FAKTA ELEVAKADEMIET

PRODUKTER	Privatundervisning
ANTAL MEDARBEJDERE	55 (deltidsansatte)
OMSÆTNING (2016)	½ mio. kr.
PROJEKT	Etablering af ElevAkademiet i VIA UC's studenterinkubator
FINANSIERING	Ingen
VIDENINSTITUTION	VIA University College

15

CASE
ELEVAKADEMIET

ElevAkademiet tilbyder en-til-en privatundervisning, hvor lærerstuderende underviser eleverne med udgangspunkt i et forløb skræddersyet til det enkelte barns niveau, personlighed og interesser. Målgruppen er børn med særlige behov, både dem som savner faglige udfordringer, og dem der er fagligt udfordret. Der tilbydes undervisning i dansk, engelsk, matematik, tysk, biologi og fysik/kemi på grundskoleniveau.

Et typisk forløb med ElevAkademiet starter med en forældresamtale med en af underviserne, hvor de forsøger at afdække, hvor barnet har vanskeligheder. På baggrund af den indledende screening tilrettelægges et individuelt forløb. Lærerne tjener penge på timebasis, og heraf får Elevakademiet en del af timeprisen.

Virksomheden, der blev stiftet i slutningen af 2014, er stiftet og vokset op i VIA University Colleges studenterinkubator, hvor stifterne fik sparring og mentoring i opstartsfasen. ElevAkademiet har oplevet en stor vækst siden etableringen, og blev i 2015 nr. 2 til DM i iværksætteri og nr. 3 til EM.

Virksomheden har i sin korte levetid opbygget et underviserkorps af ca. 55 lærerstuderende, der er blevet udvalg på baggrund af en grundig screeningsproces, der sikrer et højt fagligt niveau og personlighed på plads.

FORLØBET – FØR OG UNDER

Stifterne fik ideen til ElevAkademiet under læreruddannelsen. Konkret havde stifterne gennem studie og studiejob som lektiehjælper erkendt, at traditionel lektiehjælp ofte var uegnet til at understøtte børn med faglige udfordringer. Især oplevede de, at den basale begejstring og entusiasme ved at lære ofte var fraværende hos børnene. Gennem en medstuderende blev studerende bekendt med muligheden for, at studenterværksættere kunne starte virksomhed i VIAs studentervæksthus. De tog kontakt og blev inviteret til samtale.

Til samtalen afklarede de studerende sammen med en repræsentant fra studenter-

værkshuset potentialet i deres forretningside. De studerende blev bl.a. spurgt ind til deres ambitionsniveau, foreløbige forretningsmodel og vækstplan. ElevAkademiet gjorde indtryk i kraft af deres ambitionsniveau og forventede prissætning af deres uddannelsesforløb.

Stifterne fik tildelt en kontorplads samt en mentor, der har en baggrund fra VIAs designuddannelser, hvor iværksætteri traditionelt har været mere udbredt end på læreruddannelsen.

Mentorforløbet havde form af privatundervisning i iværksætteri med fokus på at udvikle stifternes evne til at spotte nye muligheder, forstå egne kompetencer, aflæse markedsbehov samt konkrete redskaber til økonomistyring og markedsføring. Virksomheden fik tilknyttet en mentor fra VIA, der normalt underviser i business og design. Mentorordningen var VIAs centrale bidrag til ElevAkademiets vækst og udvikling;

- Mentoren stillede et vækstmål op for virksomheden, herunder at hvis de kunne gennemføre 10 forløb inden for et par måneder, ville virksomheden have vist dens potentiale. Stifterne gennemførte de 10 forløb på den halve tid.

- Mentorerne udfordrede endvidere de studerende til at være realistiske vedrørende det økonomiske afkast og introducerede dem for begrebet "forretningsmodel", og hvordan de skulle arbejde med forretningsmodeludvikling.

- Endvidere blev virksomheden opfordret af mentoren til at tilmelde sig DM i entreprenørskab. Det var især i den forbindelse, at de fik skærpet forretningsmodellen og virksomhedens værdier som led i forberedelsen af deres pitch.

ElevAkademiet har under forløbet været tilknyttet studentervæksthusets kontorfaciliteter. De fysiske faciliteter har ifølge virksomhedens stifter været afgørende for, at virksomheden har kunne udvikle sit forretningskoncept uden at skulle bruge store økonomiske ressourcer.

Det har særligt været en fordel, idet ElevAkademiet er karakteriseret ved en stor gennemgang af børn og forældre, hvilket kræver gode kontorfaciliteter, som ellers ville have været yderst bekostelige ude i byen. Stifterne mener ikke, at ElevAkademet – grundet deres kundemålgruppe – har samme muligheder som mange andre iværksættere for fx at have kontorer i et billigt kælderlokale.

Samtidig har det været en fordel i rekrutteringsmæssig sammenhæng, at ElevAkademiet qua den fysiske placering har en naturlig tæt kontakt med studiemiljøet på VIAs læreruddannelse. Herigennem kan de studerende få kendskab til ElevAkademiet og muligheden for at blive privatunderviser, ligesom de nemt kan komme forbi kontoret, når de alligevel skal til undervisning, hvis de fx skal til jobsamtale eller har konkrete jobrelaterede spørgsmål.

FORLØBET – EFTER

Da stifterne stadig er under uddannelse, kan de fortsat benytte kontorpladsen på VIA University College. Desuden gør ElevAkademiet på uformel basis stadig brug af den nemme adgang til deres mentor.

Elevakademiet er nået så langt, at de har behov for næste skridt og er derfor gået i gang med at lede efter rådgivere inden for skalering og forretningsudvikling. Fx er Ele-

vakademiet af deres mentor blevet henvist til en konsulent ved Væksthus Midtjylland for at få rådgivning om tiltrækning af investorer.

Virksomheden er derudover i gang med en del udviklingstiltag, herunder omkring holdundervisning, så de kan tage flere elever, samtidig med de bibeholder fokus på den enkelte studerendes behov. Desuden er virksomheden i gang med at udvikle en "megacamp", hvor deltagerne over seks dage arbejder med robotter og programmering som et værktøj til at være kreativ, lege og skabe innovation.

EFFEKTER

Resultatet af ElevAkademiets forløb i studentervæksthuset er først og fremmest, at stifterne har udviklet et innovativt koncept for skræddersyet privatundervisning til elever på grundskoleniveau.

Virksomheden har i sin korte levetid oplevet en solid vækst. Virksomheden havde i '15-'16 (deres første rigtige regnskabsår) en omsætning på ca. ½ mio. og forventer en noget større omsætning dette år. Virksomheden forventer en markant vækst de næste to-tre år.

Derudover er det gennem virksomhedens levetid lykkedes at opbygge et korps på 55 lærerstuderende fordelt på Aarhus, København og Odense.

LÆRINGSPUNKTER FRA CASEN

Casen illustrerer et velfungerende studenteriværksætterforløb inden for en faglighed, hvor iværksætteri er mindre udbredt – og hvor en afgørende forudsætning for succes naturligvis har været en stærk personlig drivkraft hos stifterne.

Herudover flg. været har været særligt afgørende for Elevakademiets opstart og hidtidige udvikling;

- En kompetent mentor der kunne tilbyde stifterne en intens og udfordrende sparring i opstartsperioden på områder, hvor stifterne ikke havde opnået forudgående viden/kompetence gennem deres uddannelse (fx aflæsning af markedsbehov og redskaber til markedsføring og økonomistyring)

- Adgang til attraktive kontorpladser i opstartsfasen, der bl.a. har fungeret som en nem rekrutteringskanal for nye medarbejdere i virksomhedens afdeling i Århus.

Endelig betoner virksomhedsstifteren, at den største udfordring har været at finde tid til at udvikle virksomheden under et studie. Hun påpeger derfor, at det kunne være en stor fordel, hvis der var mulighed for, at lærerstuderende kunne bruge deres obligatoriske praktikforløb mere fleksibelt – fx til at udvikle egen virksomhed.