

*nordic
entrepreneurship
hub*



Nordic Entrepreneurship Hubs

Redaktion

Jesper Bernstorf Jensen
& Rasmus Barud Thomsen

Projektleder

Lotta Jin Hwa Salling

Grafisk Layout

Anne Sofie Bendtson & Cátia Alves

Trykkeri

Christensens Grafisk

Udgivelsesdato

November 2019

Index

- 07 *Forord*

- 09 **Kapitel 1: Vision og resultater for Nordic Entrepreneurship Hubs**
- 10 *Tro, håb og selvtillid: NEH har skabt flere studenteriværksættere*
- 18 *Studerterinterview: Thorbjørn Flegal Andersen, KEA*
- 19 *Studerterinterview: Love Wannö Malmros, Lunds Universitet*

- 21 **Kapitel 2: Etablering af Nordic Entrepreneurship Hubs**
- 22 *Unikt startup-program blev kernen i NEH*
- 28 *NEH har skabt flere kvindelige iværksættere*
- 32 *Studerterinterview: Julie Blyitgen, KEA*
- 33 *Studerterinterview: Kevin Kimaryo, Lunds Universitet*

- 35 **Kapitel 3: Udvikling og implementering af Ignite**
- 36 *Startup-program tænder gnisten hos studerende med iværksætterdrømme*
- 42 *“De skal lære at lytte, når virkeligheden giver dem feedback”:
Interview med Gunnar Näsman, KEA*
- 44 *“Vi bygger entreprenører, ikke virksomheder”:
Interview med Isak Simonsson, Lunds Universitet*
- 46 *“De skal lære at tænke som iværksættere, ikke som produktudviklere”:
Interview med Kristoffer Buch, DTU Skylab*
- 48 *Studerterinterview: Andreas Leth Bockhoff, DTU*
- 49 *Studerterinterview: Thomas Trebbien, DTU*

- 51 **Kapitel 4: Videnskabelig validering af Ignite**
- 52 *Forsker: Ignite øger studerendes tro på, at de kan blive iværksættere*
- 60 *Studerterinterview: Johan Isaksson, Lunds Universitet*
- 61 *Studerterinterview: Sofie Berglykke Aagaard, DTU*
- 62 *Studerterinterview: Mathias Hemmer Christensen, KEA*

“Remember why
you started.”

“It always seems
impossible until
it’s done.”

Projekter forgår – netværk består

Øresundsregionens bæredygtige vækst og sammenhængskraft er blandt andet afhængig af, at flere unge med iværksætterambitioner skaber succesfulde virksomheder på tværs af sundet. Især studerende med stærke tekniske og faglige kompetencer har et potentiale for at etablere virksomheder, der kan være med til at skabe vækst og øget beskæftigelse. Set i det lys spiller videregående uddannelsesinstitutioner en central rolle i at få flere studerende til at overveje en karriere som iværksætter.

Et projektkonsortium bestående af DTU, KEA og Lunds Universitet har gennem tre år været forenet i en fælles udfordring om, hvordan vi får skabt de bedste forudsætninger for, at vores studenteriværksættere gennemfører en videregående uddannelse sideløbende med, at de tilegner sig viden og kompetencer om iværksætteri.

Med støtte fra EU-programmet Interreg Öresund-Kattegat-Skagerrak og med afsæt i de enkelte institutioners iværksætter- og makermiljøer har vi igennem netværket Nordic Entrepreneurship Hubs (NEH) bidraget til:

- En stigning i antallet af succesfulde studenteriværksættere på tværs af videregående uddannelsesinstitutioner i Sverige og Danmark.
- En stigning i antallet af tværregionalt samarbejdende inkubatorer og iværksætterfremmende initiativer på uddannelsesinstitutioner i Øresundsregionen.
- En mere effektiv udnyttelse af Øresundsregionens entreprenante kapaciteter og innovationspotentialer.

Nærværende publikation opsummerer projektets hovedaktiviteter:

- Adgang for studerende til et netværk af hubs på tværs af grænser, hvor vi samlede hver partners forcer, faciliteter, kompetencer og netværk.
- Udvikling og gennemførelse af det fleksible startup-program Ignite, der er rettet mod de behov, som unge studenteriværksættere har, når de indtræder i en startup-proces. Ignite er blevet fulgt og evalueret af følgeforskere fra Lunds Universitets forskningsenhed for entreprenørskab, Sten K. Johnson Centre for Entrepreneurship.

Publikationen er tænkt som inspirationskilde til, hvordan man som uddannelsesinstitution kan arbejde med entreprenøriel netværksskabelse. Det samme gælder, hvis man er interesseret i at benytte Ignite, der er blevet implementeret, testet og anvendt på to universiteter og et erhvervsakademi.

Som videregående uddannelsessted er man velkommen til at kontakte os for at blive en del af netværksgruppen. Den lever videre, selv om projektet nu er afsluttet.

Afslutningsvis vil vi gerne rette en tak til alle involverede i NEH-projektet. Det gælder især til medlemmerne af projektets advisory board. Endelig vil vi gerne takke Interreg for den økonomiske støtte, som har muliggjort hele projektet.



01

*Vision og resultater for
Nordic Entrepreneurship
Hubs*



TRO, HÅB OG SELVTILLID

NEH har skabt flere studenteriværksættere

De tre partnere bag Nordic Entrepreneurship Hubs (NEH) har nået alle projektets vigtigste mål. Samtidig har de studerende taget godt imod de mange forskellige tilbud, der kan gøre dem til bedre iværksættere. Især startup-programmet Ignite har gjort en afgørende forskel for fremtidens studenteriværksætteri i Øresundsregionen, mener NEH-partnerne.

Flere studenteriværksættere med styrket tro på egne evner, en mere professionel og systematisk iværksætterrådgivning og et unikt startup-program med en videnskabelig dokumenteret effekt, der kan fungere som kickoff for dedikerede studenteriværksættere.

Sådan ser bundlinjen ud, når regnskabet for aktiviteterne i det nyskabende netværkssamarbejde

Nordic Entrepreneurship Hubs (NEH) skal gøres op. Og hvis man så dertil lægger den transformation, som de tre projektpartnere – KEA Københavns Erhvervsakademi, DTU Skylab og VentureLab ved Lunds Universitet – hver især har været igennem i løbet af den treårige projektperiode, så er der tale om en vaskeægte succes.

Det siger Lotta Salling, der som projektmanager har haft det overordnede ansvar for NEH, ligesom hun repræsenterer KEA i netværkssamarbejdet.

“Alle tre partnere har fået meget ud af samarbejdet. Vi har fået nye samarbejdsrelationer, vi har udviklet og implementeret et forskningsunderstøttet startup-program, vi har fået struktur på vores ekstracurriculære tilbud til studenteriværksættere, og så har vi fået kommunikeret til de studerende,

at hvis de vil noget med iværksætteri, så har vi forskellige attraktive tilbud, både på den enkelte uddannelsesinstitution og i netværket, der kan hjælpe dem videre,” siger Lotta Salling.

I mål på alle vigtige parametre

Zoomer man ind på de konkrete resultater, som NEH har skabt i løbet af den treårige projektperiode, så har projektet nået alle de vigtigste målsætninger og mere til. Det gælder både i forhold til antallet af nye startups, der er blevet skabt undervejs, og i forhold hvor mange studerende og startups, der har trukket på netværkets faciliteter, fagligheder og rådgivning. Se skema “NEH’s primære resultater”.

“Når man laver projekter sammen, så bliver man ganske enkelt stærkere.”

Michael de Rooy, administrativ chef, LU Innovation

Således havde man, inden man gik i gang, et mål om, at NEH skulle være med til at gøde jorden for 35 nye virksomheder. Projektet landede på 48 nye startups, altså knap en tredjedel flere end estimeret. Det samme gælder målet for, hvor mange studerende, der skulle gøre brug af NEH i løbet af projektperioden. Her kalkulerede man med 200

studerende, men endte med, at samlet 515 studerende på tværs af netværket havde benyttet sig af faciliteter og rådgivning m.m.

“Det har været meget positivt at opleve, at så mange studerende har gjort brug af mulighederne i NEH. Det viser, at iværksætteri og entreprenørskab appellerer til en meget større skare af studerende end dem, der allerede er afklaret om, at det er den vej, de vil gå. Så på den måde har NEH også været en succes i forhold til at få udbredt vores tilbud om iværksætterstøtte til en større gruppe af studerende,” siger Lotta Salling.

Endelig er det også bemærkelsesværdigt, hvor mange studerende der valgte at deltage i Ignite. Selv om programmet, der løber over 10 uger, kræver, at deltagerne investerer som minimum 50-60 timer ved siden af deres fuldtidsstudier, så har interessen for at være med været overvældende. Og det gælder på begge sider af Øresund.

I alt har 221 studerende på tværs af netværket deltaget i de 12 Ignite-forløb, som er blevet afviklet af de tre partnere. Det er næsten dobbelt så mange deltagere, som man havde forventet.

Ikke bare et skuffeprojekt

Også hos de to andre partnere, DTU Skylab og Lunds Universitet, er der stor tilfredshed med de

NEH’s primære resultater

Antal	Oprindeligt mål	Realiseret mål
Nye studenter-startups	35	48
Studerende, der har gjort brug af NEH’s faciliteter og ekspertise	200	515
Startups der har gjort brug af NEH’s faciliteter og ekspertise	35	41
Studerende, der har deltaget i Ignite	120	221
Studerende, der har haft kontorplads på den anden side af Øresund	40	0
Startups, der har deltaget i pitch-events med potentielle investorer	15	78
Studerentiværksættere, der har samarbejdet med studenteriværksættere fra en partnerinstitution	30	12
Nye partnere i NEH	5	3



resultater, som NEH har skabt. Det gælder både i forhold til deres egne organisationer og i forhold til samarbejdet i netværket.

Michael de Rooy, administrativ chef for LU Innovation og ansvarlig for de svenske aktiviteter i NEH, fremhæver projektets positive effekter for hele Øresundsregionen.

“Traditionelt kerer man sig kun om sine egne studerende, fordi det kun er dem, man har økonomiske midler til.”

Lotta Salling, projektmanager for NEH

“Der er nogle utroligt store synergieffekter ved at samarbejde på tværs. Selv om Øresundsregionen er stor, så er vi alligevel relativt få aktører, der arbejder med at hjælpe studenter-startups, og derfor er det nødvendigt, at alle kender, samarbejder og deler viden med hinanden. Når man laver projekter sammen, så bliver man ganske enkelt stærkere. Og når vi sammen kan finde måder at bygge bro mellem det, der foregår i Sverige, og det, der foregår i Danmark, så er det til gavn for økosystemet i hele Øresundsregionen,” siger Michael de Rooy.

Pål Simon Fernvall, NEH-ansvarlig hos DTU Skylab, er enig.

“NEH har givet vildt meget mening for os, fordi det ikke bare har været et skuffeprojekt. Det har været

ekstremt værdifuldt at være en del af et projekt, hvor vi har kunnet sammenligne os med andre videregående uddannelsesinstitutioner, der har de samme ambitioner som os i forhold til studenteriværksætteri. Selv om udgangspunktet er det samme, så løser man altid tingene forskelligt, og man kan altid lære noget af den måde, som andre seriøse aktører gør det på,” siger Pål Simon Fernvall.

Politisk fokus på iværksætteri

Med økonomisk støtte fra EU's program Interreg Øresund-Kattegat-Skagerrak gik NEH i luften i september 2016 med en erklæret målsætning om at skabe flere studenteriværksættere i Øresundsregionen og samtidig styrke deres muligheder for at overleve og få succes og dermed på sigt bidrage til at øge beskæftigelsen i regionen.

Den primære motivation for de tre netværkspartnere var, at man hver især ønskede at udbygge, professionalisere og forbedre sine eksisterende tilbud til studerende med en iværksætter i maven. Samtidig ønskede man også at bidrage til den politiske dagsorden, hvor flere politikere på begge sider af Øresund i midten af 2010'erne var begyndt at få øjnene op for potentialet i flere unge iværksættere på videregående uddannelsesinstitutioner.

“Kigger man på det store billede, har der i de senere år været en forventning om, at uddannelsesstederne tager den opgave på sig og igangsætter aktiviteter, der bidrager til at skabe et samfund med større innovationskapacitet og iværksætterkraft. Derfor lå der også et samfundsmæssigt udsyn bag etableringen af netværket,” forklarer Lotta Salling.



NORDIC ENTREPRENEURSHIP HUBS

NEH er et treårigt projektsamarbejde på tværs af Øresundsregionen mellem KEA – Københavns Erhvervsakademi, VentureLab ved Lunds Universitet og DTU Skylab. NEH er finansieret af EU's program Interreg Øresund-Kattegat-Skagerrak, der støtter projekter i Danmark, Norge og Sverige, der vil løse fælles udfordringer inden for blandt andet innovation. Projektet har haft et budget på 2,4 mio. euro, (ca. 18 mio. kr.), hvor halvdelen af pengene er kommet direkte fra EU og den anden halvdel fra Den Europæiske Fond for Regionaludvikling (ERDF).

Uforløst potentiale

Ifølge Lotta Salling var der også andre grunde til, at det gav mening at etablere et netværk af videregående uddannelsesinstitutioner med fokus på at forbedre forholdene for studenteriværksættere på tværs af Øresundsregionen.

Selv om både Danmark og Sverige har et veludbygget støttesystem med offentlige og private inkubatorer, der står klar til at hjælpe startups, så performer begge lande alligevel dårligt, når man ser på antallet af succesfulde studenteriværksættere. Her halter både Danmark og Sverige efter, når de benchmarkes op imod andre lande.

Tal fra Danmarks Statistik bekræfter, at det giver god samfundsøkonomisk mening, når uddannelsesinstitutioner investerer i aktiviteter og rådgivning af studenteriværksættere. Iværksættere med en videregående uddannelse skaber således flere job per virksomhed sammenlignet med iværksættere med kortere eller ingen uddannelse.

Unikt og nytænkende netværk

Men hvordan skaber man så de bedste forudsætninger for, at flere studerende bliver inspireret til at være iværksættere, samtidig med at de mest dedikerede af dem får optimale rammer til at udvikle deres virksomhed?

I NEH valgte man fra begyndelsen at tænke i helt nye veje for at finde svar på det spørgsmål. Og man besluttede at forfølge en tostrengt strategi, der både henvendte sig til studerende med en spirende interesse for iværksætteri og til mere afklarede studenteriværksættere, der havde gjort op med sig selv, at iværksætteri var noget for dem.

“Da vi udviklede de forskellige mål, overvurderede vi de studerendes mobilitet. Så på det punkt er vi blevet klogere.”

Lotta Salling, projektmanager for NEH

Strategien indebar dels, at hver partner åbnede op for sine egne faciliteter, fagligheder og rådgivning, så alle studerende i netværket frit kunne opsøge lige præcis den facilitet eller specifikke faglighed, de havde brug for. Og dels at partnerkredsen i fællesskab udviklede et startup-program, der kunne fungere som et ekstracurriculært tilbud til særligt målrettede studenteriværksættere, der allerede

havde etableret egen virksomhed, eller som havde planer om at gøre det.

Det arbejde mundede ud i det fælles startup-program Ignite, som de tre partnere efterfølgende har implementeret og tilpasset ud fra deres respektive studenterprofiler og behov med særdeles gode resultater til følge.

“At så kort en periode af ‘træning’ kan skabe så store effekter, har været en aha-oplevelse for mig.”

Diamanto Politis, professor i entreprenørskab, Lunds Universitet

Ifølge Lotta Salling har ideen med et åbent netværk skabt stor værdi for partnerne.

“Noget af det unikke ved NEH er, at vi valgte at åbne op for hinandens studerende. Traditionelt kerer man sig kun om sine egne studerende, fordi det kun er dem, man har økonomiske midler til. Men her valgte vi at gå den modsatte vej og åbne op for vores respektive iværksætermiljøer og forskellige fagligheder ud fra den tankegang, at hvis vi gerne vil fastholde og være dem, der hjælper vores studenteriværksættere, så er vi nødt til at skabe nogle rammer, hvor de får adgang til faciliteter, specialiseringer og ekspertise, som de ellers ikke har adgang til,” forklarer hun.

Svært at få studerende til at flytte sig

Der er dog også målsætninger, som NEH-projektet ikke nåede. Det drejer sig blandt andet om målet om, at mindst 40 studerende skulle gøre brug af en kontorplads hos en anden partner. Og målet om, at mindst 30 iværksættere skulle samarbejde med studenteriværksættere fra en anden partnerinstitution om at videreudvikle deres startup.

Mens ingen studerende har benyttet sig af muligheden for en kontorplads på en partnerinstitution, har 12 studenteriværksættere fra fem virksomheder samarbejdet med andre studerende på tværs.

Forklaringen på, at det ikke gik, som man havde regnet med på de to områder, ligger dog lige for ifølge Lotta Salling:

“Da vi udviklede de forskellige mål, overvurderede vi de studerendes mobilitet. Så på det punkt er vi blevet klogere. Det er trods alt lidt af en rejse for studerende fra Lund at tage turen til KEA eller DTU

og vice versa for kun at være der et par timer. De skal afsætte en hel dag til sådan en tur, og det kan være svært at få tid til, når de udover at forsøge sig som iværksættere desuden har et fuldtidsstudie, de også skal passe,” siger hun.

Det samme gælder antagelsen om, at minimum 30 studenteriværksættere skulle samarbejde med studenteriværksættere fra en anden partnerinstitution. Ifølge Pål Simon Fernvall fra DTU Skylab er det et eksempel på, at der er forskel på at fastlægge nogle målsætninger ud fra, hvad man som arrangør forestiller sig vil være en oplagt idé, og hvordan det så foregår i praksis.

“Hvis man tager en startup fra Lunds Universitet og sætter dem sammen med en startup fra DTU, så vil det være sjældent, at de begge arbejder med en idé, hvor det giver mening, at de indleder et decideret samarbejde. Derfor kan man sige, at det var en tankefejl fra vores side som arrangører, at det mål blev så forholdsvist højt,” siger han.

Valideret af forsker

En særlig ting ved NEH er, at deltagerne i Ignite er blevet fulgt tæt af Diamanto Politis, der er professor i entreprenørskab ved Lunds Universitet. Hun har undersøgt og analyseret programmets effekt på deltagernes self-efficacy – altså deres evne til at tro på, at de står bedre rustet til at være iværksættere – før og efter de har været med i programmet.

Hvis man skal dokumentere NEH's langsigtede effekter, er det ifølge Diamanto Politis langt mere relevant at se på Ignites betydning for deltagernes selvtillid, end det for eksempel er at lave opgørelser over, hvor mange nye startups der er blevet skabt. *Se kapitel 4.*

Og resultaterne har været særdeles positive. Både de mandlige og kvindelige deltagere oplever, at de i løbet af de ti ugers startup-træning får styrket deres entreprenørielle self-efficacy i så markant grad, at selv professoren er positivt overrasket.

“At så kort en periode af 'træning' kan skabe så store effekter, har været en aha-oplevelse for mig. Ignite-programmet er vigtigt for deltagernes selvtillid i forhold til, at de kan udføre de aktiviteter, som kræves for at være entreprenør. Og dermed stiger sandsynligheden for, at de enten nu eller i fremtiden vil blive iværksættere,” siger Diamanto Politis.

At Ignite er blevet testet og valideret af en uafhængig forsker med et positivt resultat til følge løfter ikke

Tidslinje for Nordic Entrepreneurship Hubs

NEH's treårige projektperiode kan deles op i seks faser.

Fase 1

Udformning af projektet

Sept. 2016-feb. 2017: Nedsættelse af projektgruppe med repræsentanter fra de tre netværkspartnere med den opgave at sikre strategisk fokus og fremdrift i projektet samt beslutte optagelsesbetingelser for nye netværkspartnere. Desuden oprettelse af et advisory board, der skal bidrage med viden og sparring.

Fase 2

Research og indsamling af viden

Marts 2017-aug. 2017: Udvikling af kommunikationsstrategi og identitet for NEH. Hub tours, fælles events og workshops. Forberedelse af start-up-programmet Ignite.

Fase 3

Test

Sept. 2017-feb. 2018: Netværkspartnere pilottester startup-programmet Ignite. Deling af viden og erfaringer med henblik på at justere og forbedre programmet.

Fase 4

Testafslutning og udvidelse af netværk

Marts 2018-aug. 2018: Ignites endelige form er på plads, og der er nu fri adgang for studerende i netværket til partnernes respektive faciliteter og rådgivning.

Fase 5

Dokumentation og validering

Sept. 2018-feb. 2019: Projektets etablering, udvikling og resultater dokumenteres. Projektet valideres af forsker.

Fase 6

Afslutning

Feb. 2019-sept. 2019: Efter et succesfuldt treårigt samarbejde vil de tre netværkspartnere fortsætte med at dele viden og erfaringer om studenteriværksætteri. Fælles vision om at fortsætte projektet, da resultaterne viser, at studenter-startups fortsat har brug for støtte og rådgivning for at få succes.

Et økosystem af studenteriværksættermiljøer i Øresundsregionen

Nordic Entrepreneurship Hubs er etableret og udviklet af de tre oprindelige partnere KEA - Københavns Erhvervsakademi, DTU Skylab og VentureLab ved Lunds Universitet. I april 2018 blev partnerkredsen udvidet med Copenhagen Business Academy, og i august samme år kom Sveriges Landbrugsuniversitet og Malmö Universitet til.

DANMARKS TEKNISKE UNIVERSITET - DTU

Fuldtidsstuderende: 11.538
 Studerende fra Danmark: 9.295 (81 pct.)
 Udenlandske studerende: 2.242 (19 pct.)
 Kvinder: 3.456 (30 pct.) og mænd: 8.082 (70 pct.)
 (Tal fra 2018)

LUNDS UNIVERSITET

Fuldtidsstuderende på bachelor- og kandidatniveau: 26.567
 Kvinder: 55 pct. og mænd: 45 pct.
 (Tal fra 2017)

KEA - KØBENHAVNS ERHVERVSAKADEMI

Fuldtidsstuderende: 5.490
 Internationale studerende: 1.200
 Deltidsstuderende (efteruddannelse): 3.445
 Medarbejdere: 500
 Kvinder: 40 pct. og mænd: 60 pct.
 (Tal fra 2017)

COPENHAGEN BUSINESS ACADEMY (2018):

Fuldtidsstuderende: 5.150
 Internationale studerende: 650
 Deltidsstuderende: 7.200
 Medarbejdere: 380
 (Tal fra 2018)

SVERIGES LANDBRUGSUNIVERSITET

Fuldtidsstuderende på bachelor- og kandidatniveau: 3.720
 Forskningsstuderende: 677
 Medarbejdere: 2.920
 (Tal fra 2018)

MALMÖ UNIVERSITET

Studerende: 24.000
 Ph.d.-studerende: 252
 Medarbejdere: 2.006
 (Tal fra 2018)

kun Ignite, men hele NEH-projektet, mener Pål Simon Fernvall, der har været med til at udvikle Ignite.

“Det har været ekstremt værdifuldt for hele projektet at få valideret, at Ignite rent faktisk gør det, der var intentionen med det, nemlig at programmet styrker deltagernes entreprenante mindset og tro på sig selv,” siger han.

“Ignite har fungeret super godt til vores formål, og vi kommer i den grad til at fortsætte med det, også selv om vi nu selv skal betale for driften af det.”

Pål Simon Fernvall, projektleder, DTU Skylab

Vil fortsætte samarbejdet

Selv om den treårige projektperiode nu er slut, så lever samarbejdet i NEH videre. Det samme gør Ignite, som de tre partnere hver især vil fortsætte med at tilbyde til deres studerende.

“Ignite har fungeret super godt til vores formål, og vi kommer i den grad til at fortsætte med det, også selv om vi nu selv skal betale for driften af det. Samtidig har vi fået nogle nye venner på KEA og Lunds Universitet, som vi vil blive ved med at samarbejde med og dele viden og erfaringer,” siger Pål Simon Fernvall.

For Michael de Rooy fra LU Innovation har NEH været med til at understrege, at hvis man som uddannelsesinstitution virkelig ønsker at udvikle sig, så kan man tage store skridt, når man samarbejder med andre med samme ambitioner.

“NEH har været en fantastisk mulighed for os alle tre til at udvikle vores aktiviteter for studenteriværksættere på en måde, som ikke ville være mulig, hvis det havde været på frivillig basis. NEH har givet os mulighed for at løfte blikket ud over vores egen komfort zone og spørge: ‘Hvad kan vi lære af det, de gør på KEA og DTU og sammen skabe noget

nyt?’ Netop det med at skabe noget sammen med andre uddannelsesinstitutioner har efter min mening været den helt store gevinst ved NEH,” siger han.

Ny ansøgning sendt af sted

I løbet af 2018 blev NEH udvidet med Copenhagen Business Academy, Sveriges Landbrugsuniversitet (SLU) og Malmö Universitet. Ifølge Lotta Salling supplerer og komplimenterer de tre nye medlemmer med deres forskellige uddannelsesprofiler den oprindelige partnerkreds.

“Business Academy er meget merkantil i sin tilgang, mens SLU er interessant i forhold til både bæredygtige materialer og alternative energikilder. Og Malmö adskiller sig igen, fordi de har et fokus på social entreprenørskab og social innovation. Så det har dels handlet om at udvide partnerskabskredsen med institutioner, der kan komplimentere det, vi allerede kan og har i forvejen. Og dels om de mere langsigtede mål om at styrke de varige samarbejdsrelationer i NEH,” siger hun.

Michael de Rooy håber, at endnu flere videregående uddannelsesinstitutioner i Øresundsregionen vil kunne se en værdi i at blive en del af netværket. Det er der tre primære grunde til.

“For det første vil vi gerne udbrede og få andre til at teste Ignite, så vi kan få feedback fra dem og optimere programmet endnu mere. For det andet vil en udvidelse af netværket betyde, at Øresundsregionen vil stå meget stærkere i forhold til iværksætteri på studenterniveau. Og for det tredje vil nye medlemmer kunne være med til at præge den rejse, som vi i NEH nu skal i gang med,” siger Michael de Rooy.

I midten af september sendte den nye partnerkreds en ny projektansøgning af sted til EU's Interreg-program. Mens det afsluttede projekt fokuserede på studenteriværksættere og startups i en meget tidlig fase, så fokuserer det ny projekt på næste udviklingsfase, der blandt andet handler om bæredygtig etablering og skalering.

Der forventes svar i midten af december.

“Ignite gjorde mig til rigtig iværksætter”

Navn

Thorbjørn Flegal Andersen, 26 år.

Uddannelse

Produktionsteknolog-studerende på KEA.

Virksomhed

Medstifter af Aercke sammen med Simon Benjamin Christensen.

Produkt

Design og produktion af individuelt tilpassede brillestel lavet af horn.

Ignites kombination af forretningsudvikling og personlig udvikling har betydet, at Thorbjørn Flegal Andersen og hans virksomhed Aercke i dag står betydeligt stærkere.

“Under Ignite er vores virksomhed gået fra at være et projekt på hobbyplan til nu at være en egentlig virksomhed. Jeg deltog i Ignite i foråret 2019 med det formål at skabe et strukturelt og strategisk fundament for udvikling og skalering af virksomheden. Det har været ekstremt værdifuldt at deltage i en inkubator, hvor vi hver dag mødte ind i et dedikeret miljø med et helt klart formål. Under forløbet arbejdede vi selv med projektet, samtidig med at vi konstant var i dialog med folk omkring os, der havde mange værdifulde input.

Det betød, at vi i langt mindre grad kørte ud af uhensigtsmæssige tangenter og i stedet fik et mere nuanceret billede af vores virksomheds fordele og ulemper, styrker og svagheder.

Ignite giver nemlig nogle væsentlige retningslinjer for arbejdet med virksomheden, som man som uerfaren iværksætter selv har svært ved at sætte. Havde vi været alene under firmaopstarten, ville vi

“Under Ignite er vores virksomhed gået fra at være et projekt på hobbyplan til nu at være en egentlig virksomhed.”

Thorbjørn Flegal Andersen, medstifter af Aercke

sandsynligvis have haft svært ved at finde rundt i, hvad der var vigtigst at bruge tid og ressourcer på: Hvor stor er den cirkel, du skal omkring for at få dækket hele dit område af, eksempelvis?

Ignite hjælper én hen til de delmål, som man skal nå, og det sker igennem workshops og lynkurser med udefrakommende eksperter i netop de konkrete udfordringer, man arbejder med. Kombinationen af den individuelle guidance faciliteret af udefrakommende folk med erfaring inden for branchen giver et virkeligt godt fundament for udvikling.

Samtidig med at jeg udviklede mit forretningskoncept, er hele min forståelse for strategi, forretningsplanlægning og udvikling også blevet styrket under Ignite. Det har været altafgørende for, at jeg nu grundlæggende føler mig som iværksætter. Forløbet er altså ikke alene et spørgsmål om forretningsudvikling, det handler også om identitetsudvikling, hvilket jeg har fået utroligt stort udbytte af.

Ignite kørte samtidigt med min iværksætterpraktik, og i den parallelle struktur skabte iværksætterpraktikken et teoretisk fundament, mens Ignite var definerende for mit mindset. Som spirende iværksætter er hele den identitetsdannelse altafgørende for at få succes. Og i den forbindelse vil jeg gerne nævne vores Ignite-vejleder, Gunnar, der var fuldstændig fantastisk.

Han har været afgørende for, at jeg har forstået, at man altid skal kradse i overfladen, uanset om der er tale om kundegrupper eller ens egne ideer, og pille det hele fra hinanden, så man forstår, hvad der ligger under, og hvordan det hænger sammen. Det mindset har jeg taget med mig videre, ikke bare i forhold til virksomheden, men til alle andre forhold i livet, for når man først forstår det, så gennemsyrrer det alt.”



Kunden kommer altid før produktet

Ignite satte turbo på startup-virksomheden HomePals vækst. I dag er ejerkredsen udvidet fra de to stiftere til fire, fortæller medstifter Love Wannö Malmros.

“Det var under Ignite, at jeg forstod, at det er vigtigere at have fokus på kunderne end på produktet. Sammen med min makker deltog jeg i startup-programmet med HomePal, hvor jeg i dag er CTO, og da vi begge er bedre til kodning end til salg, blev det hurtigt tydeligt, hvad vores svage sider er. Heldigvis havde vi mulighed for at sparre med en dygtig forretningsudvikler, der hurtigt fik os til at indse, at vi var nødt til at fokusere på markedet i stedet for på vores produkt.

Der var særligt en workshop på KEA, der gjorde en forskel for mit fokus. Workshoppen handlede om, hvordan kunderne tænker, og hvordan det at være entreprenør skal ses i en større sammenhæng end blot det produkt, man gerne vil sælge. Rent praktisk betød Ignite også, at vi som en del af programmet fik adgang til kontorpladser på universitetet, hvor vi kunne sidde et helt år.

“Vi kunne spørge folk til råds om ting, der ligger langt ude over, hvad vi selv er gode til.”

Love Wannö Malmros, medstifter af HomePal

Under Ignite oplevede vi, at vi pludselig havde et stort netværk til rådighed af både dygtige iværksætterstuderende, undervisere og eksterne kompetencer tilknyttet projektet. Det var gennem det netværk, at vi fik kontakt til de første mulige investorer, og det var også her, at vi blev klar over, hvor forskellige kompetencer folk har, alt efter hvilken uddannelse de er i gang med. Det betød, at vi kunne spørge folk til råds om ting, der ligger langt ude over, hvad vi selv er gode til.

Oprindeligt var vi to co-founders i virksomheden, men efter Ignite blev vi netop klar over, at vi var nødt til at alliere os med folk, der har andre kom-

petencer end os selv. Derfor har vi siden udvidet ejerkredsen til fire, hvor de to nye er gode til salg og allround drift af virksomheden. Man skal ikke være bange for at lukke folk ind, hvis det, de bidrager med, er væsentligt for virksomhedens vækst og succes. Ellers risikerer man at sidde fast.

“Da vi begge er bedre til kodning end til salg, blev det hurtigt tydeligt, hvad vores svage sider er.”

Love Wannö Malmros, medstifter af HomePal

Allerede inden vi kom med i Ignite, arbejdede vi op til 50-60 timer om ugen på HomePal ved siden af studiet. Men under Ignite lærte vi at tænke kreativt og ikke mindst, hvordan man tjener penge ved at finde frem til et produkt, der virker i markedet, og som folk vil betale for.

Den viden får man kun ved at gå til markedet og tale med kunderne, så man forstår deres behov. Det har senere betydet, at vi har ændret fokus i forhold til vores målgruppe. Det har været en vigtig læring, der i bund og grund handler om at flytte fokus fra det produkt, man arbejder med, til det produkt kunderne gerne vil have. Den omstilling er altafgørende for, om man får succes.”



Navn

Love Wannö Malmros, 25 år.

Uddannelse

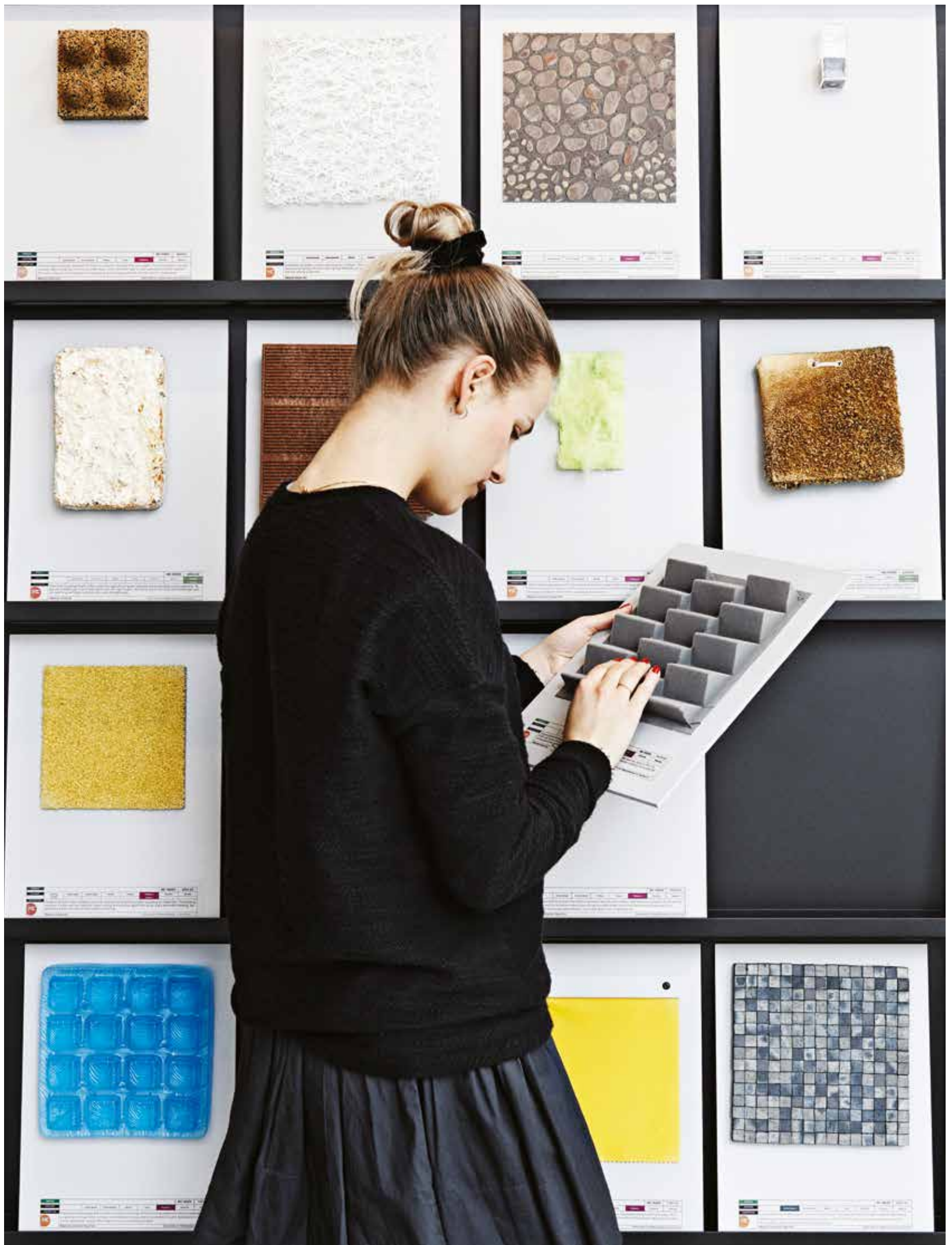
Studerer Computer Science and Engineering på Lunds Universitet.

Virksomhed

Medstifter af HomePal sammen med Kevin Kimaryo.

Produkt

Software, der optimerer og automatiserer forskellige processer hos ejendomsudlejere.



02

*Etablering af Nordic
Entrepreneurship Hubs*

Unikt startup-program blev kernen i NEH



Både studenteriværksættere og netværkspartnere har profiteret af samarbejdet i NEH. Mens de studerende har fået bedre forudsætninger for succes, har netværkssamarbejdet skærpet de tre uddannelsesinstitutioners iværksætterprofil.

Da arbejdet med at etablere Nordic Entrepreneurship Hubs (NEH) gik i gang i efteråret 2016, havde de tre netværkspartnere – KEA, DTU Skylab og Venture-Lab ved Lunds Universitet – store ambitioner.

Et nytænkende netværk af videregående uddannelsesinstitutioner på tværs af Øresundsregionen skulle opbygges, og alle havde et ønske om at gå nye veje for at udvikle deres ekstracurriculære tilbud inden for entreprenørskab.

Desuden havde man en gensidig forventning om, at samarbejdet ville kaste gevinster af sig i form af viden- og praksisdeling, som kunne være med til

at systematisere og løfte den hjælp og rådgivning, som man hver især tilbød til studenteriværksættere.

“Ignite var den konkrete kerneaktivitet i NEH-projektet og det, der gjorde samarbejdet til noget unikt.”

Thomas Rundqvist, forretningsudvikler hos LU Innovation

Udgangspunktet for etableringen af netværket var lovende, fordi de tre partnere og deres økosystemer af fagligheder på mange måder komplementerede hinanden: Mens DTU primært uddanner ingeniører og har fokus på tech, tilbyder KEA praksisorienterede uddannelser inden for byggeri, digitalisering, design og teknik, mens Lunds Universitet uddanner studerende inden for alle de klassiske universitetsdiscipliner.

Med andre ord dækkede de tre partnere og deres forskellige profiler på forhånd et bredt spektrum af værkstedsfaciliteter og fagligheder, som gav gode muligheder for at skabe samarbejdssynergier, der kunne komme både de studerende og alle tre uddannelsessteder til gavn.

Et andet aktiv var, at projektpartnere allerede havde gjort sig erfaringer med ekstracurriculær studenter-entreprenørskabslæring – altså undervisning, støtte og rådgivning i iværksætteri, der foregår ved siden af de studerendes fuldtidsstudier – som de ligeledes kunne bringe med ind i netværket. Dog havde de også det til fælles, at ingen af dem var tilfredse med deres eksisterende tilbud til studerende, der går rundt med en iværksætter i maven.

Godt afsæt for samarbejde

Alt i alt betød det ifølge Thomas Rundqvist, forretningsudvikler hos LU Innovation på Lunds Universitet, at partnerkredsen havde et godt afsæt for at skabe en rød tråd imellem projektets overordnede målsætninger og de aktiviteter, man ønskede at udbyde til de studerende.

“I begyndelsen handlede det om at identificere målgruppens behov og ønsker, og herefter om at beslutte hvilke aktiviteter og events der bedst understøttede vores målsætninger. Det samarbejde er gået over al forventning,” siger Thomas Rundqvist, der har stået i spidsen for den projektgruppe, der har haft ansvaret for at udvikle og etablere netværket.

Som noget af det første undersøgte projektgruppen, hvad der var af forskning og undersøgelser, også internationalt, inden for området for videregående uddannelsesinstitutioners undervisning i ekstracurriculært studenteriværksætteri og deres tilknyttede inkubationsmiljøer. Men her var der imidlertid ikke den store inspiration at hente, fortæller Thomas Rundqvist:

“Vores research viste, at der ikke var ret meget forskning eller systematiske undersøgelser, der direkte adresserede effekten af iværksætertilbud



TO MÅLGRUPPER FOR AKTIVITETERNE I NEH

Primær målgruppe:

- Studenteriværksættere: dvs. studerende, der allerede har iværksat egen virksomhed i studietiden.
- Studenteriværksættere in spe: dvs. studerende, der er drevet af deres ideer, og som ønsker eller overvejer at etablere egen virksomhed under eller efter studiet.

Sekundær målgruppe:

- Studerende, der er tiltrukket af produktudvikling og iværksætteri, men som ikke nødvendigvis har den rette idé, eller som ikke er drevet af deres ideer.
- Studerende, der endnu ikke overvejer at gøre iværksætteri til en levevej, men for hvem muligheden opstår i løbet af studietiden.

Kilde: NEH.

på videregående uddannelser. Det betød, at vi var nødt til at udvikle vores strategi fra bunden af. Hvilket gjorde arbejdet mere udfordrende, men også mere spændende, fordi vi blev klar over, at vi reelt var i gang med at betræde nyt land, som andre forhåbentligt kunne få gavn af. Det var en stor motivation for os,” siger han.

Analyse af målgrupper

Derudover gennemførte man en analyse af målgruppen og dens behov på tværs af de tre partnerinstitutioner. Formålet var todelt: For det første skulle analysen afklare, hvilke budskaber der appellerede til NEH's primære målgruppe, så man sikrede, at kommunikationen ramte inden for skiven i forhold til målgruppens videnskabsmæssige og psykologiske behov. For det andet skulle analysen konkretisere, hvilke effekter de studerende selv mente, at de ville have mest gavn af.

Målgruppeanalysen blev gennemført som semistrukturerede fokusgruppeinterview, og den afslørede flere interessante ting. For eksempel overraskede det projektgruppen, hvor meget identiteten som studerende fyldte hos mange af respondenterne. Selv de studerende fra den primære målgruppe, som var allermest motiverede og målrettede, havde i udstrakt grad et mindset som studerende, ikke som iværksættere.

Fokus på at styrke mindset

Samtidig viste behovsanalysen blandt andet, at de studerende især tillagde det at være en del af et større community sammen med andre studenteriværksættere stor betydning. De var også meget positive over for muligheden for at kunne benytte faciliteter og faglig ekspertise hos de andre uddannelsesinstitutioner i netværket.

Den viden tog man til sig i projektgruppen.

“Netop fordi mindsettet, altså om de ser sig selv primært som studerende eller som iværksættere, er en afgørende faktor for at lykkes som iværksætter, så blev arbejdet med at udvikle tilbud, der kunne styrke de studerendes selvforståelse i en mere entreprenant retning, et vigtigt omdrejningspunkt for

vores videre arbejde. Det samme gjaldt deres ønske om at være en del af et community af ligesindede,” fortæller Thomas Rundqvist.

Ud fra den viden formulerede projektgruppen tre overordnede tiltag, som skulle udgøre kernen for NEH-netværkets aktiviteter. Og de var:

1. At den enkelte partnerinstitution åbnede op for fri adgang til sine egne faciliteter, fagligheder og ressourcer for studenteriværksættere fra de to andre uddannelsessteder.
2. At skabe et community på tværs af de tre uddannelsesinstitutioner, hvor studerende med iværksætterambitioner kunne dele erfaringer og sparre med ligesindede med de samme udfordringer som dem selv.
3. At udvikle og implementere et fælles startup-program målrettet studenteriværksættere i en tidlig idéfase.

Ifølge Thomas Rundqvist flugtede de tre tiltag godt med behovene hos både den primære og den sekundære målgruppe. Mens punkt 1 og 2 henvendte sig til begge målgrupper, var startup-programmet et særligt tilbud til de studerende, der enten allerede havde etableret egen virksomhed, eller som havde seriøse overvejelser om at gøre det.

I løbet af den treårige projektperiode benyttede i alt 515 studerende sig af de åbne faciliteter og adgangen til faglig ekspertise på en anden uddannelsesinstitution end deres egen, mens 221 studerende deltog i startup-programmet.

Startup-program skabte mest værdi

I praksis besluttede projektgruppen godt et år inde i etableringsarbejdet at gøre det fælles 10-ugers startup-program, som man havde døbt Ignite, til netværkets primære omdrejningspunkt. Det var en indsigt, man nåede frem til i løbet af foråret 2017, fortæller Thomas Rundqvist.

På det tidspunkt havde man fået de første spæde erfaringer med at åbne op for fri adgang til faciliteter.



ter og rådgivning for iværksætterinteresserede studerende i netværket, ligesom man havde gennemført en pilottest af Ignite med studerende fra DTU.

På trods af at en stor del af respondenterne i behovsanalysen havde givet udtryk for, at fri adgang til de andre uddannelsessteders faciliteter og ekspertise var noget, de så positivt på, viste virkeligheden sig at være en anden. Behovene var reelle nok, men i takt med projektets udvikling, blev de studerende mere opmærksomme på tilbuddene på deres egen institution, og i en travl hverdag blev nærheden og det velkendte prioriteret over rejser til de øvrige partnerinstitutioner.

I begyndelsen var der således ikke mange studerende, der valgte at tage turen over Øresund, eller turen fra Nørrebro til Kgs. Lyngby og vice versa. Derfor var det ifølge Thomas Rundqvist oplagt at udvide tilbuddene i netværket til også at inkludere adgang til faglige events, konferencer og seminarer, samt at udvikle og placere de fleste aktiviteter rundt omkring Ignite.

Kort fortalt er Ignite et ti ugers startup-program, der gennem workshops og individuel coaching skal medvirke til at kickstarte deltagernes iværksætterprojekter. Programmet henvender sig til studenteriværksættere, der befinder sig i en meget tidlig idéfase.

“For os gav det klart mest mening at rekruttere ud fra ansøgernes motivation og lyst til at udfordre sig selv, frem for ud fra den potentielt succesfulde idé.”

Thomas Rundqvist, forretningsudvikler hos LU Innovation

Det særlige ved Ignite er, at det er fleksibelt i den forstand, at den enkelte uddannelsesinstitution ud fra en overordnet model selv kan tilføje workshops og designe indholdet, så det passer til netop deres målgruppe.

“Ignite var den konkrete kerneaktivitet i NEH-projektet og det, der gjorde samarbejdet til noget unikt. Det var Ignite, der skabte den største værdi for de studerende, og derfor var det oplagt, at vi byggede netværket op omkring det,” siger han.

Det viste sig at være en god beslutning.

Motivation overtrumfer idé

I projektgruppen havde man også ansvaret for at udarbejde en fælles norm for rekrutteringskravene til Ignite.



Ifølge Thomas Rundqvist arbejder man i de fleste iværksætermiljøer typisk med to udvælgelseskriterier til et program som Ignite:

I det ene er det primære fokus på ideen og dens forretningspotentiale, mens fokus i det andet mere er på teamet, eller, hvis der er tale om en enkeltmandsvirksomhed, på personens personlige motivation og drive for at være med. I NEH besluttede projektgruppen at lade ansøgernes motivation veje tungest.

“På hvert forløb var der deltagere, som droppede ud, men derfor var Ignite stadig en succes for dem, fordi de netop blev afklaret.”

Thomas Rundqvist, forretningsudvikler hos LU Innovation

“Det er altid en balancegang, da kvaliteten af en idé selvfølgelig også fortæller noget om en ansøgers seriøsitet og måde at tænke på som entreprenør. Men da der var tale om studenteriværksættere, der stadig havde meget at lære, gav det for os klart mest mening at rekruttere ud fra deres motivation

og lyst til at udfordre sig selv, frem for ud fra den potentielt succesfulde idé,” siger Thomas Rundqvist og uddyber:

“Rekrutteringsstrategien hang på den måde tæt sammen med Ignites overordnede mål. Det er de færreste deltagere, som efter Ignite vil være klar til at starte egen virksomhed og begynde at sælge. Derfor var intentionen med programmet først og fremmest at løfte deltagernes tro på egne evner, dvs. deres selfefficacy, og gøre dem mere robuste, så de lærte at håndtere den modstand og modgang, som uvilkaarligt følger med det at være iværksætter.”

Afklaring er også et succeskriterie

Han forklarer samtidig, at det ikke er afgørende, om der går ét, fem eller ti år, før Ignite-deltagerne føler sig parate til at gå all in på en karriere som iværksættere. Og det er heller ikke spildte kræfter, hvis de efter at have deltaget i programmet finder ud af, at iværksætteri slet ikke er noget for dem.

“Det var processen og den personlige udvikling, der var succeskriteriet for os. Så et af målene med Ignite var at skabe afklaring i deltagernes hoveder i forhold til, om iværksætteri overhovedet var noget for dem.

På hvert forløb var der deltagere, som droppede ud, fordi iværksætteri – i hvert fald lige nu – ikke var noget for dem. Men derfor var deres deltagelse alligevel en succes, fordi de netop blev afklaret,” siger Thomas Rundqvist.

“Samarbejdet i NEH har betydet, at vi alle er blevet bedre, og det er først og fremmest ad den vej, at det er kommet de studerende til gavn.”

Thomas Rundqvist, forretningsudvikler hos LU Innovation

For at skabe synergi og udnytte hinandens kompetencer og ekspertise optimalt afviklede de tre netværkspartnere hvert semester med start fra efteråret 2017 hver især et Ignite-forløb, der startede og sluttede på det samme tidspunkt. Det gjorde det blandt andet muligt at afvikle fælles events og arrangementer og bringe Ignite-deltagere fra alle tre uddannelsessteder sammen.

Samtidig var alle workshops åbne for deltagere fra de andre uddannelsesinstitutioner. Det betød, at hvis en studerende fra VentureLab for eksempel hellere ville deltage i en workshop om *prototyping* hos Skylab i stedet for den om *funding*, som VentureLab tilbød, så kunne vedkommende frit vælge at gøre det.

Hub Tours skabte mobilitet

Som et særligt element bød hvert eneste Ignite-forløb desuden på tre såkaldte Hub Tours. Det var workshops med emner, der havde relevans for alle, og hvor de studerende på tværs af Ignite-forløb samtidig kunne mødes og dele erfaringer. Hub Tours blev afholdt på skift mellem de tre netværkspartnere, og deltagerne blev transporteret kvit og frit til og fra workshoppen. Det var med til at sikre høje deltagerantal på op imod 50-60 studerende per event.

Det har været et krævende arbejde at planlægge og koordinere de forskellige arrangementer og op-lægsholdere, samt finde datoer for de forskellige fælles aktiviteter for hvert semester, fortæller Tho-

mas Rundqvist. Men til gengæld var gevinsterne for de studerende store.

“I og med, at vi kørte Ignite samtidig, så kunne vi gennem de her Hub Tours bringe deltagerne fra de tre Ignite-programmer sammen og dermed være med til at skabe et regionalt community, hvor de kunne udveksle erfaringer med ligesindede. Netop det at være sammen med iværksættere fra andre uddannelsessteder, som står med de samme udfordringer, var en af de ting, som deltagerne tillagde allerstørst betydning i deres feedback til os,” siger han.

Ignite var en game changer

Når han ser tilbage på de tre år, der er gået, siden projektgruppen tog de første spadestik til Nordic Entrepreneurship Hubs, så er han tilfreds med, hvor langt man er kommet. Samarbejdet i netværket har fungeret glimrende, og alle vigtige målsætninger er blevet indfriet. Og så viste Ignite sig at være den *game changer*, der kunne skabe merværdi, både for deltagere og for de tre netværkspartnere som organisationer.

Hvis han skal pege på ét element, der har været særligt afgørende, er han da heller ikke i tvivl:

“Den helt store gevinst har været Ignite. Dels har vi med Ignite udviklet en formel og systematisk kick-off-proces for studenteriværksættere, der har en god effekt. Det gælder for alle tre uddannelsessteder. Og dels har samarbejdet i netværket om at udvikle, implementere og drive programmet været med til at gøre os alle til bedre coaches og bedre i hele vores coaching-proces,” siger Thomas Rundqvist.

Faktisk er han tilbøjelig til at mene, at det er netværkspartnerne som organisationer, der har profitteret allermost af NEH-projektet.

“De største fremskridt er sket hos os hver især som organisationer. Det har været fantastisk lærerigt at udveksle viden og ideer med de andre i netværket.

Samarbejdet i NEH har betydet, at vi alle er blevet bedre, og det er først og fremmest ad den vej, at det er kommet de studerende til gavn.”



NEH har skabt flere kvindelige studenteriværksættere

Et af delmålene for NEH har været at få flere kvindelige studerende til at vælge iværksættervejen. Det har man haft succes med ved blandt andet at tilbyde aktiviteter kun for kvinder og ved at målrette den måde, man kommunikerer på i netværket. Det har været med til at øge andelen af kvindelige studenteriværksættere i VentureLab, så den nu udgør omkring 40 pct.

Både i Danmark og i Sverige er der en kønsfordeling på 70/30 i mændenes favør, når man ser på, hvem der starter egen virksomhed.

Det betyder med andre ord, at vi som samfund går glip af en stor del innovationskraft, hvis ikke andelen af kvindelige iværksættere øges, påpeger Thomas Rundqvist fra LU Innovation ved Lunds Universitet.

Han har været med til at videreføre de gode erfaringer, som VentureLab gennem årene har gjort sig i forhold til at tiltrække kvindelige studenteriværksættere til deres inkubator, og dele erfaringerne med resten af NEH-partnerkredsen. I VentureLab har man med succes i en årrække afholdt arrangementer, der kun henvender sig til kvindelige studerende.

“Kvinder har mindst lige så gode ideer som mænd, og de er ikke bange for at arbejde hårdt, så de kommer ofte langt. Alligevel er kvinder generelt mere tilbageholdende i forhold til at turde tage springet og etablere egen virksomhed,” siger han.

Fokus på ligebehandling

I praksis viste det sig dog at være svært for projektgruppen at afgøre, hvornår målet om flere kvinder var nået. Det skyldtes, at man ikke havde tal for den samlede andel af kvindelige iværksættere på de tre uddannelsessteder, før NEH blev etableret. Dermed

manglede man et udgangspunkt, som man kunne sammenligne med.

“Derfor justerede vi på det oprindelige mål, så fokus mere kom til at ligge på ligebehandlingsaspektet og på at skabe nogle attraktive rammer og arrangementer for derigennem at øge de kvindelige studerendes lyst og motivation til at være med,” siger Thomas Rundqvist.

Derudover gjorde netværket sig også en række observationer undervejs. For eksempel blev man opmærksom på, at stort set alle de oplægsholdere, som man inviterede til de forskellige events, var mænd. Derfor blev det besluttet at prioritere at invitere flere kvinder, der for eksempel har haft succes som iværksættere, til at komme og holde oplæg.

“Det gjorde vi, for at de kvindelige studerende også kunne møde nogle rollemodeller, de kunne spejle sig i. Det har vi haft stor succes med,” siger Thomas Rundqvist.

Sprog og design målrettet kvinder

Samtidig arbejdede man løbende med sprog, formuleringer og formidling i præsentationsmaterialet for Ignite, ligesom man arbejdede med NEH-hjemmesidens udtryk og design for derigennem at inspirere flere kvinder til at søge. Dertil fik man også produceret videoer med kvindelige studenteriværksættere, der helt lavpraktisk og ærligt fortalte om deres erfaringer og op- og nedture som iværksættere.

“Kvinder har mindst lige så gode ideer som mænd, og de er ikke bange for at arbejde hårdt, så de kommer ofte langt.”

Thomas Rundqvist, forretningsudvikler, LU Innovation

“Det er en gennemgående udfordring, når man arbejder med startups at få en god fordeling mellem mænd og kvinder samt finde en kommunikationsform og en måde at afvikle events på, som tiltaler både mænd og kvinder. Ofte har startup-miljøer en

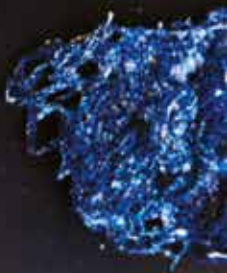
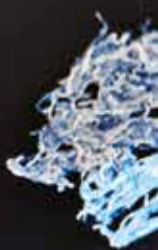


tendens til at blive meget mandeindrettede, og der er ofte en maskulin jargon, og det har vi forsøgt at være opmærksomme på at gøre noget ved,” siger han.

I VentureLab gjorde man konkret det, at man tog de kvindelige studerende med på råd i forhold til den fysiske indretning, interiør, møbler, og hvad der skulle hænge på væggene for derigennem at skabe et miljø, hvor studenteriværksættere af begge køn har lyst til at være.

Succes med event kun for kvinder

Det enkeltstående initiativ, der har haft den største ligebehandlingseffekt i NEH-projektet, er den halvårslige event 'Tro på dine ideer', der oprindeligt er udviklet af VentureLab. Det er en weekendworkshop kun for kvindelige studenteriværksættere, som Lunds Universitet med succes har afholdt en-to gange om året siden 2005, og som man tog med ind i NEH.



'Tro på dine ideer' er ifølge Thomas Rundqvist et konkret eksempel på, hvordan samarbejdet i NEH har bragt ideer, som én netværkspartner har haft gode resultater med i spil og dermed tilført merværdi for de øvrige i netværket.

På 'Tro på dine ideer' bliver deltagerne sat på busser og fragtet væk fra campus for over to dage at diskutere udfordringer og udveksle erfaringer om iværksætteri med andre kvinder. Samtidig er programmet renset for mænd og består udelukkende af kvindelige oplægsholdere. Og netop det forhold, at der kun er kvinder til stede, gør en stor forskel, forklarer Thomas Rundqvist.

"Det bliver bare en anden samtale, end hvis man blander kønnene – sådan er det bare. Og vi har haft gode resultater med det – gennem årene har det været med til at øge andelen af kvinder i VentureLabs inkubator – det går ikke stærkt, men det går fremad."

Deler erfaringer i booklet

I forhold til kønsfordelingen på NEH's eget startup-program Ignite landede den samlet set efter de tre år på 65 pct. mænd og 35 pct. kvinder. Se *kapitel 4*.

Men zoomer man ind på fordelingen hos de tre partnere, så er der store individuelle forskelle. Mens 26 pct. af Ignite-deltagerne hos DTU Skylab var kvinder, så udgjorde den kvindelige andel hos VentureLab 35 pct. Topscoreren på det område var KEA, hvor 59 pct. af deltagerne var kvinder.

"Ofte har startup-miljøer en tendens til at blive meget mandeindrettede, og der er ofte en maskulin jargon, og det har vi forsøgt at være opmærksomme på."

Thomas Rundqvist, forretningsudvikler, LU Innovation

Forklaringen på de relativt markante forskelle skal ifølge Thomas Rundqvist primært findes i de tre uddannelsessteders forskellige uddannelsesprofiler. Ifølge Thomas Rundqvist har Ignite også været med til at øge den kvindelige andel i VentureLab, så den nu udgør omkring 40 pct. Det er en relativ høj andel sammenlignet med andre inkubationsmiljøer, hvor andelen af kvinder typisk ligger på omkring 30 pct.

Arbejdet med at dele og udbrede 'Tro på dine ideer' til hele NEH-partnerkredsen har været så positivt, at man gerne vil udbrede konceptet til andre uddannelsesinstitutioner. Derfor har KEA og VentureLab i fællesskab udarbejdet en inspirations-booklet med 'how to'-beskrivelser samt en række værktøjer og arbejdsdokumenter, som videregående uddannelsesinstitutioner kan bruge som afsæt til at afholde startup-bootcamps kun for kvindelige studenteriværksættere.

Bookletten kan frit downloades fra projektets hjemmeside: Nordicentrepreneurshipubs.com.

Netværk kun for kvinder boostede selvtillid

Navn

Julie Blyitgen, 30 år.

Uddannelse

Professionsbachelor i Sustainable Fashion fra KEA i 2019.

Virksomhed

Stifter af WellHonestPreOwned.

Produkt

Genbrugsbutik med speciale i tøj i lækker kvalitet som uld, silke og bomuld.

For Julie Blyitgen var et iværksætterarrangement kun for kvindelige studerende særligt inspirerende for hendes iværksætterdrøm.

“Undervejs i mit designteknologstudie har jeg deltaget i flere inspirerende arrangementer under Nordic Entrepreneurship Hubs (NEH). Blandt andet var jeg sammen med andre studerende fra KEA til arrangementet 'Trendspotting', der foregik på Lunds Universitet. Der var fem-seks speakers i løbet af aftenen, og fordi det intellektuelle niveau var så højt, mindede det mig lidt om en TED Talk live. Hver speaker kom ind på forskellige aspekter ved bæredygtig tekstilindustri, hvor jeg blev udfordret i min måde at tænke på.

Emnet blev virkelig æltet igennem, og hvor mange måske har en tendens til at betragte bæredygtighed som et statisk begreb, blev det i løbet af aftenen vendt og moduleret på alle mulige måder, så jeg fik et helt nyt perspektiv på det. Jeg fik virkelig meget ud af det, og jeg anbefalede det til mange af mine medstuderende efterfølgende. Togbilletten tur-retur til Lund blev oven i købet betalt af KEA.

Jeg deltog også i et arrangement kun for kvinder, der hedder 'Tro på dine ideer', der blev holdt i Sverige over en weekend. Arrangementet er oprindeligt en opfindelse fra Lunds Universitet, men under NEH kunne vi også være med, og vi var cirka 50 kvindelige studerende fra KEA, Lund og DTU, der deltog. Der var en virkelig god energi, måske fordi vi alle selv havde søgt fællesskabet. Samtidig var det en god blanding af folk, hvor nogle blot kom med en idé, og andre var godt i gang med deres virksomhed.

Fra morgen til aften var der fuldt skema med oplæg fra iværksætterkvinder, der fortalte ærligt om deres op- og nedture. Det var rart, at folk var ærlige om, hvor svært det er at starte egen virksomhed. Der var ingen glansbilleder, hvilket gjorde det nemmere at forholde sig til. Jeg har selv en enkeltmandsvirksomhed, og det var vildt rart at høre nogen sætte ord på, hvor svært det kan være, og hvor alene man



“Det var vildt rart at høre nogen sætte ord på, hvor svært det kan være, og hvor alene man kan føle sig.”

kan føle sig. Fordi vi kun var kvinder, gjorde det det også nemmere at tale åbent om nogle af de ting, der kun vedrører kvinder. Eksempelvis, hvordan kvinder strategisk kan tage hensyn til den biologiske cyklus i forhold til vigtige præsentationer eller investormøder. På den måde tager man hensyn til humørsvingninger og sit følelsesliv, hvilket er helt naturligt, men sjældent et emne i iværksætterkredse.

I løbet af weekenden oplevede jeg desuden stor omsorg og opbakning fra de andre deltagere. Det giver god ballast, når man hører fra en stor gruppe af mennesker, at det projekt, man arbejder på, er en god idé. Det gav mig selvtillid og tryghed i min beslutning om at være iværksætter. Der var desuden en fælles visionær energi og et højt ambitionsniveau, der inspirerede mig utrolig meget, og jeg stiftede i løbet af weekenden også nogle særdeles vigtige venskaber og fik et solidt og inspirerende netværk.”

Fra studerende til CEO

Kevin Kimaryo blev så inspireret af Ignite, at han nu holder et års pause fra studiet for at arbejde fuld tid i sin startup.

“Jeg deltog i Ignite i foråret 2018, og i dag er jeg CEO i HomePal. Når en lejer eksempelvis skal have en ny håndvask, bruger udlejeren ofte en masse unødigt tid på logistikken omkring det, og den proces kan vores software gøre nemmere og billigere.

“Samværet med de andre studerende tændte også en ild i os, og vi blev inspireret af den passion, vi så i de andres øjne.”

Da jeg begyndte på Ignite, var mine iværksætter-tanker mest på hobbyplan, og jeg var ret stædig omkring, hvordan produktet skulle være. Men det ændrede sig hurtigt til, at jeg fik et mindset, der var mere rettet mod markedet, og de kunder, der skal betale for produktet. Man kan sige, at mit fokus flyttede sig fra at lave et specifikt produkt til at have fokus på vores businesscase, hvilket er meget vigtigt.

“Pludselig kunne vi rent faktisk se os selv være rigtige iværksættere.”

De fysiske omgivelser på Ignite, hvor jeg og min makker, fik vores eget kontor, betød, at det hele pludselig føltes ægte. Nu kunne vi rent faktisk se os selv være rigtige iværksættere. Samværet med de andre studerende tændte også en ild i os, og vi blev inspireret af den passion, vi så i de andres øjne. Derefter besluttede vi os for at gå 'all in' på projektet, og jeg har taget et år fri fra studierne for at hellige mig 100 procent til firmaet.

Ignite viste os, at vi skulle sadle om og flytte vores salgsfokus fra ejerforeninger til udlejningsvirksomheder. Det var ganske enkelt et spørgsmål om at

kigge på, hvor det største behov og dermed den største mulighed for indtjening ligger. Den beslutning kan vi takke Ignite for, og det er faktisk noget af det fedeste ved at være iværksætter: Man har netop mulighed for at skifte retning, som man bliver klogere og mere erfaren.

Undervejs mødte jeg mange iværksætterstuderende fra både Sverige og Danmark, der alle havde deres egne spændende ideer. Det gav inspiration, og det samme gjorde de workshops og oplæg, som vi deltog i. Blandt andet deltog jeg i en fantastisk workshop på KEA, hvor jeg tog et meget væsentligt budskab med mig. Nemlig det, at nordiske iværksættere, og særligt ingeniører af forskellig slags, er alt for optaget af perfektion. I stedet skal man gå til markedet hurtigere og arbejde videre på projektet, mens det lever ude i virkeligheden. Og det er det, vi gør nu.”



Navn

Kevin Kimaryo, 24 år.

Uddannelse

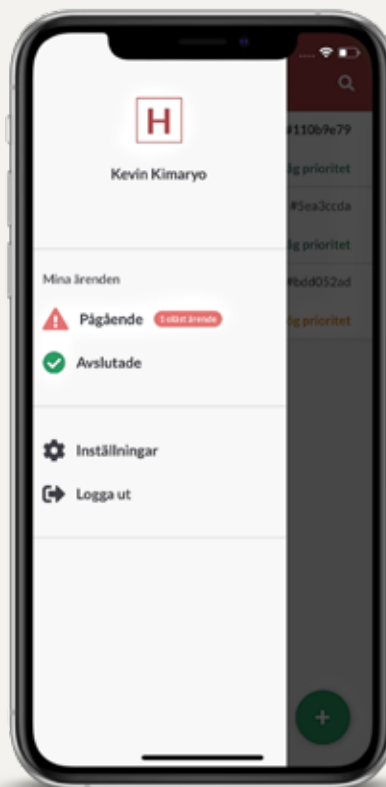
Studerer Computer Science and Engineering på Lunds Universitet.

Virksomhed

Medstifter af HomePal sammen med Love Wannö Malmros.

Produkt

Software, der optimerer og automatiserer forskellige processer hos ejendomsudlejere.





03

*Udvikling og implementering
af Ignite*

Startup-program tænder gnisten hos studerende med iværksætterdrømme



NEH's startup-program Ignite er udviklet specifikt til studerende på videregående uddannelser med en drøm om at blive iværksættere. En vigtig del har været at skabe et fleksibelt program, så de enkelte uddannelsesinstitutioner selv kan designe deres eget forløb ud fra netop deres målgruppe.

Oversat til dansk betyder *to ignite* at antænde eller at sætte ild til noget. Og det er præcis det, som startup-programmet Ignite er udviklet til at skulle kunne, nemlig at antænde eller 'sætte blus' under iværksætterdrømmen hos studerende, der har en idé, som de ønsker at skabe en forretning ud af.

DTU Skylab har haft ansvaret for udviklingen og implementeringen af Ignite.

Sammen med selve etableringen af netværket har arbejdet med at udvikle et ambitiøst startup-program været den vigtigste opgave i det samlede projekt.

“Vores opgave har været at udvikle et fleksibelt startup-program, der både kan bruges på KEA, på VentureLab i Lund og hos os selv. Undervejs skulle deltagerne gerne tilegne sig både nogle hårde og nogle lidt mere bløde skills, således at de både står med et stærkere projekt og samtidig har udviklet deres mindset og måde at tænke på i en mere entreprenant retning, når de afslutter Ignite,” forklarer Pål Simon Fernvall, projektleder hos DTU Skylab, der sammen med startup-coach Kristoffer Buch har stået i spidsen for udviklingsarbejdet.

Forskellige profiler og behov

Ignite er fleksibelt på den måde, at dets overordne-

de ramme udgøres af en række fælles workshops og individuelle coaching-sessioner, hvis emner og indhold den enkelte Ignite-udbyder i netværket kan skifte ud i alt efter målgruppens behov.

Mens DTU primært uddanner ingeniører, udbyder Lunds Universitet uddannelser inden for alle klassiske discipliner som samfundsvidenskab, humaniora og naturvidenskab m.fl., mens KEA tilbyder praksisorienterede uddannelser på erhvervsakademi- og professionsbachelor-niveau inden for byggeri, it, design og teknik.

Netop fordi programmet skulle passe til tre uddannelsesinstitutioner med vidt forskellige profiler og studerende, har fleksibiliteten været en præmis fra starten.

“Det betyder alt andet lige, at de studerende kommer med vidt forskellige typer af ideer, forudsætninger og behov, når de starter på Ignite. Men her giver fleksibiliteten den enkelte uddannelsesinstitution mulighed for at tone sin version af Ignite i den retning, der er mest relevant for netop deres målgruppe,” siger Kristoffer Buch.

Undervejs i arbejdet med Ignite har folkene fra Skylab delt erfaringer og sparret med repræsentanter fra KEA og VentureLab samt en forsker i entreprenørskab fra Lunds Universitet omkring programmets indhold. Udover at deltage i diskussionerne har det været forskerens primære opgave at undersøge og analysere, hvilken effekt programmet har på deltageres entreprenante mindset. En af målsætningerne med Ignite er nemlig, at de studerende gerne skal blive bedre til at tænke som iværksættere.

Feedback fra deltagerne er også løbende blevet delt i projektgruppen, som bl.a. har brugt den til at skrue op og ned for de forskellige emner og aktiviteter undervejs i Ignite.

Tydelighed frem for tilfældighed

På DTU Skylab havde man i forvejen nogle års erfaring med at hjælpe entreprenante studerende med gode ideer, og derfor var det oplagt, at det blev Skylab, der stod for at udvikle rygraden i programmet. Samtidig ønskede man også selv at blive bedre til at coache og rådgive startups, fortæller Pål Simon Fernvall.

“Da vi gik i gang, havde Skylab eksisteret i godt to år, og i løbet af den tid havde vi opnået en vis erfaring med at hjælpe studerende med at komme videre med deres ideer, men ofte var hjælpen præ-

KORT OM IGNITE

Ignite er Nordic Entrepreneurship Hubs ekstracurriculære startup-program for studerende, der ved siden af deres studie ønsker at udvikle deres idé til en forretning, styrke deres entreprenante mindset og blive en del af et stærkt netværk af startups.

Programmet er fleksibelt i den forstand, at dets ramme er bygget op omkring en række workshops og individuelle coaching-sessioner, hvis emner og indhold den enkelte Ignite-arrangør kan skifte ud i alt efter målgruppens behov.

Som en del af programmet får de studerende adgang til gratis coaching og viden og mulighed for at benytte alle faciliteter på de tre uddannelsesinstitutioner i netværket. Det drejer sig bl.a. om fri adgang til DTU Skylabs prototypeværksted, KEA's makerlab og materialebibliotek og VentureLabs 3D-print-laboratorium.

Gennem Ignites otte workshops bliver deltagerne ikke kun klogere på sig selv og deres forretningsidé, de får også mulighed for at dele erfaringer, blive inspireret af og være sammen med andre iværksættere i samme situation. Tre af de otte workshops er såkaldte *Hub Tours*, hvor de studerende på tværs deltager i fælles workshops, der afholdes på skift hos enten KEA, DTU Skylab eller VentureLab. Derudover er der også tre 1:1 coaching-samtaler, hvor de enkelte teams kan få en mere grundig sparring og rådgivning. Og endelig har man som *ignitee* også mulighed for at deltage i workshops på tværs af NEH.

Kilde: Nordic Entrepreneurship Hubs



get af at være tilfældig. Derfor var det vores mål at udvikle et generelt forløb, som alle kunne få udbytte af, og hvor det skulle være mere tydeligt, hvad startup-programmet kan, og hvad man som deltager kan få hjælp til,” siger han.

Til at begynde med identificerede Skylab de typiske udfordringer og barrierer, som mange studenter-iværksættere oplever, ligesom man nærstuderede andre startup-programmer for inspiration. Men derudover var det op til projektgruppen at udvikle programmets form og indhold.

“Vi diskuterede bl.a., hvad det typisk var, vi hjalp de studerende med. Vi kiggede på lignende programmer, og hvilke elementer de havde med, og så fokuserede vi på netop de generelle ting: Hvad er det, der går på tværs, og som vi altid hjælper de studerende med? Eller hvad er det, de er helt vildt dårlige til og bare skal op på niveau med for at kun-

ne komme i gang? Det var udgangspunktet,” siger Pål Simon Fernvall.

Prototype førte til justeringer

Researcharbejdet mandede ud i en prototype af Ignite, hvor de primære byggeklodser bestod af en række fælles workshops med relevante emner suppleret med individuelle coaching-sessioner med de enkelte teams.

“Afsættet var, at deltagerne skulle lære om forretningsforståelse og have fokus på kunden, men der var også andre emner. Samtidig ville vi skabe nogle rammer i form af workshops, hvor deltagerne udover at lære noget også kunne mødes, både lokalt på det enkelte Ignite-forløb og på tværs af de tre uddannelsessteder, fordi det at være en del af et community er noget af det vigtigste for iværksættere. Det er her, de kan lære af andre, blive inspireret og få et netværk,” siger Kristoffer Buch.



“Fleksibiliteten giver den enkelte uddannelsesinstitution mulighed for at tone sin version af Ignite i den retning, der er mest relevant for netop deres målgruppe.”

Kristoffer Buch, startup-coach, DTU Skylab

Prototypen blev testet i foråret 2017 med deltagere fra DTU, hvorefter det blev evalueret af både arrangører og studerende. Det førte til en del justeringer, bl.a. blev arbejdsmængden øget, mens dele af indholdet blev skiftet ud. Men den overordnede ramme med workshops og 1:1 coaching-samtaler havde man ramt plet med, fortæller Kristoffer Buch.

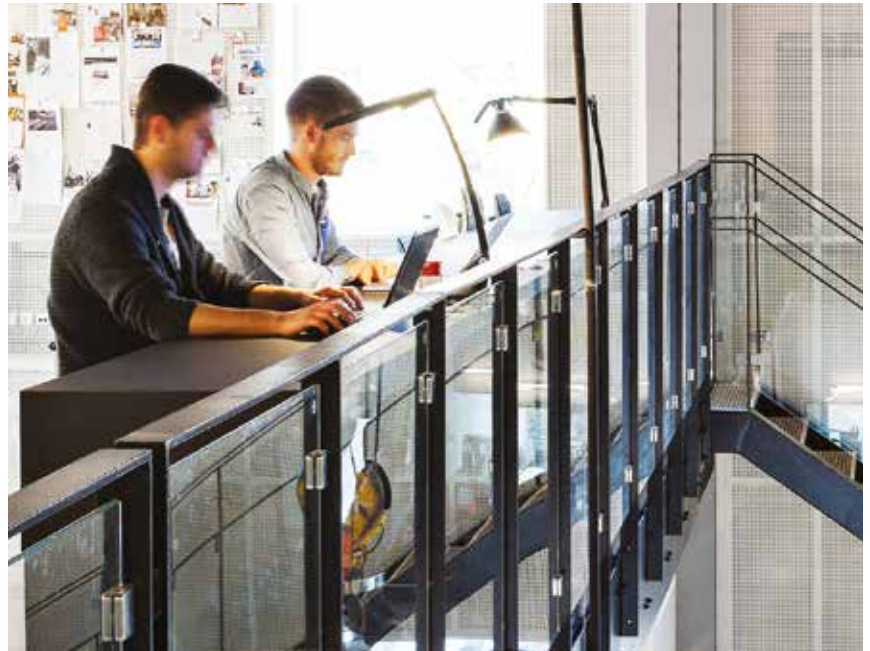
“Vi startede jo lidt blødt ud med prototypen, så en ting, der har ændret sig, er, at de skal arbejde mere nu end på det første hold. Her lå tidsforbruget på omkring 40 timer i løbet af de 10 uger, som Ignite varer, mens det nu ligger på 50-55 timer, plus den tid som deltagerne selv bruger på deres idé ved siden af. Det mener vi godt, at vi kan forlange, selv om de er fuldtidsstuderende,” siger han.

Kundeforståelse og teambuilding i fokus

På baggrund af feedback fra deltagerne blev der i den 'nye' version også skruet op for pitch-træningen, ligesom der kom endnu mere fokus på kundedelen, og det at deltagerne kommer ud i virkeligheden og taler med de kunder, der skal aftage deres produkter. Således er der nu to workshops, hvor de studerende arbejder på at raffinere deres pitch, ligesom der er blevet tilføjet en decideret pitch-finale, hvor alle deltagere fra de tre uddannelsesinstitutioner til sidst i forløbet dystet mod hinanden i, hvem der kan lave den bedste pitch.

En anden læring, man gjorde sig, var, at der skulle skrues kraftigt ned for den del af programmet, der handler om teknologi, fordi det ikke tilfører nogen nævneværdig værdi for deltagerne.

“I stedet skulle kunden være endnu mere i centrum, så den del skruede vi op for. Og så har vi også til-



føjet og skærpet nogle vigtige aspekter omkring hele teamdelen, som vi ikke havde med i prototypen. Det handler bl.a. om, hvordan de opbygger et godt team, hvordan de skal tænke, og hvordan de kommunikerer og forventningsafstemmer internt i teamet, fordi et velfungerende team er afgørende for, at de kan få succes,” siger Kristoffer Buch.

Dialogværktøj holder deltagere til ilden

Et andet element, der er kommet til undervejs, er et såkaldt dialogværktøj, der også er udviklet af DTU Skylab specifikt til Ignite. Værktøjet er omdrejningspunktet i forløbets 1:1 coaching-samtaler mellem deltagerne og deres startup-coach. Her fungerer det som en slags tjekliste, der er med til at holde deltagerne til ilden, samtidig med at det sikrer, at teamet har den nødvendige fremdrift og når sine delmål og deadlines. Dialogværktøjet fokuserer på tre hovedområder:

- Produktet og hvilket niveau man er nået til.
- Teamet og hvilke kompetencer man har i dag, og hvilke man har brug for i fremtiden.
- Markedet og hvordan teamet forholder sig til det, og hvordan produktet skal sælges.



“Det er super vigtigt, at deltagerne har styr på, hvad de laver. Dialogværktøjet giver os mulighed for løbende at få dem til at arbejde lidt mere struktureret og lidt mere konkret med de forskellige mål,” forklarer Pål Simon Fernvall.

“Det har været meget værdifuldt at samarbejde med andre uddannelsesinstitutioner, som har tryktestet Ignite og er kommet med feedback.”

Pål Simon Fernvall. Projektleder, DTU Skylab

I det hele taget har de individuelle coaching-samtaler vist sig at skabe stor værdi for deltagerne, fordi det ofte bliver lidt mere generelt på en workshop. “Når vi sidder med dem alene, kan vi bedre udfordre dem og stille de rigtige spørgsmål, der kan få dem til at tænke som iværksættere. Samtidig giver samtalerne også mulighed for at skabe afklaring i teamet – de er jo alle sammen studerende, og det er langt fra sikkert, at de er enige om, hvad der skal ske, når de er færdige med deres uddannelse. Hvis vi kan fornemme, at der f.eks. er frustrationer i teamet i forhold til, hvad der skal ske, så presser vi dem endnu mere for, at de kan nå frem til en afklaring i forhold til fremtiden,” siger han.

Ikke plads til alt

Med et forløb på blot 10 uger og deltagere, der også skal have tid til at passe deres studier ved siden af, er det klart, at der ikke er plads til at lære dem alt. Derfor er der også emner, der ikke er blevet prioriteret så højt, som de kunne være blevet, hvis der havde været mere tid.

“Der, hvor deltagerne måske ikke har lært så meget, er inden for funding og rekruttering af medarbejdere. Det kan man sagtens diskutere om er hensigtsmæssigt. Men her er vi nået frem til, at det ikke gør så meget, fordi de typisk befinder sig i en meget tidlig fase, hvor det handler om helt andre ting, end at lære hvordan man rekrutterer,” siger Pål Simon Fernvall.

Til gengæld er *funding*, og hvordan man som startup-virksomhed rejser kapital, kommet højere op på skemaet.

“Her mente vi i starten, at det ikke var så vigtigt, men her har vi taget deltagernes feedback og ønsker til efterretning, så Ignite nu fokuserer mere på den del,” siger han.

Håber at andre vil bruge Ignite

I alt har 214 studerende været igennem de 12 udgaver af Ignite – fire forløb på hvert af de tre uddannelsessteder – i løbet af projektperioden. De sidste forløb blev afsluttet i maj 2019, og som den ansvarlige projektleder er Pål Simon Fernvall overordnet set meget tilfreds med, hvordan det er gået.

“Vores primære mål var at udvikle og få skabt et fleksibelt startup-program, og det er gået super godt, synes jeg. Og så har det været meget værdifuldt at samarbejde med andre uddannelsesinstitutioner, som har tryktestet Ignite og er kommet med feedback, så vi har kunnet blive ved med at udvikle programmet,” siger han og fortsætter:

“Samtidig har det været enormt positivt, at alle forløb er blevet fulgt og analyseret af en universitetsforsker. Og så selvfølgelig også, at resultaterne viser, at deltagerne bliver gode til at udvikle et entreprenant mindset, hvilket var en af de overordnede målsætninger med projektet. Det betyder alt andet lige, at sandsynligheden for, at de på et tidspunkt ender som iværksættere og får succes med det, stiger.”

Derudover håber han på, at andre uddannelsessteder, der enten allerede er i gang med eller har planer om at udbyde undervisning og kurser inden for iværksætteri, vil gøre brug af Ignite.

“Vi vil meget gerne dele vores erfaringer, og det her *framework* med andre. Det ville være fantastisk, hvis vi kunne skabe en erfaringsgruppe med 10-15 forskellige uddannelsessteder, der alle kørte deres egen version af Ignite, og vi så kunne dele vores erfaringer og *best practice*,” siger Pål Simon Fernvall.

“De skal lære at lytte efter, når virkeligheden giver dem feedback”

Ignite-forløbet på KEA har fokuseret mere på de studerendes mindset end på deres idé. Det handler om at ruste de unge til at kunne klare sig i modgang og lære dem at slå til, når nye ideer viser sig, siger startup-coach Gunnar Näsman.

Hvis du skal starte din egen virksomhed, skal du have styr på din ide og på forretningsdelen. Men mindst lige så vigtigt er det at have styr på dig selv, så du er i stand til at håndtere alle de 'nej'er' og den modgang, der uundgåeligt kommer, når man starter noget op fra bunden.

Sådan lyder grundfilosofien hos Gunnar Näsman, der er startup-coach og konsulent hos KEA, og som har været ansvarlig for udviklingen og driften af KEA's version af Ignite. Han har derfor lagt vægt på, at Ignite skulle have lige så stort fokus på deltagernes personlige udvikling som på det rent forretningsmæssige.

“Vi er nødt til at være åbne om, at læring sker gennem mislykkede eksperimenter, hvor man skal lære at lytte godt efter, når virkeligheden giver én feedback.”

Gunnar Näsman, startup-coach, KEA

“På vores Ignite-forløb har vi fokuseret meget på, hvorfor de studerende vil lave lige præcis det produkt, de har kastet sig over. Hvad er det for en energi, den enkelte iværksætter har i forhold til sit produkt,” siger Gunnar Näsman. Det er blandt andet sket gennem visualiseringsøvelser, hvor de studerende skulle 'kigge ind i sig selv' for at finde ud, hvor de finder deres drivkraft.

“Det har været lidt af en øjenåbner for mange, når de pludselig indser, hvordan det, de troede, 'bare var en webshop med nogle produkter', viser sig at være dybt forbundet med den person, de er,” forklarer han.

De færreste lykkes i først hug

Det er de færreste studenteriværksættere, der får en rigtig god idé og lykkes med den i første hug. Derfor har fokus i KEA's version af Ignite handlet mere om at skabe det rigtige mindset hos de studerende, end om at de får succes med den første ide.

“En rigtig god ide i de forkerte hænder lykkes aldrig, og en dårlig ide i de rigtige hænder lykkes heller ikke. Men så kommer der nok en anden ide, eller man snubler over et eller andet problem, der kalder på, at nogen tager sig af det. For ideer, problemer og ikkemødte behov er der nok af, og det er dem, der har lært at realisere dem, der får succes,” forklarer Gunnar Näsman og uddyber:

“Vi er nødt til at være åbne om, at læring sker gennem mislykkede eksperimenter, hvor man skal lære at lytte godt efter, når virkeligheden giver én feedback. Så vi skal turde fejle, og hvis vi på KEA kan være med til at træne vores studerende til at få det mindset, så er det fantastisk,” siger Gunnar Näsman.

Skal prøve ideer af

Ignite er hverken skole eller studie, og de studerende bliver derfor ikke bedt om at forklare, hvilken teori eller metode, de bruger, og der er heller ikke noget pensum.

“Det jeg er interesseret i er, at de handler og prøver deres tanker og ideer af, og at de derefter retter ideen til ud fra de erfaringer og refleksioner, de har gjort sig, og så handler igen. Den proces er det vigtigste, og så er jeg ligeglad med, hvilken teori der ligger bag. Det handler om deres virksomhed og dem

selv og om at få de to ting til at arbejde sammen og komme derudad,” fortæller Gunnar Näsman.

For KEA som uddannelsesinstitution har Ignite betydning, at de studerende kan arbejde struktureret i et formaliseret startup-forløb, fordi det har været prioriteret. Undervejs i forløbet har der da også været nogle erfaringer og erkendelser, som KEA fremadrettet vil tage til efterretning. Eksempelvis har det vist sig, at de studerende har så travlt med studie, studiejob, venner, kæresten osv., at det kan være svært for dem at afsætte tid, når Ignite kører ekstra-curriculært én gang om ugen.

Ignite i fremtiden

Undervejs i forløbet er Ignite blevet obligatorisk for de studerende på KEA, der vil i praktik i egen virksomhed. Erfaringen er nemlig, at Ignite virker. Mange af de studerende har oplevet stor udvikling gennem forløbet, hvilket også har åbnet op for viligheden på KEA til at lade de studerende komme i praktik i egen kontra ekstern virksomhed.

“Det, jeg er interesseret i, er, at de handler og prøver deres tanker og ideer af, og at de derefter retter ideen til ud fra de erfaringer og refleksioner, de har gjort sig, og så handler igen.”

Gunnar Näsman, startup-coach, KEA

“Tidligere har der måske været en frygt for, at de studerende ville sidde hjemme foran deres eget skrivebord. Men med Ignite, hvor man udover strukturen er sammen med andre studerende med mulighed for at sparre og udvikle projekter sammen, kan man bedre garantere, at de lærer så meget, at



Gunnar Näsman, startup-coach på KEA.

det kompenserer for, at de ikke har været i praktik i en anden virksomhed,” forklarer Gunnar Näsman.

På KEA forventer man at fortsætte med Ignite, når den treårige projektperiode er slut, og fremadrettet vil man gå over til et cirkulært forløb med løbende optag af studenteriværksættere i stedet for et lineært forløb med optagelse én gang hvert semester.

“Udfordringen med det lineære forløb er, at tingene kommer i den rækkefølge, som vi som arrangører har bestemt, og ikke nødvendigvis der, hvor det passer ind i forhold til de studerende. Med cirkulære forløb har vi også mulighed for at opbygge en kultur og et miljø i stedet for at starte fra begyndelsen, hver gang et nyt hold begynder. Det tager nemlig tid, før man lærer hinanden at kende og opbygger den tillid, der skal til, før man tør bruge og sparre med hinanden,” siger Gunnar Näsman.

“Vi bygger entreprenører, ikke virksomheder”

På Lunds Universitet er det obligatorisk at deltage i Ignite, hvis man senere vil være en del universitets startup-inkubator, VentureLab. Målet er at gøre deltagerne bevidste om, hvor meget det kræver for at blive iværksætter, forklarer projektleder Isak Simonsson.

På Lunds Universitet har Ignite fungeret som adgangsbillet for de studerende, der gerne vil have en plads i studenterinkubatoren VentureLab. På den måde har startup-programmet været en mulighed for hurtigt og effektivt at få testet om deres ideer holder eller ej, samtidig med at de studerende på egne kroppe har mærket, hvad det kræver for at blive iværksætter.

Det forklarer Isak Simonsson, projektleder og en af de ansvarlige for implementeringen og driften af Lunds Universitets version af Ignite. Derudover har Ignite også været med til at gøre ham og hans kolleger mere skarpe i deres rådgivning, fordi forløbet giver gode betingelser for at lære deltagerne og deres projekter at kende.

“Med Ignite har vi fået mulighed for at tilbyde et sammenhængende inkubationsforløb, der på en lang række områder giver de studerende indsigt i, hvad det kræver at etablere en startup. Samtidig giver programmet os mulighed for at arbejde med deres mindset, så de er mere parate til at gå videre med deres ideer, når de afslutter forløbet,” siger Isak Simonsson.

I modsætning til de to andre samarbejdspartnere i Nordic Entrepreneurship Hubs – KEA og DTU Skylab – har Lunds Universitet i mange år haft sin egen inkubator, VentureLab. Her kan de studerende få hjælp og rådgivning fra kompetente forretningsudviklere til at udvikle deres ideer.

Ignite skaber merværdi

Siden 2016 har VentureLab hørt under universitetets innovationsafdeling, hvor også NEH-projektet

er forankret. Det har haft den store fordel, at man kunne tænke Ignite ind i de aktiviteter, der allerede foregik i inkubatoren, forklarer Isak Simonsson.

En anden ting, der adskiller VentureLab fra de to andre NEH-partnere, er, at de studerende efter at have gennemført Ignite er garanteret en inkubationsplads i op til ni måneder. Udover at de der bliver en del af et community med andre studenteriværksættere, har de fortsat mulighed for at få rådgivning fra de forretningsudviklere, som de lærte at kende under Ignite.

“Man kan tydeligt mærke på de deltagere, der fortsætter efter Ignite, at de har en helt anden selvtillid i forhold til deres projekt.”

Isak Simonsson, Ignite-ansvarlig hos VentureLab

“Man kan tydeligt mærke på de deltagere, der fortsætter i VentureLab, at de har en helt anden selvtillid i forhold til deres projekt. Så på den måde har Ignite skabt en medværdi for os som inkubator,” siger han.

Mange har brug for et wakeup call

I praksis anvender man på den svenske side af sundet den model af Ignite, som er udviklet specifikt til NEH af DTU Skylab. Den består af fælles workshops og individuelle coachingsamtaler for de enkelte teams. I de samtaler tager forretningsudviklerne udgangspunkt i det dialogværktøj, der også er udviklet af Skylab, og som er en slags tjekliste, der skal sikre, at deltagerne når deres delmål og deadlines. Værktøjet har fungeret som et realitycheck for mange af deltagerne, forklarer Isak Simonsson.

“Når de kommer til os, er de allerfleste i en idefase, men mange af dem kommer med et lidt skævt fokus. De tror, at de bare skal forfine deres produkt eller service en lille smule, og så står investorerne

i kø. Her kan dialogværktøjet være et wake-upcall, fordi de spørgsmål, som deltagerne skal have styr på – dvs. hvilket problem produktet løser, hvem der skal købe det og hele organiseringen rundt om selve produktet osv. – er de samme spørgsmål, som eventuelle investorer vil have svar på,” siger han.

Netop fordi iværksætteri kræver hårdt arbejde og masser af gåpåmod, har VentureLab stort fokus på at booste de studerendes mindset og tro på egne evner.

“Vores udgangspunkt er, at vi bygger entreprenører, ikke virksomheder. Derfor er det afgørende for os, at deltagerne får styrket deres mindset i en mere entreprenant retning. De skal opleve, at opgaven ikke er uoverskuelig, og at de kan klare den. Et robust mindset er også vigtigt, hvis det viser sig, at deres oprindelige idé ikke holder, for så skal det gerne være sådan, at de har lyst til at starte nye projekter,” siger Isak Simonsson og understreger, at en deltager sagtens kan have haft et succesfuldt forløb, selv om det ender med, at vedkommende må lukke sit projekt.

“Ignite handler i høj grad også om afklaring, både i forhold til selve ideen, men specielt i forhold til deltagerne selv. De skal gøre op med sig selv, om iværksætteri virkelig er noget for dem.”

Høj andel af soloprojekter

Samlet set har der været 89 deltagere igennem VentureLabs fire Ignite-forløb, fordelt på 57 mænd og 32 kvinder. Undervejs er interessen for at være med blevet næsten fordoblet fra det første hold i efteråret 2017, hvor der var 16 deltagere, og til de to seneste, der mønstrede henholdsvis 26 og 25 deltagere.

Ifølge Isak Simonsson har ca. 75 procent af projekterne været soloprojekter, mens 25 procent har været teams på to eller flere, og den fordeling har bl.a. haft betydning for forretningsudviklernes måde at rådgive på.

“Eftersom så mange arbejder alene, er det vigtigt, at de forstår, at de måske skal ud og finde en co-founder eller personer med kompetencer, som de ikke selv har. Men vi siger meget sjældent til dem, at ’nu skal du/l gøre det her’. I stedet forsøger vi at få dem til selv at indse, hvad det er, de skal gøre,” siger han.

Kvindelig innovationskraft

En af målsætningerne med det overordnede NEH-projekt har også været at inspirere flere kvinder til at blive iværksættere. Hos VentureLab har



Isak Simonsson, Ignite-ansvarlig hos VentureLab.

man i en årrække afviklet workshoppen ’Tro på dine ideer’, der udelukkende er for kvindelige studerende, der overvejer at blive iværksættere. Her kan de hen over en weekend bl.a. høre oplæg fra kvinder, der har opnået succes med deres startup, ligesom de kan udveksle erfaringer i et lukket forum med andre kvindelige studerende.

I forbindelse med NEH-projektet har ’Tro på dine ideer’, der afholdes uafhængigt af Ignite, også været åbent for kvindelige deltagere fra KEA og DTU Skylab, og tilbagemeldingerne har været gode.

“Ofte kan man få den opfattelse, at iværksætteri kun er for mænd, og det bliver hurtigt meget teknisk. Derfor har vi ønsket at skabe et forum kun for kvinder, så de kan se, at de ikke er alene, og hvor de kan mødes og dele erfaringer,” siger Isak Simonsson.

Han påpeger, at man på begge sider af Øresund går glip af en masse kvindelig innovationskraft.

“I både Danmark og Sverige ved vi, at vi skal leve af vores vidensarbejdspladser og innovationskraft, så alene af den grund giver det god mening at forsøge at få flere kvinder til at blive iværksættere.”

“De skal lære at tænke som iværksættere, ikke som produktudviklere”

Det er afgørende at få deltagerne til at slippe deres produkt og få dem ud at tale med kunder. Det forklarer Kristoffer Buch, startup-coach på DTU Skylabs Ignite-program.

Kundeforståelse, teamudvikling og pitchtræning. Det er de vigtigste ingredienser i DTU Skylabs version af startup-programmet Ignite. Her er rådgivningen og programmets opbygning stramt fokuseret på at få deltagerne væk fra loddekolberne og ud at tale med de kunder, der potentielt kan bruge deres teknologi eller løsning. Derudover arbejder deltagerne målrettet med teamudvikling og med den pitch, der både skal skabe klarhed i deres egne hoveder og på et senere tidspunkt forhåbentlig overbevise investorer om, at deres produkt eller løsning er værd at investere i.

Det forklarer startup-coach Kristoffer Buch fra DTU Skylab, der har været tæt på de i alt 94 studerende, der har deltaget i de 4 runder af Ignite på DTU. Men det betyder også, at der ikke er særligt stort fokus på udvikling af deltagernes produkt eller teknologi, mens de er med i Ignite.

“Vi hjælper dem ikke med deres teknologi. De går på et teknisk universitet, og der er værksteder, hvor de kan bygge videre på deres produkt. Det vigtigste mål med mit arbejde er at få deltagerne til at slippe deres produkt,” siger Kristoffer Buch.

Målrettet program for iværksættere

På DTU har man valgt at tone sin udgave af Ignite omkring netop emner som kundeforståelse, den gode pitch og at få skabt et stærkt team. F.eks. indledes hver eneste workshop med, at deltagerne på skift har et minut til at pitche deres idé, hvorefter de får et minuts feedback.

“I pitchen skal de fortælle, hvad det er for et problem, de løser og for hvem, og hvordan løsningen ser ud, og hvor langt de er nået siden sidst. Og så skal det gerne være sådan, at pitchen bliver bedre og bedre i løbet af Ignite,” siger Kristoffer Buch.

Pitch-træningen tjener to formål: dels er den med til at skærpe deltagernes egen forståelse af deres produkt, mens de samtidig øver deres kropssprog og det at stå foran et publikum. Og dels skal træningen gerne føre til, at de får opbygget en klar tre minutters ‘salgstale’.

Der er også stort fokus på deltagernes mindset. Den måde, de ser på sig selv, skal gerne udvikles gennem de forskellige aktiviteter, således at de ikke kun ser sig selv som studerende, men også som iværksættere.

“Det vigtigste mål med mit arbejde her på DTU er at få deltagerne til at slippe deres produkt.”

Kristoffer Buch, startup-coach, DTU Skylab

“De skal ud i virkeligheden og finde ud af, hvordan tingene hænger sammen, og hvem der reelt er kunden. Det er ikke sikkert, at det er laboranten, der står og betjener dit udstyr, der er den ‘rigtige’ kunde, det er måske snarere chefen eller en medlemmer. Der er en masse forskellige aspekter ved deres domæne, som de skal lære at kende, og så nytter det ikke noget, at de tror, at de kan tænke sig frem til et produkt, en forretningsmodel, eller hvordan produktet skal designes osv. Det skal de basalt set ud og tale med kunderne om,” siger han.

Afklaring på flere niveauer

Ifølge startup-coachen har den overvejende del af deltagerne befundet sig på et meget tidligt stadie, ikke kun i forhold til deres produkt, men også i forhold til dem selv.

“Det har typisk været studerende, der generelt ikke er gået fuld tid på deres startup endnu. De skal først finde ud af, om det er noget, de vil gå all in på, og om det i det hele taget er noget for dem, plus at de har studier ved siden af. Så når de kommer med

i Ignite, er de stadig ved at finde ud af, om der er kunder, hvordan produktet og forretningsmodellen skal se ud osv.” siger han.

På DTU har Kristoffer Buch og hans kolleger justeret indholdet fra runde til runde, så det løbende er blevet gjort mere relevant.

“På de første Ignite-forløb havde vi f.eks. en workshop, der handlede om, hvordan man bygger en prototype, og hvad den kan bruges til. Men her fandt vi ud af, at det slet ikke var det, som var målet. I stedet valgte vi at fokusere benhårdt på, at kunden skal være i centrum. Det samme gælder hele teamdelen – her har vi også tilføjet nogle aspekter omkring, hvordan de skal opbygge deres team, hvordan de skal tænke, og hvordan de forventningsafstemmer internt i teamet, fordi det er så vigtigt, hvis de skal få succes,” siger Kristoffer Buch.

Et seriøst og eksklusivt forløb

Ifølge startup-coachen har man fra starten haft en ambition om at skabe et attraktivt forløb, hvor der bliver stillet krav til deltagerne.

Når et team bliver optaget på Ignite, underskriver de en kontrakt med DTU Skylab, hvor de forpligter sig til at deltage i de forskellige aktiviteter. På de første hold lå tidsforbruget på cirka 40 timer i løbet af de 10 uger, men det er nu sat op til godt 50 timer. Selv om kontrakten ikke er juridisk bindende, sender det alligevel et signal om, at arrangørerne forventer, at deltagerne går seriøst til sagen.

“De kan godt misse noget, hvis de melder ud i god tid og med en god forklaring, men de kan ikke bare sige, at de ikke kan. Og hvis det så viser sig at være et mønster, så smider vi dem ud af programmet. Det sker et par gange hvert semester, at nogen brænder ud,” siger han.

Et godt team er et harmonisk team

Langt de fleste projekter har bestået af to-tre personer, men der har også været eksempler på enkeltmandsvirksomheder.

“Men så har vi haft et meget skarpt fokus på, at vedkommende skulle opbygge et team. Vi har det ikke som et krav, men som en helt naturlig del af rådgivningen. Det kræver for mange kompetencer og for meget tid til, at én person kan gøre sig forhåbninger om succes med en startup – og det er selvfølgelig sagt generelt,” siger Kristoffer Buch.

I forhold til arbejdet med at styrke det enkelte team



Kristoffer Buch, startup-coach, DTU Skylab.

har især de tre indlagte individuelle coachingsamtaler vist sig værdifulde. Det handler nemlig ikke kun om, at der er en, der kan noget med teknik, og en anden, der kan noget med forretning.

“Det er lige så afgørende, at der er harmoni i teamet, at de ved, hvad hinanden laver, og at de er gode til at kommunikere både internt og eksternt. Kan de f.eks. samarbejde med andre, er de lydhøre, er de motiverede og arbejdsomme – der er mange ting, der karakteriserer et godt team,” siger Kristoffer Buch og uddyber:

“1:1-møderne fungerer som en slags tjekliste, så vi har bedre mulighed for at følge op på deres fremdrift og få dem til at arbejde mere struktureret og mere konkret med de forskellige mål og deadlines.”

Overordnet er han meget tilfreds med indholdet af Ignite, som det er nu.

“Jeg synes, at vi har grebet det rigtigt an. Vi har kørt en fornuftig proces, hvor vi har lært undervejs, bl.a. med input fra de andre partnere i NEH. Der ikke været noget paradigmeskifte, men mere justeringer hist og her, så vi i dag har et fornuftigt forløb, som vi konstant arbejder på at gøre bedre,” siger han.

“Jeg kom ud af ingeniørboblen”



Navn

Andreas Leth Bockhoff,
28 år.

Uddannelse

Kandidat i Design og
Innovation fra DTU.

Virksomhed

Medstifter af Trebo
sammen med Thomas
Trebien.

Produkt

Har udviklet en maskine,
der kan sortere
plastikaffald med henblik
på genanvendelse.

DTU's tre måneders Ignite-forløb åbnede Andreas Leth Bockhoffs øjne for alle de vigtige aspekter, der skal til for at skabe en virksomhed. I dag står han med en succesfuld startup, som han kan leve af.

“I Trebo har jeg sammen med min makker udviklet en unik teknologi, der omkostningseffektivt kan adskille forskellige plasttyper fra hinanden. Lige nu sorterer vi plastik for virksomheder i vores egen sorteringsmaskine, men på sigt er det planen, at vi skal bygge maskiner til sortering, der skal stå hos produktionsvirksomheder. Sammenblandede plasttyper kan nemlig ikke genanvendes, og det problem løser vi med vores teknologi.

Når vi er nået så langt med vores virksomhed, at vi begge to kan leve af det i dag, skyldes det i høj grad vores deltagelse i Ignite i 2018. Inden da tænkte jeg udelukkende i tekniske løsninger, hvilket er en fælde, som mange ingeniørtyper som jeg falder i. Der skal nemlig meget mere til at opbygge en virksomhed end blot en teknisk løsning på et problem, og Ignite åbnede mine øjne for alle de andre aspekter, der er vigtige, når man skaber en virksomhed fra bunden.

“Jeg var nok fanget i en ingeniørboble, og jeg manglede forståelse for markedet.”

Andreas Leth Bockhoff, medstifter af Trebo

Særligt blev jeg stærkere i min forståelse af opbygningen af teamet omkring virksomheden. Undervejs kom vi igennem en række forskellige emner, hvor jeg blev skarpere på at undersøge potentialet i vores produkt og udvide den cirkel, som vi arbejdede indenfor. Jeg var nok fanget i en ingeniørboble, og jeg manglede forståelse for markedet. På Ignite gik det op for mig, at vi havde brug for at gå i dybden med markedet og undersøge, hvor vi kunne gøre os interessante.

Ignite var derfor afgørende for, at mit mindset ændrede sig fra, at vi blot skulle samarbejde med én enkelt virksomhed, til at vi skulle tænke større og på sigt komme ud til en lang række af virksomheder. Også uden for Danmark. Når vi i dag tænker strategi og fremtid for virksomheden, er det stadig de vigtige erkendelser fra Ignite, som vi arbejder ud fra.

Det var også i det iværksætermiljø, der opstod under Ignite-forløbet, at jeg fik øjnene op for, at der var et reelt alternativ til at tage et normalt arbejde i en virksomhed efter studiet. Den energi og passion, som jeg oplevede hos de andre iværksætterstuderende, blev en forstærkende faktor i forhold til mine egne ambitioner om at blive iværksætter. På den måde var Ignite afgørende for, at vi startede vores egen virksomhed op lige efter studiet, hvilket var den helt rigtige beslutning.”



“Ignite gjorde os klogere på hinanden”

Ligesom i et parforhold betyder den interne kommunikation i teamet alt, hvis man skal have succes som startup, siger Thomas Trebbien

“Overordnet var Ignite en fed oplevelse. Mest af alt gjorde det mig klogere på, hvem og hvordan vi i vores virksomhed fungerer som team og som mennesker. Selv om man har en virksomhed med en partner, som man deler et fælles slutmål med, så er de personlige motiver og delmål undervejs i processen forskellige.

Det blev jeg opmærksom på under en konkret øvelse i Ignite, hvor vi skulle sætte en række kort med forskellige ord såsom 'penge', 'frihed', 'succes' osv. i prioriteret rækkefølge. Der gik det op for mig, at selv om min partner og jeg kender hinanden godt,

har vi nogle meget forskellige delmål og personlige succeskriterier.

Den viden har vi brugt til bedre at forstå hinanden, og måden vi arbejder sammen på. Konkret kan man sige, at vi i dag bedre forstår, hvorfor vi hver især agerer, som vi gør, og det betyder, at det er blevet nemmere for os at tale sammen. På den måde minder et partnerskab faktisk uhyggeligt meget om et parforhold, hvor kommunikation også betyder alt.

“På et mere personligt plan blev jeg også udfordret på mine svage sider under Ignite.”

Thomas Trebbien, medstifter af Trebo

I det hele taget handlede Ignite for mig meget om at forstå vigtigheden af de personlige kompetencer. Naturligvis skal det faglige være på plads, når man sætter et team, men det er mindst lige så vigtigt, at det er nogle folk, man deler værdier med, og som man har det godt sammen med. Den indsigt har vi siden brugt, da vi skulle etablere en bestyrelse, og nu hvor vi skal til at ansætte folk.

På et mere personligt plan blev jeg også udfordret på mine svage sider under Ignite, f.eks. når vi undervejs i programmet skulle øve os i at pitche. Det er jeg af natur ikke meget for, men igen og igen skulle vi rejse os op og give en kort pitch, som de andre gav feedback på. Det hjalp mig meget, og jeg blev klar over væsentligheden i at kunne forklare noget, der er ganske kompliceret, på en enkel måde, så alle kan forstå det. Det var ikke sjovt, men det virkede.

Vores udvikling under Ignite var også afgørende for, at vi besluttede os for at deltage i Danish Tech Challenge. Ignite gav os troen på, at vi havde en god idé med et stort potentiale, og vi endte med at komme hele vejen til finalen, hvilket var en kæmpe succes for os, og som siden har hjulpet os frem mod den gode position, som vi har i dag.”



Navn

Thomas Trebbien, 30 år.

Uddannelse

Kandidat i Design og Innovation på DTU.

Virksomhed

Medstifter af Trebo sammen med Andreas Leth Bockhoff.

Produkt

Har udviklet en maskine, der kan sortere plastikaffald med henblik på genanvendelse.





04

*Videnskabelig validering
af Ignite*

Forsker: Ignite øger studerendes tro på, at de kan blive iværksættere

Deltagerne i startup-programmet Ignite får i markant grad boostet deres selvtillid og tro på egne iværksætterevner. Det dokumenteres i et forskningsprojekt, der har fulgt deltagerne i Ignite.

Startup-programmet Ignite har i den grad formået at leve op til sit navn og tænde op under iværksætterdrømmene hos de mere end 200 studerende, der har gennemført det 10 uger lange forløb.

På fire ud af fem områder, der har betydning for det at være iværksætter, har Ignites mix af workshops og individuel coaching været den primære årsag til, at deltagernes såkaldte entreprenørielle self-efficacy, dvs. deres tro på egne evner i forhold til iværksætteri, har fået et markant boost opad. Se faktaboks.

Samlet set og på tværs af køn er deltagernes self-efficacy vokset med 0,31 point, fra 4,70 til 5,01 på en skala fra 1 til 7.

“Jeg er positivt overrasket over, at et startup-program som Ignite, som de studerende deltager i ved siden af deres studier, kan skabe så store effekter i forhold til deltagernes tro på sig selv i løbet af blot 10 uger. Det er et meget fint resultat,” siger Diamanto Politis, der er professor i entreprenørskab ved Sten K. Johnson Centre for Entrepreneurship ved Lunds Universitet.

Hun står i spidsen for det forskningsprojekt, som har undersøgt effekterne af Ignite. Netop graden af self-efficacy er en vigtig indikator for, om deltagerne enten nu eller på et senere tidspunkt vælger at gå iværksættervejen, forklarer Diamanto Politis.

HVAD ER SELF-EFFICACY?

Begrebet self-efficacy er udviklet af den canadisk-amerikanske psykolog Albert Bandura (f. 1925), og det er et værktøj, der kan bruges til at måle en persons tro på egne evner og formåen i forhold til at udføre en konkret handling eller aktivitet. Self-efficacy handler kort fortalt om, at det mere er troen på egne evner, frem for ens *faktiske* evner, der medfører, at en adfærdssændring kan finde sted.

I iværksættersammenhæng er en høj grad af self-efficacy en stærk indikator for, hvordan en person vil klare sig, fordi det at bygge en virksomhed op fra scratch, med alt hvad det indebærer af spørgsmål, forandringer og usikkerheder undervejs, netop kræver, at man tør kaste sig ud på dybt vand i en forventning om, at man nok skal klare det. Med andre ord: jo større entreprenøriel self-efficacy en person har, jo større sandsynlighed

er der for, at personen tør kaste sig ud i forandringer og rent faktisk lykkes med dem.

Forskningen viser også, at det er muligt at styrke sin self-efficacy. Her har erfaringer gennem personens egne konkrete handlinger den største effekt. Det er også muligt at øge sin self-efficacy ved at observere andres handlinger, fordi man ad den vej kan danne sin egen opfattelse af, hvordan en ny handling skal udføres. Andre kan også opmuntre én til at handle, men dette afhænger bl.a. af, hvor stor tillid man har til den person, der forsøger 'at overtale' én til at udføre handlingen. Og endelig spiller ens egne følelser i forhold til en given handling også ind – har man positive følelser over for en given handling, er der større sandsynlighed for, at man opnår succes med den.

“Self-efficacy handler om, at jo mere du tror på din egen evne til at udføre en livsaktivitet – i dette tilfælde entreprenørskab – jo mere stiger sandsynligheden for, at du klarer opgaven.”

Diamanto Politis, professor i entreprenørskab

“Self-efficacy handler om, at jo mere du tror på din egen evne til at udføre en livsaktivitet – i dette tilfælde entreprenørskab – jo mere stiger sandsynligheden for, at du klarer opgaven. Her viser mine resultater, at de studerende i markant grad oplever, at de får øget deres self-efficacy gennem aktiviteterne i Ignite,” siger hun.

Når deltagerne i Ignite får udviklet et mere entreprenant mindset, så øger en høj grad af entreprenøriel self-efficacy desuden sandsynligheden for, at de i den nærmeste fremtid eller senere hen i livet vil forsøge sig som iværksættere.

Afliver myte om iværksætteri

Diamanto Politis har mange års erfaring med at forske og undervise i entreprenørskab. Og ifølge hende har forskningen for længst aflivet myten om, at det at blive en succesfuld iværksætter er noget, man nærmest skal have i sig fra barnsben.

“Både den generelle forskning og min egen forskning viser, at iværksættere tilegner sig viden og erfaringer ud fra forskellige konkrete arbejdssituationer og aktiviteter, og netop handlingsorienteret og praktisk læring er afgørende for, at man udvikler og styrker sine evner i en mere entreprenant retning. Så selvfølgelig kan man lære og træne sig til at blive en bedre iværksætter,” siger hun.

Det relevante spørgsmål i denne sammenhæng er ifølge Diamanto Politis snarere, hvordan man som uddannelsesinstitution skal gribe opgaven an, for at de studerende får det bedst mulige udbytte.

“For det siger forskningen indtil videre ikke så meget om,” siger hun.

Deltagere har brug for mere erfaring

Udviklingen og implementeringen af Ignite-programmet er NEH-projektets bud på et nytænkende svar på netop det spørgsmål. Programmet henven-

OM FORSKNINGSPROJEKTET

Som en del af projektet Nordic Entrepreneurship Hubs har professor i entreprenørskab Diamanto Politis fra Sten K. Johnson Centre for Entrepreneurship undersøgt startup-programmet Ignites effekt på deltagernes entreprenørielle self-efficacy. Undersøgelsens resultater vil senere blive publiceret i en forskningsartikel.

Samlet set har 214 studerende i perioden efteråret 2017 til foråret 2019 gennemført ét af de fire Ignite-forløb, der har været afholdt på hhv. KEA, DTU Skylab og VentureLab ved Lunds Universitet – dvs. i alt 12 forløb.

I den forbindelse har deltagerne svaret på de samme spørgsmål, før de startede på Ignite, og efter de afsluttede forløbet. De har også videregivet demografiske og uddannelsesmæssige oplysninger såsom alder, køn, uddannelsesbaggrund, om de tidligere har deltaget i startup-kurser eller har forsøgt sig som iværksættere, og om der er iværksættere i deres nære familie eller blandt deres venner. Disse svar og oplysninger udgør undersøgelsens empiri.

I alt har 131 svaret begge gange, dvs. før og efter, hvilket giver en svarprocent på 61 pct. Ifølge Diamanto Politis er der ingen signifikante forskelle i forhold til alder, køn og uddannelse mellem de to grupper af respondenter, og svarene er derfor repræsentative for den samlede gruppe af Ignite-deltagere.



Deltagerne i Ignite-programmet i tal

I alt har 214 studerende fra hhv. DTU, Lunds Universitet og KEA deltaget i de fire runder af Ignite i perioden 2017-2019

	DTU	LUND	KEA	SAMLET
Fordeling af deltagerne på uddannelsessted	94 studerende 44 pct.	89 studerende 42 pct.	31 studerende 14 pct.	214 studerende 100 pct.
Kønsfordeling	Kvinder: 26 pct. Mænd: 74 pct.	Kvinder: 35 pct. Mænd: 65 pct.	Kvinder: 59 pct. Mænd: 41 pct.	Kvinder: 35 pct. Mænd: 65 pct.
Gennemsnitsalder	26,6 år	27,5 år	26,6 år	26,9 år
Andel internationale studerende	40 pct.	44 pct.	32 pct.	40 pct.
Uddannelse, avanceret niveau	59 pct.	46 pct.	29 pct.	49 pct.
Arbejdserfaring	3,6 år	3,6 år	5,4 år	3,9 år
Startup-erfaring	32 pct.	35 pct.	43 pct.	35 pct.
Har pt. egen virksomhed	31 pct.	44 pct.	68 pct.	41 pct.
Forsøger pt. at starte egen virksomhed	98 pct.	96 pct.	95 pct.	97 pct.
Har tidligere deltaget i iværksætterkurser/programmer	52 pct.	29 pct.	55 pct.	44 pct.
Har tidligere deltaget i ekstra curriculære iværksætteraktiviteter	50 pct.	33 pct.	41 pct.	42 pct.
Har rollemodeller indenfor iværksætteri (dvs. slægtninge eller venner) i sit netværk:	80 pct.	73 pct.	91 pct.	79 pct.



der sig primært til studerende, hvis idé eller projekt befinder sig i en meget tidlig opstartsfase. Se skema til venstre.

Derfor giver det ifølge Diamanto Politis ikke den store mening, hvis man i evalueringen af Ignite f.eks. kun måler på, hvor mange startup-virksomheder der er kommet ud af programmet.

Der er tale om unge mennesker med en gennemsnitsalder på knap 27 år, som studerer på fuld tid ved siden af, og bare fordi de har gennemført et ti ugers startup-program, kan man ikke forvente, at de starter egen virksomhed som det første. De har brug for mere erfaring med det at drive en virksomhed og med at skabe sig et netværk osv. Derfor er det meget mere relevant at måle, om deltagernes tiltro til egne iværksætterevner er blevet forstærket efter Ignite – og det er de.”

‘How you learn’ er vigtigere end ‘what you learn’

Netop Ignites fokus på, at de studerende skal udføre konkrete handlinger i relation til entreprenørskab – det kan være indsamling af viden om markedet, tale med potentielle kunder, udarbejde en realistisk forretningsplan eller træne deres pitch – gør

det muligt at måle, hvordan forløbet påvirker deres self-efficacy. Samtidig betyder det forhold, at programmet har et start- og et slutpunkt og involverer en afgrænset målgruppe, at Diamanto Politis har kunnet måle effekten ud fra et før, og et efter Ignite.

“Set med forskerøjne er Ignite interessant, fordi det har været en proaktiv aktivitet. Deltagerne har fået til opgave at handle, gøre noget, tale med nogen, finde ud af noget osv. Dermed har Ignite ikke så meget handlet om, at de skulle tilegne sig viden i traditionel forstand a la almindelig undervisning. Ignite handler først og fremmest om at gøre noget aktivt. Og i sidste ende er det de handlinger, der forstærker deres tro på, at de bliver bedre rustet til iværksætteri,” siger hun og slår fast:

“Så den vigtigste læring i denne sammenhæng er ikke ‘what you learn’, men ‘how you learn’.”

Selvtilid stegte på 4 ud af 5 områder

Efter at have analyseret resultaterne er Diamanto Politis’ konklusion klar: Hvis man ser på hele gruppen, har alle deltagere fået boostet deres self-efficacy i signifikant grad på fire ud af fem områder. Det eneste område, hvor deltagernes self-efficacy

Self-efficacy er steget inden for fire ud af fem områder

Ignite-deltagernes vurdering af egne evner på en skala fra 1 til 7, hvor 1 er 'Meget lav' og 7 er 'Meget høj'.

		Start på Ignite	Slut på Ignite	Forskel
ALLE DELTAGERE	Entreprenøriel self-efficacy (totalt)	4,7	5,1	0,31 *
	Idegenerering og research	5,59	5,8	0,21 *
	Planlægning	3,9	4,46	0,56 *
	Legitimitet og ressourcemobilisering	5,11	5,57	0,46 *
	Rekruttering og ledelse	4,96	4,92	-0,04
	Økonomi og budgetstyring	3,96	4,31	0,35 *
MÆND	Entreprenøriel self-efficacy (totalt)	4,78	5,06	0,28 *
	Idegenerering og research	5,55	5,78	0,23 *
	Planlægning	3,92	4,46	0,54 *
	Legitimitet og ressourcemobilisering	5,14	5,63	0,49 *
	Rekruttering og ledelse	5,12	5,01	-0,11
	Økonomi og budgetstyring	4,14	4,43	0,29 *
KVINDER	Entreprenøriel self-efficacy (totalt)	4,57	4,92	0,35 *
	Idegenerering og research	5,66	5,83	0,17
	Planlægning	3,85	4,47	0,62 *
	Legitimitet og ressourcemobilisering	5,05	5,46	0,41 *
	Rekruttering og ledelse	4,67	4,75	0,08
	Økonomi og budgetstyring	3,62	4,08	0,5 *

er gået tilbage, er inden for 'Rekruttering og ledelse'. Se skema til højre.

Samlet set har deltagernes self-efficacy løftet sig fra en gennemsnitsscore på 4,70 inden Ignite, til 5,01 efter, mens den for mændenes vedkommende isoleret set i gennemsnit er vokset med 0,28, fra 4,78 til 5,06.

Selv om kvinderne med en gennemsnitlig score på 4,57 havde mindre tro på egne evner end mændene, inden de gik i gang med Ignite, så oplever de kvindelige deltagere den største self-efficacy-efekt. Således scorer kvinderne samlet set 4,92 efter Ignite i deres vurdering af deres egne evner på de fem områder. Det er en stigning på 0,35.

"Det er en meget positiv udvikling. Selv om den samlede deltagergruppe starter på et relativt højt niveau på 4,70, så bliver deres self-efficacy alligevel forstærket på fire ud af fem områder. Det betyder, som jeg ser det, at et program som Ignite kan spille en vigtig rolle for studerende, som vil være iværksættere, fordi de stadig kan forstærke deres tro på egne evner, selv om de kommer fra et højt udgangspunkt," siger Diamanto Politis.

Passion for iværksætteri

I den forbindelse påpeger hun dog, at det er vigtigt at have med i regnestykket, at mange af deltagerne i Ignite, når de kommer med i programmet, ikke starter på bar bund. For eksempel viser data, at omkring 85 pct. af de i alt 214 studerende fra henholdsvis KEA, DTU og Lunds Universitet, der har gennemført Ignite, tidligere har deltaget i entreprenørlignende kurser og programmer.

"Så allerede i selve udgangspunktet kan man sige, at deltagerne har været igennem en form for selektion, fordi de i forvejen er passionerede omkring iværksætteri og faktisk har overvejet at gå den vej, inden de meldte sig til Ignite. Det kan bl.a. forklare, hvorfor de har en relativ høj self-efficacy-score, inden de går i gang – de har allerede en interesse for iværksætteri og en stor tiltro til deres egne evner som iværksættere," siger hun.

Med hensyn til, hvorfor 'Rekruttering og ledelse' er det eneste område, hvor den samlede gruppes self-efficacy er gået tilbage, så ligger forklaringen ifølge Diamanto Politis lige for.

"Det skyldes ganske enkelt, at de fleste deltagere befinder sig i en så tidlig fase med deres projekt, at det ikke er relevant for dem at ansætte folk. Og

MÅLER PÅ FEM OMRÅDER

"Mit forskningsprojekt handler ikke om, hvor meget eller hvor lidt deltagerne har tilegnet sig af ny viden ved at være med i Ignite. Det undersøger i stedet, i hvilket omfang deres evne til at tro på, at de efter at have deltaget i Ignite står bedre rustet som iværksættere, har ændret sig," forklarer Diamanto Politis.

For at kunne analysere effekten på de studerendes entreprenørielle self-efficacy har deltagerne før og efter Ignite besvaret de samme 21 spørgsmål inden for fem områder, der knytter sig til det at være iværksætter og udvikle et entreprenant mindset. Netop det, at deltagerne i højere grad begynder at tænke som iværksættere, er en af de overordnede målsætninger med NEH.

Konkret har deltagerne på en skala fra 1 til 7, hvor 1 er lig med 'meget lidt tillid', og 7 er lig med 'meget høj tillid', skullet vurdere, hvor megen tillid de har til deres egne evner i forhold til at overkomme og løse en række konkrete opgaver.

De fem områder, der er blevet målt på:

Idegenerering og research): dvs. at kunne finde og udvikle en idé til et nyt produkt eller service, der dækker et behov eller løser et problem hos kunderne m.m.

Planlægning: dvs. at kunne planlægge og lægge en realistisk forretningsplan, der tager højde for ressourceforbrug, behov for startkapital og markedsføring m.m.

Legitimitet og ressourcemobilisering: dvs. at kunne formidle sin vision, så andre kan identificere sig med den, herunder at kunne formidle sin forretningsidé både på skrift og i tale i et sprog, som alle forstår og at kunne skabe sig et netværk m.m.

Rekruttering og ledelse: dvs. at kunne finde og ansætte de rigtige medarbejdere, at kunne inspirere, motivere og uddelegere opgaver og at kunne stå for den daglige drift af virksomheden m.m.

Økonomi og budgetstyring: dvs. at kunne overskue og overholde budgetter m.m.





dermed har de ikke kunne styrke deres tro på egne evner på det område.”

Løbende sparring med arrangører

Udover at dokumentere effekterne af Ignite har det som følgeforsker også været hendes opgave at give løbende feedback og sparre med de ansvarlige for indholdet og driften af Ignite-programmet. Det har bidraget til, at de Ignite-ansvarlige kunne rette op på diverse uhensigtsmæssigheder undervejs. F.eks. var det påfaldende, at de kvindelige deltagers generelle self-efficacy-score slet ikke ændrede sig for de første seks Ignite-hold. Den lå på samme niveau både før og efter. Og hvad angår den samlede gruppes score på området 'Økonomi og budgetstyring', så var troen på egne evner på det område for de første holds vedkommende direkte negativ. Men det er der blevet ændret på undervejs takket være de løbende evalueringer.

“Selvfølgelig kan man lære og træne sig til at blive en bedre iværksætter.”

Diamanto Politis, professor i entreprenørskab

“Som følgeforsker skal man ikke bare udføre og præsentere sin forskning, man skal også komme med input og diskutere med de ansvarlige i forhold til, om der er noget, der skal ændres eller rettes op på. Og her har partnerinstitutionerne været meget lydhøre over for at justere på både form og indhold. F.eks. er de workshops, der handler om økonomi, blevet justeret, så de nu er mere relevante. Det samme gælder kvindernes self-efficacy-score, hvor justeringerne har betydet, at kvindernes tro på egne evner ligesom hos mændene nu også bliver forstærket ved at deltage i Ignite,” siger Diamanto Politis.

Også en læreproces for arrangørerne

Hun mener, at det på mange måder også har været en læreproces for de startup-coaches, der har haft ansvaret for afviklingen af de enkelte Ignite-forløb hos hhv. KEA, DTU Skylab og VentureLab.

“Det har været meget positivt at opleve, hvordan de hele tiden har været villige til at tilpasse programmet på baggrund af den feedback, der er kommet.



Diamanto Politis, professor i Department for Business Administration ved Lunds Universitet.

Det har medført, at indholdet hele tiden er blevet optimeret for de målgrupper, de arbejder med. Og så har det været en styrke ved projektet, at partnerinstitutionerne har inspireret og komplimenteret hinanden undervejs, bl.a. fordi de er kommet med forskellige erfaringer, forudsætninger og kultur for, hvordan man griber tingene an. Den gevinst havde man ikke kunnet opnå i samme omfang, hvis man som institution havde været alene om Ignite,” siger hun.

“Den vigtigste læring i denne sammenhæng er ikke ‘what you learn’, men ‘how you learn’.”

Diamanto Politis, professor i entreprenørskab

Derfor opfordrer Diamanto Politis også uddannelsesinstitutioner til at gå sammen med andre, hvis de ønsker at tilbyde startup-programmer til deres studerende.

“Man kan ikke være specialist på alle områder, så det er bestemt en overvejelse, man bør gøre sig, hvis man vil arbejde med et sådant program. Men man skal også være skarp i forhold til, hvad det er man vil opnå. Ignite er et program, der fokuserer på den meget tidlige opstartsfasen, og derfor vil folk, der allerede har erfaring med at starte virksomheder, ikke få det samme udbytte,” siger hun.

Netværk skabte kontakt over sundet

Navn

Johan Isaksson, 28 år

Uddannelse

Kandidat i Biomedical Engineering fra Lunds Universitet, hvor han er i gang med sin ph.d.

Virksomhed

Navigation by Sound.

Produkt

Et device, der giver blinde og svagtseende mulighed for at høre deres omgivelser, så de kan bevæge sig mere frit rundt.

Via NEH fik svenske Johan Isaksson kontakt til to danske designstuderende, der har haft stor indflydelse på designet af hans produkt, der hjælper blinde og svagtseende.

“I min virksomhed hjælper jeg blinde til at finde vej. Den tekniske del har jeg styr på, men designmæssigt ved jeg langt fra alt. Derfor var det virkelig fedt, da jeg gennem NEH blev ført sammen med to designstuderende fra KEA, der gerne ville lave deres bachelorprojekt med udgangspunkt i min virksomhed. Jeg kom i kontakt med de to studerende gennem NEH, hvor jeg først var på KEA til en introduktion til deres faciliteter, og senere da studerende fra KEA kom til Lund til en startup-messe for studerende. NEH skabte på den måde en infrastruktur eller nogle rammer, om man vil, der gjorde det muligt og nemt for os at finde sammen.

Jeg kender KEA for deres fokus på design, og de kompetencer, som de to studerende kom med, var til stor gavn for mig. Jeg har fra starten været alene med mit projekt, og selv om jeg har en god idé og et godt produkt, er der mange underområder ved produktet, som eksempelvis designdelen, som jeg ikke har styr på. Når man får eksperter indover, finder man

ud af, hvor meget de enkelte dele i ens produkt kan udvikles, og hvor meget arbejde det faktisk kræver.

Konkret kom de studerende fra KEA med nogle perspektiver på mit design, som jeg ikke havde tænkt over før, og som jeg siden har taget til mig. Samarbejdet gjorde mig også mere fleksibel i min måde at tænke design på, og jeg lærte hvilke områder, jeg ikke ved noget om, og hvordan jeg bliver bedre til dem.

Overordnet er NEH en meget interessant måde at samarbejde på. Og det er faktisk lidt sjovt, at selv om vi på Lund har de fleste af de værkstedsfaciliteter til rådighed, der også findes på KEA, så var det nemmere for mig at bruge KEA's. På Lund vidste jeg ikke, hvordan jeg kom til at gøre brug af vores egne faciliteter, mens adgangen og indgangen til KEA var nemmere og mere overskuelig. Ved at komme rundt til de forskellige faciliteter i netværket er der desuden den fordel, at man møder folk med helt andre kompetencer end dem, man er vant til at være omkring.”

“De kompetencer, som de to studerende kom med, var til stor gavn for mig.”

Johan Isaksson, stifter af Navigation by Sound



Omringet af ingeniører: Sofie fandt fællesskab udenfor DTU

Det har været en stor gevinst for DTU-studerende Sofie Berglykke Aagaard at møde og få feedback fra iværksættere fra KEA og Lunds Universitet.

“Det er enormt vigtigt at få kvalificeret input og feedback, når man arbejder med en startup-virksomhed. Det fik jeg under Nordic Entrepreneurship Hubs, hvor jeg bl.a. deltog i en pitch-workshop på Lunds Universitet. Her var der flere forskellige speakers, der underviste os i betydningen af kropssprog, og hvordan man sætter et godt slideshow sammen til sine præsentationer. Øvelserne foregik sammen med andre startups fra KEA og Lund, og det er klart et plus. På DTU er vi kun ingeniører, og det var en fordel for os at møde folk, der kommer med andre typer ideer og baggrunde end det rent tekniske.

“Det var faktisk faciliteret feedback fra de andre startups, der gav os størst udbytte.”

Sofie Berglykke Aagaard, DTU-studerende

Vores projekt er nemlig ikke et typisk DTU-projekt, så det var fedt at blive en del af et fællesskab med folk, der laver noget, der minder om vores projekt. Sammen med to andre co-founders har jeg virksomheden Incept Sustainability, hvor vi tilbyder interaktiv e-learning om bæredygtighed til virksomheder, med det mål at styrke medarbejdere på alle niveauer i at træffe bæredygtige beslutninger. Det interaktive element giver os mulighed for at lave dataanalyse på de indsigter, holdninger og ideer, der kommer frem. På den måde kan vi sørge for at

få involveret alle i virksomheden i en bæredygtig transformation.

“Det var fedt at blive en del af et fællesskab med folk, der laver noget, der minder om vores projekt.”

Sofie Berglykke Aagaard, DTU-studerende

Det er en mission, som vi tror på, men det er også en forretning, der skal løbe rundt. Og under workshoppen fandt vi ud af, at studerende fra KEA og DTU har et større fokus på forretningsdelen, end vi er vant til. Så mens vi lærte meget af selve pitch-delen, så var det faktisk faciliteret feedback fra de andre startups, der gav os størst udbytte. Her blev der på en meget hjælpsom måde spurgt ind til, hvordan vi kunne optimere business-delen med det udgangspunkt, at vi deltagere skulle hjælpe hinanden til at blive bedre.

Senere var jeg på en workshop på KEA, hvor der var fokus på, hvordan man tager sin startup videre til at blive en egentlig virksomhed. Der var flere selvstændige på scenen, der fortalte om livet som iværksætter efter studietiden. Det gav mig indsigt i, hvilket liv der venter, hvis vi får succes med vores virksomhed. Senere var der også en pitch-konkurrence, hvor vi sjovt nok som de eneste fra DTU deltog i kategorien digitale startups, hvor vi skulle konkurrere mod studerende fra KEA og Lund. Det understreger meget godt, at det er en fordel for uddannelserne at slå sig sammen, så man som studerende ikke er alene med sit projekt, blot fordi det skiller sig ud fra normen på ens uddannelse.”

Navn

Sofie Berglykke Aagaard,
24 år.

Uddannelse

I gang med en Master i
Design og Innovation på
DTU.

Virksomhed

Medstifter af Incept
Sustainability sammen
med Kathrine Jerl
Jensen og Alechandrina
Julieta Pereira Espinoza.

Produkt

Interaktiv e-learning om
bæredygtighed.



“Ignite fungerede enormt godt for mig”

Navn

Mathias Hemmer Christensen, 22 år.

Uddannelse

Studerer Produkt-udvikling og Teknisk Integration på KEA.

Virksomhed

Stifter af The Straw Company.

Produkt

Sugerør af siv.

Mathias Hemmer Christensen benyttede den obligatoriske praktik til at arbejde med sin startup og deltage i Ignite.

“Det var EU’s forbud mod plastiksugerør, der gav mig ideen til The Straw Company, hvor jeg laver sugerør af siv, et bæredygtigt alternativ til plastik sugerør. Det er en ide, jeg har gået med siden 2018, hvor det gik op for mig, at der var et muligt hul i markedet, som jeg kunne udnytte.

Undervejs i min uddannelse var jeg i praktik i egen virksomhed, og det var i den periode, at jeg deltog i Ignite. Her rykkede jeg mig utroligt meget, og fik virkelig udviklet min virksomhed. Blandt andet fik jeg udviklet logo, designet emballage og undersøgt diverse krav og regler fra fødevaremyndighederne, der er vigtige at kende ift. produktet.

Ignite fungerede enormt godt for mig, og det var særligt de fysiske rammer, der gjorde en forskel. Vi havde et fedt lokale til rådighed med gode muligheder for at tale i telefon uden at forstyrre de andre, og adgang til sparring. De forskellige workshops, som vi var igennem, var meget givende – særligt en, hvor to advokater fortalte om stiftelse af holdingselskaber, var brugbar for mig. I det hele taget var niveauet

blandt de forskellige oplægsholdere højt, hvilket gør en stor forskel, når man er i en opstartsfasen.

I forhold til mindset synes jeg selv, at jeg havde den rigtige indstilling til iværksætteri allerede inden Ignite, så den del har ikke fyldt så meget hos mig. I stedet har det været på det praktiske plan, at det virkelig har gjort en forskel. Det har også været godt at være sammen med andre iværksætterstuderende. Det er op til os selv, hvor meget vi vil have med de andre at gøre. Nogle har måske et større behov for fællesskab og ugentlige møder, mens andre ikke har. Der har Ignite fungeret fint, da vi selv kunne styre, hvordan vi brugte vores tid.

Undervejs i forløbet var vi på besøg på Lunds Universitet, og det var fedt at se, hvordan livet er på et universitet, og det var interessant at møde de andre studerende. Selv om det kun var et enkelt besøg, var det inspirerende og noget, man godt kunne dyrke noget mere. Der er helt klar et stort potentiale i netværket, men det er mest relevant for folk, der har et reelt behov for de unikke faciliteter, der er til rådighed de andre steder. Lund er dog for langt væk til, at jeg ville tage derover, med mindre der var tale om en arrangeret tur med et klart formål. Men jeg var på DTU Skylab en enkelt gang for at tale med en underviser, og det er fedt, at den mulighed er der.”

Projekt

–

Nordic Entrepreneurship Hubs
nordicentrepreneurship hubs.com

Projektpartnere

–

Danmarks Tekniske Universitet
skylab.dtu.dk

KEA – Københavns Erhvervsakademi
kea.dk/iværksætter

Lunds Universitet
venturelab.lu.se

Netværkspartnere

–

Copenhagen business Academy
cphbusiness.dk

Malmö Universitet
mau.se

Sveriges Landbruksuniversitet
slu.se

ic
-
ur-
OS



LUNDS
UNIVERSITET