SMART INNOVATORS

Et projekt til fremme af innovation og inkubation

Deltagende skoler:
Learnmark, Tørring
Gymnasium, Skive
College, Viden Djurs

Indhold

Generelle betragtninger 2

Biz Hub siden sidst 2

Udvidelse af inkubatoren på Vid Gymnasium 2

Samarbejde på tværs af uddannelser 8

Innovationscamp, i46 9

Vid Butikken, EUD Viden Djurs Grenaa 11

I den kommende tid 12

Siden sidst – et nyt forretningskoncept 12

Smart Innovators på Tørring Gymnasium – Siden sidst 14

Skive HHX/HTX 15

1. Indledning / coaching af elever, der har ønsket at starte egen virksomhed 16

2. Udfordringscafé – virksomhedssamarbejde efter skoletid 16

3. Styrkelse af inkubationsmiljøet på HHX og HTX - etablering af teknologiværksted og designlokale 17

5. Udvikling og gennemførelse af innovationsfagdage 18

6. Biogas 2020 - Skandinaviens Biogaskonference 2017 - samarbejde med Skive Kommune og Aarhus Universitet 18

7. Produktudvikling og livsstil i det moderne samfund 19

8. Innovative mejeriprodukter – bioteknologi 19

9. Netværk/fællesskab for verdensmål Skive 20

Learnmark StartUp - status på SmartInnovators 26

Overordnet set – hvad har vi opnået? 26

Den eksklusive indsats - iværksætterne 27

Status lige nu 29

Den almene indsats 30

Aktiviteter i Smart Innovator inkubator-og innovationsmiljøer

Generelle betragtninger

Efter at have afsluttet projekt "Smart Innovators" er det med glæde, at vi som de deltagende skoler kan sige at det har været en stor succes. På nærværende sider kan læses om de aktiviteter, der har foregået på de deltagende skoler, samt hvilke modeller vi har udviklet i forbindelse med inkubation og innovation.

Projektet har generelt været med til at etablere et større fokus på innovation, entreprenørskab og inkubation på de deltagende skoler.

Projektet har bevirket, at der er etableret blivende inkubationsmiljøer på flere skoler. Af disse inkubationsmiljøer er der allerede vokset forskellige virksomheder frem. Desuden er der skabt undervisningsmiljøer med særligt fokus på innovation, herunder innovationscamps.

Biz Hub siden sidst

Bizub har udviklet sig til næsten udelukkende at være en inkubator for iværksættere som ønsker at udvikle spil. Denne udvikling har vi ikke forsøgt at bremse, måske snare tværtimod. 100% spilinkubator er vi dog ikke, modtager vi stadig, om end sjældent, ansøgninger fra andre typer virksomheder. Således har vi p.t. en virksomhed som udvikler en sundhedsapp til unge mennesker. Desuden har vi i en periode haft et firma som forsøgte sig med salg af t-shirts.

Udvidelse af inkubatoren på Vid Gymnasium

For at styrke Biz Hubs brand på gymnasiet og styrke udviklingen af et særligt iværksættermiljø, har vi siden sommerferien 2018 valgt at udvide antallet af medlemmer i vores inkubator. Vi har også gjort dette for at imødekomme et ønske der er i elevgruppen på vores colleges. Mange af disse elever kommer fra hele landet og mange har et ønske om at lave egne spil til udgivelse på forskellige platforme.

Bizub har udviklet sig til næsten udelukkende at være en inkubator for iværksættere som ønsker at udvikle spil. Denne udvikling har vi ikke forsøgt at bremse, måske snare tværtimod. 100% spilinkubator er vi dog ikke, modtager vi stadig, om end sjældent, ansøgninger fra andre typer virksomheder. Således har vi p.t. en virksomhed som udvikler en sundhedsapp til unge mennesker. Desuden har vi i en periode haft et firma som forsøgte sig med salg af t-shirts.

Som en konsekvens af den store udvidelse i antallet af firmaer i Biz Hub har vi lavet om i vores mødeformer i Biz Hub. Tidligere har vi mødtes en gang om ugen og haft vejledningssamtaler med firmaerne. Inspireret af

vores besøg på Hive har vi nu lavet denne model om således at den i højere grad er båret af Bizhubs firmaer. Således har vi sadlet om således at vi nu mødes hver anden onsdag til nogle lidt længere møder. På hvert møde fremlægger hvert firma hvad de laver lige nu, samt hvilke udfordringer de umiddelbart står overfor. Tanken med dette er for det første at gøre møderne mindre ”skoleagtige”, - altså hvor man fremlægger for en lærer. For det andet er det at skabe et stærkere netværk mellem firmaerne. Vi oplever ofte at et firma kan have et problem som andre i inkubatoren nemt kan hjælpe med, men disse problemer kommer af forskellige årsager sjældent frem i lyset. Endelig er formålet med strukturen at bruge tiden mere effektivt, da vi som vejledere kan have svært ved at nå hele vejen rundt når antallet af firmaer nu er steget så meget som tilfældet er. Vi har fastholdt at holde interne workshops med ca. 2 måneders mellemrum. Disse workshops omhandler bl.a. Business Model Canvas, idegenerering, programmering og 3D modulering, Scrum og projektstyring.

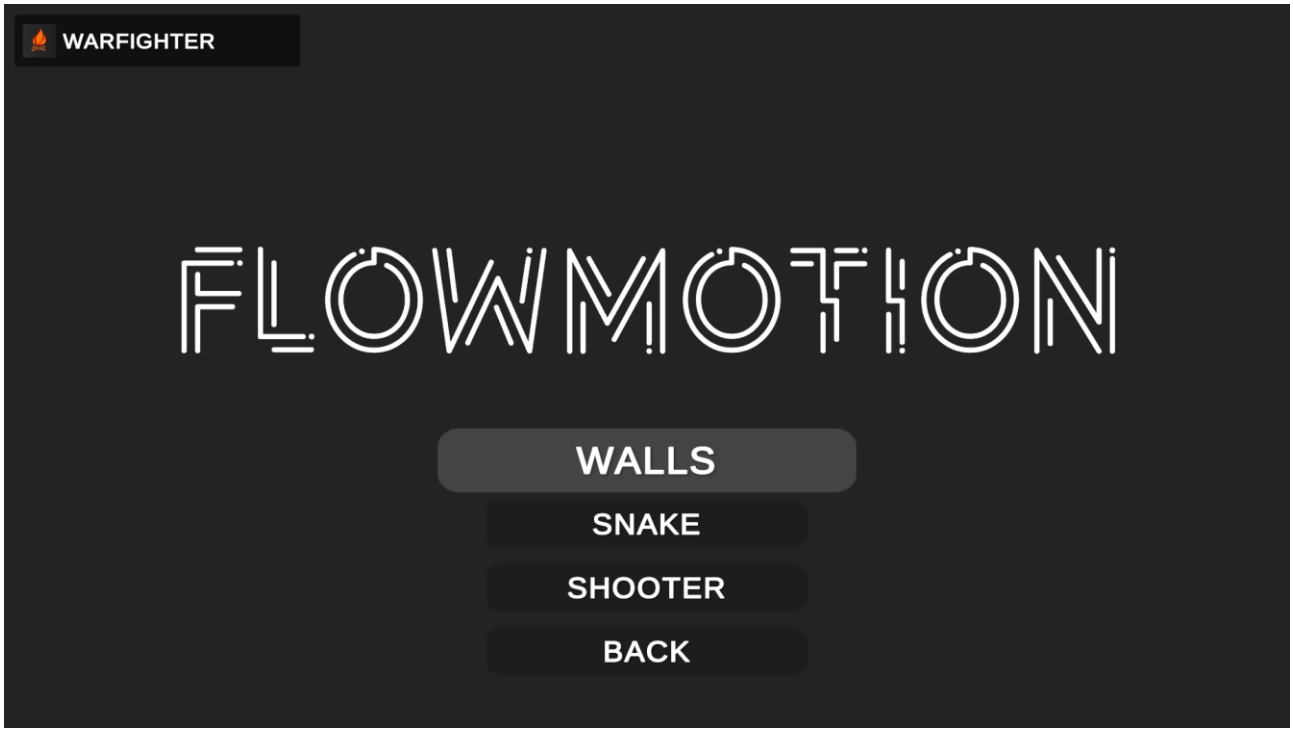
Arbejdsmøde med StageOne Interactive, holdet bag Flow Motion

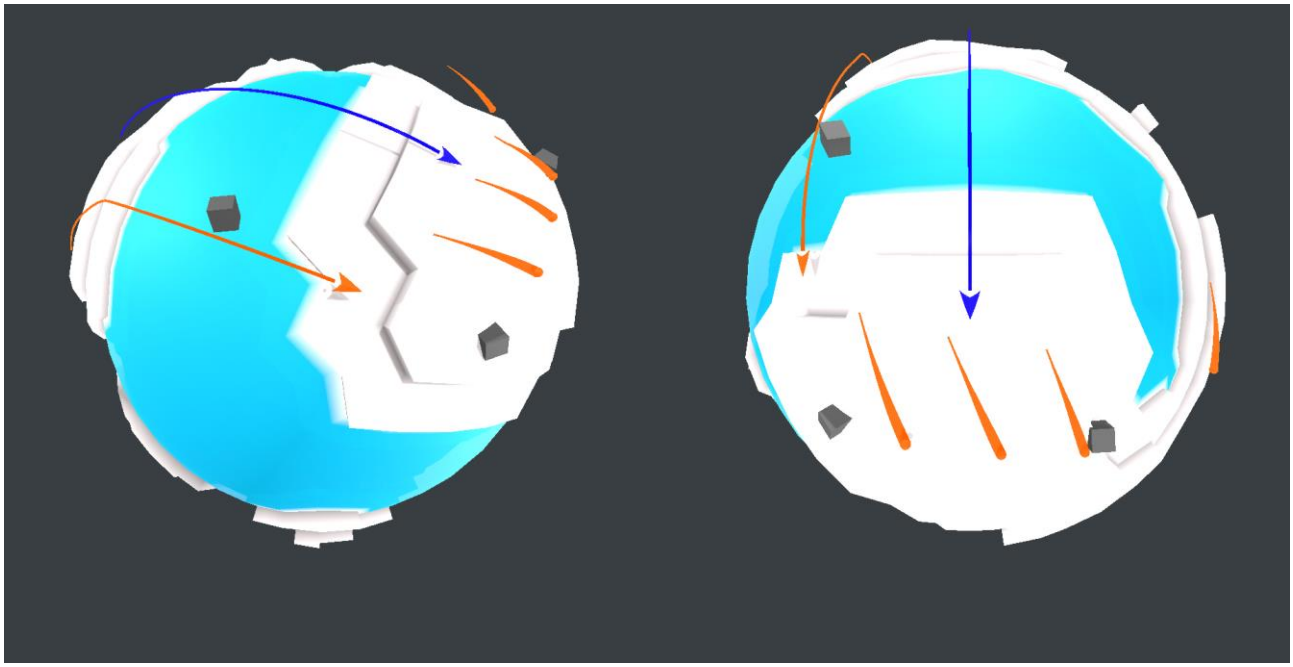
Den store udvidelse i antallet af virksomheder har tillige betydet at vi er løbet ind i pladsproblemer. Dette er for nærværende løst ved at de af vores virksomheder som er længst i deres proces har fået mulighed for

at flytte ind i ledige lokaler hos Game Hub Denmark. Udover at det løser vores pladsproblem har det også den afledte fordel at vores samarbejde med Game Hub Denmark bliver stærkere. I gennem hele Smart Innovators projektet har det været en ambition at styrke vores særlige ”økosystem” i Grenaa. Altså et system hvor vi allerede tilbyder inkubationsmiljø på gymnasieniveau og dette inkubationsmiljø kan man fortsætte i uanset hvilken af de spilorienterede uddannelser man vælger. Udover at vi altså nu er fysisk tilstede i Game Hub Denmark, har vi skruet op for vores samarbejde, således at vi nu inviteres med til de fleste arrangementer i deres regi. F.eks. game jams, workshobs o.l.

Det store antal ansøgere til vores inkubationsmiljø ser vi som et udtryk for at det er lykkedes for os at få skabt et miljø omkring entreprenørskab og inkubation på Vid Gymnasier. Stadig flere elever ser det som en mulighed at prøve sig selv af i forhold til at skabe noget selv i et forholdsvist beskyttet miljø.

Endelig kan vi med stolthed anføre at vi i uge 17 har endnu et spilfirma, StageOne Interactive, fra Biz Hub som har udgivet et spil. Denne gang er det et spil til Xbox (early acces) som er kommet på markedet.





Med spiludgivelserne fra hhv, foråret og efterår 2018 er vi i Biz Hub altså nået op på 3 udgivelser på et år. – En præstation vi er meget stolte af.Omtalen i pressen var overvældende, ikke alene blev Typical Interactive omtalt i den lokale presse, selv tv2 Østjylland havde en flot artikel om spiludgivelsen:https://www.tv2ostjylland.dk/artikel/unge-i-grenaa-udgiver-spil.

Typical Interactive, Shape, forår 2018:

Wacky Wizards

https://www.facebook.com/EpicShopGame/?__tn__=%2Cd%2CP-R&eid=ARABU9MFAfkmvGjnRPfL5QJP-Nu1WAyGV3AOrER_Md3WQ6-vM30Qw6mXgSjk9yibu3FEZqafBYRmJmjT

Epic Shop, efterår 2018:

Samarbejde på tværs af uddannelser

Siden sidst har et stort udviklingspunkt for Vid Gymnasier været at forsøge at udbrede inkubatormodellen til andre uddannelser på Vid Gymnasier. Således har vi forsøgt at etablere et samarbejde med 3D college som også høre til i Grenaa. Ambitionen er at skabe et stort inkubatormiljø i samme bygning i Grenaa hvor startups med udgangspunkt i forskellige uddannelser holder til. I denne inkubator er det ambitionen at der i mødet mellem de forskellige fagligheder kan opstå en syndergieffekt hvor man kan hjælpe hinanden på tværs af firmaerne. Om ikke andet er det ambitionen at vi herved får skabt et attraktivt miljø hvor

iværksætterånden trives. Disse planer har været ret fremskredne, men er p.t. sat i bero indtil efter sommerferien, da der umiddelbart ikke kunne findes tilstrækkeligt med iværksættere hos 3D college.

For at skærpe elevernes bevidsthed om det særlige spil (og inkubations) miljø vi har i Grenaa arrangerede vi i september en fælles dag for alle de spilrelaterede uddannelser i Grenaa. Dagens arrangement blev kaldt "The Game Mile" og havde til formål at vise de studerende i Grenaa hvilke muligheder der er for at lave computerspil i byen. I den forbindelse var et af de stop de studerende skulle forbi Biz Hub. Dagen var en stor succes og vi havde besøg af mange studerende som var meget begejstrede for ideen. Ovennævnta samarbejde på tværs af uddannelser er delvist inspireret af samtaler med studerende under "The Game mile".

Programmet for dagen var som følger:

Programmet for dagen er således:

13:50: Opstilling i U18

- Koordinator Anders T
- Deltagende grupper:
    - **Flow Motion**: Joshua & Oliver Neven
    - **Jirb**: Sanne & Kamelia
    - **Life Diving**: Alexander Cassell & Benjamin Hansen
    - **Yeet:** Rasmus Greve & Steven Andersen
- I forsøger at være klar kl. 1415.

14.00: Kickoff v. Nikolaj Løth i M1

- Udlevering af "skattekort"

14.15 – 16.00: Rundturen starter

- Alle elever besøger de forskellige afdelinger

16.30: Afslutning af rundturen

- Alle mødes på VID Gym. til udlevering af t-shirts

17.00: Velkommen v. Nikolaj Løth, i M1

- Foredrag v. Bedtime Games

17.30: Fællesafslutning med Pizza, på torvet

Innovationscamp, i46

I forbindelse med vores engagement i Smart Innovators har vi på Vid Gymnasier forsøgt at øge vores fokus på innovation, entreprenørskab og samarbejde med lokale virksomheder. Det har vi især gjort gennem vores årlige innovationscamp i46, som løber af stablen hvert år i uge 46. i46 er Vid Gymnasiers innovationscamp, hvor elever på tværs af HHX og HTX, i fire dage, arbejder sammen for at løse problemer med en innovativ dagsorden. Ugen sluttes af med en stor finale hvor eleverne udstiller og pitcher deres ideer for et dommerpanel i vores store multisal. I campen deltager alle skolens 1 og 2g elever (ca. 370

elever). I 2017 og 2018 har vi i særlig grad vægtet samarbejdet med lokale virksomheder højt. Dette betyder at vi på campens første dag har sendt eleverne på virksomhedsbesøg hos de deltagende virksomheder, hvor de er blevet præsenteret for konkrete og overordnede problemstillinger, som virksomhederne ønskede løst. Samarbejdet med virksomhederne har været en stor succes og stort set alle deltagende virksomheder har givet positive tilbagemeldinger. I innovationscampen i hhv. 2017 og 2018 har vi arbejdet sammen med 14 forskellige lokale virksomheder (liste vedlagt).

Det er vores ambition på sigt at lave en sammenhæng for vores elever fra innovationscampen til vores inkubationsmiljø.

Besøg af robotter til i46 2017, årets tema var digitalisering.

Præsentation ved stand i46 2018, årets tema var cirkulær økonomi.

Vid Butikken, EUD Viden Djurs Grenaa

VID Butikken er endnu en pre-kubator skabt i Viden Djurs regi som understøtter og coacher elever i at drive egen detail-forretning. Vid Butikken er en del af Shop –i –City foreningen i Grenaa og de fleste af butikkens varer er enten varer som eleverne sælger for andre butikker eller varer som eleverne har fået doneret fra andre butikker. Varerne som bliver solgt i butikken varierer efter hvilket tema der er i butikken. Disse temaer kan være alt fra kunst og håndværk til Knæk Cancer kampagne og nu snart også ”Second hand deluxe” tema. Overskuddet fra butikken går til velgørende formål som. F.eks. Knæk Cancer.

VID Butikken samarbejder med flere forskellige virksomheder og individuelle kunstnere. I marts 2018 startede VID Butikken et samarbejde med Kalø Økologiske Gaards butik, og har afholdt et opstartsevent for at fejre starten af dette samarbejde. I forbindelse med forskellige temaer startes der samarbejde med relevante virksomheder.

VID Butikken er indrettet og designet til at kunne rumme innovationsprocesser og udarbejdelse af prototyper til brug i butikken. Den mobile og flexible indretning indbyder til at eleverne idegenererer vedr. butikkens indretning til på bedste vis at rumme nye temaer og dermed nye type varer. Ved de store

arbejdsborde i baglokalet arbejder eleverne kreativt med at udtænke nye forretningsideer til butikken og udvikle og udarbejde nye plancher og andet salgsmateriale til butikken. Det er også her eleverne sammen med coachen træner at tænke i nye løsninger til problemstillinger der opstår undervejs.

Butikkens coach og lærer hjælper eleverne i processen med udarbejdelse af nye virksomhedssamarbejder i forbindelse med nye temaer, med design af ny indretning og vedr. god kundeservice, regnskab etc. i forbindelse med at drive en butik. Derudover lærer eleverne at bruge sociale medier i markedsføringen af butikken.

I den kommende tid

Lærerne og coachen har flere gange oplevet at elevernes selvtillid og troen på egne evner er vokset markant når elevernes egne idéer bliver realiseret og gennemført i butikken. Der vil derfor i den kommende tid blive arbejdet mere intensivt med realisering af nye forretningsområder for butikken, hvor eleverne får rig mulighed for at afprøve egne ideer i praksis.

Siden sidst – et nyt forretningskoncept

Nogle af de erfaringer som vi har gjort os, er at vi i den grad kan få eleverne til at arbejde med engagement og dedikation hvis vi hele tiden forsøger at udvikle vores forretning og ikke mindst det koncept som den baserer sig på.

Ved at involvere eleverne aktivt i udviklingen af nye koncepter for forretningen og at de er med til at udvikle på ideerne, lave planer ofr implementering og være med til at igangsætte et nyt forretningskoncept opdager eleverne at de kan bruge deres erfaringer og faglige kompetencer til rent faktisk at skabe noget der er forretningsmæssigt bæredygtigt og skaber værdi. Dette har ikke kun indflydelse på elevernes faglige udvikling men i den grad med til at udvikle deres personlige kompetencer også idet de for at et nyt forretningskoncept kan lykkes er nødt til at gå ind og ud af mange grupper og de er nødt til at kunne samarbejde på mange planer og i mange sammenhænge. Der sker derfor også en styrkelse af deres sociale kompetencer og de får udviklet en klarere samlet personprofil der hjælper dem når de skal til samtale og indgå i en elevplads i en anden virksomhed.

Elevernes oplevelse er at de opleves som mere ”attraktive” kandidater fordi de kan påvise at de har deltaget i helt konkrete projekter der skal fungere og skabe værdi i den ”rigtige” forretningsverden. Det betyder at de virksomheder som skal ansætte den kan forholde sig til konkrete resultater den enkelte elev har skabt. Og for mange virksomheder der skal ansætte en elev er elevbens evne til at skabe værdi også forretningsmæssigt noget der lægges vægt på.

Derfor er det så vigtugt for os at vores forretning opererer så tæt på den forretningsmæssige virkelighed som eleverne kommer til at møde hos en ”rigtig” virksomhed.

Det nyeste forretningskoncept der er kommet i gang i VID Butikken er en helt ny forretningsidé der har vist sig at ramme en niche i markedet og som efter kun kort tid er blevet en kæmpe succes og et regulært tilløbsstykke.Konceptet går i al sin enkelhed ud på at forretningen fra almindelige kunder tilbyder at tage deres brugte designertøj ind i forretningen og sælge det for dem.

Kunden sætter selv prisen på sit tøj og vi lægger så 100% oveni som betyder en avance til forretningen for salgsarbejdet. Hver gang et stykke af kundens tøj sælges modtager kunden en SMS om at der er penge der kan afhentes. Når kunden så kommer for at hente sine penge sker der ofte det at kunden køber noget andet i butikken. Der lægges særlig vægt på at tøjet skal være af høj kvalitet, et kendt mærke således at vi differentierer os fra generelle "genbrugsforretninger" således at vi kan opbygge et omdømme for kvalitet og sikre at det vi har på hylderne er attraktivt.

På 4 måneder er det lykkedes eleverne at fylde 14 store tøjstativer med spændende dametøj og eleverne har for første gang i deres tid i VID Butikken oplevet at der er kø af mennesker uden for butikken inden de åbner. everne får dermed en oplevelse af at deres arbejdsindsats er værdifuld, at de rent faktisk driver en forretning professionelt og de har samtidig en støt stigende kundestrøm af kunder der afleverer tøj, kunder der køber tøj, kunder der henter deres penge.

Alt i alt har dette koncept medført en oplevelse af at eleverne er blevet engagerede, ansvarlige, har øget deres forståelse for en god kundeservice og de synes det er sjovt at møde i butikken.

I forlængelse af konceptets indførelse har eleverne valgt at lave en vagtplan så butikken nu følger byens åbningstider og de har valgt at butikken skal have åbent alle dage i sommerperioden fordi konceptet har vist sig at have en ret stor appel blandt turister der besøger Grenå. Eleverne har selv udarbejdet en ferieplan og en vagtplan der kan sikre dette.

Vi må konkludere at det at VID Butikken har været en del af Smart Innovators har betydet at der har været et fokus på at udvikle vores forretningskoncept så der skaber mest mulig værdi både fagligt, personligt og forretningsmæssigt. Det har både vejledere og elever gjort en kæmpe indsats for at sikre kunne ske.Der er ingen tvivl om at vi fortsætter arbejdet i de kommende år med at hele tiden at gå på jagt efter de dynamikker der sikrer eleverne den bedste udvikling men også sørger for at vores tilbuds til eleverne fremstår spændende og motiverende.

Smart Innovators på Tørring Gymnasium – Siden sidst

Siden sidst har vi på Tørring Gymnasium udrullet vores arbejde med innovation og entreprenørskab, så alle 2g-elever og deres lærere i et flerfagligt forløb (FF1) har prøvet at arbejde med en innovativ tilgang i undervisningen.

Mere konkret så deltog alle FF1-lærere og alle 2gere i en workshop, som introducerede til VIAs Strategic Design Practice model. Det var undervisere fra VIA som varetog workshoppen, hvor elever og lærere skulle udarbejde et ungdomstilbud til de unge i Hedensted Kommune.

Strategic Design Practice er baseret på en 5-f model (Find, Frame, Form, Fabricate, Fulfill), som i innovationsprocessen har fokus på at skulle lave prototyper.

Målsætningen med workshoppen var at etablere et metodekendskab og mestring af metoden, så lærerne i den efterfølgende uge ville være i stand til at tilrettelægge undervisningen på baggrund af metoden. Eleverne skulle kende til metoden, så de kunne bruge den i de fag de skulle arbejde i.
Det var meget forskelligt hvad eleverne kom til at arbejde med. I 2a arbejdede kemi sammen med oldtidskundskab om bemalingen af antikke skulpturer og forberedelse af materiale til elevernes studietur til Athen.
I 2b arbejdede biologi og engelsk sammen om CRISPR- og kloning-teknologi set i et humanistisk perspektiv, hvor der skulle produceres løsninger til enten et medicinalvarefirma uden skelen til etikken eller til en NGOer, hvor man skulle hjælpe med at gøre menneskeheden opmærksom på de etiske overvejelser, som skal i spil før end man kan udnytte alt hvad teknologien har at byde på. (Dette var en kunstigt opstillet case)

I 2c arbejdede naturgeografi sammen med matematik om at finde den bedste jord at bygge på. Klassen deltog i forbindelse med forløbet i en innovationscamp på VIA i Horsens.

I 2d arbejdede spansk og engelsk sammen om at hjælpe lokale institutioner og mikrovirksomheder til at blive bedre.
I 2e arbejdede dansk og historie sammen om at lave et salgsmateriale, som skulle skabe opmærksomhed om hvad der har historisk interesse omkring Napoli.

Forløbene blev afrundet med pitch, peerfeedback og refleksion på hvordan den erhvervede metode kan bruges i udarbejdelsen af studieretningsprojektet i 3g.

Det har været et stort skoleprojekt at udrulle en fælles tilgang til arbejdet med innovation, som eleverne kan trække på i deres videre forløb.

I forløbet blev vores innovationslokale ivrigt brugt og der blev produceret prototyper på mange forskellige måder.

Derudover har lærerne i Smart Innovators deltaget i en workshop hos Studentervæksthuset på Aarhus Universitet. Det var en stor øjenåbner at et sådant miljø fandtes på universitetet og at der var adgang for studerende på alle studier – forudsat at man havde en god ide. Det var også interessant at høre at flere af de studerende som brugte væksthuset havde en STX-baggrund, hvilket understreger hvor vigtigt det er, at også STX er opmærksom på at kunne 'nurse' elever som har en entreprenant tilgang – eller som måske blot har en god ide.

Endelig har vi deltaget med en klasse til EXPO hos Learnmark d. 26/2. Vi deltog ikke i konkurrencen, da vi ikke har etableret virksomheder (hvilket heller ikke var et krav i projektet), men vores elever havde medbragt deres prototyper og løsninger fra det ovenover nævnte flerfaglige forløb.

Skive HHX/HTX

Aktiviteter i Smart Innovator- og inkubationsmiljøer

På handelsgymnasiet og teknisk gymnasium på Skive College er der gennemført en række aktiviteter for at udvikle anbefalinger til, hvorledes vi systematisk kan integrere arbejdet med innovation, inkubation og entreprenørskab. Følgende aktiviteter er udviklet og afprøvet:

1. **Indledning / coaching af elever, der har ønsket at starte egen virksomhed**
2. **Udfordringscafé – virksomhedssamarbejde efter skoletid**
3. **Styrkelse af inkubationsmiljøet på HHX og HTX - etablering af teknologiværksted og designlokale**
4. **Skive Business Awards – samarbejde med det lokale erhvervsliv og kommune**
5. **Udvikling og gennemførelse af innovationsfagdage**
6. **Biogas 2020 - Skandinaviens Biogaskonference 2017 - samarbejde med Skive Kommune og Aarhus Universitet**
7. **Udvikling af smarte fødevarer. Innovation i teknikfaget Proces Levnedsmiddel og Sundhed**
8. **Innovative mejeriprodukter – bioteknologi**
9. **Netværk/fællesskab for Verdensmål Skive**
10. **Erhvervscase og Business Model Innovation**

1. Indledning / coaching af elever, der har ønsket at starte egen virksomhed

På Skive College, HTX og HHX har vi de seneste 3-4 år sparret med mere end 50 grupper af elever, der har haft ambitioner om opstart af egen virksomhed. Eleverne har modtaget undervisning og coaching af undervisere i innovation, afsætning, teknologi, teknikfag, virksomhedsøkonomi og erhvervsjura. Eleverne har udarbejdet preto- og prototypes, skrevet forretningsplaner, udarbejdet Business Model Canvas og foretaget grundig research. Meget få af disse elevgrupper har efterfølgende etableret rigtig virksomhed med CVR-nummer. Oftest ser vi, at elever arbejder med deres virksomhedsidé, så længe dette er en del eller delvist integreret del i undervisningen. Elevernes arbejde med deres virksomheder ophører dog næsten altid, når man i slutningen af 2. og starten af 3. g skal til at afslutte sin studentereksamen. Eleverne vælger at prioriteret arbejdet med at gøre sig klar til at få en god studentereksamen. Eleverne har alle haft adgang til skolens inkubationsmiljø herunder værkstedsfaciliteter og ekstra nødvendige ressourcer. Ligeledes har vi markedsført nævnte miljø samt den støtte og sparring, som Skive College tilbyder elever, der ønsker at starte egen virksomhed.

Som følge af disse erfaringer har vi det senest 1½ til 2 år forsøgt at ændre på vores indsatser for at fremme vores elevernes motivation og kompetence til at etablere egen virksomhed. Vores tilgang har været at integrere vores indsatser yderlige i den almindelige undervisning samt styrke samarbejde med det omkringliggende erhvervsliv samt Skive Kommune.

I det følgende redegøres for vores indsatser.

2. Udfordringscafé – virksomhedssamarbejde efter skoletid

Igennem et samarbejde med Dommerby Stål A/S (divisionen Flexaltan) og Fonden for Entreprenørskab, tilbød vi elever på HTX og HHX at deltage i et nyudviklet koncept, som vi valgte at kalde udfordringscafé. 30 elever fra HTX og HHX deltog (ligelig fordeling mellem HTX og HHX- elever). Eleverne blev under et virksomhedsbesøg hos Dommerby Stål A/S bedt om at komme med innovative anbefalinger til, hvorledes Dommerby Stål bedre og mere effektivt kan markedsføre deres produkt Flexaltan. Eleverne blev også bedt om at komme med forslag til videreudvikling af produktet Flexaltan.

Efterfølgende hjemme på Skive College arbejdede elever på udviklingen af anbefalinger til Dommerby Stål. Elevernes arbejde foregik primært efter skoletid 4 gange af 2 timer over én måned. Alle elevgrupper ydede en særdeles motiveret og professionel indsats. Som afslutning præsenterede de 8 elevgrupper deres anbefalinger til Dommerby Stål, der var særdeles imponerede af de velkvalificerede anbefalinger. Den

elevgruppe, der fik flest roser for deres anbefalinger, har efterfølgende solgt ny hjemme- og Facebookside til Dommerby Stål samt udarbejdet anbefalinger til en markedsføringsplan.

Samarbejdet med Dommerby Stål omkring produktet Flexaltan høstede mange roser fra de deltagende elever, Fonden for Entreprenørskab og Dommerby Stål. De deltagende undervisere var ligeledes særdeles tilfredse med forløbet, der med brug af rigtige udfordringer fra den virkelige verden styrkede eleverne innovative kompetencer og erfaring. På Skive College arbejder vi på at gøre udfordringscafé til en fast del af vores årshjul.

3. Styrkelse af inkubationsmiljøet på HHX og HTX - etablering af teknologiværksted og designlokale

På Skive College har vi valgt styrke vores inkubationsmiljø ved at etablere et såkaldt teknologiværksted samt et designlokale. Disse lokaler er placeret tæt ved HHX og HTX-elevernes almindelige klasselokaler. I disse lokaler skal HTX- og HHX-eleverne fremstille produktprototyper. Adgangen til sådanne lokaler er et nyt tiltag for vores HHX-elever, der tidligere har haft adgang til disse igennem samarbejde med eksterne partners.

Indretningen af teknologiværkstedet er besluttet af faggruppen for teknologi på HTX og realiseret af skolens pedeller. Designlokalets indretning og funktionalitet er skabt som en kreativ proces i samarbejde med elever på designstudieretningen. Der er i skoleåret 2018/9 afviklet en arkitektkonkurrence, hvor HTX-elever fra designstudieretningen har afleveret forslag til designlokalets design og funktionalitet. Vinderprojektet skal realiseres, og det er hensigten, at elever på Skive Colleges møbelpolstrer og møbelsnedkeruddannelser, skal fremstille arbejdsborde, stole, rumdelere og opbevaring. Dermed kommer elever fra forskellige uddannelser på Skive College til at samarbejde om et realistisk projekt ligesom det ofte vil være tilfældet efter endt uddannelse for disse elever.

Kombinationen af inkubationsmiljøerne Puppen, Innoverset, design- og teknologilokale vil udgøre et ganske komplet miljø, når der skal arbejdes med innovation og entreprenørskab. Når disse miljøer ikke er tilstrækkelige, vil HHX og HTX-eleverne ligeledes få adgang til en professionel maskinpark i forbindelse med uddannelserne til værktøjsmager, tømrer, murer, elekrikker, automekaniker, møbelpolstrer og møbelsnedker. Samarbejdet omkring HHX og HTX-elevernes brug af førnævnte værksteder vil blive udbygget de kommende år.

4. Skive Business Awards – samarbejde med det lokale erhvervsliv og kommune

Skiveegnens erhvervs- og turistcenter har i flere år arrangeret Skive Business Awards – en event, der hylder det bedste fra det lokale erhvervsliv. I samarbejde Skiveegnens erhvervs- og turistcenter besluttede Skive College at introducere Årets Unge Idé – et initiativ, hvis formål der er at få flere unge gjort interesserede i

at starte egen virksomhed på Skiveegnen. Alle innovations- og teknologielever på Skive College HHX og HTX blev præsenteret for denne pris. 15 elevstart ups indstillede sig til prisen Årets Unge Idé. Tre elev starts ups fra Skive College HHX kom i finalen og deltog i awardshowet.

- Taxon, eleverne havde udviklet koncept til en ny app til glæde og mindre taxaselskaber
- Backpack – eleverne havde udviklet en kombineret sovepose- og rygsækløsning til hjemløse
- Lild Strand – eleverne havde udviklet smykkevirksomhed, der skulle producere smykker af affald indsamlet på de danske strande

Lild Strand blev kåret som Årets Unge Idé i Skive. Eleverne er desværre stoppet med realiseringen af deres virksomhed, da de har ønsket at fokusere 100% færdiggørelsen af deres studentereksamen. De tre elever fra Lild Strand vil afslutte deres studentereksamen fra HHX med flotte gennemsnit formodentlig i niveauet fra 9,5 til 11. Elevernes arbejde med egen virksomhed har i udpræget grad styrket deres faglighed og selvstændighed i særdeleshed evnen til at håndtere usikkerhed og drive en proces selvstændigt.

5. Udvikling og gennemførelse af innovationsfagdage

Som en del af grundforløbet har vi på Skive College HHX udviklet en såkaldt innovationsfagdag, hvor alle 1. g elever introduceres til innovation og entreprenørskab, herunder innovationsstudieretningen på handelsgymnasiet. De senest 2 år har ca. 240 elever deltaget i innovationsfagdagen. Her har eleverne fået grundlæggende viden om innovation og entreprenørskab og prøvet kræfter simple innovationscases. Innovationsstudieretningen har i flere år været den største studieretning på handelsgymnasiet.

6. Biogas 2020 - Skandinaviens Biogaskonference 2017 - samarbejde med Skive Kommune og Aarhus Universitet

Skive College samarbejder med Skive Kommune. I 2017 deltog 24 elever fra HTX og HHX i konferencen Biogas 2020. Eleverne blev introduceret til den udvikling, som man ser i relation til udvikling af nye løsninger til frembringelse af vedvarende energi og biogasproduktion i særdeleshed.

Desuden blev de deltagende elever introduceret til business model innovation og de værktøjer, som Aarhus Universitet, CGC LAB har udviklet hertil. Eleverne blev introduceret til de 6-kantede Beelabs, hvor man arbejder med værdi, brugere, kunder, kompetencer, netværkspartnere, værdifunktioner og værdikædefunktioner.

Som følge af elevernes deltagelse i konferencen blev det med Peter Lindgren, Professor, PhD - Multi Business Model Innovation and Technology, Vicepresident CTIF Global Capsule og Skive Kommune Energibyen aftalt, at Skive College opstiller to af 6-kantede Beelabs således, at elever og det lokale og

regionale erhvervsliv kan få adgang til disse. Internationale universitetsstuderende har efterfølgende arbejdet i de opstillede kuber på Skive College.

7. Produktudvikling og livsstil i det moderne samfund

I teknikfaget *proces levnedsmiddel og sundhed* (3. g) skal eleverne arbejde med blandt andet produktudvikling. Det er derfor meget nærliggende, at eleverne i deres produktudviklingsprocesser inddrager kommercielle overvejelser som en del af deres arbejde. Vi har derfor udviklet forløbet *Produktudvikling og livsstil i det moderne samfund*. Eleverne fik til opgave at udvikle nye produkter inden for følgende kategorier:

1. Fødevarer under ekstreme betingelser
2. Specialfødevarer til syge/usunde
3. Etniske fødevarer/fremmed mad
4. fødevarer og økologi/bæredygtighed
5. Fødevarer og madspild
6. Fødevarer og "fysik/kemi"

Elever fik ligeledes til opgave at gøre kommercielle overvejelser i relation til deres produktudvikling. Da eleverne indledningsvist blev præsenteret for den kommercielle del af undervisningsforløbet, var de skeptiske, *"hvorfor skulle de nu til at gøre overvejelser, som hører hjemme på handelsgymnasiet?"* Eleverne blev dog efter introduktion og arbejde med Business Model Canvas særdeles motiverede for at gøre mere kommercielle overvejelser i forbindelse med faget proces sundhed og livsstil. Ved den afsluttende præsentation af elevernes arbejder, havde de fleste grupper gjort sig overvejelser markedsintroduktion, målgruppevalg, samarbejdspartner udgifter og indtægter. Undervisningen blev varetaget af undervisere fra HTX og HHX i hhv. proces levnedsmiddel og sund, innovation og afsætning. Brugen af Business Model Canvas gjorde det nemt og letforståeligt for eleverne at arbejde kommercialisering af deres produktudvikling. Flere elever fik den erkendelse, at opstart af virksomhed bestemt er en mulighed med teknisk naturvidenskabelige baggrund.

8. Innovative mejeriprodukter – bioteknologi

På bioteknologi-matematikstudieretningen arbejdes der med innovation og produktudvikling fra 1. g. I dette forløb har eleverne skulle innovere på mejeriprodukter. For yderligere at kvalificere elevernes arbejde besluttede vi forsøgsvist at introducere eleverne til Business Model Canvas. Særlig fokus blev lagt kunder/målgrupper, value propostion, nøgleaktiviteter og nøgleressourcer. Eleverne havde let ved at forstå og anvende Business Model Canvas, der netop bidrog til øget kvalificering af deres oplæg til innovative

mejeriprodukter. Flere elever tilkendegav efter forløbet, at Business Model Canvas faktisk burde være præsenteret tidligt i forløbet. Eleverne tilkendegav, at fokus på segmenter, målgrupper og nøgleressourcer hjalp dem i deres valg af produkt og produktegenskaber. Den indledende skepsis, der var blandt elever overfor Business Model Canvas, er klart mindsket. Det forventes, at dette undervisningsforløb kan bidrage til fremtidige samarbejder HTX og HHX-elever imellem, i relation til innovation og produktudvikling. Undervisningen blev gennemført af undervisere i bioteknologi og innovation.

9. Netværk/fællesskab for verdensmål Skive

Skive College er netop gået med i det nye "Netværk/fællesskab for Skive", der faciliteres af Skive Kommune. Netværket sætter fokus på FNs 17 verdensmål, og hvad disse mål kan betyde for Skive. Hvad kan erhvervslivet, uddannelsesinstitutioner, kommune og foreninger gøre for at udnytte de udviklingspotentialer, som opmærksomheden på FNs 17 giver?

Undervisere fra dansk, idéhistorie, afsætning, virksomhedsøkonomi og innovation deltager i netværket. Gennem dette netværk vil vores elever fremadrettet komme til at arbejde med eksterne samarbejdspartners under overskrifterne:

- "Vi skal genanvende" – "Vi skal reducere vores affald" – "Vi skal køre grønt"

Særlig fokus sættes der desuden af netværket på følgende verdensmål:

- Mål 7: Bæredygtig energi
- Mål 11: Bæredygtige byer og lokalsamfund
- Mål 12: Ansvarligt forbrug og produktion
- Mål 17: Partnerskaber og handling

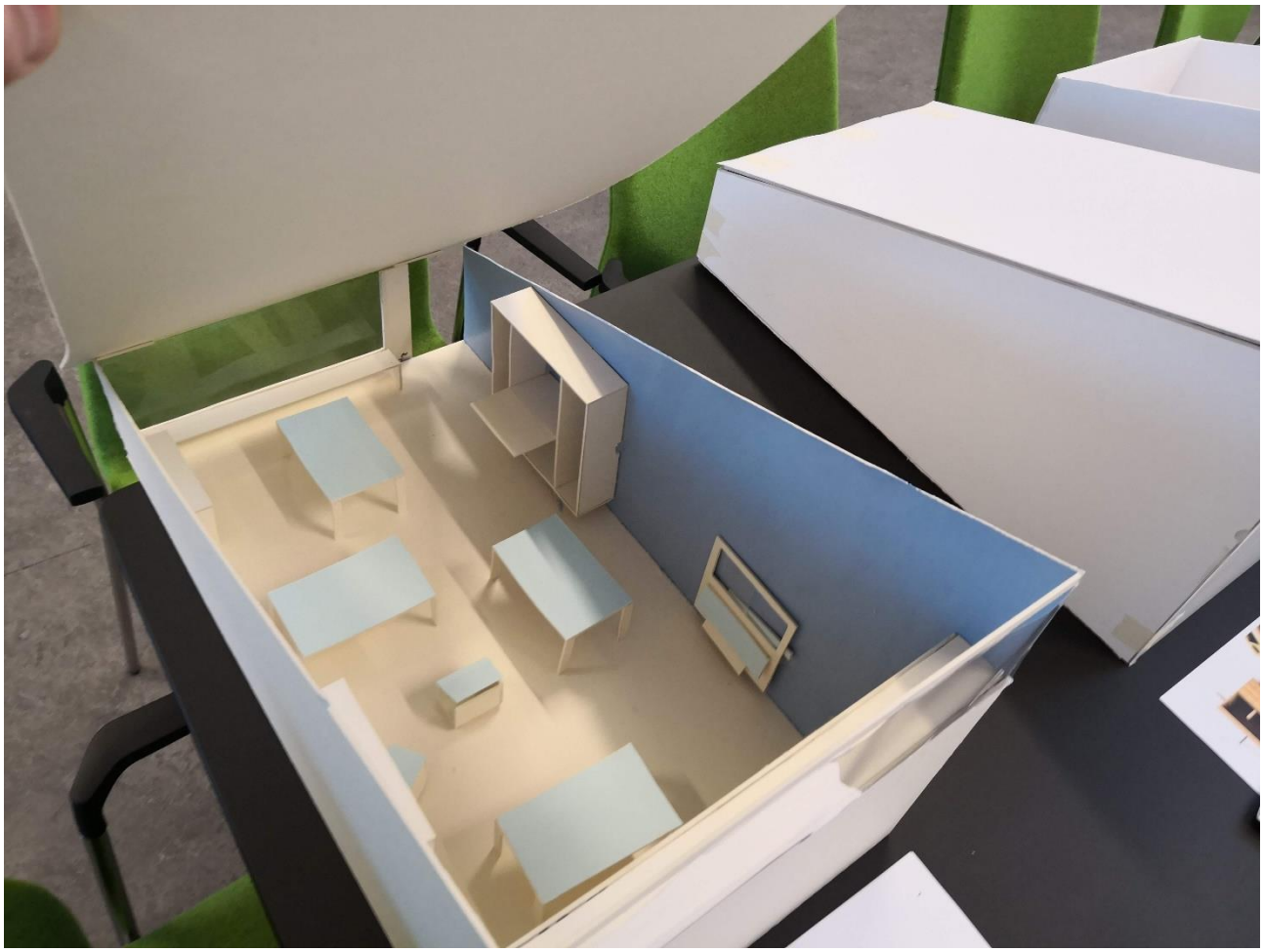
Foreløbigt er det planlagt, at ca. 100 elever fra HTX og HHX-elever skal deltage i Skivemødet, hvor nogle af vores elever vil præsenterer deres virksomhedsidéer, der netop tager afsæt i FNs verdensmål.

Billeder fra aktiviteter i Skive

Arkitekt konkurrence

Beekalube udvendigt

Beelakube indvendigt



Arkitektkonkurrence

Makerspace

Skive business award

Learnmark StartUp - status på SmartInnovators

Overordnet set – hvad har vi opnået?

Learnmark StartUp har hen over de sidste tre år haft 23 elev-virksomheder tilknyttet. Der er etableret et iværksættermiljø på skolens bibliotek, som er blevet stadigt mere udbygget, og hvor de virksomheder, der kommer så langt, at de rent faktisk sender fakturaer ud, får hver et gulvtæppe med tilhørende logo – derudover er der opbygget en wall of fame, hvor bl.a. avisartikler om startupperne er samlet.

Af de 21 virksomheder er tre i dag fuldgyldige og igangværende virksomheder. Imidlertid er det også vurderingen, at for mange af de unge, der har været en del af projektet, ja da har det været deres første livtag med det at have egen virksomhed, og for mange af dem, er det derfor overvejende sandsynligt, at de vil gå iværksættervejen på et senere tidspunkt.

Endelig skal det også betones, at Learnmark StartUp gennem hele perioden er blevet sig meget bevidst om, at iværksætteri og iværksættere er en meget nuanceret og alsidig metier. Der er således meget stor forskel på de typer af unge iværksættere, der har været en del af miljøet.

Her kan man tale om:

1) de målrettede, som bare er iværksættere langt ind i deres DNA, og hvor viljen til at gå efter guldet er uudtømmelig – de er pr. definition målrettede og systematiske, men har også en tendens til at lade det gå en smule ud over deres skolearbejde.

2) bulderbasserne, som kaster sig ud i iværksættereventyret uden helt at vide, hvor det ender – de er usystematiske og har en holdning gående på, at de lærer hen ad vejen. Typisk har de et meget konkret projekt, som de

3) drømmerne, som er naive i deres tilgang, og som ofte går døde i deres projekter, når de rent faktisk møder virkeligheden og dens krav til at være iværksætter. Har en tendens til at snakke meget og længe, men at omsætte til handling sker kun i begrænset omfang.

4) legebørnene, som er iværksættere, fordi det er sjovt. De leger sig frem til deres løsninger, som ofte er konkrete produkter. Imidlertid stejler de, når de bliver mødt med krav, der ødelægger legen såsom at få lagt en forretningsplan eller at opstille budgetter.

5) smart-i-en-fart, som er iværksættere, der mest er drevet af jagten på guld og grønne skove. Og som typisk kræver hurtigt output, men som regel ikke vil gøre indsatsen for at nå derhen. Er typisk meget gode til at argumentere, men der savnes handling.

Dermed også sagt, at indsatsen skal målrettes den enkelte for at have effekt, eftersom det, der har effekt hos den ene type iværksætter bestemt ikke har det for den anden – og så er der alligevel ikke garanti for succes, selv om man håndholder indsatsen individuelt.

Alligevel tager Learnmark StartUp den erfaring med sig videre, at det er af højeste vigtighed, at eleverne på HHX og HTX bliver sig bevidste om, at det at være iværksætter er en reel mulighed, og at dette i stor grad kan understøttes via den måde som skolen highlighter disse iværksætter-elever på i forhold til skolens øvrige elever. Anderkendelse og synlighed går her hånd i hånd i forhold til at inspirere og motivere andre elever.

Overordnet har Learnmark StartUp været præget af to dele, 1) en eksklusiv indsats målrettet de elever, der har haft erklæret ønske om at starte egen virksomhed. Her har sekretariatschef Hans Hønborg været den drivende kraft, 2) en mere almen indsats funderet i undervisningen på henholdsvis Learnmark HHX og HTX, hvor der både har været fokus på elev til virksomhed-målrettet indsats, men også ide-genererende tiltag.

Hermed link til den introduktionsvideo, der knytter sig til miljøet i Learnmark StartUp:

https://www.learnmark.dk/uddannelser/hhx/studieliv-ivaerksaettermiljoe/

Den eksklusive indsats - iværksætterne

Dem er vi særligt stolte af

Det drejer sig om SubReader, som forlod Learnmark StartUp i juni 2017. Derudover har vi i juni 2018 taget afsked med Watery og CreatedBy. Alle tre virksomheder er der stadig kontakt med, eftersom de fungerer som synlige beviser på, hvad der kan lade sig gøre, når man har viljen til at gå efter iværksætterdrømmen.

For **SubReader** var der tale om, at man i 2016 nok vandt EM i entreprenørskab, men siden har det drejet sig om at få teknologien tilpasset. I dag er virksomhedens produkt, oplæsning af undertekster til ordblinde, installeret i biografer over hele landet, og man har netop fået sig positioneret til også at fungere på Netflix. Derudover arbejder man på et særligt skolemodul, der kan hjælpe ordblinde inde i selve undervisningen
https://subreader.dk/da/sample-page-2/

https://borsen.dk/nyheder/avisen/artikel/11/154493/artikel.html

https://www.familiejournal.dk/livshistorier/hjaelp-til-en-ordblind-lillebror

https://www.dr.dk/ligetil/app-til-ordblinde-vinder-europamesterskab

http://nyheder.tv2.dk/lokalt/2017-01-15-simon-maatte-have-hjaelp-af-mor-i-biografen-saa-tog-storebror-affaere

Watery blev af danske e-handelsvirksomheder i foråret 2018 kåret til Årets Ener og forventer i 2018 en omsætning på 5 millioner kroner i det community for svømmeudstyr, der er opbygget. Og der er ambitioner om også at udvide forretningsområdet til resten af Norden. Watery og Daniel Johannesen har samtidig netop deltaget i tv-programmet Løvens Hule, hvor såvel Christian Stadil og Jesper Buch investerede hver 250.000 kroner ind i virksomheden. https://www.watery.dk/

https://finans-avisen.dk/ivaerksaetter-watery/

https://www.dr.dk/nyheder/penge/19-aarig-med-millionomsaetning-giver-sig-selv-2000-kroner-i-loen

CreatedBy, der producerer små animationsvideoer, var i forsommeren 2018 udvalgt til at pitche for investorgruppen Venture City Horsens med deres animationsvideo-koncept. Derudover er forhistorien, at CreatedBy oprindeligt udviklede en app til brug for match af iværksætterkompetencer, men her oplevede man, at ideen blev taget – det kunne have været enden på det eventyr, men grundet en egenproduceret animationsvideo, som pludselig blev attraktiv for kunder, og sidenhen har udviklet sig til at blive virksomhedens produktion. https://createdby-animation.com/

http://www.vistartersgu.dk/handelselever-laver-animationer/

Det ekstraordinært gode arbejde Hos Learnmark har desuden mundet ud i et samarbejde med Vidensportalen, som har lavet en casebeskrivelse i 10 små videoer der alle tager udgangspunkt i inkubatorvirksomheden Watery. De 10 videoer omhandler følgende elementer:

- Sådan startede det
- Indkøb og varestyring
- Lager og returhåndtering
- Nøgletal på webshoppen
- SEO og produkttekster
- Markedsføring
- Call-to-action
- E-mail automation
- Affiliate marketing
- Kundeforståelse

https://videnscenterportalen.dk/dh/2019/04/08/10-case-videoer-med-daniel-fra-watery-dk-en-bonus-video/

Status lige nu

I dag består Learnmark StartUp af syv elevvirksomheder, som spænder lige fra teater-bookingsystem, stofmetervarer, bæredygtigheds-koncept omkring festivaltelte, et is-koncept, et kø-system og et system, der kan måle brugen af vand i husholdninger – og hertil kommer en grundskoleelev, der også har et genbrugstema kørende omkring sin virksomhed.

Learnmark StartUp har i hele perioden haft en mødekalender med de etablerede virksomheder, hvor der hver måned har været programsat møder – derudover har der mellem møderne været muligt for virksomhederne at hente sparring hos det nedsatte mentorkorps af undervisere – ligesom det har været muligt at hente ekstern assistance fra bl.a. juridiske eksperter.

Et vigtigt pejlemærke for arbejdet i perioden har været at sikre en bedre relation til de eksisterende iværksættermiljøer i lokalområdet og ikke mindst til de lokale støttefunktioner, som lokale iværksættere har mulighed for at gøre brug af. Baggrunden herfor har været, at Learnmark StartUp nok i sig selv har mulighed for at facilitere elev-iværksætterne, men det har også flere gange undervejs været behov for hjælp udefra – derudover har det handlet om at sikre et beredskab for at fortsætte iværksætter-indsatsen også, når SmartInnovators ophører som et støttet projekt.

Derfor har en del af de månedlige møder fungeret som ud-af-huset-oplevelser – herunder et par eksempler:

Der har det været besøg i værksættermiljøet Fængslet – et lokalt iværksættermiljø, hvor fokus var på mulighederne for at etablere sig. Men samtidig få inspiration ved at møde stedets iværksættere.

Der har været felt-undersøgelse i Waterys lokaler på gågaden i Horsens, hvor der var fokus på de forretningsideer, som Watery er opbygget via, og som alt andet lige har et vingefang, der kan virke inspirerende og motiverende på de øvrige elev-iværksættere.

Der har været holdt spilseance hos Venture City Horsens, hvor elev-iværksætterne blev udfordret på deres ideer, og hvor de fik afprøvet rækkevidden af deres forretningsmodeller.

Udfordrings-kaffe hos Learnmark, hvor Business Horsens deltog med sine iværksætter-coaches i iværksætterugen 2018, og hvor alle elevvirksomheder, såvel nuværende men også dem, som har forladt skolen, var inviteret.

Derudover har der været holdt møder på skolen, hvor der bl.a. har været fokus på at holde elev-virksomhederne ajour, støtte dem i brugen af diverse digitale platforme og ikke mindst sparring og erfaringsudveksling elev-virksomhederne imellem.

Den almene indsats

For at forankre hele iværksætter-tankegangen bredt i elevgruppen på Learnmark HHX og HTX har der været iværksat en lang række initiativer, som har haft til formål at stimulere elevernes nysgerrighed efter, hvordan der på flere forskellige niveauer kan arbejdes med innovation og på længere sigt iværksætteri. Derudover har der været iværksat tiltag over for grundskoleelever for på den måde at stimulere og motivere interessen mod at arbejde med iværksætteri ud fra et merkantilt/teknisk perspektiv.

1) **Talentforløb "Innovation og iværksætteri"** / aktivt
   Besøg ved "unge" iværksættere
   Idegenerering og udvikling af deres forretningsmodeller (BusinessModelCanvas)
   Arbejde med egne iværksætterideer (option)

2) **Innovationsdidaktik i virksomhedsøkonomi** / aktivt
   Indtænke innovative kompetencer i undervisningen i virksomhedsøkonomi.
   Brug af BusinessModelCanvas til strategisk udvikling med brug af innovationsdidaktik (KIE-modellen)

3) **Struktur til problembaseret læring (PBL) i virksomhedsøkonomi** / planlagt
   Mødet med virkeligheden, hvor eleverne møder ledelsen og arbejder innovativt med udvikling af strategien ved konkrete handlingsforslag til ledelsen (foretagsomhed).
   Virksomhedsnær (reel dialog med ledelsen) og praksisnært (eleverne arbejder som konsulenter i arbejdet med HHX fagligheden).
   Emner eksempelvis i investering og CSR.

4) **Valgfag "innovation og iværksætteri"**
   Udvikling af digitalt undervisningsmateriale og struktur for inddragelse af lokalt erhvervsliv.
   Har også brug for en afsætning/innovationsunderviser. Valgfaget er under forberedelse, og vil blive udbudt til grundskoleelever og med brug af HHX- og HTX-elever.
   Følgende elevkompetencer er i spil.
   - Motivere, inspirere, afklare
   - Give nye perspektiver på fremtidig uddannelse
   - Arbejde projektorienteret
   - Arbejde praksisnært
   - Få lyst til at arbejde videre selv.

Faglige mål defineret af underviserne baseret på fagligheden.

5) **Brug af erfaringer fra LearnmarkStartUp i undervisningen**
Subreader er en af vores gode historier på skolen. De har via en af iværksætterne, Alexander Gram, haft fokus på hans lillbror, der er ordblind, og de er så gået hele vejen til europamesterskab i Company Programme med deres oplæser-app. I vores talenthus præsenterer vi Subreader for alle brobyggere, der besøger skolen. I innovationsfaget er det en rigtig god case, og Subreader fra Learnmark Gymnasium er faktisk blevet en del af pensum for innovationseleverne. I den nye innovationsbog, er Subreader en gennemgående case, med en række videocases, med Alexander Gram.

6) **Wall of sound-projektet**: På innovationslinjen har der været arbejdet med projektet Wall of Sound, hvor innovationseleverne fik en mission: I skal udvikle en værdiskabende aktivitetet for gæster, der deltager i festivallen Wall of Sound d. 7. og 8. september.
Formålet var eleverne skulle arbejde med foretagsomhed og værdiskabelse i praksis. Grupperne udviklede i samarbejde med festivallens arrangører forskellige former for underholdning for gæsterne. Eksempler var:

   - Beerlounge med konkurrencer som beer-pong og søm konkurrence
   - Kreative og aktiverende aktiviteter, for at opsamle skrald
   - Markedsføring af smagsprøver fra de forskellige madudbydere
   - Underholdning af børn og andre, der fx stod i kø med ansigtsmaling mm.

Projekterne var forholdsvist enkle, men alle de aktiviteter der skulle til for at gennemføre dem, krævede foretagsomhed, kreativitet og networking. Eleverne havde stort set ingen midler, så de skulle selv fremskaffe og lave alle de nødvendige rekvisitter og materialer.

7) **Produktudvikling på HTX – (i 2017: Velfærd og teknologi, og i 2018: Ulighed i sundhed)**
Indsamle og bearbejde informationer, som dokumenterer et problem, som mennesker med funktionsnedsættelse har og konsekvenserne heraf. På den baggrund skal der udarbejdes en problemformulering og derefter et udkast til et produkt, der kan bidrage til en løsning af problemet.

Elevkompetencer, der skal stimuleres:

- identificere og undersøge et problem i en samfundsmæssig sammenhæng ved brug af relevante metoder, herunder indsamling, kritisk vurdering og anvendelse af kvantitative og kvalitative data
- udforme en håndterbar problemformulering

8) Den producerende virksomhed

Eleverne skal med udgangspunkt i fokus på at starte egen fokus undersøge, hvordan små virksomheder håndterer små og store problemstillinger.

- Formulere en problemstilling, der omhandler virksomheders konkurrenceforhold.
- Indsamle og bearbejde informationer, så I kan dokumentere jeres problemstilling.
- Udvikle et produkt, der bidrager til at løse problemstillingen, hvor markedsføring, konstruktion og produktion integreres i udviklingsprocessen, og fremstille produktet i en serie.
- Redegøre for aktiviteter i en virksomhed, der kunne udvikle, fremstille og markedsføre produktet.

Foreløbig liste over StartUp-virksomheder:

SubReader- https://subreader.dk/home/?gclid=EAIaIQobChMIzJb_i9Of4QIVVuh3Ch3chgX-EAAYASAAEgJkuvD_BwE

Watery - https://www.watery.dk/pages/om-watery

CreatedBy - https://createdby-animation.com/

StartUpMate

Leif Rossau Webdesign

Isbixen - https://www.horsensposten.dk/horsensposten/Rullende-isvogn-paa-pletten/artikel/357066

UChoose

Ægstreme

Plash

Metervarer-Shoppen

Outfit in a box

Juelsminde Campingsvognudlejning- https://vafo.dk/erhverv/Markus-staar-i-spidsen-for-succesvirksomhed-Jeg-goer-det-for-at-laere-ikke-for-at-tjene-penge/artikel/464974

EX Mobilbar

Johanitz Games

Profil - https://www.tv2ostjylland.dk/artikel/unge-opfindere-praesenterer-ide-her-er-den-flade-stikprop

EasyChain

Nearby

Zeus Powerbank

World of nir

WaterCounter

Hertil fire hangarounds-virksomheder