

## PROJEKTBESKRIVELSE

|                     |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
|---------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Projektets titel    | "Studentervæksthus Århus"                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
| Baggrund og indhold | <p><b>Executive Summary</b></p> <p>Aarhus Universitet vil med etableringen af "Studentervæksthus Århus"</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• skabe et innovativt, motiverende miljø, hvor studerende fra universitetet og fra byens uddannelsesinstitutioner kan mødes på tværs af de faglige miljøer og udvikle forretningsidéer</li><li>• skabe en markedsplads, hvor studerende med interesse for entrepreneurship kan samarbejde og udfordre hinanden, og dermed kvalificere deres projekter</li><li>• skabe et tæt samspil med erhvervsliv, organisationer og andre relevante aktører og integrere disse i studentervæksthusets aktiviteter til gensidig værdi</li></ul> <p>Aarhus Universitet har med etableringen af Aarhus Entrepreneurship Centre den 1. oktober 2008 indledt en større satsning, som skal samle og udvikle universitetets entrepreneurshipaktiviteter og er dermed parat til at tage udfordringen op.</p> <p>Visionen er, at Aarhus Universitet bliver en aktiv spiller indenfor entrepreneurship i relation til relevante aktører, såvel lokalt, som regionalt og internationalt.</p> <p>Med relevante aktører tænkes på:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Nye og vækstorienterede iværksættere</li><li>• Større virksomheder</li><li>• Århus Kommune</li><li>• Region Midtjylland</li><li>• Offentlige og private erhvervsfremmeaktører</li><li>• Forsknings- og uddannelsesinstitutioner</li></ul> <p>Med sin multidisciplinære platform og eksisterende forskning og uddannelse indenfor området har universitetet et unikt udgangspunkt for at skabe et udviklende samspil mellem studerende, byens erhvervsliv og organisationer.</p> <p>Universitetet vil involvere byens øvrige uddannelsesinstitutioner i at skabe et studentervæksthus for alle byens studerende, som formår at bringe den tværdimensionelle virkelighed ind allerede i de tidlige faser af udviklingen af de studerendes forretningsidéer.</p> |

|  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
|--|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  | <p><b>Disposition:</b></p> <p><b>1. BAGGRUND</b></p> <p>1.1 Erhvervs- og Byggestyrelsen (EBST)<br/>1.2 Erfaringer fra InnoCamp<br/>1.3 Erfaringer fra Business Factory<br/>1.4 Erfaringer IDEA House</p> <p><b>2. INDHOLD</b></p> <p>2.1 Iværksætteri i nyt perspektiv<br/>2.2 Business Sandbox<br/>2.3 Business Take Off<br/>2.4 Fælles aktiviteter<br/>2.5 Samarbejdspartnere</p> <p><b>1. BAGGRUND</b></p> <p>Projektet tager udgangspunkt i Region Midtjyllands handlingsplan for perioden 2007-2008 og initiativet indenfor iværksætteri i uddannelserne. Initiativet består af flere indsatsområder, herunder etablering af et studentervæksthuse i Århus.</p> <p><b>1.1 Erhvervs- og Byggestyrelsen (EBST)</b></p> <p>Studentervæksthuse har primært udviklet sig på initiativ af Erhvervs- og Byggestyrelsen, som siden 2004 har udsat puljer til etablering af disse på uddannelsesinstitutioner. I efteråret 2007 blev der gennemført en evaluering af studentervæksthuse i Danmark på initiativ af EBST, og hovedkonklusionerne er nævnt her.</p> <p><b>Evalueringsrapporten fra EBST</b></p> <p><b>Hovedkonklusioner:</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• <i>Brugerne har haft positivt udbytte af at deltage</i></li><li>• <i>Man i pionerfasen har skabt 67 nye virksomheder, og at 3-400 udarbejdede, men endnu ikke omsatte forretningsplaner, giver håb om flere iværksættere på sigt</i></li><li>• <i>Væksthuse stimulerer interessen for iværksætteri blandt brugerne</i></li><li>• <i>Man ikke kommer bredt nok ud i alle ender af uddannelsesinstitutionerne (her synes ECTS-point at give et positivt resultat)</i></li><li>• <i>Der med fordel kan fokuseres på såvel holdning som handling</i></li><li>• <i>Deltagelsen i aktiviteter synes at påvirke brugernes studieaktivitet positivt</i></li><li>• <i>Der er stor sammenhæng mellem studieretning og forretningsplan</i></li><li>• <i>Der i visse tilfælde savnes metoder til at højne potentialet af forretningsideerne</i></li></ul> <p><b>Anbefalinger:</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• <i>Skabelse af paraplyorganisation som koordinerer på tværs</i></li><li>• <i>Etablering af ledernetværk</i></li><li>• <i>Organisatorisk set-up, herunder kompetencer og ideelt antal personer</i></li></ul> |
|--|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

- *Fælles nationalt mentorkorps*
- *Krav om strategisk fundament i uddannelsesinstitutionen ved fremtidige ansøgningsrunder*
- *Fælles markedsføring, fælles front til bredere kendskab og frigivelse af ressourcer i de enkelte væksthuse*

Her er endvidere valgt at fremhæve andre væsentlige erfaringer set fra et institutionelt, et regionalt og et nationalt perspektiv.

### **1.2 Erfaringer fra InnoCamp**

InnoCamp Katrinebjerg blev etableret 1. april 2006 i et samarbejde mellem Århus Amt og Århus Kommune, Aarhus Universitet, Østjysk Innovation A/S og INCUBA Science Park A/S m.fl.

Erfaringerne herfra vil blive væsentlige elementer i det kommende studentervæksthus. Som eksempler kan nævnes professionel rekrutteringsproces, coaching sessions og fælles projektmøder.

### **1.3 Erfaringer fra Business Factory**

Business Factory på HIH i Herning blev etableret 1. februar 2005 som et af de første studentervæksthuse. Business Factory vil blive en væsentlig samarbejds-partner, da HIH i dag er en del af Aarhus Universitet og de erfaringer, som er opsamlet her, vil blive inddraget.

### **1.4 Erfaringer fra IDEA House**

IDEA House er et eksempel på et sammenhængende koncept. Antallet af IDEA-Houses er stadigt voksende, og en af styrkerne er den erfaringsudveksling, der løbende finder sted mellem projektlederne i de enkelte IDEA Houses. Antallet af deltagere giver endvidere mulighed for at gennemføre aktiviteter, det kan være vanskeligt at rekruttere tilstrækkeligt med deltagere til i et enkelt studentervæksthus. Eksempler herpå er innovations camps og summerschools, som hvert år gennemføres i London.

### **Konklusion**

Projektet vil tage afsæt i ovennævnte erfaringer fra de eksisterende studentervæksthuse og på baggrund af disse forsøge at skabe next practice. Især kan fremhæves holdningsbearbejdning af de studerende, dannelsen af et projektledernetværk på tværs af studentervæksthuse, et mentorkorps og en solid organisatorisk forankring i organisationen.

## **2. INDHOLD**

### **2.1 Iværksætteri i nyt perspektiv**

Det helt nye kerneområde sammenlignet med eksisterende studentervæksthuse er, at der målrettet vil blive etableret et miljø, som fokuserer på at tiltrække og udvikle de studerende på tværs af de faglige miljøer. Hidtidige erfaringer viser, at tværfaglighed og entrepreneurship er en cocktail, som danner basis for kreativitet

|  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
|--|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  | <p>og innovation og dermed for et højere kompetenceniveau hos dimittenderne. Derfor er etableringen af et studentervæksthus på Aarhus Universitet en enestående mulighed for at skabe et tværgående tilbud, som kan udnytte mulighederne for at skabe et innovativt og fleksibelt læringsrum.</p> <p>Med universitetets multidisciplinære platform og med de øvrige uddannelsesinstitutioners faglige miljøer er der en unik basis for, at studerende kan møde lige præcis den kompetence, de mangler i deres projekt og/eller forretningsidé. Dette vil, i kombination med et aktivt samspil med relevante eksterne aktører som mentorer, vejledere og inspiratorer, danne basis for nye spændende forretningskoncepter.</p> <p>Studentervæksthuset vil overordnet blive tilpasset to målgrupper. En del af aktiviteterne vil være målrettet én af de to målgrupper, mens andre vil være for begge. Fysisk vil studentervæksthuset derfor blive indrettet med to rum, "Business Sandbox" og "Business Take Off". Herudover vil der være en række åbne aktiviteter med det formål at skabe interesse, motivere eller kompetenceudvikle.</p> <p><b>2.2 Business Sandbox</b></p> <p>Målgruppen er studerende, som ikke nødvendigvis har en bestemt idé, men som ønsker at komme igennem en kreativ og innovativ proces, som dels giver mulighed for en personlig afklaring, og dels giver kompetencer i at gennemføre en værdiskabende proces. Disse studerende kan arbejde sammen med studerende i Business Take Off omkring deres idé, eller de kan arbejde på en idé fra et netværk af iværksætter-virksomheder, som vil blive etableret. Det primære er at give motiverede studerende mulighed for at komme igennem et forløb, som giver dem tillid, bevidsthed og kompetencer samt afklaring i forhold til at komme videre med entreprenurielle aktiviteter.</p> <p>Aktiviteterne her vil være en kombination af fælles, processtimulerende aktiviteter og så aktiviteter, hvor de studerende arbejder enkeltvis eller i teams. Fysisk vil rummet blive indrettet, så det er udfordrende i forhold til de aktiviteter, der skal foregå. De studerende vil blive tilbudt kontorpladser efter et bookingsystem, da de erfaringsmæssigt ikke vil kunne udnytte en kontorplads fuldt ud.</p> <p><b>2.3 Business Take Off</b></p> <p>Målgruppen i Business Take Off er de studerende, som allerede har en idé, de ønsker at udvikle til et forretningskoncept. De vil her blive tilbudt en proces, hvor de dels kommer igennem en personlig afklaring, dels får</p> |
|--|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
|--|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  | <p>kvalificeret deres idé frem til virksomheds-etablering. Elementer i denne proces vil være personlig motivation og kompetenceafklaring, afprøvning og udvikling af koncept eller produkt, kundekontakt og analyse af kundebehov, herunder spørgeteknik. Omkring udvikling af forretningsplanen vil der blive stillet vejledning og software værktøjer til rådighed.</p> <p>Deltagerne kan få tilknyttet en branchekendt mentor, deltage i netværk og møde studerende med anden faglighed, deltage i workshops og foredrag samt kvalificere sig til konkurrencer, herunder Venture Cup.</p> <p>Der vil løbende være arrangementer med deltagelse af eksterne aktører, disse er beskrevet senere. Til sidst i processen kan deltagelse i springboards via CONNECT Denmark være en mulighed.</p> <p>Indretningen af lokaler vil have et mere professionelt præg. Her vil de studerende blive tilbudt egen kontorplads samt brug af mødelokaler til møder med potentielle kunder, leverandører og andre eksterne partnere.</p> <p>For de studerende, som når frem til at etablere egen virksomhed, vil der blive lavet en plan for deres udslusning, da studentervæksthuset er forbeholdt projekter frem til etablering.</p> <p>Dette skal sikre sandsynligheden for virksomhedens overlevelse. I udslusningsplanen indgår f. eks. aftaler om fremtidige lokaler, deltagelse i netværk og kontakt til Væksthus Midtjylland.</p> <p><b>2.4 Fælles aktiviteter</b></p> <p>Der vil være fokus på netværksskabende aktiviteter mellem de studerende, hvor de bliver motiveret til at bruge hinanden på tværs af deres fagligheder og kompetencer for at opnå størst mulig synergi.</p> <p>Især skal de studerende igennem de fælles aktiviteter få en forsmag på, hvordan de kan bruge deres individuelle faglighed til, i tværfagligt samspil med andre med en anden faglighed, at nå betydeligt længere end de kunne sammen med deres faglige medstuderende. Det er derfor vigtigt, at de studerede oplever, at der er en klar sammenhæng mellem deres uddannelse og de såvel teoretiske som mere praktiske udfordringer, de møder i studentervæksthuset.</p> <p>Af andre aktiviteter vil være deltagelse i camps, summerschools og konkurrencer, herunder Venture Cup. Formålet er at motivere og kvalificere de studerendes projekter.</p> <p><b>Proces</b></p> <p>Begge målgrupper skal gennem en proces, som indledningsvis vil bestå af en screening efter nærmere define-</p> |
|--|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
|--|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  | <p>rede kriterier. Dette sker med henblik på afklaring af personlig motivation og fagligt niveau for at sikre kvalitetsniveauet i projekterne, og dermed sandsynligheden for gennemførelse for deltagerne.</p> <p>Dernæst bliver alle tilbudt procesvejledning, som bl.a. vil indeholde nedenstående elementer:</p> <p><u>Personlig afklaring(det personlige lederskab)</u><br/>Her sættes fokus på forholdet mellem den studerendes personlige integritet og handlen. Her arbejdes med afklaring, personlige værdier, hensigtsmæssige vaner, proaktiv adfærd, motivation og handlingsplaner.</p> <p><u>Merkantil vejledning</u><br/>Den merkantile vejledning bygges op til udarbejdelsen af en forretningsplan og fokuserer på relevante elementer som behovs- og markedsanalyse, udviklingssamarbejde med kunder og kundekontakt, salg og markedsføring, økonomi og finansiering samt internationale aspekter.</p> <p><u>Mentoring</u><br/>Der vil blive udviklet en mentorordning til de studerende, hvor erfarne iværksættere stiller deres erfaring, viden og indsigt til rådighed som mentorer. Der vil givetvis være en del yngre iværksættere, som har været i gang i få år, som vil være interesseret i at indgå i en sådan ordning.</p> <p><b>Andre tilbud</b></p> <p><u>Værktøjskassen</u><br/>De studerende vil blive præsenteret for en værktøjskasse, som løbende vil blive udviklet i forhold til deres behov og de aktiviteter, der foregår. Indledningsvis vil den indeholde softwareværktøjet VIQ, som er en interaktiv model til kvalificering af forretningsplaner og andre kreative procesværktøjer.</p> <p><u>Værksteds- og laboratoriefaciliteter</u><br/>For de studerende, som har behov for værkstedsfaciliteter, bliver der adgang til disse i de involverede uddannelsesmiljøer, eksempelvis på Ingeniørhøjskolen i Århus. Her kan udvikles og afprøves prototyper under kyndig vejledning. Endvidere vil der kunne tilbydes laboratoriefaciliteter i Skejby.</p> <p><b>2.5 Samarbejdspartnere</b><br/>En spændende udfordring for studentervæksthuset bliver at skabe et samarbejde til de uddannelses-miljøer, hvor de studerende skal komme fra. Det drejer sig om udbydere af uddannelser på bachelor- og kandidatniveau i Århus, hvilke er</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Ingeniørhøjskolen i Århus</li><li>• Kaospiloterne</li><li>• VIA University College</li><li>• Arkitektskolen Århus</li><li>• Danmarks Journalisthøjskole</li><li>• Det jyske Musikkonservatorium</li><li>• Århus Maskinmesterskole</li></ul> |
|--|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|               |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
|---------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|               | <p>samt fakulteter og universitetsskoler på Aarhus Universitet.</p> <p>Udfordringen bliver at skabe involverende, tværgående initiativer, som motiverer uddannelsesmiljøerne til at kvalificere deres studerende til studentervæksthuset. Samtidig bliver uddannelsesmiljøerne en vigtig parameter i markedsføringen overfor de studerende, og endelig vil underviserne blive vigtige medspillere som faglige vejledere for de studerende.</p> <p>Brobygning til andre relevante eksterne samarbejdspartnere får høj prioritet, især til erhvervslivet og erhvervsfremmeaktører, her tænkes på Væksthus Midtjylland, Østjysk Innovation A/S, Århus Kommune, INCUBA Science Park m.fl. Disse er beskrevet særskilt senere i ansøgningen.</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
| <b>Formål</b> | <p><b>1. Tværfaglighed</b></p> <p>At skabe et studentervæksthus, som et attraktivt tværfagligt miljø, der kan tiltrække studerende på bachelor- og kandidatniveau fra byens uddannelsesinstitutioner. Et væsentligt element er at give de studerende mulighed for at møde studerende med en anden faglighed og udnytte den synergi, som derved opstår. Dette gælder både på tværs af universitetets fakulteter og universitetsskoler, men også med studerende fra andre af byens uddannelsesinstitutioner. Sammen skal de kunne gennemgå en motiverende kreativ proces, hvor de selvstændigt prøver at udvikle et værdiskabende forretningskoncept.</p> <p><b>2. Inspiration og afklaring</b></p> <p>At skabe et miljø, hvor studerende med interesse og motivation kan afprøve, om iværksætteri er noget for dem. De skal have muligheden for at prøve at komme igennem en værdiskabende proces for måske på et senere tidspunkt at blive iværksættere. Det kan også være med henblik på at komme til at arbejde med intrapreneurship, social entrepreneurship eller public entrepreneurship.</p> <p><b>3. Professionalisme</b></p> <p>At skabe et udfordrende og professionelt miljø for de studerende, som har en idé, de ønsker at udvikle til et forretningskoncept. Disse skal tilbydes individuel vejledning, mentorer, værktøjer og samarbejde med eksterne virksomheder og andre aktører.</p> <p><b>4. Samarbejdspartnere</b></p> <p>At etablere og udvikle et tæt samarbejde med relevante aktører i en model, som skaber værdi for både de studerende og aktørerne. Eksempelvis kan erhvervslivet bidrage ved en række af de aktiviteter, som skal foregå, og omvendt kan de studerende bidrage med nye vinkler på problemstillinger hos virksomhederne. En del af dette formål er at synliggøre erhvervsfremmeaktørerne og deres tilbud, så de studerende ved, hvor de kan henvende sig, når de forlader studentervæksthuset.</p> |

Vækstforum for Region Midtjylland  
 Handlingsplan 2007-2008

|                               |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
|-------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Mål</b>                    | <ul style="list-style-type: none"> <li>• At der skabes flere videnstunge innovative virksomheder, baseret på studerendes samarbejde allerede i studietiden på tværs af uddannelsesmiljøerne i Århus</li> <li>• At flere studerende bliver interesseret i at arbejde med entreprenante og innovative processer, eksempelvis til gavn for offentlige organisationer og eksisterende virksomheder</li> <li>• At studerende, som forlader studentervæksthuset efter etablering af egen virksomhed, søger samarbejde med relevante aktører i bestræbelserne på at styrke vækstmulighederne for deres virksomhed</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
| <b>Målgruppe</b>              | <p>Studentervæksthuset vil henvende sig til to primære målgrupper af studerende fra byens uddannelsesinstitutioner,</p> <p><b>Business Sandbox:</b> studerende, som gerne vil arbejde med innovative, personlighedsudviklende og værdiskabende processer, eventuelt med henblik på at skabe deres egen virksomhed på et tidspunkt. Et andet mål kan være at arbejde med social entrepreneurship eller intrapreneurship. Disse studerende vil få mulighed for at udvikle på andres idéer.</p> <p><b>Business Take Off:</b> studerende, primært i slutningen af deres uddannelsesforløb, som har en forretningsidé, og som ønsker at kvalificere denne frem til etablering af egen virksomhed. Det kan være studerende, som enten er i gang med deres speciale eller er tæt på at skulle i gang med det.</p>                                                                                                                                      |
| <b>Organisering / aktører</b> | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Intern organisering</li> <li>2. Samarbejde med andre uddannelsesinstitutioner</li> <li>3. Andre samarbejdsrelationer</li> <li>4. Følgegruppe</li> </ol> <p><b>1. Intern organisering</b></p> <p>Studentervæksthuset forankres ved Aarhus Entrepreneurship Centre ved Aarhus Universitet. Dette center skal koordinere og udvikle entrepreneurshipaktiviteter ved Aarhus Universitet, både udvikling af uddannelsesstilbud i samarbejde med de faglige miljøer og på tværs af disse, samt kompetenceudvikling af undervisere.</p> <p>Endvidere har centret til opgave at udvikle virksomhedsnetværk, arbejde med videnspredning og ekstern kompetenceudvikling.</p> <p>Den daglige organisering af studentervæksthuset vil blive varetaget af en nyansat projektleder. Herudover vil centrets øvrige medarbejdere deltage i udviklingen og koordineringen af aktiviteterne. Blandt disse medarbej-</p> |

|  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
|--|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  | <p>dere vil være personer med kompetencer indenfor vejledning, kommunikation og tilrettelægning af arrangementer og events samt generel ledelse. Endvidere vil der blive tilknyttet vejledere fra de deltagende uddannelsesmiljøer, både fra universitetets fakulteter og de øvrige deltagende uddannelsesinstitutioner.</p> <p>Disse vejledere vil indgå i et netværk med vejledere fra andre studentervæksthuse for at dele erfaringer og inspirere hinanden. Endvidere vil de deltage i kompetenceudvikling som led i projektet "Mere iværksætteri i uddannelserne".</p> <p>Endelig vil de samarbejde med de andre eksterne samarbejdspartnere fra erhvervsliv og organisationer.</p> <p><b>2. Samarbejde med andre uddannelsesinstitutioner</b></p> <p>Aarhus Universitet har i forvejen særlig tætte samarbejdsrelationer til to uddannelsesinstitutioner i Århus, nemlig Ingeniørhøjskolen i Århus og Kaospiloterne i form af konkrete samarbejder om uddannelser. Disse to er derfor beskrevet eksplicit i forhold til deres fremtidige samarbejde med studentervæksthuset.</p> <p>Herudover vil byens øvrige videregående uddannelsesinstitutioner, som er nævnt tidligere, blive inviteret til at bruge studentervæksthuset og dets faciliteter. Det tilstræbes at indgå samarbejdsaftale med hver enkelt.</p> <p><b>Ingeniørhøjskolen i Århus (IHA)</b></p> <p>Ingeniørhøjskolens studerende får allerede i dag kompetencer indenfor idégenerering, konceptudvikling og innovation, men ud fra et vækstperspektiv er IHA's initiativer ikke tilstrækkelige. IHA's studerende må forventes at kunne levere projekter med mere vækstpotentiale.</p> <p>For at det kan ske, skal IHA's studerende udfordres af andre fagligheder end de rent tekniske.</p> <p>Etablering af et "Studentervæksthus Århus" vil ramme-sætte og sikre et levende, stærkt, konkurrencefokuseret, multidisciplinært, kommercielt fokuseret udviklingsmiljø, som kan og vil sætte turbo på de studerendes udvikling af koncepter, produkter og services som Århus, Region Midtjylland og Danmark er afhængige af fortsat udvikles.</p> <p>Det er IHA's klare forventning, at et "Studentervæksthus Århus" vil få stor nytteværdis for byens uddannelsesinstitutioner, dvs. studerende og undervisere, samt naturligvis for den række af de offentlige og private virksomheder, der vil indgå partnerskaber og/eller handelsrelationer med iværksætterne.</p> <p>Det er samtidigt afgørende for at IHA kan støtte et "Studentervæksthus Århus", at dette etableres i tæt samar-</p> |
|--|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
|--|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  | <p>bejde med "Aarhus Entrepreneurship Centre", der er Aarhus Universitets nyetablerede satsning på iværksætterområdet for deres egne studerende. En sådan fælles konstruktion vil styrke sammensmeltningen af den udviklingsbaserede og den forskningsbaserede tilgang<sup>1</sup> til innovation og iværksætteri.</p> <p><b>Kaospiloterne</b><br/>Kaospiloterne ønsker at byde ind med følgende elementer i studentervæksthuset:</p> <p><u>Personligt Lederskab</u> – er beskrevet tidligere.</p> <p><u>Coaching – sparring</u> – af den enkelte studerende, på såvel det personlige plan, som på selve forretningsidéen. Kaospiloterne har flere coaches uddannet ved CCI Coaching Academy.</p> <p><u>Kreativ businessdesign</u> – kurser og forløb, hvor fokus er på at identificere, udvælge og beskrive de gode og kreative forretningsidéer, få dem gjort profitable og bæredygtige. Kaospiloterne kan fokusere på facilitering af kreative processer, trends og tendenser og "scenarieplanning".</p> <p><u>Netværk</u> – Kaospiloterne har et stort netværk i såvel indland som udland, som stilles til rådighed, hvor studerende kan hente inspiration.</p> <p><u>Kontorpladser</u> – Kaospiloterne tilbyder studerende fra andre uddannelsesinstitutioner pladser hos Kaospiloterne, hvilket er et inspirerende miljø med mange projektaktiviteter med høj grad af diversitet.</p> <p><u>Indretning af fysiske rammer</u> - Kaospiloterne tilbyder bistand til indretning af de fysiske rum. Dette har stor betydning i relation til de kreative processer, især for så vidt angår Business Sandbox.</p> <p><b>3. Andre samarbejdsrelationer</b><br/>Et vigtigt element i studentervæksthuset er etableringen og udviklingen af eksterne relationer.<br/>Her nævnes de primære eksterne aktører, som er tiltænkt konkrete roller i studentervæksthuset, og som allerede har udtrykt deres interesse i et samarbejde.</p> <p><b>Væksthus Midtjylland (VM)</b><br/>Samarbejdet med Væksthus Midtjylland forventes konkretiseret i en samarbejdsaftale på tilsvarende måde som mellem VM og Business Factory. I første omgang er følgende indholdselementer på tale:</p> |
|--|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

<sup>1</sup> Udviklingsbaseret betyder, at der skabes ny viden om kendte kommercielle problemfelter. Forskningsbaseret betyder ideelt set, at der skabes ny viden om ikke kendte problemer. Det er to væsensforskellige men gensidigt meget vigtige videnfelter, der skal til i samarbejdet, for at skabe vækstorienteret innovation og iværksætteri.

|  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
|--|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  | <ul style="list-style-type: none"><li>• Information fra Væksthus Midtjylland om de muligheder, som VM repræsenterer (gratis vejledning og henvisning til problemløsning) – samt de regionale programmer, hvor VM er operatør)</li><li>• Repræsentation i springboards</li><li>• Erfa-udveksling</li></ul> <p>Herudover deltagelse i konkrete aktiviteter, synliggørelse, formidlings- og mødeaktiviteter, web-præsentation og tilknytning af konsulenter m.m. samt formidling af virksomhedskontakter.</p> <p><b>INCUBA Science Park A/S og Njubiz</b><br/>Studentervæksthuset vil samarbejde med INCUBA Science Park om at præsentere de tilbud for de studerende, som INCUBA Science Park rummer. Den primære relation ligger i en synlig brobygning, så de studerende kender muligheden for en eventuel lokalisering og tilbuddet om støtte indenfor INCUBA Science Parks virkefelter. Særlig vigtig er måske Njubiz, som har helt nye og små virksomheder, der udspringer af forsknings- og uddannelsesmiljøerne, som målgruppe. Hvis de vælger den kommercielle vej, tilbydes de gode rammebetingelser for at prøve ideernes bæredygtighed af.</p> <p><b>Århus Kommune/Erhvervsafdelingen og Iværksætterpanelet</b><br/>Der vil blive et tæt samarbejde med Århus Kommune, især med Erhvervsafdelingen. Aarhus Entrepreneurship Centre vil være repræsenteret i Iværksætterpanelet, som repræsenterer en række aktører på området, såvel mindre iværksættere, som andre med interesse i at styrke rammebetingelserne for iværksættere i byen. Det gælder eksempelvis en række kontorfællesskaber og virksomhedsnetværk, som gerne vil bidrage til at styrke vilkårene for studerende med interesse for iværksætteri.</p> <p><b>Østjysk Innovation A/S</b><br/>Østjysk Innovation A/S sidder i dag i følgegruppen for InnoCamp og har bekræftet sin støtte til og interesse i et samarbejde med et nyt studentervæksthus. Tilbuddet omfatter aktiviteter indenfor styring og ledelse, seminarer, foredrag og coaching. Alt sammen med henblik på at sikre målgruppen den fornødne viden om mulighederne for finansiering af forretningsudvikling i regi af Østjysk Innovation A/S. Endvidere tilbydes viden om muligheder i relation til Business Angel netværk. Generelt vil Østjysk Innovation A/S meget gerne bidrage til at styrke aktiviteterne omkring identifikation, udvikling og potentielle start-ups i det videntunge segment.</p> <p><b>Andre studentervæksthuse</b><br/>Der vil blive etableret relationer til andre studentervæksthuse i Region Midtjylland med henblik på erfa-</p> |
|--|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
|--|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  | <p>ringsudveksling og kompetenceudvikling blandt projektvejledere og fælles konceptudvikling. Her tænkes både på studentervæksthusene i Århus, og på de andre i regionen, Business Factory i Herning, MiJAV ved The Animation Workshop på VIA i Viborg og IDEA House i Horsens.</p> <p>Mulighederne for at udnytte faciliteterne i det virtuelle studentervæksthus, som er under udvikling, vil blive undersøgt.</p> <p>Samarbejde med andre studentervæksthuse udenfor regionen vil blive overvejet. Her tænkes eksempelvis på afholdelse af fælles arrangementer, camps, kurser og summer schools.</p> <p><b>Connect Denmark</b><br/>For de mest ambitiøse studerende i Business Take Off, vil mødet med et professionelt springboard være et springbræt til mødet med den professionelle virkelighed. Iværksætteren præsenterer her sin nye virksomhed foran et panel af CONNECT Denmarks medlemmer, som stiller deres ekspertise frivilligt til rådighed.</p> <p>Igennem samarbejdet med CONNECT Denmark vil de mest kvalificerede kunne komme til et Pre-springboard. Et Pre-springboard er for den mindre modne virksomhed, som endnu ikke kan præsentere en færdig forretningsplan.</p> <p>Udbyttet for deltagerne opnås især igennem den tilbage-melding og dialog, de får med panelet som respons på deres præsentation. En anden mulighed, som CONNECT Denmark nævner, er at være observatør på et springboard. Her har man ikke taleret, men får "duften af det virkelige liv".</p> <p><b>Venture Cup</b><br/>Aarhus Universitet er medlem af Venture Cup i dag, og dette samarbejde vil blive udviklet og udnyttet aktivt i studentervæksthuset. Erfaringer fra andre studentervæksthuse viser, at muligheden for deltagelse i konkurrencer er stærkt motiverende og styrker kvaliteten af de studerendes projekter.</p> <p><b>Virksomhedssamarbejde / iværksætternetværk</b><br/>Der vil blive etableret et netværk af iværksætter-virksomheder bestående af virksomheder, som er etableret ud fra studentervæksthuset, herunder det eksisterende InnoCamp og andre studentervæksthuse samt iværksættervirksomheder, som er fundet i uddannelsesinstitutionernes alumnedatabaser og i Væksthus Midtjylland. Der vil blive tilstræbt en spredning med hensyn til brancher, produkter, koncepter og internationalisering m.m.</p> |
|--|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|                 |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
|-----------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                 | <p>Formålet med dette netværk er, at medlemmerne skal kunne benyttes som mentorer, foredragsholdere og inspiratorer, og det er derfor vigtigt, det består af virksomheder, som de studerende kan møde i øjenhøjde. Endvidere er det en forventning, at dette netværk kan levere idéer til de studerende, som ikke selv har en idé at arbejde med.</p> <p><b>4. Følgegruppe</b></p> <p>I forbindelse med studentervæksthuset vil der blive nedsat en følgegruppe med repræsentanter fra de uddannelsesmiljøer i Århus, som udbyder uddannelser på bachelor- og kandidatniveau. Formålet med følge-gruppen er at hente inspiration til de aktiviteter, som skal foregå, at afklare rammerne for fællesskabet, eksempelvis screeningsprocesser som de studerende skal gennemgå, og dermed i fællesskab styrke udviklingen af aktiviteten.</p> <p>Følgegruppen foreslås sammensat af repræsentanter fra Aarhus Universitet, Ingeniørhøjskolen i Århus, Kaospiloterne, VIA University College, Arkitektskolen i Århus, Væksthus Midtjylland, INCUBA Science Park A/S, to repræsentanter fra iværksættervirksomheder og/eller netværk, samt repræsentanter for studerende.</p> <p>Følgegruppens primære opgave vil være at følge projektets fremdrift og resultater i henhold til resultatkontrakt og handlingsplaner. Følgegruppens opgave er desuden at være en aktiv medspiller gennem hele projektforsløbet og at være sparringspartner og inspirator for projektlederen.</p> |
| <b>Tidsplan</b> | <p>Studentervæksthuset etableres 1. april 2009 og projektperioden er fra 1. april 2009 til 31. marts 2011.</p> <p>Perioden fra 1. april 2009 til 30. juni 2009 vil være en etableringsfase, hvor der skal ske en konceptudvikling, især af Business Sandbox og en indretning af de fysiske rammer. De organisatoriske rammer skal på plads, og i løbet af foråret starter markedsføring og rekruttering. Projektvejleder ansættes og website udvikles.</p> <p>De første studerende i Business Sandbox starter med studiestart 1. september 2009.</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
| <b>Effekt</b>   | <ul style="list-style-type: none"> <li>• At flere studerende bliver motiverede til at etablere egen virksomhed og ser et vækstpotentiale i denne</li> <li>• At flere studerende bliver opmærksomme på iværksætteri som alternativ karrierevej og de entreprenurielle kompetencers mangfoldige anvendelsesmuligheder</li> <li>• At skabe et netværk med erhvervsliv og organisatio-</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |

Vækstforum for Region Midtjylland  
 Handlingsplan 2007-2008

|                  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
|------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                  | <p>ner, som kan understøtte aktiviteterne i studenter-væksthuset som vejledere, mentorer, foredragsholdere o.a.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• At der i projektperioden findes en model for videreførelse af studentervæksthuset, som sikrer bæredygtighed fagligt og indholdsmæssigt på længere sigt.</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
| <b>Effektmål</b> | <p><b>Business Take Off</b><br/>                 2009: 12 studerende (=12 arbejdspladser)<br/>                 2010: 30 studerende (=30 arbejdspladser)<br/>                 2011: Ved udgangen af perioden vil der være 30 studerende i Business Take Off.<br/>                 Målet er at 90 % i Business Take Off udarbejder en forretningsplan.</p> <p><b>Business Sandbox</b><br/>                 2009: 18 studerende (=4 arbejdspladser)<br/>                 2010: 45 studerende (=10 arbejdspladser)<br/>                 2011: Ved udgangen af perioden vil 45 studerende have adgang til Business Sandbox.<br/>                 Målet er at 25 % i Business Sandbox udarbejder en forretningsplan.<br/>                 Endvidere vil der bliver foretaget kvalitative målinger, som viser at målene i henhold ansøgningen nås.</p> <p><b>Øvrige aktiviteter</b><br/>                 Deltagere i arrangementer, events, camps, kurser, konkurrencer og andre motiverende tiltag:<br/>                 2009: 200 studerende, 50 i forårssemestret og 150 i efterårssemestret<br/>                 2010: 300 studerende, 150 i forårssemestret og 150 i efterårssemestret<br/>                 2011: 150 studerende i forårssemestret</p> |
| <b>Milepæle</b>  | <p>Perioder:</p> <p><b>1. april 2009 - 31. august 2009</b></p> <p>Indretning af lokaler<br/>                 Etablering af følgegruppe<br/>                 Første hold starter i Business Take Off<br/>                 Ansættelse af projektleder<br/>                 Indledende markedsføring og nyt materiale<br/>                 Oprettelse af ny hjemmeside, nyhedsbrev<br/>                 Etablering af iværksætternetværk<br/>                 Markedsføring af studentervæksthuset overfor studievejledere<br/>                 Samarbejdsaftaler med øvrige uddannelsesinstitutioner</p> <p><b>1. september 2009 – 28. februar 2010</b></p> <p>Første hold studerende ind i Business Sandbox<br/>                 Afholdelse af workshops i Business Sandbox</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |

Vækstforum for Region Midtjylland  
 Handlingsplan 2007-2008

|                           |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |              |              |              |            |              |
|---------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------|--------------|--------------|------------|--------------|
|                           | <p>Etablering af mentor-netværk for iværksættere<br/>                     Markedsføring af studentervæksthuset på studiestart<br/>                     Indføring af logbog for deltagerne<br/>                     Markedsføring af studentervæksthuset overfor studie-vejledere<br/>                     Midtvejsevaluering<br/>                     Indgåelse af samarbejdsaftaler med andre uddannelses-institutioner om brug af studentervæksthuset</p> <p><b>1. marts 2010 – 31. august 2010</b></p> <p>Arrangementer i Alumnenetværket<br/>                     Fælles, tværfaglige arrangementer i Business Sandbox<br/>                     Markedsføringsevent i forbindelse med studiestart<br/>                     Markedsføring af studentervæksthuset overfor studie-vejledere<br/>                     Udvikling af mentorordning<br/>                     Udvikling af konsolideringsmodel til forankring af studentervæksthuset efter projektperioden</p> <p><b>1. september 2010 – 28. februar 2011</b></p> <p>Markedsføring af studentervæksthuset overfor studie-vejledere<br/>                     Fortsat udvikling af "værktøjskassen"<br/>                     Indgåelse af samarbejdsaftaler med andre uddannelses-institutioner om brug af studentervæksthuset<br/>                     Udvikling af konsolideringsmodel til forankring af studentervæksthuset efter projektperioden<br/>                     Påbegyndelse af afsluttende evaluering</p> <p><b>1. marts 2011 – 31. marts 2011</b></p> <p>Fortsættelse af planlagt konsolidering af studentervæksthuset<br/>                     Aktiviteter i Business Sandbox og Business Take Off<br/>                     Afsluttende evaluering</p> |              |              |              |            |              |
| <b>Budget</b>             | ( i 1.000 kr.)                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |              |              |              |            |              |
|                           | <b>P1</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         | <b>P2</b>    | <b>P3</b>    | <b>P4</b>    | <b>P5</b>  | <b>Total</b> |
| Projektadministration x)  | 670                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               | 805          | 805          | 805          | 134        | 3.219        |
| Undervisning              | 0                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 | 0            | 0            | 0            | 0          | 0            |
| Konsulentydelse           | 44                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                | 142          | 230          | 243          | 39         | 698          |
| Andre udgifter            | 498                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               | 532          | 572          | 677          | 237        | 2.516        |
| Revisionsudgifter         | 12                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                | 10           | 10           | 10           | 25         | 67           |
| Eksternt betalte udgifter | 0                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 | 0            | 0            | 0            | 0          | 0            |
| <b>Total</b>              | <b>1.224</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      | <b>1.489</b> | <b>1.617</b> | <b>1.735</b> | <b>435</b> | <b>6.500</b> |
|                           |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |              |              |              |            |              |

Vækstforum for Region Midtjylland  
Handlingsplan 2007-2008

| Finansiering                          | ( i 1.000 kr.)                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |       |       |       |     |       |                                     |     |               |     |                                       |       |                 |     |       |       |
|---------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------|-------|-------|-----|-------|-------------------------------------|-----|---------------|-----|---------------------------------------|-------|-----------------|-----|-------|-------|
| EU                                    | 612                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          | 745   | 808   | 868   | 217 | 3.250 |                                     |     |               |     |                                       |       |                 |     |       |       |
| Stat                                  | 0                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            | 0     | 0     | 0     | 0   | 0     |                                     |     |               |     |                                       |       |                 |     |       |       |
| Region                                | 612                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          | 744   | 809   | 867   | 218 | 3.250 |                                     |     |               |     |                                       |       |                 |     |       |       |
| Kommune                               | 0                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            | 0     | 0     | 0     | 0   | 0     |                                     |     |               |     |                                       |       |                 |     |       |       |
| Private                               | 0                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            | 0     | 0     | 0     | 0   | 0     |                                     |     |               |     |                                       |       |                 |     |       |       |
| Øvrige                                | 0                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            | 0     | 0     | 0     | 0   | 0     |                                     |     |               |     |                                       |       |                 |     |       |       |
| Total                                 | 1.224                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        | 1.489 | 1.617 | 1.735 | 435 | 6.500 |                                     |     |               |     |                                       |       |                 |     |       |       |
|                                       | <b>P1:</b> 01.04.2009 – 31.08.2009 (5 mdr.)<br><b>P2:</b> 01.09.2009 – 28.02.2010 (6 mdr.)<br><b>P3:</b> 01.03.2010 – 31.08.2010 (6 mdr.)<br><b>P4:</b> 01.09.2010 – 28.02.2011 (6 mdr.)<br><b>P5:</b> 01.03.2011 – 31.03.2011 (1 md.)                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |       |       |       |     |       |                                     |     |               |     |                                       |       |                 |     |       |       |
|                                       | <div>x)<table><tr><td>Ansatte med særlige kvalifikationer</td><td>597</td></tr><tr><td>Andre ansatte</td><td>523</td></tr><tr><td>Nyansatte med særlige kvalifikationer</td><td>1.932</td></tr><tr><td>Andre nyansatte</td><td>167</td></tr><tr><td>Total</td><td>3.219</td></tr></table><p><b>Ansatte med særlige kvalifikationer:</b><br/>Ansatte på Aarhus Entrepreneurship Centre / fakulteterne på AU, der med hver deres kompetencer præsterer timer i forhold til projektet som inspiratorer i forbindelse med arrangementer, som mentorer/coaches m.m.</p><p><b>Andre ansatte:</b><br/>AC'er + HK'er, der med hver deres kompetencer præsterer timer til varetagelse af den løbende administration m.m. i forhold til projektet og sikrer opfyldelse af projektkravene fra Regionen og Regionalfonden (EU).</p><p><b>Nyansatte med særlige kvalifikationer:</b><br/>Fuldtids AC'er, "housekeeper", der</p><ul style="list-style-type: none"><li>varetager opbygning og drift af Studentervæksthuset</li><li>giver løbende coaching og sparring til studenterprojekterne i væksthuse</li><li>visiterer og tilknytter mentorer til studenterprojekterne</li><li>planlægger og gennemfører rekrutteringsarrangementer, events m.m.</li><li>er ansvarlig for en kontinuerlig erfaringsudveksling, videndeling og samarbejde med såvel interne som eksterne aktører</li><li>og er ansvarlig for markedsføringen af studentervæksthuset</li></ul><p>Deltids AC'ere, der</p><ul style="list-style-type: none"><li>er eventmager (bl.a. i Business Sandbox) / varetager kommunikationsopgaver/arbejde med webgrænseflader m.m.</li><li>giver løbende coaching og sparring til studenterprojekterne i væksthuse</li><li>visiterer og tilknytter mentorer til studenterprojekterne</li><li>er ansvarlig for en kontinuerlig erfaringsudveksling, videndeling og samarbejde med såvel interne som eksterne aktører</li></ul><p><b>Andre nyansatte:</b><br/>Studentermedhjælp ca. 15t/ugentlig til support i forhold til projekter, arrangementer m.m.</p></div> |       |       |       |     |       | Ansatte med særlige kvalifikationer | 597 | Andre ansatte | 523 | Nyansatte med særlige kvalifikationer | 1.932 | Andre nyansatte | 167 | Total | 3.219 |
| Ansatte med særlige kvalifikationer   | 597                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |       |       |       |     |       |                                     |     |               |     |                                       |       |                 |     |       |       |
| Andre ansatte                         | 523                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |       |       |       |     |       |                                     |     |               |     |                                       |       |                 |     |       |       |
| Nyansatte med særlige kvalifikationer | 1.932                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |       |       |       |     |       |                                     |     |               |     |                                       |       |                 |     |       |       |
| Andre nyansatte                       | 167                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |       |       |       |     |       |                                     |     |               |     |                                       |       |                 |     |       |       |
| Total                                 | 3.219                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |       |       |       |     |       |                                     |     |               |     |                                       |       |                 |     |       |       |

|                   |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
|-------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Formidling</b> | <p><b><u>Rekruttering af studerende</u></b><br/>Med henblik på rekruttering af studerende til studentervæksthuset vil markedsføringen ske via følgende kanaler:</p> <p><b>Studievejledninger</b><br/>Studievejledningerne på alle uddannelserne er en væsentlig markedsføringsparameter, idet de har den løbende kontakt med de studerende. Samtlige studievejledninger skal derfor have kendskab til studentervæksthuset og hvilke tilbud, det indeholder.<br/>På nogle studier er det allerede i dag muligt at få ECTS point for aktiviteter i InnoCamp, dette skulle gerne udbygges i løbet af projektperioden.</p> <p><b>Websites</b><br/>Studentervæksthusets egen hjemmeside skal løbende være opdateret og signalere aktivitet, og der skal være links til denne fra studierne, så eksempelvis studievejlederne nemt kan finde og henvise til den. Endvidere skal markedsføring ske via de studerendes organisations hjemmesider og andre relevante websites, som de studerende bruger.</p> <p><b>Arrangementer og events</b><br/>I forbindelse med studiestart og på andre relevante tidspunkter afholdes arrangementer med henblik på dels at rekruttere studerende til studentervæksthuset og dels at informere om de resultater, der skabes. Her vil være indlæg fra nuværende og tidligere studerende i studentervæksthuset, som kan fortælle om processen og om, hvad der kan komme ud af den, og der vil være indlæg fra eksterne inspiratorer. Endvidere kan der være indlæg fra andre studentervæksthuse og fra samarbejdspartnere. Til disse arrangementer vil der være netværksaktiviteter, hvor de studerende bliver blandet fagligt og socialt.</p> <p><b>Projektdeltagerne</b><br/>De til enhver tid aktive studerende i studentervæksthuset er vigtige ambassadører i markedsføringen rundt omkring i deres respektive studiemiljøer, og der vil være understøttende tiltag, som letter deres promotion. Det kan være uformelle arrangementer, hvor de kan invitere medstuderende, og det kan være en virtuel platform, som kan fungere som en slags markedsplads på studentervæksthusets hjemmeside.</p> <p><b>Brochuremateriale</b><br/>I tilknytning til hjemmesider skal der være materiale – hand-outs - i form af flyers og trykte brochurer, som kort introducerer hvilke tilbud, det drejer sig om og hvilke aktiviteter, man kan deltage i, samt hvordan man henvender sig, og hvordan man for eksempel kan</p> |
|-------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|                                         |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
|-----------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                                         | <p>komme i kontakt med studerende, som allerede er involveret i aktiviteter i studentervæksthuset.</p> <p><b><u>Formidling af resultater</u></b><br/>                     Aktiviteterne i studentervæksthuset vil løbende blive dokumenteret og formidlet i en form, som sikrer opmærksomhed og synlighed. Hermed menes en løbende opdatering på egen hjemmeside og på andre relevante hjemmesider med nyhedsbreve, tekst og billedokumentation. Hertil ad hoc pressemeddelelser til aviser, radio og TV. Information via de studerendes organisationer og løbende nyhedsbreve til samarbejdspartnere og andre relevante aktører.</p> <p>Der vil endvidere blive satset på formidling på internationale konferencer. I udlandet er studentervæksthuse endnu et relativt ukendt begreb, som der en begyndende interesse omkring. Dette styrker kravene til den dokumentation, der finder sted, og ønsket om egentlig følgeforskning.</p> <p>De studerende, som opholder sig i Business Take Off vil blive opfordret til løbende at udfylde en logbog til studentervæksthusets hjemmeside, som viser "livet i huset", og som bruges til markedsføring overfor nye studerende, samt til procesdokumentation.</p> <p>For samtlige studerende, som har været igennem en længere proces i studentervæksthuset, opbygges en casesamling, som placeres på hjemmesiden til inspiration for nye studerende.</p> <p>Der vil ske en løbende måling af mediedækningen.</p> |
| <b>Forankring efter projektperioden</b> | <p>Efter projektperioden vil studentervæksthuset fortsat være forankret ved Aarhus Entrepreneurship Centre ved Aarhus Universitet, og der vil fremadrettet være en forventning om et stigende aktivitetsniveau efter projektperioden.</p> <p>I løbet af projektperioden er det målsætningen, at en del af aktiviteterne indarbejdes i studieordningerne på de enkelte fakulteter på universitetet og på de øvrige uddannelsesinstitutioner.</p> <p>I projektperioden vil der blive arbejdet med forskellige forretningsmodeller med henblik på at etablere et bæredygtigt grundlag for studentervæksthusets fortsatte eksistens i en kombination af forskellige finansieringskilder.</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
| <b>Evaluering</b>                       | <p><b>Løbende evaluering</b><br/>                     Samtlige aktiviteter vil løbende blive evalueret af deltagerne, dels ved hjælp af kvantitative evalueringsskemaer (ved større arrangementer) og dels via kvalitative interviews (af studerende, som har siddet i studenter-</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |

|  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
|--|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  | <p>væksthuset igennem en længere periode). Disse evalueringer vil blive varetaget af projektlederen og medarbejdere tilknyttet projektet med erfaringer i at gennemføre evalueringer.</p> <p>Midtvejs i projektet vil der blive involveret en ekstern evaluuator.</p> <p>Samarbejdet med eksterne parter vil ligeledes blive evalueret løbende, således der kan ske kvalitetssikring og udvikling af ydelserne og aktiviteterne i henhold til brugernes behov og ønsker.</p> <p>Endelig vil Studentervæksthuset og aktiviteterne her inspirere til følgeforskning med henblik på mere og bedre viden omkring effekten af de aktiviteter, som iværksættes på området.</p> <p><b>Afsluttende evaluering</b></p> <p>Ved projektets afslutning vil der blive inddraget en ekstern evaluuator.</p> |
|--|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|