

Kapitel 3. Iværksætteraktiviteter

Iværksætteri spiller en afgørende rolle for, hvordan regionerne klarer sig inden for erhverv som it, bioteknologi, sundhedsteknologi, kultur/oplevelser og vidensservice. Fornyelse og innovation i disse erhverv kræver en særlig kombination af risikovillighed, kapital, tid og et udviklingsmiljø, der adskiller sig fra etablerede virksomheders ”trimmede hverdag”.

Universiteternes rolle er at være et kraftcenter for iværksætteri i disse erhverv. Universiteterne skal ikke blot være verdensmestre i at udvikle egne opfindelser til nye virksomheder. De skal være med til at inspirere og forberede studerende på iværksætteri på alle niveauer i uddannelsesforløbet. Og de skal være en ressource, som videnbaserede iværksættere uden for universitetet kan trække på.

Der er gennemført fire case-studier om iværksætteri, hvoraf de tre er danske.

Case 3.1 vedrører overordnede modeller til at organisere iværksætteraktiviteter på universiteter.

Case 3.2-3.3 vedrører initiativer rettet mod at udvikle iværksætterkompetencer blandt studerende og kandidater samt coaching og rådgivning af højtuddannede iværksættere.

Case 3.4 vedrører et regionalt inkubatorprogram for videnbaserede iværksættere.

3.1. Supporting Entrepreneurship at Aalborg University (SEA)

I. Formål og baggrund

På Aalborg Universitet koordineres indsatsen inden for iværksætteri og udvikling af iværksætterkultur af enheden ”Supporting Entrepreneurship at Aalborg University (SEA).

Entrepreneurship-undervisning er bl.a. integreret i følgende studieordninger: Turisme, Cand.merc., Cand.it. i softwarekonstruktion, Cand.oecon. og Sundhedsteknologi. For yderligere at understøtte de studerendes innovative muligheder har SEA udviklet kurser og arrangementer som sætter fokus på de centrale aspekter af virksomhedsopstart. Ved forskellige arrangementer og tilbud om kurser er det målet at skabe en iværksætterkultur på universitetet der gradvist også danner rødder i samfundet.

Blandt de studerende på AAU er iværksætteraktiviteten steget hvilket blandt andet kan ses gennem den stigende tilstrømning til entrepreneurshipkurser og ved at et stigende antal studerende starter egen virksomhed.

II. Aktiviteter

SEA er et team i AAU Innovation (som desuden består af Netværkscenteret, Patent- og Kontraktenheden samt Fundraising- og Projektledelseskantoret), der er placeret i Aalborg Universitetets centrale administration. Der er ikke afsat direkte midler til SEA på universitetets budget, idet SEA stadig er på udviklingsstadiet. Men SEA har hentet ekstern finansiering hjem til en række udviklingsprojekter.

Det betyder at SEA består af en række eksternt finansierede projekter, som hænger sammen i en samlet strategi for iværksætterindsatsen på Aalborg Universitet. SEA projekter og aktiviteter iværksættes i tæt samarbejde med både forsknings- og uddannelsesmiljøerne, og der samarbejdes med en række eksterne aktører, herunder IDEA, Venture Cup og First Step. EU's Mål 3 midler (Social fonden) er en væsentlig bidragsyder til SEAs aktiviteter.

8W workshoprækken

8W workshops er en række workshops der afholdes en gang i forårssemestret og en gang i efterårssemestret for primært studerende fra AAU med en vidensbaseret forretningsidé. Workshoppen er bygget op omkring følgende elementer:

- Introduktion
- W1: Personligt entrepreneurship
- W2: Den gode forretningsplan og rådgivningsmuligheder
- W3: Finansieringsmuligheder og kapitalanskaffelse
- W4: Salgsteknik, markedsføring og PR
- W5: Kreativ idé-generering
- W6: Juridiske aspekter ved virksomhedsopstart og patenter
- W7: Økonomi og regnskabsstyring i nye virksomheder
- W8: Afslutning og præsentation af forretningsplaner
- Evaluering af forretningsplaner

Oplægsholderne på de enkelte workshops er en relevant person fra det omgivende erhvervsliv. Derudover har hver enkelt deltager mulighed for at få tilknyttet en mentor som udvælges ud fra deltagerens forretningsidé.

Om 8W udtaler en af de tidligere deltagere, stifter af firmaet Moltsen Intelligent Software Aps, Lars Moltsen Nielsen:

"... det jeg syntes var så genialt var, at der var ikke en enkelt, der stillede sig op og gjorde sig klog og sagde, at sådan skal man gøre. Der var nogle succes-cases, hvor de havde inviteret nogle iværksættere, som selv havde været igennem møllen. Og der var en, som gjorde rigtig stort indtryk. Det var en, der var gået konkurs, som fortalte, om de problemer han var løbet ind i. Både sådan følelsesmæssigt og hele balladen. Så var der en advokat, der fortalte om juridiske ting, man skal være opmærksom på. Og det er alle de der praktiske ting, jeg syntes, der var så godt. Det er hele tiden praktiske ting. Der er ikke nogen, der stiller sig op og laver en "Top-down" udredning af, hvad det vil sige at være iværksætter. (...) Man får nogle cases, man hører eksempelvis en, som har startet en virksomhed, inden for en anden branche. Alligevel når han fortæller sådan om konkrete problemer, så er der jo alligevel mange af de ting, man kan genkende også, som også ville være tilfældet i min branche. Det kan være, at det lige pludseligt begyndte at gå dårligt. Det var noget med, at de havde satset på nogle enkelte store kunder, fordi det var der nogle muligheder for dét på et tidspunkt. Så havde de udvidet virksomheden, og så pludselig faldt et par af de store kunder væk fra den ene dag til den anden. Så sad de med en stor, dyr organisation og fik den ikke skåret ned i tide. Så pludselig var der flere udgifter end indtægter, og så måtte de lukke. Jeg sidder også med nogle store kunder, og skal være opmærksom på, hvis lige pludselig jeg mister en indtægt fra en stor kunde, så vil jeg være i samme situation. Man skal være klar over, hvad man så kan gøre; skrue ned for blusset, på alle mulige måder og skynde sig at aflyse det her dyre kontor og sætte sig hjem i stuen i stedet for. Men nu har jeg ingen ansatte, så det ville ikke være lige så stort et problem. Havde man ansatte, så selv om det skærer i hjertet, så skal man sige farvel til dem. Der er bare nogle ting, man lige pludselig bliver nødt. Man bliver nødt til at gøre noget i alle tilfælde, hvis du vil lære af det. Kickstart var simpelthen grunden til, at jeg sagde: "Nu vil jeg simpelthen til at have min egen virksomhed". Kilde: Lars Moltsen Nielsen 17.02.06

I alt har mere end 150 personer deltaget i 8W forløbet over de sidste tre års efterårs- og forårsforløb. Det nuværende forårsforløb har ca. 40 deltagere. For at følge op på de 150 tidligere deltageres iværksætterstatus blev de i januar tilsendt et spørgeskema. På nuværende tidspunkt viser det sig at 34,6 procent af de tidligere deltagere har opstartet egen virksomhed.

NOVI Entrepreneurship Day

Ca. 100 studerende deltager i arrangementet, der foregår hos innovationsmiljøet NOVI, som fortæller om, hvad de lægger vægt på når de skal investere i nye virksomheder. Samtidig præsenterer NOVI de studerende for eksempler på nye virksomheder, der er sprunget ud fra AAU. Arrangementet afholdes årligt.

First-Step.dk

First-Step.dk afholder arrangementer for vidensiværksættere ca. fem gange om året. Der er typisk mellem 75 og 120 deltagere til disse arrangementer.

Netværk

Aalborg Universitet udbyder netværket Net-i-værk som henvender sig til alle med en vidensintensiv idé eller virksomhed. Net-i-værk er et selvstyrende netværk hvor deltagerne selv arrangerer diverse oplæg og bruger hinanden til sparring mv. Deltagerne i Net-i-værk er hovedsageligt studerende og kandidater fra AAU.

Venture Cup

SEA har siden 2004 administreret de nordjyske aktiviteter i Venture Cup som er en national forretningsplanskonkurrence baseret på et internationalt koncept. Deltagerne har mulighed for at vinde en større sum penge for den bedste forretningsplan, og har mulighed for at få professionel sparring. I både 2004 og 2005 havde AAU 3 regionale vindere.

Indlejrede inkubatorer

De indlejrede inkubatorer, også kaldet væksthuse, blev startet op 1. august 2005. Det er en ramme for studerende, kandidater og andre med tilknytning til AAU for at få intensiv faglig vejledning fra både interne og eksterne fagfolk. Og hermed få optimale betingelser for at udvikle deres forretningsidé til en konkret og praktisk virksomhed. Igennem inkubatoren får den potentielle entreprenør mulighed for at teste sin idé gennem professionel rådgivning og forretningsorienteret tværfaglig sparring og dialog. Inkubatorerne er placeret ude i forskningsmiljøerne og influerer kulturen det pågældende sted. På nuværende tidspunkt er der inkubatorer på Sundhedsteknologi, Datalogi, VR Medialab, Erhvervsstudier, Institut for Kemi, Miljø og Bioteknologi, og Ingeniørvidenskab.

Efter det seks måneders forløb skal entreprenøren have en færdig forretningsplan eller en afklaring af idéens realiserbarhed. Der er gennem inkubatoren mulighed for adgang til relevante laboratorier eller lignende. I de første seks måneder deltog 19 personer i de indlejrede inkubatorer.

IPR Kursus

I efteråret 2005 og i foråret 2006 er der afholdt et kursus omkring Intellectual Property Rights (IPR) og kommercialiseringsstrategier hvor formålet er at give kursusdeltagerne et indblik i hvorledes IPR benyttes når forretningsidéer skal kommercialiseres.

IDEA Nord

SEA fungerer som regionalt hovedkontor for iværksætterakademiet IDEA (International Danish Entrepreneurship Academy). IDEA Nord skal klæde undervisere bedre på, blandt andet med forbedret undervisningsmateriale og innovative undervisningsmetoder. Desuden skal IDEA bidrage til at opkvalificere rådgivere og mentorer og bringe dem i spil med højtuddannede iværksættere.

IDEA er repræsenteret i hele Danmark gennem 5 regionale centre, hvor IDEA Nord består af:

- Nordjylland Erhvervsakademi (NOEA)
- CVU Nordjylland i Hjørring
- Sundheds CVU i Aalborg
- Aalborg Universitet (AAU).

Fokusområderne er entrepreneurship, innovation og kreativitet. Der afholdes forskellige arrangementer indenfor entrepreneurship som er relevante for henholdsvis undervisere og studerende. Derudover hjælper IDEA Nord også med udvikling af projekter og kursusprogrammer på uddannelsesinstitutioner.

Semesterstart

Ved semesterstart holder medarbejdere fra SEA i samarbejde med Videnskabsbutikken (Netværkscenteret AAU) og Karrierecentret (AAU) oplæg på alle studieretninger omkring de tilbud som de hver især udbyder for de studerende. På denne vis kommer budskabet om SEAs aktiviteter ud til alle studerende - særligt på kandidatuddannelserne.

Kreativitetslaboratoriet

SEA har været involveret i oprettelsen af kreativitetslaboratoriet der skal bruges til bl.a. undervisning i kreativitet, men også til mere generel idéudvikling, forretningsplanlægning etc.

Derudover afholdes diverse arrangementer for studerende omkring eksempelvis finansiering af nye virksomheder og opstart af konsulentvirksomhed. For at gøre entrepreneurship nærværende og tilgængelig for studerende med vidensbaserede idéer er disse arrangementer primært henvendt til de studerende, men andre med tilknytning til AAU er også velkomne til at deltage.

3.2. Center for Entrepreneurship – samlingspunkt for potentielle iværksættere

I. Formål og baggrund

Center for Entrepreneurship (CFE) er et videns-, udviklings- og servicecenter for alle studerende, dimittender, forskere og undervisere i Århus-området, der interesserer sig for iværksætteri.



Centret blev etableret i 2002 i et samarbejde mellem Arkitektskolen Århus, Handelshøjskolen i Århus, Aarhus Universitet, Ingeniørhøjskolen i Århus, Århus Amt og Århus Kommune og med tilskud fra Den Europæiske Socialfond. Efterfølgende er Danmarks Journalisthøjskole og Det Jyske Musikkonservatorium indtrådt i samarbejdet.

Formålene med centret er:

- At understøtte og udvikle en innovativ iværksætterkultur på deltagerinstitutionerne
- At udvikle og understøtte initiativer der øger antallet af videnbaserede iværksættere på deltagerinstitutionerne
- At bidrage til at styrke fremvæksten af videnbaserede virksomheder og udviklingsprojekter på uddannelsesinstitutionerne.

Det indgår også i CFE's målsætning at få flere højtuddannede kvinder til at vælge en karriere som entreprenører. CFE har konstateret at der er en generel mangel på kvindelige iværksættere og et stort behov for at tackle problemet. Derfor ser CFE det som en strategisk satsning at fokusere på denne gruppe gennem PROFILE-projektet som er medfinansieret af Den Europæiske Socialfond.

For at sikre synlighed har centret fra starten været fysisk placeret i IT-Byen Katrinebjerg. Initiativet til CFE blev taget af Århus Amt i samarbejde med Århus Kommune og uddannelsesinstitutionerne.

II. Aktiviteter

Frem til den 1. oktober har CFE været organiseret som et initiativ under Århus Amt med en tilknyttet faglig koordinator fra Handelshøjskolen i Århus og en faglig gruppe med repræsentanter fra de involverede læreanstalter. Den 1. oktober 2004 blev CFE virksomhedsoverdraget fra Århus Amt til Aarhus Universitet, men centret fungerer stadigvæk som et fælles center for de involverede læreanstalter. De øvrige uddannelsesinstitutioner betaler et kontingent til CFE. CFE hører under Ledelsessekretariatet på Aarhus Universitet.

Ud over lokalerne ligger CFE's budget på ca. kr. 5,4 mio. for 2006. Heraf er omkring kr. 3,75 mio. dog øremærket til særskilte projekter medfinansieret af bl.a. EU's Socialfond, Århus Amt, Århus Kommune og uddannelsesinstitutionerne. Basis-opgaverne ligger på omkring kr. 1,65 mio. som primært finansieres af Aarhus Universitet.

Der er i øjeblikket 7 fastansatte (6,5 årsværk) hos CFE. Ud over et par administrative medarbejdere er det folk med forskellig akademisk baggrund, som alle har erfaring med entrepreneurshipundervisning m.m. Flere har mangeårig erfaring. Desuden har de et stort kontaktnetværk til erhvervslivet. Dette netværk bruges fx til at finde og engagere undervisere til CFE's kurser. CFE arbejder løbende med at udvikle og afholde kurser og andre arrangementer. I undervisningen bruges i vid udstrækning eksterne personer med specialviden på de forskellige felter.

Centret har udviklet og opbygget en portefølje bestående af følgende kerneaktiviteter:

- **Events:** Det er enkeltarrangementer og mindre forløb der er sat i værk for at inspirere til at blive iværksætter og skabe en identitet som entreprenør
- **Basic-kurser:** 7 moduler á 3-4 timer der giver deltagerne en bred information om at etablere egen virksomhed ud fra en praktisk og empirisk vinkel. Modulet arbejder med "forretningsplan", "regnskab", "markedsanalyser", "markedsføring", "salg", "jura" og "etablering"
- **Entrepreneurkursus:** På 9 dage á 4-7 timer giver kurset en generel viden om en innovationsproces, fokus på mål, visioner og kreativitet, styrkelse af det personlige lederskab og netværksfærdigheder som skal klæde deltageren på til virksomhedsstart
- **Coaching:** Medarbejderne hos CFE tilbyder individuelle samtaler /vejledning/sparring og forretningsvurdering med det formål at assistere med at sætte struktur på processen mod evt. opstart. Arbejdet omfatter typisk hjælp med

kompetenceafklaring, projektplanlægning og den praktiske virksomhedsstart. I forbindelse med coachingen lægges der vægt på at give klar besked. Både i forhold til den grundlæggende idé og ved andre dele af iværksættermodningen er det vigtigt at deltageren bliver opmærksom på såvel muligheder som udfordringer. CFE udøver også en klar selektion så der lægges vægt på at bruge flest ressourcer på de projekter der er mest perspektivrige.

Desuden hjælper CFE studerende til deltagelse i Venture Cup, og så har centret igangsat PROFILE i 2005 som er rettet specifikt mod at øge antallet af kvindelige iværksættere.

CFE understøtter også netværksdannelse for personer med interesse i at blive iværksættere, så de kan inspirere og hjælpe hinanden. Som et nyt tiltag i 2006 har CFE i samarbejde med en lang række af eksterne partnere bl.a. Østjysk Innovation og Alexandra Instituttet igangsat ”InnoCamp Katrinebjerg” som er et videnværksted for videreudvikling og strukturering af studerendes forretningsmæssige idéer. Her kan studerende efter visitation få stillet en arbejdsplads til rådighed.

CFE har ligeledes i 2006 igangsat et tværinstitutionelt udviklingsarbejde, hvor faglige repræsentanter fra de højere læreanstalter i fællesskab skal udvikle et tværinstitutionelt meritgivende entreprenurkursus samt supplerende kurser.

I forhold til at modne en konkret forretningsidé skal centret kunne hjælpe med 1) orientering om kapitalmuligheder 2) markedsorientering og 3) processen mod etablering. Det kræver en række kompetencer af medarbejderne. Spidskompetencerne i centret ligger inden for:

- Projektstyring og ledelse
- Udnyttelse af netværk til at finde specialviden og finansieringskilder
- Kompetenceafklaring af potentielle iværksættere
- Motivation af potentielle videnbaserede iværksættere
- Personlig udvikling af potentielle iværksættere.

Man arbejder bevidst med at understrege vigtigheden af forskellige kompetencer i både undervisning og coaching, og kompetenceafklaringerne bruges ikke mindst til at skabe stærke iværksætterteams. Disse teams kan både føre til at iværksættere med forskellige kompetencer og fra forskellige institutioner finder sammen om en forretningsidé, og til at der opstår netværk mellem iværksætterne som giver sparringspartnere til tiden efter opstart.

CFE arbejder også med at øge kendskabet til initiativet gennem en omfattende indsats ”ude i marken” fx ved fredagsbarer og på undervisningsarrangementer, messer, karrieredage m.m. Indsatsen tilrettelægges efter de forskellige fakulteter. På humaniora har fx iværksætterrelateret projektarbejde været brugt. Man arbejder med at få det praktiske ind på Århus Universitet ved også at inddrage eksterne undervisere fra erhvervslivet som også kan fungere som rollemodeller for de studerende.

III. Resultater og succeshistorier

En opgørelse over aktiviteterne i årene 2002 til 2005 viser at der har været næsten 6400 deltagere til centrets tilbud. Der var over 2300 deltagere i 2005. I alt har der været gennemført:

- 339 coachingforløb hvor man hjælper fra det niveau iværksætterne er på og dermed tager udgangspunkt i iværksætteren
- 115 kurser, events, seminarer, konferencer
- 28 netværksarrangementer
- 23 forløb med projektarbejdspladser
- 2 fokusgruppemøder
- 1 studierejse
- 70 arrangementer på uddannelsesinstitutionerne eller andre steder.

CFE har allerede opnået en række resultater både i forhold til de bløde og de hårde sider af målsætningerne. Centret har fungeret som en øjen-åbner i forhold til mulighederne for at blive iværksætter. Der er mangler dog stadig en del før man kan tale om en egentlig iværksætterkultur.

Tilfredsheden blandt deltagerne evalueres løbende i forhold til om folk rykker sig inspirationsmæssigt, og her opererer CFE med at succesraten skal være på mindst 80 procent.

Generelt mangler CFE en tilstrækkelig lang ”track record” for at kunne se de endelige resultater af indsatsen, men en ekstern undersøgelse i 2004 blandt 58 kernebrugerne viste at:

- 41 procent havde startet egen virksomhed, mens 24 procent forventede at starte på et senere tidspunkt
- 69 procent af deltagerne var inden for it og telekommunikation, kultur og medieproduktion, rådgivning og konsulenttydelser til erhvervslivet samt udvikling af menneskelige ressourcer (indenfor fx psykologi og kreativitet)
- 40 procent af de startede virksomheder havde virksomheden som hovedbeskæftigelse og de startede virksomheder havde en samlet beskæftigelse på 28 fuldtidsbeskæftigede.



En af de iværksættere der har haft mest vind i sejlene er OKON. Virksomheden er et eksempel på en aktør der har specialiseret sig i forretningsservice på baggrund af humanistiske kompetencer. OKON er i øvrigt gode til at benytte deres tætte kontakt til videninstitutionerne fx gennem studentersamarbejder fra en anden case i denne rapport: Projektzone.dk (se case 3.2).

Case: ... and the winner is ... OKON

OKON blev startet af to psykologi-studerende fra Aarhus Universitet. Virksomheden optimerer informationssikkerhed, organisationsudvikling og miljøledelse. OKON beskriver deres egne ekspertiseområder som strategi, ledelse, medarbejdere, fusioner, salg, informationssikkerhed, miljø og praktisk implementering af både politik og strategi. I 2003 vandt virksomheden den forretningsplankonkurrence der senere blev til Venture Cup.

Organiseringen i virksomheden er projektbaseret, så det er ikke alle 32 ansatte der arbejder fuld tid hos OKON.

OKON er et af de projekter der har haft en projektarbejdsplads hos CFE. Direktøren Frank Kjerstein Sørensen vurderer at den faste plads i miljøet har været afgørende for identiteten og selvopfattelsen i forbindelse med iværksættermodningen. Det har også sikret muligheden for løbende sparring og har givet tryghed i form af hjælp ved hånden (konkret et mobilnummer til projektets coach Per Høj Jørgensen). One-to-one coachingen har været meget vigtig fordi coachen er meget kompetent.

Man har i mindre grad brugt de faste kursusydelse, men markedsføring og brugerorientering er blevet sikret gennem sparring. CFE har også hjulpet til med forretningsplanen hvilket ikke mindst skete i forbindelse med konkurrencen om at blive årets innovative iværksættervirksomhed.

Direktøren ser det som en fordel at man ikke må skabe profit på en projektarbejdsplads. Det var med til at få OKON over i udviklingsparken hvilket også var godt for selvforståelsen i virksomheden.

OKON har også fået en netværksmæssig gevinst gennem aktiviteterne ved CFE. Der er både skabt relation til anden iværksætter som man løbende sparrer med, og så er der kontakt til direktøren for Venture Cup som har åbnet for den svenske Venture Cup. Dette er vigtigt for identiteten i OKON da man har kunnet benchmarke sig med andre iværksættere og dermed med rette føle sig ”godt med”.

OKON er i stærk vækst både omsætningsmæssigt og i forhold til antallet af ansatte. Man har i den forbindelse også ansat en tidligere medarbejder ved CFE.

Erfaringer fra iværksættermodningen af en lang række forskellige forretnings-idéer har skabt en forståelse hos CFE i forhold til hvad der kendetegner en potentiel succes. Det er en klar fordel:

- At iværksætterne har en forståelse for verden uden for uddannelsesinstitutionen. Som udviklingskonsulent Finn Kristensen udtrykker det: ”Markedstilgang er som musik: Noget kan læres og nogle er naturtalenter”
- At der er et personligt drive hos iværksætterne. Det skal være et positivt tilvalg at være iværksætter – ikke et fravalg af arbejdsløshed
- At personerne evner at se muligheder

- At iværksætteren går sammen med personer med andre kompetencer så der opstår et stærkt team
- At iværksætterne formår at bruge rådgiverne hvilket kræver bl.a. tillid og at iværksætteren bruger sit netværk. Det er alt sammen med til at sikre at man går den lige vej til resultater
- At iværksætterne outsourcer administrationen så det er muligt at fokusere indsatsen på forretningsudvikling.

IV. Hvad kan andre lære af initiativet

CFE er et videns-, udviklings- og servicecenter for alle studerende, dimittender, forskere og undervisere der interesserer sig for iværksætteri fra et fagligt udgangspunkt eller fordi de ønsker at starte egen virksomhed. For sådan et center er det afgørende at man opfattes som en resurse af både de studerende og af forskere og undervisere på deltagerinstitutionerne. Det kommer ikke af sig selv og kræver en stor faglig styrke i den faste medarbejderstab samt at man får bragt de (iværksætter-) faglige kompetencer fra deltagerinstitutionerne ind i huset.

Fremover vil centret indgå som et mere direkte led i Aarhus Universitets udbud. Dette ses som en fordel af centerleder Birgit Simonsen fordi indsatsen på iværksætteriområdet bliver en integreret del af universitetets arbejde. Det får især betydning for hvordan man kan arbejde med at bearbejde den største barriere: *en manglende iværksætterkultur på universitetet.*

CFE forsøger at få iværksætteri til at blive et naturligt valg for studerende og forskere, men det er en lang ”kulturkamp”. CFE gør på den ene side kraftigt opmærksom på området/centret, og på den anden side forsøger man at få entrepreneurship til at blive en del af uddannelserne. CFE’s eget entrepreneurkursus er blevet meritgivende (5 point ved Aarhus Universitet og Ingeniørhøjskolen) som et resultat af indsatsen. Enkelte fag er også begyndt at inkorporere entrepreneurship gennem tilbud om fagligt relevante gæsteforelæsninger organiseret af CFE. Der er generelt et trade-off mellem tid brugt til arrangementer og tid brugt til egne projekter for den potentielle iværksætter – og for især forskere også en mental barriere. Derfor skal entrepreneurship inkorporeres frem for at være noget ekstra.

Oplysning til både studenter og lærere påvirker også de studerendes valg af fag og specialeemne i retning af iværksætteri. Det er CFE’s opfattelse at det kræver opbakning og engagement helt fra toppen og ned til de enkelte undervisere på uddannelsesinstitutionerne hvis man skal skabe flere videnbaserede iværksættere.

Når uddannelsesinstitutioner m.fl. i fællesskab driver et center vil der naturligt være en række udfordringer forbundet hermed. De enkeltes muligheder for løbende at kunne medfinansiere centret vil være en af dem.

Denne vanskelighed er minimeret efter at Aarhus Universitet har overtaget driften af centret.

Men det er særdeles positivt at de studerende kommer fra alle uddannelsesinstitutioner. Det sikrer et godt miks når studerende, dimittender og forskere med forskellige kompetencer kan mødes og danne teams – og evt. starte virksomhed sammen.

I forhold til det daglige arbejde med de potentielle iværksættere er det afgørende at medarbejderstaben har ”drive”, faglige kompetencer og robusthed samt byder på forskellighed – også i forhold til gode netværk udadtil.

3.3. Business Creation Unit på University of Salford – uddannelse der skaber iværksættere

I. Formål/baggrund

University of Salford etablerede i 2002 en ny enhed under navnet Business Creation Unit.

Business Creation Unit har to hovedopgaver: For det første at rådgive regionens videnbaserede iværksættere og sikre dem adgang til universitetets mange fysiske faciliteter. Og for det andet at udvikle kurser i iværksætteri til universitetets studerende på forskellig niveau.

Enheden udspringer af et regeringsinitiativ der sigter på at øge omfanget af iværksætteri inden for forsknings- og teknologirelaterede områder. Med Cambridge University som tovholder er der etableret 13-14 ”Enterprise Centers” på forskellige engelske universiteter der på forskellige områder og ud fra forskellige metoder arbejder med at fremme teknologibaseret iværksætteri.

Enheden er placeret på universitetets eget fakultet for Science, Engineering & Environment.

Business Units mission er at øge anvendelsen af avanceret teknologi i traditionelle industrierhverv gennem udvikling af nye virksomheder. Med dette udgangspunkt arbejder enheden både med at kommercialisere universitetets egne opfindelser gennem uddannelse og rådgivning af studerende og med ”spinning in”. Det sidste indebærer at enheden tilbyder andre videnbaserede iværksættere rådgivning og faciliteter der kan være med til at realisere enhedens mission. Forudsætningen er at de pågældende projekter matcher de kompetencer og faciliteter som fakultetet kan tilbyde.

Ifølge Business Units leder, Professor og Associate Dean Roger Ford, ser enheden en stor fordel i at universitetets egne studerende med iværksætterprojekter kan mødes og udveksle idéer med iværksættere der fx udspringer fra eksisterende virksomheder.

Udgangspunkt for enheden er således regionens stærke forankring i traditionelle erhverv. University of Salford ser det som sin opgave at bidrage til teknologisk fornyelse i disse erhverv både gennem samarbejdsprojekter og nye teknologibaserede virksomheder som Business Creation Unit fokuserer på.



En af kernekompetencerne i Business Unit er at kombinere teknologi og design. Enheden tilbyder bl.a. 3-D visualiseringssoftware og Virtual Reality-værktøjer til produktudvikling og afprøvning af produktidéer i forskellige omgivelser. Samtidig har enheden investeret i en avanceret 3-D printer og unikt 3-D prototyping udstyr der kan producere produktmodeller i plastik i løbet af få timer.

Enheden har med udgangspunkt i forskning, patenter og idéer fra universitetets forskere og studerende udviklet en ”idébank” som studerende kan benytte i de kurser der udbydes.

II. Aktiviteter

Business Creation Unit har udviklet en række moduler til undervisning i iværksætteri.

På bacheloruddannelserne har universitetet udviklet tre moduler der udbydes på en række af universitetets uddannelser:

Niveau 1: Grundlæggende erhvervskompetencer

Niveau 2: Iværksætterkompetencer

Niveau 3: Entrepreneurial management

De studerende arbejder med et eller flere praktiske projekter i grupper på 4-5 studerende. Grupperne researcher i et emne der relaterer sig til det pågældende fag, fx akustik, computervidenskab eller kunst & design. Kurserne på niveau 2-3 afsluttes med at hver studerende skal give en mundtlig præsentation – typisk af en forretningsidé. Modulerne svarer pointmæssigt til 1/10 semester. De består udover gruppearbejde, research og forberedelse af præsentationer af 1 times forelæsning og 1 times workshop om ugen i en periode på 12 uger.

I alt 170 studerende har gennemført modul 3. Det er tanken at modulerne skal indføres på alle uddannelsesretninger på universitetet.

Master of Enterprise Technology

Det mest nyskabende initiativ i Business Creation Unit er en masteruddannelse i ”Enterprise Technology” (METP) der er udbudt siden 2004. Uddannelsen udvikler ikke blot de studerendes iværksætterkompetencer. Den fokuserer også på at de studerende skal udvikle en idé til et konkret kommercialiserbart produkt eller en konkret service. Således er 50 procent af studietiden afsat til at udvikle et koncept, der kan kommercialiseres, eller til at forme en ny virksomhed.

Uddannelsen kan gennemføres som et et-årigt fuldtidsstudium eller et to-årigt deltidsstudium.

Den studerende skal så vidt muligt selv komme med en idé som screenes og vurderes af medarbejderne i Business Creation Unit. Enheden har dog som nævnt også udviklet en idébank de studerende kan trække på.

Den studerende skal gennemgå seks moduler. De tre teknologiske moduler er baseret på relevante masteruddannelser på University of Salford og tre forretningsmoduler. Indholdet af de teknologiske moduler afhænger af det individuelle projekt.

Forretningsmodulet fokuserer bl.a. på at udarbejde en forretningsplan, at lave præsentationer til "bestyrelsen", at gennemføre markedsanalyser, samt praktisk arbejde med produktudvikling og fundraising.

I uddannelsen kan de studerende trække på Business Creation Units unikke faciliteter til 3D-prototyping som betyder at produktudviklingstiden kan reduceres betydeligt i forhold til traditionel prototyping. Herudover råder University of Salford over en lang række faciliteter inden for områder som 3D-visualisering, akustisk, et laboratorium for fødevarerautomatisering mv. Udgangspunktet er at de studerende kan trække på universitetets ressourcer i deres projekter. De studerende har dermed et unikt teknologisk udgangspunkt for deres iværksætterprojekter.

Programmet er åbent for alle teknologi- og designstuderende fra England og andre lande. Det er skræddersyet til studerende, der ønsker at starte egen teknologibaseret virksomhed, men som har behov for rådgivning og ikke har faciliteter til at realisere deres mål.

I øjeblikket er der under programmet ved at blive udviklet virksomheder inden for internetbaseret handel, digitale kamerateknologier, software design, miljøteknologi og mobile kommunikationsprodukter.

"This is not a theory business course; this is a practical real-life real-time rollercoaster that prepares you and your idea for the real world. I feel that I now have the inbuilt entrepreneurial confidence to follow my ideas through", studerende på Master of Enterprise Technology.

Business Creation Unit er indrettet som en inkubator hvor forretningsudvikling og teknologiudvikling kan ske side om side. De studerende har adgang til enheden 24 timer i døgnet.

Muligheden for at gennemføre studiet på deltid er et tilbud til eksisterende virksomheder. Masteruddannelsen giver mulighed for at udvikle entreprenør-kompetencer blandt yngre medarbejdere i virksomheden, samtidig med at medarbejdere kan tage den næste generation af produkter med sig og bruge uddannelsen som en ramme til at udvikle produkt og en forretningsplan for produktet. Som lederen af afdelingen udtrykker det, sørger Business Unit for at bygge "kinesiske mure" op omkring produktet så virksomheden ikke risikerer at idéen tilflyder en konkurrent.

Prisen for uddannelsen er £3.085 årligt for fuldtidsstuderende og £1.545 årligt for deltidsstuderende. Hertil kommer en overheadudgift for den studerende på £3.000 for kurset.

III. Resultater og læringspunkter

Det er endnu for tidligt at vurdere resultaterne af Business Units initiativer. Enhedens leder fremhæver at ca. 40 procent af de studerende der har gennemført masteruddannelse i dag har startet egen virksomhed. Samtidig vurderer universitetet at man med modulet på bachelorniveau har øget interessen for iværksætteri betydeligt blandt de studerende.

Det interessante ved Business Creation Unit er først og fremmest den tætte kobling mellem uddannelse og udvikling af konkrete forretningsidéer som specielt Master of Enterprise Technology er udtryk for. Uddannelsen udgør en meget attraktiv ramme for at udvikle nye teknologibaserede virksomheder. Både via den praktiske undervisning i forretningsudvikling og i form af det unikke udstyr til produktudvikling mv. som enheden og universitetet som helhed råder over.

Enheden er også et interessant fordi den fungerer som et regionalt kraftcenter for udvikling af teknologibaserede iværksættere. Business Creation Unit giver teknologibaserede iværksættere adgang til universitetets unikke videnpool uanset om iværksætteren kommer fra universitetet eller ikke. Samtidig udgør enheden en ramme for erfaringsudveksling mellem egne studerende og medarbejdere fra erhvervslivet der kommer for at realisere en forretningsidé.

3.4. Georgia Techs Advanced Technology Development Center

I. Formål/baggrund

Georgia Tech har et stærkt klima for entrepreneurship. Det afspejler sig i missionen, i uddannelserne, udbuddet af services omkring kommercialisering til forskere og studerende samt i udbuddet af faciliteter og services for iværksættere og nye virksomheder.

Fyrtårnet inden for iværksætteri er dog Georgia Techs Advanced Technology Development Center (ATDC) der blev etableret i 1980. ATDC er et inkubatorprogram for teknologibaserede iværksættere og har til formål at hjælpe nye, teknologibaserede iværksættere i Georgia med at udvikle succesfulde virksomheder. ATDC er finansieret af State of Georgia. Inkubatoren har til huse i Georgia Techs "Technology Square" og har samtidig lokaler i Savannah og Warner Robins.

At inkubatoren har faciliteter flere steder i Georgia er ikke tilfældigt. Det udspringer af programmets mission om at stimulere økonomisk vækst i Georgia gennem udvikling af teknologibaserede virksomheder. Selv om inkubatoren ledes af medarbejdere på Georgia Techs Enterprise Innovation Institute, er succeskriteriet således at bidrage til størst mulig økonomisk vækst snarere end at være et værktøj til at kommercialisere opfindelser på Georgia Tech.

II. Aktiviteter

ATDC har en meget restriktiv optagelsesprocedure. Den skal sikre at kun de mest perspektivrige iværksættere bliver optaget i inkubatoren. Med udgangspunkt i missionen optages kun virksomheder med et meget stort økonomisk potentiale. I de senere år er 1 ud af 9 ansøgere blevet optaget. Der er nedsat et særligt panel af erfarne forretningsfolk og personer med teknologisk indsigt til at vurdere ansøgerne. Kun iværksættere med teknologiske banebrydende opfindelser bliver optaget.

Iværksættere fra Georgia Tech har ikke fortrinsstilling i forhold til iværksættere med en anden baggrund, og de fleste iværksættere kommer uden for universitetet ("spinning in"). Et særligt panel vurderer ansøgerne ud fra fem kriterier:

- Det skal være et "Early stage company" baseret på en banebrydende teknologisk opfindelse
- De skal være produktbaserede (frem for fx udbydere af services til andre industrivirksomheder)
- De skal demonstrere stort markedspotentiale
- De skal være attraktive for eksterne finansielle investorer
- De skal være "coachable" – det vil sige at de skal demonstrere en åbenhed for at modtage både strategisk og teknologisk rådgivning.

Optagelsesproceduren er meget grundig og kan involvere flere interview med iværksætteren. Panelet samles og diskuterer optagelsen af hver virksomhed.

"A lot of incubators got started accepting any company, and that's a sort of prescription to fail. If you are a little bit more exclusive you can spend more time on the firms that are going to be succesful if they are given the opportunity. That's pretty much the attitude that we have developed", Program manager Paul Lewis, Georgia Tech Enterprise Innovation Institute"

Udgangspunktet for programmet er at der er begrænset med ressourcer at bruge på coaching og teknologisk/forretningsmæssig rådgivning. Derfor er det vigtigt, at de offentlige midler bruges på de virksomheder, der har 1) størst potentiale, 2) er mest modtagelige over for coaching.

Der er pt. 35 virksomheder i inkubatoren. Virksomhederne bliver normalt i ATDC i 2-3 år. Typisk for det ambitiøse rådgivningsprogram som tilbydes virksomhederne, betegnes virksomheder som forlader inkubatoren som "graduates". ATDC uddanner og udvikler virksomhederne og er således langt mere end blot et fysisk iværksættermiljø med administrativ support, som det kendes fra andre inkubatorer.

ATDC har siden starten i 1980 udviklet 106 graduates. Georgia Tech er ved at etablere en større teknologipark, hvor de udklækkede virksomheder har mulighed for at etablere sig, når de forlader ATDC.

ATDC udbyder bl.a. følgende kerneydelser:

- Strategisk og forretningsmæssig rådgivning gennem et stort netværk af personer med iværksætterbaggrund og erfaring fra teknologidrevne virksomheder. ATDC har sit eget rådgiverkorps og trækker derudover på en række personer uden for ATDC. Disse er tidligere ATDC-iværksættere, erfarne ingeniører, erfarne erhvervsledere mv. Der er en stor villighed i regionen til at engagere sig i at hjælpe ATDC's virksomheder, hvilket hænger sammen med hele Georgia Techs kultur om at bidrage til regionens udvikling
- Et Faculty Research Commercialisation Program der yder støtte på op til \$100.000 til at udvikle opfindelser til prototyper eller til at udføre proof-of-concept
- En række skræddersyede inkubatorfaciliteter. Der er fx etableret en bioteknikubator facilitet – Em Tech – sammen med Emory University i Atlanta med bl.a. laboratoriefaciliteter for \$ 2 mio.
- En række muligheder for teknologisk rådgivning og sparring fra forskere på Georgia Tech.

Kernen i inkubatorens succes er det store netværk af forretningsudviklere som ATDC trækker på, samt egne ansatte der alle har baggrund i teknologibaserede virksomheder. Teknologibaserede virksomheder flytter ikke til ATDCs lokaler pga. attraktive lejemål, men fordi ATDC-programmet giver en unik mulighed for at udvikle virksomheden forretningsmæssigt.

En række venturekapitalvirksomheder har hovedsæde i Georgia Techs "Technology Square" tæt på ATDC's virksomheder og medarbejdere.

III. Resultater og succes historier

ATDC er en af de mest succesfulde inkubatorer i USA. Det afspejler sig i følgende nøgletal:

- ATDC har siden starten i 1980 udklækket 106 virksomheder (såkaldte ”graduates”)
- 82 procent af de virksomheder der blev udklækket før 2000 eksisterer 82 procent i dag
- De samlede årlige indtægter i ATDC graduates er \$ 1,6 mia. og den samlede beskæftigelse er 4500 personer
- ATDC graduates har genereret \$ 10 mia. i indtægter siden 1987
- ATDC virksomhederne har siden 2000 tiltrukket mere end \$ 1,5 mia. i risikovillig kapital
- Seed capital fonde har investeret \$ 177 mio. i 18 virksomheder. De samlede offentlige tilskud til ATDC har været \$ 5,7 mio. hvilket svarer til at der for hver offentlig krone er investeret 31 kr. i ATDC virksomheder via det private marked.

Inkubatoren har flere gange modtaget priser for sine ydelser og præstationer. Som eksempel blev den i 1996 udnævnt til ”Incubator of the year” af National Business Incubation Association, og i 2006 placerede Business Week den som en af de fire bedste inkubatorer i USA.

Ifølge lederen af inkubatoren, Tony Antoniadis, opfattes inkubatoren af iværk-sættere fra hele Georgia som et unikt sted at udvikle en højteknologisk virksomhed. Dermed er inkubatoren i stand til at tiltrække en række af de mest lovende projekter fra regionen. Trods de høje adgangskrav er der mere end 50 ansøgere årligt. Den store interesse hænger sammen med følgende forhold:

- Adgang til Georgia Techs unikke teknologiske forskningsbase
- Det unikke netværk af forretningsudviklere
- Et stærkt ry og dermed en blåstempling af medlemsvirksomheder i forhold til fx venturekapitalister, samarbejdspartnere, kunder og mulige opkøbere
- Et stort netværk af venturekapitalister
- Stor succesrate.

IV. Hvad kan andre lære af initiativet

ATDC er bemærkelsesværdig ved at dets mission er at skabe vækst i regionen snarere end at kommercialisere viden fra Georgia Tech, trods at det er en inkubator på Georgia Tech, drevet af medarbejdere på Georgia Tech.

Inkubatoren er et spejlbillede af den filosofi der hersker i både Staten Georgia og i Georgia Techs ledelse om at universitetet skal være en motor for regionens økonomiske udvikling.

Denne rolle er for Georgia Tech langt bredere end at bringe viden og opfindelser fra universitetet ud på markedet. Universitetets ressourcer skal bruges på alle områder hvor de kan bidrage substantielt til økonomisk vækst i regionen.

Inkubatorens succes og stærke image er skabt på at man fra starten i 1980 har været meget selektive med hvilke iværksættere der blev optaget, samtidig med at virksomhederne er blevet tilbudt strategisk og teknologisk rådgivning af nogle af de dygtigste rådgivere i staten.

Samtidig har inkubatoren en langt mere bevidst og synlig politik om at ville udvikle virksomheder end man finder det i de fleste andre inkubatorer. ATDC er et "uddannelsesprogram" der sigter på at realisere de markedspotentialer som de enkelte virksomheder indeholder.

Programmet bør kunne være til stor inspiration for danske regioner der ønsker at udvikle de bedst mulige betingelser for de mest lovende videnbaserede iværksættere.