

A2004:021

Utbildning i entreprenörskap

– vad kan Sverige lära av USA?

John Wallon

Utbildning i entreprenörskap

– vad kan Sverige lära av USA?

John Wallon

ITPS, Institutet för tillväxtpolitiska studier
Studentplan 3, 831 40 Östersund
Telefon 063 16 66 00
Telefax 063 16 66 01
E-post info@itps.se
www.itps.se
ISSN 1652-0483
Elanders Gotab, Stockholm 2003

För ytterligare information kontakta John Wallon
Telefon +1 310 566 2302
E-post john.wallon@itps.se eller john.wallon@la.swetech.org

Förord

De senaste åren har det i stora delar av västvärlden blivit vanligare att tala om och i många fall införa en entreprenörskapspolitik som ett nödvändigt komplement till den traditionella småföretagspolitiken. Entreprenörskapspolitiken fokuserar på tidiga insatser och på att nå individer medan småföretagspolitiken riktar sig till redan existerande företag i syfte att få dem att växa eller för att stärka deras överlevnadsförmåga. Syftet är att främja positiva attityder till entreprenörskap och att reducera hinder för start av nya företag.

När det gäller att skapa positiva attityder till entreprenörskap och att fler individer ska se företagande som ett realistiskt yrkesalternativ prövas nu olika former av utbildning i entreprenörskap. Ur ett tillväxt- och näringspolitiskt perspektiv är naturligtvis frågan om det överhuvudtaget går att utbilda entreprenörer mycket intressant. Går det att utforma utbildningssystemet, det vill säga grundskola, gymnasium och universitet/högskola så att det i framtiden skapas fler nya entreprenörer?

USA rankas alltid som ett av de främsta länderna när det gäller entreprenörskap. Den höga entreprenöriella aktiviteten och den allmänt kända entreprenöriella kulturen som finns i USA är anledningen till att det amerikanska utbildningssystemet studeras i denna rapport. Rapporten har skrivits av John Wallon, som representerar programområdet entreprenörskap vid ITPS kontor i Los Angeles.

Stockholm i juli 2004

Sture Öberg,
Generaldirektör

Innehåll

1	Sammanfattning	7
2	Inledning	9
2.1	Uppdraget	9
2.2	Syfte	9
2.3	Mål	9
2.4	Rapportens disposition och avgränsningar	10
2.5	Metod	10
2.6	Begreppsdiskussion	11
3	Motiv för utbildning i entreprenörskap	13
3.1	Bakgrund	13
3.2	Kopplingen mellan tillväxt och entreprenörskap	14
3.3	Vad kan utbildning i entreprenörskap bidra till?	15
3.4	Entreprenörskap som förändringsagent	17
4	Viktiga aktörer	19
4.1	Utbildningssystemet decentraliserat	19
4.2	The Kauffman Foundation	19
4.3	The Coleman Foundation	20
4.4	United States Association for Small Business and Entrepreneurship, USASBE	20
4.5	The Consortium of Entrepreneurship Education	21
5	Entreprenörskap i K-12	23
5.1	Övergripande bild	23
5.2	Making Cents	24
5.3	Junior Achievement, JA	25
5.4	The National Foundation for Teaching Entrepreneurship, NFTE	26
5.5	Making a job	26
5.6	USA Today	27
5.7	Interaktiva företagsspel	27
5.7.1	Hot Shot Business	27
5.7.2	Virtual Business	28
6	Entreprenörskap på universitetsnivå	29
6.1	Övergripande bild	29
6.2	Entreprenörskap erbjuds till fler	30
6.3	Läroutbildningar i entreprenörskap	30
6.4	Universitetet Loyola Marymounts Entreprenörskapsprogram	31
6.5	Kauffman Entrepreneur Internship Program	32
7	Lärdomar	33
7.1	De grundläggande frågeställningarna	33
7.2	USA nära en definition, Sverige har långt kvar	34
7.3	Positiv attityd till entreprenörskap	35
7.4	Finansiering och mötesplatser	35
7.5	Entreprenörskap kan utveckla skolan	36
7.6	K-12	36
7.6.1	Heltäckande program	36
7.6.2	Resurserna läggs tidigt i åldrarna	37
7.6.3	Interaktiva företagsspel	37
7.6.4	Program för attitydförändringar	37
7.7	Universitetsnivå	38
7.7.1	Renodlade entreprenörskapsprogram	38
7.7.2	Pedagogiken viktig	38
7.7.3	Fler studenter får möjligheten	38
7.7.4	Läroutbildningar	39
7.7.5	Lärlingsprogram	39
7.8	Förslag på åtgärder	40
	Referenser	41

1 Sammanfattning

Denna rapport behandlar området utbildning i entreprenörskap. Syftet med den är att på ett övergripande sätt och med konkreta exempel belysa hur entreprenörskap främjas i det amerikanska utbildningssystemet. Målet är att lärdomarna från USA på något sätt ska kunna tas tillvara och nyttiggöras i Sverige.

De tre främsta motiven för att satsa på utbildning i entreprenörskap i USA är, att möta behovet hos elever vid *high school* som vill starta egna företag i framtiden, att utbildningssystemet måste komma bort ifrån mentaliteten att det är till för att utbilda löntagare och att det på lång sikt leder till ökad ekonomisk tillväxt.

De viktigaste aktörerna för utvecklingen inom området i USA avseende finansiering, forskning och kunskapsspridning är *Kauffman Foundation*, *Coleman Foundation*, *United States Association for Small Business and Entrepreneurship* och *Consortium of Entrepreneurship Education*.

Det finns ingenting specifikt inskrivet i de amerikanska läroplanerna på nivån K-12 (förskola till årskurs tolv) om att entreprenörskap ska implementeras i undervisningen. Istället är det organisationer som till exempel *Making Cents* och *Junior Achievement* som erbjuder program för utbildning i entreprenörskap till skolorna.

I USA har antalet kurser och program i entreprenörskap på universitetsnivå ökat på ett explosionsartat sätt de senaste årtiondena. Idag erbjuder en stor andel av dem renodlade entreprenörskapsprogram till sina studenter.

Några lärdomar från USA som kan vara av intresse för Sverige är att:

- I USA har man lämnat frågan huruvida det är möjligt att utbilda entreprenörer bakom sig. Istället ligger fokus på frågan hur utbildning i entreprenörskap på bästa sätt ska utföras för att uppnå önskad effekt.
- Det finns aktörer i USA som finansierar framtagandet av ny kunskap och metoder för utbildning i entreprenörskap. Det finns också organisationer som ordnar mötesplatser där aktörer inom området kan mötas för att utbyta kunskap.
- Det finns aktörer som erbjuder program till alla årskurser i spannet K-12. Detta ger enskilda skolor en möjlighet att skapa kontinuitet i sin utbildning i entreprenörskap.
- De aktörer som har K-12 som sin målgrupp lägger största delen av sina resurser på att nå elever i tidiga åldrar. Anledningen är att de anser att ju tidigare barnen påbörjar sin utbildning i entreprenörskap desto bättre resultat kan uppnås.
- En stor andel av de amerikanska universiteten erbjuder renodlade entreprenörskapsprogram som syftar till att fler individer ska engagera sig i entreprenöriella aktiviteter eller att starta egna företag.
- Utbildning i entreprenörskap erbjuds idag till fler discipliner vid universiteten och därmed till fler studenter oavsett vilken utbildning de läser.

2 Inledning

I detta kapitel beskrivs uppdraget, rapportens syfte, mål, omfattning och avgränsningar. Sedan följer den metod som använts för att samla in informationen och avslutningsvis följer en begreppsdiskussion om utbildning i entreprenörskap.

2.1 Uppdraget

Denna rapport behandlar området utbildning i entreprenörskap. Den utgör en del av programmet ”Entreprenörskap och småföretagsutveckling” som bedrivs vid ITPS utlandskontor i Los Angeles i USA. Specifik uppdragsgivare till denna rapport är NUTEK, som tillsammans med FSF och ITPS finansierar verksamheten inom programmet.

Att verka för ett starkare entreprenörskap är sedan ett par år tillbaka en av NUTEK:s prioriterade uppgifter. Myndigheten vill bland annat bidra till att fler människor förverkligar sina idéer och startar företag, samt verka för ett samhälle där företagande framstår som ett lika intressant och möjligt alternativ som att vara anställd. NUTEK är därför intresserade av på vilket sätt utbildningssystemet kan bidra till att uppfylla dessa mål.

Uppdraget som ligger till grund för rapporten består i att studera det amerikanska utbildningssystemet för att kunna besvara följande frågor:

1. Används utbildningssystemet medvetet och generellt i syfte att påverka attityder till och kunskaper om företagande? Detta gäller såväl grundskola och högre utbildning, som lärarnas utbildning.
2. Används särskilda metoder? Är det generella metoder eller särskilt goda exempel i vissa skolor?
3. Finns aktörer utanför utbildningssystemet som komplement? Har man gjort utvärderingar? Resultat?
4. Hur samverkar utbildningssystemet med näringslivet? Finns generella arbetsätt eller kan vi hitta goda exempel?

2.2 Syfte

Syftet är att både på ett övergripande sätt och med konkreta exempel belysa hur entreprenörskap främjas i det amerikanska utbildningssystemet. Detta ska göras på ett sådant sätt att uppdragsgivarens frågor besvaras.

2.3 Mål

Målet är att lärdomarna från USA som presenteras i rapporten på något sätt ska kunna tas tillvara och nyttiggöras i Sverige, exempelvis av beslutsfattare eller av aktörer verksamma inom området.

2.4 Rapportens disposition och avgränsningar

De frågeställningar som behandlas i rapporten är ställda på aggregerad nivå och spänner över ett flertal områden. Detta innebär att det på förhand fanns en relativt stor frihet att tolka uppdraget och att bestämma vad rapporten i slutändan skulle omfatta, under förutsättning att de grundläggande frågorna besvarades.

Eftersom det råder en viss begreppsförvirring när det gäller utbildning i entreprenörskap inleds rapporten med ett resonemang kring den flora av definitioner som figurerar. Den följs av en genomgång av kopplingen mellan ekonomisk tillväxt och utbildning i entreprenörskap. I nästa fas presenteras ett antal utvalda exempel på vad som görs i USA för att främja entreprenörskap på olika nivåer i utbildningssystemet och i samverkan mellan skola och näringsliv. Däremot är den avgränsad från det närbesläktade området *tech transfer* som handlar om tekniköverföring från universitet till näringsliv och bedöms ligga utanför det givna uppdraget. Slutligen förs ett resonemang om skillnaderna och likheterna mellan Sverige och USA på området, samt några tankar och idéer om vilka lärdomar som på något sätt kan tillvaratas i Sverige.

När det gäller kartläggningen av exempel på aktiviteter och program fanns inledningsvis en tanke om att spegla så många som möjligt av de nationellt substantiella verksamheter som finns i USA. När det visade sig vara ett alltför stort antal och att många av dem påminner mycket om varandra ändrades därför strategin. Istället för att beskriva en stor mängd konkreta exempel presenteras ett fåtal utvalda exempel som tillsammans ger en bra bild av vad som sker på olika stadier i utbildningssystemet för att främja entreprenörskap.

Tidigt i arbetet med denna rapport stod det klart att frågan om det amerikanska utbildningssystemet medvetet och generellt används för att påverka attityder till och kunskaper om företagande kunde besvaras med ett nej, åtminstone vad gäller de tidiga skolåren. Det gjorde att den ursprungliga ambitionen om en genomgång av läroplaner inte längre bedömdes vara nödvändig.

2.5 Metod

För att samla in kunskap kring hur det amerikanska utbildningssystemet främjar entreprenörskap har följande metoder använts:

- Litteraturstudier
- Deltagande i två konferenser på temat utbildning i entreprenörskap
- Intervjuer med ledande experter inom området
- Informationsinsamling via Internet

2.6 Begreppsdiskussion

Vad är utbildning i entreprenörskap? Det kan mycket väl vara den första frågan som läsaren av denna rapport ställer sig och tyvärr måste det konstateras att det inte finns något enkelt svar att ge. Det är inte nog med att det finns flera olika definitioner som florerar, det råder dessutom i vissa länder en viss förvirring kring vad området som sådant ska kallas, till exempel i Sverige. Där används exempelvis begreppen entreprenörskap i skolan, företagsamt lärande och skolning i entreprenörskap för att beteckna det som i denna rapport kallas för utbildning i entreprenörskap. I USA finns däremot ingen oenighet när det gäller vilket begrepp som ska användas för att beskriva området i sig. Det uttryck alla använder sig av är *entrepreneurship education*. När det sedan handlar om att förtydliga vad *entrepreneurship education* betyder, finns det däremot ett antal olika definitioner framtagna av forskare och aktörer aktiva inom området. Förenklat kan dessa delas in i ”breda” och ”smala” definitioner.

*“Entrepreneurship Education is the process of providing individuals with the concepts and skills to recognize opportunities that others have overlooked and to have the insight, self-esteem and knowledge to act where others have hesitated. It includes instruction in opportunity recognition, marshaling resources in the face of risk, and initiating a business venture. It also includes instruction in business management processes such as business planning, capital development, marketing, and cash flow analysis.”*¹

Ovanstående definition är den som CELCEE (*The Center for Entrepreneurial Leadership Clearinghouse on Entrepreneurship Education*) använder sig av och den är ett exempel på en bred definition av begreppet. Den poängterar processen och de personliga egenskaperna och färdigheterna mer än kunskapen om företag och företagande, men den innefattar väldigt mycket. Det finns dock andra definitioner av begreppet som är betydligt smalare till sin natur. Det kan exemplifieras med följande: utbildning i entreprenörskap syftar till att skapa företagsgrundare som i sin tur kan producera tillväxt². Vid en första anblick kan det tyckas som att det är stor skillnad mellan de två definitioner som nämnts ovan. Vid en närmare granskning är det egentligen inte så mycket som skiljer dem åt. Båda uttrycker att det handlar om att få individer att engagera sig i entreprenöriella aktiviteter. Nyansskillnaden ligger i att den smala definitionen poängterar att det handlar om företagande och tillväxt, medan den breda syftar till att individerna ska utveckla färdigheter som gör att de kan ta tillvara på möjligheter som andra har förbiset, inte detsamma som att de ska starta ett eget företag. Det finns till och med en naturlig förklaring till skillnaden. Den breda definitionen används i regel av dem som arbetar med utbildning i entreprenörskap i tidiga stadier av utbildningssystemet, medan den smala används på universitetsnivå. Eftersom målet med utbildning i entreprenörskap i tidiga åldrar handlar om allt från att stärka elevernas kreativitet och andra entreprenöriella förmågor till att få dem att förstå att företagande och entreprenörskap är ett alternativt karriärsval, faller det sig också naturligt att utbildning i entreprenörskap i detta sta-

¹ <http://www.celcee.edu/about/#EntEd> , besökt 2004-03-19

² *IJEE, Vol. 1, Issue 1, sid 65*

dium består av en rad olika komponenter med en bred definition som följd. Lika naturligt är det att utbildning i entreprenörskap på universitetsnivå är mycket mer specialiserad och fokuserad än i tidigare skeden av utbildningssystemet och att det på detta stadium handlar om att särskilja utbildning i entreprenörskap från till exempel företagsekonomi. Detta har också gjorts i USA, det finns en klar distinktion mellan begreppen *business education* (traditionell företagsekonomisk utbildning) och *entrepreneurship education* (entreprenörskapsutbildning)³. Förenklat kan skillnaden beskrivas som att företagsekonomisk utbildning handlar om att ta till sig kunskaper i specifika ämnen som marknadsföring, finansiering och redovisning som sedan kan användas i förhållandevis stora redan existerande företag, medan entreprenörskapsutbildning syftar till att utveckla kunskaper och färdigheter som behövs för att starta och utveckla ett företag från grunden. Det görs till och med en viss skillnad på utbildning i entreprenörskap och *small business management* (småföretagsledning)⁴. Båda typerna av utbildning har förvisso små företag i fokus, men de skiljer sig åt såtillvida att småföretagsledning handlar om att på bästa sätt driva ett redan existerande företag medan entreprenörskap fokuserar mer på stegen fram till en företagsstart. Allt sammantaget innebär att definitionen av utbildning i entreprenörskap på universitetsnivå nästan per automatik blir betydligt smalare än den som används för tidigare stadier av utbildningssystemet.

I denna rapport används endast begreppet utbildning i entreprenörskap. Dock kommer ingen exakt definition av uttrycket att presenteras, istället kommer begreppet att användas både för att beskriva de aktiviteter eller program som riktar sig till unga elever och för de renodlade entreprenörskapsprogram som finns på universitetsnivå. Det är alltså kontexten i rapporten som får avgöra vad uttrycket mer specifikt betyder i just den meningen. Handlar en mening om ett koncept riktat till barn i sjuårsåldern är det alltså en bred definition av utbildning i entreprenörskap som avses, om det istället är en mening som behandlar ett program på universitetsnivå är det den smalare definitionen som gäller.

Avslutningsvis bör poängteras att en viktig ingrediens när det gäller utbildning i entreprenörskap är **hur** man lär sig, alltså vilken pedagogik som används i undervisningen är central. Utbildning i entreprenörskap handlar i stor utsträckning om att förvärva färdigheter genom upplevelsebaserad inlärning.

³ *IJEE, Volume 1, Issue 1, sid 67*

⁴ *Ibid, sid 68*

3 Motiv för utbildning i entreprenörskap

I detta kapitel presenteras småföretagens betydelse, kopplingen mellan tillväxt och entreprenörskap och de skäl professor Marilyn Kourilsky anser vara de viktigaste motiven för att satsa på utbildning i entreprenörskap. Till sist presenteras ett helt annat perspektiv på hur entreprenörskap kan gagna utbildningssystemet.

3.1 Bakgrund

Att små företag utgör en viktig beståndsdel i Sveriges ekonomi råder det numera inget tvivel om. Småföretagen, det vill säga de med färre än femtio anställda, selsätter drygt 40 procent av arbetskraften i privat sektor och samtidigt står de för cirka 40 procent av den privata sektorns totala omsättning⁵. Detta faktum har också slagit igenom på det politiska planet såtillvida att vi i Sverige under en längre tid har bedrivit en uttalad småföretagspolitik. Denna politik har syftat till att stärka de små företagens möjligheter att konkurrera på marknaden, bland annat genom att se till att de inte är missgynnade gentemot stora företag. De senaste åren har det i stora delar av västvärlden dock blivit vanligare att tala om och i många fall införa en entreprenörskapspolitik, kanske inte så mycket i stället för småföretagspolitik utan snarare som ett nödvändigt komplement till densamma. Skillnaden mellan entreprenörskapspolitik och småföretagspolitik kan förenklat förklaras på följande sätt. En entreprenörskapspolitik fokuserar på tidiga insatser och på att nå individer, medan småföretagspolitik riktar sina insatser till redan existerande företag i syfte att få dem att växa eller för att stärka deras överlevnadsförmåga. Det finns ingen vedertagen definition av entreprenörskapspolitik, men det övergripande syftet är att öka den entreprenöriella aktiviteten genom att både främja positiva attityder till entreprenörskap och genom att reducera hinder för start av nya företag.⁶ När det gäller att skapa positiva attityder till entreprenörskap och att fler individer ska se företagande som ett realistiskt yrkesval leder det oss in på ämnesområdet utbildning i entreprenörskap. Ur ett näringspolitiskt perspektiv är naturligtvis frågan om det överhuvudtaget går att utbilda entreprenörer mycket intressant. Kan vi utforma utbildningssystemet, det vill säga grundskola, gymnasium och universitet/högskola så att det i framtiden skapar fler nya entreprenörer?

USA rankas alltid som ett av de främsta länderna när det gäller entreprenörskap. I 2003 års GEM-studie (*Global Entrepreneurship Monitor*) hamnar USA på sjunde plats.⁷ Den höga nivån av entreprenöriella aktiviteter och den allmänt kända entreprenöriella kulturen som finns i USA är anledningen till att det är just det amerikanska utbildningssystemet som studeras i denna rapport.

⁵ NUTEK B2003:4, *Tillväxt i småföretag*, sid 17

⁶ Lundström och Stevenson, *On the road to Entrepreneurship Policy*, Volym 1, sid 42

⁷ GEM 2003, sid 6

3.2 Kopplingen mellan tillväxt och entreprenörskap

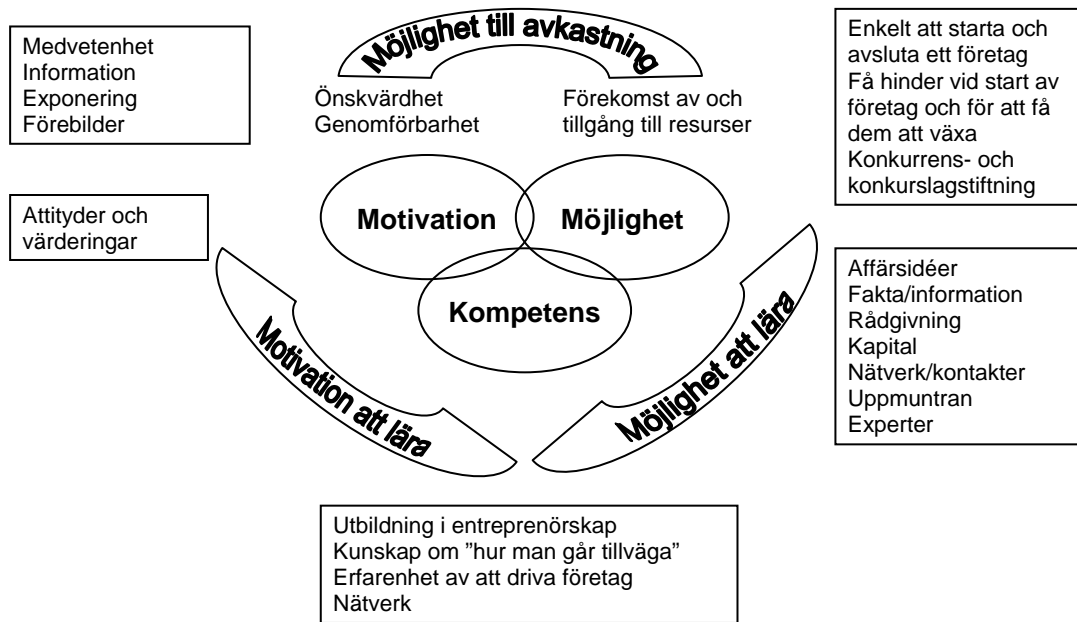
Det finns fortfarande många som bestämt hävdar att entreprenör går det inte att träna sig till, det är istället något man föds till. Samtidigt finns det en allt större majoritet som menar att det går att träna sina entreprenöriella egenskaper och att därigenom förbättra sina möjligheter till att bli en lyckosam entreprenör. Paralleller till idrottsvärlden dras ofta, det är lika självklart att det går att träna sig till att bli en bättre entreprenör som det är att träna sig till att bli en bättre fotbollsspelare. Enligt en studie gjord av Charney och Libecap⁸ finns det en rad positiva effekter av utbildning i entreprenörskap. Deras undersökning jämför studenter vid *University of Arizona* som genomgått *Berger Entrepreneurship Program* med de studenter som gick universitetets vanliga *Business School*. Den visar att studenter som genomgått entreprenörskapsprogrammet är tre gånger mer benägna att involvera sig i bildandet av ett nytt företag än *Business School*-studenterna och att det var elva procent troligare att de skulle äga sitt eget företag efter de tagit sin examen. Den visar också att entreprenörskapsstudenterna i det fall de ägnade sig åt lönearbete i genomsnitt hade 27 procent högre lön än kontrollgruppen. De var också betydligt oftare inblandade i att ta fram nya produkter. Sett över hela USA finns det statistik som visar att fler och fler studenter startar egna företag och att det är studenterna som läser entreprenörskap som till stor del gör det⁹.

Dessa studier till trots kan konstateras att det inte finns särskilt mycket forskning som vidimerar att utbildning i entreprenörskap verkligen ger upphov till fler företag och i slutändan en ökad ekonomisk tillväxt. Ett faktum är dock att den entreprenörskapspolitik som i praktiken redan genomförs i en del länder runt om i världen inriktar sig på att fler individer ska välja att starta eget företag eller åtminstone att engagera sig i entreprenöriella aktiviteter.

Lundström och Stevenson visar i nedanstående figur fundamenten i denna politik. I centrum av figuren finns ovalerna motivation, möjlighet och kompetens, vilka representerar vad en enskild individ behöver ha tillgång till för att välja att bli företagare. I rektanglarna återfinns omkringliggande faktorer som kan bidra till att individerna ska hamna i den önskvärda positionen, alltså att ha motivation, möjlighet och kompetens för att till exempel starta ett eget företag. En av dessa faktorer är just utbildning i entreprenörskap.

⁸ *Impact of entrepreneurship education, sid 3*

⁹ *The Growth and Advancement of Entrepreneurship in Higher Education, sid 6*

Figur 1 Entreprenörskapspolitiken grundpelare¹⁰


Implicit i denna modell över entreprenörskapspolitiken, baserad på en verklig utvecklingsstrategi i östra Kanada, finns således en övertygelse om att entreprenörer verkligen kan tränas.¹¹

3.3 Vad kan utbildning i entreprenörskap bidra till?¹²

Marilyn Kourilsky professor vid UCLA (*University of California Los Angeles*) och tidigare vice VD för Kauffmanstiftelsen anses vara en av världens absolut ledande experter inom området utbildning i entreprenörskap. Hon anger främst tre skäl för att satsa på utbildning i entreprenörskap. Det första är att en stor majoritet av elever vid *high school* vill starta egna företag i framtiden. Hon menar att dagens unga inte längre tror att samhället eller för den delen näringslivet ska ta hand om dem. Det andra skälet är att utbildningssystemet måste komma bort ifrån mentaliteten att det är till för att utbilda löntagare. Det behöver istället bli ett fokus på möjligheten för alla att skapa sig ett eget jobb. Det tredje skälet hon anger är ekonomisk tillväxt. Kourilsky menar att utbildning i entreprenörskap gör att fler individer på sikt kommer att välja att bli egna företagare och att antalet småföretag därmed kommer att öka. Småföretagen står i sin tur för det största tillskottet av nya arbetstillfällen och en stor del av nya och innovativa produkter och tjänster, vilket i slutändan leder till ekonomisk tillväxt.

¹⁰ Lundström & Stevenson, 2002, sid. 15

¹¹ *Ibid*

¹² Detta stycke baseras på ett flertal intervjuer/samtal författaren haft med Marilyn Kourilsky.

För att utbildning i entreprenörskap ska få den önskvärda effekten krävs dock att den fokuserar på och lyckas med att ge studenterna förmågan

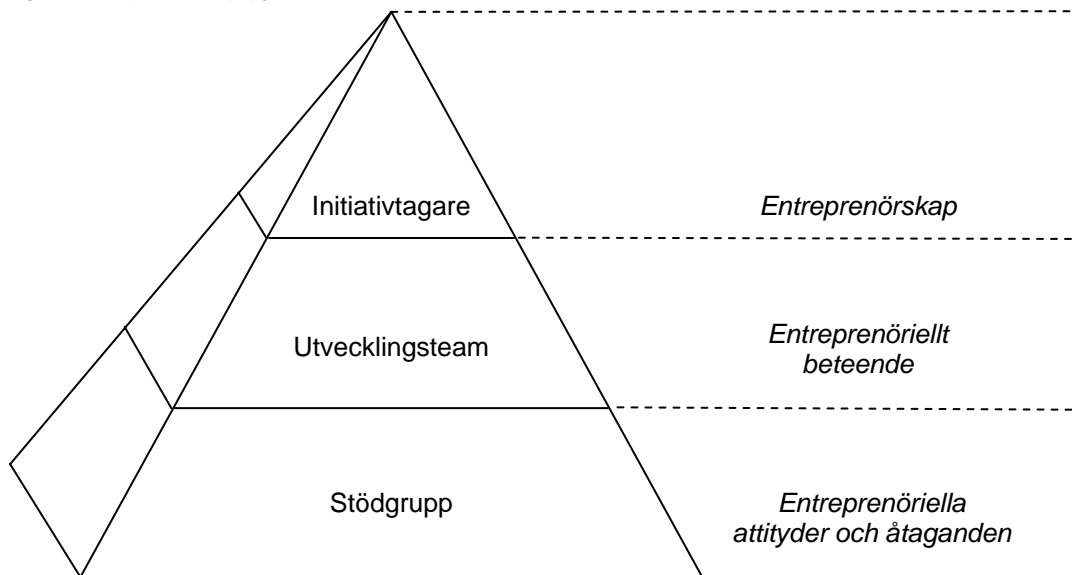
- att känna igen en möjlighet (*opportunity recognition*),
- att anskaffa resurser i närvaro av risk,
- att skapa en fungerande organisation i vilken affärer kan bedrivas.

Kourilsky menar att dessa tre element är kärnan i utbildning i entreprenörskap och att det tyvärr är många av dagens entreprenörskapsutbildningar som inte lyckas förmedla dessa förmågor till sina elever. Framst beroende på att utbildningen i sig inte är upplevelsebaserad i tillräckligt stor omfattning.

Även om inte ens korrekt utförd utbildning i entreprenörskap leder till att alla blir entreprenörer får eleverna en bättre kännedom om och mer positiva attityder till entreprenörskap. I många fall leder också utbildningen till ett mer entreprenöriellt förhållningssätt. Detta bekräftas till exempel av utvärderingar gjorda av elever som genomgått programmet *Mini-Society*¹³.

Enligt Kourilsky finns det tre olika kategorier av individer som bidrar till ett ökat entreprenörskap i samhället. På toppen finns initiativtagaren, den individ eller de individer som kan känna igen en möjlighet och som också agerar för att realisera den genom att starta ett företag. Under dessa finns de som i ett tidigt skede sluter upp runt initiativtagaren för att genomföra och utveckla företagets affärsidé, det så kallade utvecklingsteamet. Individerna som ingår i denna grupp är inte nödvändigtvis blivande entreprenörer, men de besitter ett entreprenöriellt beteende och engagerar sig gärna i entreprenöriella aktiviteter.

Figur 2 Entreprenörskapspyramiden¹⁴



¹³ *Childrens social and economics education, sid 105*

¹⁴ *Kourilsky, 1997 sid. 49*

Sist men inte minst viktiga är de individer som inte själva engagerar sig i entreprenöriella aktiviteter men på något sätt stödjer dess framväxt. Dessa individer har en förståelse för entreprenörskapets viktiga roll i samhället och uppskattar det som individerna i de andra segmenten gör. Eftersom utbildning i entreprenörskap bidrar till att skapa fler individer i alla dessa tre kategorier leder det på sikt till ett mer entreprenöriellt samhälle.

3.4 Entreprenörskap som förändringsagent

På senare tid har helt andra skäl än ekonomisk tillväxt börjat anges som motiv för att införa entreprenörskap i den allmänna utbildningen (*public education*) i USA. Med entreprenörskap avses i det här fallet inte en utbildning som syftar till att eleverna ska bli entreprenörer utan istället handlar det om att införa entreprenörskap som ett verktyg för att styra och utveckla skolan. Paul Hill vid Washingtons Universitet anser att skolans resurser idag är bundna i onödiga byggnader, stora ineffektiva centralkontor och i en stor lärarkår som egentligen inte har några prestationskrav ställda på sig. Skulle dessa resurser frigöras så att de följer varje elev till den skola de väljer att gå på samtidigt som den lokala skolan får frihet att själv bestämma över dessa resurser, kommer varje led i skolan att utsättas för konkurrens och i slutändan kommer detta att ge möjligheter till att effektivisera resursanvändningen på en rad olika områden. Det kan handla om att låta lokala fastighetsbolag ta över ägandet av skolbyggnaderna och att skolan bara hyr lokalerna efter deras verkliga behov. Genom att låta andra organisationer hyra in sig i lokalerna den tid skolan inte har behov av dem skulle en kostnadsbesparing för skolorna komma till stånd. Ett annat område där effektiviseringar skulle kunna ske är inom lärarkåren. Idag tilldelas lärare sina tjänster beroende på hur lång tjänstgöringstid de har och sina egna önskemål snarare än att de placeras på en skola för att de besitter den kompetens som skolan för tillfället har behov av. Skulle den lokala skolan själv få möjlighet att anställa sina lärare skulle de på ett helt annat sätt kunna skraddarsy sin lärarkår, enligt Hill skulle denna vara både billigare och mer kompetent att utföra sitt uppdrag¹⁵.

Förutom att skolan skulle kunna bli mer kostnadseffektiv är en skola som använder verktyget entreprenörskap som styrmedel också den som bäst kan anpassa sig till elevernas verklighet. Enligt Hill finns det bara två saker som är helt säkert när det gäller utbildning. Det första är att alla barn lär sig saker på olika sätt, det finns således ingen universalmetod som passar varje elev. Det andra är att dagens elever kommer att behöva kunskaper när de blir vuxna som få eller inga i deras föräldrars generation känner till och därmed kan lära ut. Hill menar att entreprenörskap är det bästa verktyget för att hantera denna typ av osäkerhet. En skola som styrs entreprenöriellt kommer mycket snabbare att kunna anpassa sig till elevers ändrade behov och demografi. Vidare kommer den att ha lättare att ta till sig idéer och resurser som finns i det omgivande samhället.¹⁶

¹⁵ *Social Entrepreneurship, sidorna 65-77*

¹⁶ *Ibid*

4 Viktiga aktörer

I detta kapitel beskrivs kort hur det amerikanska utbildningssystemet fungerar och varför federala och delstatliga utbildningsdepartement inte är särskilt viktiga aktörer inom området. Därefter följer presentationer av de mest centrala aktörerna för utvecklingen av området utbildning i entreprenörskap, speciellt när det gäller finansiering, forskning och kunskapsspridning.

4.1 Utbildningssystemet decentraliserat

Utbildningssystemet i USA består av de två delarna K-12 och College/Universitet. K-12 är samlingsnamnet för allt ifrån förskola till och med årskurs tolv. College och universitet motsvarar högre utbildning upp till *Graduate Degree*, vilket är en akademisk grundexamen.

Den grundläggande filosofin för skolorna i USA är att de inte ska vara direkt underställda staten. Det har resulterat i att hela utbildningssystemet är starkt decentraliserat. Till exempel har varje delstat sin egen läroplan för *public education* K-12. Dessa läroplaner till trots ligger den verkliga makten för vad som sker i skolorna hos de lokala skolstyrelserna.

Den decentraliserade makten och det faktum att entreprenörskap inte finns med som ett obligatoriskt inslag i läroplanerna betyder att utbildningsdepartementen på både federal och delstatlig nivå inte i dagsläget är viktiga aktörer när det handlar om utbildning i entreprenörskap.

4.2 The Kauffman Foundation¹⁷

Kauffmanstiftelsen grundades i Kansas på mitten sextioalet av Ewing Marion Kauffman, som var en mycket lyckosam entreprenör inom läkemedelsbranschen. I sann amerikansk anda avsatte han stora delar av sin förmögenhet till att bilda en stiftelse för att på så sätt ge något tillbaka till samhället. Kauffmanstiftelsens målsättning är att skapa en entreprenöriell miljö i hela USA. För att nå ut över hela landet letar de efter lokala partners som delar deras vision att samarbeta med. De avsätter sina resurser till satsningar på utbildning och entreprenörskap. När det gäller utbildning har de som mål att eleverna ska lämna skolan väl förberedda för livet som produktiva medborgare.

Kauffmanstiftelsen är den enskilt största finansiären av satsningar på utbildning i entreprenörskap i USA. Stiftelsen finansierar en rad olika verksamheter och aktiviteter, av vilka en del kommer att presenteras längre fram i detta kapitel. Samtidigt står de bakom mycket av den forskning som bedrivs kring utbildning i entreprenörskap. De bildade också tillsammans med UCLA en *non-profit* organisation som heter CELCEE (*The Center for Entrepreneurial Leadership Clearinghouse on Entrepreneurship Education*) 1996, vars syfte är att samla in kunskap om utbildning i entreprenörskap från olika källor. CELCEE presenterar sedan utdrag av denna kunskap, som omfattar alla nivåer av utbildning, på sin webbplats, www.celcee.edu.

¹⁷ <http://www.kauffman.org/>

4.3 The Coleman Foundation¹⁸

Dorothy och Stetson Coleman fick genomleva många av de risker som det innebär att vara företagare, men lyckades också skapa sig en stor förmögenhet genom sitt företagande. Colemans tyckte att självständighet och självbestämmande var något att sträva efter, de startade också sin stiftelse i första hand för att ge andra möjlighet att uppnå detta. I början av åttitalet inkluderades satsningar på entreprenörskap på initiativ av dåvarande VD:n John Hughes. Under åren 1981 till 2001 delade stiftelsen ut drygt 24 miljoner dollar till utbildningsprogram som främjade medvetenheten om entreprenörskap. En annan framträdande del av deras engagemang för entreprenörskap är att de finansierar professorer vid ett tiotal universitet och *colleges*, däribland *University of Illinois*, *Saint Louis University*, *DePaul University* och *Elmhurst College*. Entreprenörskap har utvecklats till att bli den Chicagobaserade stiftelsens enda nationella verksamhet. Sedan 1995 har de i form av priser finansierat universitets och colleges utveckling av entreprenörskapsprogram runt om i landet. Totalt har de delat ut över 200 priser till ett sammanlagt värde av 5,8 miljoner dollar. Numera har de ett nära samarbete med USASBE (se nedan) vilket innebär att Colemanstiftelsens priser delas ut vid deras årliga konferens.

4.4 United States Association for Small Business and Entrepreneurship, USASBE¹⁹

1957 bildades the *International Council for Small Business*, ICSB, ett internationellt nätverk av till exempel forskare, lärare och politiker som har ett intresse av entreprenörskap och småföretagande. På 1980-talet hade organisationen vuxit sig så stor att behov uppstod av att bilda nationella filialföreningar. Den amerikanska filialen kom 1985 att heta USASBE. Organisationen har som målsättning att främja skapandet av nya företag och ny kunskap genom utbildning i entreprenörskap och forskning. USASBE ordnar varje år en stor konferens på temat entreprenörskap. En mycket viktig ingrediens vid dessa är utbildning i entreprenörskap. Faktum är att organisationen är indelad i tio avdelningar och den klart största av dem är *entrepreneurship education*. Den årliga konferensen är naturligtvis till för att samla in och sprida ny kunskap, men den används också i syfte att premiera till exempel de bästa entreprenörskapsprogrammen och de bästa lärarna. USASBE försöker också sprida sin kunskap via sin webbplats. När det gäller utbildning i entreprenörskap finns det exempelvis ett antal konkreta exempel på aktiviteter som genomförs vid olika entreprenörskapsprogram.

Den kan nås via <http://www.usasbe.org/about/divisions/education.asp>

¹⁸ Broschyr, *ADVANCING ENTREPRENEURSHIP EDUCATION*, utdelad vid USASBE:s konferens och www.colemanfoundation.org/

¹⁹ <http://www.usasbe.org/>

4.5 The Consortium of Entrepreneurship Education

Den andra viktiga aktören i landet när det gäller att sprida kunskap om utbildning i entreprenörskap är *The Consortium of Entrepreneurship Education*. Konsortiet bildades ursprungligen vid *Ohio University* 1982, men är sedan 1998 en fristående *non-profit* organisation. De anordnar precis som USABSE en årlig konferens för att sprida ny kunskap och goda exempel på hur utbildning i entreprenörskap kan bedrivas. Ett mycket intressant arbete som konsortiet bedriver just nu är att de håller på att ta fram *national standards for entrepreneurship education*. Översatt till svenska förhållanden skulle de kunna betraktas som ett slags frivilliga kunskapsmål för utbildning i entreprenörskap. Syftet med att ta fram dessa frivilliga kunskapsmål är att ge lärare ett ramverk som hjälper dem att hitta lämpliga övningar för sin specifika målgrupp och också för att ge lärarna en ökad legitimitet för deras arbete. Framtagandet av kunskapsmålen baseras på en serie av intervjuer med företagare, där de fått frågor om vad de gör som företagare och vad man behöver kunna för att bli en företagare.

5 Entreprenörskap i K-12

I detta kapitel presenteras inledningsvis en övergripande bild av hur entreprenörskap främjas inom ramen för K-12. Därefter följer exempel på konkret verksamhet som bedrivs ute i skolorna. De utvalda exemplen är medtagna dels för att de utgör några av de mest framgångsrika exemplen i USA, men framförallt för att de i något avseende skiljer sig från aktörer eller program som existerar i Sverige.

5.1 Övergripande bild

Det finns ingenting specifikt inskrivet i de amerikanska läroplanerna om att entreprenörskap ska implementeras i undervisningen. Trots detta finns en del inslag i ordinarie undervisning som skulle kunna kallas utbildning i entreprenörskap, i alla fall om man använder sig av en bred definition av begreppet. Till exempel kan nämnas att barnen redan i första klass får till uppgift att engagera sig i frivilligt arbete. I samband med detta får de efter bästa förmåga själva bestämma var och på vilket sätt det frivilliga arbetet ska utföras. Detta är sedan ett återkommande inslag i utbildningen och i takt med att eleverna mognar får de ta på sig ett allt större ansvar för att arrangera och genomföra sitt frivilliga arbete. Även om det frivilliga arbetet inte kan betraktas som renodlad utbildning i entreprenörskap är det åtminstone ett årligen återkommande samarbete mellan skolans elever och det omgivande samhället, i vilket näringslivet också finns inkluderat.

Ett annat exempel på utbildning i entreprenörskap är studentföreningar. Det är ungdomar främst på highschool, i åldrarna 14-17 år, som på egen hand startar studentföreningar av alla olika slag. Eleven eller eleverna skriver på eget initiativ en "affärsplan", vilken beskriver den förening de vill starta. I den uttrycker de vad syftet med föreningen är och på vilket sätt verksamheten ska bedrivas. När "affärsplanen" är klar presenteras den för skolledningen som beslutar om studentföreningen ska godkännas eller inte. Vid bifall är det sedan eleverna själva som har ansvaret för att dra igång och driva verksamheten. Att starta en studentförening kan därmed i stort sett likställas med att starta en egen ideell förening eller varför inte ett företag.

Någon strategiskt genomtänkt satsning som gör att alla barn och ungdomar får utbildning i entreprenörskap finns det däremot inte på denna nivå av utbildningssystemet i USA. Det är istället upp till enskilda skolstyrelser, skolor och lärare att själva välja om de vill använda sig av några entreprenörskapsprogram som externa organisationer erbjuder. Föreligger ett lokalt intresse för att implementera entreprenörskap i utbildningen finns det däremot ett stort urval av aktörer och program att välja mellan. Nedan presenteras några som tillsammans visar en bild av vad som sker i form av utbildning i entreprenörskap alltifrån förskola till årskurs 12.

5.2 Making Cents

Making Cents är ett litet konsultföretag som grundades i Washington DC 1998. Företaget erbjuder en mängd olika utbildningar i entreprenörskap för alltifrån barn till vuxna. *Making Cents* erbjuder sina tjänster till, 1) finansiella institutioner så att de bättre ska kunna bedöma de riktigt små företagens affärsidéer, 2) organisationer som håller kurser för småföretagare och, 3) till skolor och andra ungdomsrelaterade program som erbjuder utbildning i entreprenörskap.²⁰ *Making Cents* material används idag av tusentals lärare i fjorton länder och har översatts till några olika språk. Det som är relevant att beskriva i denna rapport är *Making Cents* sju olika entreprenörskapsprogram för barn och ungdomar, samt deras utbildningar för lärare så att de ska kunna använda dessa program i sin undervisning.

Tabell 1 Making Cents entreprenörskapsprogram²¹

Årskurs	Program
2-3	Pop Up
4-5	Help Out
6	Try Out
7-8	Start Out
9-10	Work Out
11-12	Shake Out
7 och uppåt	The Best Game

Alla program *Making Cents* erbjuder bygger på ”*the Experiential Learning Methodology*”, vilket översatt till svenska blir upplevelsebaserad inläring. Det övergripande syftet är detsamma för alla deras program, nämligen att de ska höja elevernas kunskap och kompetens gällande företagande och entreprenörskap. Vidare vill de med sina program stärka elevernas tro på sig själva och deras möjligheter att lyckas som företagare. Tabellen ovan visar att *Making Cents* erbjuder program specifikt inriktade till barn och ungdomar i olika åldrar. För de som går i andra eller tredje klass har de ett program som heter Pop Up. Grundkonceptet är en sagobok där den lilla musen Poppet gör äventyrliga resor till olika platser. Poppets öden och äventyr leder i sin tur eleverna in i simuleringar och klassrumsaktiviteter. Syftet är att barnen skall träna grundläggande entreprenöriella förmågor, till exempel att lära känna sina egna och andras styrkor och svagheter, att arbeta tillsammans i grupp etcetera. De ska också lära sig grunderna om företagande, vad är efterfrågan? och hur tillförs värde till en produkt eller tjänst? När barnen blivit ett par år äldre erbjuds de programmet *Help Out*, med vilket de också introduceras till en metod för att lösa problem. Även denna är naturligtvis animerad för att väcka barnens intresse. Första steget i problemlösningsmetoden illustreras av den närsynte noshörningen som lär sig alla detaljer om det aktuella problemet som entreprenören har,

²⁰ www.makingcents.com

²¹ *Making Cents* reklammaterial

därefter följer giraffen som uppmanar eleverna att se *the big picture* och så fortsätter det via planering till genomförande för att avslutas med den av ugglan illustrerade reflektionen. *Making Cents* program blir allteftersom mer och mer avancerade och det mest avancerade är *the Best Game*, som kan användas till och med för utbildning av vuxna. Även för vuxna handlar det således om att lära sig upplevelse-baserat.

5.3 Junior Achievement, JA

Junior Achievement International är en organisation som har medlemmar i mer än 100 länder runt om i världen. Sverige är ett av medlemsländerna och är representerat av organisationen Ung Företagsamhet. Vid faktainsamlingen till denna rapport framkom att den verksamhet JA bedriver här i USA skiljer sig ganska mycket åt från den som Ung Företagsamhet bedriver i Sverige. Medan Ung Företagsamhet har sin verksamhet fokuserad på gymnasienivå har *Junior Achievement* i USA program som riktar sig till allt från *Kindergarten* (förskolan) till och med *highschool*, alltså till barn och ungdomar i åldrarna fem till sjutton år.

JA of Southern California har en budget på knappt fyra miljoner dollar innevarande år. Ungefärligen hälften av pengarna kommer från privata finansörer. Den andra hälften kommer till största delen från specifika insamlingsaktiviteter som JA själva ordnar, till exempel en årlig golftävling. I södra Kalifornien når JA cirka 150 000 elever varje år, vilket motsvarar ungefär fyra procent av totala antalet elever. Programmen erbjuds gratis till elever och skolor. Alla program sätter fokus på vissa moment som de vill att eleverna ska träna på. Det finns också uttalat vilka färdigheter som dessa moment är tänkta att utveckla hos eleverna. JA erbjuder drygt 20 olika program som alla finns beskrivna på www.ja.org. Här presenteras bara ett av dem lite närmare, nämligen *Enterprise Village*.

Enterprise Village är ett program som på svenska skulle kunna kallas "den företagsamma byn". Programmet börjar med att eleverna i klassrummet teoretiskt får lära sig grunderna om ekonomi och vilka olika institutioner som finns i samhället. Sedan följer en heldag i den företagsamma byn, en konstgjord by som består av flera olika stationer, det kan vara till exempel banker, affärer och företag. Under dagen får eleverna prova på alltifrån att arbeta i bank, till att driva en affär, skriva en affärsplan eller hur man skriver ut en check. Syftet är att eleverna ska få förståelse för samhällets ekonomi och också hur det de lär sig i skolan kan användas i verkliga livet. Tillbaka i klassrummet följer till sist en utvärdering där barnen får reflektera över sina erfarenheter i byn. Barnen ombeds bland annat att göra en fallstudie av ett företag och att rekommendera hur detta företag kan förbättra sina affärer. Slutligen får de presentera sina affärsplaner de gjorde i byn för sina klasskamrater och därmed hjälp med att reflektera och utvärdera sitt arbete.

5.4 The National Foundation for Teaching Entrepreneurship, NFTE²²

NFTE grundades i New York 1987 av läraren Steve Mariotti, en före detta företagsledare och entreprenör. NFTE är en nonprofit organisation. Syftet med deras verksamhet är att lära ungdomar från låginkomstfamiljer i åldern 11-18 år entreprenörskap så att de i framtiden kan bli ekonomiskt produktiva medlemmar i samhället. Det handlar i stor utsträckning om socialt utsatta barn och ungdomar (*at-risk students*) som inte prioriterar skolan särskilt högt och därmed riskerar att hoppa av densamma. Steve Mariotti upptäckte dock tidigt att just dessa ungdomar hade väldigt lätt att ta till sig nya kunskaper genom att tränas i entreprenörskap, deras redan inneboende *street smarts* kunde istället omvandlas till *business smarts*. Idag har mer än 65 000 unga människor genomgått NFTE:s program som äger rum som en del av undervisningen i skolorna, kvällsaktiviteter efter skolan eller i formen av sommarläger. Alltsedan starten har NFTE:s verksamhet breddats, idag erbjuder de flera olika program som riktar sig till både lärare och elever, till exempel:

- **NFTE University** vänder sig till lärare och andra som professionellt arbetar med utsatta ungdomar mellan 11 och 18 år. De erbjuder tre- och femdagars kurser i hur en utbildning i entreprenörskap genomförs med NFTE:s olika lärmaterial. NFTE University har bildat partnerskap med flera college och universitet, till exempel Yale och Stanford.
- **NFTE BizTech** är ett Internetbaserat utbildningsprogram som utvecklats tillsammans med Microsoft. Programmet som är interaktivt lär ut baskunskaper i att starta eget företag och informationsteknologi.
- **NFTE Curriculum** är ett samlingsnamn för de specialiserade produkter som NFTE erbjuder. Bland dem finns till exempel böckerna *How to start and operate a small business* och *The young entrepreneurs guide to starting and running a business*. Trots böckernas likartade titlar skiljer de sig åt såtillvida att de vänder sig till elever endera på *middle school* eller på *high school*.

5.5 Making a job

Kauffmanstiftelsens *Making a job* är en utbildning i att starta ett företag och att därigenom skapa sig ett eget jobb. Det är en mestadels upplevelsebaserad utbildning som riktar sig till elever i åldern 13-14 år. Inledningsvis handlar det om föreläsningar av eller om entreprenörer och företagare. Vilka är de, vad gör de, vilka personliga egenskaper kännetecknar dem och vilken roll spelar de i samhället? Därefter är det upp till eleverna att identifiera och utvärdera tänkbara affärsmöjligheter och att formulera en affärsidé. I denna fas handlar det om *learning by doing*. Eleverna har en egen handbok som ger dem råd och tips om vad de bör tänka på, men de måste själva ta ansvar för och genomföra övningarna. De sista stegen i utbildningen handlar om marknadsföring, finansiering och att skriva en affärsplan.

²² NFTE:s eget reklammaterial, och Steve Mariottis presentation av NFTE vid konferens i Dallas.

Making a job har utvärderats och det visar på goda resultat. 650 elever som genomgått utbildningen, deras lärare och föräldrar hjälptes åt att bedöma vilka eventuella framsteg eleverna hade nått. Alla grupperna var överens om att eleverna efter utbildningen visste mer om vad som krävs för att starta ett företag, hur man driver ett företag och vilken roll entreprenörer spelar i samhället. Vidare att eleverna på ett annat sätt än tidigare kunde se problem i samhället som behöver lösas och dessutom se dessa problem som en möjlighet att göra affärer av.

5.6 USA Today²³

Något generellt arbetssätt för samarbete mellan skola och näringsliv finns inte etablerat på nivån K-12. Däremot finns det en del intressanta exempel på hur sådant samarbete kan ske. Ett sådant är initierat av Kauffmanstiftelsen och dagstidningen *USA Today*. Programmet går ut på att lära ut entreprenörskap och ekonomiska koncept till elever i fyrtio deltagande *high schools*, vilka finns spridda över landet. Praktiskt går det till så att Kauffmanstiftelsens utbildningsmaterial anpassas och relateras till autentiska artiklar i *USA Today* om till exempel entreprenörer. Artiklarna som publiceras både i tidningen och på *USA Today's* hemsida åtföljs av konkreta arbetsuppgifter för eleverna. Dessa delas in i kortare uppgifter som eleverna ska kunna utföra under en vecka och i större månatliga projekt. De längre projekten kan exempelvis handla om att lokalisera lokala entreprenörer för att sedan intervjua dessa och ta reda på hur de gick tillväga för att starta sitt företag. Samarbetet mellan skolorna och *USA Today* resulterar alltså i ett vidare samarbete mellan varje skola och deras lokala näringsliv. För att kunna legitimera arbetet och möjliggöra att det äger rum på ordinarie skoltid är alla uppgifter direkt knutna till *standards* (kunskapsmål) i ämnen som till exempel engelska och samhällskunskap.

5.7 Interaktiva företagsspel

Interaktiva företagsspel har på senare år blivit vanligt att använda som ett hjälpmedel för att införa entreprenörskap i utbildningen. Här presenteras två stycken intressanta exempel som riktar sig till olika målgrupper.

5.7.1 Hot Shot Business²⁴

Kauffmanstiftelsen och *Disney Online* i Hollywood har samarbetat med att ta fram ett Internetbaserat spel som låter barn uppleva hur det är att starta och driva ett eget företag. *Hot Shot Business* har utvecklats med så kallade *tweens*, barn i åldern 9-12 år gamla som målgrupp. Anledningen till detta är att Kauffmanstiftelsens experter menar att det är i den åldern barn börjar utveckla ett ”*ekonomiskt beteende*” och syftet är därmed att just i denna ålder presentera företagande som ett realistiskt framtida karriärsval.

Det interaktiva företagsspelet börjar med att man kommer till möjligheternas stad. Där får man möta de animerade figurerna Jack och Kate som berättar att en entreprenör är en person som ser en möjlighet, startar ett företag och gör det mesta av möjligheten och naturligtvis att du verkar vara en sådan person. Vidare berättar de

²³ <http://www.usatoday.com/educate/entrepreneur.htm>

²⁴ www.disney.com/hotshot

att det inte var länge sedan de själva var unga entreprenörer i startfasen. Jack och Kate fungerar alltså både som spelledare och entreprenöriella förebilder. Spelet i sig är en blandning av lektioner i företagande, till exempel i marknadsföring, pris-sättning och kapitalanskaffning, och aktionsorienterade spelsekvenser där det gäller att så snabbt som möjligt svara på kundernas behov.

5.7.2 Virtual Business²⁵

Virtual Business är ett företag som har två företagsspel, *Retailing* och *Management*. De riktar sig främst till elever vid *highschool*. *Retailing*, är ett spel som fokuserar på att eleverna ska lära sig att driva en detaljhandel av något slag. Medan *Management* fokuserar på att lära ut hur man handskas med humankapital och internationell handel. Det som gör *Virtual Business* två program särskilt intressanta är att de är direkt kopplade till läroböcker och dessutom till *national standards* (kunskapsmål) för företagsekonomi och marknadsföring. Att programmen är knutna till uppsatta kunskapsmål ger nödvändig legitimitet till lärare att använda programmen i sin undervisning och gör också att de kan använda dem i olika klasser. Att programmen är direkt kopplade till *Glencoe/McGraw-Hills* läroböcker i både marknadsföring och entreprenörskap gör att när eleverna har läst ett specifikt kapitel i läroboken så kan de ytterligare förkovra sig i ämnet med hjälp av en simuleringsövning i endera av *Virtual Business* spel. Vidare är spelen utvecklade så att de kan spelas både enskilt och i grupp. De kan användas på separata lektionstimmar eller som underlag för ett längre projektarbete, slutligen kan eleverna tävla mot varandra genom att alla driver ett företag i samma simulerade ekonomi.

²⁵ www.knowledgematters.com och presentation av *Virtual Business* vid konferens i Seattle.

6 Entreprenörskap på universitetsnivå

I detta kapitel beskrivs övergripande utvecklingen och några trender för utbildning i entreprenörskap på universitetsnivå. Vidare presenteras exempel på lärarutbildningar i entreprenörskap, Loyola Marymounts entreprenörskapsprogram och ett program som syftar till samarbete mellan universitet, studenter och näringsliv.

6.1 Övergripande bild

USA är ett föregångarland inom området utbildning i entreprenörskap när det gäller kurser och program på universitetsnivå. Redan 1947 hölls en kurs som hette *Management of New Enterprises*, på *Harvard Business School* av en man vid namn Myles Mace. Den hölls på MBA-nivå (*Master of Business Administration*) och brukar kallas för den första kursen i entreprenörskap. Den följdes några år senare av Peter Druckers kurs *Entrepreneurship and innovation* vid New Yorks universitet.²⁶ Alltsedan dess har antalet utbildningar i entreprenörskap formligen exploderat. På mitten av åttiotalet var det 253 colleges och universitet som erbjöd kurser i entreprenörskap eller *small business management*²⁷, idag är det mer än 1600 som gör detsamma²⁸. En annan statistik som visar den explosionsartade utvecklingen av entreprenörskapets intåg vid de amerikanska universiteten är att antalet professorer och fasta forskar- och undervisningstjänster (*endowed positions*) har ökat från 97 stycken i början av nittiotalet, via 237 stycken år 1999 till att den 20 september 2003 vara 406 stycken²⁹. Trots den snabba utvecklingen så finns det en allmänt utbredd uppfattning om att utbudet av entreprenörskapsutbildningar och antalet professorer kommer att fortsätta att växa.

Samtidigt med att antalet universitet som har kurser i entreprenörskap fortsätter att öka, har det som tidigare främst var enstaka kurser utvecklats till att bli hela program. Idag har alla de mest kända universiteten, till exempel Harvard, Berkeley och Stanford renodlade entreprenörskapsprogram. Entreprenörskap är numera så accepterat och legitimt på universitetsnivå att aktiva inom området efterfrågar vad som ska hända härnäst. Donald Kuratko, professor vid *Ball State University* och ansedd som en av USA:s främsta experter inom utbildning i entreprenörskap, hade vid USASBE:s konferens i Dallas i januari 2004 fått till uppgift att som huvudtalare ge sin syn på nuläget och framtiden för utbildning i entreprenörskap. Några av de intressanta aspekter han tog upp var att utbildning i entreprenörskap i dag är det hetaste ämnet både på *Business Schools* och på ingenjörsskolor. Han menade också att frågan om entreprenörskap överhuvudtaget kan läras ut är helt inaktuell. Det handlar nuförtiden istället bara om frågan hur entreprenörskap ska läras ut på bästa sätt. Huvudbudskapet i Kuratkos tal var dock en uppmaning till deltagarna vid konferensen och övriga som arbetar med att främja utbildning i entreprenörskap, näm-

²⁶ *Chronology of Contemporary American Tertiary Entrepreneurship Education*, <http://eweb.slu.edu/chronolgy.htm>

²⁷ *IJEE, Volume 1, Issue 1, sid 66*

²⁸ *Entrepreneurship education in the 21st century, sid. 5*

²⁹ *2004 Survey of endowed positions in entrepreneurship and related fields in the US, sid. 6*

ligen att de ska börja inta ledande roller vid sina universitet. Kuratko menade att till dags dato har utbildning i entreprenörskap alltid fått anpassa sig efter andra discipliners gällande riktlinjer och för att undvika en stagnation inom ”rörelsen” entreprenörskap är det nu alltså dags att kliva fram som ledare och att själva sätta framtidens agenda vid universiteten.

6.2 Entreprenörskap erbjuds till fler

En av de trender som är tydliga i USA är att utbildning i entreprenörskap sprider sig till fler discipliner vid universiteten. En bidragande orsak till denna utveckling kan vara att Kauffmanstiftelsen utlyste en tävling i entreprenörskap för ett år sedan, öppen för alla universitet att delta i. Den totala summan av prispengar som stod på spel var 25 miljoner dollar. Tävlingen gick ut på att universiteten skulle presentera preliminära koncept på hur utbildning i entreprenörskap ska kunna erbjudas alla elever oavsett vilken utbildning de läser. Den högt uppsatta målsättningen är att entreprenörskap ska bli en lika naturlig del av campuslivet som det är att till exempel studera för tentor. Enligt Kauffmanstiftelsens VD Carl Schramm hoppas de att tävlingar som denna på sikt ska frigöra alla de entreprenöriella krafter som finns samlade på campus inte bara bland de elever som finns på ekonomi eller ingenjörsutbildningar³⁰.

Elmhurst College i Illinois är ett konkret exempel på att entreprenörskap nu erbjuds som ett alternativ för fler studenter. De har infört en rad olika kurser och aktiviteter som ska främja entreprenörskap bland studenter som läser till exempel psykologi, sociologi, musik och konst. En av anledningarna till detta var att Dr. Gary Wilson, direktör vid *Elmhurst College's Center for Business and Economics*, de senaste åren hade känt av ett allt större och bredare intresse av att starta eget bland studenterna. I syfte att ytterligare stärka intresset för och kunskapen om entreprenörskap bland blivande studenter anordnar *Elmhurst College* öppna hus där elever från *highschool* får möjlighet att besöka campus och där bekanta sig med de utbildningar i entreprenörskap som finns tillgängliga³¹.

6.3 Lärarutbildningar i entreprenörskap

I takt med att utbildning i entreprenörskap blivit frekvent förekommande på universitetsnivå har ett behov av utbildningar i entreprenörskap för lärare uppstått. *The Kauffman Entrepreneurial Faculty Scholars Program*³² är ett av de intressanta initiativen på detta område. Den första kullen som nyligen påbörjat sina studier innehåller elva lärare från de fyra, i programmet ingående skolorna. De fyra skolorna är *Rockhurst University*, *University of Kansas*, *University of Missouri - Kansas City* och *William Jewell College*. ”Genom att utbilda lärarna vid de lokala skolorna, kan vi frigöra den entreprenöriella kraften hos våra studenter, vilket i slutändan gynnar vår region”, säger Carl Schramm VD för Kauffmanstiftelsen. Det som gör denna utbildning extra intressant är att maximalt en lärare från varje skola får tillhöra en *Business School*. Detta har resulterat i att bland de elva finns lärare

³⁰ <http://www.kauffman.org/>

³¹ Broschyr, *Advancing Entrepreneurship Education*, utdelad vid USASBE:s konferens

³² <http://www.kauffman.org/>

från en rad olika discipliner, till exempel maskiningenjör, juridik, vård och historia. Ett annat intressant initiativ på nästan samma tema är ett program vid *Saint Louis University* där tio utvalda *junior faculty* ska få ha mer erfarna lärare i entreprenörskap som sina mentorer. Förhoppningen är att de unga lärarna på fem till tio års sikt ska bli den nya generationens ledare inom ämnet.

6.4 Universitetet Loyola Marymounts Entreprenörskapsprogram³³

Som tidigare nämnts finns ett mycket stort antal universitet i USA som erbjuder formella utbildningar i entreprenörskap. Flera av dem ligger i Kalifornien och många av dem rankas bland de bästa entreprenörskapsprogrammen i landet. Entreprenörskapsprogrammet vid *Loyola Marymount University*, LMU är ett av dessa med en ranking bland de tio främsta³⁴. Högst ansvarig för programmet är Dr. Fred Kiesner som personligen rankas på femte plats bland alla ansvariga för entreprenörskapsprogram i USA³⁵.

Redan 1972 började man formellt att undervisa i entreprenörskap vid *Loyola Marymount University*, LMU. Nu har elever vid LMU en möjlighet att välja entreprenörskap som inriktning både på *undergraduate* och *graduate* nivå, vilket kan sägas motsvara kandidat och magisternivå i Sverige. Den övergripande målsättningen med entreprenörskapsutbildningen är att alla elever ska utveckla en entreprenöriell och företagsam inställning oavsett vilken karriär de tänker sig i framtiden. Detta försöker LMU åstadkomma genom en kombination av en strukturerad kursplan och en möjlighet för studenterna att själva anpassa studierna efter sina egna intressen och entreprenöriella behov. Programmet innehåller kurser i till exempel entreprenörskap, kreativitet- och innovationsledning (*creativity and innovation management*), intraprenörskap och småföretagsledning. Dessa blandas med en mängd praktiska inslag som alla syftar till att studenterna ska testa och utveckla sin entreprenöriella talang. Bland annat får de skriva sina egna affärsplaner under utbildningen, en plan som de också uppmanas att realisera. Det är inget krav men många av studenterna startar alltså egna företag under utbildningens gång. Oavsett om affärsplanen realiseras eller ej kan alla studenter delta i tävlingar där de kan vinna prispengar för bästa affärsplan. Tävlingar och utnämningar är ett mycket vanligt förekommande inslag i LMU:s entreprenörskapsprogram. Till exempel får eleverna tävla om att utses till årets mest entreprenöriella elev och till *the diamond in the rough* (den oslipade diamanten), den elev som med rätt stöd förmodas uppnå stor entreprenöriell framgång i framtiden. Enligt Dr. Fred Kiesner är tävlingarna och utnämningarna en viktig stimulans för studenterna. De som vinner får en bekräftelse på att de gjort en bra insats och det sporrar dem i den fortsatta utbildningen. Överhuvudtaget går programmet mycket ut på att studenterna ska bli handlingskraftiga och att de själva ska ta ansvar för sin framtida karriär. Redan den första uppgiften studenterna ställs inför på programmet handlar om att göra en beskrivning och analys av sig själva (*self assesment assignment*). Där ska de beskriva hur de ser på sin framtida karriär både på kort och på lång sikt. De ska berätta om

³³ Stycket baseras på intervju med Dr. Fred Kiesner 2003-10-16

³⁴ <http://www.entrepreneur.com/topcolleges>, besökt 2004-03-17

³⁵ *Ibid*

sitt livs största misstag och sin största framgång. Varför de går just denna utbildning och vad de vill uppnå under studietiden. De ska till och med blicka in i framtiden. De får till uppgift att skriva ned vad de vill bli ihågkomna för när de ser slutet på sin karriär. Vad har de åstadkommit och vilken nytta har de gjort i samhället är två frågor som ska besvaras. Resterande kurser och praktiska övningar i programmet ska sedan nyttjas för att uppnå de egenhändigt uppsatta karriärsmålen, åtminstone är det tänkt så i teorin.

6.5 Kauffman Entrepreneur Internship Program³⁶

Kauffman Entrepreneur Internship Program, KEIP har funnits sedan 1996. Syftet med programmet är att ge studenter möjligheten att lära sig entreprenörskap genom att under en period av tre månader upp till ett år placeras i nya och växande småföretag. Lärlingarna arbetar tillsammans med entreprenörerna och får ofta till uppgift att arbeta med olika former av problemlösning, det kan handla om att öka produktiviteten eller att minska kostnaderna i företaget. Programmet syftar också till att skapa ett långvarigt samarbete mellan den specifika skolan och det lokala näringslivet. College, universitet och entreprenörskapsfrämjande organisationer kan få bidrag på upp till 100 000 dollar för att bedriva programmet lokalt där de är verksamma. Totalt har Kauffmanstiftelsen under åren betalat ut mer än 10 miljoner dollar till 171 organisationer inom ramen för KEIP. Förra året beräknades att så många som 1 800 studenter skulle ha tillgång till en lärlingsplats (*internship*) genom KEIP. Det är mer än en fördubbling av antalet sedan slutet av nittiotalet. Statistik från 2001 visade att av de då 110 universitet och organisationer som erhållit stöd för att starta ett KEIP hade hela 80 procent lyckats med att fortsätta programmet efter att Kauffmanstiftelsens finansiering upphört.

³⁶ <http://www.keip.org/index.cfm> och <http://www.emkf.org/pages/186.cfm>

7 Lärdomar

I detta kapitel förs en diskussion kring de för rapporten grundläggande frågorna. Därefter presenteras de iakttagelser och lärdomar som gjorts under studien och på vilket sätt de kan vara av intresse för Sverige. Avslutningsvis presenteras en lista på tänkbara åtgärder som skulle kunna vidtas i Sverige för att utveckla och förbättra utbildningen i entreprenörskap.

7.1 De grundläggande frågeställningarna

Syftet med hela detta kapitel är att besvara frågan: vad kan Sverige lära av USA? Inledningsvis besvaras på ett förenklat sätt de fyra grundläggande frågorna som ligger till grund för uppdraget att skriva rapporten.

1. Används utbildningssystemet medvetet och generellt i syfte att påverka attityder till och kunskaper om företagande? Detta gäller såväl grundskola och högre utbildning, som lärarnas utbildning.
2. Används särskilda metoder? Är det generella metoder eller särskilt goda exempel i vissa skolor?
3. Finns aktörer utanför utbildningssystemet som komplement? Har man gjort utvärderingar? Resultat?
4. Hur samverkar utbildningssystemet med näringslivet? Finns generella arbetsätt eller kan vi hitta goda exempel?

Fråga nummer ett kan förenklat besvaras med ett nej. Hela det amerikanska utbildningssystemet används inte medvetet och generellt för att påverka attityder till och kunskaper om företagande. På nivån K-12 (förskola till årskurs tolv) finns inte entreprenörskap med i läroplanerna. Istället är det upp till varje skola att själva bestämma om de vill implementera entreprenörskap i utbildningen. Inte heller finns det något obligatoriskt inslag i lärarnas utbildning som gör att lärarna erhåller den kompetens och de verktyg som krävs för att utbilda i entreprenörskap. I den högre utbildningen är däremot utbildning i entreprenörskap mycket mer framträdande. En stor andel av amerikanska universitet och college har kurser eller program i entreprenörskap. Alla studenter har inte tillgång till utbildning i entreprenörskap men det blir allt vanligare att universitet tillhandahåller kurser i entreprenörskap för flertalet studenter oavsett vilket ämne de läser.

Fråga två handlar om metoder och där kan det konstateras att det inte finns några generella metoder som är implementerade i de flesta skolor i alla delar av landet. Däremot finns det ett stort antal aktörer som erbjuder program och metoder som är relativt väl spridda och som teoretiskt sett skulle kunna erbjudas till alla som efterfrågar dem.

Fråga tre kan besvaras med ett ja. Det är just aktörer som finns utanför utbildningssystemet som tillhandahåller de program och metoder som finns nämnda ovan. De flesta av dessa riktar sin verksamhet till nivån K-12, vilket är naturligt eftersom utbildning i entreprenörskap är mer frekvent förekommande inom den högre ut-

bildningen. Några av dessa aktörer och deras program som är utvärderade och har påvisat positiva resultat finns beskrivna i denna rapport.

När det gäller fråga fyra, samverkan mellan utbildningssystem och näringsliv finns inte heller några generella arbetssätt implementerade i systemet. Istället finns det enstaka program eller projekt som syftar till att skapa denna samverkan. Ett par av dessa finns beskrivna tidigare i rapporten.

Efter att ha läst de förenklade svaren på de grundläggande frågorna blir det naturligt att ställa sig frågan. Kan Sverige verkligen lära sig något om utbildning i entreprenörskap av USA? Svaret på denna fråga är utan tvekan ja. För trots att det inte finns ett medvetet och generellt arbete med att främja entreprenörskap finns det många intressanta inslag och fenomen att ta lärdom av på alla nivåer av utbildningssystemet. Dessa intressanta iakttagelser presenteras i resterande del av kapitlet, där också frågan om *vilka* i Sverige som har något att lära diskuteras.

7.2 USA nära en definition, Sverige har långt kvar

Det finns inte en helt vedertagen definition av utbildning i entreprenörskap i USA, men de har enats om ett gemensamt begrepp för att beskriva området nämligen *entrepreneurship education*. När det gäller definitionen av begreppet finns en del varianter, men i huvudsak kan de delas in i en bredare definition av begreppet som vanligen används i tidiga skolstadier och en smalare variant som nyttjas främst på universitetsnivå. Oavsett vilken som används råder dock ingen tvekan om att utbildning i entreprenörskap i slutändan ska leda till fler individer som engagerar sig i entreprenöriella aktiviteter, fler företag och kanske viktigast av allt ekonomisk tillväxt. Trots att amerikanerna redan idag är relativt nära en samsyn finns aktörer som fortsätter att arbeta med att definiera vad utbildning i entreprenörskap är. Detta både för att kunna höja legitimiteten och kvaliteten på deras utbildning i entreprenörskap, men också för att det ska vara lättare att utvärdera vilket resultat denna typ av utbildning ger. The Consortium of Entrepreneurship Education kommer inom kort att presentera *national standards for entrepreneurship education*, det vill säga kunskapsmål som utbildning i entreprenörskap ska ha som målsättning att uppnå. Ett arbete som om det blir väl mottaget sannolikt kommer att föra de olika aktörerna inom området ännu närmare en gemensam definition.

I Sverige råder fortfarande viss förvirring kring begreppen. Det finns en tendens att sätta den nya populära etiketten entreprenörskap på inslag i utbildningen trots att det egentligen bara är en traditionell kurs i företagsekonomi som har fokus på små företag. Det är dock en stor skillnad mellan att läsa om andras entreprenörskap och att lära sig entreprenörskap genom upplevelsebaserad inläring. Vidare finns det inte ens ett samlingsbegrepp för att beskriva området. Entreprenörskap i skolan, utbildning i entreprenörskap, företagsamt lärande är alla begrepp som används i Sverige. En del av orsaken till detta kan nog tillskrivas att det i skolan fortfarande finns ett visst motstånd när ord som entreprenörskap och företagande nämns. Detta kräver i vissa fall att begreppet i sig måste mildras till exempelvis företagsamt lärande för att reducera motståndet och att därigenom få möjlighet att genomföra projektet eller programmet. När det gäller definitionen av utbildning i entreprenörskap har Sverige således en del att lära av USA.

7.3 Positiv attityd till entreprenörskap

Det finns en del studier som visar att utbildning i entreprenörskap ger goda resultat, men mängden forskning på området är fortfarande begränsad. Därför är det för tidigt att säga att utbildning i entreprenörskap verkligen ger det önskade resultatet i form av fler individer som engagerar sig i entreprenöriella aktiviteter. De bristfälliga bevisen till trots finns i USA en positiv attityd till entreprenörskap generellt men också specifikt till utbildning i entreprenörskap. Detta har medfört att frågan om det går att utbilda sig till att bli en entreprenör är inaktuell. Istället fokuseras på hur utbildningen i entreprenörskap ska bli bättre i framtiden.

Utbildning i entreprenörskap är numera helt legitimt vid amerikanska universitet och college och enligt professor Kuratko handlar det nu om att ta nästa steg, att gå från legitimitet till ledarskap. Den positiva attityden till utbildning i entreprenörskap i kombination med att begreppsförvirringen är relativt liten, ger de amerikanska aktörerna möjligheten att i stor utsträckning fokusera på de processrelaterade frågorna om **hur** utbildning i entreprenörskap ska utformas och **hur** dess effekt kan maximeras.

I Sverige är frågan om det går att utbilda entreprenörer fortfarande i högsta grad aktuell. Fokus ligger på att besvara frågorna, **om** vi ska satsa på utbildning i entreprenörskap, **varför** vi ska satsa på det, och **vad** är utbildning i entreprenörskap. När det gäller en långsiktig satsning som utbildning i entreprenörskap är, handlar det om att bestämma sig ifall detta är något att satsa på eller inte. Det finns som sagt inga övertygande bevis för att det ger de önskade resultaten, men det finns starka indikationer i USA på att så är fallet. Ett flertal länder i Europa har också påbörjat stora satsningar på utbildning i entreprenörskap, senast i raden är Spanien. Detta betyder att om Sverige fortsätter att avvakta och fokusera på frågorna om, varför och vad istället för hur, riskerar vi att hamna på efterkälken inom detta område.

7.4 Finansiering och mötesplatser

I USA finns det finansiella resurser att tillgå både för att utveckla ny kunskap och för att skapa nya verktyg eller metoder inom området. De två främsta källorna till denna finansiering är stiftelserna Kauffman och Coleman. Några motsvarande organisationer, med tillräckliga resurser för att leda utvecklingen inom området finns inte i Sverige idag. Det finns inte heller någon aktör som på liknande sätt som USASBE och the Consortium for Entrepreneurship Education aktivt verkar för att skapa regionala och nationella mötesplatser, där den senaste kunskapen och idéer kan utbytas.

Två tänkbara aktörer som skulle kunna inta denna position i Sverige är Svenskt Näringsliv och Företagarna, åtminstone när det gäller att skapa mötesplatser. Det är svårare att se någon av dem ta rollen som de huvudsakliga finansiärerna för forskning och utveckling inom området. Det är bara att konstatera att Sverige inte har samma entreprenöriella och filantropiska kultur som gör att entreprenörer avsätter stora delar av sina tillgångar i stiftelser, åtminstone inte i samma utsträckning som de amerikanska motsvarigheterna. Stiftelser som Kauffman och Coleman kommer sannolikt inte att uppstå inom rimlig framtid i Sverige. Detta betyder att om poli-

tiska beslutsfattare bedömer att utbildning i entreprenörskap är ett viktigt område att främja för att bidra till framtida tillväxt måste de nog vara beredda på rollen som en av de enskilt största finansiärerna.

7.5 Entreprenörskap kan utveckla skolan

I USA anser vissa att om entreprenörskap införs som ett verktyg för att styra och utveckla skolan kan resursbesparingar komma till stånd genom att varje led i skolan utsätts för konkurrens. Det kan handla om att utnyttja skolans lokaler på ett effektivare sätt och att etablera en flexibel modell för att tillsätta lärare som möjliggör för lokala skolor att ha en lärarkår som besitter den kompetens som de för tillfället har behov av. Förutom att skolan blir mer kostnadseffektiv kan skolan också på ett bättre sätt anpassa sig till elevernas verklighet. Barn lär sig saker på olika sätt och de kommer att behöva kunskaper när de blir vuxna som få eller inga i deras föräldrars generation känner till och därmed kan lära ut. En skola som styrs entreprenöriellt har bra förutsättningar att snabbt kunna anpassa sig till elevers ändrade behov och demografi. Vidare har den lättare för att ta till sig idéer och resurser som finns i det omgivande samhället.

7.6 K-12

När det gäller utbildning i entreprenörskap från grundskolan till gymnasiet (K-12) finns det en rad likheter mellan USA och Sverige. För det första finns inte entreprenörskap med som ett obligatoriskt inslag i läroplanerna i något av länderna. För det andra innebär det att initiativtagare till utbildning i entreprenörskap i USA precis som i Sverige är enskilda lärare eller externa organisationer som till exempel *Junior Achievement*. Vare sig i Sverige eller i USA finns det någon genomtänkt långsiktig strategi för hur utbildningssystemet kan träna barn och ungdomar i entreprenörskap, även om USA nått längre i vissa avseenden. Likheterna fortsätter såtillvida att många av de amerikanska såväl som de svenska programmen eller metoderna bygger på upplevelsebaserad inläring. Det finns också skillnader mellan länderna. De exempel på konkret verksamhet som tidigare presenterats i rapporten representerar dessa skillnader och av dessa finns det en del lärdomar att dra.

7.6.1 Heltäckande program

I USA finns ett flertal av aktörer som erbjuder utbildning i entreprenörskap, vilka har program som täcker i stort sett alla åldrar mellan K-12. Detta gäller till exempel *Junior Achievement* och *Making Cents*. Det här innebär att om en skola väljer att nyttja deras tjänster kan de på enkelt sätt skapa en heltäckande utbildning i entreprenörskap för alla årskurser. Vidare innebär det att lärarna hela tiden känner till på vilken nivå eleverna befinner sig i sitt entreprenöriella lärande. Det gör det lättare för dem att erbjuda rätt utbildning i rätt tid till varje elev, helt enkelt en individanpassad utbildning som ökar möjligheten att uppnå önskvärt resultat.

I Sverige ser bilden annorlunda ut. Det finns aktörer som riktar sig till alla delar av utbildningssystemet, men varje aktör har vanligen en relativt begränsad målgrupp. Snilleblixtarna riktar in sig på de allra yngsta barnen och Ung Företagsamhet och Stiftelsen Företagsam främst på gymnasiet. Detta innebär att ska en skola få hjälp

med att skapa en heltäckande utbildning i entreprenörskap måste de samverka med flera aktörer istället för en. Därmed blir det också svårare att få en kontinuitet i utbildningen.

7.6.2 Resurserna läggs tidigt i åldrarna

En annan och kanske ännu intressantare reflektion är att de aktörer som har utbildning för alla åldrar inom spannet K-12, lägger ned största delen av sina resurser på de yngre eleverna. Vid samtal med representanter för några av de olika aktörerna har de gett uttryck för en stor enighet om att ju tidigare barnen får börja med någon form av utbildning i entreprenörskap desto bättre resultat går det att uppnå i varje enskilt fall. Detta kan vara en lärdom för svenska beslutsfattare och aktörer att ta till sig inför framtiden.

7.6.3 Interaktiva företagsspel

Interaktiva företagsspel har blivit ett vanligt redskap ute i skolorna när det gäller att utbilda i entreprenörskap. Företagsspelen gör det möjligt att i skolan simulera hur det är att driva företag i verkligheten och utgör därmed ett bra komplement till att bara läsa om hur det går till.

Det finns två lärdomar att dra från de företagsspel som presenterats i rapporten. När det gäller *Hot Shot Business* är det att spelet vänder sig till barn i åldern nio till tolv år. Skälet är detsamma som nämnts tidigare nämligen att skapa ett intresse för entreprenörskap hos barnen så tidigt som möjligt. Enligt Kauffmanstiftelsens är det dessutom så att det är just i åldrarna nio till tolv som barnbörjar utveckla ett "ekonomiskt beteende".

Det som är mest intressant med *Virtual Business* är att deras två spel är knutna direkt till läroböcker. När eleverna har läst ett specifikt avsnitt i läroboken har de möjlighet att befästa sina kunskaper genom att spela en viss del av *Virtual Business* som behandlar samma ämne. Detta ökar möjligheten för att kunskapen inte blir teoretisk utan istället till ett verktyg de kan använda i praktiken.

7.6.4 Program för attitydförändringar

Att NFTE har inriktat sin verksamhet på målgruppen socialt utsatta barn och ungdomar (*at-risk students*) som inte prioriterar skolan särskilt högt är också ett intressant fenomen. Steve Mariotti förstod på ett tidigt stadium efter att han hade startat NFTE att dessa ungdomar lämpade sig särskilt väl för utbildning i entreprenörskap. Det beroende på att många av ungdomarna i denna grupp redan hade *street smarts* som genom utbildning i entreprenörskap kunde omvandlas till *business smarts*. En annan positiv effekt var att ungdomarna förstod att de behövde lära sig en hel del om de skulle kunna lyckas som entreprenörer. Detta medförde att ungdomarna fick ett ökat intresse för att stanna kvar i skolan.

Det finns en slags allmänt utbredd mentalitet i utbildningssystemet i Sverige och till viss del i USA som säger att elever ska utbildas för att bli anställningsbara. *Making a job* är ett program som syftar till att råda bot på denna mentalitet. Syftet med *Making a job* är att genom att de får träna sig i entreprenörskap ska de få upp ögonen för att det också går att skapa sig ett eget jobb genom att bli företagare. I

Sverige där det fortfarande finns ett visst motstånd ute i skolorna för begrepp som företagande och entreprenörskap kan just *Making a job*, på grund av sitt namn, vara ett program som skulle kunna få genomslag.

7.7 Universitetsnivå

Antalet kurser och program i entreprenörskap har formligen exploderat i USA de senaste årtiondena, en liknande utveckling har också skett i Sverige. Trots detta måste sägas att utvecklingen på universitetsnivå kommit längre i USA än i Sverige.

7.7.1 Renodlade entreprenörskapsprogram

I USA är det numera snarare regel än undantag att universiteten har renodlade entreprenörskapsprogram där studenterna kan ta en formell universitetsexamen i entreprenörskap, till exempel en MBA. De renodlade entreprenörskapsprogrammen innebär att det dragits en gräns mellan utbildning i entreprenörskap och traditionell företagsekonomisk utbildning. Syftet med utbildning i entreprenörskap är att få fler individer att engagera sig i entreprenöriella aktiviteter eller att starta ett eget företag. Företagsekonomisk utbildning däremot lär studenterna specifika ämnen som till exempel revision och marknadsföring. Kunskaper som är mer anpassade för att nyttjas i redan existerande företag.

I Sverige är utbildning i entreprenörskap fortfarande i de flesta fall bara en enstaka kurs på fem eller tio poäng inom ramen för ett företagsekonomiskt program. Det finns exempel på renodlade entreprenörskapsprogram även i Sverige, men de är fortfarande sällsynta.

7.7.2 Pedagogiken viktig

En annan viktig skillnad mellan utbildning i entreprenörskap på universitetsnivå mellan Sverige och USA är hur man lär sig, alltså vilken pedagogik som används. Det har konstaterats tidigare i denna rapport att det är viktigt att utbildning i entreprenörskap är upplevelsebaserad i så stor utsträckning som möjligt. I detta avseende har utbildningarna i USA i överlag kommit längre än sina svenska motsvarigheter, vilket entreprenörskapsprogrammet vid *Loyola Marymount University* utgör ett exempel på.

7.7.3 Fler studenter får möjligheten

Den trend som är mest påtaglig i USA för närvarande är att entreprenörskap sprider sig mer och mer till olika discipliner vid universiteten. Exemplet i *Elmhurst College* visar att studenter som läser till exempel psykologi och musik erbjuds utbildning i entreprenörskap. I USA har man vid universiteten sedan ett tag tillbaka kommit till insikten att det inte bara är ekonomi- och ingenjörstudenter som har ett behov av att utbildas i entreprenörskap. På många håll runt om i landet pågår ett arbete som går ut på att alla studenter vid campus ska ha möjligheten att läsa entreprenörskap om de så önskar. Detta är definitivt något som svenska universitet och högskolor bör överväga i framtiden.

7.7.4 Lärarutbildningar

USA har inte kommit särskilt långt när det gäller utbildningar i entreprenörskap för lärare. I rapporten har dock två intressanta program presenterats. I *the Kauffman Entrepreneurial Faculty Scholars Program* utbildas elva lärare från fyra olika universitet i entreprenörskap. Det som gör denna till något att ta lärdom av i Sverige är det faktum att lärarna kommer från flera olika discipliner, till exempel juridik och vård. En utbildning av detta slag kan vara av intresse att åstadkomma i Sverige, dels för att fler lärare behöver denna typ av utbildning i takt med att utbildningar i entreprenörskap blir allt vanligare och dels för att det skulle öka möjligheterna för utbildning i entreprenörskap att sprida sig till fler discipliner. I syfte att öka antalet lärare som besitter kompetens att utbilda i entreprenörskap är också mentorsprogrammet vid Saint Louis University värt att undersöka närmare.

7.7.5 Lärlingsprogram

Kauffman Entrepreneur Internship Program, KEIP är ett intressant exempel på samarbete mellan skola och näringsliv. Studenter vid universitet och högskolor får möjligheten att under en period på tre månader upp till ett år arbeta som lärlingar i små företag. I syfte att lära sig så mycket som möjligt om vad entreprenörer gör och vad som krävs för att lyckas som företagare. Återigen handlar det om att bästa sättet att lära sig entreprenörskap är att utöva entreprenörskap. Ett annat syfte med programmet är att bygga ett långsiktigt samarbete mellan universiteten och det lokala näringslivet, ett samarbete som syftar till ett ömsesidigt kunskapsutbyte. Något program liknande KEIP finns inte i Sverige idag, åtminstone inte i den omfattningen.

7.8 Förslag på åtgärder

Nedan punktats några tänkbara åtgärder, extraherade ur lärdomarna i detta kapitel, som kan genomföras i syfte att öka omfattningen och höja kvaliteten på utbildningarna i entreprenörskap i Sverige.

- Ta fram en definition av utbildning i entreprenörskap. Regeringen skulle kunna ge huvudansvaret för detta uppdrag till Myndigheten för skolutveckling eller till Skolverket. Dock bör arbetet med att ta fram definitionen ske i samverkan med någon aktör med ett näringslivspolitiskt perspektiv.
- Ett ställningstagande eller uttalande av regeringen att utbildning i entreprenörskap är en viktig åtgärd för att bidra till framtida tillväxt. Ett sådant ställningstagande skulle skapa legitimitet för de lokala och regionala satsningar som redan pågår i Sverige. Det skulle också öka möjligheten för alla aktörer inom området att fokusera mer på hur utbildning i entreprenörskap bäst ska utföras, istället för att ödsla energi på att besvara de viktiga men inte så produktiva frågorna **om, varför** och **vad**.
- Skapa mötesplatser där kunskap och metoder kan utbytas.
- Genomför pilotprojekt för att utröna om en entreprenöriellt styrd skola leder till resursbesparingar och en skola som är bättre anpassad efter elevernas ändrade behov och demografi.
- Ta fram heltäckande program i stil med *Making Cents* och *Junior Achievement* för att skapa en bättre kontinuitet i utbildningen i entreprenörskap.
- Lägg mer resurser i tidiga åldrar. Erfarenheterna från USA visar att det ger bättre resultat desto tidigare barn och ungdomar påbörjar sin utbildning i entreprenörskap.
- Ta fram interaktiva företagsspel för barn och ungdomar i olika åldrar.
- Använd utbildning i entreprenörskap som ett verktyg för att få socialt utsatta barn och ungdomar (*youth at risk*) att omvandla sina *street smarts* till *business smarts*.
- Skapa renodlade entreprenörskapsprogram vid universitet och högskolor.
- Använd upplevelsebaserad inläring som pedagogik i utbildningarna för entreprenörskap.
- Ge studenter möjligheten till utbildning i entreprenörskap oavsett vilken utbildning de läser.
- Ta fram lärarutbildningar i entreprenörskap, gärna för lärare på alla nivåer och från olika discipliner.
- Skapa ett lärlingsprogram i stil med KEIP för studenter vid universitet och högskolor.

Referenser

Litteratur:

The Emergence of Entrepreneurship policy – *Governance, Start-ups, and Growth in the U.S. Knowledge Economy*, Hart, 2003

The Seeds of Success – *Entrepreneurship and Youth*, Walstad & Kourilsky, 1999

Reinventing Education – *Entrepreneurship in Americas Public Schools*, Gerstner med flera, 1994

Social Entrepreneurship, Kourilsky & Walstad et al, 2003

On the Road to Entrepreneurship Policy, Lundström & Stevenson, 2002

Tidskrifter/artiklar, rapporter och annat tryckt material:

GEM 2003 Global Report, Reynolds, Bygrave & Autio et al

Insights – *Impact of Entrepreneurship Education*, Charney & Libecap

International Journal of Entrepreneurship Education, Volume 1, Issue 1 2002

International Journal of Entrepreneurship Education, Volume 1, Issue 2 2002/2003

International Journal of Entrepreneurship Education, Volume 1, Issue 3 2002/2003

International Journal of Entrepreneurship Education, Volume 1, Issue 4 2002/2003

Making a Job – *a basic guide to entrepreneurship readiness*, Kourilsky, 1999

The Coleman Foundation - *Advancing Entrepreneurship Education*, 2004

The Growth and Advancement of Entrepreneurship in Higher Education: *An Environmental Scan of College Initiatives*, Kauffman Center for Entrepreneurial Leadership Staff, 2001

K-14 Entrepreneurship Education Market Analysis, Kauffman Center Staff, 2000

Childrens social and economics education,

Intervjuer/samtal:

Marilyn Kourilsky, Professor UCLA

Fred Kiesner, Dr. Loyla Marymount University

Cathy Ashmore, President Consortium for Entrepreneurship Education

Gary Hickman, President Junior Achievement Southern California

Geoff Wilson, Vice President Junior Achievement Southern California

Del Daniels, NFTE

Internet:

<http://www.celcee.edu/>

<http://goldmine.cde.ca.gov/>

<http://www.disney.go.com/hotshot/hsb.html>

<http://www.makingcents.com/>

<http://eweb.slu.edu/chronology.htm>

<http://www.goventure.net/home.cfm>

<http://www.ja.org/>

<http://www.jaintl.org/>

<http://www.marketplaceofideas.org/>

<http://www.ed.gov/index.jhtml>

<http://www.gsb.stanford.edu/ces/>

<http://www.knowledgematters.com/>

<http://www.theeplace.org/>

<http://www.colemanfoundation.org/>

<http://www.entre-ed.org/>

<http://www.kauffman.org/>

<http://info.makingajob.com/>

<http://www.entrepreneur.com/topcolleges>

<http://www.usasbe.org/index.asp>

<http://www.usatoday.com/educate/entrepreneur.htm>

ITPS, Institutet för tillväxtpolitiska studier
Studentplan 3, 831 40 Östersund
Telefon: 063 16 66 00
Fax: 063 16 66 01
info@itps.se
www.itps.se
ISSN 1652-0483

