

HVILKE EMNER EGNER SIG TIL ET SAMARBEJDE MED UNIVERSITETS-STUDERENDE?

De bedste problemstillinger ligger sandsynligvis allerede og slumrer i din skuffe. Alt, hvad der falder ind under »Det burde vi egentlig gøre, men ...«, er gode emner, der egner sig til et samarbejde.

SPØRG DIG SELV

- Hvorfor kommer vi ikke videre?
- Hvor har vi brug for friske perspektiver udefra?
- Hvilke emner klarer vi ikke i hverdagen?
- Hvor mangler vi tid, metoder eller opdateret know-how?

Også ømtålelige emner er mulige, f.eks. i forbindelse med udvikling af nye produkter eller strategier. Her kan man gøre problemformuleringen mere generel eller indgå fortrolighedsaftaler (NDA'er). Formuler dit problem klart og realistisk. Du kan få hjælp hos din **lokale erhvervsservice** eller hos **underviserne** – de ved bedst, hvad der er muligt.



LET'S GET THIS STARTED!

HER FINDER DU DEN RETTE KONTAKTPERSON:

Lokale og regionale erhvervsservicekontorer, erhvervsforeninger og netværksorganisationer

Regionale erhvervsudviklingsorganer har ofte allerede etablerede kontakter til universiteter og undervisere. Med erfaringerne fra ARTEMIS-projektet kan f.eks. Business Aabenraa eller Sønderborg Vækstråd formidle og yde støtte, Wirtschaftsförderungsgesellschaft Nordfriesland og Wirtschaftsförderungsgesellschaft des Kreises Rendsburg-Eckernförde.

Kontaktpunkter på universiteterne

Transfersteder som f.eks. Jackstädt-Zentrum i Flensburg eller projektkontorer ved universiteterne kan hjælpe.

Direkte kontakt til undervisere

Du kan søge efter egnede professorer via LinkedIn eller søge efter institutter, studieretninger eller seminarer på universitets-hjemmesider.

Tænk på tværs af grænser

Det kan betale sig at samarbejde på tværs af regionale eller nationale grænser: flere studieretninger, flere fagområder, flere erfaringer, flere perspektiver.

Klar til næste skridt?

Kontakter din lokale erhvervsservice eller optag direkte kontakt til et universitet.



Med forbehold for fejl og ændringer. Billedkreditering: www.larsfranz.com

STÆRKERE SAMMEN

Skab vækst i **din virksomhed** i samarbejde med **universitets-studerende**



TEORI MØDER PRAKSIS: AT FINDE LØSNINGER I FÆLLESSKAB

I enhver virksomhed er der udfordringer, spørgsmål eller idéer, der begynder med »Vi ville gerne, men ...«. Ofte mangler der nye perspektiver eller know-how til at finde løsninger – eller simpelthen kapaciteterne til at arbejde intensivt med dem.

Det er netop her, **samarbejdet med universitetsstuderende** kommer ind: Du får nye input og videnskabelige metoder – skræddersyet til netop din udfordring og din virksomhed. Studerende og undervisere bidrager med den nyeste faglige viden, du bidrager med den praktiske udfordring. Sammen udvikler I løsningsmodeller, der kommer alle til gode.



Deutschland – Danmark

KAN DET BETALE SIG?

KLARE FORVENTNINGER TIL SAMARBEJDET

Merværdien af et samarbejde med universitetsstuderende kan være stor – men det kan indsatsen, også være afhængigt af formatet. Derfor er det vigtigt at gå ind i samarbejdet med klare forventninger: Hvilke konkrete problemstillinger skal der arbejdes med? Og hvad forventer du at få ud af det - nye perspektiver, konkrete løsningsforslag eller et færdigt produkt?

WIN-WIN FOR VIRKSOMHEDER OG STUDERENDE

DET INVESTERER DU

- Tid til kontaktopbygning, præsentationer eller koordineringsmøder
- Indblik i interne forhold

DET FÅR DU TIL GENGÆLD

- nye perspektiver
- aktuel faglig viden
- spændende input, uden at skulle hyre et bureau
- talentpulje med potentielle nye medarbejdere

DET FÅR DE STUDERENDE

- indblik i virksomheders hverdag i praksis
- vigtige kontakter til erhvervslivet
- cases, projekter og nye erfaringer til deres CV



HVILKE SAMARBEJDSFORMER FINDES DER?

KORT OG GODT: WORKSHOPPEN

En workshop er den nemmeste til start: På få timer eller en dag arbejder I sammen med studerende og undervisere på en konkret problemstilling. I lærer hinanden at kende, afprøver samarbejdet og ser, om det passer.

Undviserne kan bidrage med innovative metoder, som du måske ikke kender endnu: Design Thinking, fremtidsscenarier, kreative problemløsningsmetoder. På den måde samler I nye perspektiver og idéer eller definerer de næste skridt.

SEMESTERPROJEKT: DIT PROBLEM SOM UNDERVISNINGSMODUL

I løbet af 8 til 10 uger arbejder de studerende intensivt **i teams med dit problem**, som integreres i et undervisningsmodul. Inden starten aftaler du den konkrete opgavestilling med underviseren, hvorefter underviseren overtager vejledningen.

I mellemtiden udveksler i erfaringer efter behov, eller du kommer forbi til mellempreæsentationer. Afsluttende præsenterer holdene deres resultater og får **forskellige løsningsforslag til din udfordring**.

DEEP DIVE: BACHELOR- OG MASTERAFHANDLING

Fuld fokus på dit emne: Med en afsluttende opgave dykker de studerende dybt ned i dit emne over en periode på tre til seks måneder. Den studerende udarbejder et 2-3-siders forslag til afhandlingen, som du gennemgår og godkender sammen med den vejledende underviser. Derefter arbejder vedkommende selvstændigt med emnet og bliver vejledt af universitetet. Når arbejdet er afsluttet, får du resultaterne.

- | | |
|-------------------|---|
| ✓ FORDELEN | Intensiv, dybdegående bearbejdning. |
| ✗ ULEMPEN | kun ét perspektiv, da afsluttende opgaver sjældent skrives i grupper. |



DET SKAL DU ABSOLUT PRØVE:

TURBO TIL IDÉUDVIKLING: HACKATHON

Let's hack: I løbet af de næste 12 til 48 timer arbejder studerende i teams med din problemstilling – hurtigt, intensivt, kreativt. Du pitcher din udfordring, holdene udvikler idéer og løsningsmodeller, og undervejs er der udveksling, feedback ... og pizza. Til sidst præsenterer alle deres resultater.

Hvad du får: Nye perspektiver og løsningsforslag som inspiration. Formatet er den mest kreative indgang til samarbejdet hvor du hurtigst får resultater med hjem.

