# Gründercamp
# Samarbeid skule - næringsliv

Ungt Entreprenørskap
Sogn og Fjordane

# Kva er gründercamp ?

- Treningsleir i kreativitet og nyskaping
- Elevane får eit reelt oppdrag med ei definert problemstilling
- Skal presentere ei løysing innanfor eit gjeve tidsrom
- Oppdraget vert gjeve av ei bedrift eller ein organisasjon frå offentleg eller privat sektor
- Presentasjon framfor ein jury

# Samarbeid med næringslivet sentralt

- Oppdragsgjevarane gjev elevane den bakgrunnsinformasjonen dei treng for å løyse oppgåvene/arbeidsoppdraget
- Oppdragsgjevarane stiller som rettleiarar på campane
- Rettleiing undervegs aukar elevane sitt læringsutbytte
- Fleksibelt program – lokale tilpassingar

# Ungt entreprenørskap har gründercampar på fylgjande måtar:

- Den eine måten ein kan gjere dette på er at elevane får eit oppdrag som dei skal presentere ei løysing på innan eit avgrensa tidsrom. Oppdraget er reelt og vert gjeve av ein oppdragsgjevar frå ei privat eller offentlig verksemd.
- Enova grundercamp med fokus på miljø.
- Den tredje måten ein kan gjere dette på er at ein kan arbeide ut ein ide på elevbedrift som ein gjennomfører seinare.

# Hornindal
# 2009

## Moro rundt ein stressless

Ane Torheim (i stolen), Magdeli Kristensen (til venstre), Martin Lødemel, Edvin Haugen (frå Ekornes) og Torbjørn Flåm på gründercamp på Hornindal skule, der utvikling av Ekornes sin stressless stod i fokus.

Ideane kan yngle fritt på treningsleir i nytenking. Kva med ein stressless som kan heisast opp og ned, slik at eldre kjem lettare opp av godstolen?

Del på nettet
Tips en venn via epost
Skriv ut

Tips oss »

# Årdal

# 2009

# Med fokus på miljø:

# Enova grundercamp

# Førde 2009

Dei vil løyse energikrisa

Entreprenørskap på skulane med fokus på klima og miljø

FØRDE: Plusshus og turbinar er i fokus når dagens gründerar ser for seg morgondagens energitiltak. I Førde går 44 elevar saman for å løyse framtidas energikrise.

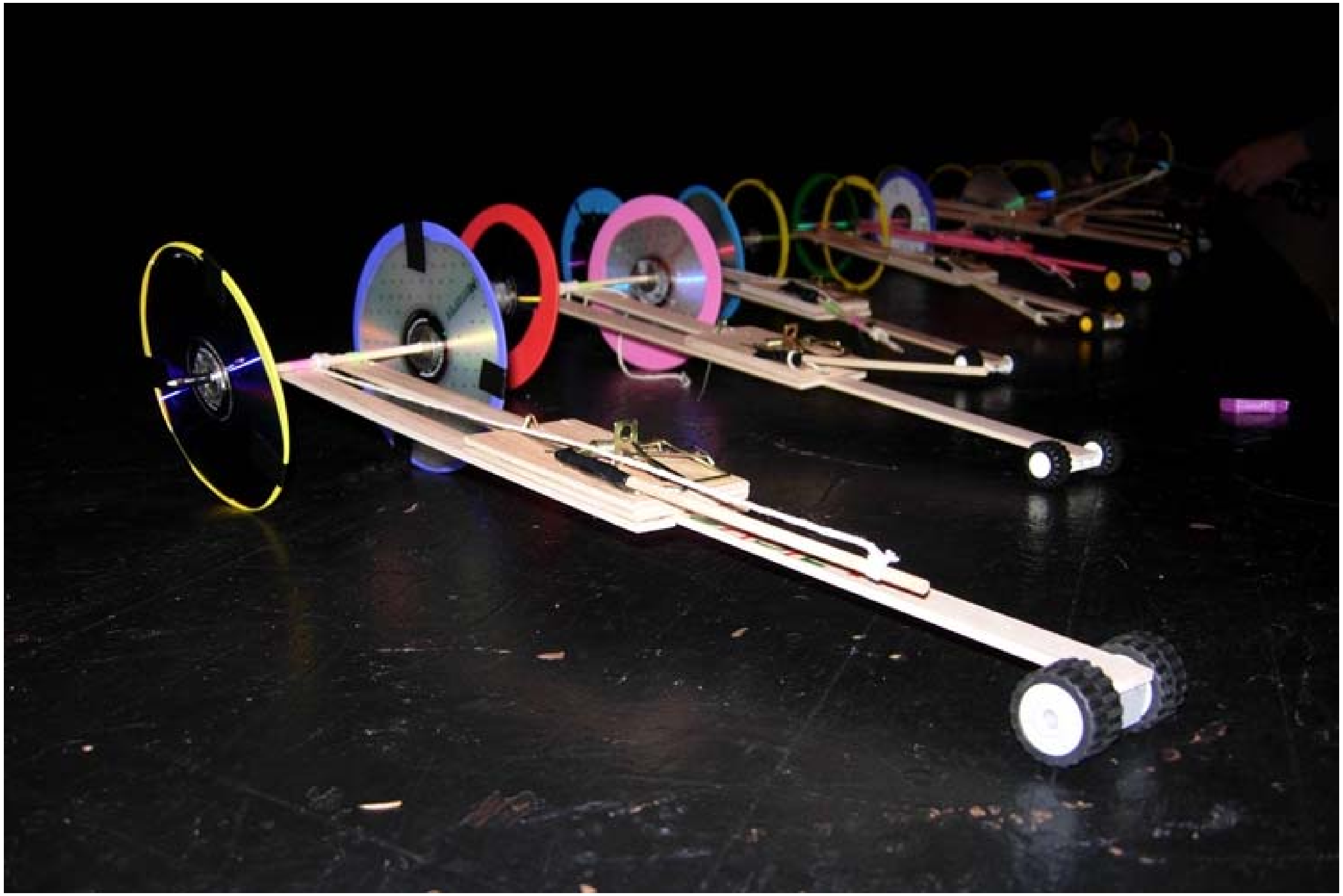
Dei ser at som ein knebeskyttar som volleyballspelarane brukar, men produserer straum kvar gong ein bøyer foten.

**Gründercamp:  Oppstart av elevbedrift Vik  januar 2011**

# Prosjekt vegval

- Ungt Entreprenørskap Sogn og Fjordane og NHO Sogn og Fjordane er i gang med eit samarbeidsprosjekt kalla "Prosjekt vegval". Dette prosjektet har som mål å skape interesse og engasjement for ulike næringar tidleg i skulegangen, og gjennom dette bidra med rekruttering til bedriftene. Elevane får betre innsikt i kva dei ulike bransjane arbeider med, kva utfordringar dei har, og dei får vite kva karrieremoglegheiter dei har i lokalsamfunnet den dagen dei er ferdig utdanna. Dei fleste ungdomane reiser i dag ut, utan å vite kva det er mogleg å komme tilbake til. Dette prosjektet skal gjere ungdom meir medvitne på sitt eige lokalsamfunn og næringslivet der.
- Ungt Entreprenørskap har hatt ansvaret for å gjennomføre desse gründercampane. Desse vert arrangert ute på lokalitetane til dei lokale bedriftene, og dei deltek med mannskap som er mentorar for elevane.
- Målet vårt er at vi alltid skal ha med det lokale næringslivet vårt på gründercampane, og det er og ei målsetjing at kommunane ved næringssjef bør vere representerte der.
- 

# Fornybar Energi



# Bakgrunn

Det bles veldig mykje i Sogn og Fjordane. Det er eit av dei områda i heile Europa med den aller beste vindressursen. Andre land byggjer vindkraft i områder som har dårlegare vindtilhøve.

Dette fører og til at havet utanfor fylket vårt ofte er i rørsle, og det vert store bylgjer. Og på sommaren har vi ofte ein del sol.

# Døme på arbeidsoppdrag:

- Oppgåve: Korleis kan vi nytte vind, bylgjer, og sol  som energiressursar  på ein best mogleg måte?
- Lag eit framtidsbilete av livet i Sogn og Fjordane der ein har klart å nytte desse ressursane på ein god måte.

# Flora 27.4.12

- Fylkesmeisterskap i fornybar energi
- Vår 2012 gründercampar med tema «Fornybar energi».
- Stille på stand saman med elevar frå vgs.
- Presentasjon framfor ein jury.
- Kåre ein fylkesmeister.

# Fiskeri og havbruk

Selje 12.1.12

# Bakgrunn

4.januar vart eksportverdien av norsk sjømat for 2011 presentert. Fantastiske 53 milliard og 2,3 mill tonn. Rett nok ein liten nedgang frå 2010, noko som skuldast fall i lakseprisen i 2.halvår. Fiskeri står for 22 mrd av dette, kor av torskefisk( torsk, hyse, sei, lange og brosme) utgjorde 11,4 mrd, pelagisk (sild, makrell) 9,3 mrd.

Flotte tal som viser at i utlandet likar ein norsk sjømat og fiskeriministeren har sett seg som mål at Norge skal vere fremste sjømatnasjonen i verda.

**Men kva med Norge, et vi nordmenn sjømat?**

Heile veka, kvar dag svarer du kanskje. I alle fall opplever ein det ofte slik. Men er det rett?

Et vi mykje fisk og fiskeprodukter? Svaret ligg vel nærare 1 gong i veka, for fisk til middag- nei, æsj!

I dag er det slik at dei fleste av oss må i butikken for å kjøpe fisk og fiskeprodukt. For oss som driv innan fiskeri er det derfor viktig at når far eller mor går dit for å handle middagsmat, skal dei finne og velje fisk. Dei som driv med analyser av korleis kjøp går føre seg seier at oftast er det fyrste inntrykket som avgjer kva du kjøper. Gjerne har vara berre 10-20 sekund på å presentere seg og seie : Kjøp meg!

I Ervik-gruppa har vi dei 2-3 siste åra arbeidd mykje rundt denne utfordringa. Frå å vere konsentrert om å fiske mest mogleg og fylle båtane på kortast mogleg tid, har vi ”gått på land” og vil óg sjå kvar fisken vår blir av. Selskapet Ervikfisk AS skal produsere og distribuere ferdige fiskeprodukt i Norge og utlandet. Dei skal altså, saman med andre fiskeprodusentar prøve å få deg til å ete meir fisk, særleg kvitfisk og produkt av kvitfisk.

# Døme på arbeidsoppdrag

- *1.Korleis få fleire til velje fisk til middag, og korleis må eit fiskemåltid lagast til heime for at du avsluttar middagsmåltidet med : Ah, det var godt! Supergodt!*
- *2.Korleis skal kvitfisk presenterast og marknadsførast i butikken for at du som ungdom skal velje fisk føre kylling og hamburger på di handlerunde?*

ERVIK Havfiske
www.ervikhavfiske.no

# Reiseliv

# Bakgrunn

I dag kjem 2/3 av hotellet sine gjester i månadene i mai, juni, juli og august. 1/3 av gjestane kjem i dei andre 8 månadene i året.

Det gjer at det er vanskeleg å få til lønsemd i bedrifta i vinter/haust månadene. Det er og vanskeleg å love alle fast tilsette full jobb heile året.

Forretningstrafikken til hotellet har minka fordi næringslivet i regionen har mindre behov for hotellteneste i dag enn t.d. for 10 år sidan.

Fleire skular er lagt ned og blitt til lokale grenda hus og det er kome fleire nye lokalitetar i kommunen som blir brukt som festlokale. Den sterke krona gjer at det er svært billeg å reise ut av landet t.d. på kortferie (direkte fly Ålesund - Riga er eit døme) og folk brukar mindre distrikts hotell til sine kortferiar. Næringslivet merkar finanskrisa og sparar på hotellopphald, konferansane tek dei evt. på flyplasshotella eller i eigne kurslokaler.

Hotella i distrikts Noreg opplever ei svært tøff tid. Dette gjeld og Selje Hotel.

# Arbeidsoppdrag

- Korleis får fleire gjester til hotellet i haust og vintermånadene ?

Ungt Entreprenørskap
SAMARBEID SKOLE OG NÆRINGSLIV
FRAMTID SAMSPILL SKAPERGLEDE

Jorn.helgheim@ue.no

tlf 47 34 89 51

www.ue.no