

# Case 6: The Whole Company & Innovation & Entrepreneurship, EASJ

## Gæsteforelæsning

### Hvor, hvem, hvad?

Gæsteforelæsningen var startskuddet til et 10 uger langt projektsamarbejde mellem virksomheden The Whole Company, Køge og 13 studerende, samt en underviser fra Innovation & Entrepreneurship uddannelsen (BIE) på Erhvervsakademi Sjælland, Campus Næstved (EASJ). Gæsteforelæsningen introducerer virksomheden for de studerende og skaber overblik over de muligheder og udfordringer branchen står overfor, samt hvilke behov for udvikling og innovation såvel virksomhed som branche er nødt til at forholde sig til og arbejde med. Der blev indledningsvist aftalt oplæg og koordineret via telefon og mail. Underviseren udarbejdede forløb og program i samarbejde med virksomheden.

### Samarbejde og mål

Formålet med projektsamarbejdet er todelt. De studerende skulle med udgangspunkt i fagene projektledelse, forandringsledelse og vækst skabe en projektorganisation, fastsætte mål og fordele roller, opgaver og styring af projektet. De skulle gennemføre en innovationsproces, der sigter mod et eller flere nye produkter eller produktkoncepter for The Whole Company. De nødvendige forandringer i virksomheden og hvordan de gennemføres skulle overvejes og præsenteres, sammen med redegørelse for produkternes potentiale, målgruppe, distributions- og markedsføringsmuligheder. Virksomheden ønskede, at de studerende så på deres produkter og kom med innovative bud på nye produkter med udgangspunkt i virksomhedens eksisterende kompetencer og forretningsmodel.

» "Jeg er imponeret og synes, at de er nået meget længere, end man kunne forestille sig. De to koncepter vil komme til at ligge og spøge i vores afdeling for produktudvikling, og de er så spændende og sjove, at enten arbejder vi videre med dem i den nuværende form, eller også bliver de indarbejdet i noget af det, som vi allerede er i gang med."

Lars Uglebjerg Olsen,  
Sales Manager, The Whole Company

### Struktur og proces

Forløbet blev etableret som en projektopgave på 2. semester af uddannelsen og foregik over 10 uger i foråret 2016. Opstart var intro med gæsteforelæsning og virksomhedsbesøg, Derefter 4-5 uger med kick-off, planlægning, informations-søgning, markedsanalyser, kreative innovationsprocesser, konceptudvikling og validering. Præsentation af første udkast for virksomheden og dernæst videreudvikling og fintuning af koncepter. I uge 10 blev de færdige produkter/koncepter præsenteret for et panel af repræsentanter fra The Whole Company. Resultatet blev et produkt 'GO'MORGEN BID', en mættende morgenbar og et sundere alternativ til andre typiske morgensnacks til mænd mellem 25-55 år på farten, samt 'T-SPOON' en te-pind der ikke drypper eller griser til på anden vis, en erstatning for teposen.

### Udbytte

Forløbet har givet virksomheden bedre indblik i uddannelsens indhold og de studerendes kompetencer, og en opgaveløsning over forventet niveau. Forløbet har eksplicit givet virksomheden nye konkrete idéer og produkter, som de forventer at arbejde videre med. Udbyttet for de studerende er, at praksisnære samarbejder mellem uddannelsen og en virksomhed udvikler og motiverer til at anvende viden og teori i praksis; det gør stoffet mere meningsfyldt og anvendelsesorienteret. De har fået kendskab til en produktionsvirksomhed, ny branche og har fået et andet billede af, hvad deres uddannelse kan anvendes til. Underviserne oplever, at ud over viden om virksomheden og branchen, så giver det de studerende et kvalitativt løft på motivation og kompetencer, fordi de får mulighed for at afprøve deres viden og færdigheder på praksis og en opgave, som de vil kunne møde i fremtidige job eller egen virksomhed.

» "Det har overrasket mig, hvor meget vi har fået lov til at styre processen selv. Det giver noget andet at komme ud i virkeligheden. At en virksomhed siger: Løs det her, for det kan vi bruge, fremfor at arbejde med en fiktiv virksomhed og et teoretisk projekt. Det her er praksisnært, og vi lærer sindssygt meget af, at det er praksisnært og skal bruges."

Studerende Morten Jørgensen & Daniel Mahler,  
BIE EASJ

### Udfordringer

Det er vigtigt, at der etableres et kendskab, tillidsforhold og forventningsafstemning mellem virksomhed og underviser/uddannelsesinstitution, så alle parter er klar på rolle, indsats og mål med samarbejdet. Forløbet skal tilrettelægges, så det kræver minimal tidsforbrug og indsats (ressourcetræk). Det samme gælder undervejs i samarbejdet, hvorfor det er vigtigt at studerende og virksomhed mødes 2-3 gange under forløbet.

### Anbefalinger

Det giver et stort udbytte at indgå praksisnære samarbejder mellem studerende og virksomheder. Der er behov for et initierende, vedholdende og koordinerende 'mellemed', samt en håndholdt indsats for at få samarbejdet etableret og gennemført. Indledende møder mellem virksomhed og uddannelsesinstitution er meget vigtigt med det formål at skabe klarhed over mål, forventningsafstemme og etablere kontakt og relation mellem undervisere og virksomhedsrepræsentanter. Ofte er det uddannelsesinstitutionen, der skal tage det indledende skridt til et samarbejde mellem uddannelse, studerende og virksomhed. Det er derfor vigtigt, at både uddannelsesstedet og den enkelte underviser bruger virksomhedskontakter og netværk til at få projektsamarbejder etableret og gennemført.

» "Projektet indeholder tværfaglighed, projektledelse og samarbejde. Det er et godt eksempel på resultatet af den undervisning og de processer, som vi arbejder med på denne uddannelse, hvor vi både har fokus på start af egen virksomhed og innovation i eksisterende virksomheder."

Underviser Stine Mortensen, EASJ



BIE studerende præsenterer produktforslag for virksomheden

### INFORMATION OM UDDANNELSEN

En professionsbachelor fra Innovation & Entrepreneurship har kompetencer inden for innovation, udvikling og vækst. De kan analysere, vurdere og anvende relevante kreative og innovative processer, samt styre og lede projekter fra idé-fase til færdigt produkt. De kan arbejde med ledelse, projekter, netværk, produkt- og procesudvikling, markedsføring, salg og praktisk virksomhedsdrift.

### KONTAKTINFORMATION

■ The Whole Company  
Salgsdirektør Niels Svendsen  
nus@twc.dk

■ Erhvervsakademi Sjælland  
Campus Næstved  
Lektor Stine Mortensen  
stmo@easj.dk

### LINKS

[www.regionsjaelland.dk](http://www.regionsjaelland.dk)  
[www.kap-sjaelland.dk](http://www.kap-sjaelland.dk)  
[www.easj.dk](http://www.easj.dk)  
[www.absalon.dk](http://www.absalon.dk)  
[www.ruc.dk](http://www.ruc.dk)  
[www.thewholecompany.dk](http://www.thewholecompany.dk)  
[www.kompetenceparat2020.dk](http://www.kompetenceparat2020.dk)



Et produktforslag,  
The Whole Company



Visuel præsentation af produktkoncept