FILM 1:** Jeg kan tage noget viden med hjem til min virksomhed.

Kirstine Smed Mikkelsen, Business Development Specialist, Vestas, fortæller om udbyttet ved at være mentor.



**FILM 2:** En mulighed for at bidrage til andres succes.

Allan L. Lohmann Buus, Adm. Direktør, Lohbus Search Group, fortæller om udbyttet ved at være mentor.

## INTERVIEWS MED MENTEES

To mentees fortæller om deres motivation for at melde sig, udbytte generelt og af workshoprækken specifikt. Findes på <http://www.alumni.aau.dk/mentorprogram/for-mentees/>



**FILM 1:** Jeg har fundet ud af, hvad jeg vil.

Tina Jakobsen, 8. semester, Informationsarkitektur, Aalborg Universitet, fortæller om udbyttet ved at være mentee.



**FILM 2:** En spændende mulighed for at udfordre mig selv.

Christian Skøtt, 8. semester, Cand.merc. i Økonomistyring, Aalborg Universitet, fortæller om udbyttet ved at være mentee.



# 10 NYE IVÆRKSÆTTERMENTORER I HORSENS

Tirsdag den 18. marts 2014 var der kick-off møde for et nyt mentorprogram for iværksættere på Campus Horsens.

Formålet med mentorprogrammet er at dyrke iværksætter-kulturen blandt de studerende. Og med en mentor som sparringspartner får de studerende en uvurderlig hjælp til at få med- og modspil på deres ideer.

Det er Career Service Centre på Campus Horsens, der sammen med VIA Studentervæksthus står bag mentorprogrammet.

## VIGTIGT MED DEFINEREDE ROLLER

Karen Kjær Andersen, konsulent og Executive Mentorcoach hos KMP+, introducerede, under kick-off mødet mentorer og mentees til læreprocesserne i et mentorforløb.

Det vigtigste for en mentee er, at han/hun tager ansvar for egen læring, og at menteen forstår at definere sine egne mål. Samtidig skal menteen være åben over for både spørgsmål, udfordringer og gode råd.

## ET VANDFALD AF IDÉER

Constantin Vladut, der læser på Marketing Management-uddannelsen, er en af de mentees, der nu får

sig en mentor. Constantin har et vandfald af idéer, han gerne vil kvalificere, og det håber han, at han kan få sin mentors hjælp til:

"Jeg har brug for hjælp til at finde ud af, hvordan jeg bruger min tid bedst. For jeg har ikke bare én idé til en virksomhed, jeg har rigtig mange idéer og jeg er spændt på at høre, om min mentor mener, at mine idéer er levedygtige".

## MENTEEEN SKAL REFLEKTERE

Blandt de 10 mentorer er Kåre Bjørn Jensen, chefkonsulent og indehaver af Intellia. Kåre har i fem år drevet sin egen virksomhed, og han glæder sig til at give sine erfaringer videre til sin mentee:

"Der var mange, som hjalp mig, da jeg skulle etablere min virksomhed. Så jeg føler mig lidt forpligtet til at 'betale noget tilbage' til de, der selv drømmer om at starte en virksomhed. Jeg har også både virksomhedserfaring og livserfaring, som jeg kan give videre," forklarer Kåre.

## MINIINTERVIEW: THOMAS HOLME, DIREKTØR, HOTEL NØRRE VOSBORG:

**SPØRGSMÅL:** Hvad har I opnået ved at være mentorvirksomhed?

**SVAR:** Igennem vores samarbejde med uddannelsesinstitutionen og gruppen fra BDE studiet har vi bl.a. fået lavet en markeds- og konkurrent analyse samt en intern analyse og et bud på en strategi inden for et af vores forretningsområder.

Hele rapporten vi har fået er meget relevant for os som virksomhed og der er rigtig mange elementer vi med fordel kan inddrage og implementere i forretningen.

**SPØRGSMÅL:** Hvad har dette betyder for jer?

**SVAR:** Selve processen under udarbejdelse af rapporten har også været god for os som virksomhed, da man igennem bl.a. interviews med de studerende får stillet spørgsmål som får en til at reflektere over processer, strategi m.v. hvilket kan hjælpe med at sætte tingene i perspektiv og evt. anskue udfordringer fra andre vinkler.

**SPØRGSMÅL:** Hvad er jeres syn på mentorordningen efter forløbet?

**SVAR:** Vi har kun været glade for samarbejdet og vil med glæde benytte os af det fremover på Nørre Vosborg, men også i vores andre virksomheder.

## MINIINTERVIEW: ANNA KATRINE BRUUN, CHEFKONSULENT, LEDER AF AU CONNECT HERNING:

**SPØRGSMÅL:** Hvad ligger der i begrebet "Mentorvirksomhedsordning"?

**SVAR:** På AU Herning arbejder vi med Mentorvirksomhedsordninger, som vi i øvrigt nu har omdøbt til Company Connect Programmes.

Alle AU Hernings 2000 studerende er i løbet af deres studietid tilknyttet en offentlig eller privat virksomhed, hvor de løser studierelevante opgaver. Det vil sige, vi arbejder med en "triade" bestående af den studerende, virksomheden og vejlederen på AU Herning, som samtidig er forsker.

**SPØRGSMÅL:** Hvilke fordele er forbundet med denne ordning?

**SVAR:** Der er flere fordele forbundet med AU Hernings samarbejde med erhvervslivet.

For det første får de studerende mulighed for at bringe deres viden i spil i "det virkelige liv".

Én ting er teori noget andet er, når denne teori skal bringes i spil "derude hvor livet leves"

De studerende kommer i kontakt med mange små og mellemstore virksomheder, som virkelig er interesserede i at få tilført ny viden. Dvs. at de studerende kan "gå lige fra skolebænken" og ud i virksomhederne og fungere som en spidskompetence. For det andet får virksomhederne tilført ny viden, som kan videreudvikle deres virksomhed.

**SPØRGSMÅL:** Hvilke fremtidsplaner har AU Herning m.h.t. samarbejdet mellem studerende og erhvervsliv?

**SVAR:** AU Herning har gennem mange år opbygget et solidt samarbejdsfundament til det lokale erhvervsliv. Det vil vi meget gerne udbygge, og her har vi i forbindelse med KASK-projektet Skandinavisk Innovationskultur fået udviklet en model, som kan tages i brug ikke blot i Herning med også generelt. I stedet for udelukkende at koncentrere sig om enkelststående projekter, så retter vi i højere og højere grad fokus på længerevarende udviklingsprocesser, hvor vi går på tværs af uddannelser og meget gerne også kommuner. Det giver efter vores opfattelse bedre mulighed for at involvere AU Hernings forskningskompetencer og det giver en meget større effekt.

I nærværende projekt har vi afprøvet vores model indenfor turisme på øen Fur og i Ikast-Brande Kommune.

Her har vi arbejdet med at styrke de forskellige aktører indenfor turisme, så de i stedet for at konkurrere med hinanden understøtter hinandens aktiviteter, så alle profiterer af det. Modellen kan anvendes indenfor alle former for netværk – og klynger.

**Hallands Affärer.**

EN BIÄGA TILL HALLANDSPOSTEN | NUMMER 2 | 19 FEBRUARI 2014

HÄLMSTAD | LÄHOLM | HYLTE | FALKENBERG | VARBERG

**SPECIAL »**

**Adept och mentor växer tillsammans**

NYA ÄGARE PÅ HEAGÅRD FALKENBERG VÄXER I HÄLMSTAD  
HALLANDS EXPORT I SIFFROR GÖR LIVLINA FÖR TRAFIKANTER  
MARKNADSFÖRING MED SMÅ MEDEL OFFENTLIGA AFFÄRER

LUNCHGÄSTEN  
MAT OCH MUSIK  
LIVET FÖR PER

**141**  
nya företag presenteras i detta nummer

**VARBERG.** Hon står på tröskeln till arbetslivet. Drivs av nyfikenhet, ser möjligheterna.

– Ledarskap, evenemang, upplevelse – det är framtidens utbrister studenten Veronica Tigerberg som är mitt i en treårig kandidatutbildning i företaksekonomi med inriktning Event Management på Campus Varberg.

Nyfiken duo.  
Veronica Tigerberg (t v) tillsammans med Lena Bello. Adepten och mentorn ger varandra mycket och tillsammans utvecklas de i mentorprogrammet på Campus i Varberg.

FREDRIK PETTERSSON



# Mentorprogram förbereder studenterna för yrkeslivet

**M**entorprogram riktar sig till män och kvinnor i förförvärslivet. Men att, som Veronica, ta chansen att ha en egen mentor redan under studierna är smart. Hittills har Campus Varberg gett över 100 studenter möjligheten att utvecklas tillsammans med erfarna mentorer från det lokala näringsslivet. Ett gediget urvalsförsonande låg bakom första mötet mellan Veronica och Varbergsföretagaren Lena Bello. Efter ansökan följde intervjuer och utvärdering och då bilden av adepts förväntningar klarnat inleddes matchning mot lämplig mentor.

– Jag blev minst sagt överraskad då jag fick frågan om att bli mentor. "Vad har jag att komma med?", var min första tanke. Fast så blev jag nyfiken, förstås, och då jag träffade Veronica sommaren 2013 försvann all tvekan.

Lena och Veronica kom snabbt underfund med att de har mycket gemensamt. De är lika som personer, har vägt gott i livet och är nyfikna.

Campus bjöd in mentorerna till en föreläsning om mentorskap.

– Det var otroligt nyttigt och gav struktur och förståelse för hur man ska tänka och planera i det här sammanhanget. Man kan säga att Campus gav oss ramarna – och sedan har det varit upp till oss, adept/mentor, att fylla med innehåll.

Redan från början stod det klart för

Lena är sparringpartner som både vill diskutera och utmana mig som adept. Hon är också historieberättaren som delar med sig av sina erfarenheter vad gäller företagande men också av livet i stort

– Det sistnämnda är inte minst viktigt och mycket av mitt liv hittills har gått ut på att bygga närväg, berättar Veronica och tillägger att hon drivs av en hunger efter att utvecklas.

Lena intygar, att Veronica är nyfiken och har lätt att ta till sig andras erfarenheter. Några färdiga lösningar ges emellertid inte, däremot kan kanske mentorns frågor tillföra det bränsle som behövs för adeptens fortsatta utveckling.

**Adepten/mentorn träffas en gång i månaden under ett läsår – däremellan har de flitig kontakt via mail. Inom kort avslutas mentorprogrammet för Veronica och Lena.**

– Våra träffar är otroligt inspirerande möten, konstaterar Lena. Eftersom jag jobbar i rekryteringsbranschen är det naturligt att vara nyfiken på andra män och kvinnor. Veronica ger mig verkligen mycket och jag tror vi inspirerar varandras.

Adepten instämmer.

– Snart värnt mitt sista år här på Campus. Lena har genom sitt kontaktet hjälpt mig till en praktikplats och till hösten ska jag arbeta på en kommunikationsbyrå i London, något som jag verkligen ser fram emot.

Lena gläds åt möjligheten att få hjälpa en ung människa som är i början av yrkeslivet.

– Vi fungerar jättebra tillsammans och jag är övertygad om att våra kontakter fortsätter. Det ska bli fantastiskt att följa Veronica framöver.



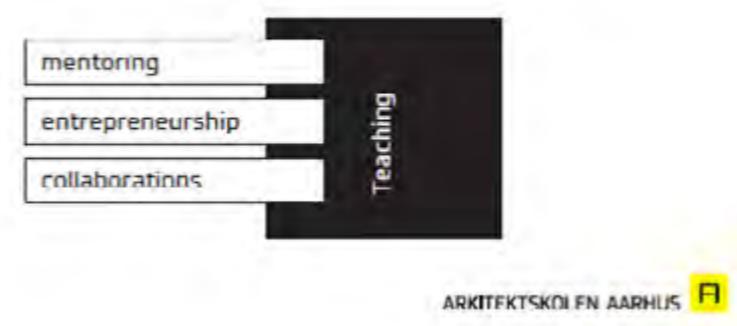
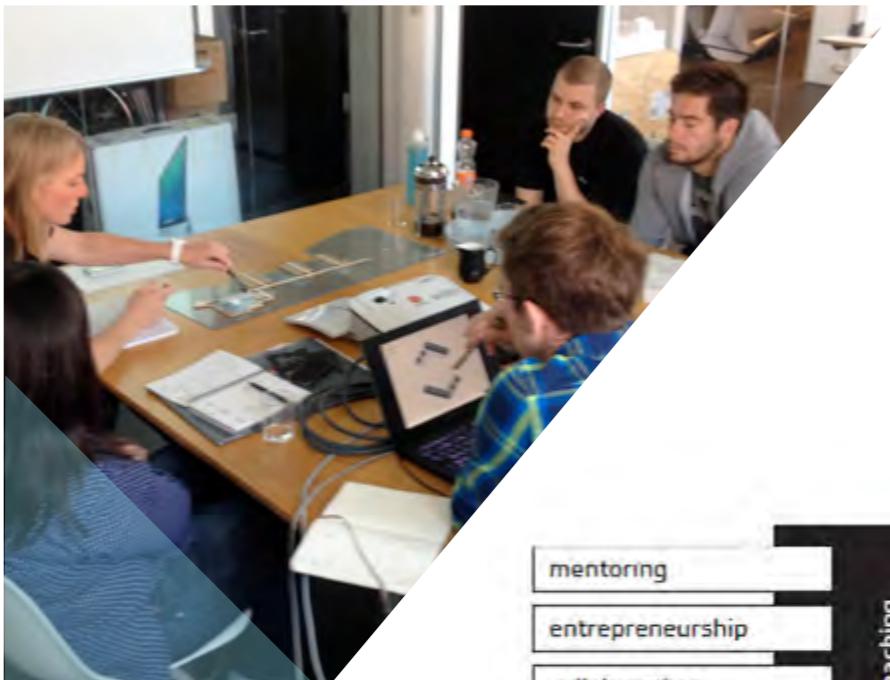
Campus Varberg driver Mentor 2013, ett utvecklingsprojekt/mentorprogram finansierat av EU-projektet skandinavisk Innovationskultur och Alexanderinstitutet.

Både adept och mentor har utnyttjat av stimulerande träffar på flera plan och det blir lite av "lives coaching" även om tyngdpunkten finns inom ramen för den utbildning studenten går.

I programmet ingår workshops, inspirationseminarier med mera.

- Mentorprogrammet syftar till**
  - att studenter får ta del av erfarna mentorers kunskaper och erfarenheter
  - att mentorerna får inblick i framtidens arbetskraft/kompetens
  - att närvägsbyggande, kontaktnät skapas mellan studenter och yrkesverksamma
  - att studenterna förbereds inför sitt kommande yrkesliv

TORSTEN NILSSON



## MENTOR EVALUERING DESIGN REALIZATION - STUDIO THEORY TRANSLATIONS.

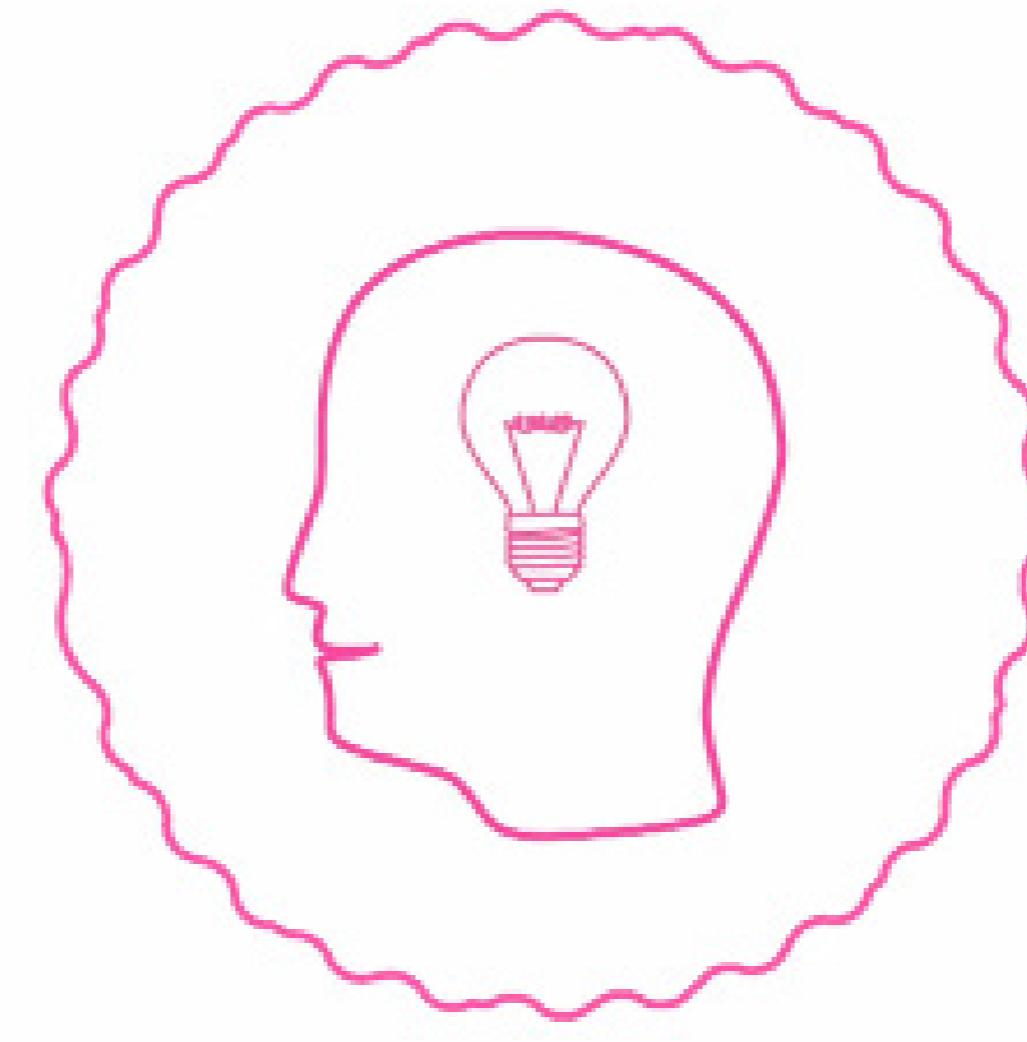
**DESIGN REALIZATION FORLØBET** har været en god mulighed for at introducere et fokus på realisering i de studerendes semesteropgave. Jeg har som mentor modtaget positiv feedback fra de studerende og har ligeledes selv fundet forløbet givende.

**FORLØBET BESTOD AF** 2 møder for den samlede gruppe studerende og et afsluttende møde individuelt med den enkelte studerende. Til det indledende møde havde de studerende forberedt et pitch - en beskrivelse af projektet med fokus på en kort præcis og fængende introduktion til projektet.

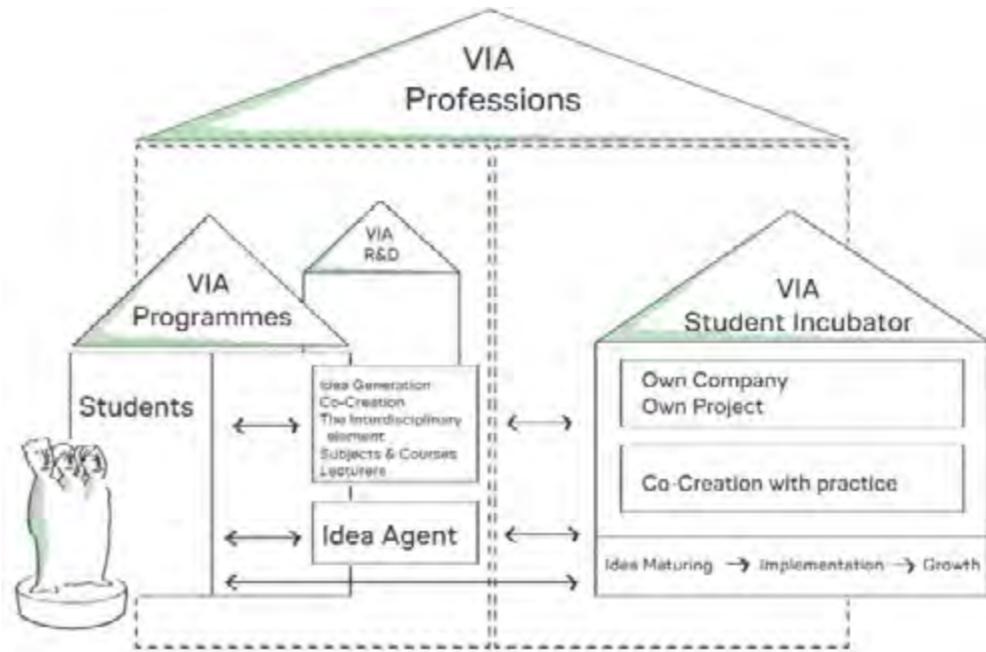
**DET FØRSTE MØDE** i forløbet lå relativt sent i semesterforløbet og vi oplevede derfor, at de studerende havde svært ved at inddrage forløbet som en aktiv del af deres projektudvikling. Forløbet endte derfor, med at blive mere en refleksion over det udviklede projekt og en øvelse i at kommunikere dette, end en integreret del af projektudviklingen med fokus på et særligt aspekt af projektet.

**DET ER VIGTIGT AT** evt. fremtidige forløb introduceres tidligt i semesterforløbet, evt. som en integreret del af opgaveformuleringen således at de studerende har tid til at indarbejde realisationstanken aktivt i projekterne og udviklingen heraf.





# STUDENTVÄXTHUS



MODELLEN FOR VIA STUDENTERVÆKSTHUSENE

## KONCEPT FOR VIA STUDENTERVÆKSTHUSENE

VIA studentvæksthuse skaber rammerne for, at studerende selv og i samspil med eksterne partnere udvikler og realiserer konkrete, værdiskabende idéer og projekter. VIA studentvæksthuse stimulerer studerendes indstilling og handlen til at realisere noget nyt og brugbart i deres omverden - enten i form af egen virksomhed eller innovationsprojekter i eksisterende institutioner. Realisering sker gennem de studerendes deltagelse i aktiviteter som workshops, coaching, rådgivning og networking med andre studerende, eksterne partnere og professionelle fra de studerendes professionspraksisser. Aktiviteterne i studentvæksthusene er ikke curriculære aktiviteter.

### DE STUDERENDE

Studerende kan søge om optagelse i studentvæksthuset løbende - enten på baggrund af egne idéer og projekter - eller på baggrund af faglige kompetencer i forhold til at løse et konkret innova-

tionsbehov. I Studentvæksthuset får studerende med en idé i en tidlig fase sparring til at modne idéen, så den bliver realiserbar. De studerendes idéer og projekter kan spænde fra små projekter på campus til nye produkter med stor innovationshøjde.

De studerendes idéer og projekter er meget forskellige, men fælles for alle studerende er, at de har en faglig viden, når de kommer i studentvæksthuset, som bliver bragt i spil. I VIA væksthuse lærer de studerende ved at deltage i innovationsprojekter og opstarte virksomheder. Her tilegner de sig brugbare personlige og sociale kompetencer som kreativitet, foretagsomhed, mod til at fejle og handle, engagement, åbenhed, samarbejde og forståelse for de praksisser, som de skal innovere og de idéer, de skal udvikle og realisere.

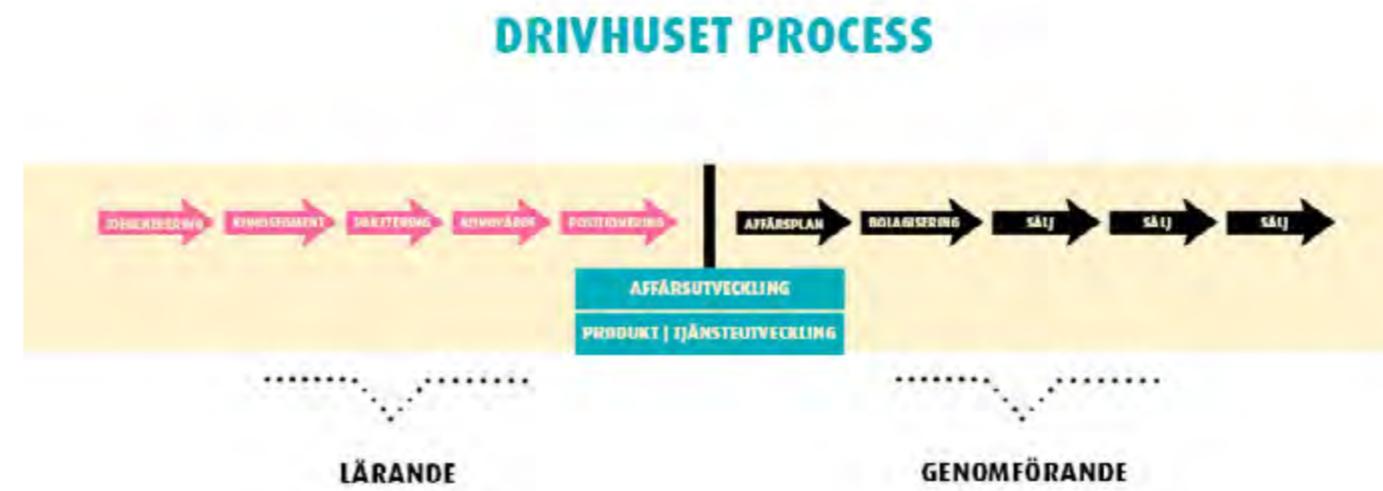
### KONTORFÆLLESSKAB

VIA studentvæksthuse er et entreprenørielt kontor-

fællesskab, hvor de studerende både får rettigheder og pligter, når de bliver en del af det. Vi lægger vægt på at skabe en kultur, der er kendetegnet ved principper om samskabelse, peer-to-peer, hjælpsomhed, professionel adfærd, villighed til at dele og at skabe netværk.

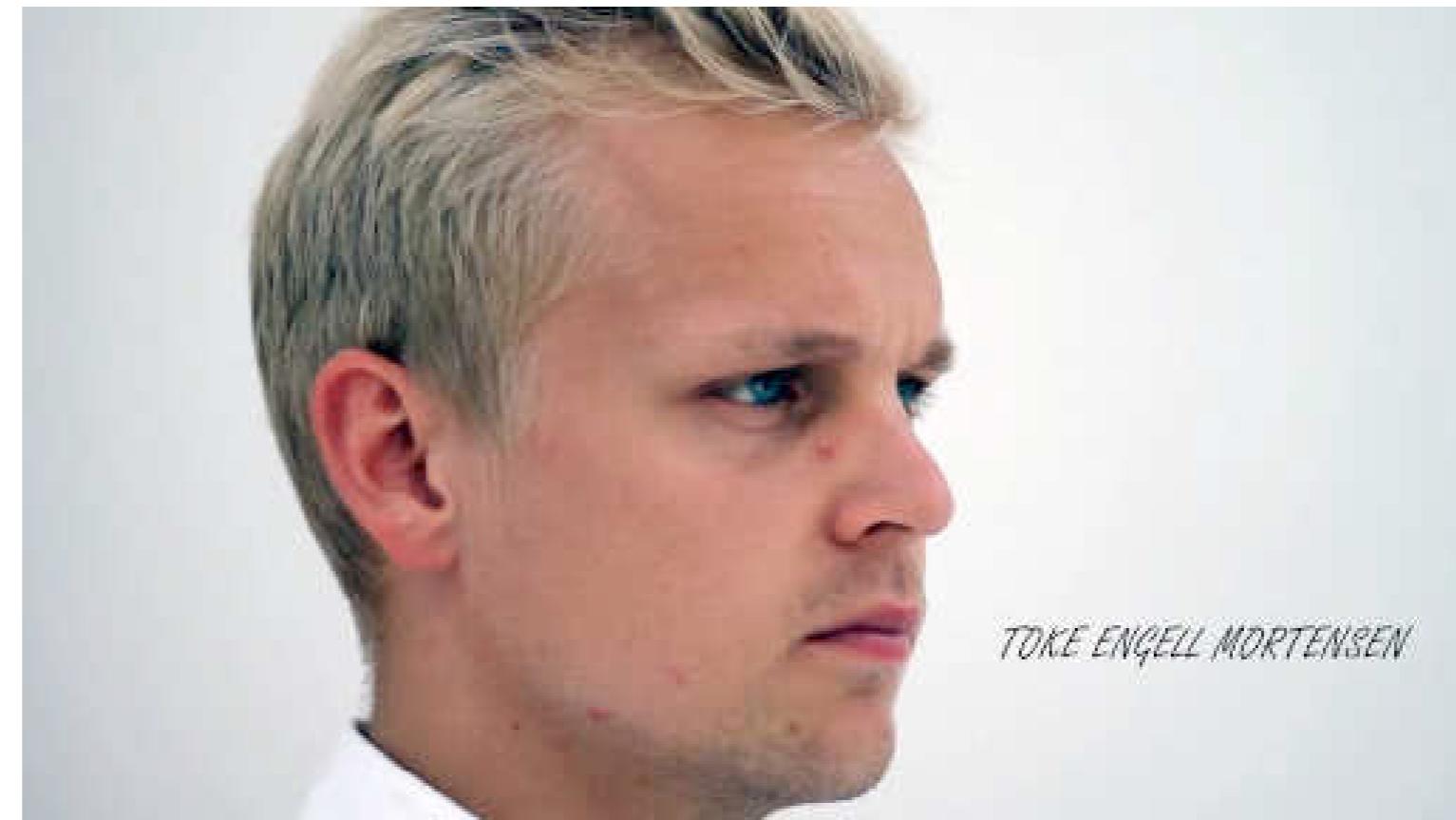
I studentvæksthusene er der en bred vifte af eksterne samarbejdspartnere, som er lokale erhvervsråd, kommuner, regionen, professionspraksisser, virksomheder og lokale iværksættermiljøer. VIA studentvæksthuse er lokaliseret i Herning, Holstebro, Horsens, Randers, Silkeborg, Viborg, og Aarhus.

VIA studentvæksthuses interne samarbejdspartnere er grunduddannelserne og forsknings- og udviklingsmiljøerne i VIA. Det er en lokal koordinator, der har ansvaret for driften af studentvæksthuset sammen med et netværk af undervisere fra grunduddannelserne.



## DRIVHUSETS PROCESS FÖR IDÉER FRAMÅT

För Drivhuset är entreprenörskap ett hantverk för hur nya idéer kan omsättas till värde för andra. Loop-metoden är en kombination av workshops, feedback, pitchar och plugin-verktyg, paketerat i en pedagogisk plattform som är anpassad för att föra dessa idéer framåt.



**FILM:** Toke Engell Moretensen, Business Development Engineer fortæller om et samarbejdsprojekt på AU Herning.

## STUDERENDE LØSER PROBLEMER I ERHVERVSLIVET

---

**ARTIKEL:** Högtbildade i Herning stannar i området Højtuddannede bliver i landsdelen:  
<http://www.tvmidtvest.dk/indhold/hoejtuddannede-bliver-i-landsdelen>



# PROJECT 1 MILLION

**CASE 1:** Project 1 Million, Jan Martin Ahlers, [www.project1million.dk](http://www.project1million.dk)

**IDÉ:** Udvikling af container til flasker og dåser hvor pengene går til et lokalt godt formål.

Jan Martin Ahlers undrede sig over, at studerende og andre på fx VIA smed deres flasker og dåser ned i skraldespande uden at få indløst pant. Han syntes, at det var uhensigtsmæssigt for miljøet og spild af ressourcer. Det ville han gøre noget ved, og kontaktede derfor VIA Studentervæksthus, hvor han har været tilknyttet siden.

Med sparring fra VIA Studentervæksthus har Jan Martin Ahlers formået at få afprøvet idéen om, at opstille en ekstra container (skraldespand) ved de traditionelle opstillede skraldespande. Jan Martin fik allførst kontakt til dansk returemballage og har anvendt en container fra dem, men siden ultimo 2013 har han lanceret sin egen container. Konceptet er klart: Alle, der smider en flaske eller en dåse i hans container, donerer værdien af panten direkte til et lokalt velgørenhedsprojekt. Du kan gå lige omkring hjørnet og se, hvor din flaskes pant gavner.

For Jan Martin Ahlers handler det om at give noget tilbage til samfundet. Hverken han eller hans nu tre partnere i virksomheden tjener noget på deres idé eller arbejdssindsats, men de sørger for at forskellige interessante projekter får penge samtidig med, at samfundet sparar penge på spild af flasker og dåser.



## KASK KATAPULT - SPRINGBRAËT FOR STUDENTERIVÆRKSÆTTERE

**EN GANG OM ÅRET ARRANGERER** KASK projektet et møde for studenteriværksættere, hvor de studerende præsenterer deres virksomheder foran et panel og får en realitetstest af deres idéer og planer.

**MØDET HEDDER KASK KATAPULT** og ved at deltage i det, får de studerende rådgivning og sparring til deres projekter. Formålet er også at gøre de studerende endnu skarpere til at præsentere deres virksomheder. Et panel af erfarne forretningsudviklere fra enten Business Horsens eller Erhvervsrådet Herning & Ikast-Brande giver feedback på iværksætternes performance og forretningsmodeller.

**I SLUTNINGEN AF 2013** deltog Søren Voigt, medlem af VIA Studentervæksthus på VIA University College, Campus Horsens i KASK Katapult og fik mulighed for at præsentere sin idé og virksomhed.

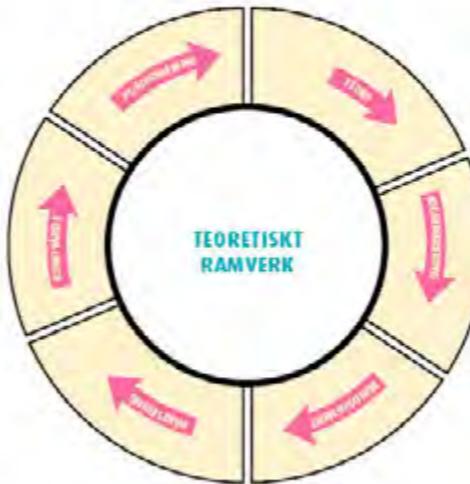
**SØREN OG HANS TEAM** udvikler en bilteknologi, som ville mindske det høje årlige antal af højresvingsulykker. For Søren var det en god mulighed at få lov til at præsentere sin pitch, og få noget feedback og nogle gode inputs.

**"VI FANDT DET MEGET** givende, da der blev stillet nogle gode skarpe spørgsmål, som gav lidt stof til eftertanke. Derudover ser vi det som en stor fordel, at vi fik testet vores pitch så vi ved, hvad vi frem over skal være skarpere på at få udtrykt tydeligere mm.", fortæller Søren Voigt.



## HANDLING

Hypotes, test, lärande, loop



# VIKTEN AV ATT LOOPA!

### CITAT FRÅN MARIAH BEN SALEM DYNEHÄLL, VD DRIVHUSET GÖTEBORG.

En entreprenör med en ny idé eller ett nytt koncept behöver omvandla sina hypoteser och gissningar till fakta för att skapa förutsättningar för att lyckas. Det gör man inte i ett konferensrum eller genom att läsa en bok. Enda sättet att säkerställa att man är på rätt väg är att testa sina idéer mot sin målgrupp. Vi kallar det att loopa. De mest värdefulla insikterna i hur en idé bör utvecklas framåt är när man agerar och reagerar med sin målgrupp. När människor utvecklar nya idéer utgår de vanligtvis från att det de har i huvudet är fakta. När de istället på ett konkret sätt sorterar all information inser de flesta att det man trodde man visste faktiskt bara är antaganden och föreställningar. Genom att handla skapas lärandet och insikterna. Genom loopen testar vi om våra hypoteser och antaganden stämmer eller inte. Det handlar inte om att ha rätt (som vi är vana vid genom vårt utbildningssystem) utan att skaffa värdefull feedback som hjälper oss att utveckla vårt erbjudande vidare.

# VERKTYG, METODER OCH MODELLER FÖR AFFÄRSUTVECKLING I UTBILDNINGEN



## BMC:

Business model canvas är ett verktyg som är oerhört enkelt att komma igång med för att samarbeta kring, och ständigt utveckla, nya idéer. Idéns olika beståndsdelar såsom kundsegment, värdeskapande element, nyckelresurser m.m. struktureras upp på en fysisk yta. De olika beståndsdelarna kan sedan enkelt adderas, tas bort, flyttas m.m. för att skapa en miljö där idéer ständigt utvecklas – jämfört med den traditionella affärs- eller projektplanen där planen ligger fast.



## EMPATIKARTAN:

Empatikartan är ett fantastiskt verktyg för att lära känna sin målgrupp. När man fått möjlighet att kartlägga hur personer tänker, vad de motiveras av och vilka som påverkar dem blir det betydligt enklare att skapa ett erbjudande som de är intresserade av.



## VÄRDESCAPAREN (CUSTOMER VALUE CANVAS)

Värdeskaparen är det verktyg vi använder för att matcha behoven hos ett kundsegment, mot beståndsdelarna i vår idé. Efter att ha grundligt inventerat vilka aktiviteter ett givet kundsegment försöker utföra och vilka problem som uppstår – kan vi matcha vår tjänst eller produkt mot dessa.



## BLUE OCEAN STRATEGY:

Blue ocean strategy hjälper oss positionera oss på marknaden. Många gånger kan innovation uppstå, inte bara när man adderar nya idéer eller ny teknologi, utan genom att dra från eller helt ta bort onödiga element eller moment. Blue Ocean hjälper oss med just detta för att strömlinjeforma vår affärsidé, och välja vår position på marknaden.

# VÅGA VÄXA - STEGET VIDARE

"Vi tycker vi står och stampar. Vi tror att det finns stor potential men vi vet inte hur eller vad vi ska göra."

## Citat från utvärderingarna

"Ja, coachen helt fantastisk, mycket duktig, riktigt bra. Otroligt analytisk, har affärstänk och har haft förmågan att ställa rätt frågor för att ta mig vidare och utveckla min affärsidé. Hon har utgått från materialet de har och fört samtal utifrån det"

## Citat från utvärderingarna



I projektet Skandinavisk innovationskultur har Våga Växa programmet använts som en fördjupning av idéväxthusen. 5 företag i Halland har haft möjlighet att delta under projektets sista del. Våga Växa är ett affärsutvecklingsprogram som Coompanion Halland tagit fram tillsammans med Almi företagspartner Halland AB.

Våga Växa programmet har också presenterats för övriga partners i projektet som haft möjlighet att ta del av hur konceptet fungerar och möjligheten att använda ett fördjupande program för studenter som vill ta steget vidare efter studentväxthusen med en erfaren coach.

## DETAGARNA I PROGRAMMET GÅ IGENOM 5 STEG:



## VÅGA VÄXA PREZI PRESENTATION:

Länk: [http://prezi.com/q9guxfefwdzy/?utm\\_campaign=share&utm\\_medium=copy&rc=ex0share](http://prezi.com/q9guxfefwdzy/?utm_campaign=share&utm_medium=copy&rc=ex0share)



<https://www.youtube.com/watch?v=Z0uQ3Y6q17s&list=UUfhFvWpfz6Y1cFtUKRXLgQA>

# MØD IVÆRKSÆTTERE FRA HORSENS

HÄR MÖTER DU TRE IVÆRKSÆTTERE FRA VIDEA STUDENTERVÆKSTHUS HORSENS

**LINE ROLIGHED ANDERSEN**  
Marketing Management

**CHRISTIAN BRAMSEN DANIELSEN**  
Pædagoguddannelsen

**ALEX TENE**  
Marketing Management



**HANDLING**

- > HANDLING ER AT GÅ I AKTION
- > HANDLING ER AT HÅNDTERE
- > HANDLING ER AT SKABE HISTORIER

Evnen til at skabe nye løsninger, at omsætte udfordringer til konkrete forslag, at gå hele vejen fra den første idé til det endelige projekt er alt sammen elementer, der i høj grad præger arkitektuddannelsen.

Workshop forløbet **HANDLING** har til formål at give dig et ekstra skub og klæde dig på til at lade dit projekt mæde en verden udenfor skolen. Du lærer at udvide blikket og se på kerneideen i dit projekt som en værdi, der har interesse for flere. Du vejledes til at tænke i potentielle samarbejdspartnere eller kunder, til at skærpe, bearbejde, formidle og argumentere for dit projekt – uden at dit projekt mistet grep om sin problemstilling og grundide.

**PROGRAM**

Onsdag d. 4. december:  
09.00-10.00: Hvor studerende medbringer en usb med en 5 minutters projektpresentation: Fortæl om projekts idé. Hvad vil den forandre og for hvem?

10.00-12.00: Fagligt input ved  
Jørgen Rasmussen - iværksætter + strategisk design (AAA)  
Lars Sønderskov - iværksætter + partner (LUMO Arkitekter)  
Trine Skammelsen - iværksætter + byudvikler

13.00-14.00: Kick start  
14.00-? Projektudvikling

Torsdag d. 5. december:  
9.00-11.00: PinUp  
11.00-19.00: Projektudvikling  
19.00-20.00: Generalprøve



# HANDLING PÅ ARKITEKTSKOLEN AARHUS

Skal arkitekters og designeres ideer blive til virkelighed, kræver det interessecenter, som kan være med på at realisere ideerne. En gruppe studerende forsøgte at sætte HANDLING bag ordene, da de i begyndelsen af december deltog i et tredages forløb, hvor de blev klædt på til verden udenfor skolen. "Det var sindsygt relevant," lyder det fra en af deltagerne.



## LUNCH AND LEARN – STYRELSEARBETE

**LUNCH AND LEARN ÄR ETT KONCEPT** som Coompanion Halland använt för att göra korta efterfrågade insatser i studentväxthusen.

**LUNCH AND LEARN PÅGÅR** under ett par timmar mitt på dagen och blandar ett aktuellt ämne som ger nytta för åhöraren med vittnesmål från näringslivet och en möjlighet att samtala över en lunch.

**DEN 1 OKTOBER VAR TEMAT STYRELSEARBETE** –makt och påverkan. Studenter och andra intresserade samlades för att få en första inspiration kring hur man kan ta plats i styrelser och få makt att kunna påverka utvecklingen i en organisation, ett företag eller i samhället. Informationen från det korta inspirerande samtalet kom ifrån vittnesmål från styrelsearbete i näringslivet, styrelsearbete i politiken och ägande av bolag. En del av seminariet bestod i information om ansvar och befogenheter som man har när man sitter i en styrelse.

"Toppen att det var tjejer från olika företag och bakgrunder"  
**Citat från utvärderingarna**

"Verklighetsförankrade inspiratörer"  
**Citat från utvärderingarna**

Lunch and Learn är ett enkelt koncept att använda för att göra punktinsatser kring intressanta ämnen i studentväxthusen med ett näringslivsperspektiv.



## COOMPANION - IDÉVÄXTHUS

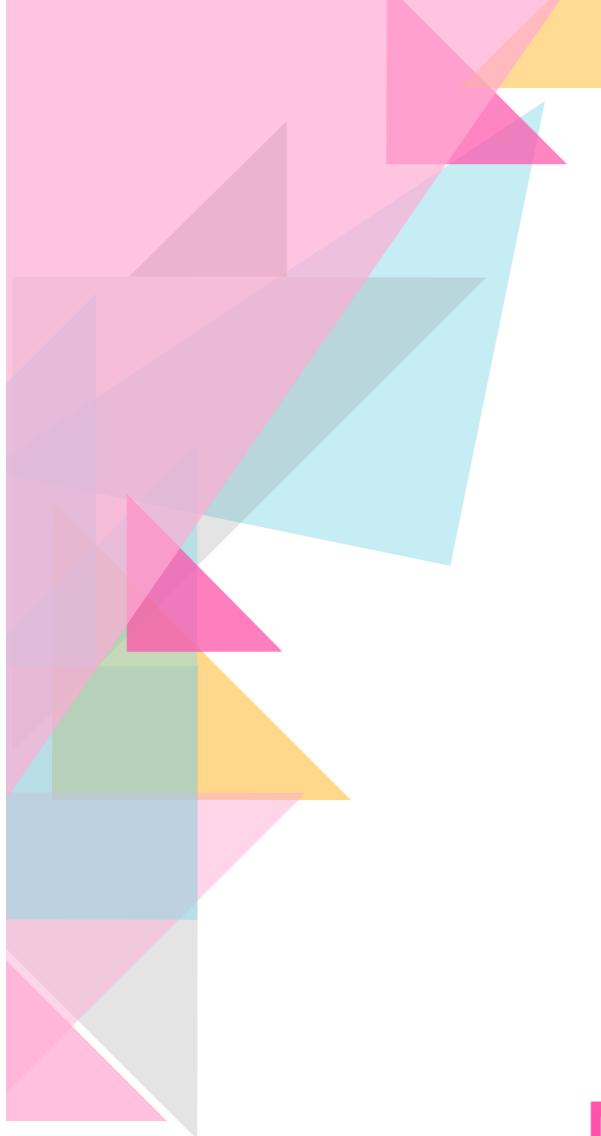
### ATT GÅ FRÅN IDÉ TILL HANDLING

**IDÉER FÖDS OCH VÄXER** när människor möts. Coompanion har arrangerat seminarier och workshops med fokus på inspiration, entreprenörskap och affärsmannaskap för studenter och näringsliv. Genom att stötta entreprenörer och innovatörer tidigt i processen till eget företag eller projekt kan de lägga tiden på rätt saker i rätt ordning och därmed skapa hållbara affärsmodeller.

**EXEMPEL PÅ INNEHÅLL OCH TEMAN** i våra aktiviteter har varit kund och sälj, ekonomisk styrning och verksamhetsplanering, där deltagarna har fått träffa experter på respektive område och möjligheten att diskutera just sin idé.

**AKTIVITETerna HAR SKETT I SAMVERKAN** med Falkenbergs företagscenter och Coffice som är en flexibel arbetsplats för personer som precis startat eller är i tankarna att starta företag samt för enskilda företagare som söker ett kontor i gemenskap.

**DELTAGARE HAR ÄVEN** fått personlig rådgivning med företagsrådgivare och affärscoaching genom Våga växa.

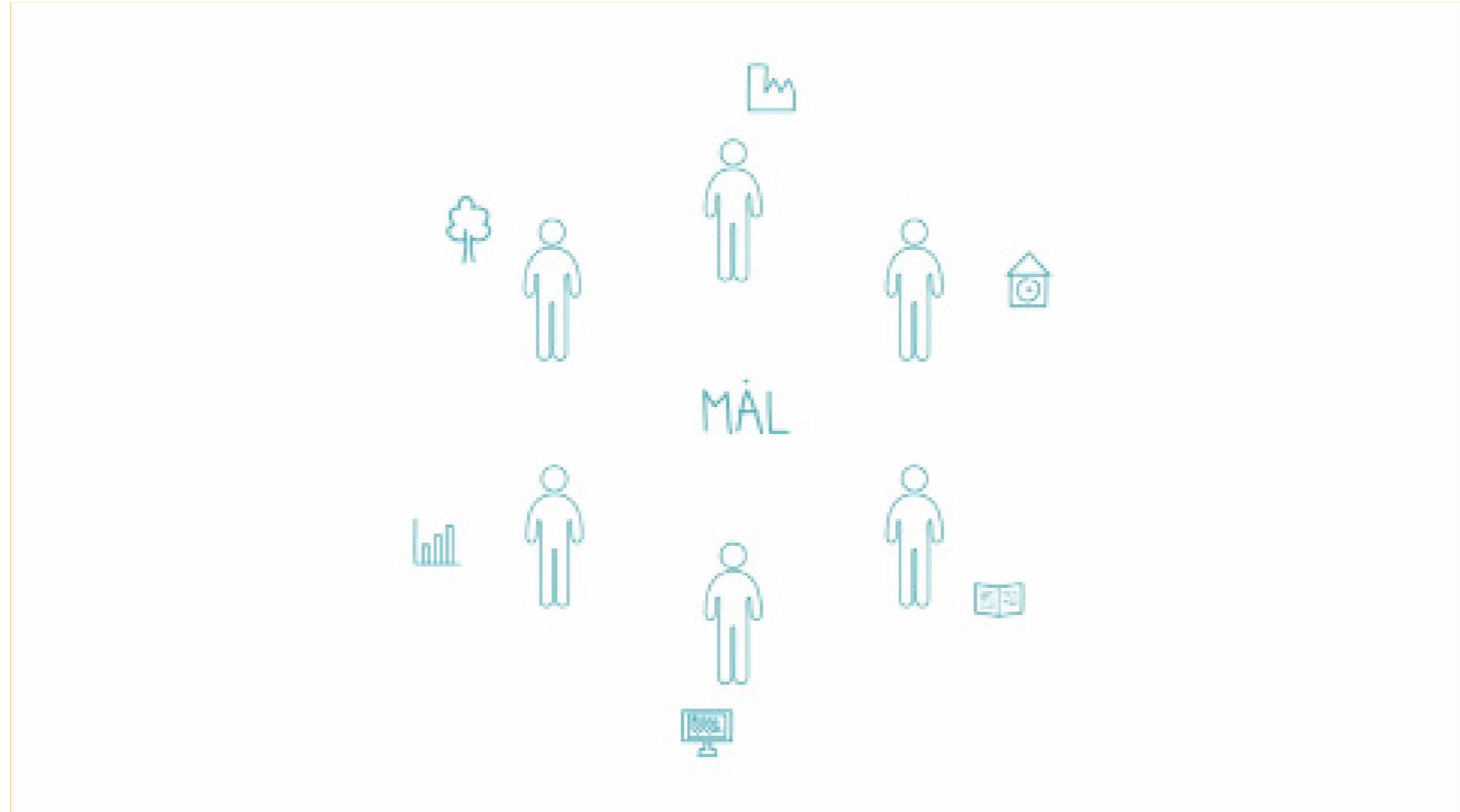


**SÄLJ**  
**VÆKST**  
**EMPLOYABILITY**  
**FÖREBILER**  
TILLVÄXT MÖTEN  
**VÅGA** SAMARBETE KREATIV  
UTVECKLING ANSVAR LOOPA KUND  
SATSA KONTAKTER  
EVNE TIL AT NETVÆRKE  
RÅDGIVNING KICKSTART  
MÖTESPLATSER  
**PITCH** VERKTYG  
FORRETNING OG FÆLLESSKAB  
PASSIONEREDE STUDERENDE  
**NYFIKENHET** FÖRETAG  
BUDGET IDERIGDOM  
AFTERNOON TEA  
KOMMERSIALISERING  
FINANSIERING BUSINESS LAB  
KREATIVITET KUNSKAP STÆDIGHED/VEDHOLDENHED  
AFFÄRSPLAN MARKNADSFÖRING HANDLE KOMPETENCE  
MOD TIL AT AFPRØVE IDEER

**N** AFFÄRSIDÉ  
MÖJLIGHETER  
FRA IDE TIL VÆRDI  
INSPIRATION PAKETERING  
REALISME ILDSJÆL  
LYCKAS INNOVATION  
PROBLEMLÖSNING REALISERING  
PROCESSER WORKSHOP  
TJÄNA PENGAR OUT OF THE BOX

# STUDENTVÄXTHUS

# INNOVATIONSSAMARBETE





# FORSKNING OM INNOVATIONSSAMARBETETS EFFEKTER

Lektor, ph.d. Michael Nørager, Aarhus Universitet,  
Business and Social Sciences, AU Herning

## HVORDAN DEFINERER DU INNOVATION?

Innovation refererer til en mere eller mindre intenderet og proaktiv proces, som udvikler, implementerer og spredt nye og kreative ideer, der skaber en kvalitativ forandring i en given kontekst. Innovation er således mere end kreativ ideudvikling – det er en væsentlig del af innovation – men det er først innovation NÅR løsningen virker i praksis og har signifikante effekter.

## HVAD ER SAMARBEJDSDREVET INNOVATION?

SI er tanken om at mange forskellige former for viden skal bringes sammen for at skabe innovation. Når disse forskelle mødes kan nye ideer og forståelsesløft udvikle sig og føre til nye løsninger. De fagprofessionelle spiller en meget vigtig rolle her med deres ekspertviden (og hvad vi ved og ikke ved) om sundhed, uddannelse planlægning etc.

## HVAD ER DEN STØRSTE BARRIERE FOR AT LAVE SAMARBEJDSDREVET INNOVATION?

De fagprofessionelle har svært ved at indgå i SI, fordi de vant til høj grad af selvbestemmelse og er vant til at være en central aktør på baggrund af deres faglighed. Fagbureaukratiet med sektorer og silotænkning skaber fastlåste monodisciplinære faglige kulturer med mistillid overfor andre former for viden.

## HVAD KAN MAN GØRE FOR AT NEDBRYDE DISSE BARRIERER?

Det kræver en høj grad af rammesætning, facilitering, oversættelse og formidling af innovationer. Der skal skabes rum og samarbejdsarenaer hvor forskellighed mødes og der er initiativret, reel indflydelse, tillid og venlig uenighed.

## HVORFOR ER FORANDRING SÅ SVÆRT?

Personlig udvikling, ledelse og organisationsudvikling er vanskelig – og ofte mislykkes projekterne.

Det hænger sammen med måden vores hjerne fungerer på. Det er et godt biologisk princip at bruge mindst mulig energi – derfor kører vi på vanerne. 95 % af vores tænkning er ubevist. Det kræver virkelig meget energi at ændre tingene og det kræver at vi fokuserer på det nye. Det er vanskeligt – derfor skynder vi os tilbage til vanerne.

Vi er nødt til at forhøje opmærksomheden – ellers forandrer vi ikke noget. Men vi kan rent faktisk ændre adfærd og tilgange og skabe mere innovation gennem en bevidst og forhøjet opmærksomhed. Vi kan vælge at sætte en bevidst opmærksomhed på det vi gerne vil have til at ske – også når det gælder innovation.

*Der kan læses mere om emnet i: Nørager, Michael: "How to manage SMEs through the transformation from non innovative to innovative" CBS 2009.*



# DESIGNWALK

## INNOVATIONSSAMARBETEN GENOM EVENTS

Ett evenemang, en marknadsplats, en testarena, eller en innovationsprocess. Designwalk kan beskrivas på olika sätt beroende på vem man frågar. Syftet med Designwalk var att skapa en testarena och en plattform för halländsk design med fokus på konsumtion och interaktion, i det offentliga rummet. Designwalk genomfördes 2014 för andra gången, som en vidareutveckling av den tidigare designmarknaden Basaren. Basaren hade som syfte att skapa tillväxt och möjliggöra möten mellan företagare inom kreativa näringar liksom med potentiella kunder och samarbetspartners. I Designwalk har en experimentell och innovativ dimension lagts till liksom samspelet med det offentliga rummet. Arbetet med utvecklingen av Designwalk14 skedde i processform där ett antal aktiviteter ägde rum under en period av sex månader innan genomförandet av evenemanget skedde i slutet av maj. Fokus i processen låg på vad vi kallat "behovsdriven utveckling".

### DESIGNWALK14 I SIFFROR:

- 13 designers
- 6 aktiviteter
- 800 deltagare
- 39 eventstudenter
- 7 butiker
- 700 utdelade kortor
- 46 vita tunnor
- 80 vita pallar
- 50 m<sup>2</sup> konstgräs
- 60 lampskärmar i orange, gul och grön
- 6 lampslingor
- 1 pop-up café

... som gjorde Varberg lite snyggare och som nu finns att användas till Varbergs upplevelserum.



**DESIGNWALK**  
#designwalk13



## PROTOTYPARBETE - INNOVATIONSSAMARBETE DÄR IDÉER TESTAS

**UTGÅNGSPUNKTEN FÖR NÅGRA** av Innovationssamarbetena har handlat om att genom en prototypbase rad utvecklingsprocess låta studenter utveckla sin förmåga i att arbeta med utveckling och på samma gång skapa en plattform för innovationssamarbeten. En viktig parameter i det inledande arbetet handlade om att skapa en plattform där studenterna, genom prototyptestning, fick möjlighet att utveckla idéer och kompetenser där de sedan, i mötet med aktörer såsom offentliga organisationer och företag, kunde känna att de bidrog med ny kompetens. Detta då det annars finns en risk att skapa hierarkier i möten mellan studenter och externa aktörer.

**INOM DESIGN- OCH ARKITEKTUR** har man länge arbetat med prototyper som ett sätt att visualisera och testa idéer. Mer och mer ofta har man börjat arbeta med prototyper som en metod för utveckling även när det kommer till tjänster och upplevelser. Att genomföra prototyper är viktigt under hela utvecklingsprocessen, från behovsidentifiering till idégenerering och genomförande. Denna typ av arbetsmetodik är dock fortfarande relativt ny för många, där en fysisk miljö, uppbyggd kring processen kan underlätta för den som deltar.

### INNOVATIONSSAMARBETE MED FOKUS PÅ PROTOTYPER GAV POSITIVA ERFARENHETER:

- Kontinuerlig interaktion mellan studenter och intressenter/externa aktörer skapar en närlhet i kontakten vilket underlättar för studenterna att själva ta initiativ/kontakter och skapar möjligheter för uppdrag/extrajobb.
- Experimentella mötesplatser uppmärksammar intressenter/externa aktörer på nya sätt att genomföra saker på, vilket förhoppningsvis kan leda till utveckling i tankesätt och genomförande hos dem/i deras organisationer.
- Studenternas eget ansvar i genomförande gör att de tar ett större ansvar för helheten och inte lutar sig tillbaka i tron om att "det löser sig", något som är en viktig erfarenhet och insikt inför ett framtida arbetsliv.
- Prototypmötesplatser som en myllrande mötesplats blev en arena där många möten togs mellan externa aktörer, samt öppnade upp för idéer som inte annars kommit upp där idéer även uppkom från offentlig förvaltning, något som kan betraktas som viktigt.

*Experience Design Sweden "medproducenter och idégivare."*



# PILOT- INNOVATIONSSAMARBETEN I NÄRINGSLIVET

**PILOT ÄR ETT PROGRAM** som fokuserar på utvecklingsmöjligheter i småföretag genom samarbeten i grupp. Programmet bygger på olika case och syftar till att deltagarna ska vässa sina kunskaper inom aktuella områden och lösa gemensamma behov i gruppen. Genom handledning, konkreta metoder och strukturerat erfarenhetsutbyte stöttas deltagarna till att gå från idé till handling.

LÄNK TILL PREZI PRESENTATION: <http://prezi.com/1lujj-ybcht8/pilot-programmen/>



## INNOVATIONSSAMARBETE - KOPPLINGEN MELLAN STUDENTER OCH NÄRINGSILIV

**DESIGNWALK ÄR ETT EXPERIMENTELLT PROCESSARBETE**, ett sätt att krocka olika branscher och kompetenser i ett gemensamt utvecklingsprojekt. När vi arbetar med innovationssamarbeten såsom Designwalk är grundförutsättningen att alla medverkande parter är involverade i utvecklingen av projektet – en levande process där ingen vet slutmålet förrän man är där. Innovationsamarbeten handlar ofta om utveckling av prototyper, vi testar en modell, justerar den och testar igen. Detta arbete kräver mycket energi och samverkan men ger ofta mycket goda resultat då människors styrkor och kunskaper kommer till användning på bästa sätt. Man lär genom att göra saker och innovation uppstår i mötet mellan människor.

# INNOVATIONSSAMARBETEN

POSITIVT PROBLEMLØSNING IDÉUTVECKLING PROTOTYP  
OPMÆRKSOMHED PÅ AT SIKRE FORANKRING AF DET DER UDVIKLES

METODER  
TESTA  
PILOT  
SAMVERKAN  
NYA UPPELEVELSER  
NÄSTA STEG  
MÄNNISKOR  
SKOLA  
TVÆRGÅENDE TÆNKNING  
NYA HÖJDER  
AKADEMI  
MODTAGELIGHED OVERFOR NY VIDEN  
TANKE-ORD-HANDLING  
AFPRØVNING I PRAKSIS  
ARENOR  
UTVECKLING  
NÄRINGSILV

BRANSCHKROCK  
VÅGA  
ÖPPENHET  
VÆKST  
TEORI MØDER VIRKELIGHED  
FORSKNINGSFORANKRING  
PRODUKTUTVECKLING  
SAMARBEJDE I GRÆNSEFELTET MELLEM UDDANNELSE OG ERHVERVSLIV

## PROBLEMLØSNING

KULTURFORSTÅELSE  
(VIRKSOMHERDSKULT  
+ MÅLGRUPPER)  
INNOVATION  
STARTA  
SYNERGIER  
AFFÄRSIDÉ  
NYTÄNK SAMVERKAN  
UTMANING  
POTENTIAL  
FRAMTID  
ATTRAKTION  
UTMANA  
RESPEKT FOR PRAKTISK ERFARING  
AFFÄRSOMRÅDEN

# GRÄNSÖVERSKRIDANDE SAMARBETE



# BETYDELSEN AV SKANDINAVISK INNOVATIONSKULTUR

## VAD HAR SKANINNO HAFT FÖR EFFEKTEN PÅ DRIVHUSET?

"Tack vare projektet Skaninno har det möjlighet att vi på Drivhuset har kunnat fokusera på en annan målgrupp än vad vi brukar göra. Innan har fokus legat på att hjälpa de entreprenörer som redan har färdiga idéer och som är i ett start skede. Skaninno har därför möjliggjort för oss att istället fokusera på det entreprenöriella lärandet och vi har riktat in oss på studenter som kanske inte har klara affärsidéer utan som är intresserade av den entreprenöriella processen och hur man kan använda sig av den för att utveckla idéer, oavsett om det är nu, imorgon eller i framtiden. För oss på Drivhuset har fokus hela tiden varit på den entreprenöriella processen och inte affärsidén."

**MARIAH BEN SALEM DYNEHÄLL**, VD Drivhuset



## DET VIGTIGSTE I SKANINNO

For Region Midtjylland har det vigtigste i Skaninno været at projektet har været med til at styrke uddannelsessystemets fokus på og indsats for at fremme innovation og entreprenørskab. En styrkelse af entreprenørskab i uddannelsene skal bidrage til at skabe en arbejdssstyrke som enten skaber vækst og udvikling gennem etablering af egne virksomheder eller som skaber udvikling og fornyelse inden for rammerne af eksisterende virksomheder.

### RUTH STRØM

Chefkonsulent  
Regional Udvikling - Region Midtjylland

## NYA ARBETSSÄTT GER NYA RESULTAT



Skanino har möjliggjort för oss att låta både medarbetare och studenter få fler kontaktytor mot näringslivet och samhället i stort. Mentorprogrammet har gett studerande fördjupade kontakter med ledande beslutsfattare vilket har varit mycket uppskattat av både adepter och mentorer.

Genom mentormaster har processen kunnat kvalitetssäkras och utvecklats ytterligare till gagn för alla. Innovationssamarbeten i en

mängd olika utformning och varianter har involverat breda lager av både näringsliv och samhälle samtidigt som de skapat uppmärksamhet och bjudit in till nya och utvecklade samarbeten. För oss som regional utvecklingsplattform och som utbildningsinstitution har projektet tillfört ett fantastiskt mervärde med bestående avtryck för massor av deltagare.

### ULRIC BJÖRCK

Chef, Campus Varberg

## SKANINNOS BETYDELSE FÖR COOMPANION HALLAND

För Coompanion Halland som har som uppgift att stötta företag och främja entreprenörskap med fokus på kooperation har projektet Skandinavisk innovationskultur gett verksamheten ett skandinaviskt perspektiv. Projektet har gett Coompanion möjlighet att delta i och starta innovationssamarbeten i näringslivet och mellan näringsliv och utbildning samt testa dessa metoder på en bredare arena. Metoder som har utvecklats i projektet med fokus på studenters utveckling har kunnat spridas vidare till näringslivet.

<https://www.youtube.com/watch?v=3oM7-Frxj-NA&feature=youtu.be>

### KAJSA VIK

Verksamhetsledare  
Coompanion Halland

## DET VIGTIGSTE I SKANINNO FOR AALBORG UNIVERSITET



"Projekt Skandinavisk Innovationskultur har overordnet givet Mentorprogrammet på Karrierecentret et stort fagligt løft som har betydet, at vi kan tilbyde et meget mere professionelt mentorprogram end tidligere. Mentorprogrammet er efterspurgt af både mentorer og mentees, og det har betydet, at vi har flere, der benytter denne facilitet end tidligere. Samtidig får vi stor anerkendelse fra samarbejdspartnere, uddannelserne og ledelsen på universitetet for dette arbejde, som i sidste ende fører til, at flere kandidater hurtigere kvalificerer sig til et relevant job, hvilket hører med til både Karrierecentrets og Universitets strategiske mål".

### CHRISTIAN VOLMER NIELSEN

Leder af Karrierecentret på Aalborg Universitet

## DET VIGTIGSTE I SKANINNO FOR ARKITEKTSKOLEN AARHUS



"Det vigtigste for Arkitektskolen Aarhus har været at afprøve en mentormodel fra kriminalforsorgen, som er en helt anden verden end vores, og konstatere, at det er den som synes bedst for vores studerende. Vi har gennem tiden afprøvet forskellige mentormodeller men når det gælder faglig progression forbliver "snakke-mentor" som regel bare ved snakken. Vi har nu set hvordan de studerende får et helt anderledes løft når

vi beder mentorerne hjælpe den studerende med en helt konkret problemstilling – Design Realisation."

### CHRIS THURLBOURNE

Programleder for kandidatuddannelsen Arkitektskolen Aarhus

## DET VIGTIGSTE I SKANINNO FOR AALBORG UNIVERSITET

"Det vigtigste udbytte vi tager med fra deltagelsen i projekt Skandinavisk Innovationskultur er det løft i kvalitet, som mentorprogrammet har gennemgået, og den heraf voksende interesse for programmet internt og eksternt. Gennem inspiration og samarbejde med de andre projekt-partnere har vi udviklet nye metoder, rammer og værktøjer til vores mentorpar, og medvirket til at knytte Aalborg Universitets studerende tæt sammen med vores alumner placeret i virksomheder og organisationer i ind- og udland"

### METTE BACH ANDREASEN

Ansvarlig for AAU Alumnis mentorprogram  
Karrierecentret, Aalborg Universitet

## SKANINNOS EFFEKTER PÅ CAMPUS VARBERG



Campus Varberg arbetar strategiskt med tre mål, eller tre roller, de så kallade 3M. Man strävar efter att skapa kreativa Mötesplatser, att agera Mäklare av kunskap och utveckling, och att vara en Motor för utvecklingen i regionen. Skaninno har lagt grunden för ett strategiskt kvalitetsarbete för både men-

torprogrammet och studentväxthuset. Projektet har även accelererat motorfunktionen främst i arbetet att koppla samman studerande och näringsliv. Genom att arbeta med prototyper av insatser, innovationssamarbeten och koncept har nya möten skapats och nya idéer för Campus Varbergs framtid kommit till.

### LOUISE WALLMANDER

Projektkoordinator  
Campus Varberg

## SKANINNOS EFFEKTER FÖR VIA



Vi har gennem projektet til eksempel udviklet konceptet Co-pilot-light, der har bidraget til både virksomheders, studerendes og uddannelsesmiljøernes måde at arbejde innovativt. Endvidere er der gennem styrkelsen af og udviklingen af vores mentorkoncept - via den tværfaglige platform projektet har givet - blevet udviklet et skærpet program, der har haft fokus på at styrke de studerendes entreprenante og innovative kompetencer, og givet virksomhederne input i forhold til interne udviklingsopgaver.

Endelig har projektet kørt parallelt med vores etablering af studenter væksthuse. Det har givet os sparring og videndeling med andre aktører både nationalt og internationalt, der har stået med tilsvarende udfordringer.

### JONNA PEDERSEN

Forsknings- og udviklingschef  
VIA Teknisk-Merkantil Højskole



## INDIKATORER

---

**Skandinavisk innovationskultur har uppnått följande resultat:**

**ANTAL STUDERENDE:** 857 deltagere, 433 kvinnor och 424 män

**ANTAL VIRKSOMHEDER:** 390

**ANTAL STUDERENDE, DER HAR STARTET EGEN VIRKSOMHED:** 66

**Utdrag från utvärderingar av Skandinavisk innovationskultur:**

Förutom att mentorns nätverk stått till förfogande har jag nog insett att mitt nätverk verkligen är ett nätverk och hur viktigt det är att se sina relationer som kontakter.

I arbetet med unga människor vidgar man sina vyer och hänger med på ett annat plan som är viktigt när man är ledare.

# SKANDINAVISK INNOVATIONSKULTUR OCH ERVERVSLIVET

## SKANINNO OG ERHVERVSLIVET I AU HERNING

Uddannelsesniveauet i Region Midtjylland ligger noget under landsgennemsnittet, og det er generelt svært at tiltrække højtuddannet arbejdskraft udefra. Det går ud over mulighederne for innovation og for at udvikle nye produkter og arbejdsmetoder. Derfor er det positivt, at en stor andel af kandidaterne og de øvrige dimittender fra AU Herning bliver boende i Midt- og Vestjylland.

Virksomhederne forklarer stort set samstemmende, at de studerende har kastet nyt lys på de udfordringer, firmaerne står overfor. Halvdelen af de adspurgte kandidater fik senere job i mentorvirksomheden.

**SUSANNE JENSEN**

Syddansk Universitet, til TV Midvest, 2013

## ERVERVSLIVET OM MENTORPROJEKTET PÅ ARKITEKTSKOLEN AARHUS

Det har været et fint forløb, hvor der var adgang til at diskutere med de enkelte studerende, - hvoraf enkelte var mere modtagelige overfor konkretisering af en opgave end andre. Generelt kan man mærke, at dette med at tænke i realisering er nyt land og noget 'skræmmende', hvorfor ordningen tjener et udmærket formål.

**KRISTINE JENSEN**

Kristine Jensens Tegnestue

## LARS RASMUSSEN FIK HJÆLP FRA VIA-STUDERENDE

PhotoCares butikschef, Lars Rasmussen, oplever, at fotobranchen er under konstant forandring. Fra at sælge kameraer og fremkalde billeder, har



kerneforretningen udviklet sig til at rumme mange flere forskellige ydelser og produkter. Med hjælp fra VIA-studerende fik Lars en indsigt i de unge kunders behov:

"Vi fik meget ud af at se butikken fra de studerendes øjne. De fortalte om deres oplevelser af at komme ind i butikken og havde idéer til, hvordan vi kan indrette butikken og synliggøre vores ydelser på en mere attraktiv måde. De studerendes idéer var meget konkrete, brugbare og nemme at implementere"

**LARS RASMUSSEN**

PhotoCares butikschef

## NYT INPUT TIL ERHVERVSLIVET FRA MENTORPROGRAMMET I AALBORG

" Jeg får input omkring, hvad det er for nogle tendenser, der rører sig indenfor mentor-området, og det er spændende at møde andre mentorer og mentees til diskussioner omkring, hvordan vi kan anvende de værktøjer, som vi får i programmet. Jeg tager øvelserne fra workshopprækken med tilbage til min virksomhed, særligt i forhold til at se på, hvordan man kan arbejde med forandringer i en organisation igennem mentorskab"

**KIRSTINE SMED MIKKELSEN**

Business Development Specialist, Vestas



**LARS SØNDERSKOV**

LUMOarkitekter

## UTDRAG UR INTERVJU MED INGA-LILL LILLSJÖ-BENGSSON

"Inga-Lill har följt Campus Varberg mentorprogram för studenter under flera år och tycker sig ha sett en fantastisk utveckling. Från att "bara" få en mentor till att få ett helt program med verktyg, utbildningsdagar, uppföljningsdagar och löpande utvärderingar. Mycket seriöst och proffsigt! Det som studenterna i Campus Varberg mentorprogram får som inte andra studenter får är framförallt mer realistiska förväntningar inför arbetslivet. Studenterna mognar och blir tryggare. De får självförtroende och självinsikt och ett försprång när de ska ut i arbetslivet. Ofta har dörrar öppnats och nätförbindelser skapats. De får helt enkelt en extra chans. Vidare byggs det broar mellan studier och yrkesliv. Mentorer får inblick i nya kunskaper och nya sätt att se på saker. Inga-Lill avslutar med att säga: "Alla studenter borde ha en mentor/coach sista terminen!""

# SKANDINAVISK INNOVATIONSKULTUR I FRAMTIDEN

## ANNA KATRINE BRUUN

Chefkonsulent og leder af AU Connect Herning



På AU Herning lægger vi stor vægt på at gøre vores uddannelser så virkelighedsnære som muligt. Det gør vi ved at inddrage virkelige cases og virksomheder så meget som muligt i både undervisning og forskning. Vi mener desuden, at det er en win-win-situation for både studerende og forskning her på AU Herning, men også for erhvervslivet og i sidste ende samfundet som helhed på den anden side, fordi vi kan tilføre viden og ressourcer, som kan bidrage til en positiv udvikling i virksomhederne.

Den nye forskningskapacitet, der nu er opbygget på AU Herning, giver muligheder for, at vi kan igangsætte nogle længerevarende udviklingsprocesser, hvor forskere, studerende og lokale virksomheder samarbejder og udveksler viden og erfaringer til gavn for erhvervsudviklingen i lokalområderne.

Deltagelsen i SKANINNO har medført, at vi har fået opbygget modeller for, hvordan de studerendes projekter ude i virksomheder kan blive til en del af sådanne længerevarende udviklingsprocesser, hvor disse forløb før var mere enkeltstående som individuelle aftaler.

Sådanne længerevarende forløb, hvor projekter ikke står alene, men også indgår som en del af større udviklingsprocesser - for eksempel om grøn energi eller erhvervsturisme, eller hvor behovet nu ellers fører hen - satser vi nu på at integrerer i uddannelserne.

## RUTH STRØM

Chefkonsulent  
Regional Udvikling - Region Midtjylland



En stærk innovationskultur er afgørende for at styrke virksomhedernes innovation og konkurrenceevne og dermed afgørende for de skandinaviske landes vækst og velfærd. Vi ved, at når viden bliver koblet sammen med det kommersielle marked skaber det markante resultater i form af øget innovation, vækst og beskæftigelse i virksomhederne. Så vi har brug for denne stærke kobling mellem viden og erhverv, sådan at de skandinaviske virksomheder rustes til den globale konkurrence. Vi er i projektet her nået langt med hensyn til at skabe et tæt samspil mellem uddannelsesinstitutioner og erhvervslivet, men der er fortsat brug for at udvikle nye fælles metoder og modeller, der kan skabe de rette relationer mellem virksomheder og studerende.

## LOUISE WALLMANDER

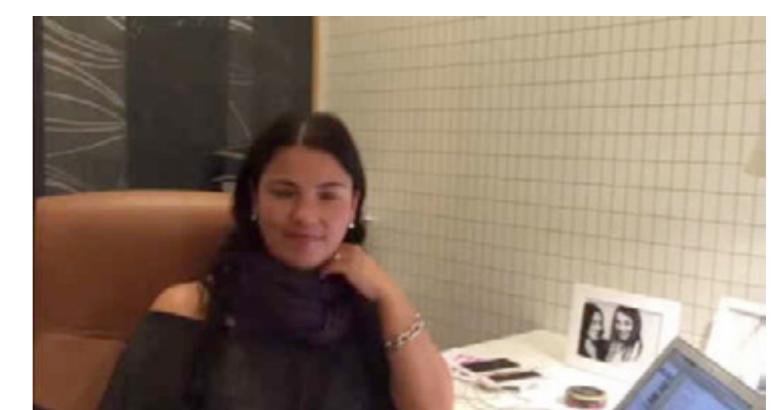
Projektkoordinator, Campus Varberg



Tack vare Skaninno har vi byggt ett fundament och testat prototyper för att skapa innovationskultur. I nästa steg hoppas vi kunna vinka in vårt arbete mot fler målgrupper, med mer fokus på teknik, digitalisering och krockar mellan olika kompetenser. Framför allt tror vi att vi kan vidareutveckla de metoder och verktyg vi tagit fram i mentorprogrammet och anpassa det till nya användningsområden.

## DRIVHUSET

MARIAH BEN SALEM DYNEHÄLL  
uttalar sig om innovationssamarbeten



## VI BYGGER VIDERE PÅ RESULTATERNE. METTE BACH ANDREASEN

Ansvarlig for AAU Alumnis mentorprogram  
Karrierecentret på Aalborg Universitet



For at bygge videre på resultaterne og skabe en endnu stærkere innovationskultur blandt studerende fra Aalborg Universitet og de virksomheder, som vores alumner er ansat i, vil vi arbejde for yderligere styrkelse og langtidssikring af det koncept, som er skabt gennem SkanInno.

Vi overvejer nu at afdække, hvilke muligheder der er for at inddrage mentorernes virksomheder/organisationer endnu mere i vores fremtidige mentorprogrammer, således at mentorerne ikke kun deltager som privatpersoner, men er med i programmet som repræsentanter for deres virksomhed. Det kan potentielt åbne op for et endnu mere erhvervsrettet, praksisnært og innovationsfremmende mentorprogram, hvor virksomhederne selv byder ind med eksempelvis oplæg og konkrete cases, som de deltagende mentorpar kan arbejde med. Desuden kan det åbne op for at mentorvirksomhederne ikke kun leverer mentorer til programmet, men at de også byder ind med praktikpladser, projektsamarbejder og mulige fuldtidsjobs til Aalborg Universitets studerende og dimitgender. Denne udfordring ser vi frem til at kigge nærmere på efter projektets afslutning.

## NICOLAJ JOHANSEN

Leder af Uddannelsesadministrationen



"Gennem projektet har vi haft mulighed for at spejle os selv i hvad andre gør og dermed fået sat ord på styrkerne – og svaghederne – ved den måde vi bedriver uddannelse."

## MICHELLE ROS

Konsulent  
VIA Teknisk-Merkantil Højskole



### HVORDAN SER I PÅ SKANDINAVISK INNOVATIONSKULTUR I FREMTIDEN?

"I VIA har vi som intention i vores strategi at 'uddanne til praksis sammen med praksis'. Derfor er det til stadighed interessant for os at finde nye former, hvordan under dette samarbejde kan styrkes og fornyes. Vores deltagelse i projektet har skabt inspiration og energi til uddannelsesmiljøerne i forhold til at arbejde innovativt. Det har åbnet døre og

styrket de studerendes netværk til erhvervslivet, ligesom det har tilført virksomhederne ny viden og øget interesse for at samarbejde med studerende – et fokus vi fortsat har et ønske om at styrke og udvikle".

## ULRIKA RYLIN

Projektledare Coompanion Halland



En stark innovationskultur är nyckeln för många företags överlevnad i en allt mer konkurrensutsatt situation. Förmågan hos företagen att förnya sig, tänka nytt och ta hjälp av nya kompetenser kan förstärkas genom de metoder som Coompanion Halland varit med och utvecklat i Skandinavisk innovationskultur. Projektet har även

belyst hur gränsöverskridande samarbejde kan sätta nya perspektiv på den lokala och regionala verksamhetens utveckling. Projektet har öppnat ögonen för vad gränsöverskridande samarbete kan ge. Nästa steg för Coompanion är att förfina arbetet med innovationssamarbete till nya målgrupper och i nya mixade konstellationer där vi krockar kompetenser för ännu mer lyckat resultat.

# EPILOG - VI SER MOD FREMTIDEN

**EN STÆRK INNOVATIONSKULTUR** kræver et tæt samspil mellem uddannelsesinstitutioner og erhvervslivet. Vi ved, at når viden bliver koblet sammen med det kommersielle marked skaber det markante resultater i form af øget innovation, vækst og beskæftigelse i virksomhederne. Vi har derfor brug for en stærk kobling mellem viden og erhverv, sådan at de skandinaviske virksomheder rustes til den globale konkurrence.

I PROJEKTET ER DER BLEVET ARBEJDET med en række forskellige metoder til at styrke dette samarbejde og til at styrke de studerendes innovative kompetencer – og der er opnået gode resultater, som fremgår af denne e-bok. Vi vil med bogen her gerne give de gode erfaringer videre og ikke mindst give inspiration til andre om, hvordan man kan arbejde med dette område - for der er fortsat brug for at udvikle nye metoder og modeller, der kan skabe de rette relationer mellem virksomheder og studerende/kommende medarbejdere.

