

31-5-2011

AAUK

ENTREPRENEURSKAB I KØBENHAVN



Af Stud. Mag. Rasmus Petrussen, 8.semesters rapportafhandling i pædagogisk innovation på kandidatoverbygningen i Lærings og Forandringsprocessor. Om entrepreneurskab i København, og de problemstillinger vi står overfor |

Resume

Denne rapport beskæftiger sig med entreprenørskab i København, og de tiltag som regeringen har taget for at fremme entreprenørskab. Tiltagene bliver manifesteret af en række aktører der tilsammen udgør projekt Next Generation. Dette projekt, der bl.a. tæller de større universiteter, Københavns erhvervscenter, Foreningen For Entrepenørskab og Symbion, er det felt jeg har valgt at fokusere på, for at afdække en eventuelle problemstillinger. Rapporten fokuserer på Fonden For Entrepenørskab, og det arbejde de udfører. Igennem rapporten afdækkes en række problemstillinger som FFE står overfor. Der argumenteres for at benytte andre værktøjer for at nå målsætningen, heriblandt udnyttelsen fokus på at benytte formativ evaluering for at skabe et entrepreneurielt mindset.

Forfatter: Rasmus Petrussen

Titel: Entrepreneurskab i København

Studie: Lærings og Forandringsprocesser, 8. semester

Projekthjemmeside: <http://opsamling.wordpress.com/bilag-8-semester/>

Anslag: 46000 anslag

Indholdsfortegnelse

Resume	1
Indledning.....	3
Forundersøgelse - Beskrivelse af feltet	4
Delkonklusion	6
Problemformulering	7
Videnskabsteoretisk ståsted.....	7
Aspektet ved konkurrencekulturen.....	7
Problemformuleringen	8
Metodisk fremgang	9
Teori.....	11
Summativ evaluering kontra formativ evaluering.....	11
SECI proces	12
Et entreprenurielt værktøj.....	14
Delkonklusion	15
Analyse	16
Markedsføring overfor studerende.....	18
Tolkning	19
Konklusion	23
Perspektivering.....	25
Eksemplet – B.93	25
Litteraturliste	26

Indledning

Jeg har med en baggrund som Business Development Engineer, siden 2005 interesseret mig for at arbejde med entrepreneurskab. Det er mit mål med kandidatuddannelsen som lærings og forandringsagent at bidrage med mine kompetencer til samfundet. Jeg har et brændende ønske om at sørge for at vores velfærdssamfund stadig har et eksistensgrundlag i fremtiden, og mener iværksætteri er et af kernegrundlagene for fremtidens samfund. Denne rapport's hensigt er at forene det entreprenante felt i København med min kandidatuddannelse i lærings og forandringsprocesser. Tanken om entrepreneurskabets vigtige rolle deles også af regeringen, der arbejder ud fra en strategi som er min baggrund for rapporten. Regeringens har nedskrevet en strategi¹ for uddannelse i entreprenørskab hvori deres mål er at få flere studerende til at arbejde med entreprenørskab. De studerende er på alle skoleniveauer, fra folkeskolen til de videregående uddannelser over til Ph. D. Jeg vil i denne opgave fokusere på de videregående uddannelser. For dette segment er målsætningen:

***"En markant større andel af de studerende skal tage fag og kurser inden for
entreprenørskab i løbet af deres studietid"***

Det er denne større andel af studerende som trigger denne opgave. Jeg vil undersøge hvilke tiltag regeringen har taget for at få en større andel til at tage fag og interessere sig for entrepreneurskab. Jeg accepterer at denne målsætning er fornuftig, og vil ikke forholde mig kritisk til dette aspekt.

Innovation kontra iværksætteri

Jeg finder det nødvendigt at definere de to begreber innovation og entrepreneurskab. Dette skyldes den megen hype de begge har for tiden. I denne rapport dækker ordet innovation over en styret proces fra A til Z, hvor man ofte anvender nye teknikker og teknologier på en kreativ måde. Typisk vil udviklingsafdelinger i teknologidrevet virksomheder benytte innovationsprocesser. Entrepreneurskab er tilnærmelsesvis meget det samme som iværksætteri. Jeg definerer entrepreneurskab som en indstilling man har til en given problemstilling. Der er ikke samme styring som i en innovationsproces, hvor eksempelvis man benytter sig af stage gate modeller med klare definerede delmål. Entrepreneurskab er dynamisk, men indebærer ikke nødvendigvis innovation. Denne rapport behandler entrepreneurskab og iværksætteri, som det at arbejde ud fra en given problemstilling.

¹ <http://opsamling.files.wordpress.com/2011/05/strategi-for-uddannelse-i-entreprenoerskab.pdf>

Forundersøgelse - Beskrivelse af feltet

På trods af at jeg tidligere har været involveret i et entreprenant univers i København, er en indledende undersøgelse af feltet relevant. Fokus var tidligere rettet imod opstart af egen virksomhed, hvilket endte med at blive forkastet. Mit fokus på dette studie er rettet imod i højere grad at skulle undervise, og denne perspektivændring har medført en helt ny række af interesser jeg vil undersøge. Jeg ønsker at få en forståelse for de organisationer og lignende der beskæftiger sig med udviklingen af iværksættere og de problemstillinger de kæmper med. Et overblik over de relevante organisationer der umiddelbart er tilgængelige for personer, der ønsker at beskæftige sig med entrepreneurskab ud fra de kriterier at det skal være tilgængeligt for alle, lokaliseret i nærheden af København og skal tilbyde rådgivning og undervisning.



Figur 1 - Interessenter i iværksætttermiljøet

Fonden for Entreprenørskab

Fonden for Entreprenørskab² (FFE), er en fond der er oprettet som et afsæt i regeringens strategi om uddannelse i iværksætteri, innovation og entreprenørskab. Regeringen har med FFE ønsket at skabe en aktør der agerer bindeled imellem alle interessenterne. De varetager information og arrangementer i tre forskellige segmenter hhv.:

² <http://www.ffe-ye.dk/>

- Grundskolen
- Ungdomsuddannelser
- Videregående uddannelser

Københavns erhvervscenter

Københavns erhvervscenter³ (KE) har til opgave at forbedre service for iværksættere, og gøre det lettere at komme i kontakt med andre relevante enheder. KE har til opgave at rådgive og informere om de muligheder iværksættere har i København.

Universiteterne

Universiteterne med iværksætterprogrammer centreret omkring København udgør groft set Danmarks Tekniske Universitet⁴ (DTU), Copenhagen Business School⁵ (CBS) og Københavns Universitet⁶ (KU). Aalborg Universitet i København⁷ (AAUK) er også med perifert omkring iværksætteri, men indgår ikke i projektet Next Generation⁸ som de tre andre store universiteter. Next Generation vil kort blive præsenteret i slutningen af dette kapitel.

Venture Cup

Venture Cup⁹ er overordnet et konkurrence hvor man kan udvikle sin forretningside. Samtidig tilbyder de en masse netværksarrangementer hvor virksomheder og iværksættere kan mødes omkring de potentielle forretningsmuligheder der vil være. Venture Cup er repræsenteret på alle de store universiteter i Danmark.

Væksthuse mm.

I København indgår en række væksthuse såsom Symbion¹⁰ og Væksthuset Hovedstadsregionen¹¹ med en række tilbud til iværksættere såsom lokaler og rådgivning. Symbion indgår som en del af netværket omkring Next Generation. Desuden tilbydes der også favorable lånebetingelser hvis man ønsker at starte egen virksomhed op.

³ <http://kk.dk/Erhverv/Omos.aspx>

⁴ <http://www.dtu.dk/>

⁵ <http://www.cbs.dk/>

⁶ <http://www.ku.dk/>

⁷ <http://cph.aau.dk/>

⁸ <http://www.nextgen.dk/>

⁹ <http://www.venturecup.dk/>

¹⁰ <http://www.symbion.dk/>

¹¹ <http://www.startvaekst.dk/vhhr.dk>

Next Generation

Next Generation¹² er en fælles projekt imellem FFE, DTU, CBS, DTU og KE. FFE står som de mest koordinerende blandt disse samarbejdspartnere. Next Generation arbejder for at skabe bedre betingelser for iværksættere og dette netværk af store partnere vil være i fokus i dette projekt.

Delkonklusion

Der tegner sig et billede af et netværk i Københavnsområdet med et brændende ønske om at skabe flere iværksættere. Der er gode muligheder for at søge en masse rådgivning hvis man er tænker at starte virksomhed, eller at få feedback på sin forretningside. Dette system er stærkt repræsenteret både fysisk men også mere virtuelt på internettet. Skulle man som person have lyst til at give sig i kast med iværksætteri er der et netværk der reagerer på denne ambition. Mange af aktørerne i netværket opererer ud fra en konkurrencetankegang i forhold til at evaluere på forretningsideer og lignende. Stærkest står Venture Cup og Young Enterprise, hvor der er klare retningslinjer for hvordan man skal gennemføre et vækstforløb. Grundet feltets enorme størrelse vil mit hovedfokus i denne opgave være rettet imod en hovedaktør. Denne hovedaktør vurderes til at være Foreningen for Entreprenørskab. Det er igennem FFE at mange af tiltagene skal udvikles, udbydes og koordineres.

¹² <http://www.nxtgen.dk/>

Problemformulering

Videnskabsteoretisk ståsted

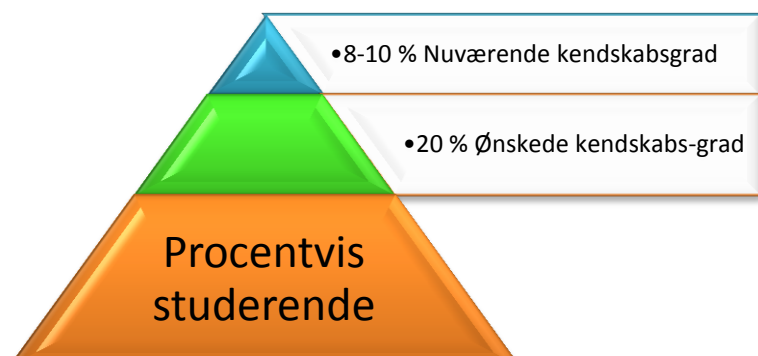
Jeg vælger at tage en abduktiv tilgang til min problemstilling i denne opgave. Dette valg skyldes at jeg har et vist kendskab til det felt jeg arbejder med, og dermed også en hypotese om hvad der kunne være årsagen til min problemstilling. Så den empiri og de erfaringer jeg har med fra tidligere projekter jeg har lavet, er med til at danne grundlaget for min opgave. Jeg mener samtidig at vi som mennesker bygger konstruktioner op for at forstå vores omverden. Jeg er udpræget social konstruktivist, og størstedelen af den empiri jeg vil danne i denne opgave vil komme fra kvalitativt data. Dette vil hovedsageligt ske igennem interviews. I samspil med socialkonstruktivismen, tilføres et mere positivistisk paradigme omkring naturvidenskabelige teorier om hjernens plasticitet. Denne videnskab bygger på de neurologiske processer der sker når mennesker interagerer med hinanden.

Afgrænsninger

Jeg vil afgrænse mig fra at inddrage analyser af andet end de mest relevante aktører, grundet de ressourcer jeg har sat af til opgaven sammenholdt med opgavens omfang. Dette betyder at jeg ikke vil behandle de tre store universiteter nærmere. Mit mål med opgaven er at afdække en række problemstillinger, og fokus er mere på at få en forståelse af feltet, og egentligt ikke tilbyde feltet konkrete tiltag. Jeg afgrænser mig desuden fra at lave en analyse af de studerende. Begrundelsen for dette valg er at jeg vil undersøge nogle generelle tendenser og ikke en specifik målgruppe.

Aspektet ved konkurrencekulturen

Jeg vil lade min problemstilling være centreret omkring den langsigtede målsætning med at få flere studerende (det grønne segment) til at beskæftige sig med entreprenørskab, kontra de tiltag de har taget. Som den indledende analyse tegnede et billede af, er flere af tiltagene præget af en konkurrencekultur. Jeg ser et vist spændingsfelt imellem benyttelsen af konkurrencer som tiltag i forbindelsen med at få flere studerende til at beskæftige sig med iværksætteri. Konkurrencer er typisk gode hvis man har lyst til at teste sine evner imod andre. I forhold til at få flere og bedre entreprenører må videndeling blandt studerende være ønskeligt. Mine erfaringer med konkurrencer, efterlader et indtryk at konkurrencer ikke er den



Figur 2 - Nuværende og ønskede andel af kendskabet til entreprenørskab

bedste platform for videndeling. At benytte det som et værktøj til at motivere studerende som ikke umiddelbart har kendskab til iværksætteri ser jeg som en problemstilling, hvis man ikke har andre strategier at nå denne målgruppe på. Ud fra regeringens strategi og deres reelle tiltag opstiller jeg to hypoteser der kunne være relevante at arbejde med. For at nå deres målsætning skal FFE:

- A. Optimere deres nuværende tiltag
- B. Udvide deres serviceportefølje

Problemformuleringen

Jeg vil med denne rapport beskæftige mig med det den sidste hypotese. Det er min hypotese at FFE's udbud af services, ikke rammer den mængde brugere man ønsker. Da de kontinuerligt ønsker at udvikle nye tilbud vil jeg afdække en række problemstillinger, der kunne forbedre deres servicegrundlag. For at imødekomme deres målsætning, skal FFE udvide deres serviceydelse, til at inkludere andre tiltag for at nå den ønskede kendskabsgrad til entreprenørskab på 20 %. Det er mit mål med rapporten at underbygge denne hypotese ved at analysere FFE's nuværende tiltag og holde det op imod deres målsætning. Jeg lader min problemformulering være:

"Hvor skal FFE fokusere deres fortsatte udvikling i deres serviceportefølje, for bedre at imødekomme deres målsætning?"

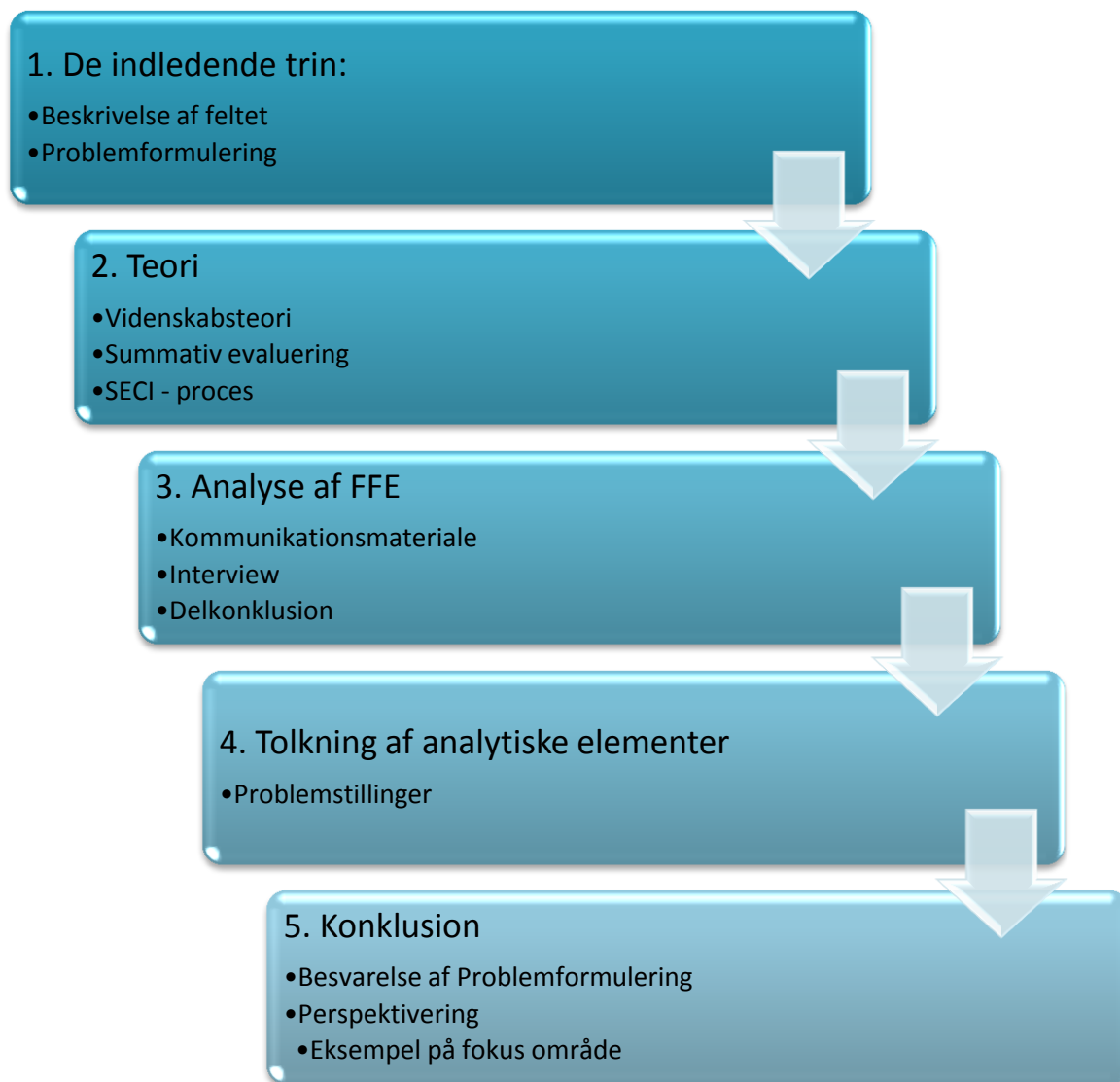
Problemformuleringen lægger op til en række fokusområder, der skal bearbejdes. Ergo er det ikke hensigten med opgaven at komme med deciderede løsningsforslag til disse problemstillinger. For at besvare denne problemformulering deler jeg min problemstilling op i en række underspørgsmål:

- Hvilke rammefaktorer gør sig gældende for FFE?
- Hvilken funktion har FFE i projekt Next Generation?
- Hvilke brugergrupper benytter ikke FFE's serviceydelser?

Da jeg ikke planlægger at lave en analyse af brugerne, men kun har fokus på FFE og aktørerne i Next Generation, vil jeg ikke designe et konkret forløb. Jeg vil dog stadig komme med et løsningsforslag. Det skal fungere som et perspektiv på konklusionen

Metodisk fremgang

Dette kapitel dækker hvordan jeg metodisk vil besvare underspørgsmål. Grafisk er min metodiske fremgang fremstillet i figur 3.



Figur 3 - Min fremgang

Trin 1 er det forarbejde der skal til inden analysen af empirien kan foretages. Trin 2 er en oversigt over den teori benyttes. Overordnet ønsker jeg at forholde mig kritisk til FFE, ved at undersøge hvad de melder ud som målsætning, og hvad de reelt gør for at nå disse mål. Dette gøres i trin 3. Første del af analysen er mere beskrivende, hvor anden del af analysen er mere undersøgende i forhold til empirien. Ud fra denne analyse af deres materiale vil jeg foretage en række interviews med hovedaktørerne i Next Generation. Dette andet trin for at undersøge nærmere hvordan de reelt arbejder med strategien. Det analytiske arbejde munder ud i en tolkning af analysen. Dette er trin fire som skal give mig et grundlag for at komme

med en række problemstillinger som jeg mener FFE bør fokusere på. I trin 5 konkluderer jeg på mit arbejde, og jeg vælger at lade min perspektivering give et bud på et designforløb. Da jeg som omtalt tidligere ikke analyserer brugergrupperne, mener jeg ikke at jeg vil kunne forsvare at designe et konkret forløb, som en del af min konklusion. Derfor skal dette betragtes som et eksempel.

Teori

Dette kapitels formål er at give en oversigt over den teori jeg vælger at benytte i opgaven. Grundet opgavens restriktioner i forhold til sidetal, vil jeg ikke udfolde teorien komplet. Der henvises til min hjemmeside skulle man ønske teorien udfoldet nærmere. Det teoretiske grundlag i denne opgave er:

- Evaluering: Summativ evaluering kontra Formativ evaluering
- Vidensgenerering
 - SECI-processen
- Entrepreneurskab på basis af SECI proces

Formativ evaluering, med fokus på processen, står i kontrast til det typisk resultatorienteret forløb iværksættere gennemgår i forbindelse med flere af de udbudte serviceydelser. Regeringens strategi opfordrer studerende til at få en mere entreprenant indstilling, og formativ evaluering vurderes til at kunne støtte denne proces. Jeg vil også inddrage teori om tavs viden kontra eksplicit viden. Tavs viden er relevant i forhold til at vurdere og eksplicite de erfaringer man vil gøre sig i en lærende proces. For at kunne eksplicite denne tavse viden, inddrages SECI-processen. Slutteligt rundes det teoretiske afsnit af med en udfoldelse af entrepreneurskab, set i lyset af formativ evaluering og SECI-processen.

Summativ evaluering kontra formativ evaluering

Hensigten med at inddrage evaluering, er at det er et værktøj der kan støtte op omkring udviklingen af entreprenører. Jeg benytter mig af kapitel 10 fra bogen "An introduction to assesment" af Patricia Broadfoot fra 2006. til denne opsummering af evaluering. Overordnet set har summativ evaluering fokus på produktet og formativ evaluering fokuserer mere på læringsprocessen. Det beskrives på engelsk som assessment for learning fremfor den mere klassiske assessment of learning. Summativ evaluering fungerer godt, når man skal vurdere en bedrift ud fra en række kriterier. Summativ evaluering vil i en konkurrence situation fungere godt til at sammenligne resultater da de netop baserer på de samme kriterier. Formativ evaluering kræver fokus på den dynamiske proces man gennemgår ved at lære. Hvis formativ evaluering benyttes korrekt, kan den give den studerende muligheden for at øve færdigheder og konsolidere læring (Broadfoot, P: An Introduction to Assessment s. 111). Med formativ evaluering som værktøj kan den studerende også blive partner i læringsprocessen og dermed evaluator for dem selv. Dette kræver dog at man kan se formålet med evalueringen. I forlængelse af formativ evaluering definerer Deakan-Crick ens evne til at lære som ens "learning power" altså ens læringsevne (Broadfoot, P: An Introduction to Assessment s. 113). Ens "learning powers" er delt op i fem dimensioner:

- **Learnability**; som er associeret med en entusiastisk, kritisk nysgerrighed til at lære
- **Gå på mod**; evnen til at modstå vanskelighed og ikke give op når det bliver sværere
- **Kreativitet**; Den kreative lærende er kendetegnet ved at tage chancer, og tillader at mere intuitive tankeprocesser får lov at udfolde sig frem for at holde sig til det sikre og kendte
- **Lærende relationer**; Den lærende indgår aktivt i samarbejde med andre lærende og med fællesskabet
- **Strategisk awareness**; Strategisk awareness indebærer evnen til at kunne perspektivere og udtrykke sine tanker omkring om ens egen læring

Ens learning power er afhængig af samspillet imellem disse fem dimensioner, men frem for at fokusere på hvad der er den korrekte læringsformular er, er det mere relevant at værdsætte alle de faktorer der træder i kraft i den lærende proces. En effektiv lærende proces vil stimulere disse fem dimensioner, hvis benyttet rigtigt. Relevant for et godt læringsmiljø beskrives desuden en række rammebetingelser der påvirker studerende engagement og motivation (Broadfoot, P: An Introduction to Assessment s. 115). Disse er:

- Opfattelsen af at ens lærer er støttende i processen
- Opfordring til at lære interaktivt og i fællesskab
- Dannelsen af et klima eller en kultur bygget på gensidig respekt
- Et opfordrende miljø, hvor man neddrogler konkurrence elementet
- Flow tilstanden, hvor man oplever en god energi igennem processen

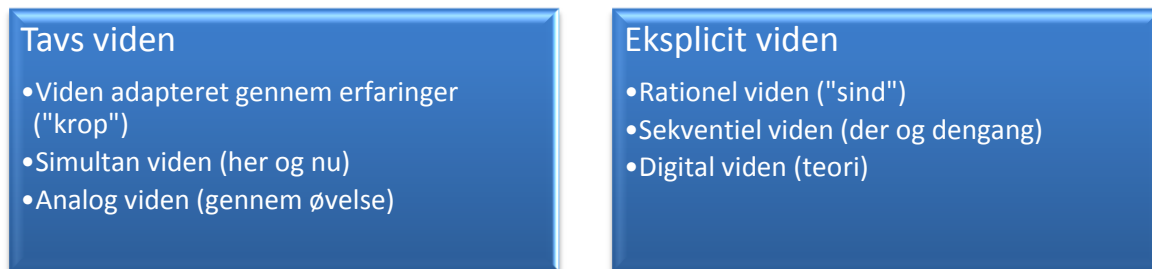
Summeret ned betyder det at hvis man ønsker at blive bedre til at lære og tilegne sig ønskelige kompetencer, skal man have fokus på den lærende proces man skal igennem. Formativ evaluering kræver en tro på at alle studerende kan lykkes med det de arbejder med. At man adskiller feedback fra karaktergivning. Fokus i formativ evaluering skal være på læringen der er forekommet og ikke på selve præstationen (Broadfoot, P: An Introduction to Assessment s. 129).

SECI proces

SECI processen inddrages i dette projekt for at have en proces at arbejde ud fra. Teorien om SECI-processen er taget fra en artiklen fra bogen "Hitotsubashi on Knowledge Management" af Takeuchi og Nonaka fra 2004.

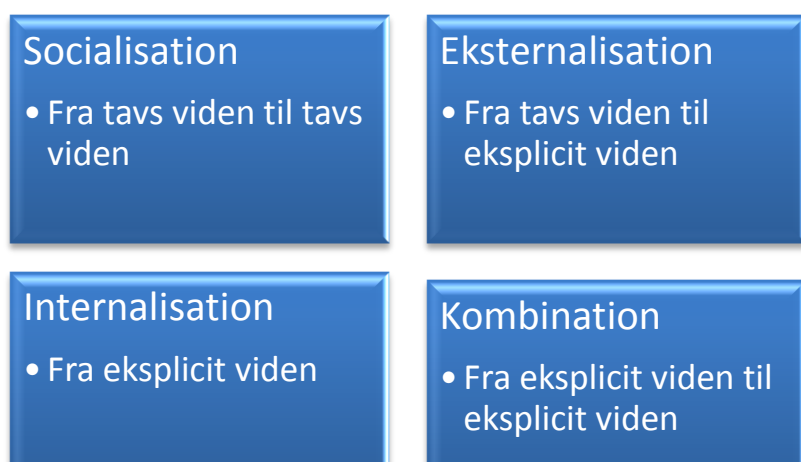
To former for viden

Helt basalt benytter Nonaka og Takauchis to former for viden. Disse to former blev første gang beskrevet af Michael Polanyi i 1966. Det er distinktionen imellem tavs viden og eksplicit viden. Disse to former er efterhånden alment kendt. Karakteristikken for de to former er vist i figur 4.



Figur 4 To typer af viden

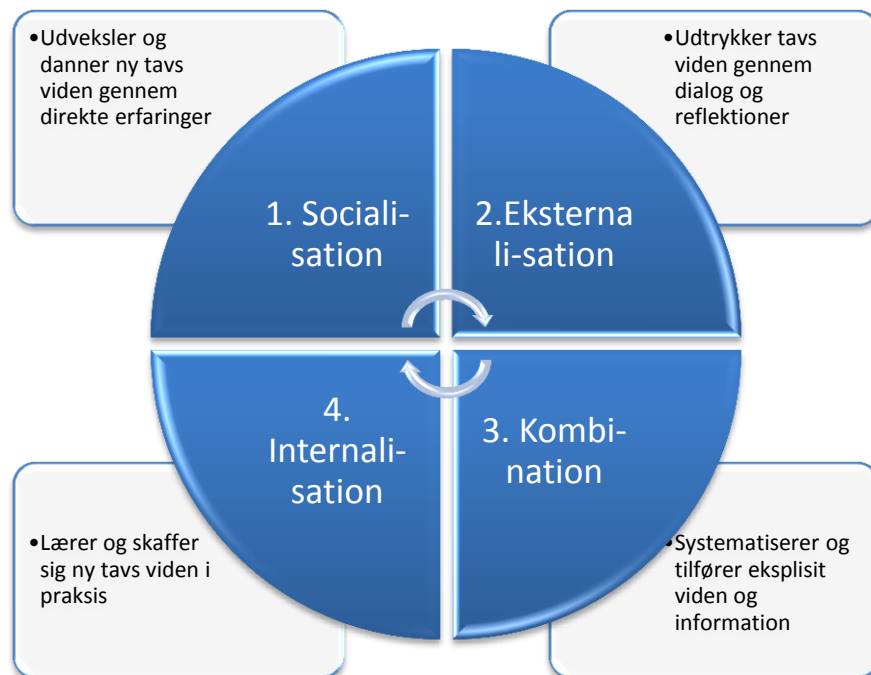
Tavs viden er kendetegnet ved at være den viden som umiddelbart ikke kan udtrykkes. Den er personlig, kontekst afhængig og svær at formulere. Som Polanyi formulerer det, så ved vi mere end vi kan udtrykke. Den eksplicitte viden kan let kodificeres og kan dermed overføres i et formel og systematisk sprog (Nonaka og Takauchi: Hitotsubashi on Knowledge Management, s.51) Disse to dimensioner fungerer som grundlaget for selve vidensskabelsen. Det er i selve samspillet imellem de to vidensformer at viden bliver skabt. Denne konvertering af den ene art til den anden, eller til samme, der er grundelementet i Nonaka og Takeuchis teori. Da der er to former for viden, tavs og eksplicit viden, og disse kan frit kombineres, skaber det fire konverteringsprocessor. Disse er listet i figur 5.



Figur 5 Fire processor af vidensændring

Vidensspiralen

Det er Nonaka og Takeuchis påstand at den når tavs og eksplicit viden får lov til at interagere med hinanden, opstår ny viden. Vidensskabelse skal ses som en kontinuerlig og dynamisk proces der konstant løber igennem de forskellige processer, beskrevet tidligere. Figur 6 viser denne spiral, og den proces hvormed Nonaka og Takeuchi mener at viden dannes. Den bliver kaldt SECI spiralen eller processen, og er opkaldt efter de første bogstaver i de respektive konverteringsprocesser i rækkefølgen:



Figur 6 SECI spiralen

Nonaka og Takeuchi hævder at den typiske vidensprocesser starter i socialisation. Der opstår en "legeplads" hvor medlemmerne af forummet deler deres erfaringer og mentale modeller. Derefter bevæger de sig over til punkt to, Eksternalisation. I denne fase opstår der refleksioner, og metaforer om emnet. Disse metaforer hjælper med at formulere den tavs viden til eksplicit viden. Denne nye eksplicite viden bliver så kombineret med allerede eksisterende eksplicit viden og dermed har processen nået tredje punkt, kombination. Dette kan ske gennem interaktion med andre mennesker med ekspertise inde for samme område. I punkt tre kan man kort og godt skabe nye produkter, services eller systemer. Slutteligt vil den fjerde proces med internalisation træde i kraft. Dette typisk igennem en learning by doing tilgang, hvor man genererer tavs viden igen. Dermed kan processen starte forfra og til sidst skaber dette en spiral, da den processen er kontinuerlig og hele tiden vil gå i ring. (Nonaka og Takeuchi: Hitotsubashi on Knowledge Management, s. 65-67)

Et entrepreneurialt værktøj

Et kritikpunkt af SECI processen er at der mangler en impuls der sætter socialisationsprocessen i gang. Der mangler en problematik, eller en udfordring at arbejde ud fra. Denne impuls kan dog komme ved at man som bruger af en SECI proces tager et ansvar for en problemstilling og genererer viden ud fra en oplevet problemstilling. Det kræver at man har et netværk omkring sig, af aktører der har lyst til at indgå i debat omkring problemstilling for at søge en løsning. SECI processens force er dog at den får tavs viden til at blive

mere eksPLICIT. Dvs. at den viden man har erfaret på sin krop, og man ikke umiddelbart kan vurdere eller evaluere, bliver gjort mere håndterbar. I denne opgave er det særlige at SECI processen kombineret med formativ evaluering. Det entreprenurielle består i at man ønsker at forbedre en given problemstilling. SECI processen giver både viden til hvordan løsningen kan designes, samtidig med at den giver en lærende proces. Da SECI processen vil løbe, giver den anledning til at man kan bearbejde den måde man har gennemført processen på. Jo bedre en gennemført proces, des hurtigere vil man eksempelvis kunne tilegne sig viden om en given problemstilling. I et kompleks og dynamisk samfund vurderes det som en god kompetence at kunne tilegne sig viden. Forskellen med en mere traditionel proces hvor man selv studerer et givent felt, er at det er essentielt at man socialiserer sig med interessenter.

Delkonklusion

Jeg har søgt at designe et entreprenurielt værktøj der dog skal tilpasset det element den skal indgå i. Dette kræver at man gør sig nogle overvejelser om hvem brugergruppen er og hvem der er til rådighed i netværket. Det entreprenurielle værktøj skal derfor fungere som en platform man bruger, når man har identificeret en målgruppe man vil arbejde med. Min problemformulerings formål er netop at afdække potentielle brugergruppe der ikke er nået. Ved at benytte SECI processen sammenholdt med formativ evaluering, ser jeg en teoretisk model der kan understøtte en proces hvor fokus er på at lære fra processen, samtidig med at man udbygger sit netværk, og danner viden til løsningsforslag til den givne problemstilling

Analyse

Formålet med analysen af FFE er at undersøge om der kan lokaliseres potentielle områder hos FFE, der kan hjælpe dem med at nå deres målsætning. Dette kræver en forståelse for den måde de opererer på i Next Generation. Den forståelse skal senere danne grundlag i min tolkning. kan skyldes Empirien der danner grundlag for denne analyse bygger på informationsmateriale fra FFE¹³, interviews foretaget med Next Generation partnere til FFE, regeringens strategi¹⁴, samt projektleder Pål Simon Fernvell fra FFE. Bilaget til interviewet kan findes på min hjemmesiden¹⁵.

Grundlæggende om FFE

FFE er en fond der har til formål at sikre at der udvikles tilbud om fag indenfor entrepreneurskab. De har desuden til formål at koordinere samarbejdet imellem de tre universiteter DTU, CBS og KU. Deres definition på entrepreneurskab er muligheden for at skabe værdi igennem kreativitet og innovation. Dette dækkes af tre nøglebegreber; kreativitet, innovation og opstart¹⁶. Dette er den nærmeste definition man finder i deres materiale. Pål Simon Fernvell supplerer deres formål med at det også er vigtigt at der ikke kun er fokus på opstart, men at man også kan bruge den viden man får ved at arbejde med entrepreneurskab til at forbedre sin uddannelse. De søger at ramme bredt og betragter alle studerende som potentielle brugere af fondens tilbud. De arbejder ud fra regeringens målsætning om en kendskabsgrad til entrepreneurskab for studerende på videregående uddannelser på 20%¹⁷. Disse 20% er det niveau de lande regeringens ønsker at sammenligne sig med har.

FFE's arbejde med universiteterne

I forbindelse med uddannelsen af fremtidige entreprenører er det CBS og DTU der står stærkest af de tre universiteter der er i Next Generations. Andelen af kurser udbudt på de tre universiteter udgør hhv.:

- 39 kurser på CBS
- 20 Kurser på DTU
- 20 kurser på KU

Mere interessant har de listet at andelen af studerende ud af totalen af deres studerende der i undervisningen har beskæftiget sig med entrepreneurskab. Dette tal dækker en grad som anvist:

- 13,3 % af de studerende på CBS (ca. 2400 studerende ud af 18000 studerende)

¹³ <http://opsamling.files.wordpress.com/2011/05/the-copenhagen-case.pdf>

¹⁴ <http://opsamling.files.wordpress.com/2011/05/strategi-for-uddannelse-i-entreprenuerskab.pdf>

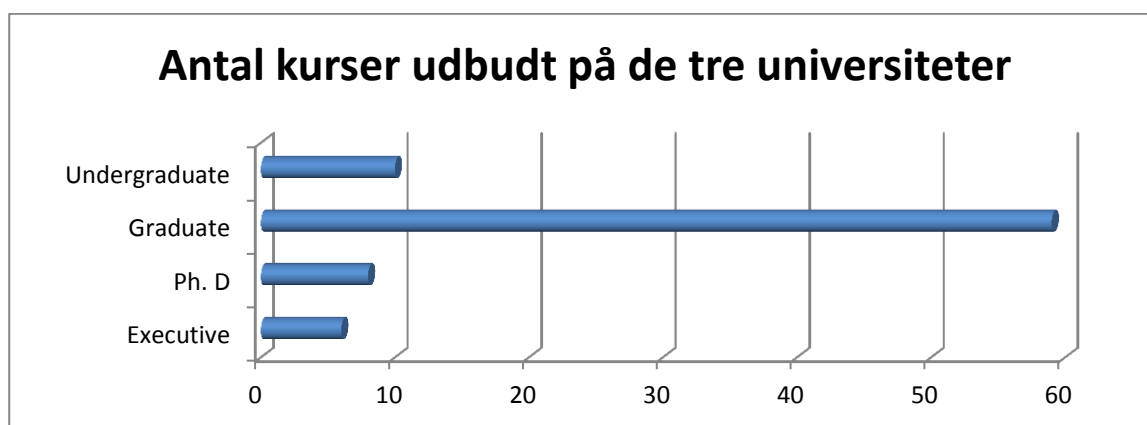
¹⁵ <http://opsamling.wordpress.com/bilag-8-semester/>

¹⁶ The Copenhagen Case s. 10

¹⁷ The Copenhagen Case s. 11

- 13,4 % af de studerende på DTU (ca. 1000 studerende ud af 7400 studerende)
- 2,1 % af de studerende på KU (ca 800 studerende ud af 38000 studerende¹⁸)

Det er markant at der kun er 2,1 procent af de studerende på KU der har taget kurser med entreprenurielt indhold. Spurgt ind til dette markante udsving forklarede Pål Simon Fernvell at deres største hindring i at nå de studerende er den kultur der er på universiteterne. De føler det lettere at nå ind til studerende igennem DTU og CBS. Mindsettet til stede i disse to organisationer er lettere at arbejde med. Det er Pål Simon Fernvells fornemmelse at man skal benytte andre indgangsvinkler til KU, for at nå de studerende. Han nævner eksempelvis bæredygtighed og CSR, da studerende på KU er mere humanistiske i deres tilgang til verdenen. DTU er typisk et sted hvor der udvikles produkter, og de har en mere naturlig tilbøjelighed til at inddrage entrepreneurskab. På CBS er der en større selvfølgelighed til at inddrage entrepreneurskab, da fokus ofte er rettet imod business i klassisk forstand. Han nævner desuden at de ikke ønsker at påtvinge studerende at skulle arbejde med entrepreneurskab. Det skal være lysten der driver værket, men de arbejder ikke konkret med motiverende faktorer for entrepreneurskab. De beskriver selv denne fordeling karakteristika ud fra at deres parametre til at måle entrepreneurskab. Disse parametre benytter mange af de samme fagudtryk som universiteterne udbyder i forhold til produktudvikling og forretningsideer. Her står CBS og DTU stærkt. Det sidste stykke interessante statistik der er værd at nævne er andelen af entreprenurielle kurser udbydes, og hvornår de udbydes. Samlet set for de tre universiteter er tallene:



Figur 7 Antal kurser fordelt på fire niveauer

Som det bemærkes er langt størstedelen af de udbudte kurser på graduate niveau. Altså når de studerende har gennemført deres bachelor.

¹⁸ http://tal.ku.dk/boks1/Statistikberedskab_2009.pdf_copy/

Markedsføring overfor studerende

I forhold til at FFE har til hensigten at sprede awareness om entrepreneurskab, var jeg interesseret i at høre hvordan de markedsførte sig overfor de studerende. Jeg fandt det bemærkelsesværdigt at de havde alle studerende som målgruppe. Ud over en mere klassisk strategi med platforme som hjemmeside, foldere og andet informationsmateriale benytter FFE sig af introduktioner ved semesterstart til alle nye studerende. Her redegør de for deres produktportefølje bestående af kampagner, konkurrencer og events som de står for. Det er ikke FFE-YE der afholder disse awarenessarrangementer, men derimod deres partnere hos Venture Cup¹⁹ og CSE lab²⁰ der udfører arbejdet. Derudover arbejder de for at skabe gode relationer til studenterorganisationerne på de respektive universiteter. På Simon Fernvell henviser igen til at man ønsker at lade de studerende være drivkraften i arbejdet med entrepreneurskab og giver dem megen indflydelse og støtte til arrangementer. I forhold til at nå de studerende bedre på KU, hvor der var en lav kendskab til entrepreneurskab, arbejder de sammen med Katapult²¹ og Katalyst²², hvilket er hhv. et væksthus og et center for humanistisk innovation på KU. På CBS arbejder de med torsdag arrangementer efter typisk endt undersving ved en sen eftermiddag. Disse arrangementer kaldes CBS Stardust.

FFE og konkurrencer

Som jeg indledningsvis beskrev jeg en vis problematik i at benytte konkurrencer som værktøj i deres bestræbelser på at flere studerende. Det er På Simon Fernvells holdning at konkurrencer har en række kvaliteter. Først og fremmest mener han at det er en god måde at afprøve sin ide på. Derfor støtter de også økonomisk Venture Cup og Young Enterprise der begge er nationale konkurrencer på universitetsniveau, hvor man kan konkurrere imod andre studerende. Det er ikke deres hensigt at de studerende skal starte store virksomheder, men at få en kendskab til hvad det rummer at arbejde med entrepreneurskab. Men konkurrencer fungerer godt i forhold til at man kan give de studerende et klap på skulderen for en god præstation. De søger andre måder at nå studerende på, som de ikke har fat i. Bl.a. har de erkendt at de skal have bedre fat på KU, og arbejder sammen med Roskilde festivalen om en konkurrence i forbindelse med bæredygtighed. Ellers er det på nuværende tidspunkt gennem kampagner og events at de søger at nå målsætningen.

¹⁹ <http://www.venturecup.dk/>

²⁰ <http://cse-lab.dk/>

²¹ <http://katapult.ku.dk/>

²² <http://katalyst.hum.ku.dk/>

Tolkning

I min tolkning vil jeg arbejde med det analytiske materiale jeg har fremlagt i forrige kapitel. Jeg vil igennem min tolkning søge mulige svar til hvad FFE gør godt og hvad de kunne forbedre. Min optik til at komme med den kritik stammer fra det teoretiske grundlag jeg benytter om evaluering og entrepreneurskab igennem SECI processen, samt nogle didaktiske begreber.

En række problemstillinger

I et teoretisk perspektiv ser jeg en række problemstillinger man med fordel kunne arbejde ud fra. Jeg fremhæver fire problemstillinger som jeg ser som relevante. Disse kommer blandt andet på baggrund af den didaktiske trekant der fokuserer på de tre dimensioner "studerende-underviser-indhold". Først og fremmest synes jeg det er bemærkelsesværdigt at en fond der søger at få 20 % af de studerende på videregående uddannelser, til at beskæftige sig med entrepreneurskab ikke har mere fokus på KU. Det virker ikke til at man har et større fokus på at de studerende på KU, har så lav kendskabsgrad. Ud af 38000 studerende vurderes det at der er et grundlag for at få sat flere studerende i scene end de ca. 800 studerende der arbejder med nu. Dernæst ser jeg en problemstilling i at entrepreneurskab defineres i en fælles definition der indebærer kreativitet, innovation og opstart. Med et meget stort og diversificeret grundlag af studerende fra hardcore business studerende på CBS, til de meget humanistiske studerende på KU, ser jeg at man benytter de samme værktøjer til at nå alle disse studerende. Det virker ikke til at der er de nærmere didaktiske overvejelser for hvad de studerende søger. Jeg undrer mig også over den måde de først sent intensiverer udbuddet af kurser med entrepreneurielt indhold. Her henvises til den markante forskel der er på antallet af kurser imellem undergraduate og graduate på en faktor af næsten seks. Der er en vis signalværdi om at det først er på graduate niveau at entrepreneurskab er relevant, fra de universiteternes side. Dette står i kontrast til en mere proaktiv tilgang til studerende hvor det handler om at få dem til at tænke entrepreneurielt, ved over en længere periode at arbejde med dem. Ved først at satse mere markant på graduate niveau mister man reelt tre års muligheder for at påvirke studerende. Sidste problemstilling jeg vil fremhæve og behandle, er den diskurs og den netværk FFE er en del af i Next Generation. Det typiske sprog i det materiale de benytter er formuleret i samme sprog som man finder i børsen og lignende erhvervstunge tidsskrifter og lignende. Samtidig viser en oversigt over sponsorer til de aktører i Next Generation, at det er meget erhvervstunge virksomheder. Disse virksomheder er typisk aftagere af mange studerende fra CBS og DTU. Men mere bløde organisationer og virksomheder synes ikke at have en fremtrædende rolle. På nær at kulturministeriet er inddraget som samarbejdspartner, er organisationer i den bløde sektor ikke stærkt repræsenteret. Dette giver fire problemstillinger jeg ønsker at behandle videre frem:

1. Det lave antal studerende fra KU der beskæftiger sig med entrepreneurskab
2. Det manglende diversificerede værktøj, der understøtter et andet behov end hvad de på nuværende tilbyder
3. De muligheder det giver at nå studerende tidligere i deres uddannelsesforløb
4. Den diskurs og det signal netværket sender med deres profil og kommunikationsmateriale

Flere studerende fra KU

I min tolkning af hvorfor der kun er 800 studerende fra KU der har beskæftiget sig med entrepreneurskab i 2009, vil jeg først og fremmest se på hvilke typer studerende der vælger KU. Som det klart største universitet af de tre universiteter med 38000 studerende tilbyder KU over 200 forskellige uddannelser. Studerende vælger KU fordi de har en interesse indenfor en bred ramme af faglige linjer. Som det ses i KU's overblik over de 11 forskellige interesseområder er det en bred vifte af tilbud. Det må anses at der er stor forskel på studerende der arbejder med strategi og ledelse fra CBS, og en studerende fra KU der studerer sundhed, krop og medicin. På den måde vurderes det at behovene er vidt forskellige. Da



Figur 8 KU's interessehjul

FFE har forholdsvis godt greb i de studerende på CBS, med en relativt høj kendskabsgrad, virker det til at den nuværende produktportefølje passer bedre til CBS end KU. Didaktisk set skal man have et større kendskab til de studerende man ønsker arbejder med entrepreneurskab. I forhold til den didaktiske trekant skal man have et vist kendskab til de studerende og differentiere dem. Dette er den første problemstilling der skal behandles.

Et diversificerede serviceudbud

Denne problemstilling om et mere at have et mere diversificeret udbud, hænger til dels sammen med den førnævnte problemstilling. Det lader til at man har oprettet en portefølje af ydelser, der bedre rammer CBS og DTU. Serviceudbuddene udgør på nuværende tidspunkt events, konkurrencer og kampagner. Disse er gode til at reagerer på interessen fra studerende, men FFE synes at mangle et mere proaktivt værktøj til nå flere studerende. Motivationen for at nå studerende, kan tænkes ikke kun at være at starte virksomhed

eller tjene penge. Min erfaring fortæller mig at det dog er disse studerende der er lettest at nå. Det interessante ved problemstillingen vil ved en nærmere analyse være hvordan det bagvedliggende system ser ud af undervisere og fagfolk. Deres baggrund kunne fortælle noget om det fokus der vil være i deres arbejde med entrepreneurskab. Samtidig ved vi fra teorien om evaluering, at konkurrencer ikke virker motiverende i forhold til at have fokus på læring. Konkurrencer har sin berettigelse i flere tilfælde, men ønsker at lære studerende at tænke entreprenant, og lære af deres processer, skal der også være alternative tilbud der ikke bygger på konkurrencer. Teorien angiver at man skal opfordre til at lære i samarbejde med hinanden og ikke imod hinanden.

At nå studerende tidligere

Denne problemstilling skal overordnet tages med et gran salt. Kritikken går på at man først arbejder med de studerende når de er graduate studerende. Til FFE, universiteterne og Next Generations forsvar skal det siges at der udbydes omkring ti kurser i entrepreneurskab på undergraduate niveau. Ikke desto mindre vil jeg fremhæve at hvis man ønsker at få studerende til at have en entrepreneurial tankegang, kræver det en anden tilgang end konkurrencer og events. På den måde følger FFE ikke helt op på deres arbejde med at lade studerende fra folkeskolen og op igennem skolesystemet arbejde med entrepreneurskab. En del af forklaringen på at der ikke satses mere på undergraduate studerende kunne ligge i at Next Generation er et tidsbegrænset projekt på fire år der spænder fra perioden 2010-2013. Dette gør at man ikke ville nå at mærke effekten i markant grad. En forklaring på hvad der også kunne forklare denne fordeling er at man skal have et vist fagligt niveau før man kan beskæftige sig med entrepreneurskab. Men i deres definition vil dette kun kunne forsvares med det tredje nøglebegreb om opstart. Der er en del juridisk og økonomisk der skal på plads før man kan starte en virksomhed. Dog er der et helt system sat op for at hjælpe dem der når så langt med deres ide at de ville satse på egen virksomhed. Kreativitet synes ikke på samme måde at være begrænset til faglighed. Innovation bærer dog mere præg af faglighed men er svær at placere²³.

²³ FFE har i deres Copenhagen Business Case ikke defineret innovation

Signalværdier

Den sidste problemstilling jeg ser, er de signalværdier der er i feltet omkring entrepreneurskab. Kritisk set omhandler den overordnede strategi for uddannelse i entrepreneurskab, at Danmark skal bevare sin position som et af verdens rigeste lande. Der er ikke redegjort for hvad der skaber et rigt land, men er implicit i strategien at der handler om økonomi. Det meste af det materiale jeg har arbejdet med i denne rapport er gennemsyret af en diskurs, skrevet i et meget businessagtigt sprog, fyldt med grafer og statistik. I forhold til evaluering, er det tydeligt at der har været en masse målinger og analyser af indsatsen. Som nævnt i den første problemstilling er hele det netværk der trækkes på i Next Generation i overvejende grad institutioner der er aftagere af mange studerende fra CBS og DTU. Der virker til at være et tomrum af institutioner, der med fordel kunne få flere entreprenante medarbejdere. Her tænkes eksempelvis på de institutioner Kulturministeriet arbejder for. Billedet til højre viser de virksomheder der støtter FFE-YE aktivt²⁴. Det er typisk større industri virksomheder og organisationer med interesse i en stærk industri. En større indsats for at få flere forskellige organisationer ind over FFE vil sende et signal om en virksomhed med fokus på hele det segment der er deres målgruppe.



Figur 9 - Sponsorer for FFE-YE

²⁴ <http://www.ffe-ye.dk/sponsorer.aspx>

Konklusion

Min konklusion skal besvare min problemformulering og de underspørgsmål jeg har sat op fra starten. Min problemformulering lød:

"Hvor skal FFE fokusere deres fortsatte udvikling i deres serviceportefølje, for bedre at imødekomme deres målsætning?"

Først skal det nævnes at jeg ser FFE som en særdeles vigtigt aktør i Next Generation. Jeg har tilladt mig at forholde mig kritisk til deres måde at opererer på, og ser nogle klare fokusområder som jeg mener, ville kunne gavne deres måde at arbejde på. Dermed ikke sagt at deres organisatoriske opbygning og hensigt ikke fungerer. Det er min vurdering at det er klogt at dele uddannelsessystemet op i de tre kategorier som de har gjort, med folkeskolen, ungdomsuddannelser og videregående uddannelser. Ved de videregående uddannelser bør man differentiere mere end ved folkeskolen. Man vil have en skarpere profil som studerende når man når dette niveau, og derfor bør de ikke skære alle over en kam. Der bør være en større differentiering af studerende, og fokus bør være på KU. Københavns Universitet har det største grundlag af studerende, men med den laveste kendskabsgrad til entrepreneurskab. Problematikken i at skulle ændre en opfattelse af entrepreneurskab, på i en traditionsrig institution kræver ressourcer. Da Next Generation som projekt kun kører indtil 2013, bør man i højere grad tilrettelægge ens serviceydelser efter brugerne, frem for at ændre brugernes forståelse af ens serviceydelser. Dette er sat lidt på spidsen, men hvis de ønsker at nå den overordnede målsætning på 20 % skal de have KU med på vognen. Den entreprenante tankegang forholder sig til ens indstilling. Ikke direkte til ens faglige niveau. Dette taler for at man kunne intensivere antallet af kurser på undergraduate niveau. Jeg har selv oplevet at man allerede fra 2. semester blev tilknyttet virksomheder i en entrepreneurial kontekst, og dette fungerede med stor succes. Så der bør ikke være nogen hindring for, at lade studerende stifte bekendtskab med entrepreneurskab tidligere. Afstemningen af forventninger bør dog bare huskes, så man ikke forventer færdige virksomheder. Igen skal der være fokus på det lærende og ikke præstationen. Teoretisk er der ikke noget der skulle være til hindring for at inddrage en vidensgenereringsværktøj som SECI modellen på hvilket som helst niveau på de videregående uddannelser. Den modificerede SECI proces forudsætter at man har en problemstilling at arbejde ud fra, og at man har lyst til at indgå i dialoger med andre interessenter. Slutteligt bør FFE inkludere flere organisationer og virksomheder der har en appeal overfor de studerende. Der bør tænkes alternativt i forhold til hvilke roller sponsorer har. Det behøves ikke kun være et finansielt samarbejde man har, men muligheden for at få eksempelvis et læringsforløb hos interessante organisationer kunne være en mulighed. I en presset økonomisk tid som den vi oplever nu vil der kunne tænkes symbiotiske relationer ind, hvis man tror på at studerende har noget at tilbyde samfundet og virksomheder. Diskursen bør også

appellere til alle studerende. Da dette dækker et bredt segment, forslår jeg at man tænker kommunikation mere ind i sit informationsmateriale. Ved benyttelse af den modificerede SECI proces, vil man have en platform man kunne arbejde ud fra, der kan dække nogle af de problemstillinger. Det kræver dog at underviserne og FFE får en anden rolle end at være transportør af viden.

Perspektivering

Jeg konkluderer at FFE skal have et større fokus på KU, og øvrige studerende hvis formål med entrepreneurskab ikke er at starte virksomhed. Der skal søges at nå et segment der signalerer en linje der er mere kongruerende med de studerende fra KU. Da jeg ikke har undersøgt brugergruppen i et didaktisk syn, vil jeg ikke konkludere hvordan et læringsforløb skal se ud. Min konklusion efterlader en række problemstillinger, som bør undersøges nærmere. I denne perspektivering vil jeg dog give et eksempel på et læringsforløb der inddrager aktører med en relevans for studerende på KU. Samtidig skal dette eksempel også sætte tingene i relief, og give et perspektiv på hvordan man kan arbejde med problemstillinger og løse dem, samtidig med at man har fokus på den proces man gennemfører.

Eksemplet – B.93

Med udgangspunkt i den ovenstående konklusion, er det min anbefaling at FFE og aktørerne i Next Generation i højere grad tænker formativ evaluering ind som værktøj til at skabe en entreprenuriel tankegang. Hvis man skal have fokus på brugeren kan man lade dem definere en række problemstillinger. Disse problemstillinger vil kunne benyttes til at sætte en SECI proces i gang. Jeg har i forbindelse med en problemstilling om læring i interkulturel kontekst beskæftiget mig med Boldklubben af 1893 (B.93) De ønsker at undersøge muligheden for at gå nye veje, og vil gerne have input i den forbindelse. B.93 vurderes til at være en samarbejdspartner man med fordel vil kunne benytte til et læringsforløb der har en bred appeal til studerende på KU. B.93 vil kunne fungere som en platform for en vidensproces med udgangspunkt i en lang række af de interesseområder som KU arbejder med. Eksempelvis interesseområderne "Sundhed, krop og medicin", "Kultur og historie", "Kunst, kultur og arkitektur", "Samfund, politik og økonomi". I samarbejde med København universitet vil man i B.93 have en partner der vil kunne tilbyde et grundlag for læring i praksis. FFE's rolle vil med sådan en tilgang skulle fungere som koordinator imellem undervisere på KU og B.93 samt eventuelle andre partnere med interesse i at B.93 løser de problemstillinger man måtte komme frem til. Det er vigtigt at problemstillinger bliver formuleret i en proces imellem studerende og B.93, for at skabe en følelse af ligeværdighed. En proces som denne med B.93 som partner, vil give de studerende en mulighed for at lære at begå sig med organisationer og virksomheder. Samtidig vil de skulle opfordres til ikke blot at kunne se problemstillinger men også at generere løsninger til disse. Der vil utvivlsomt komme perioder i det forløb som ikke følger planen. Men 1.prioriteten bør ikke være løsningen, men bør være på de ting man har lært af forløbet. Ved at gennemføre flere processer vil man kunne danne og evaluere sin profil kontinuerligt med medstuderende.

Litteraturliste

Andersen, Ib (2005): *Den skinbarlige virkelighed – vidensproduktion inden for samfundsvidenskaberne* 3.udgave. Forlaget Samfundslitteratur

Nonaka, Ikujiro og Takeuchi, Hirotaka (2004): *Hitotsubashi on Knowledge Management*. Forlag John Wiley & Sons Pte Ltd

Broadfoot, P. (2007): *An Introduction to assessment*. Continuum International Publishing Group

Hippe E. & Hiim H. (2007): *Læring gennem oplevelse, forståelse og handling – en studiebog i didaktik* Nordisk Forlag A/S

Foldere

Fonden for Entreprenørskab - The Copenhagen Case

Ministeriet for Videnskab, Udvikling og Teknologi - Strategi for uddannelse i entreprenørskab