

SLUTRAPPORT PROJEKT ENTRO - VERKSAMHETSKONCEPT FÖR FÖRETAGSAMHET

ANNA SANNHOLM



SLUTRAPPORT PROJEKT ENTRO - VERKSAMHETSKONCEPT FÖR FÖRETAGSAMHET

SAMMANFATTNING

Projekt ENTRO-verksamhetskoncept för företagsamhet var ett ESF (Europeiska Socialfonden) delfinansierat projekt som pågick på Yrkehögskolan Novias enhet i Raseborg under tiden 1.3.2011-30.6.2014. Projekt ENTRO syftade till att bygga upp, testa och utvärdera ett verksamhetskoncept för företagsamhet med avsikten att öka andelen potentiella företagare bland de studerande och de utexaminerade. Verksamhetskonceptet bestod av tre centrala delar:

- Studiehelheten Entreprenörskap & Affärsutveckling 15 sp, som testades under tre läsår i tre testpiloter á 13 studerande.
- Samarbetsmodeller mellan utbildningarna och regionens små- och medelstora företag: fadderföretag, mentorskap och utvecklingsprojekt.
- Fortbildning av företagare, samarbetspartner, personal och studerande tillsammans.

Varje deltagande studerande ingick i ett tvärfackligt team med ett fadderföretag. Studerande hade även en individuell mentor från näringslivet. Gemensamma fortbildningstillfällen och nätverksträffar ordnades regelbundet för samtliga målgrupper. Projektets centrala resultat:

Det finns ett tydligt intresse för entreprenörskap och affärsutveckling bland studerande. Responsen från deltagande företag har varit över förväntningarna. Drygt 50 företag har på olika sätt bidragit till konceptets innehåll. De olika näringslivskontakterna var det bästa med ENTRO enligt studerande. Studerande kan etablera långvariga näringslivskontakter och ansvara för dem. Mentorskapet är den del som fått mest positiv feedback, både från studerande och företag. Samarbetsmodellerna har i sin tur lett till praktikplatser, examensarbeten och olika utvecklingsprojekt.

De resultat och erfarenheter som beskrivits utförligt i denna rapport, visar att vi satsat rätt och att vi bör fortsätta arbeta målmedvetet och långsiktigt inom de här områdena.

För mer information: www.entro.novia.fi

SUMMARY IN ENGLISH

The development project ENTRO - Concept for Entrepreneurship, focused on recognizing and strengthening entrepreneurial attitude and skills among the students at Novia University of Applied Sciences, campus Raseborg in Finland between 2011-2014. The project developed, tested and evaluated several methods and tools in order to strengthen cooperation between students, companies and Novia UAS. ENTRO was mainly funded by the EU (European Social Fund).



Utgivare: Yrkehögskolan Novia, Wolffskavägen 35 B, 65200 Vasa, Finland

© Yrkehögskolan Novia, Anna Sannholm

Novia Publikation och produktion, serie R: Rapporter 4/2014

ISBN 978-952-5839-89-0 (online), ISSN 1799-4179

Layout: Jessica Taipale / Kommunikatören

INNEHÅLL

Sammanfattning	2
Summary in English	2
PROJEKTETS UTGÅNGSPUNKT, SYFTE OCH MÅLGRUPP	4
A. Utgångspunkt	4
B. Syfte	4
C. Mål och målgrupper	4
PROJEKTETS GENOMFÖRANDE OCH SAMARBETE	5
A. Studiehälften Entreprenörskap & Affärsutveckling (15 sp)	5
B. Samarbetsmodeller mellan utbildningarna och företag	6
C. Fortbildning och utveckling av och tillsammans med enhetens personal	7
PROJEKTETS RESULTAT	9
Läsår 2011-2012	9
A. Studerande	9
B. Företag	9
C. Personal och samarbetspartner	11
Läsår 2012-2013	12
A. Studerande	12
B. Företag	12
C. Personal och samarbetspartner	14
Läsår 2013-2014	15
A. Studerande	15
B. Företag	15
C. Personal och samarbetspartner	15
SAMMANFATTANDE DISKUSSION	17
A. Studerande	17
B. Företag	20
C. Personal och samarbetspartner	23
PROBLEM OCH REKOMMENDATIONER	26
OFFENTLIGHET OCH KOMMUNIKATION	27
PROJEKTETS INNOVATIVITET	28
PROJEKTETS INVERKAN PÅ JÄMLIKHETEN	28
GOD PRAXIS	29
VERKSAMHETENS KONTINUITET	29
REFERENSER	31

PROJEKTETS UTGÅNGSPUNKT, SYFTE OCH MÅLGRUPP

A. UTGÅNGSPUNKT

Yrkeshögskolan Novia har i sin pedagogiska strategi speciellt identifierat företagsamhet som en väsentlig dimension för samtliga utbildningar:

”Vår övergripande målsättning är således att våra studerande ska vara attraktiva på arbetsmarknaden och att vår redan nu höga sysselsättningsgrad ska bibehållas. Denna målsättning uppnås genom att erbjuda utbildning som:

- är arbetslivsförankrad
- integrerar forskning, utveckling och innovation
- **fostrar till företagsamhet och hållbarhetstänkande**
- ger beredskap att fungera i ett internationellt sammanhang”

Ambitionen är att de studerande skall fostras till företagsamma individer som visar att de tror på sig själva och att de har relevant kunskap för den framtid som väntar på arbetsmarknaden. Flera olika modeller för samverkan mellan utbildningen och arbetslivet har prövats. Trots detta finns det fortfarande behov av att utveckla och fördjupa relationerna med regionens näringsliv. Speciellt samverkan med de små- och medelstora företagen kräver ytterligare ansträngningar.

De små- och medelstora företagen har en allt mer avgörande betydelse för regionens sysselsättning, utveckling och dynamik. På framtidens arbetsmarknad krävs entreprenörs- och affärskunnande och ett positivt förhållningssätt. Behovet av företagarganda accentueras bl.a. av att ett framtida arbetsliv kräver kompetenser som bejakar kreativitet och olika former av innovationer. Regionens små- och medelstora företag har i samband med ett flertal projekt uttalat önskemål om och behov av ett mera systematiskt och kontinuerligt samarbete.

B. SYFTE

Projektet ENTRO syftade till att bygga upp, testa och utvärdera ett verksamhetskoncept som ger de studerande kunskap, verktyg, nätverk och handlingskompetens för företagsamhet. Konceptet förverkligades i nära samverkan med små- och medelstora företag i regionen. Avsikten var att andelen potentiella företagare bland de studerande och bland de utexaminerade ökar och ett aktivare utvecklingsarbete i de företag och de organisationer som deltar i projektet kommer igång.

C. MÅL OCH MÅLGRUPPER

Verksamhetskonceptet som byggdes upp, testades och utvärderades under tre testpiloter innefattade följande element:

1. En studiehelhet som erbjöds samtliga studerande vid Novias enhet i Raseborg. Studiehelheten syftade till att ta tillvara och förstärka företagarpotentialen bland deltagande studerande. Olika alternativ gällande omfattning, struktur och metoder testades under projektet.
2. Olika samarbetsmodeller mellan utbildningarna vid enheten i Raseborg och regionens små- och medelstora företag testades och utvärderades under projektet. Målet var att skapa långsiktighet och förutsättningar för ett fortsatt samarbete.
3. Att förbättra personalens förutsättningar och förhållningssätt till företagsamhet genom fortlöpande dialog och utbyte av kunskap, inspiration och erfarenheter med samtliga samarbetspartner.

Projekt ENTRO hade tre centrala målgrupper:

- (1) studerande vid samtliga utbildningsprogram vid Novias enhet i Raseborg
- (2) små- och medelstora företag i regionen
- (3) personal vid enheten

PROJEKTETS GENOMFÖRANDE OCH SAMARBETE

Projekt ENTRO startade 1.3.2011 och under våren inleddes verksamheten vid Yrkeshögskolan Novias enhet i Raseborg, då projektledare, projektassistent och projektadministratör utsågs. Projektteamet började diskutera med de olika utbildningsprogrammen för att kartlägga behoven och presentera de olika elementen i verksamhetskonceptet. Samtidigt påbörjades det viktiga arbetet med att rekrytera studerande, deltagande personal vid enheten och samarbetspartner bland företagare i regionen. Informationstillfällen hölls och en styrgrupp med representanter från näringsliv och organisationer, samt avdelningschefer och enhetschef utsågs:

Verkställande Direktör Carl-Johan Sandström, Novago Företagsutveckling Ab, ordförande

Enhetschef Thomas Böckelman, Yrkeshögskolan Novia, viceordförande

Servicechef Frank-Ole Hägglund, Nylands arbets- och näringsbyrå, medlem

Lärare Mats Lindberg, Axxell Utbildning Ab, medlem

Avdelningschef Kim Roos, Yrkeshögskolan Novia, representant för utbildningarna (teknik), medlem

Avdelningschef Britt-Mari Fagerström, Yrkeshögskolan Novia, representant för utbildningarna (naturbruk), medlem

Företagare Lea Adolfsson, Adolfsson Oy Ab, medlem

Överinspektör Michael Mäkelä, Regionförvaltningsverket i Västra och Inre Finland, medlem

Studeranderepresentant Ida Fredriksson, Yrkeshögskolan Novia, medlem

Projektledare Anna Sannholm, Yrkeshögskolan Novia, styrgruppens sekreterare.

Tack till styrgruppen för delaktighet och engagemang i projektet!

Verksamhetskonceptets tre centrala delar:

A. STUDIEHELHETEN ENTREPRENÖRSKAP & AFFÄRSUTVECKLING (15 SP)

Utvecklingen av en studiehelhet med namnet Entreprenörskap & Affärsutveckling påbörjades. Struktur, omfattning och innehåll fastställdes.

Studiehelheten Entreprenörskap & Affärsutveckling bestod av fem kurser och erbjöds samtliga studerande vid yrkeshögskolans enhet i Raseborg, som avklarar sitt första studieår och Startprojektet. I Startprojektet utvecklar studerande en grund för företagsamhet, grupparbete och projektledning, vilket var en förutsättning för att kunna delta i studiehelheten som ENTRO erbjöd.

1. *Affärsmodeller och affärsutveckling*
2. *Marknadsföring och kommunikation*
3. *Ledarskap och teambuilding*

4. *Omvärldsanalys och trender*
5. *Handledning och mentorskap*

I ENTRO erbjöds studerande ett intressant komplement till sin vanliga utbildning. Studiehelheten kunde ge dem nya förhållningssätt, kunskap om företagsverksamhet, affärsutveckling och företags-etablering. Kontakten till näringslivet löpte som en röd tråd genom hela konceptet. Hur fungerar den här saken vi lärde oss idag på riktigt ute i ett verkligt företag?

Kurserna gav 3 studiepoäng (sp) och studiehelheten totalt 15 sp. I studiehelheten ingick kontinuerlig handledning av projektteamet och vid behov övrig personal vid enheten. Alla kurser var uppbyggda enligt den modell som projektet utvecklade. Modellen gick ut på att vi lärde oss med hjälp av det lokala näringslivet i många olika och varierande former: besök ute på fältet och information direkt av personal på företag i regionen och av företagare som deltog som föreläsare i kurserna. Kurserna hade även föreläsare från enheten och från övriga enheter eller inköpta konsulttjänster. Hela formatet byggde på att projektteamet jobbade i nära samarbete med de studerande och med representanter från näringslivet.

Studerande hade under projekttiden möjlighet att ansöka om en plats i ENTRO genom en antagningsprocess som projektet definierade. Vid Antagning 2011, 2012 och 2013 erbjöds 12 platser till varje testpilot. Det var inte möjligt för studerande att delta i enskilda delar av konceptet utan deltagarna förväntades delta i hela paketet under två läsår. Detta bedömde vi som mycket viktigt för att kunna jobba långsiktigt och bygga upp längre samarbeten med företag. Genom antagningsprocessen var målsättningen att verkligen få med just de studerande, som vid sidan om sina vanliga studier ville komplettera sitt kompetensområde med studier inom detta ämnesområde.

Ett viktigt mål som projekt ENTRO hade redan i planeringsskedet var att de studerande skulle arbeta tvärfackligt, dvs. att studerande från olika utbildningsprogram ingick i samma team och arbetade tillsammans. Vi ville blanda studerande från samtliga utbildningsprogram i team på 4-6 studerande som under två år jobbade tillsammans i samarbete med ett fadderföretag.

Ett annat viktigt mål var långsiktighet. Vi eftersträvade ett två-årigt engagemang både från deltagande studerande och från samarbetande företag. Vi tror att det skapar andra förutsättningar, öppnar flera dörrar och bygger förtroende mellan deltagande parter. Det ger möjlighet till en utvecklingsprocess som får ta lite tid.

B. SAMARBETSMODELLER MELLAN UTBILDNINGARNA OCH FÖRETAG

Målet var att samarbeta med minst 12 företag per år. Projektet definierade och utvecklade två arbetsmodeller: fadderföretag och mentorskap. Utvecklingsprojekt mellan studerande och företag ingick i de övriga arbetsmodellerna i olika omfattning. Varje studerande som deltog i ENTRO var medlem i ett tvärfackligt team som samarbetade med ett fadderföretag. Studerande i de två första pilotgrupperna hade också en individuell mentor från näringslivet.

1) Fadderföretag

Fadderföretagsmodellen bygger på utbyte av information. Under två läsår följer studerande med ett fadderföretag, som de själva tagit kontakt med och etablerat ett samarbete med. Samarbetet med fadderföretagen har som mål att skapa förståelse för företagets verksamhet, insikt i företagets sätt att fungera och dess förutsättningar och position på marknaden. Fadderföretagen får kontakt med unga,

företagsamma studerande med nya, fräscha idéer.

Samarbetet och relationen mellan fadderföretaget och studerandeteamet kan leda till praktikplatser, examensjobb eller övriga utvecklingsprojekt. Förhoppningen är att samarbetet ska vara meningsfullt för både företaget och de studerande. Samarbetet ger de studerande bra övning inför arbetslivet. Genom att möta och samtala med personer i arbetslivet utvecklar de sin sociala kompetens, blir modigare och får värdefull erfarenhet. Möjligheten finns att skapa en relation med en potentiell arbetsgivare. Fadderföretagen bidrar till att studerande får en verklighetsförankring av de kunskaper de får genom utbildningen. Företagen kan i sin tur få positiv PR och marknadsföring: ”Vi satsar på ungdomar i vår egen region”. De får insyn i utbildningarnas verksamhet, men också kontakter som leder till examensarbeten och andra utvecklingsprojekt, som kan bidra till en positiv affärsutveckling. Det innebär också en ökad möjlighet att få kompetent personal att stanna i regionen. En företagare som önskar gå i pension kan eventuellt hitta en potentiell efterföljare.

Fadderföretagsmodellen var integrerad i studiehelheten Entreprenörskap & Affärsutveckling. I varje kurs fick studerandeteamen praktiska case som de jobbade på tillsammans med sitt fadderföretag och som de redogjorde för både skriftligt och muntligt.

2) Mentorskap

Mentorskap bygger på en individuell relation mellan en studerande (adept) och en mentor från näringslivet. Även inom denna samarbetsmodell uppmuntrades de studerande att själva komma med förslag på en potentiell mentor och kontakta personen, samt etablera ett två-årigt samarbete. Målsättningen var att adepten och mentorn träffades ca 4 gånger per läsår. Adepten ansvarade för träffarna och förberedde lämpliga teman för diskussion, bokade möten etc. Projektteamet handledde och gav stöd under hela processen, samt hjälpte även vid behov till att matcha adept och mentor.

Mentorn får möjlighet att agera bollplank och får insikt i en ung studerandes vardag. Mentorn kan bl.a. utveckla sitt eget ledarskap. Samarbetet kan ge positiv PR för mentorn och mentorns företag. Liksom vid fadderföretagssamarbetet kan samarbetet leda till utvecklingsprojekt, examensarbeten eller anställningar.

3) Utvecklingsprojekt

I de två ovan beskrivna samarbetsmodellerna är målsättningen att de leder till utvecklingsprojekt i olika former och omfattning. De studerande uppmuntrades till att utföra projekt tillsammans med företag. Företagen fick möjlighet att utveckla sin verksamhet och studerande fick kompetens genom verklighetstroga projekt.

Övriga samarbetsformer med små- och medelstora företag var näringslivskonsultering- och handledning, gästföreläsningar, fortbildning, samt styrgruppsarbete.

C. FORTBILDNING OCH UTVECKLING AV OCH TILLSAMMANS MED ENHETENS PERSONAL

Våren 2011 startade vi samarbete med samtliga utbildningsprogram på enheten. För varje deltagande utbildningsprogram utsågs en kontaktperson som studerande kunde vända sig till med olika frågor. Projektteamet träffade enhetschef, avdelningschefer och programansvariga för att diskutera upplägg och olika skeden i projektet.

Målsättningen var att personal vid enheten som deltog i projektet kunde utveckla sin kompetens,

testa nya inlärningsmodeller och förstärka sina relationer till arbetslivet på olika sätt. Här arbetade projektet arbetat brett och i många olika former. Utöver studiehelheten och de olika delmoment som den omfattade definierades i samarbete med enhetens ledning tre fokusområden för utveckling och fortbildning av enhetens personal, i enlighet med enhetens övergripande strategi och profilering:

1) CDIO och fortbildning

CDIO, en förkortning av orden Conceive, Design, Implement, Operate, är ett samarbetsnätverk som ursprungligen byggts upp för att göra ingenjörsutbildningar mer arbetslivsanpassade. Målsättningen med CDIO-arbetet är att ge studerande ett så brett kunnande att de utöver sin fackmässiga kunskap också besitter andra kompetenser då arbetskarriären inleds. Dessa kompetenser kan bl.a. bestå av interpersonella, personliga och kommunikativa kompetenser. CDIO-konceptet bygger på 12 standarder som utgör ramen för förnyelsen av utbildningarna (Österberg och Rehgård 2013).

Novias enhet i Raseborg blev medlem i CDIO-nätverket sommaren 2012 eftersom man såg många fördelar med att ansluta sig till ett forum där yrkesutbildningarna sätts in i ett bredare, näringslivsanpassat perspektiv. Målet var att Novias enhet i Raseborg skulle implementera CDIO-tänkandet i alla utbildningsprogram vid enheten i Raseborg, inte enbart de tekniska. CDIO anses vara grundligt uppbyggt och således anpassningsbart även till andra branscher. Dessutom spelar pedagogiskt nytänkande en viktig roll i nätverket – en ny modell kräver andra metoder för att nå sin fulla effekt. Det övergripande målet är att förbereda studerande aktivt för arbetslivet och betona kompetenser som näringslivet uppgett att de önskar se starkare hos de utexaminerade.

För detta arbete utsågs ett CDIO-team med representanter för de olika utbildningsprogrammen, lett av en CDIO-koordinator. Projektteamet förde en kontinuerlig dialog om innehåll och utförande med CDIO-teamet. Inom ramen för CDIO-arbetet planerades och genomfördes en fortbildningsserie för personal och samarbetspartner under läsåret 2012-2013 (se närmare s.11).

2) Entreprenörskap i det nya utbildningsprogrammet Naturbruk och miljö

På Novias enhet i Raseborg har naturbruks- och miljöutbildningarna omorganiserats under projekt-tiden. Fyra utbildningar sammanslogs till ett utbildningsprogram vid namn Naturbruk och miljö med fem profileringsalternativ. Programmet planerades och utvecklades under läsåret 2012-2013 och startade hösten 2013.

Inom det gröna utbildningsområdet finns ett definierat behov av att utöka och utveckla utbudet av utbildning inom entreprenörskap. För detta arbete satsade projektet resurser under läsåret 2012-2013. Två lektorer vid enheten fick i uppdrag att kartlägga det företagsekonomiska utbudet inom de gröna utbildningarna och ta fram en ny studiehelhet på 15 sp som blir obligatoriskt för samtliga studerande och genomförs tvärfackligt. Kontinuerlig dialog mellan projektteamet och utvecklarna fördes, för att dra nytta av de erfarenheter som testats inom projektets studiehelhet Entreprenörskap & Affärsutveckling.

3) Individuella val

Fokusområde 3 handlade om att uppmuntra och möjliggöra större individuell profilering bland studerande vid Novias enhet i Raseborg. Detta skulle kunna leda till större kreativitet, projekt i samarbete med näringslivet, individuella läroplaner, samt öka studietakten och genomströmningen. För detta ändamål utsågs kontaktpersoner för varje deltagande utbildningsprogram under 2011 och 2012. Erfarenheten är den att processen är långsammare än vi förutspådde och kräver mycket starkt enga-

gemang av de inblandade för att bli verklighet. Av de deltagande studerande i pilotgrupp 1 genomförde tre studerande kurser genom individuella val. Övriga studerande inom projekt ENTRO har inte genomfört kurser med individuell profilering.

4) Övrigt

Förutom de tre fokusområdena inom fortbildning och utveckling har projektet bjudit in studerande, personal och samarbetspartner till gästföreläsningar, rekreations- och projekteftermiddag, seminarier, mässor och affärsfrukostar, vilka alla på sitt sätt bidragit till ny inspiration, ny kunskap, kollegialitet, företagsamhet, kreativitet, nya förhållningssätt och ökad motivation. Vi ser dem som oerhört viktiga och värdefulla injektionssprutor i en verksamhet med ständigt behov av förnyelse, utveckling och framtidsvisioner. Projektet har därmed fungerat som en plattform för aktuella teman där vi lärt av varandra och på det sättet utvecklat ett mera företagsamt förhållningssätt.

PROJEKTETS RESULTAT

Läsår 2011-2012

A. STUDERANDE

Under planeringsfasen våren 2011 inleddes rekryteringen av deltagande studerande till pilotgrupp 1. Vi höll informationstillfällen och spred information genom olika kanaler på enheten. Under hösten tog vi ny fart då webbsidan lanserades och projektet fick sin identitet genom logo, layout, färgval och symbolbild. Affischer trycktes upp och en broschyr om projektet framställdes. Vi inledde pilot 1 med 13 studerande (målsättning 12) i september 2011, vilket tyder på ett intresse för ämnesområdet vid enheten. Vi beslöt att ta med en extra deltagare med tanke på eventuella avhopp.

Studiehelhetens första kurs Affärsmodeller och affärsutveckling startade med 13 studerande från fyra av enhetens sju utbildningsprogram. Vi satte målet att få med alla sex svenskspråkiga utbildningsprogram fr.om. pilotgrupp 2 som skulle starta hösten 2012.

Följande utbildningsprogram deltog då verksamheten inleddes i september 2011:

- Automationsteknik och IT
- Byggnadsteknik
- Informationsbehandling
- Landsbygdsnäringarna och landskapsplanering

De 13 deltagande studerande delades in i tre tvärfackliga team och varje team etablerade ett två-årigt samarbete med ett fadderföretag i regionen. Samtidigt inleddes processen med att hitta mentorer från näringslivet. Varje studerande fick i uppgift att fundera på vem de skulle ha intresse av att träffa regelbundet under två läsår. Projektteamet fanns med som stöd under hela processen och hjälpte till att matcha adept och mentor i några fall.

Studerande i pilotgrupp 1 fortsatte sina studier under våren 2012. Vårens kurs hade temat Marknadsföring

och kommunikation. I början av mars 2012 startade vi ”Antagning 2012” processen, dvs. rekryteringen av nya studerande till pilotgrupp 2. Studerande i pilotgrupp 1 ställde ut på Miljömässan på Novias campus Raseborg 7.3.2012 och hade då i uppgift att marknadsföra projektet till nya studerande. Även nya samarbetsföretag var en målgrupp, eftersom många av utställarna var små och medelstora företag i regionen. Rekryteringen ledde till 24 skriftliga ansökningar till de 12 nya platserna i pilotgrupp 2. Samtliga utbildningsprogram vid enheten fanns representerade bland de sökande. Projektteamet valde, enligt en på förhand godkänd kriterielista, ut en tvärfacklig grupp på 13 studerande. Precis som till pilotgrupp 1 valde vi att anta en extra studerande med tanke på eventuella utlandsstudier, avhopp eller liknande.

B. FÖRETAG

Under hösten 2011 etablerades samarbete med följande fadderföretag:

Karis Telefon Ab
EKM Service Ab
Kontorama Ab

Alla företagen verkar i regionen och studerande tog kontakt och etablerade ett samarbete med företagen. Tillsammans med sina fadderföretag utförde studerande olika fadderföretagscase med teman enligt varje kurs ämnesområde. Exempel på ett fadderföretagscase inom ramen för kursen i Marknadsföring och kommunikation var att i varje team undersöka hur respektive fadderföretag marknadsför sig via sociala medier och hur företagen eventuellt kunde utveckla sin marknadsföring i sociala medier. Om inte, varför har de valt att inte marknadsföra sig i sociala medier och kunde de i så fall behöva hjälp att etablera sig i sociala medier. Detta case är ett konkret exempel och resultat av projektets samarbete med företag: företagare får nya idéer av unga, företagsamma studerande och studerande får konkret inblick i ett företags verksamhet och får en praktisk dimension på det de lär sig i projektets kurser. Ett team grundade och utvecklade en facebook sida för sitt fadderföretag och i utvärderingen sade företagsledaren så här:

”De har i god tid meddelat och tagit kontakt. Mera och mera har de pratat. Mera motiverade efterhand. Oberoende av sin bransch måste de kunna det här med företag och hur de fungerar. Någon ska betala lönen. Man märker att de är högskolestuderande, de tar sina studier på allvar. Rent konkret, facebook sidan skulle jag inte ha haft utan dem. Vi säljer mera tack vare den. Konkret bevis på att de gjort något bra för oss.”

Alla 13 studerande etablerade också ett två-årigt samarbete med en mentor från näringslivet utgående från sina egna önskemål och initiativ och med handledning av projektteamet eller kontaktpersoner vid deltagande utbildningsprogram. Mentorn fungerade som bollplank, vägledare och inspiratör. Casen fungerade även som diskussionsteman inom mentorskapet och en studerande grundade en facebook sida åt sitt mentors företag. Samarbeten med fadderföretag och mentorer ledde alltså till konkreta utvecklingsprojekt. Studerande fungerade som konsulter för sina fadderföretag och mentorer.

”Trevligt att följa elevernas framgång och tankar. Studerande X har hjälpt mig med att sätta upp FB-sidan för mitt företag. Win-win- princip.”

Följande mentorer knöts till projektet hösten 2011:

Peter Lindblom, Ab Eke-Golf Oy

Niklas Rosenblad, Eltjänst/Sähköpalvelu Rosenblad Ab Oy
 Stefan Grönroos, Finnbolt Oy Ab
 Eva Wuite, ForSeasons Oy
 Jörgen Henriksson, Hangö Elektriska Ab
 Björn Peltonen, Hangö hamn
 Toni Wasenius, Ramboll Finland Oy
 Kaj Juselius, Sibbo Elinstallation Ab
 Monika Äijälä, Suniplan Systems Oy
 Erling Åman, Oy Suomen EDM Ab
 Helena Fabritius, Åbolands svenska lantbruksproducentförbund
 Martina Sundqvist, Novago Företagsutveckling Ab
 Henrik Huldin, Alternatur Ab

Målet att samarbeta med minst 12 företag 2011 uppfylldes. Totalt 26 företag och 5 organisationer bidrog på olika sätt till projektets verksamhet under det första verksamhetsåret 2011 (Målsättning 35 företag och 3 organisationer för hela projektiden).

Företagsbesök gjordes under läsåret till:

Andelsbanken Raseborg, 2.11.2011
 Visma Services Aleatus Oy Ab, 7.12.2011
 Helkama Velox Oy Ab, 29.2.2012
 Fiskars Abp, 11.4.2012

Företagare och näringslivsrepresentanter som deltog som föreläsare i läsårets kurser:

Reidar Wasenius, Briim Oy, 28.9.2011, 1.2,8.2 och 15.2.2012
 Mats Lindberg, Axxell Utbildning Ab, 19.10.2011, 21.3.2012
 Berndt Holmström, Juristbyrå Berndt Holmström, 16.11 och 23.11.2011
 Max Alfthan, Fiskars Oy Ab, 18.1.2012
 Michael Sannholm, Universal Publishing Production Music, 5.3.2012
 Ulf Andersson, Axxell Utbildning Ab, 4.4.2012

C. PERSONAL OCH SAMARBETSPARTNER

Samarbetet med personalen (lärare och övrig personal) var uppdelat i olika fokusområden. Därtill kom gästföreläsningar och workshops som projektet ordnade som öppna tillställningar för hela enhetens personal och samarbetspartner. Stegvis försökte vi nå ut till de olika utbildnings-programmen samt till administrativ personal.

Följande aktiviteter ordnades under läsåret 2011-2012:

- *Kick-off nr 1* 28.9.2011: *Företagarens mentala färdigheter*, gästföreläsning med Personal Brainer Reidar Wasenius, Briim.
- *Studiecirklar* under hösten 2011:
 - Det internationella nätverket CDIO som bl.a. eftersträvar ökat projektbaserat lärande i läroplaner med ambitionen att skapa studiehelheter där kärnkompetenser och allmänna kompetenser förenas.
 - Konceptet Diskuteket, en miljö som är inspirerad av "Decision Theatre" vid Arizona

State University (ASU). Miljön kan användas i samband med alla slags möten och sammankomster och ger möjlighet till mångsidig hantering av digitala media som stöd för lärande och beslutsfattande.

- Omvärld Alnarp, en intressant samarbetspartner vid det svenska universitetet SLU. Den övergripande målsättningen för Omvärld Alnarp är att bidra till utveckling av forskning och utbildning av hög kvalitet och relevans i samspel med en kunskapsdriven utveckling hos företag och organisationer inom den gröna sektorn och samhället i stort.

- *Kick-off nr 2* 18.1.2012: *Marknadsföring och byggande av varumärken*, Max Alfthan, Chief Strategy Officer, Fiskars.
- *Gästföreläsning* 5.3.2012: *Musik i marknadsföring*, Michael Sannholm, Universal Production Music
- *Work shop* 29.3.2012: *Sociala medier: Hur kan vi i utbildningsbranschen använda de nya medierna som redskap i undervisning? Hur kan vi bättre förstå den virtuella verklighet som våra studerande lever i? Hur kan vi marknadsföra oss?* Reidar Wasenius, sakkunnig, Briim.
- *Projekt- och rekreationseftermiddag* 24.5.2012 för hela personalen på campus Raseborg i samarbete med projekt GeoDesign.

Målet att minst 20 personer deltar i projektet år 2011 uppfylldes. Sammanlagt deltog 62 personer i projektets verksamhet under 2011.

Läsår 2012-2013

A. STUDERANDE

Pilotgrupp 2 inledde sina ENTRO-studier i september 2012. Temat för hösten 2012 var Ledarskap och teambuilding. Teamen i pilot 1 och 2 deltog i samma kurs, men hade olika case och uppgifter. Målet att alla svenskspråkiga utbildningsprogram deltar i projektet fr.o.m. hösten 2012 uppfylldes.

Deltagande utbildningsprogram fr.o.m. hösten 2012:

Automationsteknik och IT

Byggnadsteknik/Arbetsledning inom byggnadsbranschen

Informationsbehandling

Landsbygdsnäringarna och landskapsplanering

Skogsbruk och miljö

Integrated Coastal Zone Management (fr.o.m. 2012 Sustainable Coastal Management)

Från pilotgrupp 1 hade vi tre avhopp och från pilotgrupp 2 ett avhopp i slutet av hösten 2012. Totalt deltog nu 10 studerande från pilotgrupp 1 och 12 studerande från pilotgrupp 2. Av dessa var två frånvarande p.g.a. utlandsstudier under hösten men återvände i januari 2013. Vi valde att anta en ny studerande till pilotgrupp 2 eftersom avhoppet i den gruppen skedde så tidigt i ENTRO-studierna. Våren 2013 deltog således 10 studerande i pilotgrupp 1 och 13 studerande i pilotgrupp 2, dvs. totalt 23 studerande. Vårens tema i ENTRO var Omvärldsanalys och trender.

Under första kvartalet 2013 startade vi "Antagning 2013" processen där vi marknadsförde ENTRO till alla nya studerande för att väcka intresse för att ansöka om en plats till pilotgrupp 3 som skulle inledas hösten 2013. Intresset för ENTRO var mindre än föregående år. Totalt hade vi 13 sökande

från tre olika utbildningsprogram och alla 13 antogs till sista piloten. Nytt för sista pilotgruppen var att den komprimerades jämfört med de övriga två och blev ett-årig istället för två-årig, eftersom projektet ursprungligen skulle ta slut 31.12.2013. Fadderföretagsmodellen ingick men mentorskapet föll bort. Vi bedömde att ett läsår är för kort för att köra igång en mentorskapsprocess. Det kan delvis förklara det mindre antalet sökande. I övrigt drar vi slutsatsen att intresset för entreprenörskap och affärsutveckling varierar mellan årskurserna.

Vi började planera en förlängningsansökan för att kunna genomföra en ett-årig pilot 3, dvs. förlänga projektet till slutet av läsår 2013-2014. Förlängningsansökan lämnades in under försommaren 2013. Pilotgrupp 1 avslutade studierna inom ramen för studiehelheten Entreprenörskap & Affärsutveckling efter läsåret 2012-2013 och två genomförda läsår. Möjligheten att utföra utvecklingsprojekt, individuella val och samarbeten med mentorer kvarstod för dem under resterande projekttid.

B. FÖRETAG

Under hösten 2012 omfördelades studerande i pilotgrupp 1 i sina team. Två avhopp i samma team ledde till att fadderföretagssamarbetet med EKM Service Ab avslutades efter ett läsår. De nya studerande i pilotgrupp 2 som inledde sina studier i september fick som första uppgift att identifiera potentiella fadderföretag och sedan etablera kontakt med ett av dem. Alla tre team lyckades inom utsatt tid etablera samarbete med ett fadderföretag. Följande tre nya fadderföretag knöts till projektet hösten 2012:

Sydbevakning Ab
Västra Nylands Byggservice Ab
Karis Järn Ab

Totalt samarbetade projektet under andra läsåret med fem fadderföretag (pilotgrupp 1 och 2). De nya studerande i pilotgrupp 2 fick därefter i uppgift att etablera kontakt med varsin mentor från näringslivet. Med konkreta exempel från pilotgrupp 1 samt i vissa fall med stöd av projektteamet lyckades alla studerande etablera kontakt med en mentor inom utsatt tid. Under våren 2013 fortsatte alla studerande träffa sina mentorer regelbundet. Följande nya mentorer knöts till projektet under läsåret 2012-2013:

Kai Holm, Degerby Huscenter Ab
Lena Jauhiainen, Finnmap Consulting Oy
Staffan Sundman, Oy Teamrac Ab
Dominicus Björkstam, db-arkitekter ab
Nic Holmqvist, Raseborgs Bygg
Maria Itkonen, Pihavisio Oy
Barbara Alm, Mörby gård
Fredrik von Limburg Stirum, Koskis Gård
Guy Källberg, Algotronics Ab
Akim Frommer, Tilapalvelu Akim & Poika
Immi Wallin, SubZone Oy
Johanna Wasström, Broby gård
Andreas Salonen, Ramböll Finland Oy

Totalt samarbetade projekt ENTRO under andra läsåret med 23 mentorer. Av dessa 23 var tre

relationer passiva. Tre studerande ansåg att relationen till mentorerna inte gav dem tillräckligt och de orkade inte upprätthålla samarbetet till slut.

Under vårens kurs i Omvärldsanalys och trender fick de två studerande teamen i pilot 1 sina case direkt av fadderföretagen. Från projektteamets sida hade vi redan under utvärderingen av första samarbetsåret diskuterat med företagsledarna om möjligheten att studerande under sista kursen skulle få utföra utvecklingsprojekt för sitt fadderföretag. Det ena teamet analyserade marknaden för fibernät i regionen och det andra teamet undersökte utbud, pris och efterfrågan på färgpatroner. Studerandeteamen fick ta ett stort ansvar själva för projekten och alla parter lärde sig mycket under denna process. Resultatet av samarbetet var mycket värdefullt och från det ena företaget öppnades en dörr för ett nytt projekt under läsåret 2013-2014. Företagsledarna konstaterade:

"Skulle ha kunnat vara mera! Jag har haft otrolig nytta av dem. Jag har fått mer ut av dem än de har fått ut av mig. De kommer med andra synvinklar, de har delat med sig av sina erfarenheter från skolan, från kursen, från föreläsningar. Riktigt bra!"

"Vi var intresserade av att samarbeta med just Novia för att ni har de egenskaper som behövs för ett sådant här uppdrag. Den lokala aspekten är viktig. Kunder är eventuellt mer öppna för att ge sin tid, svara på frågor åt regionens egna studerande."

Målet att samarbeta med ytterligare 12 företag uppfylldes under 2012. Totalt hade projektet samarbetat med 40 företag och 8 organisationer vid slutet av läsåret 2012-2013. Detta betyder att målet att samarbeta med 35 företag och 3 organisationer under hela projektiden uppfylldes redan efter det andra verksamhetsåret.

Företagsbesök gjordes under läsåret till:

Ido Kylpyhuone Oy, 23.10.2012

Microsoft Oy, 19.3.2013

Företagare och näringslivsrepresentanter som deltog som föreläsare i läsårets kurser:

Henrik Huldin, Alternatur Ab, 11.9.2012, 5.3 och 26.3 2013

Johan Storgård, Svenska Teatern, 18.9.2012

Karl-Magnus Spiik, Spiik Oy, 6.11 och 13.11.2012

Jeanette Öhman, Firma Jeanette Öhman, 20.11.2012

Karin Lindroos, Firma Karin Lindroos, 20.11.2012

Stefan Hyttfors, Stefan Hyttfors Ab, 22.1.2013

Max Michelsson, Microsoft Oy, 26.2.2013

Mats Holmberg, Art Flow, 12.3.2013

C. PERSONAL OCH SAMARBETSPARTNER

Följande aktiviteter ordnades under läsåret 2012-2013:

- *Kick-off nr 3* 18.9.2012: Ledarskap och teambuilding, Johan Storgård, chef på Svenska teatern.
- *Seminarium "Unga entreprenörer"* 20.11.2012 där egenföretagarna Peppe Öhman och Karin Lindroos delade med sig av sina erfarenheter av att starta egna företag.
- *CDIO-fortbildningsdagar* läsåret 2012-2013:
 - 27.8.2012 *"ABC i CDIO"*, Juha Kontio, utbildningsledare på Turun Ammattikorkeakoulu. Personalen fick en inblick i vad CDIO är och hur det implementerats i Åbo.
 - 18.10.2012 *"Kompetenser på studerandes och kommande arbetsgivares villkor"*. "Vilka kom-

petenser, utöver de fackliga, kommer de studerande att behöva när de i framtiden kommer ut i arbetslivet? Det här temat diskuterade personalen och 10 inbjudna branschrepresentanter från bygg-, skogs-, IT-, miljö-, landskaps- och trädgårdsbranschen.

- 7.11.2012 *"Ledarskap, medarbetarskap och förändring med fokus på gruppen och ledarskapet – att skapa led eller leda skapande"*, Lars Svedberg, utbildningschef vid Uppsala universitet.

- 13.12.2012 *"Lärande nätverk – Hur kan vi och våra studerande lära oss av och med varandra?"* Studerande och personal från Novias enhet i Åbo var inbjudna för att presentera och diskutera hur de lyckats involvera studerande i läroprocessen och vilka resultat samarbetet gett.

- 6.3.2013 *"Motiverande, nyttiga och aktiverande undervisningsmodeller"*, workshop med Kristina Edström (Universitetsadjunkt och aktiv inom CDIO-nätverket) och Jakob Kutteneuler (Universitetslektor och Associate professor inom KTH och erfaren CDIO-tillämpare).

- 7.5.2013 *"Så gör jag kursen mer inspirerande för mina studerande nästa höst!"* Workshop med personalen på campus Raseborg: diskussion om CDIO-kompetenserna och hur vi kan aktivera, inspirera och motivera studerande så att de lär sig bättre och mer på ett nytt sätt.

- *Kick-off nr 4* 22.1.2013: *Trender* med toppföreläsaren Stefan Hyttfors, futurist och föreläsare
- *Kick-off nr 5* 26.2.2013: *Trender* med direktören för samhällsrelationer, Max Mickelsson, Microsoft Oy
- *Business Breakfast I* 12.4.2013: *Kul & Ful Marknadsföring*, för regionens företagare, samarbetspartner och ENTRO-studerande i samarbete med Raseborgs Juniorhandelskammare rf. Gästföreläsning med Maria Österåker.

Målet att minst 25 nya personer deltar i projektet år 2012 uppfylldes. Sammanlagt 70 nya personer deltog i projektet år 2012.

Läsår 2013-2014

Läsåret kunde inledas med den goda nyheten att projektet hade beviljats förlängning från 31.12.2013 till 30.6.2014 och därmed kunde vi verkställa planen att genomföra pilot 3 som en ett-årig komprimerad testpilot.

A. STUDERANDE

September 2013 inledde vi läsåret med pilotgrupp 2 och pilotgrupp 3. Höstens temaområde inom studiehelheten Entreprenörskap & Affärsutveckling var Affärsmodeller och affärsutveckling. Alla studerande deltog i samma kurs men hade olika uppgifter beroende på pilotgrupp och fadderföretag. Pilotgrupp 2 som startade med 13 studerande hösten 2012 var nu en grupp på 11 närvarande studerande under hösten 2013. Av de 13 antagna i pilotgrupp 3 avbröt två sina studier vid Novias enhet i Raseborg direkt vid läsårsstarten.

Vårens tema var Marknadsföring och kommunikation med fokus på marknadsföring i sociala medier. Vi gick igenom de sex vanligaste arbetsverktygen som företag använder sig av i sociala medier och sedan fick studerande kartlägga, analysera och vidareutveckla sina fadderföretags marknadsföring i sociala medier. Tanken var att inte bara studerande ska lära sig hur det fungerar i praktiken ute i

företagen, utan att även företagen ska få en ung generations syn på sin marknadsföring, nya idéer och utvecklingsförslag. Den här win-win situationen var en av grundmålsättningarna i projekt ENTRO. Som avslutning på våren fick studerande i uppgift att pitcha sin egen affärsidé och caset resulterade i många spännande och intressanta affärsidéer.

Pilotgrupp 2 fortsatte med mentorsarbetet under resten av våren 2014.

Pilotgrupp 2 och 3 avslutade studierna inom ramen för studiehelheten Entreprenörskap & Affärsutveckling efter läsåret 2013-2014.

B. FÖRETAG

Under hösten 2013 omfördelades studerande i pilotgrupp 2 i sina team. Ett av teamen fungerade inte optimalt och därför tog team medlemmarna själva initiativ till en förändring, vilket projekt-teamet understödde. P.g.a. omfördelningen avslutades fadderföretagssamarbetet med Västra Nylands Byggservice Ab efter ett läsår. De nya studerande i pilotgrupp 3 som inledde sina studier i september fick som första uppgift att identifiera potentiella fadderföretag och sedan etablera kontakt med ett av dem. I oktober hade pilotgrupp 3, indelad i tre tvärfackliga team, etablerat samarbete med följande nya fadderföretag:

Ab Active Sport Club Oy
 N3M Power Oy Ab
 Santa Fe (Oskar Holmströms Affär)

Studerande i pilotgrupp 2 fortsatte samarbetet med sina mentorer för andra läsåret i rad, enligt den modell vi utvecklat. En ny mentor anslöt till projektet:
 Marja Mikkola, MA-Arkkitehdit Oy

I slutet av våren hade studerande alltså haft en individuell mentor från näringslivet under två hela läsår. Som tidigare redogjorts ingick inte mentorskap i den sista, komprimerade pilotgruppen; således hade inte pilotgrupp 3 mentorer.

Vi kan konstatera att studerandes förmåga att etablera kontakt med ett fadderföretag lyckades för tredje ENTRO-lsåret i rad, vilket vi ser som ett mycket gott betyg för den modell vi byggt upp och utvecklat för varje läsår. Detta bekräftar att vi gjorde ett riktigt val då vi beslöt att det är studerande själva som knyter kontakter till fadderföretag (och mentorer). Alla tre team lyckades inom utsatt tid etablera samarbete med ett fadderföretag.

Företagsbesök gjordes under läsåret till:

Andelsbanken Raseborg, 15.10.2013
 Fazer Oy Ab 12.11.2013
 Papper & Hus Ab, 11.2.2014
 Delipap Oy, 18.3.2014

Företagare och näringslivsrepresentanter som deltog som föreläsare i läsårets kurser:

Henrik Huldin, Alternatur Ab, 10.9,17.9 och 24.9.2013
 Anne Berner, Vallila Interior Oy, 1.10.2013

Martina Sundqvist, Novago Företagsutveckling Ab, 8.10.2013
 Roy Sjöblom, Novago Företagsutveckling Ab, 8.10.2013
 Tina Grabber, OP-Filia Oy Ab, 29.10.2013
 Gunilla Wikström, Westerby Gård, 5.11.2013
 Kjell Svenskberg, Fotofabriken, 5.11.2013
 Berndt Holmström, Juristbyrå Berndt Holmström, 19.11.2013
 Berit Virtanen-Thewlis, Kiosk Ltd, 28.1.2014
 Rasmus Backlund, Dermoshop Oy, 4.3.2014
 Mats Lindberg, Axxell Utbildning Ab, 11.3.2014

C. PERSONAL OCH SAMARBETSPARTNER

Under läsåret 2013-2014 fortsatte projektet ordna och bjuda in till gästföreläsningar, kick-off tillställningar, seminarier och företagsfrukost:

- *Kick-off nr 6* 1.10.2013: *Företagande*, gästföreläsning med Anne Berner, styrelseordförande Vallila Interior Oy
- *Generationsväxlingsseminarium* 5.11.2013 med presentationer av de unga företagarna Kjell Svenskberg, Fotofabriken och Gunilla Wikström, Westerby Gård, som båda tagit över sina företag.
- *Kick-off nr 7* 28.1.2014: *Marketing & Communications*, gästföreläsning med Berit Thewlis-Virtanen, Kiosk Ltd. Samtidigt en övning i Business English.
- *Business Breakfast II* 28.2.2014. *Tema: Body Language*, för regionens företagare, samarbetspartner och ENTRO-studerande i samarbete med Raseborgs Juniorhandels-kammare rf. Gästföreläsning med Nico Visuri, Commercial Director, SEB.
- *Kick-off nr 8* 4.3.2014: *Försäljning, marknadsföring, e-handel och företaget Dermoshop*, gästföreläsning med Rasmus Backlund, Project Manager and Partner, Dermoshop Oy

Målet att minst 25 nya personer deltar i projektet år 2013 uppfylldes. Sammanlagt deltog 29 nya personer år 2013 i projektet.

SAMMANFATTANDE DISKUSSION

Resultatet av de olika samarbetena är positivt. Vi fick värdefull input och feedback av medverkande studerande, företag, personal och samarbetspartner. Vi lyckades uppfylla målen och vi upplever, på basis av våra egna iakttagelser och uppföljning samt på utvärdering vi samlat in, att verksamhetskonceptet och samarbetsmodellerna var givande för de medverkande och skapade ett mervärde.

A. STUDERANDE

Enligt projektplanen skulle vi testa, utveckla och genomföra tre testpiloter med 12 studerande i varje pilot under tre läsår på Novias enhet i Raseborg. Vi riktade oss till företagsamma studerande som var aktiva och ville arbeta i team, men även självständigt. De skulle ha en positiv syn på företagande och vilja att göra det där lilla extra. Ett tydligt resultat av projektet är att de som just besitter de ovan beskrivna egenskaperna är bäst lämpade för den här typen av verksamhetskoncept. De som vill komma lätt undan, bli serverade och inte kan ansvara för näringslivskontakter på egen hand trivdes mindre

bra i projektet och fick betydligt mindre ut av det.

Projektet lyckades rekrytera sammanlagt 40 studerande till de tre testpiloterna. Totalt hade vi 12 avhopp p.g.a. olika orsaker: avbrutna studier/flytt till annan enhet (2), familjeangelägenheter /hälsoproblem (4), ointresse (5) och avklarade studier (1). Nämnas bör att av dessa 12 avklarade 9 minst ett läsår i ENTRO. Vår målsättning var att bygga ett intressant, spännande och givande koncept som på olika sätt har ett mervärde för de studerande. Ett centralt resultat i sig är att det fanns intresse och deltagande studerande för tre testpilotgrupper.

Inom ramen för studiehelheten Entreprenörskap & Affärsutveckling arbetade vi med en kursmodell där många olika personer i olika roller samarbetade med studerande. Detta medförde ett brett perspektiv på de olika ämnesområdena och många nya kontakter både för studerande och för enheten. Vår verksamhetsmodell som bygger på att många personer är inblandade och delaktiga i utförandet, kräver av studerande att de håller tidtabeller, har god framförhållning och kan ta till sig information på många olika sätt och i olika former.

Av de studerande som deltog i ENTRO angav minst 2/3 att de vill starta egna företag i framtiden. För de flesta har viljan antingen stärkts eller bibehållits under ENTRO. Samtidigt berättade studerande att de genom ENTRO också blivit medvetna om att företagande kräver hårt arbete och stort ansvar.

”Kanske mest att det inte känns lika svårt eller jobbigt att starta eget företag och att man vet var man ska söka hjälp om man börjar med ett eget företag.”

”Ja och nej. Jag har lärt mig mera om hur jag ska starta ett företag, men samtidigt har företagandet blivit lite mer skrämmande.”

”Jag har varit väldigt osäker på om jag skulle klara av att driva ett eget företag. ENTRO har gett insyn i olika företag och kunskap som behövs för att starta eget.”

”Det är tvådelat, man vet nu att det är mycket jobb och lite fritid, men det finns också fördelar, och roligt att kunna välja lite själv vad man vill jobba med.”

Ytterligare ett viktigt resultat är tvärfackligheten, som från början var en tydlig målsättning i projektet. Varje pilotgrupp var så tvärfacklig som möjligt. Inom varje pilotgrupp delades de studerande i tre tvärfackliga team. Tillsammans involverade de tre testpiloterna alla branscher vid enheten. Studerande är inte särskilt vana vid att studera tvärfackligt, vilket gjorde att det var en relativt ny erfarenhet också för våra ENTRO-studerande. Vi fick både positiv och negativ respons på tvärfackligheten. Många studerande uppskattade att de genom de tvärfackliga grupperna lärt känna nya studerande och på det sättet fått nya intryck och arbetssätt, vilket gagnat den personliga utvecklingen och studieframgången.

”Mentorskapmodellen har varit långt över förväntningarna! Är nöjd att jag kom med till ENTRO, alltid roligt med nya utmaningar, träffa nya människor och höra på lite annorlunda föreläsningar än de som hör till eget utbildningsprogram.”

Novias enhet i Raseborg är relativt liten och årskurserna inom varje utbildningsprogram är ganska små, vilket betyder att man studerar i små grupper som följs åt under studietiden i motsats till en

större högskola där det finns ett stort utbud av kurser och större möjlighet att välja och bygga upp sina studier enligt sin egen tidtabell och behov. Inom ENTRO tror vi därför att de tvärfackliga teamen med olika intressen och branschkunnskap kan skapa nya processer. Man lär av varandra och testar nya metoder och förhållningssätt, då man får prova studera i andra konstellationer än de vanliga. Några studerande uttryckte ett missnöje över att grupperna var tvärfackliga och skulle hellre ha sett att studerande från samma utbildningsprogram hade ingått i samma team och på det sättet t.ex. kunnat välja ett fadderföretag som är branschspecifikt och aktuellt för samtliga i gruppen. Det här har projektteamet förståelse för, men har hela tiden poängterat att de uppgifter som är relaterade till fadderföretagen inte primärt har med själva branschen att göra, utan i stället till allmänna företagsfrågor som berör alla företag oberoende av bransch. Grundstenarna i ett företags uppbyggnad och verksamhet är ofta liknande oberoende av bransch. Vi anser att det även är nyttigt och lärorikt att lära sig om företag verksamma i andra branscher än den studerande själv kommer att vara verksam inom. Däremot har vi uppmanat de studerande att tänka själviskt och individuellt vad gäller mentorskapet.

"...Jag hade ibland känslan av att det gick över på alltför många branscher som inte var alls kopplade till min bransch. Men sist och slutligen är ändå min bransch väldigt trendberoende när jag är landskapsplanerare. Så jag önskar verkligen att det skulle komma människor från ett bredare område än IT och reklam/media, inte för att det här är dåligt, men som naturbruksstuderande önskar jag att vi tas i större beaktande."

Negativ feedback som vi fått av studerande vad gäller tvärfackligheten är även att det försvårar möjligheten att hitta gemensamma tider för teamarbete, eftersom alla följer olika scheman i sina utbildningsprogram. De studerande som deltog i ENTRO är aktiva studerande som på sin fritid har många olika uppdrag i föreningar, deltidsjobb osv. En del har familj och några pendlar långa avstånd. Det gör att de måste träffas under dagtid och då hittar de inte många luckor i sina scheman för gemensamma träffar. Detta är en utmaning som visade sig vara mycket större än vi från början kunde föreställa oss. Detta är dock ett problem som återspeglar den verklighet som ofta förekommer på arbetsplatser och i större organisationer. Något som de studerande nu redan under studietiden fått erfara.

Något som vi inom projektteamet sett att det finns mycket att utveckla och jobba på är inställningen till skriftlig kommunikation och hur en gott språk kan bidra till en persons proffsighet och bygga ett starkt personligt varumärke. Vi har betonat det skriftliga och muntliga genomgående och försökt stärka studerandes sociala kompetens. För detta ändamål tog vi i bruk en skriftlig portfolio som en del av examinationsformen för kurserna i studiehelheten. Studerande skrev sin portfolio under hela studiehelheten, dvs. i två år för pilot 1 och 2 och i ett år för pilot 3. Vi anser att genom portfolion har de studerande övat sin förmåga att formulera sig i skrift. Under de studerandes ENTRO-tid har vi höjt ribban vad gäller portfolion. Vi har efterhand krävt mera och längre reflektioner samt ett tydligare och mer korrekt språkbruk. Vi har också lagt stor vikt vid att få de studerande att öva sig i att ge konstruktiv och saklig feedback samt i att motivera och argumentera för sina åsikter. Tack vare portfolion har de studerande fått nyttig träning i detta.

Mest positiv respons av studerande fick vi på näringslivskontakterna. Att vi exempelvis genomgående inledde varje ny period med en kick-off där en expert från näringslivet berättade, inspirerade och delade med sig av sina erfarenheter om den kommande periodens temaområde. Detta uppskattades stort av studerande, men också av personal och samarbetspartner. Vi anlät också olika experter utifrån att hålla delar av kurserna. I varje kurs gjordes även 1-2 företagsbesök. Det finns ett tydligt behov och ett starkt intresse för den här typen av verksamhet och den energi och den stimulans som dessa aktiviteter ger till olika inblandande är otroligt viktig för all sorts utveckling. Studerande rapporterade

att projektet gett dem mervärde i utbildningen och syftar väldigt ofta på just dessa kontakter.

”All kontakt med den riktiga arbetsvärlden har varit ett stort plus med hela ENTRO!”

”Blickar tillbaka på hela ENTRO-paketet; ENTRO har gett mig ”reell kompetens”, alltså kunskaper och erfarenheter från arbetslivet. ”Social kompetens” med tanke på att lära sig ”läsa” människor och utifrån hur de är eller vad de gör så vet jag hur jag skall bemöta dem. Men det viktigaste jag tar med mig i bagaget från ENTRO är kontakterna man skapat under åren, man har fått ett brett kontaktnät, man kommer ganska långt här i livet med goda kontakter... ;)”

Vilka kompetenser anger de studerande att de fått genom ENTRO? I vår utvärdering med studerande ställde vi bl.a. denna fråga och följande lista är en sammanställning av de svar vi fick:

- Mera sociala kompetenser
- Förbättrad samarbetsförmåga
- Kunna se det mesta från ett företags eller framförallt från en företagares synvinkel
- Jag har lärt mig att fungera bättre i team
- Jag har fått en insikt i hur arbetslivet kommer att se ut
- Jag har lärt mig grunderna i marknadsföring
- Att vara affärsinriktad (se möjligheterna)
- Kritiskt tänkande (övning ger färdighet)
- Grupparbete med stramt tidsschema
- Kommunikation
- Initiativtagande
- Förståelse
- Att få saker från idé till verklighet
- Kunskap, tänka på ett annorlunda sätt och försöka skapa framtiden före någon annan

Så här beskrev en studerande:

”Jag kommer inte ihåg exakt vad jag hade för förväntningar, men jag är åtminstone nöjd med den vägkost man fått i ryggsäcken, och detta ger definitivt ett mervärde på CV:n”.

För att bättre få en uppfattning om vilka möjligheter projektet kan ge en enskild studerande presenteras här ett exempel med tydliga resultat:

Studerande Torbjörn började ENTRO pilotgrupp 1 under sitt andra läsår på Novia i Raseborg hösten 2011. Av intresse för företagsvärlden deltog han i studiehelheten Entreprenörskap & Affärsutveckling vid sidan om sina studier till ingenjör (YH), Byggnadsteknik. Torbjörn ingick i Team Kontorama som samarbetade med fadderföretaget Kontorama Ab och deras VD under två läsår. Team Kontorama bestod av den tvärfackliga gruppen Torbjörn (Bygg), Oskar och Peter (Automation och IT), Annie (Informationsbehandling) och Christoffer (Landskapsplanering) som jobbade tillsammans i två läsår med olika case som anknyter till kursernas tema och avslutade med en marknadsanalys beställd av fadderföretaget. Torbjörn etablerade kontakt med en mentor från företaget Ramboll Finland Oy. Via sin mentor fick Torbjörn praktikplats första sommaren på Ramboll i Ekenäs och andra sommaren på Ramboll i Stockholm. Han gjorde även sitt examensarbete för Ramboll och dörren öppnades till en möjlig arbetsplats efter avslutade studier. Mentorn berättar:

”Via mentorskapet fick vi till företaget arbetskraft i form av Torbjörn. Han jobbade mycket bra och effektivt och fast jag inte har möjlighet att denna sommar anställa honom, så fick vi honom till Stockholmskontoret. Personligen har jag sett det som en fin möjlighet att hjälpa och ge vägledning till en blivande byggnadskonsult, det har varit givande”.

B. FÖRETAG

Responserna från deltagande företag var överraskande positiva. Företagare ställde gärna upp. De var fadderföretagare, mentorer, föreläsare eller välkomnade våra studerande till sig på företagsbesök. Så här konstaterade en fadderföretagare:

”Jag har själv börjat som företagare ganska ung så jag tycker det är viktigt att ställa upp och dela med sig av sina erfarenheter. Frågar studerande så måste man ställa upp”.

Samarbetet med näringslivet var på alla sätt en otroligt givande och lyckad del av projekt ENTRO! Varför tror vi att resultatet är detta? En orsak är att vi från början lätit studerande själva bära ett stort ansvar för näringslivskontakterna. Företagare uppskattar när ungdomar är aktiva, tar initiativ och visar intresse. Det har framkommit i alla utvärderingar och intervjuer som vi gjort.

”Hans egna engagemang. Uppskattade att han själv tog kontakt och presenterade projektet och gjorde det på eget initiativ”

”Nej, nu ska studerande själv kunna ta ansvar och leverera information”

En annan orsak kan vara att samarbetsmodellerna var välplanerade och all kontakt som gjordes med företag hade god framförhållning med tydliga ramar. Vi satsade inom projektteamet mycket resurser på att förbereda, handleda och peppa de studerande. Vi var tydliga och noga med att samarbetsmodellerna långt är anpassade enligt företagarens villkor. Vi är mycket väl medvetna om hur bråttom en företagare har i det dagliga arbetet och hur effektivt en företagare måste disponera sin tid för att hinna med. Därför betonade vi att samarbetsmodellerna är realistiska och inte ska ta för mycket tid i anspråk. Alla, både studerande och företagare, ska kunna känna att de hinner med och att det inte blir för påfrestande. Detta är mycket viktigt eftersom lite kan leda till mer, men om vi tar för mycket av den dyrbara tiden från början så kan det leda till avhopp.

”Sku ha kunnat vara mera! Jag har haft otrolig nytta av dem. Jag har fått mer ut av dem än de har fått ut av mig. De kommer med andra synvinklar, de har delat med sig av sina erfarenheter från skolan, från kursen, från föreläsningar. Riktigt bra!”

Dock tycker vi oss kunna märka att det allt mer kärva ekonomiska läget i regionen mot slutet av projekttiden gjorde att en del av företagen fick svårare att hitta tid för att träffa studerande.

Alla pilotgrupper lyckades engagera fadderföretag (team) och hitta en mentor (individuell, pilot 1 och 2). Resultatet är entydigt: studerande både kan och vill etablera näringslivskontakter och även ansvara för dem. Detta gäller speciellt för de studerande som projektet riktat sig till i första hand. Så här formulerar vi oss i vår marknadsföring till nya studerande:

”Vi vill ha med positiva, engagerade studerande som är aktiva, tar egna initiativ, skapar kontakter, kan jobba både självständigt och i team.”

De lyckade mentorrelationerna gav oväntat goda resultat. Vi fick väldigt positiv feedback, från både adepter och mentorer. Många studerande rapporterade att det var den mest givande delen av hela ENTRO. I många fall lyckades studerande få en praktikplats genom sin mentor. I vissa fall ledde mentorskapet till utvecklingsprojekt och t.o.m. examensarbete och löfte om en arbetsplats. En del av relationerna fortsätter även efter att projektet avslutats.

”Mentorskapet har varit en av de bästa sakerna under studietiden. Gett mera självförtroende. Har varit nyttigt och viktigt att vara tvungen att ta kontakt med en person ute i arbetslivet. Var bra att få träna detta att ringa, framföra sitt ärende, presentera sig. Mentorskapet är något som kunde ingå i de vanliga studierna.”

Det finns några studerande som inte tyckte om eller var tillräckligt mogna för att etablera kontakter och upprätthålla kontakten med företag i två läsår. Samtidigt spelade personkemin in; det kanske visade sig att mentorn och adepten inte passade ihop. Mentorskapet passar inte alla. Mentorskapet kräver mera mognad och mod än fadderföretagsmodellen där man jobbar i team. Eventuellt kunde man fundera på om mentorskapet vore mera lämpligt i ett senare skede av studierna för en del studerande.

Vad fick studerande ut av samarbetsmodellerna? Studerande fick framförallt kontakter. De byggde upp ett litet nätverk som kan leda till flera kontakter och möjligheter. De fick komma ut och uppleva hur företag kan se ut och hur de fungerar. Vad gör en ledare? Hur ser en av regionens största fabriker ut? Hur är de organiserade? Med vad jobbar en personalchef? Hur har regionens cykeltillverkare resonerat kring marknadsföring i sociala medier? Hur utvecklar regionens saxtillverkare nya produkter? Vad händer när man bokar in sig på ett företag för ett besök och samma dag går det ut ett pressmeddelande att företaget ifråga säger upp flera hundra anställda? Snabba förändringar, människor, produkter. Ständig utveckling och rörelse. Det är detta som vi ville visa våra ENTRO-studerande.

”Ordet entreprenör har fått en annan betydelse för mig. Entreprenör, behöver inte betyda att man har en egen firma. Entreprenör betyder för mig en person som vill göra det lilla extra för att nå sina mål och är också beredd att jobba för att nå dem, vare sig man är företagare som jobbar för att få en ny stor kund eller en arbetare som jobbar hårt för att gå framåt i sin karriär.”

”Fadderföretagssamarbetet fungerar bra och är mycket nöjd med valet av mentor! Alltid lika roligt att träffas! Året har fungerat bra och tycker det varit roligt. Tummen upp!”

Vad fick i sin tur ett företag ut av att samarbeta med Yrkeshögskolan på det här sättet? Företagen fick i första hand kontakt med företagsamma, unga studerande med stort intresse för deras verksamhet. De fick nya idéer, hjälp med konkreta utvecklingsprojekt och information om vad som är aktuellt inom utbildningarna i deras bransch samt andra branscher. De fick möjlighet eller orsak till att reflektera över sin egen verksamhet. De fick kontakt med framtida arbetskraft, praktikanter och en stor organisation i deras region. De fick även möjlighet att fortbilda sig inom en rad olika temaområden som styr ett företags verksamhet: trender, marknadsföring, ledarskap, företagande.

Företagarna berättade också att de ställde upp för att de vill hjälpa till, de vill påverka framtida arbetskraft och hur de utbildas. Väldigt många framhävde just detta och det fick oss att inse att regionen har en viss samhörighetskänsla: vi gör något gott för våra egna ungdomar, tillsammans. De ansåg också att det är oerhört viktigt för regionen att ha en utbildningsenhet på tredje stadiet som utvecklar och utbildar. Många skulle själva ha önskat ha denna möjlighet då de studerade.

”Jag ser framtida medarbetare och deras sätt att fungera”

”Jag får nya kontakter och genom frågorna studerande X ställer mig så får jag själv också lite fundera på hur min verksamhet fungerar och vad jag kunde förbättra etc. Dessutom möjligheten att få delta i olika föreläsningar på Novia”

”För att jag inte kan säga nej”

”Väldigt bra från min synvinkel och studerande X skall komma som praktikant i sommar till mitt företag så det har ganska långt gått precis som jag hade hoppats”

”Värdefull möjlighet att bygga en relation till en ung människa, ta del av värderingar och förhållningssätt”

”Såg det positivt, möjlighet att hjälpa till lite”

”Det är kiva att jobba med ungdomar. Det finns en positivitet och företagsamhet bland ungdomar som jag tycker om”

Som vi tidigare i rapporten beskrivit så finns det naturligtvis också mindre lyckade samarbeten men de är också ett resultat som vi tar till oss och lär oss mycket av, för i grund och botten handlar arbetsmodellerna om en mängd människor i olika åldrar, faser, branscher och med olika intresse som ska samverka. Det är mentorskapsrelationer som av olika anledningar inte fungerade, team som omfördelades och en del avhopp. Vissa delar passar bättre eller sämre för olika typer av människor. Som en studerande själv reflekterade:

”Mentorskapet är jag personligen inte så förtjust i men jag tycker det är ett mycket bra koncept”

En mentor gav följande feedback: *”I vårt fall skulle ett lite tydligare mål för mentorskapet ha kunnat presenteras i början. Jag är inte helt på det klara om ett sådant saknats, eller om den studerande inte uppfattat målsättningen helt ut”*

Detta är ett tydligt resultat av en relation där adepten inte själv har kunnat förmedla mentorskapets syfte och mål och där vi borde ha handlett mera i början av relationen.

Som vi tidigare konstaterade så funderade vi en hel del på vad som är lämplig tidslängd för samarbeten av den här typen. Vi slog fast att vi eftersträvar två-åriga samarbeten, för vårt mål var att testa mera långsiktiga modeller och vad de kan ge. Så här i efterhand kan vi se att två år i början kändes som en lång tid både för studerande och för företag men i slutet tyckte de flesta att det trots allt gick väldigt fort. Mentorerna sammanfattade så här:

”Hoppas ett dylikt projekt fortsätter – tror att vardera parterna har nytta av dessa kontakter. Två år kändes i början som en lång tid, men med facit på hand känns de väldigt kort”

”Två år behövs nog för att man ska få en relation, lära känna varandra”

Sammanfattningsvis kan vi konstatera att viljan hos företagen att hjälpa till, ställa upp och bidra till ungdomars utbildning och intresse för företagande är stor. Samarbetet med företagen har kännetecknats av positiv inställning, flexibilitet, lite som gammal hederlig talko-anda!

C. PERSONAL OCH SAMARBETSPARTNER

Vi strävade genomgående efter att gå ut brett, nå många och öppna oss för alla som var intresserade. Samarbetet med personalen utformade sig i många olika versioner och modeller och vi testade oss fram. Under första läsåret höll vi studiecirkel och tog där upp aktuella teman som berörde personal och samarbetspartner på olika sätt. Studiehelheten Entreprenörskap & Affärsutveckling utformades så att varje ny termin och kurs inleddes med en kick-off som var en del av kursen för studerande, men som vi samtidigt bjöd in personal och samarbetspartner att delta i. Vi satsade en hel del resurser på dessa kick-offar och resultatet var mycket positivt. Vi fick god respons på dem och många personer deltog regelbundet och såg dem som ypperliga fortbildnings- och inspirationstillfällen med teman som är aktuella oberoende av i vilken bransch eller i vilken position man är verksam. Det var lyckat att sammanföra personal från Yrkeshögskolan med studerande och utomstående aktörer regelbundet. Kick-offarna ledde till nya samarbeten, t.ex. företagsbesök och nya föreläsare.

Med utomstående personer samarbetade vi i många olika former: styrgruppsmedlemmar, föreläsare, fadderföretag, mentorer, företagsbesök och konsultverksamhet. Vi bekantade oss med Yrkeshögskolan Laureas yrityslabra och inspirerades av deras team. Med Raseborgs Juniorhandelskammare inledde vi ett intressant samarbete där våra studerande fick bekanta sig med deras verksamhet och möjligheter för utveckling och nätverkande. Vi ordnade en gemensam Business Breakfast som avslut på det andra läsåret, vilken lockade ca 70 deltagare. Temat för dagen var marknadsföring och många företagare i regionen kom för att delta tillsammans med studerande och personal från Yrkeshögskolan Novia och Raseborgs Juniorhandelskammare rf. Vi ordnade en lyckad uppföljning i slutet av det tredje läsåret med nästan 90 deltagare. Temat denna gång var Body Language. Detta samarbete kommer att fortsätta även efter att projekt ENTRO avslutades.

Varje läsår intervjuade vi personal och ställde frågor som berörde projektet. Vad har ENTRO gett dina studerande och ditt utbildningsprogram?

”Erbjuder mera kontaktyta till företag”

”Möjlighet att göra kurser på ett annat sätt”

”Önskar att det ska öka studerandes vilja att bli företagare i framtiden. ENTRO kompletterar den normala studieplanen på ett bra sätt”

”Stärkt de studerandes initiativkraft och entreprenörsanda. Detta har också spridit sig till andra inom studiegruppen”

Förutom de olika tillställningar som projektteamet arrangerade och bjöd in personal och samarbetspartner till (beskrivna i Projektets resultat) satsade vi på tre fokusområden:

CDIO och fortbildning

Tankarna om att införa CDIO på enheten i Raseborg hade väckts redan före projekt ENTRO. Projekt ENTRO såg intresset för detta tema och det var i enlighet med den målsättning som vi jobbade för inom projektet: företagsamhet, projektbaserat lärande, utökat näringslivssamarbete etc. Under hösten 2011 lyfte vi upp temat i en studiecirkel som vi bjöd in intresserad personal att delta i. Under våren 2012 då fokusområdena inom projektets fortbildningsdel definierades beslöts det att ett centralt fokusområde skulle vara just CDIO. En koordinator utsågs och därefter ett CDIO-team med

personal från alla utbildningsprogram. CDIO-teamet planerade och genomförde en fortbildningsserie under läsåret 2012-2013, där temat CDIO grundligt gick igenom och olika perspektiv på CDIO presenterades. Till alla dessa tillfällen inbjöds och uppmanades hela personalen att delta.

Resultatet av detta är positivt. Det finns en uttalad önskan om att utveckla pedagogiken vid enheten och lära sig av varandras best-practices, utveckla nytt, förbättra och förändra. Målet med fortbildningsserien var att väcka diskussion, väcka lust att göra saker bättre och annorlunda enligt de nya krav som hela tiden läggs på Yrkehögskolan i egenskap av utbildare på tredje stadiet.

Vi frågade ansvarig personal vad de anser om CDIO. Följande svar fick vi:

"Mitt i prick! Utvecklar och stöder företagssamarbete"

"Bra, passar vårt utbildningsprogram som hand i handske"

"Verktyg för att utveckla undervisningen"

"Viktigt att vi får med hela undervisande personalen"

"Samarbetet med arbetslivet bra sak"

"Bra verktyg för uppföljning och utveckling"

"Stöder det projektbaserade lärandet"

Projekt ENTRO har m.a.o. fångat upp ett aktuellt temaområde och nu är det viktigt att CDIO får en fortsättning och en bestående funktion i verksamheten även efter avslutat projekt. I flera av utbildningsprogrammen är det nu inbyggt i läroplanerna och varje vår utlyses en tävling där ett vinnande studerande team får åka till en årlig kongress där studerande från nätverkets partnerskolor träffas och visar upp innovationer och utvecklingsprojekt. För andra året i rad skickade Novias enhet i Raseborg ett team från utbildningsprogrammet i Informationsbehandling till kongressen (<http://cdio.novia.fi/>).

Entreprenörskap i det nya utbildningsprogrammet Naturbruk och miljö

Under läsåret 2012-2013 genomfördes en stor omorganisering inom naturbruksutbildningarna vid enheten i Raseborg. En ny läroplan för ett gemensamt utbildningsprogram med namnet Naturbruk och miljö togs fram. Programmet har fem profileringar. Enhetens ledning såg i samarbete med projekt ENTRO ett behov och ett intresse för att utöka utbudet av utbildning inom entreprenörskap i den nya läroplanen. Två lektorer vid enheten fick i uppdrag att ta fram en studiehelhet som är gemensam och obligatorisk för alla studerande vid det nya programmet fr.o.m. hösten 2013.

Resultatet av detta fokusområde är att det nu finns ett ekonomipaket som kommer att studeras av samtliga naturbruksstuderande vid enheten i Raseborg. Projektteamet har fört en kontinuerlig dialog med utvecklande lektorer och resultat och innehåll från ENTROs studiehelhet Entreprenörskap & Affärsutveckling har delvis och i anpassad form fått en fortsättning. Detta ser vi från projektledningens sida som ett viktigt och mycket givande resultat. Det har varit ett positivt och givande samarbete med deltagande personal vid Naturbruksutbildningen. Vi frågade personal om satsningen varit rätt och svaret var entydigt:

"Det entreprenöriella ligger i tiden, definitivt. Vi ser det komma allt starkare"

Intresset inom Naturbruksutbildningen att utvidga har även fått en spridningseffekt till teknikprogrammen och detta är i sig ett annat viktigt resultat. Det är detta som ger projektet kontinuitet. Det som återstår att lobba för är att även de olika samarbetsmodellerna med näringslivet skulle få fotfäste på riktigt inom utbildningsprogrammen. Intresse och förståelse finns, men ännu finns ingen konkret plan för det. Ett samarbete mellan de olika utbildningsprogrammen skulle vara att rekommendera: kursupplägg, temaområden och samarbetsmodeller. På det sättet kunde resurseringen och timanvändningen bli effektiv. Samarbete kunde leda till nya tvärfackliga utvecklingsprojekt i sann ENTRO-anda.

Individuella val

Inom projekt ENTRO har vi inom ramen för den första piloten testat ett system med individuella val för att öka flexibiliteten och möjligheten för mera skräddarsydda studier för de studerande som är antagna till studiehelheten Entreprenörskap & Affärsutveckling. Detta visade sig vara mycket mer komplicerat att genomföra än vi från början trodde. Vår målsättning var att öka individuell profilering vid enheten, vilket vi skulle testa med studerande som deltog i projekt ENTRO.

Vi kan konstatera att denna satsning kräver mycket mer resursering än traditionella studier där alla i en årskurs/grupp studerar enligt givna mönster. I takt med att kraven på inbesparingar, nedskärningar etc. ökat ungefär samtidigt som projektet startade, var detta inte möjligt att genomföra. Intresset hos både studerande och personal var mycket mindre än vi trodde. I pilotgrupp 1 provade tre studerande av 13 på att göra individuella val och de hörde alla till utbildningsprogrammet i Informationsbehandling. Ingen i pilotgrupp 2 visade intresse för möjligheten. För pilotgrupp 3 erbjöd vi därför inte individuella val som ett alternativ utan det avslutas efter läsåret 2012-2013.

PROBLEM OCH REKOMMENDATIONER

Ett av projektets viktiga mål var att jobba tvärfackligt och blanda studerande från alla utbildningsprogram i en gemensam, kompletterande entreprenörskapsutbildning i samarbete med företag. Tvärfackligheten upplevdes mestadels som positiv av de studerande. Dock medför tvärfackligheten vissa organisatoriska utmaningar i en stor organisation. Den är tidskrävande och innebär en långsammare process, då den involverar studerande och personal från hela enheten. Det är svårare att t.ex. hitta gemensamma tider. För att lyckas krävs uthållighet, tålamod, framförhållning och välstrukturerat arbete. Valfriheten gjorde att ENTRO-studierna hade lägre prioritet än obligatorisk verksamhet, t.ex. i perioder då studerande hade mycket att göra. Vi kom under projektets gång fram till att entreprenörskapsstudier åtminstone i någon omfattning borde vara obligatoriska i varje utbildningsprogram på en yrkeshögskola. Därtill kunde exempelvis ett antal valfria kurser erbjudas dem som är speciellt intresserade och lämpade för detta ämnesområde. Med tanke på att näringslivsstrukturen i regionen går mot allt större grad små- och medelstora företag så blir det särskilt viktigt för nyutexaminerade att i framtiden skapa egna sysselsättningsmöjligheter.

En annan utmaning, samtidigt en stor möjlighet, är de två-åriga samarbetsmodellerna fadderföretag och mentorskap. Att hålla intresse vid liv under två läsår kräver coaching, handledning och kontinuerligt stöd från projektteamet. Samtidigt är det oerhört lärorikt att följa ett företag eller en mentor

under en längre tid, då man helt klart får en större förståelse för och insikt i verksamheten. Ett förtroende byggs upp stegvis mellan studerande och företagare.

Ytterligare en utmaning var att planera sista testpiloten då projektet skulle avslutas 31.12.2013, dvs. mitt i läsåret 2013–2014. Planeringen underlättades betydligt när vi fick det positiva beskedet att projektet beviljades förlängning till den 30.6.2014 med ursprunglig budget. Som tidigare beskrivits planerades ett ett-årigt program för pilotgrupp 3 och i.o.m. förlängningsbeskedet kunde vi gå vidare med planen och verkställa testpilot 3 som planerat. Vi ansökte även om att få tilläggsfinansiering för att fortsätta projektet till 31.12.2014 och utreda vad som kunde vara en naturlig fortsättning på ENTRO, på basen av de resultat som projektet uppvisat. En idé är att testa en företagslabb och erbjuda studerande möjlighet att starta upp egna företag och få konsultation, stöd, möjlighet till mentorskap i grupp osv, men finansiering beviljades inte.

Sedan projektet startade har en del yttre omständigheter förändrats. Övergripande utmaningar som påverkar utvecklingsverksamhet och införande av nytt är bl.a. nya direktiv från Undervisnings- och kulturministeriet, förändringar i läroplaner, inbesparingar och samarbetsförhandlingar. Det skapar osäkerhet som påverkar planering och införande av nya verksamheter. Nedskärningar, indragning av studieplatser, fusionsdiskussioner och liknande försvårar långsiktiga planer. Osäkerhet bland studerande, företagare, personal och samarbetspartner kan delvis försvåra utvecklingsarbete av den här typen. Samtidigt blir utvecklingsarbete och införande av nytt absolut nödvändigt, ja rentav en överlevnadsfråga!

OFFENTLIGHET OCH KOMMUNIKATION

Den centrala informationsspridningskanalen var genomgående projektets *webbsida*: www.entro.novia.fi. Webbsidan är tillgänglig för alla och spreds via olika marknadsföringskanaler: projektets broschyr, affisch, roll-up, e-post meddelanden, nyhetsbrev, marknadsföringsprylar och enhetens Veckoblad till personal och samarbetspartner.

Nyhetsbrevet *ENTRO-Nytt* utkom under projekttiden två gånger per läsår, sammanlagt 6 gånger. Det skickades till studerande, samarbetspartner och personal via e-post och webbsida. I nyhetsbreven informerades om vår verksamhet och aktuella händelser.

ENTRO hade en egen *facebooksida* som fungerade som en väldigt effektiv och praktisk informations-spridningskanal. Vi nådde snabbt ut till studerande och samarbetspartner med t.ex. sista minuten info, påminnelser, intressanta länkar, foton etc. Via facebook länkade vi till projektets webbsida och kunde därmed slussa in läsare till olika aktuella inlägg.

Inlärningsplattformen *Moodle* var den centrala informationsspridningskanalerna till studerande som deltog i ENTRO. Här laddade vi upp case, presentationer och allt som berörde studierna i ENTRO. Projekt ENTRO deltog under projekttiden i 4 *mässor* på enheten i Raseborg med egen utställning: Högskoledagen 9.11.2011, Miljömässan 7.3.2012, Högskoledagen 12.12.2012 och Högskoledagen 11.12.2013. Projektet deltog även med informationsmaterial vid Åbo Akademis och Novias gemen-

samma utbildningsmessa i Åbo i januari 2012. Projektet hade en egen roll-up med information om finansiärer, webbsida etc. som ställdes fram vid varje föreläsning eller aktivitet som projektet ordnade.

Projektet ordnade en rad olika *öppna tillställningar* under projekttiden: kick-off med gästföreläsare från näringslivet, fortbildningsdagar, teambuildingsdagar, studiecirkel och affärsfrukostar. Till dessa tillfällen inbjöds företagare, samarbetspartner, studerande och personal. Vi upplevde att detta var ett ypperligt sätt att sprida information om projektet och projektets mål och verksamhet.

Vi fick positiv respons för projekt ENTROs synlighet. En bidragande orsak, förutom den information som kontinuerligt spreds via de ovan nämnda informationskanalerna, var den *utbildningsmiljö* där projektet verkade. I ett tidigare projekt Målsatt utvecklades en projektmiljö vid namn Kraftverket. Projekt ENTRO valde att organisera all verksamhet där (tillställningar, föreläsningar, handledningstillfällen osv.). Kraftverket består av flera rum och en föreläsningssal. Studerandeteam har möjlighet att boka kontorsplatser där de kan arbeta med olika projekt. ENTROs studerandeteam hade också sina platser här. I Kraftverket hade även projektledningen ett eget kontor.

Att vi hade vår verksamhet i samma utbildningsmiljö gav projektet mer synlighet och kontinuitet. Vi betonade från första början ständigt för våra studerande att vi fanns där och att de när som helst kunde sticka sig in och prata, fråga, diskutera. I föreläsningssalen stod alltid projektets granna, fina roll-up och det gav synlighet även vid andra föreläsningar och handledningar som hölls i detta utrymme. Vi tror att en viktig del av projektets framgång är att vi organiserade oss på detta sätt. Studerande, personal och samarbetspartner visste var projekt ENTRO fanns och kunde lättare följa med hur vi jobbade. Detta konkretiserade projektet på ett positivt sätt.

PROJEKTETS INNOVATIVITET

Projektets främsta innovativitet består i de tvärfackliga studerandeteam som under två läsår jobbade tillsammans och samarbetade med ett och samma fadderföretag. Sammanlagt nio tvärfackliga team deltog i projekt ENTRO med studerande från enhetens samtliga utbildningsprogram. Majoriteten av de studerande inom projekt ENTRO upplevde att detta var mycket positivt och gav helt nya perspektiv. De lärde sig av varandra och det sporrade kreativiteten och uppmuntrade dem till att studera annorlunda än de gör i sina vanliga grupper. Projektets samarbetsmodeller med företag är för Yrkes-högskolan Novia innovativa. Fadderföretagsmodellen i den form den utvecklats och genomförts inom ramen för projekt ENTRO är en egen produkt. Mentorskap har som samarbetsform funnits under tidigare projekt men inte som ett två-årigt samarbete mellan adept och mentor, där adepten själv identifierat en potentiell mentor och sedan etablerat ett samarbete med mentorn.

Vidare utvecklade vi inom projektet ytterligare en egen inlärningsprodukt: en skriftlig portfolio som studerande arbetade med under hela sin studietid i ENTRO och som var ett viktigt utvärderingsverktyg både för studerande själv och för projektteamet. Samtidigt utvecklade de studerande sin skriftliga kommunikation, sin förmåga att ge konstruktiv kritik och feedback, reflektera etc.

PROJEKTETS INVERKAN PÅ JÄMLIKHETEN

Könsaspekter beaktades inte specifikt i projektet. Vid Novias enhet i Raseborg arbetas fortlöpande för att befrämja jämlikheten mellan könen som en naturlig del av utvecklingsarbetet. Bland deltagande studerande, personal och företagare fanns både män och kvinnor.

GOD PRAXIS

Spridning av kunskap om projektets resultat och god praxis gjordes kontinuerligt. Den centrala spridningskanalen var projektets egen webbsida. Där beskrevs och dokumenterades aktiviteter, samarbeten och samarbetspartner. En händelsekalender uppdaterades regelbundet. Projektteamet deltog i möten, seminarier, mässor och andra aktiviteter och informerade om projektets verksamhet, samt informerade även kontinuerligt via de kanaler som beskrevs på s. 24 (Offentlighet och kommunikation).

VERKSAMHETENS KONTINUITET

En del av verksamheten fortsätter inom utbildningsprogrammets nya läroplaner. Projektet samarbetade b.l.a. med lektorer vid utbildningsprogrammen Naturbruk och miljö, samt Sustainable Coastal Management. Lektorer fick resurser för att kartlägga, koordinera och utvärdera behovet av utbildning inom entreprenörskap i dessa program. Det nya utbildningsprogrammet Naturbruk och miljö startade vid enheten hösten 2013. Det ersatte tidigare naturbruksutbildningar med en gemensam läroplan och fem profileringar. Studerande vid de fem olika profileringarna deltar i en obligatorisk entreprenörskapsutbildning där projekt ENTROs verksamhetskoncept beaktades i planeringen. Vid det engelskspråkiga programmet Sustainable Coastal Management togs ett motsvarande engelskspråkigt paket fram. Resultatet är att delar av verksamheten fortsätter i anpassad form vid de gröna utbildningarna, vilket vi för projektets del anser att är mycket positivt.

Diskussioner fördes även med övriga avdelningschefer/programansvariga (programmen för Informationsbehandling, Byggnadsteknik samt Arbetsledning inom byggnadsbranschen) för att eventuellt kunna påverka att de utökar utbudet av kurser inom entreprenörskap och affärsutveckling i de nya läroplanerna. Den nya läroplanen för informationsbehandlings tas i bruk hösten 2014 och kommer de facto att innehålla ett större utbud av kurser inom entreprenörskap och affärsutveckling, preliminärt ca 30 sp istället för tidigare 21 sp.

Programmen för Byggnadsteknik/Arbetsledning inom byggnadsbranschen tar i bruk nya läroplaner fr.o.m. hösten 2015 och är de utbildningsprogram som idag har det minsta utbudet av kurser inom detta ämnesområde. Här finns möjlighet att utveckla. Med tanke på att 18 av 50 sökande till ENTRO hörde till dessa utbildningsprogram så finns det ett uttalat intresse och behov i den bran-

schen för entreprenörskap och affärsutveckling. Ett litet steg på vägen är att det under hösten 2013 infördes en Starta eget byggföretag kurs för studerande i byggbranschen, där projekt ENTROs kurs Affärsmodeller och affärsutveckling användes som modell.

Från projektets sida kom vi med konstruktiva förslag till intressanta paket inom entreprenörskap och affärsutveckling som kunde komplettera enhetens utbildningar. En utmaning här blir att fortsätta lobba för att även samarbetsmodellerna med företag skulle införas i utbildningarna i någon form. Det som vi ser att det finns ett stort behov att utöka/ ta med i utbildningarna är marknadsföring och försäljning. Enligt Petri Parvinen på Aalto universitetet, landets första professor i försäljning, ropar i synnerhet exportindustrin efter högt utbildade försäljare. ”Kvaliteten på produkterna är det inget fel på, men kan vi sälja? Vi har de bästa råvarorna och en massa know-how. Ändå säljer vi bara det som kunderna ber om.” (Hufvudstadsbladet 18.4.2012). På yrkeshögskolan Haaga-Helia finns sedan 2007 landets första utbildningsprogram för försäljningsarbete. ”Försäljning och service ingår numera i alla våra program”, berättar lektor Pirjo Pitkäpaasi, ”det handlar om kundförståelse, kunskap och attityd”. Det här tycker vi inom projektet att skulle kunna vara intressant att testa även på Novia.

Gällande fortsatt utveckling med fokus på entreprenörskap och näringslivskontakter på Novias enhet i Raseborg så är det först och främst viktigt att de nya läroplanerna utvecklas och att man bereder utrymme för den här typen av utbildning. Fortsatt fördjupning och fokus på det verksamhetskoncept som projekt ENTRO testat och utvecklat kunde innefatta en företagslabb på enheten i Raseborg. Här tror vi att det skulle finnas en intressant nisch att fokusera på. Först har vi under tre år jobbat med förhållningssätt, intresse, kontakter, kurser och att identifiera företagarpotentialer bland de studerande. En fortsättning kunde vara att ge de här företagarpotentialerna en egen miljö att verkligen ta steget ut och bli företagare samt att under den första verksamhetsfasen få stöd av andra i samma situation, av handledare och experter på olika områden i näringslivet. En version av mentorskap i grupp eller enligt temaområde skulle kunna vara ytterligare en möjlighet och en intressant sak att testa. I våra utvärderingar har vi märkt att det finns ett intresse för detta:

”Tror att det skulle vara bra att träffa flera personer än en, så att man får se på lite olika inriktningar. Men det är kanske svårare att förverkliga. Flera elever tillsammans kunde kanske samarbeta med mentorer inom olika grenar”

”Jag trodde att det innebar nästa nivå, dvs. någon som startat sitt eget företag och behöver följa med ett existerande företag”

Projekt ENTROs ambition har från dag ett varit att utöka samarbetet mellan Yrkehögskolan och dess intressenter, att erbjuda studerande och företagare en gemensam plattform för utveckling och erfarenhetsutbyte och att ge Yrkehögskolans personal möjlighet till fortbildning och ny inspiration. Under dryga tre år har vi testat oss fram och ständigt förbättrat, delat med oss och bjudit in till samarbete i många olika former. Det har varit oerhört givande, intressant, krävande och utmanande. Resultaten och erfarenheterna, som i denna rapport utförligt beskrivits, visar att vi satsat rätt och att vi bör fortsätta arbeta målmedvetet och långsiktigt inom de här områdena.

Projekt ENTRO vill varmt tacka alla samarbetspartner som bidragit på olika sätt till projektets genomförande och resultat!

REFERENSER

Yrkeshögskolan Novias pedagogiska strategi 2012-2016 <https://intra.novia.fi/verksamhetsledning/overgripande-dokument/strategier/pedagogisk-strategi-2012-2016>

Utvärdering med deltagande studerande: september 2011, april 2012, september 2012, april 2013, september 2013, april 2014

Utvärdering med mentorer och fadderföretag: april 2012, april 2013, april 2014

Utvärdering med nyckelpersoner i enhetens personal: oktober 2012, oktober 2013

Back, A. Försäljningsjobb måste inte vara svårsålda. Hufvudstadsbladet (18.11.2012), s.20-22.

Österberg, M. & Rehgård, E. (2013). CDIO-konsepti- laaja-alaista oppimista tulevaa työelämää varten. Amk-lehti, 4/2013.

<http://cdio.novia.fi/>

Rekommenderad litteratur:

Christensen, L., Engdahl, N., Gräas, C., Haglund L. (2011). Marknadsundersökning- en handbok. Lund: Studentlitteratur.

Frankelius, P.(2001). Omvärldsanalys. Malmö: Liber AB.

Genf, L.& Laurent, J. (2008). Omvärldsanalys i praktiken. Malmö: Liber AB.

Leigert, L. (2013). Marknadsföring och kommunikation i sociala medier.(u.o.). Kreafon.

Lindqvist, M. (2010). Trendspanarens handbok. Malmö: Liber AB.

Mossberg, L. & Sundström, M. (2012). Marknadsföringsboken. Lund: Studentlitteratur.

Mårtenson, R. (2009). Marknadskommunikation. Kunden. Varumärket. Lönsamheten. Lund: Studentlitteratur.

Nilsson, B. (1993). Individ och grupp. En introduktion till gruppsykologi. Lund: Studentlitteratur.

Nyberg, A.(2012). Digitalt entreprenörskap. Lund: Studentlitteratur.

Sandberg A-K. (2007). Mentorskap i praktiken-så här gör du för att lyckas.(u.o.) Hjalmarson Högberg Bokförlag.

Uggla, H. (2011). Marknadsföring i verkligheten. Lund: Studentlitteratur.

Wahlström, B.(2004). Ordning & Oreda. Omvärldsanalys för beslutsfattare. Malmö: Liber AB.

CDIO-konferens i USA: <http://svenska.yle.fi/artikel/2013/06/19/studiehjalp-i-mobiltelefonen> (19.6.2013)

YRKESHÖGSKOLAN
NOVIA

Yrkeshögskolan Novia har ca 4000 studerande och personalstyrkan uppgår till ca 360 personer. Novia är den största svenskspråkiga yrkeshögskolan i Finland som har examensinriktad ungdoms- och vuxenutbildning, utbildning som leder till högre yrkeshögskoleexamen samt fortbildning och specialiseringsutbildning. Novia har utbildningsverksamhet i Vasa, Jakobstad, Raseborg och Åbo.

Yrkeshögskolan Novia är en internationell yrkeshögskola, via samarbetsavtal utomlands och internationalisering på hemmaplan. Novias styrka ligger i närvaron och nätverket i hela Svenskfinland.

Novia representerar med sitt breda utbildningsutbud de flesta samhällssektorer. Det är få organisationer som kan uppvisa en sådan kompetensmässig och geografisk täckning. Högklassiga och moderna utbildningsprogram ger studerande en bra plattform för sina framtida yrkeskarriärer.

YRKESHÖGSKOLAN NOVIA

Wolffskavägen 35 B, vån 4, 65200 Vasa
Växel tfn (06) 328 5000
Fax (06) 328 5110
www.novia.fi

ANSÖKNINGSBYRÅN

Wolffskavägen 33, 65200 Vasa
Tfn (06) 328 5555
Fax (06) 328 5117
ansokningsbyran@novia.fi

Yrkeshögskolan Novia upprätthåller en publikations- och produktionsserie för att sprida information och kunskap om verksamheten såväl regionalt, nationellt som internationellt. Publikations- och produktionsserien är indelad i fem kategorier:

R - Rapporter • P - Produktioner • A - Artiklar • L - Läromedel • S - Studerandes arbete

Läs våra senaste publikationer på www.novia.fi/FoU/publikation-och-produktion