

Afrapportering

Analyse af et innovativt marked
for digitale læremidler

21. december 2018



OPERATE

Indledning

STIL har bedt Operate udarbejde denne analyse, som afdækker udbuddet af innovative, digitale læremidler i 14 udvalgte lande. Samtidig var opgaven at undersøge, hvilket udfordringer og potentialer, internationale virksomheder oplever i forbindelse med eksport af digitale læremidler til Danmark.

På de følgende sider afrapporterer vi resultaterne, der bygger på tre indsatser:

1

Afdækning af danske interessenters syn på udfordringer og potentialer ifm. eksport til Danmark: Gennem en række interviews med forlag, forskere og repræsentanter for danske lærere, har vi undersøgt, hvilke barrierer og muligheder, der opleves at være for internationale virksomheder ift. at komme ind på det danske marked.

2

Kortlægning af og interviews med relevante virksomheder i de 14 lande: Via dialog med eksportorganisationer fra de 14 lande og desk research, har vi identificeret mere end 100 relevante virksomheder. 29 udvalgte virksomheder er derefter blevet interviewet henblik på at få en dybere forståelse af deres produkt(-er), deres erfaringer med eksport generelt, og deres oplevelse af interesse i og barrierer ift. eksport til Danmark.

3

Delvis oversættelse af dansk curriculum samt relevant info om det danske uddannelsessystem: For at bidrage til at sikre et udbud af de bedste, digitale læremidler på markedet i Danmark. Oversættelse foregår i januar 2019 efter udvælgelse af materiale, der skal oversættes.

Indhold

English summary	4
Metode	6
Hovedkonklusioner	9
Det nationale perspektiv	13
Generelt om de internationale virksomheder	25
Barrierer for eksport til Danmark	29
Løsninger ift. eksportbarrierer til Danmark	34
Oversigt over de interviewede virksomheder	40

English Summary



The following report has been developed with the goal of creating a comprehensive overview of EdTech companies interested in reaching the Danish market, as well as presenting interesting and innovative EdTech products that could be of potential use in Danish education. Finally, the report presents an analysis of how best to attract foreign EdTech companies into the Danish space, as well as what barriers of entry make exporting EdTech to Denmark difficult.

To understand the EdTech space in Denmark, the report also includes a comprehensive review of how Danish stakeholders see the current stage of digitalization of education in Denmark, and what possibilities there are for foreign entry into the market. The report presents three distinct conclusions in regards to Danish stakeholders:

- 1. EdTech is undergoing a rapid evolution in Denmark and we are ahead of the curve internationally.**
- 2. International suppliers are welcome, but the stakeholders don't think they stand a chance on the Danish market.**
- 3. EdTech companies that don't specialize in didactic educational platforms have a greater chance of entering the Danish market.**

In regards to barriers of entry for foreign EdTech companies, the report concludes that there are three main challenges, but also three corresponding solutions.

Challenges:

- 1. The lack of local contacts makes it difficult to enter the market, as school systems and buying procedures vary from country to country.**
- 2. Different languages present an obvious challenge, as the product must typically be translated.**
- 3. Different curriculums usually present a challenge – especially for content-heavy products – as these must be adapted to the country of destination.**

Of special note is the fact that in terms of both challenge two and three, these are considered marginal, but a risk for the company – therefore the company needs to have a sense of the actual level of interest before they will take that risk.

Solutions:

- 1. Facilitate contact between foreign EdTech companies and relevant persons in Denmark.**
- 2. Create pilot-projects that minimize the risk for the EdTech company, while getting a chance to evaluate the project in Denmark.**
- 3. Provide assistance in translating the product and adapting the product to the Danish national curriculum.**

Overall, the report concludes that there exists a large interest in the Danish market, and that foreign EdTech companies see great potential in exporting to Denmark. But this interest and potential is contingent on facilitation and assistance from the Danish educational sector, to both showcase the level of Danish interest in a specific product, as well as minimizing the risk for certain companies

Metode

Metode

10

Danske interessenter

- Tre interessenttyper:
- Forlagsbranchen (4)
 - Skolernes organisationer (4)
 - Uddannelsesforskere (2)



Dialog med eksport-organisationerne i de 14 udvalgte lande. Tilføjet egen research efter relevante internationale virksomheder

29

Internationale virksomheder

Kortlægning af og interview med 29 EdTech-virksomheder fra de 14 lande

Metode

Følgende tilgange har tilsammen dannet grundlag for analysen og skabt indsigt i barrierer og potentialer for at introducere nye, digitale læremidler på det danske marked:

- **Desk research:** Eksisterende analyser af eksport/import af digitale læremidler og de største, europæiske EdTech-messer
- **Problemstillingen set fra nationalt perspektiv:** Med udgangspunkt i de etablerede danske leverandører og repræsentanterne for lærere og skoler
- **Identificering af relevante virksomheder:** Via de 14 landes eksportorganisationer og egen research, bl.a. med afsæt i store europæiske og internationale EdTech messer, som Bettshow, Education World Forum og

EdTechX Europe i London, Edtech Sweden og Gess i Dubai

- **Interviews med virksomhederne:** 29 udvalgte virksomheder bredt ud på de 14 lande. Der er blevet lagt vægt på at have repræsentanter fra alle 14 lande med, og at der er en bredde i type og anvendelsesmuligheder af læremidlerne fra de udvalgte virksomheder. De interviewede virksomheders produkter er ikke afprøvet og testet. Informationer om virksomhedernes produkter stammer derfor udelukkende fra de informationer, virksomhederne selv har givet om læremidlerne i de respektive interviews.

Analysen var designet til at levere viden på flere niveauer:

Viden	Brugsværdi
Nationalt perspektiv	Hvordan ser udvalgte centrale aktører i Danmark på problemstillingen
International kortlægning	Hvilke relevante virksomheder findes i de 14 lande, samt beskrivelse af disse
Internationalt perspektiv	Udvalgte, internationale virksomheders syn på problemstillingen

Hovedkonklusioner



Hovedkonklusioner



Markant vækst i udbredelsen af digitale læremidler

De danske interessenter er enige om, at udbuddet har udviklet sig markant over de seneste år.



Stor interesse for dansk marked

Mange af de interviewede virksomheder er klar til Danmark – hvis de bliver inviteret og oplever en interesse for dem.



Stærke, danske, didaktiserede fagportaler holder på markedet

De eksisterende, danske produkter er meget stærke på dette punkt, hvilket gør denne del af markedet sværere at komme ind på.



Manglende indgange og kontakter er den største barriere

Tilpasning til sprog og curriculum er også barrierer, men de er vant til at håndtere disse.



Plads til online- og tech-baserede læremidler

Er vurderingen fra nationalt perspektiv, men der er behov for guidning af indkøberne om, hvad der vil give værdi.



Behov for todelt tiltrækningsstrategi

Virksomheder med tech-mindset skal tiltrækkes anderledes end virksomheder med forlags-mindset.



Stort udbud af tech-orientede læringsmidler

Produkter der introducerer eleverne for og lærer dem om teknologi, bl.a. legende og engagerende introduktioner til kodning.



Et stærkt dansk EdTech-brand vil tiltrække flere

Eksempelvis udviklet med udgangspunkt i læringsfestivalen.

Tre anbefalinger til læringsfestivalen

#1

EdTech Denmark

Giv læringsfestivalen en skarpere EdTech-profil med stærkt brandingmateriale til de potentielle, internationale virksomheder. Styrk også EdTech-profilen overfor de danske deltagere

#2

Faciliter møder i forbindelse med festivalen

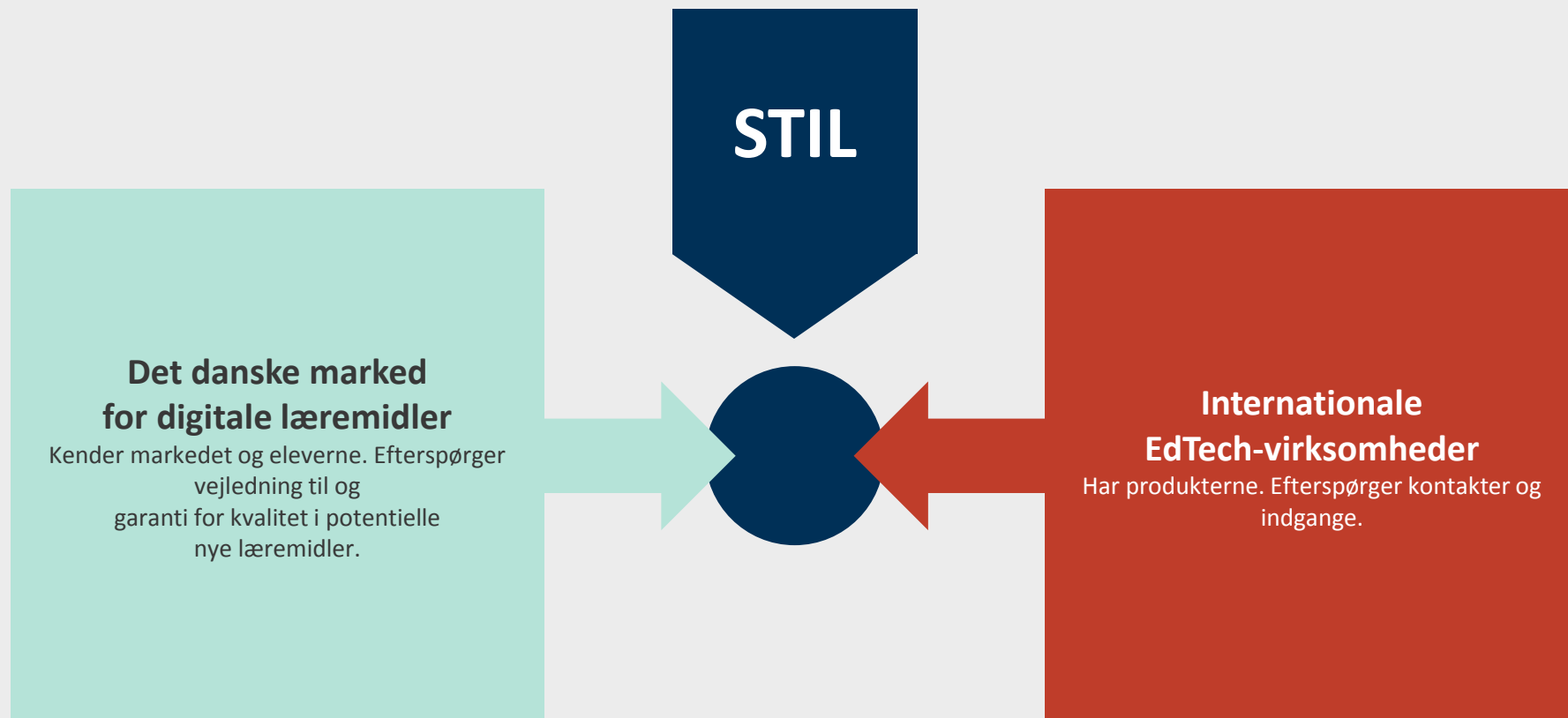
Giv udvalgte internationale virksomheder mulighed for at sætte møder op med danske virksomheder, beslutningstagere og indkøberne. Eksempelvis også i form af workshops og netværksfrokoster

#3

Pilotprojekter

Inviter de mest interessante internationale virksomheder til at byde ind på et pilotprojekt på det danske marked. STIL formidler kontakten til interesserede gymnasier og/eller kommuner. De internationale virksomheder stiller deres produkt og viden til rådighed

Indtag facilitatorrollen



Det nationale perspektiv



Tre tværgående indsigter fra de danske interessenter

#1

Oplevelse af markant
vækst i digitale
læremidler i Danmark

#2

Entydig afvisning af, at
internationale leverandører har
en chance på området for
didaktiserede fagportaler i
Danmark

#3

De internationale
virksomheders muligheder
ligger i stærke,
enkeltstående læremidler
med indbygget tech-aspekt

Digitale læremidler i Danmark – set fra nationalt perspektiv

Denne del af undersøgelsen afdækker centrale, danske interessenters syn på aktiv udvikling af markedet for digitale læremidler i Danmark.

Vi har interviewet:

- fire repræsentanter fra forlag og forlagsbranchen
- fire repræsentanter fra lærernes og ledernes organisationer
- to forskere. Yderligere to forskerinterviews var planlagt, men har ikke kunne afvikles inden for tidsrammen pga. travlhed og rejseaktivitet.

Interviewene har fokuseret på grundskole og ungdomsuddannelser – ikke videregående uddannelser. Forskelle på de to uddannelsesniveauer har ikke været et parameter.



Konklusion 1: digitale læremidler har været, og er fortsat i meget stor vækst i Danmark

Alle interviewede interessenter har oplevet en markant vækst i udbredelsen af digitale læremidler i Danmark. Flere vurderer, at Danmark er det land i Europa, som har haft den mest positive udvikling på området.

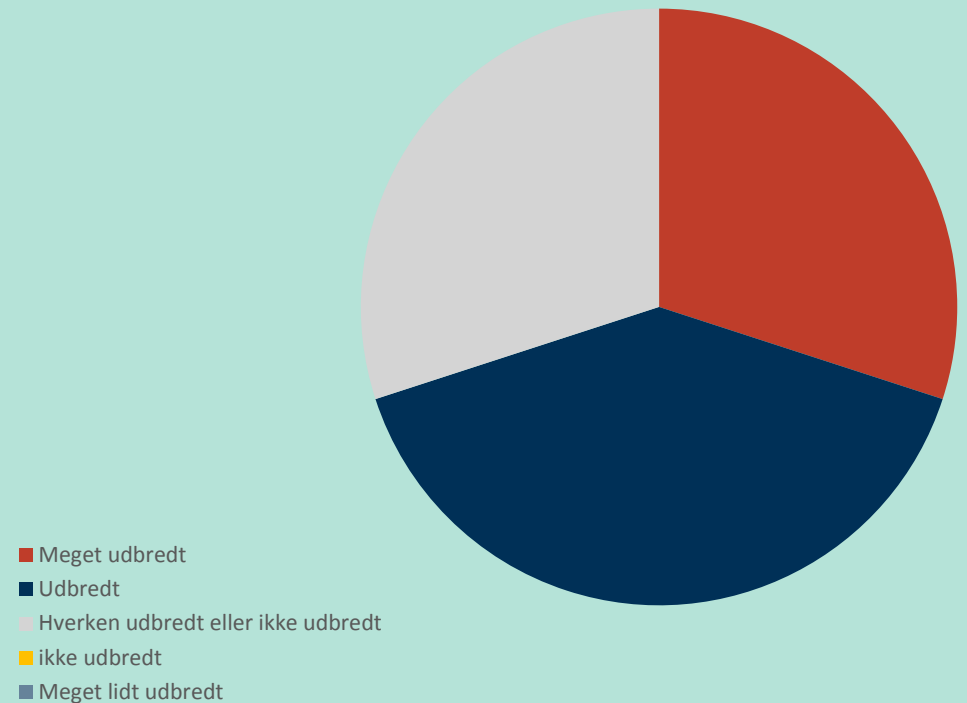
7 ud af de 10 svarer ”meget udbredt” eller ”udbredt” på spørgsmålet ”Hvor udbredt er det efter din opfattelse at bruge digitale læremidler som en del af undervisningen?”.

De 3 ud af de 10, som svarer ”hverken eller”, er fra organisationerne. De har også oplevet den eksplosive vækst i udbredelsen af digitale læremidler i de seneste år, men hæfter sig ved,

lærernes anvendelse af digitale læremidler som supplement til traditionelle, analoge læremidler.

De danske forlag omtaler digitale læremidler som identiske med fagportalerne. Her er oplevelsen, at Danmark er nummer 1 i verden, når det gælder digitale læremidler. Hos de forlag, der udgiver både analoge og digitale læremidler, har man over de seneste år nået til en milepæl: over 50% af salget er af digitale læremidler. Forlagsbranchens målinger af lærernes digitale parathed viser samtidig, at vi har rundet 50% opbakning til digitale læremidler blandt lærerne.

Hvor udbredt er det – efter din opfattelse – at bruge digitale læremidler som en del af undervisningen?



Konklusion 1: digitale læremidler har været, og er fortsat i meget stor vækst i Danmark

Undervisningsministeriet og STIL bliver tildelt en væsentlig del af æren for udviklingen af det danske marked for digitale læremidler pga. perioden med støtteordninger.

Enkelte af interessenterne tilføjer yderligere en grund: I kombination med STIL's støtteordninger har centralisering af indkøb af læremidler på folkeskoleområdet animeret de danske leverandører til at udvikle digitale fagportaler.

Med kommunerne for bordenden er vejen banet for samlede indkøb på tværs af skoler. Her er de digitale fagportaler velegnede.

En forsker påpeger dog en mulig, uheldig sidegevinst ved de fælles indkøb: at lærere på de enkelte grundskoler kan have en oplevelse af, at de fratages deres selvstændige beslutningskraft til fordel for ensretning i form af en bestemt fagportal, som skal anvendes.

”

Vi har alle nu et digitalt ringbind, som vi plukker fra. Det er anderledes end før, men jo ikke en markant ændring af undervisningsformatet.

Repræsentant for danske lærere

Konklusion 2: De internationale leverandører er velkomne i Danmark – men de er chanceløse

Samtlige interessenter hilser de internationale leverandører af digitale læremidler velkomne. Skoleorganisationerne opfatter det som et godt supplement, hvis det er kvalitetssikret.

Repræsentanterne fra forlagene forestiller sig dygtige, internationale læremiddelsudviklere gå i dialog og partnerskab med de danske forlag.

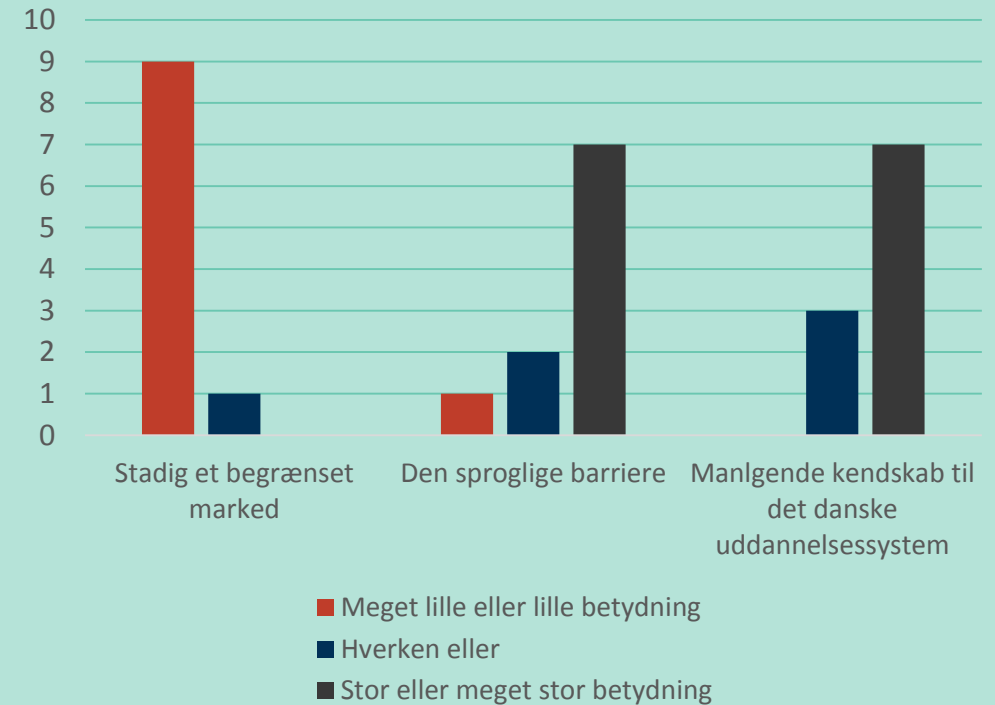
Interessenterne er enige om, at manglende kendskab til det danske uddannelsessystem og det meget lille danske sprogområde er de største barrierer for internationale leverandører af digitale læremidler.

Hertil tilføjer organisationerne fra

skoleområdet tre barrierer yderligere, som i deres øjne betyder, at vi ikke vil komme til at opleve mange internationale produkter på de danske skoler:

- Didaktisk tilgang og syn på læring: Mange lærere vil være usikre på et læremiddel fra et andet land, der ikke matcher skoletraditionen og læringsmålene i Danmark.
- Sikkerhed: Tvivl om, hvorvidt produkter og virksomheder vil leve op til bl.a. persondatalovgivning.
- Økonomi: De eksisterende fagportaler fra de danske leverandører er en fast del af skolernes indkøb. Digitale læremidler fra internationale leverandører vil altså skulle tilføjes og blive en ekstra udgift.

Hvor stor betydning vurderer du, disse barrierer har for de internationale leverandørers mulighed for at få deres digitale læremidler ud til de danske lærere?



Konklusion 2: De internationale leverandører er velkomne i Danmark – men de er chanceløse

Forlagene tilføjer to yderligere barrierer, de ser som hovedårsag til, at vi ikke vil komme til at opleve mange internationale produkter på de danske skoler:

- Lectio og de andre læringsplatforme er underlagt så mange forskellige regler og krav, som det vil være meget besværligt at forstå og at leve op til for nye spillere på markedet
- Didaktiserede, digitale læringsportaler til de enkelte fag i grundskolen er unikt for Danmark. Derfor opfattes det som usandsynligt, at internationale leverandører først vil udvikle noget tilsvarende og derefter sætte sig tilstrækkeligt ind i de danske læringsmål til at kunne versionere

det til det danske marked.

Samtlige interessenter er enige om, at følgende faktorer skaber potentiale for at tiltrække internationale virksomheder:

- At Danmark er det mest digitaliserede land i verden
- At danske unge er de unge i Europa, der er tidligst online
- At Danmark har en relativt god digital infrastruktur, bl.a. fælles uni-login
- At Danmark allerede har en høj anvendelse af digitale læremidler i undervisningen.

Potentialerne opvejer dog langt fra barriererne, er vurderingen.

”

Hvis digitale læringsmidler er udgivet fra et dansk forlag, er det for den enkelte lærer en slags blåstempling for kvalitet og ikke mindst for datasikkerhed. Måske uberettiget.

Repræsentant for danske lærere

Konklusion 3: Potentialer er større for digitale læremidler, der ikke er didaktiserede fagportaler



Når interessenterne tager stilling til specifikke typer af digitale læremidler, nuanceres billedet af potentialerne.

Konkret blev der spurgt ind til tre forskellige typer af produkter:

- Samlede, didaktiserede læringsportaler, ofte udviklet med afsæt i forlagsbranchen
- Enkeltstående, digitale værktøjer/læremidler/læringspil, som ofte er gratis og rettet mod et specifikt fag
- Læremidler, som anvender nyudviklet teknologi til at give større oplevelser i de fag, de skal anvendes i. Ofte udviklet med afsæt i tech virksomheder

Interessenterne er fortsat skeptiske, når det gælder muligheden for, at et internationalt forlag skulle kunne komme ind på det danske marked med en didaktiseret læringsportal til et enkelt fag. Et argument er, at store, internationalt orienterede forlag som McGraw Hill har de økonomiske muskler til at gå ind på det danske marked, men at businesscasen ikke har været stærk nok.

Alle er til gengæld enige om, at mindre, digitale værktøjer til eksempelvis sprogfag, musik eller matematik, som ikke kræver dansk oversættelse, allerede findes i de danske skoler. Der er også enighed om, at denne type af digitale læremidler vil kunne komme til at spille en større rolle i Danmark som supplement til de eksisterende fagportaler.

Konklusion 3: Potentialet er større for digitale læremidler, der ikke er didaktiserede fagportaler

Mange af de mindre, digitale værktøjer – eksempelvis læringsapps – er gratis og er ofte udviklet af lærere i det land, de kommer fra. Der har altså været arbejdet med værktøjet ud fra en didaktisk vinkel. Selvom det ikke er baseret på det danske uddannelsessystem og læringsmålene her, har de en anvendelsesværdi.

Det gælder også de ikke-didaktiserede digitale værktøjer, der på andre måder kan bidrage i undervisningen. Eksempelvis SurveyMonkey, Microsoft's forskellige præsentationsprogrammer og Kahoot.

Den tredje gruppe af digitale læremidler – de tech-baserede – skabte delte meninger. Hovedparten af interessenterne er enige om, at der her er et område med potentiale for at komme ind på det danske marked. Denne type af læremidler vil ikke møde den samme konkurrence fra etablerede, danske leverandører.

Dog nævner primært skoleorganisationerne barrierer også inden for dette felt: Det kan være svært for lærerne at vurdere, hvilke produkter, på det internationale marked, der har tilstrækkelig kvalitet til undervisning. Både de gratis tilbud og tech-virksomhedernes robotter og VR-tilbud.

Her og nu ses økonomi også som en barriere for skoler og kommuner.

”

Jeg tror ikke, der er nogen, som har noget imod at få flere digitale læremidler, hvis de er fornuftige. Jeg har selv været begejstret de sidste 15 år og hevet alt muligt ned. Nu har jeg efterhånden den holdning, at man hellere må få nye digitale læringsmidler undersøgt grundigt, inden man trækker det ned over hovedet på både eleverne og lærerne.

Repræsentant for danske lærere

...og så vil jeg godt hilse STIL og sige ”hvorfors?”

Hvis STIL vil have udbredt digitale læremidler fra internationale virksomheder til danske ungdomsuddannelser og grundskoler, peger de danske interessenter på tre tiltag:

- a) STIL skal hjælpe et samarbejde i gang mellem internationale leverandører og de danske forlag samt øvrige producenter af digitale læremidler
- b) STIL skal opsøge og etablere udviklingssamarbejde med interesserede kommuner om indkøb af udvalgte, digitale læremidler fra internationale leverandører
- c) STIL skal assistere lærerne i valget af digitale læremidler gennem præsentationer af, anbefalinger til og mærkning af gode digitale læremidler fra internationale leverandører. Herefter kan lærerne selv supplere efter ønske.

Hvorfor?

Blandt alle interessenter var der en forundring over ønsket om at gøre mere for at bringe internationale virksomheder ind på det danske marked. ”Hvorfor” var kommentaren hele vejen rundt. Ikke som et kritisk hvorfor, men som et generelt ønske fra forskere, forlag og skoleområdets organisationer om at forstå, hvorfor STIL og Undervisningsministeriet har denne dagsorden.

I interessenternes øjne har vi allerede et godt og velfungerende dansk marked. Samtidig er opfattelsen, at der ikke er mange midler i sektoren til at skulle lave ekstra indkøb af eventuelle udenlandske læremidler.

Forundringen blandt interessenterne blev fulgt op med to råd til STIL:

- Hold en fokus på kvaliteten og sikkerheden i nye digitale læremidler. Det er langt vigtigere, end om det er danske eller internationale leverandører.
- Brug kræfterne anderledes: Find først ud af, i hvilke fag eller på hvilke områder inden for de enkelte fag, der er behov for nye typer af digitale læremidler. Det gælder også afdækning af behov i nye fag som ”teknologiforståelse”.

”

økonomien der er afsat til indkøb af læremidler, er ikke til sjove ting

Forsker

...og så vil jeg godt hilse STIL og sige ”hvorfors?”

Hvis digitale læremidler fra internationale virksomheder skal ind på det danske marked, peger interessenterne på samspillet med kommunerne som centralt.

Kan STIL finde og udvælge pilotkommuner med politikere, som ønsker at profilere deres skoler som digitale frontløbere, der tester nye, digitale læremidler fra udlandet, vil det hjælpe til at bane vejen for internationale leverandører.

Fra forskere og særligt forlagenes side er rådet at lade de internationale virksomheders produkter komme til det danske marked via et samarbejde med forlagene. Dermed vil man kunne tilbyde de internationale leverandør en lettere vej over barrieren i ikke at kende det danske uddannelsessystem.

Endelig anbefaler særligt forlagene, at STIL sænker krav og reducerer i reglerne til de digitale læremidler, fx på læringsplatformene. Det anbefales i stedet at bruge kræfter på at få udbredt internetdækningen på skolerne og opkvalificeret lærernes kompetencer. Det ville hjælpe de internationale leverandører af digitale læremidler – og muligvis også de danske leverandører.

”

Egentlig undrer jeg mig over, at STIL bruger så mange kræfter på dette tema. De udenlandske leverandører er velkomne - men det er hårde odds for dem. STIL kunne starte med at løsne de bureaukratiske barrierer, som er kommet på markedet. Mange danske leverandører vurderer, at det med de mange barrierer, der er bygget op over de seneste år, slet ikke ville have været muligt for dem at etablere deres digitale forretning i dag.

Repræsentant for forlagene

Tre veje til at udbrede internationale digitale læremidler – fra et nationalt perspektiv

#1

Hjælp et samarbejde i gang mellem de internationale leverandører og de danske forlag samt øvrige producenter af digitale læremidler

#2

Opsøg de mest interesserede kommuner og etabler udviklingssamarbejde med dem om indkøb af udvalgte, prioriterede digitale læremidler fra internationale leverandører

#3

Assistere lærerne i valget af digitale læremidler gennem præsentationer af, anbefalinger til og mærkning af gode digitale læremidler fra internationale leverandører.

Generelt om de internationale virksomheder



Etablering af kontakt til potentielle internationale virksomheder

Som beskrevet, var undersøgelsens udgangspunkt at etablere viden om potentielle internationale virksomheder gennem de enkelte landes officielle eksportorganisationer. Herudover, supplerede vi med et interview med den danske tech-ambassade som henviste til det danske udenrigsministeriums Innovation Center Denmark, som i USA har ansvaret for forskning og uddannelse.

Feedbacken fra de 14 landes eksportorganisationer viste sig at være af svingende kvalitet. Derfor har vi suppleret søgningen efter virksomheder med egen research i de lande, hvor eksportorganisationerne ikke var tilstrækkeligt behjælpelige. Researchen er bl.a. foregået via deltagerlisterne på større EdTech-messer, som har fundet sted i 2018.

Input fra landenes eksportorganisationer

Som nævnt, var bidraget fra de 14 landes officielle eksportorganisationer af meget svingende kvalitet. Helt i top var hjælpen fra US Commercial Service, hvorfra vi fortsat får eftersendt info om flere virksomheder. Vi har også oplevet en stor interesse direkte fra de amerikanske EdTech-virksomheder.

I bunden ligger Tyskland. Her henviste den tyske eksportorganisation til den nationale, tyske brancheorganisation for IT, som sidenhen viste sig ikke at kunne hjælpe.

De store forskelle i feedback hænger formentlig tæt sammen med EdTech-branchens modenhed i de pågældende lande.



Etablering af kontakt til potentielle internationale virksomheder

Eksportorganisationer der har givet mange input til undersøgelsen:

- USA (i alt 31 virksomheder)
- Frankrig (i alt 16 virksomheder)
- Canada (i alt 9 virksomheder)
- Holland (i alt 15 virksomheder)

Eksportorganisationer der har bidraget:

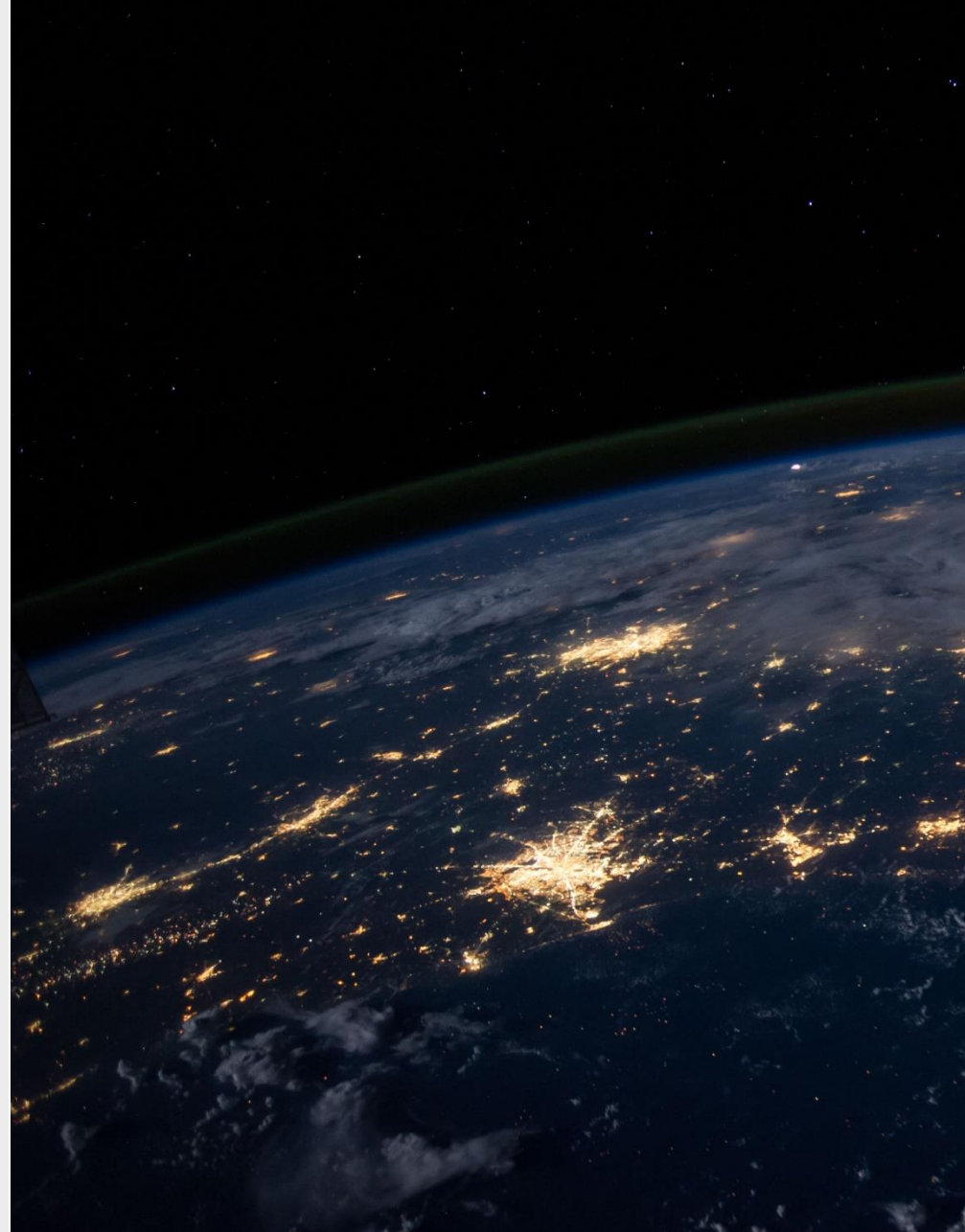
- Israel (i alt 5 virksomheder)
- Sydkorea (i alt 4 virksomheder)
- Tjekkiet (i alt 4 virksomheder)

Eksportorganisationer der stort set ikke har bidraget til undersøgelsen:

- Tyskland (i alt 7 virksomheder)
- Finland (i alt 2 virksomheder)
- Schweiz (i alt 1 virksomheder)
- Sverige (i alt 4 virksomheder)
- UK (i alt 12 virksomheder)
- Norge (i alt 6 virksomheder)

Vi har som nævnt selv suppleret den samlede liste med egen research, således at vi har potentielle virksomheder fra alle 14 lande og har gennemført interview med virksomheder fra samtlige 14.

Den samlede virksomhedsliste består af 121 potentielle virksomheder. Den samlede liste kan ses i afsnittet "Skema med samtlige identificerede EdTech-virksomheder".



Generelle barrierer for eksport af EdTech

Til højre på siden her, er der listet en række barrierer. De er identificeret ad to veje:

- Eksisterende undersøgelser med fokus på barrierer for eksport fra Danmark. Hovedsageligt Teknologisk Instituts ”Barriereanalyse – eksport af digitale forvaltningsløsninger og læremidler”.
- Samtaler med de 14 landes eksportorganisationer om EdTech-eksport til Danmark. Hovedsageligt interview med Udenrigsministeriets Innovationscenter i Palo Alto, kan vi beskrive disse overordnede barrierer:

Barriererne

- Det er generelt de største virksomheder i et land der står for hovedparten af eksporten.
- Edtech-branchen er forholdsvis ny, og mange virksomheder har endnu ikke vokset sig store på deres nationale marked.
- Flere af de 14 lande står med et forholdsvis umodent hjemmemarked og har derfor valgt endnu ikke at bevæge sig ud over deres eget lands grænser.
- IT-området generelt er hæmmet af manglende, fælles internationalt anerkendte standarder.
- Danmark vil som regel ikke blive betragtet som et oplagt sted at starte med et eksporteventyr pga. Danmarks størrelse og lille sprogområde.

Fra Udenrigsministeriets innovationscenter i Palo Alto tilføjes på den anden side af vægtskålen følgende grund til, at der kan være potentialer for den amerikanske eksport:

- I USA investerer venture kapital massivt i Tech-virksomheder, også EdTech. Fra venture kapitalens side vil det altid være et krav, at der tænkes i global eksport.

Barrierer for eksport til Danmark

Eksport til Danmark set fra de internationale virksomheders vinkel

Hovedudfordringer



Manglende indgang til
det danske marked

Manglen på kontakter og
åbenlyse indgange kan gøre det
svært at etablere eksport.



Bekendtgørelser mv er
anderledes end i eget land

Landenes tilgang til undervisning
er forskellig. Skal produktet
omdannes, eller blot oversættes
og tilpasses?



Forskellige sprog

”Localization” – særligt i Europa – er
en udfordring, hvis ikke der er
iværksat pilotprojekt. Samtidig er
sprogområdet småt.

Udfordring #1: Manglende indgang til det danske marked

- **Det er afgørende at have en indgang i det land man vil eksportere til. Fordi markederne er så forskellige, kan de være svære at gennemskue.**
- **En lokal kontaktperson, samarbejdspartner, distributør eller relevant beslutningstager er vigtig for virksomhederne. Der er langt fra Barcelona til København, hvis man ikke har en mellemand.**

”Den største udfordring er at finde kontakter i det land man vil eksportere til. Landene er meget forskellige ift. indgang, så at vide, hvem man skal gå til er vigtigt.”

– 3.14, Sydkorea

”Det er afgørende at have en partner i eksportlandet. Ellers er det svært at få den rigtige kontakt til skolerne.”

– ProjektMedia, Tjekkiet

”Man skal finde nogle, der kan foreslå projektet til skolerne.”

– CodeMonkey, Israel

”Måden man kontakter skolerne på er meget forskellig fra land til land. Man skal have en lokal kontaktperson.”

– Seppo, Finland

Udfordring #2: Forskellige bekendtgørelser

- **Forskellighed i bekendtgørelser og fagenes udvikling gør, at de fleste af produkterne skal tilpasses for at være effektive.**
- **Det er en velkendt udfordring for virksomhederne. Det er bestemt muligt at tilpasse, men at det kan være et sats, hvis man ikke er sikker på, at produktet bliver købt.**
- **Der er også forskel på content vs. teknologitunge læremidler. Content-tunge læremidler er altid udfordret af bekendtgørelser og læringsmål, mens de teknologitunge lettere kan adopteres som supplement til undervisning.**

”Der er forskel på fagenes udvikling i de forskellige lande. **Matematik på tredje år i Frankrig er matematik på andet år i Norge.** Det hjælper at have den indsigt.”
– Dragonbox, Norge

”**Fagene og bekendtgørelserne minder ofte om hinanden, men de skal næsten altid tilpasses.** Og man skal vide, at der er et muligt salg, før man kan gøre det.”
– Bonadrone, Spanien

”**Vi har tilpasset produktet til en masse andre bekendtgørelser end den britiske.** Men det tager en måneds hårdt arbejde.
– DoodleMath, UK

Udfordring #3: Forskellige sprog

- **Oversættelse til lokalt sprog anses som en eksportbarriere, men på ingen måde uoverkommeligt.**
- **Ligesom med tilpasning til nye bekendtgørelser og læringsmål, så er oversættelse potentielt dyrt – derfor skal der oftest være tilkendegivelse af interesse fra modtagerlandet, før det bliver relevant at foretage den oversættelse.**

”Især i Europa er sprog vigtigt. Vi oversætter enten selv eller får en partner til at oversætte, og så finder vi mennesker, der forstår hvordan det land, vi eksporterer til, opererer.”
– CodeMonkey, Israel

”Der er to store udfordringer: sprog og pris.”
– MyStemKits, USA

”Normalt, så er sprog den største udfordring.”
– Bonadrone, Spanien

”For os er det nødvendigt at ”localize” vores materialer til det gældende marked. For børn i Danmark vil helst arbejde på dansk.
– 3.14, Sydkorea

Løsninger ift. eksportbarrierer til Danmark

Hvordan man får flere internationale virksomheder til Danmark

Mulige løsninger



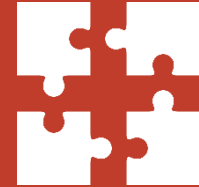
Facilitering af kontakt til relevante danske partnere

Hvis STIL hjælper EdTech-virksomhederne med at få kontakt til relevante beslutningstagere og mulige samarbejdspartnere, vil det være nemmere for virksomhederne at etablere sig på det danske marked.



Pilotprojekter

Forsøgsprojekter, hvor læremidlet afprøves i en dansk kontekst, er attraktive for flere af virksomhederne.



Ressourcer til oversættelses- og bekendtgørelsesarbejde

AI hjælp til oversættelse af læremidlet, samt tilpasning til danske bekendtgørelser og læringsmål er værdifuldt for virksomhederne.

Løsning #1: Facilitering af kontakt til relevante danske partnere

- Størstedelen af de adspurgte virksomheder peger på hjælp til indgange, adgang til beslutningstagere og præsentation af mulige samarbejdspartnere som en potentiel kæmpe hjælp.
- Jo lettere det er for virksomhederne at komme i kontakt med relevante personer, jo lettere er det for dem at eksportere til Danmark.

”Vi vil gerne være mere kendt i Danmark. Vi vil gerne forstå det danske uddannelsessystem bedre. Vi finder ofte "champions" på det lokale marked som kan bringe produktet frem.

– Wonder Workshop, USA

”Vi kunne godt bruge hjælp til at identificere relevante personer. Finde skoler der kunne indgå i et pilotprojekt. I det hele taget nogle, der kunne hjælpe med hvordan landet fungerer.”

- Dragonbox, Norge

”For os handler det meget om muligheder – få identificeret potentielle partnere og kunder. Hjælp til det, er meget attraktivt.”

- Robotel, Canada

Løsning #1: Facilitering af kontakt til relevante danske partnere

- For mange er adgang til en relevant partner afgørende for, hvorvidt Danmark er en relevant mulighed.
- Alle virksomhederne udtaler, at adgang eller indgang til beslutningstagere er meget vigtigt for dem ift. at få produktet ind på det danske marked. Hjælp hertil er vigtigt.

”Vi ville elske at komme til Danmark, men vi skal vide, at der er en grad af interesse før, at vi ville kaste os ud i det eventyr.

– DoodleMath, UK

”Vi kunne sagtens se os selv komme til Danmark, men det afgørende er den potentielle partner. Særligt hvis en underviser ville samarbejde med os.”

- Marbotic, Frankrig

”Vores produkt er kun på hollandsk, men vi kunne sagtens se det blive oversat. Det kræver dog en dansk partner.”

- Blink, Holland

Løsning #2: Pilotprojekter

- Pilotprojekter kan være en rigtig god måde at få igangsat et samarbejde på. Samtidig er de enormt attraktive for virksomhederne, da de kan få en klarere ide om mulighederne i Danmark.
- Giver en naturlig anledning til at få tilpasset læringsmidlet til bekendtgørelser og læremål, samt oversat til dansk.

”Det første skridt for os er at starte et pilotprojekt, så vi kan få feedback og finde ud af, om produktet fungerer i en dansk kontekst.”

– Dragonbox, Norge

”Pilotprojekter kan gøre det nemmere at overskue, hvad det kræver ift. bekendtgørelsesarbejde. Så kan den tilpasning gøres gratis som en del af pilotprojektet.”

– Matific, USA

”Et pilotprojekt kan være et godt referencepunkt, og gøre det nemmere at finde ud af, hvordan læringsmidlet bedst implementeres. Og så er der også mulighed for en free-trial.”

– Robotel, Canada

Løsning #3: Ressourcer til oversættelses- og bekendtgørelsesarbejde

- **Al hjælp og support ift. at arbejde med det danske skolesystem kan gøre en kæmpe forskel for virksomhedernes lyst til at eksportere til Danmark.**
- **Hjælp til, hvordan man får oversat læremidlet så det fungerer i en dansk kontekst, ville være værdsat af flere.**

”Det ville være fantastisk at få noget hjælp lokalt. Både ift. sprog og læringsmål. Og ift. gamification, så hjælper det at have en lokal, der kan hjælpe.

– Seppo, Finland

”Hjælp til, hvordan man passer ind i skolesystemet er vigtigt. Sverige og Danmark minder om hinanden, men selv der er der store forskelle.”

– Learn2Esport, Sverige

Oversigt over de interviewede virksomheder

3.14



Kontakt: Asaph Kim,
+82 10-7742-5214, asaph@kamibot.com

Nuværende udbredelse og planer for nye markeder

Er udbredt blandt skoler i Korea og er til stede i USA og Spanien. Har et stort ønske om yderligere udbredelse, særligt i Europa.

En succeshistorie

Særligt pigers engagement i kodning, da robotten kan påklædes en række papirkostumer, der gør den mere sjov for børnene. Hertil tilført stor tilgængelighed, så selv de mindste kan forstå og bruge produktet.

Baggrund for kategorisering

Udviklet i samarbejde med lærere og universitetsprofessorer med stort fokus på optimering af læring og tilpasning til skolernes undervisningskrav.

Interesse i læringsfestival

Relativ, men kræver, at der arrangeres tur for flere koreanske startups eller et sponsorat, da det er en stor udgift for en lille virksomhed.

Interesse i DK som marked

Meget stor. Særligt med vinklen om at bringe produktet til norden og Skandinavien.



Kamibot



Flere -
Kodning

Fag

Fysisk robot

Platform

0. – 5.
klasse

Udd.niveau

Didaktisk

Kategori

Kort beskrivelse

En lille, programmerbar robot, der samtidig kan påføres en række sjove papirkostumer. Kan både anvendes ift. block- og tekstkodning, så den er anvendelig for selv de mindste børn. Kan bruges i en række forskellige fag, men har som hovedmål at gøre kodning tilgængeligt og sjovt for mindre børn.

Prissætning

Ca. 170 dollars pr. robot. Men der er særlige aftaler med skoler, der gør robotterne billigere at købe.

Bonadrone



Kontakt: Josep Tomas,
+34 645434079, jtomas@bonadrone.com

Nuværende udbredelse og planer for nye markeder

Er til stede i USA, UK, Spanien, Mexico og Canada. Har aktuelle planer for distribution til de nordiske lande.

En succeshistorie

Dronens store anvendelighed ift. de naturvidenskabelige fag – at den kan bruges både i kodningsfag, men også som et generelt undervisningsværktøj.

Baggrund for kategorisering

Udviklet i samarbejde med UPS Universitet i Barcelona, og følgeplatformen er udviklet, så den passer til bekendtgørelserne i de lande, hvor Bonadrone er tilstede.

Interesse i læringsfestival

Kræver invitation og en væsentlig samling af beslutningstagere. Evt. et specifikt tema omkring EdTech, og præsentationer heromkring.

Interesse i DK som marked



Meget stor. Er i samtale med en svensk distributør, der også vil forsøge at sælge produktet til danske skoler.

Bonadrone



Flere -
Kodning

Fag

6. - 9. klasse
samt
gymnasiet

Udd.niveau

Fysisk drone

Platform

Didaktisk

Kategori

Kort beskrivelse

Programmerbare droner, der kan tilpasses flere forskellige fag (særligt naturvidenskabelige fag som fysik, matematik, mm.) og som kan lære børn at kode. Børnene kan også selv deltage i samlingen af dronen. Derudover er der en følgeplatform med, der instruerer i arbejdet med dronen. Kræver ikke tidl. erfaring for at benytte dronen i undervisningen pga. følgeplatformen. Kan kodes både med blocks og python.

Prissætning

190 – 300 dollars pr. drone.

EZ Education



Kontakt: Tom Minor,
+44 7980736226, tom@ezeducation.co.uk

Nuværende udbredelse og planer for nye markeder

Er til stede i Brasilien, Spanien, Nigeria og Uruguay med ekspansionsplaner ind i Kina.

En succeshistorie

Under projektet i Nigeria blev der foretaget en undersøgelse af Newcastle Universitet. Den viste at børn, der benyttede DoodleMaths, klarede sig 2-3 gange bedre, end børn med konventionel undervisning.

Baggrund for kategorisering

Begge skabere er uddannede lærere og har både undervist på skoler og som private tutorer. Alle school account managers i EZ Ed. er tidl. lærere. De tager det didaktiske meget seriøst.

Interesse i læringsfestival

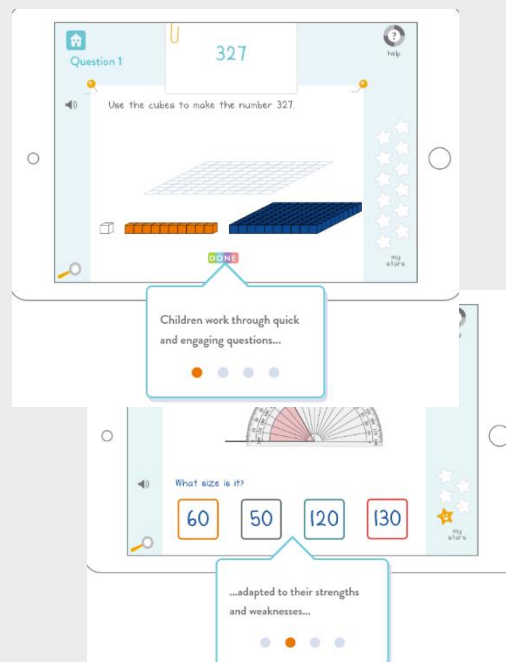
Kræver invitation og et forsøg på at facilitere, samt at virksomheden kommer i kontakt med væsentlige beslutningstagere.

Interesse i DK som marked

Meget stor. Dog er det en nødvendighed for EZ, at der er en vis interesse for projektet, før alt oversættes til dansk.



DoodleMaths



Matematik

0. - 5.
klasse

Fag

Udd.niveau

App til tablet,
telefon og
computer

Didaktisk

Platform

Kategori

Kort beskrivelse

Matematik app, der er skabt med det formål at gøre børns læring nemmere, mere engagerende, samt opbygge barnets selvtillid ift. matematik. Algoritmen i app'en lærer børnene at kende gennem deres svar og bruger den data til at tilpasse spørgsmålene, sværhedsgraden og fagområderne til barnets niveau. Tænk på det som en personaliseret, digital tutor til barnet.

Prissætning

6 pund sterling pr. barn pr. år

Mangahigh



Kontakt: Alex Cull, alex.cull@mangahigh.com

Nuværende udbredelse og planer for nye markeder

Er ude i 55 lande, hvoraf produktet er matchet med de nationale læreplaner i 15. Bl.a. USA, Storbritannien, Australien og Brasilien.

En succeshistorie

Brasilien, hvor mange skoler har fundet stor glæde ved produktet, hvilket har ført til, at det hurtigt har spredt sig til mange flere i lande

Baggrund for kategorisering

Produktet er udviklet i et samarbejde mellem en matematikprofessor fra Oxford University og skaberen af spillet Candy Crush.

Interesse i læringsfestival

Ja. De vil skulle vurdere i ledelsen, om det er investeringen værd at komme forbi (transport og tid) ift. muligt output. Det er vigtigt for dem, at de får mulighed for at få samtaler med beslutningstagerne, der potentielt vælger at købe produktet.

Interesse i DK som marked



De er interesserede, og løsningen vil nemt kunne anvendes i Danmark. Evt. oversættelse og tilpasning til danske lærerplaner afhænger af antallet af skoler, der køber adgang.

Mangahigh.com



Matematik
(og kodning
i 2019)

Børnehave -
grundskole

Fag

Udd.niveau

Web

Didaktisk

Platform

Kategori

Kort beskrivelse

Mangahigh er en onlineplatform, der tilbyder matematikspil. Gennem små spil og quizzes lærer eleverne matematik på alle niveauer. Produktet er ikke tilpasset danske lærerplaner, men lærere kan gå ind og vælge spil, der passer til det emne, de underviser i. Produktet er på engelsk, men udkommer i 2019 også på spansk og tysk.

Prissætning: Afhænger af antal elever/skoler, der melder sig til sammen.

Sandstrom & Andreason IT



Kontakt: Rasmus Sandstrom,
+46 072 236 67 91, rasmus@saits.se

Nuværende udbredelse og planer for nye markeder

Er til stede i Finland og har taget kontakt til skoler og andre institutioner i Danmark.

En succeshistorie

Skabelsen af engagement, energi og udvikling hos elever, der typisk er modvillige i skolen, samt udviklingen af elever fra amatører til professionelle spillere.

Baggrund for kategorisering

Oprindeligt udviklet som en kodningsplatform, men senere omdannet til spilundervisning. Er udviklet i samarbejde med undervisere inden for feltet, men ikke undervisningsprofessionelle, som vi normalt forstår det.

Interesse i læringsfestival

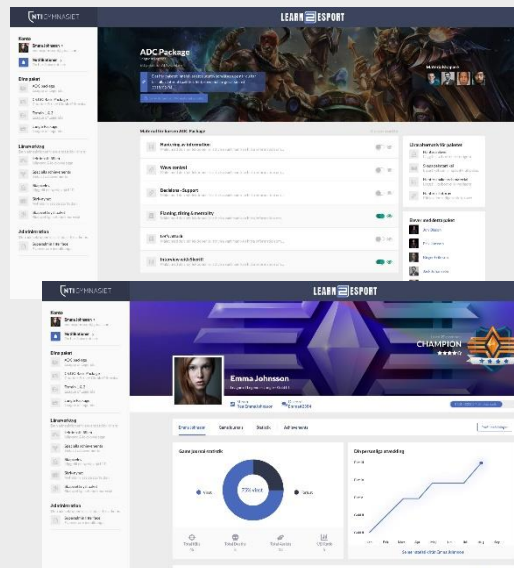
Hvis der er mulighed for skabelsen af gode kontakter, og der kan faciliteres kontakt til relevante interessenter.

Interesse i DK som marked



Enormt stor. Er allerede til stede i det små og samarbejder med danske distributører.

Learn2Esport



Kodning og E-sport

Alle

Fag

Udd.niveau

Online platform

Funktionel/ didaktisk

Platform

Kategori

Kort beskrivelse

Online undervisningsplatform rettet mod E-sport (electronic sports) med det formål at undervise og dygtiggøre eleverne i competitive computerspil. Indeholder meget dybdegående læringsmoduler for flere spil, tilpasset flere forskellige niveauer, samt on-call analyse og undervisning af L2E's eksperter. Inkluderer undervisningsplaner, læreinstrukser og meget mere for at understøtte undervisning.

Prissætning

Licens – 160.000 svenske kroner pr. år pr. skole

Lexplore



Kontakt: Fredrik Sandberg,
+46 70 911 34 24, fredrik.sandberg@lexplore.com

Nuværende udbredelse og planer for nye markeder

Til stede i Sverige og USA primært. Netop også gået ind på det britiske marked.

En succeshistorie

I en af Stockholms oplandskommuner har de fået øjnene op for mulighederne i at kunne sammenligne alle skolers performance på et objektivt grundlag via Lexplore. Det har fået dem til at rulle det ud på alle skoler i kommunen.

Baggrund for kategorisering

Materialet er udviklet i samarbejde med Karolina Institutet med sigte på at måle og forbedre læseevner.

Interesse i læringsfestival

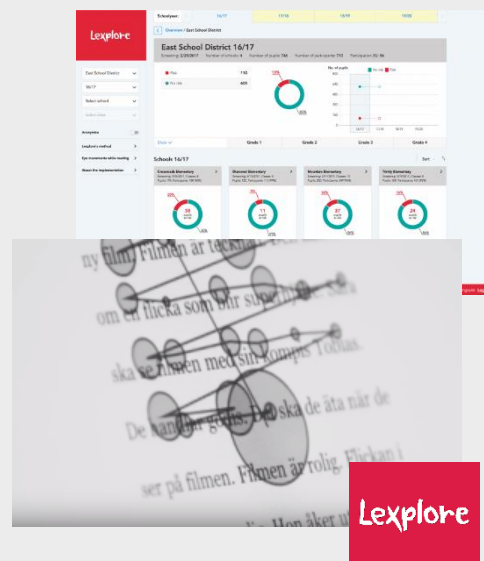
Meget interesserede. De har allerede øje på Danmark og ønsker at få mulighed for at planlægge møder med beslutningstagere, som kan hjælpe med at brede produktet ud. Samtidig ønsker de mulighed for at lave en præsentation for deltagerne (på en scene).

Interesse i DK som marked

De overvejer allerede at gå ind på det danske marked, da de har base i Sverige og oversættelse af deres system til dansk vil være relativt let. Har stort ønske om at komme i kontakt med beslutningstagere.



Lexplore



Læse-færdigheder
(dansk, engelsk)

1.-4. klasse,
(men udvider
løbende)

Fag

Udd.niveau

Web

Didaktisk

Platform

Kategori

Kort beskrivelse

Lexplore er en AI-baseret løsning til måling og analyse af elevers læsefærdigheder. Den kunstige intelligens måler elevens læsning via eye-tracking og analyserer resultaterne efterfølgende. Læreren får en oversigt over de enkelte elevers performance og gode råd til, hvor der skal sættes ind for at hjælpe den enkelte med at forbedre sig. Skoleledere kan bruge det til at sammenligne klassers udvikling, og kommuner/stat kan bruge det til at sammenligne skoler på et objektivt grundlag, fordi resultaterne ikke er afhængige af den enkelte lærers metode til måling af elevernes færdigheder.

Prissætning: Årsabonnement, afhængigt af det samlede antal elever, der tilmeldes.

Robotel



Kontakt: Fabian Klein,
+1 (414) 716-6210, fklein@robotel.ca

Nuværende udbredelse og planer for nye markeder

Opererer i hele verden – virksomheden har eksisteret i mere end 30 år og har været specialiseret i sprogundervisning fra starten.

En succeshistorie

Platformen bliver brugt på en lang række prestigefyldte universiteter i hele verden, både i Canada, USA og Japan, og den er fleksibel nok til at kunne tilpasses forskellige læringsstilgange.

Baggrund for kategorisering

Udviklet i samarbejde med lærere, professorer m. flere med didaktikken i højsædet.

Interesse i læringsfestival

Vil meget gerne showcase produktet og har tilsendt yderligere materiale, hvis STIL er interesseret i at arrangere en demo – f.eks. på læringsfestivalen.

Interesse i DK som marked

Stor – havde allerede planer om ekspansion.



SmartClass +



Sprog

Alle

Fag

Udd.niveau

Online
platform inkl.
fysisk
hardware

Didaktisk

Platform

Kategori

Kort beskrivelse

Canadisk sprogplatform med særligt fokus på det talte sprog. Et særligt headset gør det muligt at vurdere og rette elevernes udtale. Produktet har både en content-del med undervisningsplaner, moduler, etc. samt en teknologidel, der omhandler metoden omkring sprogundervisning. Platformen tillader også, at lærerne selv kan udvikle deres eget content til platformen. Udviklet didaktisk i samarbejde med sprogprofessorer i Canada.

Prissætning

15 euro pr. år pr. elev.

Krispii



Kontakt: Donna Sinclair,
+1 (418) 576 8949, donna@krispii.com

Nuværende udbredelse og planer for nye markeder

Er pt. ikke i andre lande, men har planer for ekspansion – særligt til Skandinavien, da Krispii vurderer, at der her er ideologiske og didaktiske ligheder med Canada.

En succeshistorie

At designet er så intuitivt, at læremidlet har været benyttet med stor succes i nordlige landområder i Canada, hvor den digitale parathed ellers er minimal.

Baggrund for kategorisering

Udviklet af en lærer med mange år i undervisningsverdenen bag sig og med didaktikken som hovedfokus.

Interesse i læringsfestival

Stor interesse i at showcase produktet på f.eks. Læringsfestivalen. Afgørende, at beslutningstagere er til stede.

Interesse i DK som marked



Stor – har været et target-marked for Krispii lige fra deres begyndelse.

Krispii

Moments in Time	Interpreting Historical Documents	Japanese Colonialism	Final Production
1 Moments in Time	2 Brainstorming	3 Letter Writing	4 Poster Interpretation
5 Building Understanding	6 Group Consensus	7 Japanese Interment During WWII	8 A Message of Tolerance
9 Final Production Piece			

Cross-Curricular Content Design

At Krispii we believe everything is connected; that even the fundamentals should be connected to the larger picture.

Under-
visnings-
platform

Alle

Fag

Udd.niveau

Online
platform

Didaktisk

Platform

Kategori

Kort beskrivelse

Undervisningsplatform, der digitaliserer det analoge klasseværelse. Er udviklet med det formål at simplificere en lang række dagligdagsudfordringer for lærerne, så de kan bruge mere tid på at undervise, samtidig med, at den giver eleverne og lærerne et fælles, digitalt værktøj at arbejde i. Kan tilpasses nye sprog og nye bekendtgørelser med relativ nemhed.

Prissætning

Licens – sælger typisk til kommuner, hvor alle skolerne så får en licens, de kan benytte.

Scholastic



Kontakt: Robin Theakston, rtheakston@scholastic.com

Nuværende udbredelse og planer for nye markeder

Omtaler sig selv som den største distributør i verden. Er på markedet i 150 lande. Materiale er primært på engelsk, men har gang i arabiske oversættelser pt.

En succeshistorie

De mødte repræsentanten fra Maltas regering til Bett Show, som blev meget begejstret og hjalp med at få dem bredt ud på Maltas skoler.

Baggrund for kategorisering

Alt materiale er udviklet sammen med fageksperter – både hos dem selv og hos samarbejdspartnere.

Interesse i læringsfestival

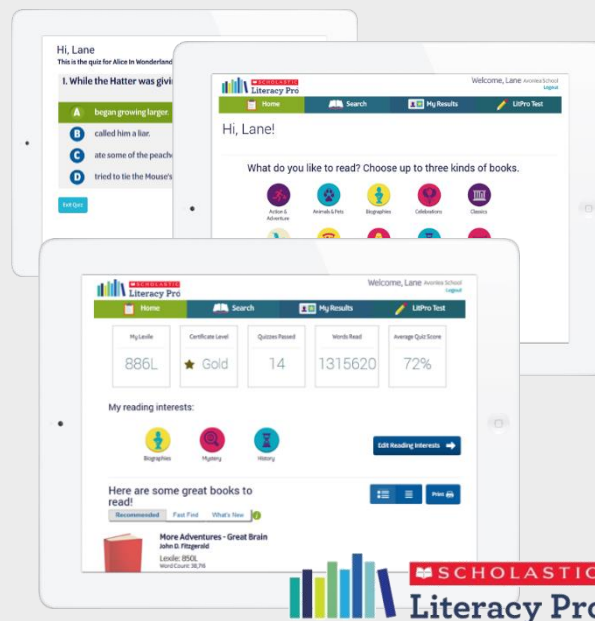
Interesserede. Ønsker at få et spot til præsentation af deres produkt samt vide, at vigtige beslutningstagere – som vælger om produktet skal købes – er til stede

Interesse i DK som marked



Hvis der er mulighed for at komme bredt ud på markedet hurtigt – fx via interesse fra staten/beslutningstagere, vil det være meget attraktivt.

Literacy PRO & library



Engelsk (og evt. dansk)

Børnehave - gymnasie

Fag

Udd.niveau

Web + fysisk

Didaktisk

Platform

Kategori

Kort beskrivelse

Literacy PRO er et online-baseret værktøj, der hjælper elever med at forbedre deres læsevner. Eleverne tager en test via Scholastic's hjemmeside, vælger deres yndlingsgenrer og får derefter anbefalet bøger, der passer til deres specifikke niveau og præferencer. Bøgerne ligger i et online-bibliotek, som eleverne har adgang til. Læreren kan bruge tests til at følge de enkelte elevers udvikling i læsefærdigheder.

Prissætning: 20\$ pr elev/år

Matific



Kontakt: Scott Smith,
+61 0415 871 965, scott@matific.com

Nuværende udbredelse og planer for nye markeder

Er udbredt til mere end 45 lande og er tilpasset nationale læreplaner i 40 lande. Endnu ikke de danske, men det vil relativt let kunne gøres. Bruges nu af enkelte privatskoler i Danmark.

En succeshistorie

Tilpassede sprog og hele produktet til det kroatiske skolesystem på kun et halvt år.

Baggrund for kategorisering

Er udviklet i samarbejde mellem spildesignere og universitetsprofessorer. En af medskaberne kommer fra det israelske universitet Einstein University og en anden fra Harvard.

Interesse i læringsfestival

Interesserede. Vigtigt, at de får mulighed for at mødes med dem, der træffer købsbeslutninger. Ønsker at kunne lave en præsentation i TedTalk-format.

Interesse i DK som marked



Selvom det danske marked er småt, er de meget interesserede, fordi det vil have stor værdi for dem at kunne vise en succesfuld case fra et førende land inden for uddannelse (som Danmark er) – vil gøre det nemmere at komme ind på andre, lignende markeder.

Matific.com



Matematik

Børnehave
– 6. klasse

Fag

Udd.niveau

Web

Didaktisk

Platform

Kategori

Kort beskrivelse

Matific.com er en onlineplatform med mere end 1000 spil og aktiviteter, der lærer elever matematik på flere niveauer. Lærerne vælger de spil og aktiviteter, der er relevante for klassen/den enkelte elev, og de kan laves fælles i klassen eller tildeles enkelte elever. Eleverne kan også selv udforske de spil, de finder spændende. Hjemmesiden og spillene findes allerede nu på dansk. Kunstig intelligens hjælper med at måle og tilpasse niveauet til den enkelte elev løbende.

Prissætning: Årsabonnement. Hvis det udbredes til alle skoler i Danmark, vil det være ca. 4\$ pr elev/år

MyStemKits



Kontakt: Mark Zickel,
+1 619 379 7947, mark@robo3d.com

Nuværende udbredelse og planer for nye markeder

Pt. i USA, Canada og Latinamerika. Kigger på det europæiske marked med interesse.

Baggrund for kategorisering

Er bl.a. udviklet i samarbejde med Florida State University - Centre for Research in STEM, som har stået for at lave de mere end 250 lektioner i materialet.

Interesse i læringsfestival

Interesserede. Det er vigtigt for dem, at deltagerne er beslutningstagere, der kan træffe beslutninger om køb af produktet eller hjælpe med distribution – gerne også fra de andre nordiske lande. Ønsker også mulighed for at lave en præsentation (på en scene).

Interesse i DK som marked



De er endnu ikke etablerede på det europæiske marked. Derfor opleves en god indgang til det danske marked som en billet til lettere at komme ind i resten af Europa.

MyStemKits



Natur-
videnskab

Børnehave
– gymnasie

Fag

Udd.niveau

Web og fysisk

Didaktisk

Platform

Kategori

Kort beskrivelse

MyStemKits er et koncept, der giver eleverne mulighed for at 3d-printe elementer, der kan bruges i forskellige naturvidenskabelige fag. Produktet består af 3d-software, der gør det let at finde og printe relevante 3d-modeller samt undervisningsmateriale til lærere og elever. Ideen er at gøre abstrakte problemer fysiske og konkrete, og der arbejdes med problemorienteret læring. Findes på engelsk og spansk i 2019 og vil relativt hurtigt kunne oversættes til dansk, er vurderingen.

Prissætning: Årslicens til softwaren pr. lærer, der bruger det. 1500\$ for en lærer, 4000\$ for 8 lærere.

Newsela



Kontakt: Jonathan Kreinin,
+1 646-455-3371, jonathan.kreinin@newsela.com

Nuværende udbredelse og planer for nye markeder

Relativt ny virksomhed, der stadig arbejder på at indtage det amerikanske marked, før de for alvor kigger mod andre lande. Har dog allerede en fod indenfor i Sydamerika og 25% af deres indhold er på spansk.

En succeshistorie

Generelt god interesse fra de sydamerikanske lande.

Baggrund for kategorisering

Er udviklet i samarbejde med professionelle læringseksperter og lærere.

Interesse i læringsfestival

Hvis de bliver inviteret, vil de overveje det yderligere og se på, om det vil give mening for dem (cost/benefit).

Interesse i DK som marked



Interesserede - men det kræver, at det danske marked rækker ud til dem, grundet deres primære fokus på USA lige nu.

Newsela.com

Student	Reading Level	Percentile	Articles Viewed	Avg. Time in Article	Quiz Avg.	Write Avg.	Avg. Annotations Per Article	Skills Mastery
Yusuf, Yusef	11.2	100	51	1:30	80.4%	1.0	0.1	★★★★★
Quiana, Quiana	10.1	100	40	1:30	84.0%	1.0	0.1	★★★★★
Devin, Devin	8.1	100	121	1:29	80.4%	2.5	0.5	★★★★★

Læse-
færdigheder
(Engelsk)

Fag

Grundskole
- gymnasie

Udd.niveau

Web

Platform

Didaktisk

Kategori

Kort beskrivelse

Newsela tilbyder elever nyhedsartikler inden for forskellige emner/fag, hvor indholdets sværhedsgrad bliver tilpasset elevens læsefærdigheder (5 niveauer). Eleverne læser en artikel og svarer derefter på en række spørgsmål. Elevernes svar bidrager til løbende at justere deres niveau. Læreren kan følge med i, hvad eleverne læser og deres udvikling.

Prissætning: Årsabonnement. Pris afhænger af antallet af elever, der tilmeldes samtidig.

Renaissance



Kontakt: Romeo Ramirez,
+44 20 7184 4000, Romeo.Ramirez@renaissance.com

Nuværende udbredelse og planer for nye markeder

Er til stede globalt med en række produkter på både engelsk og spansk. I USA er deres produkter til stede i mere end 1/3 af skolerne.

En succeshistorie

Østeuropa, hvor man, i samarbejde med regeringer, har haft mulighed for at lave pilotprojekter med EU-støtte.

Baggrund for kategorisering

En stor spiller på markedet, der har lavet læringsmaterialer i 30 år.

Interesse i læringsfestival

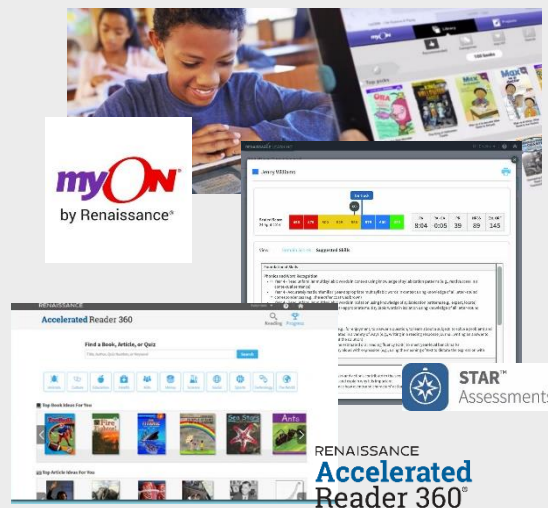
Ja, hvis der er en god mængde potentielle købere til produktet, som også kommer med interesse i faktisk at ville investere i nye produkter.

Interesse i DK som marked



Er nødt til at vurdere tre parametre for at kunne give et reelt svar: Er skolerne interesserede i deres produkt? Er der mulige partnere, der kan få produktet ud? Og er der interesse fra regeringens side i at facilitere et pilotprojekt?

Renaissance



RENAISSANCE®

Matematik
og engelsk

Børnehave
- gymnasie

Fag

Udd.niveau

Web

Didaktisk

Platform

Kategori

Kort beskrivelse

Renaissance tilbyder en række produkter fokuseret primært på matematik og forbedring af læsefærdigheder (engelsk og spansk). Bl.a. tilbydes et stort onlinebibliotek med mere end 13.000 bøger, audio og aktuelle nyhedsartikler, over 200.000 quizzes og aktiviteter til træning af evner samt personligt tilpassede tests af læse- og matematikevner. Derudover tilbydes der værktøjer, der hjælper lærerne med at styrke den enkelte elev bedst muligt.

Prissætning: Afhænger af valgt produkt og antallet af elever, det købes ind til.

WeWantToKnow



Kontakt: Alex, +47 905 46 738, www.dragonbox.com

Nuværende udbredelse og planer for nye markeder

Til stede i norske og finske skoler. Har tilpasset indholdet, så det passer til læreplaner i de skandinaviske lande inklusiv Danmark. En skole i Roskilde bruger allerede produktet.

En succeshistorie

Er på kun et år rykket ind i over 100 finske skoler og har fået god feedback.

Baggrund for kategorisering

Produktet er udviklet i samarbejde med undervisere og testes på skoler, inden fuld lancering på nye markeder.

Interesse i læringsfestival

Ja. Potentielt en god mulighed for at danne sig et netværk og lære mere om det danske marked

Interesse i DK som marked



Afhænger af, hvordan det danske skolesystem fungerer, og om de kan finde støtte til at teste og implementere produktet ordentligt. Men har allerede planer om at afsøge markedet.

DragonboxSkole



Matematik

1. – 4. klasse

Fag

Udd.niveau

App

Didaktisk

Platform

Kategori

Kort beskrivelse

Dragonbox startede med at udvikle apps med matematiske spil til hjælp for især private børnefamilier. Nu har de udviklet en ny version af produktet, beregnet til brug i skoler - med en lærerguide, tilhørende bøger, fuld adgang til appen og spil.

Prissætning

Årslicens pr. elev - 5.99 norske kroner.

Årslicens inkl. en tablet - 7.99 norske kroner.

Duolingo



Kontakt: Myra Awodey,
+1 412 354 0782, myra@duolingo.com

Nuværende udbredelse og planer for nye markeder

Har brugere over hele verden og er tilgængelig med versioner på over 30 forskellige sprog. Samarbejder samtidig med organisationer og skoler - gerne på projekter, hvor de kan udbrede kendskabet til mindre talte/forsvindende sprog eller fremme adgangen til uddannelse for flere.

En succeshistorie

Afholdte en træningsdag for 400 skolelærere i Costa Rica med henblik på at lære dem at få mest muligt ud af brugen af appen i undervisningen.

Baggrund for kategorisering

Er udviklet i samarbejde med sprogeksperter med løbende testning af, hvordan man mest effektivt kan lære sprog.

Interesse i læringsfestival

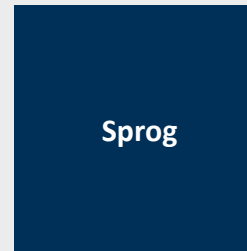
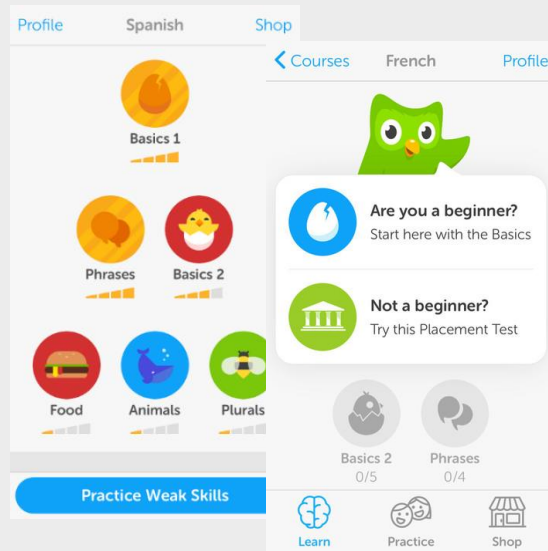
Ja. Hvis de får mulighed for at afvikle en workshop eller lave en præsentation. Og der skal helst komme mindst 200 deltagere.

Interesse i DK som marked



Vil med tiden gerne versionere appen til dansk. Hvis det skal gå hurtigere, vil et samarbejde kunne hjælpe. Udtrykker, at de altid har interesse, der hvor de kan nå mange mennesker og/eller gøre en forskel.

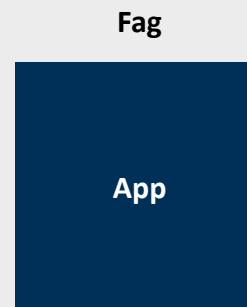
Duolingo



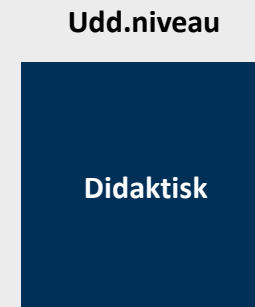
Sprog



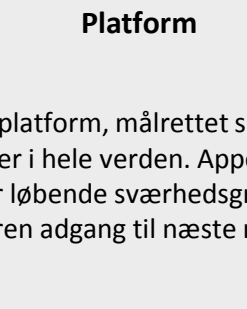
Alle



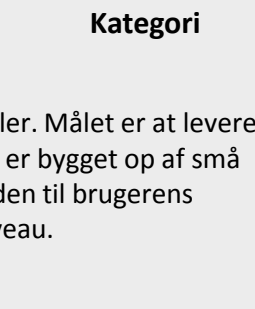
Fag



Udd.niveau



App



Didaktisk

Platform

Kategori

Kort beskrivelse

Duolingo er en sprog app, med tilhørende platform, målrettet skoler. Målet er at levere gratis, høj kvalitetssproglæring til mennesker i hele verden. Appen er bygget op af små øvelser i et brugervalgt sprog. Den justerer løbende sværhedsgraden til brugerens niveau. Gennemføres en øvelse, får brugeren adgang til næste niveau.

Prissætning

Gratis. Indeholder reklamer, og man kan derfor købe sig til en version uden.

ProjektMedia



Kontakt: Jaroslav Vesely,
+420 732 323 723, j.ves@projektmedia.cz

Nuværende udbredelse og planer for nye markeder

Er til stede i mange dele af verden, fra USA til Australien og Dubai. Er også i enkelte europæiske lande, bl.a. Østrig og Estland. Søger nye markeder, hvis de kan finde en stærk partner i det pågældende land.

En succeshistorie

Deltog i en messe for EdTech i Dubai og fandt derigennem deres nuværende arabiske partnere.

Baggrund for kategorisering

Er blevet udviklet i løbende samtale med lærere og er testet på børn i mindre klasser.

Interesse i læringsfestival

Ja. Har ikke ressourcer til selv at deltage, men ville gerne have en lokal partner til at deltage på produktets vegne (hvis de fandt en).

Interesse i DK som marked



Mener at alle markeder har interesse, hvis de kan samarbejde med en god partner. Synes at Danmark er et stort marked i forhold til Tjekkiet.

MagicBox



Flere

0. - 1. klasse

Fag

Udd.niveau

Projektor +
computer

Didaktisk +
funktionel

Platform

Kategori



Kort beskrivelse

MagicBox er en projektor, som kan kobles til Windows-software. Den er udformet, så den projicerer indhold på et tæppe, hvorpå børn kan lege og lære på samme tid. Børnene bruger nogle specielle touch-penne til at navigere i indholdet med.

Prissætning

3000 euro for en MagicBox inkl. PC, tastatur og 2x touch-penne. Tilbehør, såsom farverige siddemåtter og flere penne, kan tilkøbes.

Luqo

 Kontakt: Rogier Kauw-A-Tjoe,
 +31 6 15 384 329, rogier@luqo.nl

Nuværende udbredelse og planer for nye markeder

Er lige rykket ind i UK og vil gerne rykke ind på andre markeder. Ser selv produktet som meget fleksibelt – det kræver ikke meget oversættelse.

En succeshistorie

Deltog i Bettshow i London og er nu på det britiske marked.

Baggrund for kategorisering

Udviklet i samarbejde med både skoler og spildesignere. Bliver testet på skoleelever.

Interesse i læringsfestival

Det kommer an på omkostninger og timing. Da Luqo stadig er en startup bliver ressourcerne prioriteret meget nøje. Ønsker at få god feedback på produktet gennem sådan et arrangement.

Interesse i DK som marked



Har allerede DK i sigte, da de nordiske lande skulle ligge tæt på Holland ift. læringsstil. Men vil ikke kaste sig ud i noget, før de ved mere om markedet.

Luqo



Flere

0. - 6. klasse

Fag

Udd.niveau

Interaktiv
spilleplade

Didaktisk +
funktionel

Platform

Kategori


Kort beskrivelse

Luqo består af en interaktiv skærm med tilhørende brikker, som kan facilitere lærende spil inden for flere forskellige fag. Meningen er, at børn skal kunne lære i samspil med andre. Det digitale element bliver brugt på en aktiverende måde, da skærmen bliver brugt som en slags spilleplade.

Prissætning

Selve hardwaren koster 1300 euro stykket (engangskøb).
Abonnement på spil koster 500 euro pr. måned, pr. skole.

Marbotic

 Kontakt: Camille Beaumont,
+ 33 7 86 78 40 49, camille@marbotic.com

Nuværende udbredelse og planer for nye markeder

Ca. 95 % af virksomhedens marked er uden for Frankrig. Har bl.a. samarbejdet med Apple og har lige tilføjet nordiske bogstaver til deres sortiment af træbrikker.

En succeshistorie

Har i samarbejde med det hollandske firma EduCo udviklet 'Magic Phonics'. Bygger på samme principper, som Marbotic's egne produkter, men er specifikt udviklet til forståelse af det hollandske sprog. Bliver brugt i ca. 70 % af hollandske skoler.

Baggrund for kategorisering

Er udviklet med henblik på at gøre læring lettere og mere engagerende. Både frivillige lærere og undervisningsekspertes er med i produktudviklingen.

Interesse i læringsfestival

Ja. Vil også være til stede ved Bettshow og et hollandsk event sammen med EduCo.

Interesse i DK som marked



Norden er, i modsætning til Frankrig og Sydeuropa, langt fremme, når det gælder børn og brug af teknologi i undervisningen – derfor, de har udviklet den nordiske bogstavspakke. Mener desuden, at brikernes design vil være et godt match med den danske designtradition.

Marbotic



Flere

0. - 1. klasse

Fag

Udd.niveau

Apps +
interaktive
træbrikker

Didaktisk

Platform

Kategori

Kort beskrivelse

Marbotic producerer interaktive træbrikker i form af bogstaver og tal. De kan bruges på tablets i samspil med forskellige apps, som virksomheden også har udviklet. Formålet er at øve børns talforståelse og læse-/stavefærdigheder.

Prissætning

For 89 euro kan man købe et 'Smart kit', der indeholder bogstaver og tal samt adgang til de forskellige apps (7 i alt). Tal og bogstaver fås også i separate sæt. For 10 euro kan der tilkøbes en pakke med de nordiske bogstaver.

Seppo



Kontakt: Mira Kekarainen,
+358 40 522 9406, mira.kekarainen@seppo.io

Nuværende udbredelse og planer for nye markeder

Er til stede i over 40 lande og har sælgere i 16-17 af dem. Ønsker lokal repræsentation i de markeder, som de bevæger sig ind i.

En succeshistorie

Har bevæget sig ind på UAE markedet og været med til at øge interessen for de arabiske sprog blandt skoleelever.

Baggrund for kategorisering

Er udviklet af lærere med henblik på at skulle benyttes af lærere i tilrettelæggelse af undervisningen.

Interesse i læringsfestival

Har deltaget før, men var ikke helt tilfredse med størrelsen af stand og den andel af trafik, de fik.

Interesse i DK som marked



Ser de nordiske lande som et stort marked. Har planer om at starte et samarbejde med Lekolar, der sælger læremidler online i DK. Arbejder desuden sammen med et norsk firma, som ønsker at bevæge sig ind på det danske marked.

Seppo



Flere

0. kl. -
videregående

Fag

Udd.niveau

Software

Didaktisk +
funktionel

Platform

Kategori

Kort beskrivelse

Seppo er en platform, som lærere kan bruge til at skabe lærerige quiz- og spilbaserede oplevelser for deres elever uden for klasseværelset. Kan bruges både offline og online, hvor den kan kobles på GPS.

Prissætning

Årslicens for en enkelt lærer er 99 euro.

Perfect English Grammar



Kontakt: Seonaid
+44 7729143295, seonaid@perfect-English-grammar.com

Nuværende udbredelse og planer for nye markeder

Da der er fri tilgang til hjemmesiden, bliver den brugt af mange forskellige mennesker, både studerende og private, fra hele verden. Har ikke overvejet at samarbejde med skoler eller tredjeparter før.

En succeshistorie

Får ofte mails fra studerende, som er kommet ind på universitetet efter at have brugt sidens hjælpemidler, bl.a. til at bestå TOEFL-testen.

Baggrund for kategorisering

Er udarbejdet af en lærer (Seonaid), som en ekstra støtte til hendes egne elever - og så har det udviklet sig til en større platform.

Interesse i læringsfestival

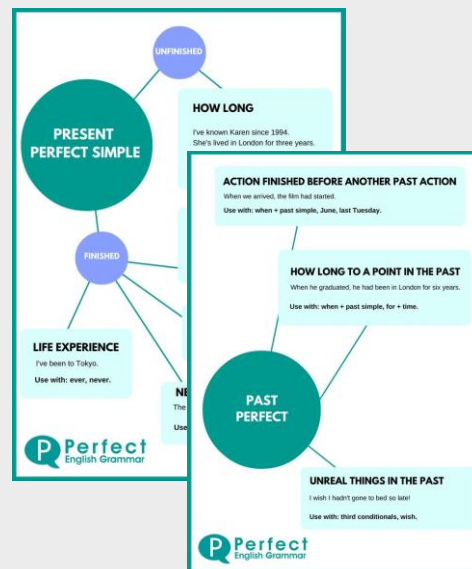
Ja. Meget interesseret i at møde folk, som kunne have interesse i at bruge produktet, og i generelt at møde andre fra branchen.

Interesse i DK som marked



Har ikke overvejet det før og har sikkert allerede danske brugere - bare private. Så det kommer an på hvordan, det skulle udformes.

Perfect English Grammar



Engelsk

Letøvede

Fag

Udd.niveau

Hjemmeside

Didaktisk

Platform

Kategori

Kort beskrivelse

Perfect English Grammar er en hjemmeside med fokus på engelsk grammatik. Den indeholder øvelser, lektioner, videoer og lignende. Det hele er udarbejdet af en engelsklærer fra London.

Prissætning

Et medlemskab giver adgang til mere dybdegående kurser, personlig mailsupport fra Seonaid og daglige øvelser på mail. Koster 20 US dollars månedligt eller 160 årligt. Alt indhold på hjemmesiden er derudover gratis.

TinyTap

Kontakt: Brooke Davis,
+1 347 775 3362, brooke@tinytap.it

Nuværende udbredelse og planer for nye markeder

Er på nuværende tidspunkt i brug i ca. 30 skoler, fordelt på det canadiske, amerikanske og britiske marked. Ser ikke barrierer i forhold til at indgå på nye markeder, da alt indholdet er online og man selv skaber content.

En succeshistorie

Ser den største indflydelse hos private familier med børn, der har indlæringsvanskeligheder. Flere eksempler på forældre, der har udviklet apps for deres egne børn, som nu kan hjælpe mange andre.

Baggrund for kategorisering

Alt indhold udvikles med læring som mål – da det er hele princippet bag platformen.

Interesse i læringsfestival

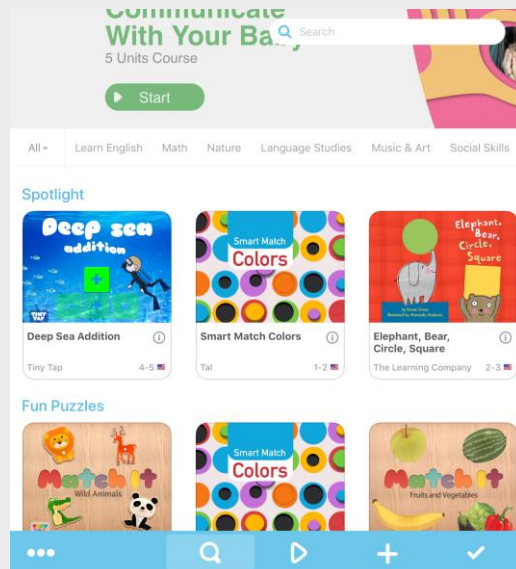
Ja.

Interesse i DK som marked



Vil gerne sprede ordet om TinyTap, samarbejde med andre markeder og lære af dem.

TinyTap



Engelsk

Fag

Platform

Ca.
0. - 2. klasse

Udd.niveau

Didaktisk +
funktionel

Kategori

Kort beskrivelse

En platform, hvor man kan skabe sine egne læringsapps. Man får samtidig adgang til alle andre læringsapps derinde. Skaberen startede projektet, da hans egen far fik konstateret demens - for at holde gang i hans hukommelse. Siden, er det blevet et værktøj, både for lærere og privatpersoner.

Prissætning

Årslicens koster 2,5 US dollars pr. elev.

En klasselicens (14 elever + lærer) koster 99 dollars årligt.

CodeMonkey



Kontakt: Itai Cohen

+972 54 6698503, itai.cohen@codemonkey.intercom-mail.com

Nuværende udbredelse og planer for nye markeder

Er i flere dele af verden. I Europa arbejder de med en lokal partner i Sverige. Har derudover kunder i Spanien, Frankrig og Italien.

En succeshistorie

Oplever stor succes i deres eget hjemland. Det israelske undervisningsministerium har gjort produktet tilgængeligt for alle skoleelever fra 8-årsalderen og op.

Baggrund for kategorisering

Er udarbejdet med undervisning som formål.

Interesse i læringsfestival

Ja. Vil gerne prøve det og investere i det, hvis de kan introduceres for personer med interesse i kodningsfeltet.

Interesse i DK som marked



Ser det danske undervisningsområde som meget avanceret, spændende og internationalt anerkendt – vil derfor også se det som en læringsmulighed.

CodeMonkey



Kodning

Grundskole/F
ra 8 år

Fag

Udd.niveau

Software

Didaktisk

Platform

Kategori

Kort beskrivelse

En spilbaseret platform, hvor elever kan lære at læse og skrive kodesprog, bl.a. Java og Python. Er udviklet således, at undervisere uden nogen viden om kodning også kan bruge det. Indeholder bl.a. videoforklaringer og undervisningsplaner. Platformen tilpasser sig desuden den enkelte elevs niveau, for at holde alle udfordrede og engagerede.

Prissætning

Markedspris på årslicens ligger på 10 US dollars pr. elev.
Kan komme ned på ca. 2 US dollars pr. elev ved statsligt samarbejde.

Babbel



Kontakt: Christian Hillemeier,
+49 151 649 617 36, chillemeier@babbel.com

Nuværende udbredelse og planer for nye markeder

Er til stede i store dele af verden. Ser Europa, USA, UK, Sydamerika og Australien som kernemarkeder. Prioriterer nye markeder efter, hvor der er efterspørgsel - deres næste display vil være på polsk.

En succeshistorie

I Polen er der mange, der bruger den engelske display-version af appen. Derfor kunne de se, at der var et relevant marked.

Baggrund for kategorisering

Babbel har mere end 115 sprogundervisere ansat til at udvikle indholdet. Er udviklet til privatpersoner, men bliver bl.a. brugt af lærere i tyske folkeskoler som supplement.

Interesse i læringsfestival

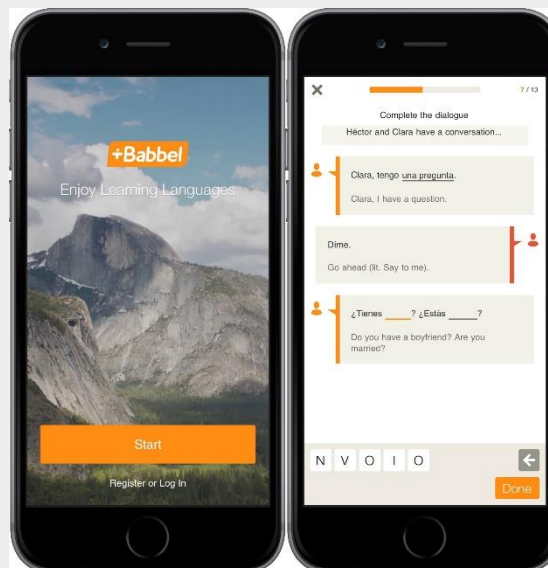
Ja. Er altid interesserede i at kunne fortælle deres historie.

Interesse i DK som marked



Har endnu ikke set en oplagt forretningsmulighed i Danmark, men hvis den opstår, fx hvis de blev bedt om at tilpasse appen til danske skoler, vil de selvfølgelig have interesse.

Babbel



Sprog

Alle

Fag

Udd.niveau

App

Didaktisk

Platform

Kategori

Kort beskrivelse

Babbel er en sprog læringsapp. Den har eksisteret i 10 år og var en af de første på markedet. I øjeblikket kan du lære 14 forskellige sprog fra 7 forskellige displays. Målrettet begyndere, især med henblik på at få dem til at øve tale og samtaler.

Prissætning

Abonnement for mellem 6-12 euro om måneden. Afhængigt af, hvor lang en periode, man binder sig til.

Charanga



Kontakt: Mark Burke,
+44 7966 140769, markburke@charanga.com

Nuværende udbredelse og planer for nye markeder

Charanga er til stede i mere end 60 lande, inklusiv Danmark, hvor de har to pilotprojekter i gang, i samarbejde med musikskoler i Helsingør og Egedal.

En succeshistorie

Ser de to danske pilotprojekter som meget vellykkede og et godt samarbejde – projekterne har fokus på at skabe mere samarbejde mellem kommunernes musikskoler og folkeskoler.

Baggrund for kategorisering

Ønsker at nå bredere ud med musikundervisning – flere børn skal få del i den. Arbejder altid i samarbejde med uddannelsesinstitutioner og har to førende britiske musikundervisere ansat.

Interesse i læringsfestival

Har deltaget i den nogle gange, men følte ikke at det var produktivt for dem.

Interesse i DK som marked



Har været rigtig glade for det engagement, som de danske samarbejdspartnere har udvist indtil videre og er glade for projektet. Vil derfor gerne lave endnu mere.

Charanga



Musik

4 - 14 år

Fag

Udd.niveau

Software

Didaktisk

Platform

Kategori

Kort beskrivelse

Charanga er en musikundervisningsplatform. Den indeholder mange forskellige kurser med fokus på forskellige områder inden for bl.a. instrumentalundervisning. Både lærere og elever kan tilgå platformen og dele indhold med hinanden.

Prissætning

Årlig licens på ca. 5000 danske kroner for en skole. Giver adgang for alle lærere og elever.

CodingPark



Kontakt: Amine Lajmi,
+33623756198, amine@codingpark.io

Nuværende udbredelse og planer for nye markeder

Har, indtil videre, brugere i Belgien og Tyskland, men har planer om at bevæge sig ud på flere markeder.

En succeshistorie

Havde en god oplevelse med en gruppe 13-14 årige studerende, hvis opmærksomhed, det lykkedes dem at få med spillet. De demonstrerede samtidigt for lærerne, hvordan spillet fungerer – og fik et godt samarbejde i gang.

Baggrund for kategorisering

Er primært udviklet med det mål at lave et alternativ til de læremidler, der ellers er til stede på kodningsmarkedet.

Interesse i læringsfestival

Ja.

Interesse i DK som marked



Mener, at Danmark har stor ekspertise på området. Har derudover et billede af, at det må være et lettere marked at gå til, end det franske, som er vanskeligt for startups.

CodingPark



Kodning

8 - 14 år

Fag

Udd.niveau

Software

Didaktisk

Platform

Kategori

Kort beskrivelse

CodingPark er en software platform, hvor man kan lære at kode gennem spil. I stedet for at navigere i spillet med fx et joystick, styres det gennem kodning – men i et lidt forsimplet sprog, der indeholder de generelle hovedelementer, der skal til for at opnå en grundlæggende forståelse.

Prissætning

Årslicens til en lærer (til brug i en klasse) ligger på 50 euro.

Blink

Kontakt: Marcel Lemmens,

+31 6 44 700 282, info@marcellemmens.nl

Nuværende udbredelse og planer for nye markeder

Er på nuværende tidspunkt kun til stede i Holland og har ikke afsøgt nye markeder.

En succeshistorie

En 12-13-årig, autistisk elev på en Hollandsk skole, begyndte efter et forløb med Wired, endelig at snakke med de andre elever og læreren i klassen, fordi han blev så engageret i projektet.

Baggrund for kategorisering

Er udarbejdet med henblik på læring - gennem en længere samarbejdsproces med både lærere og elever i Holland.

Interesse i læringsfestival

Ja, men kun hvis der potentielt er mulighed for at samarbejde med en dansk partner. Vil gerne afholde workshops eller en præsentation.

Interesse i DK som marked



Oversættelsen vil kræve ressourcer, men hvis der er en mulighed for samarbejde med en dansk partner, har det helt sikkert interesse. Mener, at Holland og DK deler nogenlunde samme syn på undervisning.

Wired



Engelsk

12-16 år

Fag

Udd.niveau

Flere

Didaktisk

Platform

Kategori

Kort beskrivelse

Blink udvikler læringsforløb til både grundskole og ungdomsuddannelser. Wired er deres undervisningsforløb til engelsk i grundskolen. Er udarbejdet i tæt samspil med skoleelever, og det er bl.a. blevet til et forløb, hvor mordet på JFK skal løses. Gør brug af flere digitale platforme, bl.a. en grammatikapp og videoformater.

Prissætning

Årslicens pr. elev er 32.50 euro. Giver adgang til alle materialer.

For 37.50 euro kan man få et øvehæfte med i papirversion (ellers er det i PDF).

WonderWorkshop



Kontakt: Crystal S. Scott,
+49 30 120 880 24, crystal.scott@makewonder.com

Nuværende udbredelse og planer for nye markeder

Er allerede på det globale marked og er netop landet i Europa med et kontor i Berlin. Begyndte på en vækstplan i 2016 - om at nå ud i hele verden.

En succeshistorie

Stifteren fik ideen til produktet, da han fik en datter og ønskede at lære hende kodning og robotics på en sjov måde.

Baggrund for kategorisering

Har hele tiden været WonderWorkshop's mål at udvikle med henblik på indlæring.

Interesse i læringsfestival

Ja, absolut interessant.

Interesse i DK som marked



Har allerede det nordiske marked i kikkerten. Er i en fase, hvor det vil passe rigtig godt. Shipping og leverance er allerede klart. Vil gerne lære mere om det danske uddannelsessystem og være mere kendte i Danmark.

WonderWorkshop



Kodning

Grundskole

Fag

Udd.niveau

Fysisk
robot

Didaktisk

Platform

Kategori

Kort beskrivelse

En robot, som kan bruges til at lære børn kodning på en sjov måde - i et forsimplet kodningsprog. Opfordrer børnene til at være kreative, da de selv skal kode sig frem til at udvikle robotten. Afholder også kodningskonkurrencer.

Prissætning

Sælges på uddannelsesmarkedet som en samlet pakke for 179 euro. Inkluderer robot og guide.

Kokoro Lingua



Kontakt: Nathalie Lesselin,
+41 76 690 11 76, nathalie@kokorolingua.com

Nuværende udbredelse og planer for nye markeder

Ønsker at være global og at nå børn i hele verden. Startede med pilotprojekter i både Frankrig og Schweiz. Er nu til stede i en del andre lande, bl.a. Brasilien og Thailand. Er i samtale med Kina og USA.

En succeshistorie

Er finalister i tre kategorier til Bett Show 2019 og modtog en guldpris i 2018 fra det franske 'Concours Lepine International', som deler priser ud til de mest innovative produkter på det franske marked.

Baggrund for kategorisering

Er udviklet med henblik på læring og ud fra viden, om at børns evne til at lære fremmedsprog er stærkest i tidligere år, end hvad skolesystemer generelt er indrettet efter i dag.

Interesse i læringsfestival

Ja

Interesse i DK som marked



Hvis der er et behov, er det helt klart interessant. Måske, der især kunne være en mulighed inden for fransk sprogundervisning.

Kokoro Lingua



Sprog

3 - 10 år

Fag

Udd.niveau

Video

Didaktisk

Platform

Kategori

Kort beskrivelse

Videobaseret sprogundervisning, hvor børn på samme alder, som dem der skal undervises, taler sammen og gør forskellige ting. Børnene lærer især ved naturligt at imitere dem på videoen. Kan derfor bruges uafhængigt af modersmål. Alle videoerne er tematiserede, men hænger sammen i et pædagogisk forløb. Varer mellem 10-40 minutter.

Prissætning

Standardprisen 295 euro årligt pr. klasse. Men vil variere efter antal klasser/størrelsen på bestillingen.

Showbie



Kontakt: Colin Bramm,
+1 (780) 504-6579, colin@showbie.com

Nuværende udbredelse og planer for nye markeder

60 % af brugerne er at finde i lande uden for Nordamerika. Bl.a. i Europa og Australien, herunder også Skandinavien og Danmark.

En succeshistorie

Er stærkt til stede i Norge, Finland og Sverige, hvor de har samarbejdspartnere til at hjælpe med grundigt at implementere brugen af appen i skoler.

Baggrund for kategorisering

Er startet af to softwareudviklere med baggrund i EdTech som oplevede et behov for et produkt som Showbie til at styrke læringsprocesser via digitale platforme.

Interesse i læringsfestival

Ja

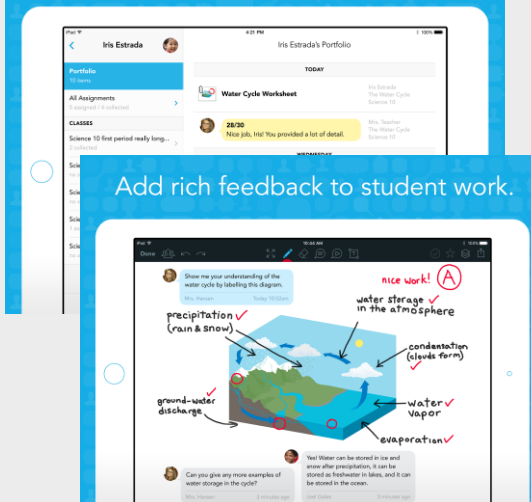
Interesse i DK som marked



DK har været et vigtigt marked for dem, og de vil meget gerne arbejde på at gøre brugen af Showbie endnu mere givende for de undervisere, der allerede bruger det - og på samme tid gøre det mere udbredt generelt.

Showbie

Create & share digital student portfolios.



Add rich feedback to student work.

Flere

Grundskole +
gymnasie

Fag

Udd.niveau

App

Didaktisk +
funktional

Platform

Kategori

Kort beskrivelse

Showbie er en app, der gør det lettere for undervisere at dele information og give feedback til deres elever på sikker vis, når de afleverer digitalt. Feedbacken kan gives i form af kommentarer, video, tegnerettelser, flueben m.m. Eleverne kan samtidig uploade deres arbejde i mange forskellige digitale formater.

Prissætning

Fås både i en gratis- og en pro-version. Pro-versionens pris afhænger af antallet af lærere/størrelsen på skolen, der bestiller.

Skema med samtlige identificerede EdTech- virksomheder



Oversigtsark er vedlagt som bilag

Land	Fag	Navn	Skole	Ekke	Kontaktinfo	Læringsstrategi - didaktisk konkret eller funktionel?	Beskrivende - teori, abstrakt eller engangsbilag?
Canada	Flere	Kropi	Flere	Canada Trade	Doree Sinclair, doree@kropi.com, https://kropi.com/	Didaktisk	Abstrakt
Canada				Canada Trade	Fabian Klein, W. +1(416) 78-6295, klein@robomax.ca	Didaktisk	Abstrakt
Flandern	Flere	Seggo	Alle	Bentley.com	Mira Kalka Ghosh, mira.kalka.ghosh@seggo.nl, W. +352 40 522 9408, https://www.seggo.com/	Didaktisk + funktionel	Abstrakt
Frankrig	Endring	FluodingPark	Indskole	EdTech Observatoire K-12 Digital	Amelie Lagna, amelie@fluodingpark.fr, +33(0)176195, https://fluodingpark.fr/	Didaktisk	Abstrakt
Frankrig				EdTech Observatoire K-12 Digital	Carole Beaumont, Carole@matobis.com, W. + 33 7 86 75 40 45, http://www.matobis.fr/	Didaktisk	Engangsbilag
Holland	Flere	Logo	Småklasse	The Dutch School	Rogier Kaveri-A. Toes, roger@logo.nl, W. +31 6 394 325, http://www.logo.nl/	Didaktisk	Engangsbilag + abstrakt
Holland	Litteratur	Vind, af Blis	5 - 8 år	NederlandCT	Martel Lemmens, info@marcellemmens.nl, +31 6 44 706 262, https://vind.nl/	Didaktisk	Abstrakt
Israel	Koding	CodeMonkey	Grundskole	Israel EdTech Summit	Itai, itai.cohen@code-monkey-international.com, W. +972 54 6688003, https://www.playcode-monkey.com/	Didaktisk	Abstrakt
Israel	Flere	TingTap	Alle	Israel Trade	Brooke Davis, brooke@tingtap.it, +1 347 775 3362, http://www.tingtap.it/	Didaktisk + funktionel	Abstrakt
Norge	Matematik	Dragonbox	5 - 8 klasse	Læringsmiddel	Alex, +47 905 46 730, www.dragonbox.com	Didaktisk	Abstrakt
Spanien	Koding	Bonadone	4 - 5 klasse inkl. Gymnasiet	Bentley.com	Josip, J-34) 645434079, josip@bonadone.com	Didaktisk	Engangsbilag
Sverige	IT	Learn2Expert	Alle	EdTechSweden.se	Rasmus Sandberg, TR, (46) 072 236 47 95, rasmus@l2e.se	Didaktisk + funktionel	Abstrakt
Sverige	Lærelæringsbøger	Lepton	Grundskole	Research	Frederik Sandberg +46 70 90 34 24, frederik.sandberg@lepton.com	Didaktisk	Abstrakt
Sydkorea	IT/Programmering	Kambor	Småklasse	Korea	Asaph Kim, +82) 9-7742-5274, asaph@kambor.com	Didaktisk	Engangsbilag
Tjckiet	Flere	Magnis	Indskole	Czech Trade Scandinavia	Jaroslav Yevich, j.yevich@projetmagnis.cz, W. +420 732 323 723, https://www.magnis.cz/	Didaktisk + funktionel	Engangsbilag
Tjckland	Spil	Balbet	Alle	Research	Christina Hålemeyer, chalemeyer@balbet.com, W. +45 80 543 637 36, https://www.balbet.com/	Didaktisk	Abstrakt
UK	Musik	Cheraga	Grundskole og ungdomsskole	Bentley.com	Mark Buke, markbuke@cheraga.com, W. +44 7969 90763, https://cheraga.com/about/	Didaktisk	Abstrakt
UK	Matematik	Double Maths	5 - 8 klasse	Bentley.com	Tel: 0025 22022, Email: helo@doublemaths.co.uk	Didaktisk	Abstrakt

Bo Søby Kristensen

+45 23 24 46 76

bs@operate.dk

Operate A/S

Operate Technology A/S

Operate Experience ApS

Jesper Brochmanns Gade 10
2200 København N

www.operate.dk

