



Uddannelseseksport

på de videregående uddannelser i Danmark

Uddannelsesinstitutionernes erfaringer

samt perspektiver på uddannelseseksport

Udarbejdet af:

Rambøll Management Consulting for Uddannelses- og Forskningsministeriet

Forsidefoto: Jonas Fuchs, Det Kongelige Danske Kunstakademis Skoler for Arkitektur, Design og Konservering

Indhold

- Kapitel 1.** Introduktion
- Kapitel 2.** Hvad er uddannelseseksport?
- Kapitel 3.** Erfaringer med uddannelseseksport på danske videregående uddannelser – *Hvorfor? Hvad? Hvordan?*
- Kapitel 4.** Internationale erfaringer med uddannelseseksport
- Kapitel 5.** Tre danske perspektiver på uddannelseseksport

Om undersøgelsen

Rambøll Management Consulting har i perioden november 2014 til februar 2015 gennemført en undersøgelse om uddannelseseksport på danske videregående uddannelser. Formålet med undersøgelsen har været:

- med afsæt i udvalgt dansk og international litteratur at udvikle en begrebsramme, der giver et anvendeligt afsæt for en kortlægning af de danske videregående uddannelsers arbejde med uddannelseseksport
- at kortlægge de videregående uddannelsesinstitutioners erfaringer med uddannelseseksport
- at belyse dansk uddannelseseksport fra et institutionsperspektiv, et virksomhedsperspektiv og et interessentperspektiv.

Metode

Undersøgelsens tredelte formål udmøntes i tre delanalyser. Den samlede undersøgelse består af en eksplorativ undersøgelse, en breddeundersøgelse og en dybdeundersøgelse. Indledningsvis er der gennemført en række eksplorative interview med ledere og nøglepersoner på de videregående uddannelsesinstitutioners internationale område, ligesom der er foretaget et litteraturstudie med fokus på begrebet uddannelseseksport. Den eksplorative undersøgelse danner udgangspunkt for en spørgeskemaundersøgelse blandt universiteter, erhvervsakademier, professionshøjskoler og kunstneriske og kulturelle uddannelser. Tredje del af undersøgelsen består i dybdeinterview med repræsentanter for Københavns Universitet, Arla Foods og Dansk Industri.

Læs mere om undersøgelsen i publikationens bilagsrapport.

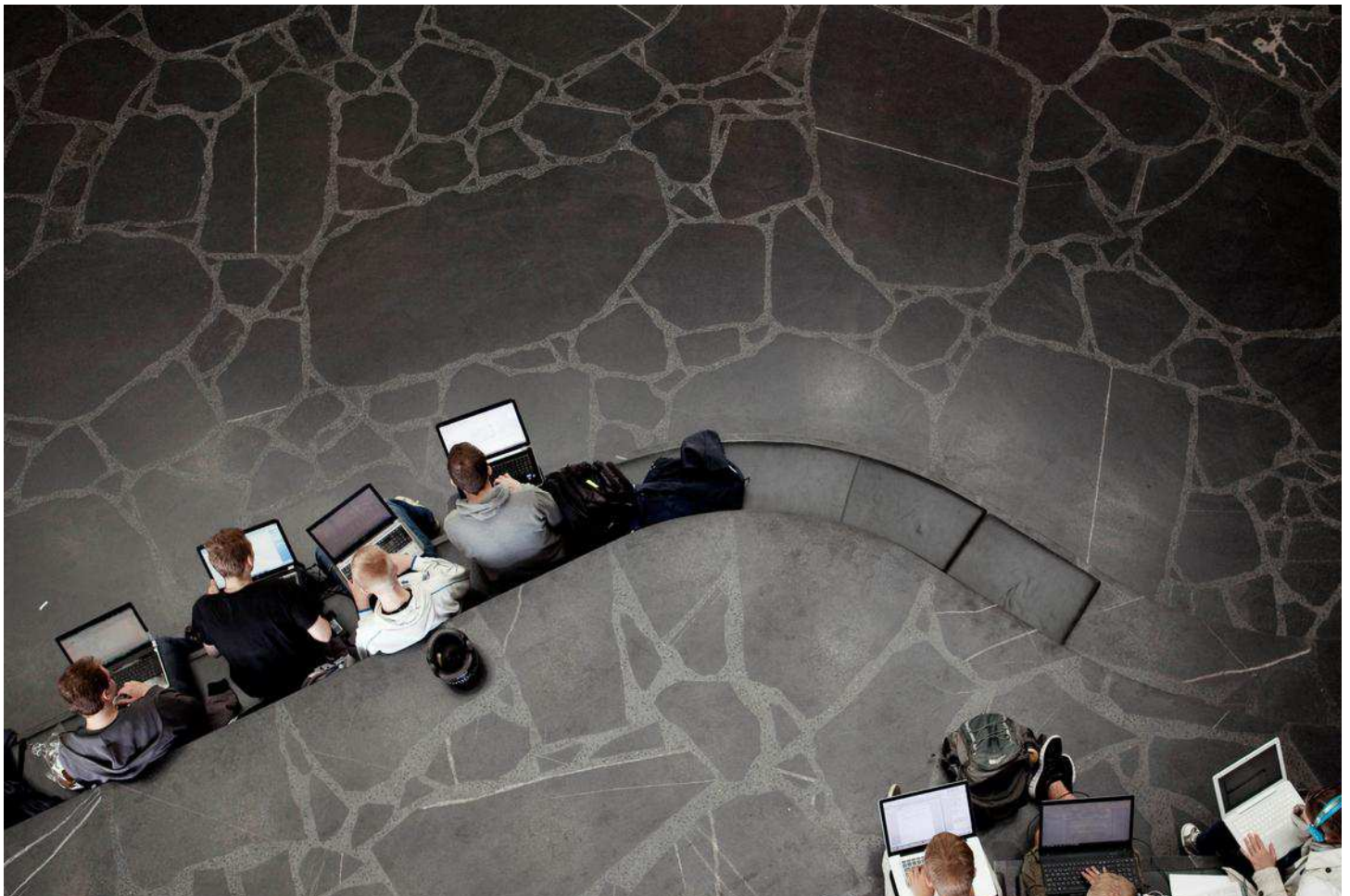


Foto: Tao Lytzen, Copenhagen Business School

Kapitel 1

Introduktion

Uddannelseseksport og bedre internationale læringsmiljøer i danske uddannelser kan bidrage til at udvikle kvaliteten og relevansen af danske videregående uddannelser. Samtidig kan eksport af danske uddannelsesydelser skabe økonomiske gevinster og bidrage til at forbedre uddannelsesinstitutionernes mulighed for at generere forskellige typer af private og offentlige udviklingsmidler, eksempelvis gennem samarbejde med organisationer og virksomheder.

Uddannelseseksport er et relativt nyt felt i en dansk kontekst. Derfor er der behov for viden om eksisterende erfaringer, ligesom der er behov for at afdække de forskellige perspektiver, der kan anlægges på eksport af danske videregående uddannelser. Desuden er der grundlæggende behov for viden om, hvad uddannelseseksport som begreb dækker over.

Formålet med publikationen

Denne publikation er et skridt mod mere systematisk viden om dansk uddannelseseksport, og der sættes for første gang fokus på *de danske videregående uddannelsers uddannelseseksport*. Målet er at skabe et samlet billede af de forskellige videregående uddannelsesinstitutioners eksportaktiviteter. Publikationen bygger på resultaterne af en undersøgelse af uddannelseseksport på de videregående uddannelser i Danmark og retter sig mod uddannelsesinstitutioner, virksomheder, organisationer og andre, som måtte have interesse i uddan-

nelseseksport. Publikationen indeholder erfaringer om og perspektiver på uddannelseseksport, som er relevante på tværs af fagområder og uddannelsesinstitutioner. Formålet med publikationen er at skabe et fælles grundlag for dialog og debat om uddannelseseksport, som skal være med til at styrke de videregående uddannelsesinstitutioners internationale læringsmiljøer og forbedre kvaliteten af danske uddannelser.

Læsevejledning

I kapitel 2 stilles spørgsmålet *hvad er uddannelseseksport?* og her præsenteres definitionen af begrebet, som den videre undersøgelse bygger på. Dernæst udfoldes i kapitel 3 kortlægningen af danske videregående uddannelsesinstitutionernes eksportaktiviteter med fokus på udvalgte temaer. I kapitel 4 vendes blikket mod internationale erfaringer med uddannelseseksport og der stilles skarpt på Nederlandene som uddannelseseksporterende land, Danmark kan sammenligne sig med. Afslutningsvis præsenterer kapitel 5 tre danske cases, der repræsenterer forskellige perspektiver på uddannelseseksport. I tre interview gør henholdsvis Københavns Universitet, Arla Foods og Dansk Industri rede for deres syn på dansk uddannelseseksport og de muligheder, eksport af videregående uddannelser rummer. I publikationens bilagsrapport findes en gennemgang af spørgeskemaundersøgelsens resultater, herunder beskrivelse af den anvendte metode.

Kapitel 2

Hvad er uddannelseseksport?

Uddannelseseksport er et relativt nyt begreb i dansk kontekst, og der findes ikke en udtømmende beskrivelse i lovgrundlaget af, hvad der definerer eller kendetegner uddannelseseksport. Derfor har international litteratur, der beskæftiger sig med uddannelseseksport, dannet grundlag for den definition af uddannelseseksport som denne undersøgelse anvender. Definitionen beskriver uddannelseseksport som:

”Uddannelsesaktiviteter, der iværksættes af danske aktører i udlandet (offshore) eller ved at gennemføre aktiviteter i Danmark (onshore), hvor der modtages betaling fra en udenlandsk aktør.”

De internationale definitioner af uddannelseseksport arbejder typisk med parametre, der beskriver: 1) *Hvor* uddannelsesaktiviteten geografisk udbydes, og 2) *hvem* der henholdsvis udbyder og efterspørger (betaler) den pågældende uddannelsesydelser. Disse to parametre er ligeledes indarbejdet i undersøgelsens definition af uddannelseseksport, ligesom World Trade Organization's (WTO) typologi over uddannelseseksport har bidraget til begrebsdefinitionen. Figur 1 viser typologien.

WTO definerer fire eksportformer, som falder inden for to tilstedeværelsestyper. De to tilstedeværelsestyper svarer til denne undersøgelses definition af onshore henholdsvis offshore uddannelseseksport.

Både forbrug i udlandet i form af internationale studerende, der mod betaling studerer i Danmark, samt de grænseoverskridende aktiviteter, som vi bedst kender fra e-learning-ydelser, er eksempler på ydelser, som kan varetages, uden at uddannelsesinstitutionen behøver at være fysisk til stede i købers land. Dette er med andre ord eksempler på onshore-uddannelseseksport.

Kommerciel tilstedeværelse ved for eksempel etablering af en uddannelsescampus i udlandet og fysisk tilstedeværelse af personer i form af eksempelvis udstationering af lærerkræfter eller pædagogiske konsulenter er derimod eksempler på offshore-aktiviteter.

Uddannelseseksport behøver ikke at være salg af hele uddannelsesforløb. Det kan for eksempel også være eksport af specifikke undervisningsmoduler, lærerkræfter med en særlig ekspertise eller levering af knowhow om særlige pædagogiske metoder. Uddannelseseksport kan varetages af såvel offentlige som private uddannelsesudbydere, selvstændigt eller i konsortier. Der er tale om uddannelseseksport, når uddannelsesinstitutioner modtager betaling for uddannelsesydelser, gennemført i eller uden for landets grænser, fra en udenlandsk aktør.

Figur 1. WTO's typologi over uddannelseseksport

Eksportform	Beskrivelse	Tilstedeværelse
Grænseoverskridende aktiviteter	Services leveres fra eget til pågældende land, fx via e-learning	Udbyder ikke til stede fysisk i købers land (dvs. onshore uddannelseseksport)
Forbrug i udlandet	Studerende tager til udlandet for at studere	
Kommerciel tilstedeværelse	Tjeneste leveres inden for købers område med leverandør til stede kommercielt	Udbyder til stede fysisk i købers land (dvs. offshore uddannelseseksport)
Fysisk tilstedeværelse af personer	Tjeneste leveres inden for købers område med leverandør fysisk til stede	

Internationale definitioner af uddannelseseksport

Transnational education dækker over uddannelsessituationer, hvor de studerende læser i et andet land, end der hvor den uddannelsesinstitution, de tager uddannelsen på, befinder sig. Kilde: UNESCO, 2011

Borderless education er en kategori under transnational education. Begrebet dækker over uddannelsesaktiviteter, der krydser grænser i form af geografi, sektorer eller koncepter. Kilde: McBurnie & Ziguras, 2007

Crossborder education kan rumme enhver uddannelsesaktivitet og udgør en platform for internationalt samarbejde om eksempelvis studentermobilitet, grænseoverskridende akkreditering eller forskningssamarbejder. Kilde: Burgess & Berquist

Crossborder higher education anvendes om situationer, hvor den studerende, underviseren, undervisningsmaterialet eller andet med relation til uddannelsen krydser nationale retsområder. Der kan være tale om tilstedeværelsesundervisning såvel som ikke-tilstedeværelsesundervisning. Kilde: OECD & UNESCO, 2005; McBurnie & Ziguras, 2007

Export education er en udveksling af uddannelsesservices og finansiering på tværs af grænser og er én blandt mange internationale uddannelsesaktiviteter. Kilde: Infometrics, NRB and Skinnerstrategic, 2008; New Zealand Ministry of Children and Education, 2011



Foto: Jesper Rais, Aarhus Universitet

Kapitel 3

Erfaringer med uddannelseseksport på danske videregående uddannelser – *Hvorfor? Hvad? Hvordan?*

I dette kapitel præsenteres resultaterne af breddeundersøgelsen af uddannelseseksport på de videregående uddannelser i Danmark.

Breddeundersøgelsen har undersøgt uddannelseseksport på tre typer uddannelsesinstitutioner:

- Universiteter
- Erhvervsakademier, professionshøjskoler m.fl., herunder de maritime uddannelser (benævnes herefter erhvervsakademier, professionshøjskoler m.fl. og i figurer EA + PH m.fl.)
- Uddannelsesinstitutioner, der udbyder kunstneriske og kulturelle uddannelser.

Denne overordnede opdeling af uddannelsesinstitutionerne er foretaget, for at skabe overblik over de forskellige uddannelsesinstitutioner i sektoren.

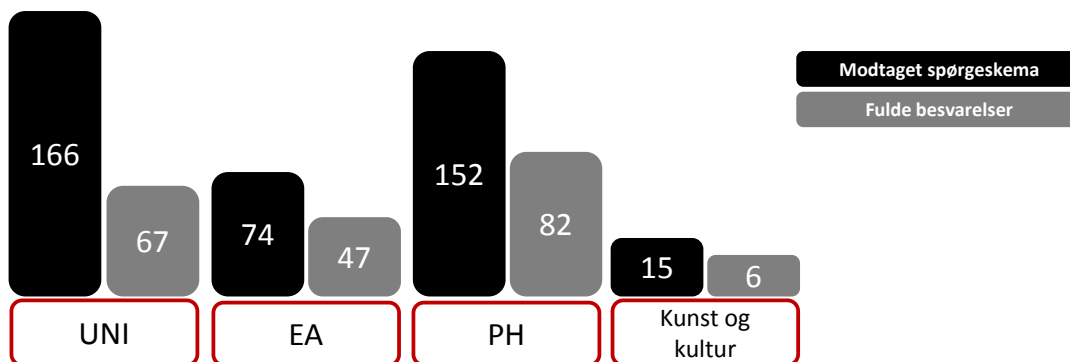
På udvalgte parametre og spørgsmål behandles erhvervsakademier, professionshøjskoler m.fl. særskilt, for at kaste lys på de forskelligheder, der måtte være mellem uddannelsesinstitutionerne. De kunstneriske og kulturelle uddannelser beskrives separat på side 16 i publikationen.

Undersøgelsens målgrupper

Breddeundersøgelsen er gennemført som en spørgeskemaundersøgelse på de tre uddannelsesinstitutionstyper. Spørgeskemaet havde to målgrupper: dels uddannelsesinstitutionernes strategiske niveau, dels nøglemedarbejdere på det internationale område. Sidstnævnte kan eksempelvis være ansat i uddannelsesinstitutionens internationale kontor eller i afdelinger med faglig ekspertise i relation til uddannelseseksportydelsen. Flere medarbejdere fra samme institution har derfor modtaget spørgeskemaet. I denne præsentation af resultaterne fra spørgeskemaundersøgelsen skelnes der ikke mellem besvarelserne fra de to målgrupper.

Figur 2 viser, hvor mange respondenter fra de forskellige uddannelsesinstitutioner, som har modtaget spørgeskemaet og hvor mange der har besvaret det. Det er disse respondenter, som størstedelen af publikationens præsentation af uddannelseseksport på de videregående uddannelser dermed baseres på.

Figur 2. Hvem har besvaret spørgeskemaet? Antal.



De følgende afsnit er inddelt i fem temaer. Uddannelsesinstitutionerne sammenlignes inden for hvert tema for at belyse, hvor institutionerne dels ligner hinanden, dels adskiller sig fra hinanden, hvad angår uddannelseseksport. De fem temaer er:

1. **Formål** med uddannelseseksport
2. Eksport**aktiviteter og -ydelse**r
3. **Omfang** af arbejdet med uddannelseseksport
4. **Økonomiske** aspekter ved uddannelseseksport
5. **Potentialer og udfordringer** ved uddannelseseksport.

De fem temaer præsenterer ikke spørgeskemaundersøgelsens resultater udtømmende, men fremdrager væsentlige pointer fra kortlægningen af de videregående uddannelsesinstitutioners erfaringer med uddannelseseksport. For en udtømmende gennemgang af undersøgelsen henvises der til bilagsrapporten.

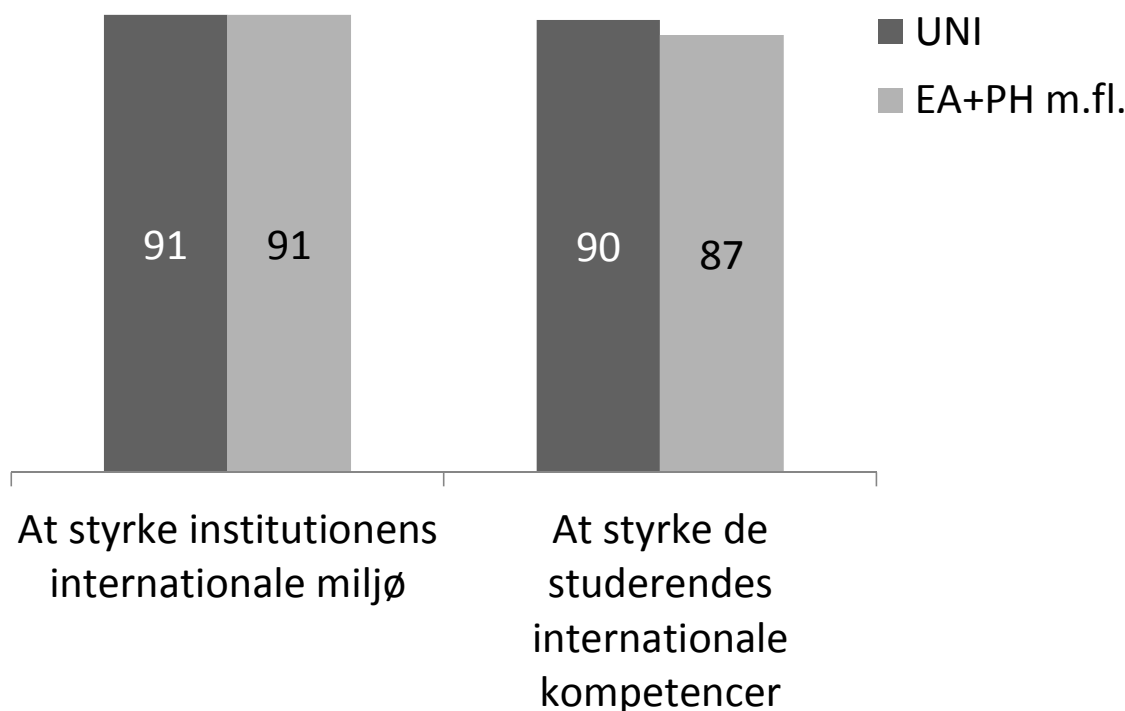
Tema 1:

Formål med uddannelseseksport

Er det ønsket om at styrke uddannelsesinstitutionernes internationale miljø, faglige miljø, de studerendes kompetencer eller noget helt fjerde, der driver uddannelseseksporten på de videregående uddannelser i Danmark? Hvad er uddannelsesinstitutionernes formål med uddannelseseksport, og oplever de, at formålene opnås?

Det fremgår af figur 3, at de videregående uddannelsesinstitutioner på tværs af institutionstyper grundlæggende har de samme primære formål med at drive uddannelseseksport; nemlig at styrke deres internationale miljø og at styrke de studerendes internationale kompetencer. Uddannelsesinstitutionerne oplever i overvejende grad, at uddannelseseksporten bidrager til at opnå disse formål, ligesom de påpeger, at eksporten bidrager til at styrke det faglige miljø og de involverede medarbejders internationale kompetencer.

Figur 3. Uddannelsesinstitutionernes primære formål med uddannelseseksport. Procent.



Andelen af respondenter, der i meget høj grad, i høj grad eller i nogen grad er enige i, at ovenstående er uddannelsesinstitutionens formål med uddannelseseksport.

Tema 2:

Eksportaktiviteter og -ydelser

Hvad kendetegner de ydelser, uddannelsesinstitutionerne eksporterer? Er der tale om onshore- eller offshore-uddannelseseksport? Hvem er de studerende, der gør brug af ydelserne? Og hvem samarbejder uddannelsesinstitutionerne med om eksportaktiviteterne?

Uddannelseseksport kan inddeles i tre aktivitetstyper. Der kan være tale om enkeltstående aktiviteter, gentagende aktiviteter uden betydning for institutionens virke, og gentagende aktiviteter med betydning for institutionens virke. De tre aktivitetstyper kan ses som tre stadier i en proces, hvor uddannelseseksport intensiveres og får et strategisk såvel som økonomisk omfang med betydning for uddannelsesinstitutionerne. Det karakteriserer uddannelseseksporten på de videregående uddannelser, at der er tale om aktiviteter, der gentages, men som ikke er afgørende for institutionernes virke.

En lidt større andel af respondenterne på erhvervsakademierne, professionshøjskolerne m.fl. end på universiteterne svarer, at deres institutions uddannelseseksportaktiviteter placerer sig i den sidste kategori og altså har betydning for institutionens virke.

En anden måde at skelne mellem uddannelseseksportaktiviteter er ved at dele dem op efter, om de foregår onshore eller offshore.

De videregående uddannelsesinstitutioner udfører i stort omfang uddannelseseksport i form af salg af danske uddannelser i Danmark til internationale studerende – det vil sige onshore uddannelseseksport. Billedet er dog ikke entydigt, og respondenter fra henholdsvis universiteter, erhvervsakademier og professionshøjskoler angiver blandt andet også, at deres institutioner afholder uddannelseseksportaktiviteter i samarbejde med udenlandske institutioner (joint ventures) og udbyder betalte studieophold eller har besøg af internationale studerende. Figur 4 viser de mest hyppige uddannelseseksportaktiviteter på de tre institutionstyper.

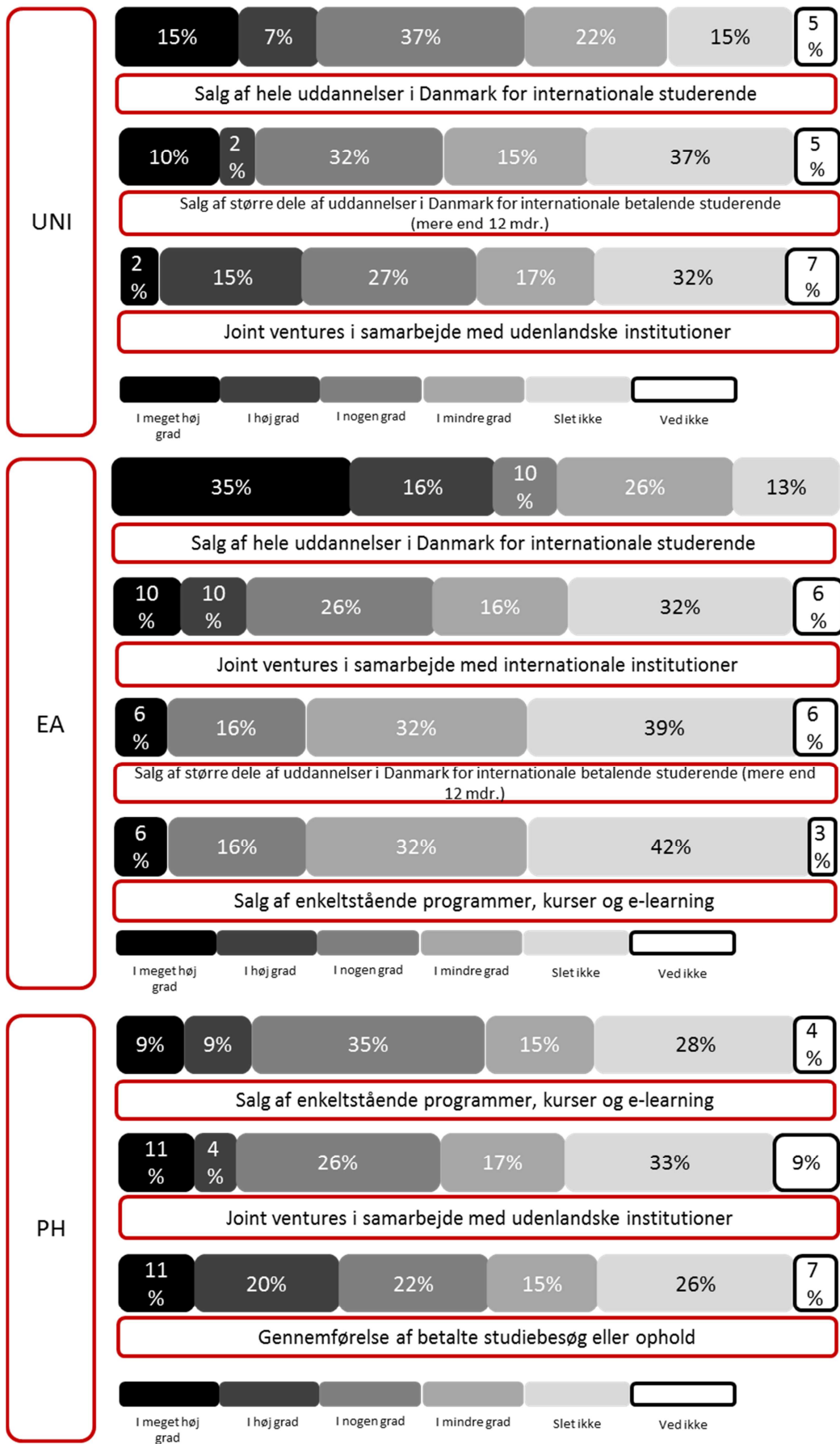
Mens salg af hele uddannelser i Danmark for internationale studerende er blandt de mest hyppige uddannelseseksporttydelser på universiteter og erhvervsakademier, er salg af enkeltstående studieaktiviteter og gennemførelse af betalte studiebesøg og –ophold mere fremtrædende på professionshøjskolerne.

Joint ventures i samarbejde med udenlandske institutioner, fx gennem EU-programmer, hvor uddannelsesinstitutionen modtager kompensation for sine ydelser, figurerer over de mest hyppige ydelser på alle tre institutionstyper.



Foto: Rambøll Management Consulting

Figur 4. De mest hyppige typer uddannelseseksporttydelser



Tema 3:**Omfang af arbejdet med uddannelseseksport**

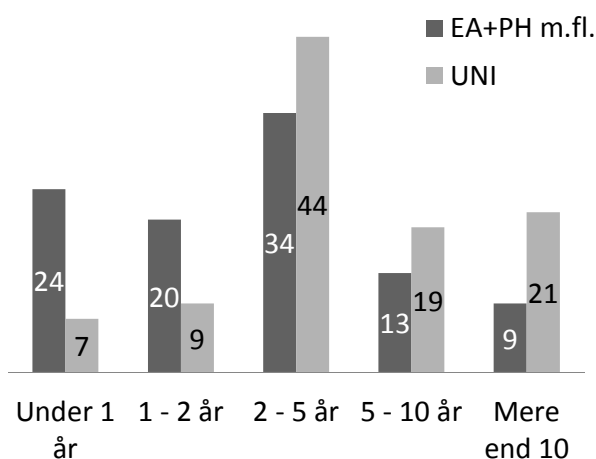
Hvad kendetegner uddannelsesinstitutionernes uddannelseseksportaktiviteter? Hvor meget tid bruger institutionerne på uddannelseseksport? Og hvor stor erfaring har de med at arbejde med uddannelseseksport?

Ifølge figur 2 gennemfører eller deltager ca. 60 pct. af de videregående uddannelsesinstitutioner, der har besvaret spørgeskemaundersøgelsen i uddannelseseksportaktiviteter.

Selv om de forskellige typer institutioner i samme omfang gennemfører eller deltager i uddannelseseksportaktiviteter, er omfanget af de ansattes arbejdstid på aktiviteterne forskellig. Ansatte på universiteter bruger mere tid på uddannelseseksport end ansatte på erhvervsakademier, professionshøjskoler m.fl. De ansatte fra uddannelsesinstitutionerne, der bruger tid på uddannelseseksport, bruger typisk mellem 1 og 20 pct. af deres arbejdstid. Tidsforbruget på uddannelseseksport er altså ikke dominerende i løbet af en arbejdsuge, hverken på universiteterne eller erhvervsakademier, professionshøjskoler m.fl.

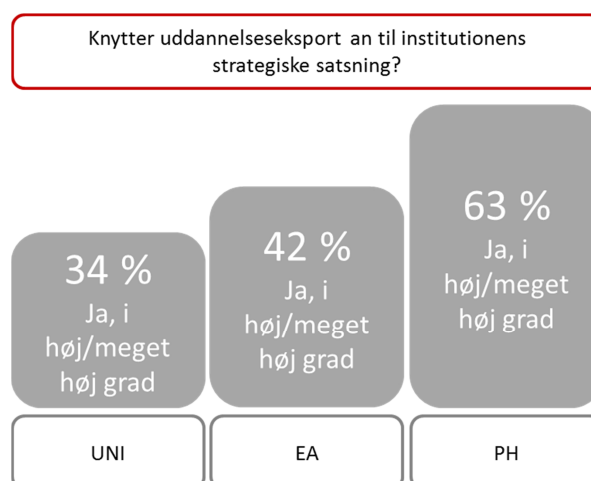
Figur 5 viser, at ansatte på universiteterne har arbejdet med uddannelseseksport på deres nuværende arbejdsplads i længere tid end ansatte på erhvervsakademier, professionshøjskoler m.fl.

Figur 5. Erfaring med uddannelseseksport. Procent.



Størstedelen af de ansatte på universiteterne har arbejdet med uddannelseseksport i over to år, og 21 pct., sammenlignet med 9 pct. på erhvervsakademier, professionshøjskoler m.fl. har arbejdet med uddannelseseksport i over 10 år. På erhvervsakademier, professionshøjskoler m.fl. har de ansatte typisk arbejdet med uddannelseseksport i 1-5 år, og 24 pct., sammenlignet med 7 pct. på universiteterne, har arbejdet med uddannelseseksport i under et år.

Figur 6. Uddannelseseksportens anknævnng til strategisk satsning. Procent.



Af figur 6 fremgår det, at eksportaktiviteterne på henholdsvis erhvervsakademier og professionshøjskoler er mere tilbøjelige til at knytte an til en strategisk satsning, end det er tilfældet på universiteterne. En forklaring kan være, at universiteterne har en længere historie end erhvervsakademier og professionshøjskoler, og derfor har været involveret i arbejdet med at internationalisere uddannelserne igennem flere år. Universiteternes strategiske ledere og nøglemedarbejdere har altså længere tids erfaring med uddannelseseksport fra deres nuværende ansættelse, end de samme grupper har på erhvervsakademier og professionshøjskoler. Sidstnævnte gruppes arbejde ses i højere grad som en del af uddannelsesinstitutionernes strategiske satsning.

Strategiske overvejelser

I de eksplorative interview giver ledere og nøglemedarbejdere fra erhvervsakademier, professionshøjskoler og universiteter generelt udtryk for, at det har strategisk bevågenhed at udvikle det internationale område på institutionerne. Det er typisk ledelsen, der prioriterer, hvilke områder der skal sættes på, hvorefter den konkrete indsats delegeres til organisationen og forankres hos uddannelsesledere for det faglige område. De uddannelsesområder, man strategisk prioriterer, er oftest nicheområder, hvor den enkelte uddannelsesinstitution har en komparativ fordel.

Strategiske satsninger i forhold til at udvikle nye uddannelseseksportinitiativer bygger i høj grad videre på det internationale arbejde, uddannelsesinstitutionen allerede har igangsat. En af årsagerne hertil er, at det internationale samarbejde skaber relationer til nye samarbejdspartnere, som kan føre til nye fælles uddannelseseksportinitiativer.

Kilde: Eksplorative interview med repræsentanter for Syddansk Universitet, Via University College, University College Nordjylland og Erhvervsakademi Sjælland.

Mange uddannelsesinstitutioner samarbejder med både danske og internationale aktører, når de skal udvikle både onshore og offshore uddannelseseksportydelse. Samarbejdet kan blandt andet være med til at sikre, at den enkelte ydelse udformes, så den imødekommer behovet for kompetencer i det marked, ydelsen skal gøre sig gældende. Nationalt arbejder de videregående uddannelsesinstitutioner primært sammen med sektorens internationale netværk, når de udvikler eksportydelse. Omkring halvdelen af respondenterne fra begge typer uddannelsesinstitutioner angiver, at netværkene enten har en rådgivende funktion eller er aktivt deltagende partnere i udviklingsfasen.

Blandt eksterne aktører samarbejder de videregående uddannelsesinstitutioner primært med udenlandske organisationer. Derudover er erhvervsakademier, professionshøjskoler m.fl. mere tilbøjelige end universiteterne til at inddrage udenlandske virksomheder i deres udviklingsfase.

På tværs af uddannelsesinstitutionerne

I de eksplorative interview fremhæver flere ledere og medarbejdere fra universiteter, erhvervsakademier og professionshøjskoler, at der ligger et potentiale i at samarbejde mere på tværs af uddannelsesinstitutionerne. **Samarbejde og partnerskaber** blandt andet som konsortier eller joint ventures forventes at kunne styrke dansk uddannelseseksport generelt.

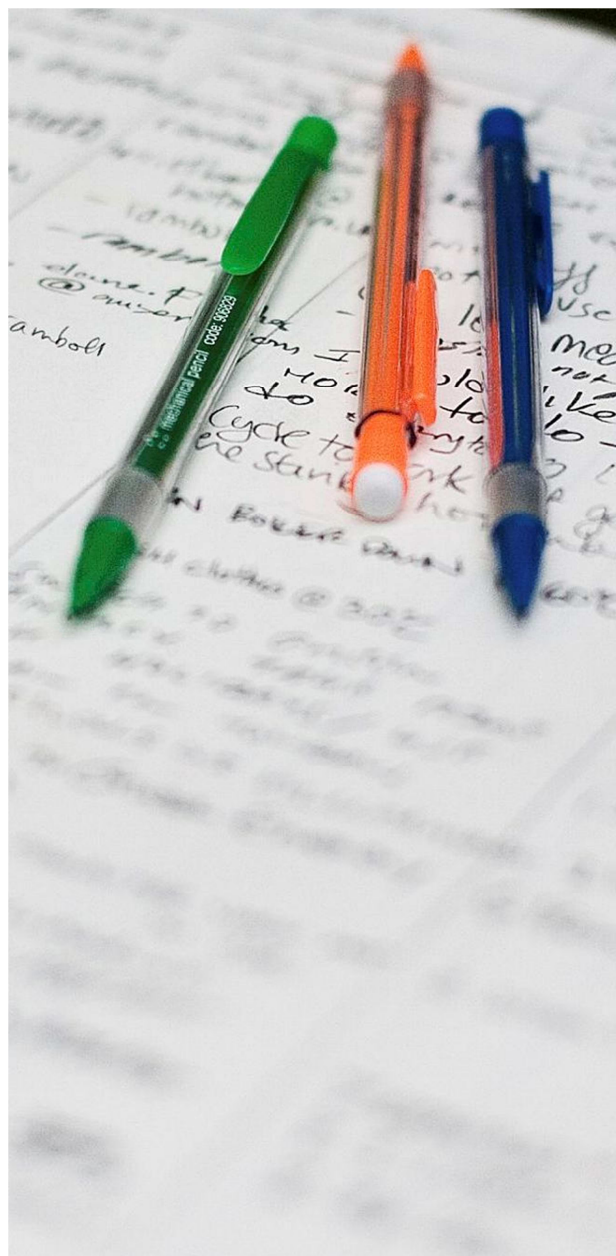


Foto: Rambøll Management Consulting

Tema 4:**Økonomiske aspekter ved uddannelseseksport**

Hvordan ser det økonomiske aspekt ud for de institutioner, der driver uddannelseseksport? Hvor mange midler bruges på eksport? Og bidrager eksporten positivt eller negativt til institutionens økonomiske overskud?

Nedenstående er et billede af opfattelserne blandt de ansatte på uddannelsesinstitutionerne. Uddannelseseksport må ifølge reglerne om indtægtsdækket virksomhed ikke medføre økonomisk underskud for uddannelsesinstitutionerne. Dog kan eksporten medføre midlertidigt underskud. Oplysninger om situationer, hvor eksportydelse har ført til underskud, vil således typisk vedrøre aktiviteter, der er lukket ned, eller aktiviteter, der genererer midlertidigt underskud.

Det generelle billede er, som det fremgår af figur 7, at universiteternes eksportaktiviteter i højere grad end på erhvervsakademierne, professionshøjskolerne m.fl. opfattes at bidrage positivt til driften. Til gengæld er der også en lidt større andel af universiteter end erhvervsakademier, professionshøjskoler m.fl. der oplever at have økonomisk underskud som følge af deres eksportaktiviteter. De ansatte, der har angivet, at de ikke ved, om eksporten skaber over- eller underskud, er ikke medtaget i figuren, men udgør 37 pct. på universiteterne og 41 pct. på erhvervsakademier, professionshøjskoler m.fl.

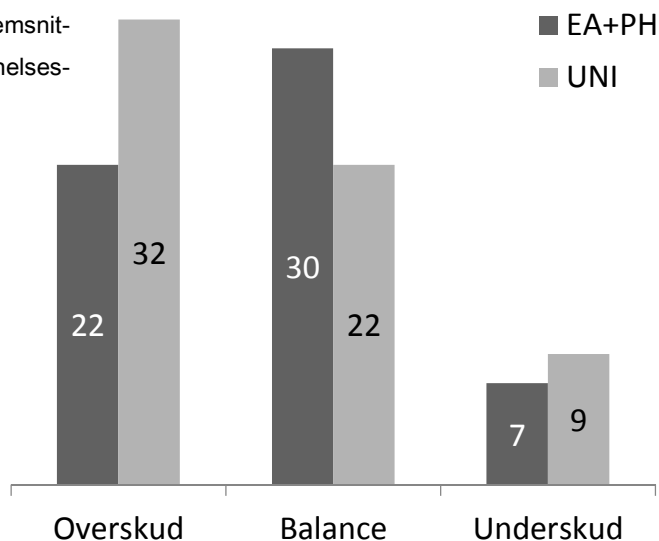
Samtidig med, at det på universiteterne sammenlignet med de øvrige uddannelsesinstitutioner i højere grad opfattes, at man opnår overskud i forhold til eksportaktiviteterne, er det også universiteterne, der gennemsnitligt bruger flest personaleressourcer på uddannelseseksport opgjort i årsværk.

De ansatte fra uddannelsesinstitutioner, som ikke gennemfører eller deltager i uddannelseseksportaktiviteter, er blevet bedt om at angive årsager til, at institutionen ikke engagerer sig i uddannelseseksport. På både universiteter og erhvervsakademier, professionshøjskoler m.fl. angiver omkring 50 pct., at uddannelseseksport er for omkostningstungt, og at dette medvirker til, at man ikke gennemfører eller deltager i hverken onshore eller offshore uddannelseseksport.

De videregående uddannelsesinstitutioner tiltrækker mange internationale studerende, men få betalingsstuderende. Kun studerende uden for EU/EØS kan opkræves betaling for modtagelse af dansk heltidsuddannelse. Det er altså omfanget af denne gruppe af studerende, der bestemmer uddannelsesinstitutionernes indtægter som følge af uddannelseseksport.

Efter indførelse af deltagerbetaling for studerende fra lande uden for EU/EØS i 2006 faldt tilgangen af nye studerende fra disse lande og er aldrig kommet op på samme niveau igen. En del af de studerende fra 3. lande modtager desuden fri-plads/stipendier. I 2012 var der ca. i alt 269.000 studerende på de videregående uddannelser, heraf 22.260 internationale studerende og heraf kun ca. 1.300 selvbetalende.

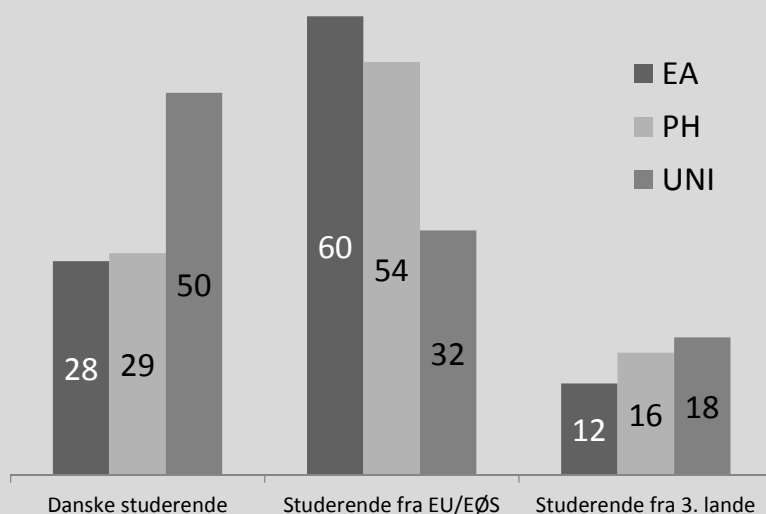
Figur 7. Uddannelseseksportens økonomi – bidrager uddannelseseksport til økonomisk overskud, balance eller underskud? Procent.



Hvem vælger de engelsksprogede uddannelser?

At en videregående uddannelsesinstitution udbyder uddannelser på engelsk kan indikere, at institutionen er klar til uddannelseseksport. Blandt de videregående uddannelsesinstitutioner, der udbyder hele engelsksprogede uddannelser, udbyder størstedelen typisk 2-5 hele uddannelser. Universiteterne er mere tilbøjelige end erhvervsakademierne, professionshøjskolerne m.fl. til at have påbegyndt tilbuddet af hele engelsksprogede uddannelser.

Figur 8. Studerende på de engelsksprogede uddannelser. Procent.



Som figur 8 viser, adskiller de tre typer uddannelsesinstitutioner sig, når det kommer til fordelingen af studerende, der tager de engelsksprogede uddannelser.

På universiteternes engelsksprogede uddannelser er andelen af danske studerende dominerende. Erhvervsakademierne angiver den største andel af studerende fra EU/EØS, ligesom også denne gruppe studerende udgør størstedelen af de studerende på professionshøjskolernes engelsksprogede uddannelser. Studerende fra EU/EØS betaler ikke for hele uddannelser.

Ser man på andelen af studerende fra lande uden for EU/EØS, udgør de på universiteterne en lidt større andel af det samlede antal studerende på de engelsksprogede uddannelser sammenlignet med erhvervsakademierne og professionshøjskolerne. Det er studerende fra disse lande, der betaler for de danske uddannelsesydelser og dermed er aftagere af den nuværende uddannelseseksport fra de videregående uddannelsesinstitutioner. Såfremt der kommer flere studerende til Danmark fra lande uden for EU/EØS, vil de videregående uddannelsesinstitutioners onshore uddannelseseksport styrkes

Dansk Institut for Study Abroad (DIS) er en privat uddannelsesinstitution i København, som har eksisteret siden 1959. DIS er et godt eksempel på, at der er et stort potentiale i uddannelseseksport. DIS udbyder kurser på engelsk og har 190 valgfrie kursusfag og 22 forskellige akademiske programmer. Langt de fleste kurser er undervist af danske undervisere, mens de studerende hovedsageligt er bachelorstuderende fra amerikanske universiteter. DIS rekrutterer et stigende antal selvbetalende studerende til Danmark. I studieåret 2011-12 havde DIS i alt 2229 selvbetalende studerende, mens tallet for studieåret 2014-2015 var 3029 selvbetalende studerende.

Betalende studerende fra skoleår 2011/12:

Efterår 2011	910 studenter
Forår 2012	839 studenter
Sommer 2012	480 studenter

Betalende studerende fra skoleår 2014/15

Efterår 2014	1183 studenter
Forår 2015	1166 studenter
Sommer 2015	680 studenter

De kunstneriske og kulturelle uddannelsesinstitutioner

Følgende er et kort overblik over centrale karakteristika ved de kunstneriske og kulturelle uddannelsesinstitutioners arbejde med uddannelseseksport.

Seks respondenter i kategorien for kunstneriske og kulturelle uddannelsesinstitutioner har besvaret spørgeskemaet. De seks respondenter er henholdsvis fagledere, internationale chefer/koordinatorer eller studiechefer. Fem af seks har besvaret spørgeskemaet på vegne af hele uddannelsesinstitutionen, den sidste på vegne af sin campus eller sit institut. Af de seks respondenter svarer fire bekræftende, at deres uddannelsesinstitution *har gennemført eller deltaget i uddannelseseksportaktiviteter*. Billedet af de kunstneriske og kulturelle uddannelsers eksportaktiviteter baserer sig altså på få respondenter, men kan være med til at belyse omfanget og karakteren af eksportaktiviteter på dele af området.

Nye eksportinitiativer undervejs

To respondenter angiver, at uddannelseseksportaktiviteterne gentages løbende og er afgørende for institutionens virke. De to andre respondenter angiver, at uddannelsesinstitutionernes aktiviteter er henholdsvis enkeltstående og tilbagevendende og i begge tilfælde uden afgørende betydning for institutionens virke. Til trods for det blandede billede af eksportaktiviteternes betydning for uddannelsesinstitutionernes virke svarer tre ud af fire, at aktiviteterne knytter an til uddannelsesinstitutionens overordnede strategiske satsning. Ligeledes er der konkrete planer på alle institutionerne om *udvikling af nye eksportinitiativer*.

Forskellige eksportaktiviteter

De fire institutioner afholder forskellige typer uddannelseseksportaktiviteter. Nogle eksporterer faglig, pædagogisk/didaktisk eller ledelsesmæssig vejledning til udenlandske uddannelsesinstitutioner, mens andre eksporterer dele af uddannelser til udlandet. Den mest fremtrædende type af eksportaktivitet er *salg af uddannelser i Danmark til internationale studerende* – det vil sige onshore uddannelseseksport. Alle uddannelsesinstitutionerne udbyder både dansk- og engelsksprogede uddannelser. For begge typer uddannelser gælder det på alle institutionerne, at det primært er danske studerende, der tager uddannelserne.

Formål med uddannelseseksport

Repræsentanterne for uddannelsesinstitutionerne angiver flere formål med deres uddannelseseksport. Mest entydigt på tværs af de fire institutioner er formålene om at *styrke de studerendes internationale kompetencer* og *institutionernes internationale omdømme*.

Spørgeskemaundersøgelsen viser, at uddannelsesinstitutionerne generelt oplever, at uddannelseseksporten bidrager positivt til opnåelse af formålene. Der er dog en undtagelse, hvad angår styrkelsen af *institutionernes økonomiske situation*. En uddannelsesinstitution finder kun i mindre grad, at dette gør sig gældende, mens en anden institution faktisk oplever, at uddannelseseksporten har bidraget til at skabe økonomisk underskud.

Muligheder og potentialer

Respondenterne er blevet bedt om at vurdere fremtidige muligheder og potentialer i forbindelse med uddannelseseksport. Uddannelsesinstitutionerne øjner flere muligheder og potentialer ved uddannelseseksport i fremtiden, og størst enighed er der om, at *uddannelseseksport øger efterspørgslen efter ydelser på det internationale marked*, samt at *nye samarbejdspartnere skaber nye muligheder for institutionerne*.

Udfordringer og barrierer

Respondenterne er også blevet bedt om at vurdere interne og eksterne udfordringer og barrierer i forbindelse med uddannelseseksport. Tre interne udfordringer er særligt fremtrædende: *Manglende tid og kompetencer i relation til uddannelseseksport*, *manglende intern opbakning til at prioritere arbejdet* og *manglende indblik i lovgivningen på området opleves som vanskeligt at overskue*. Blandt de eksterne udfordringer er den mest fremtrædende, at *eksportinitiativets udviklingsfase er omkostningsfuld*. Derudover er de fleste uddannelsesinstitutioner enige om, at det er *vanskeligt at få danske uddannelser akkrediteret i udlandet*.

Kilde: Spørgeskemaundersøgelse med strategiske ledere og nøglemedarbejdere på universiteter (herunder kunstneriske og kulturelle uddannelsesinstitutioner)

Tema 5: **Potentialer og udfordringer ved uddannelseseksport**

Hvilke muligheder ser de videregående uddannelsesinstitutioner i uddannelseseksport i fremtiden? Og hvilke udfordringer gør sig samtidig gældende?

Der kan peges på en lang række muligheder og potentialer for uddannelseseksport nu og i fremtiden, og mange videregående uddannelsesinstitutioner forfølger allerede nogle af disse. Men uddannelseseksport rejser også nye udfordringer og problemstillinger for uddannelsesinstitutionerne.

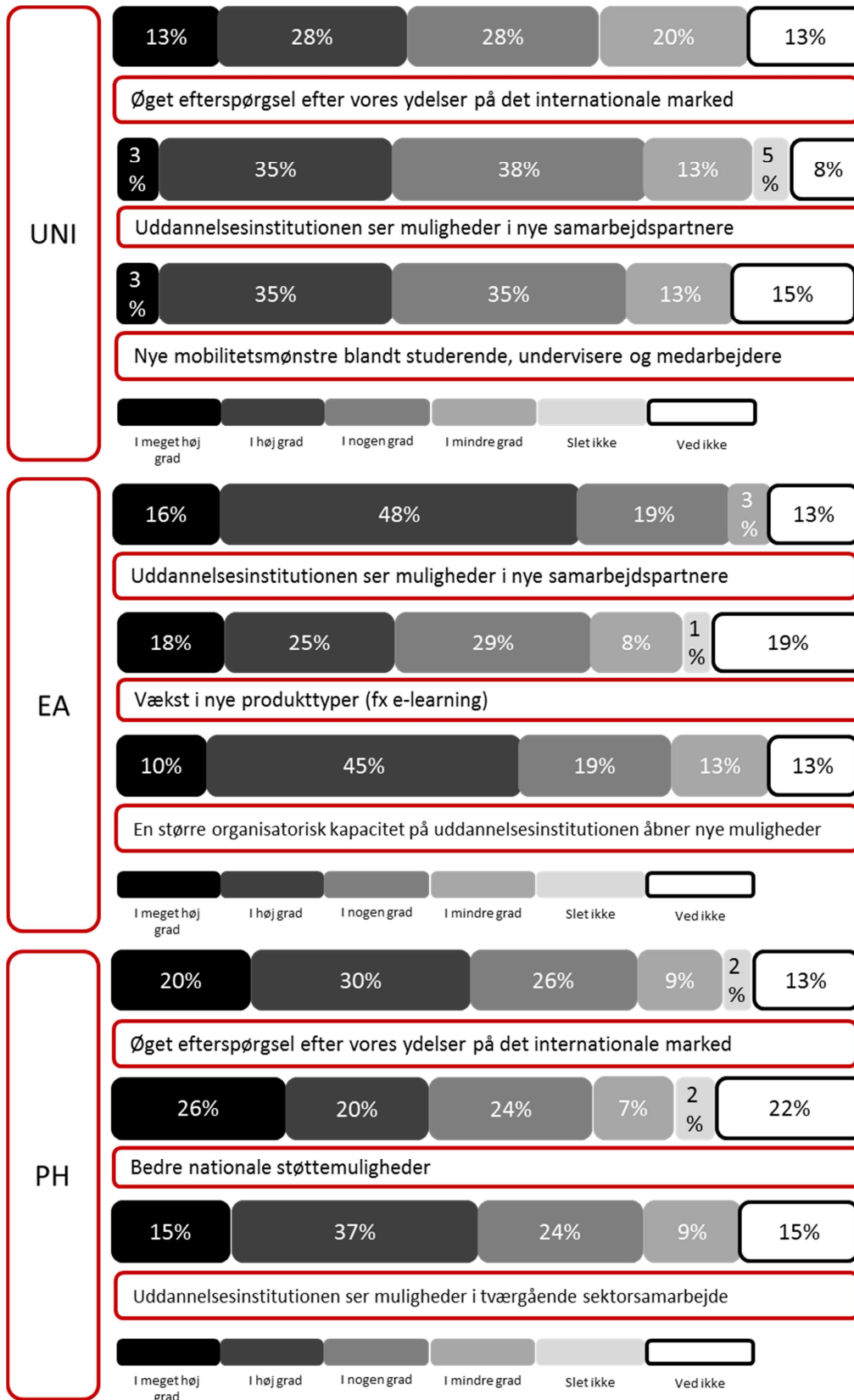
I spørgeskemaundersøgelsen er de ansatte på uddannelsesinstitutionerne blevet bedt om at vurdere, hvilke fremtidige muligheder og potentialer de særligt ser i relation til uddannelseseksport generelt, det vil sige både onshore og offshore uddannelseseksport.

Der tegner sig et billede af, at uddannelsesinstitutionerne ser et bredt spektrum af fremtidige muligheder og potentialer. Spørgeskemaundersøgelsen viser, at særligt respondenter fra universiteterne og erhvervsakademierne ser store muligheder i nye samarbejdspartnere. En øget efterspørgsel efter uddannelsesydelserne på universiteterne og professionshøjskolerne præger endvidere opfattelsen af fremtidige muligheder og potentialer ved uddannelseseksport, mens der på erhvervsakademierne også er blik for de muligheder, der ligger i væksten i nye produkttyper som e-learning. Figur 9 viser, hvad der opfattes som de mest hyppige muligheder og potentialer blandt de tre typer uddannelsesinstitutioner.



Foto: Uffe Weng, Roskilde Universitet

Figur 9. De største muligheder og potentialer ved uddannelseseksport

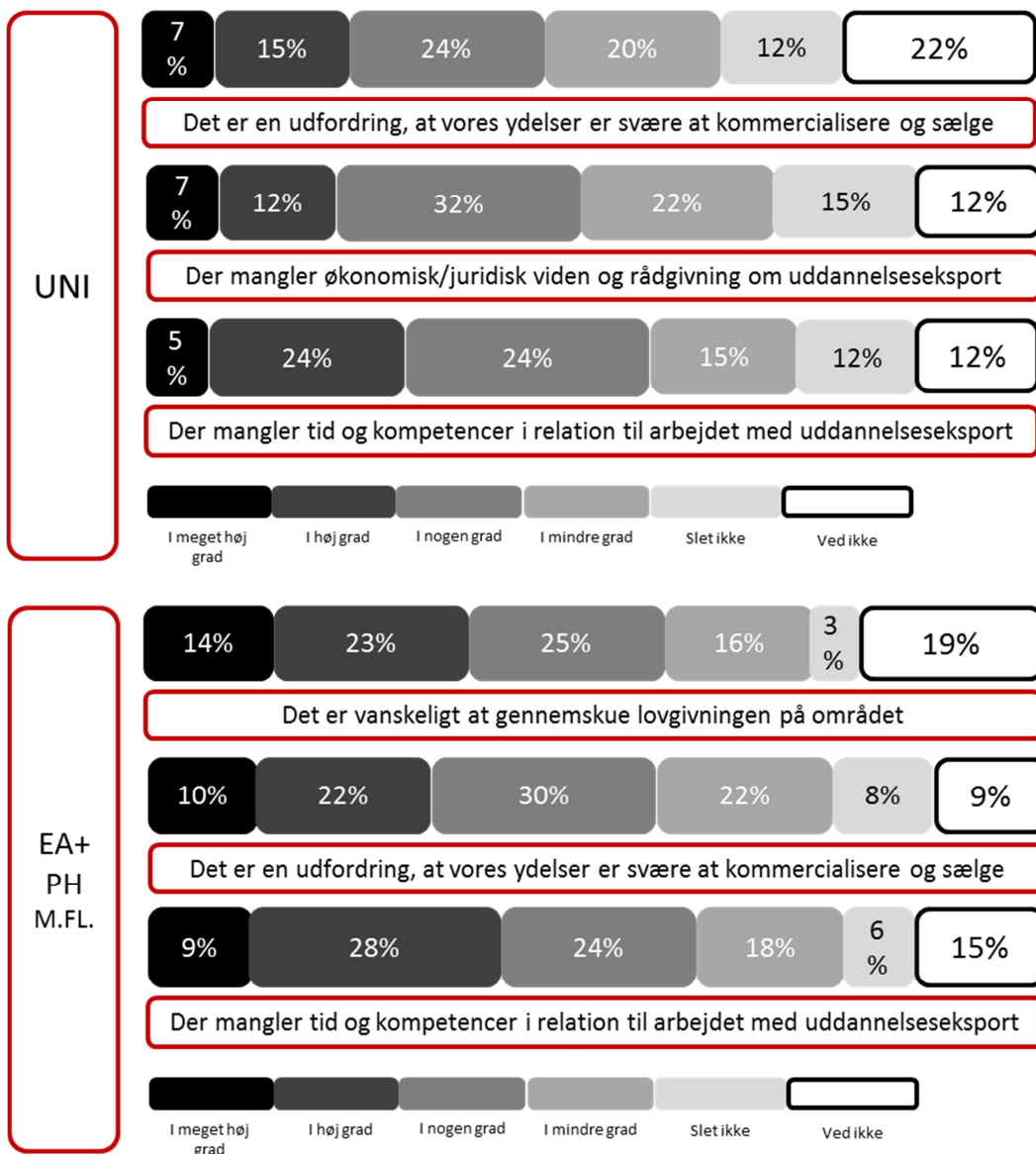


Udfordringer i forhold til uddannelsesinstitutionernes onshore og offshore eksport kan opdeles i interne og eksterne udfordringer. Figur 10 viser, at den største interne udfordring for universiteterne er manglende tid og kompetencer til arbejdet med uddannelseseksport.

På erhvervsakademier, professionshøjskoler m.fl. vurderes tre udfordringer at gøre sig næsten lige meget gældende. Der er tale om udfordringer i at gennemskue lovgivningen på området, at kommercialisere eksportydelse, samt at institutionerne mangler økonomisk og juridisk viden og rådgivning om uddannelseseksport.

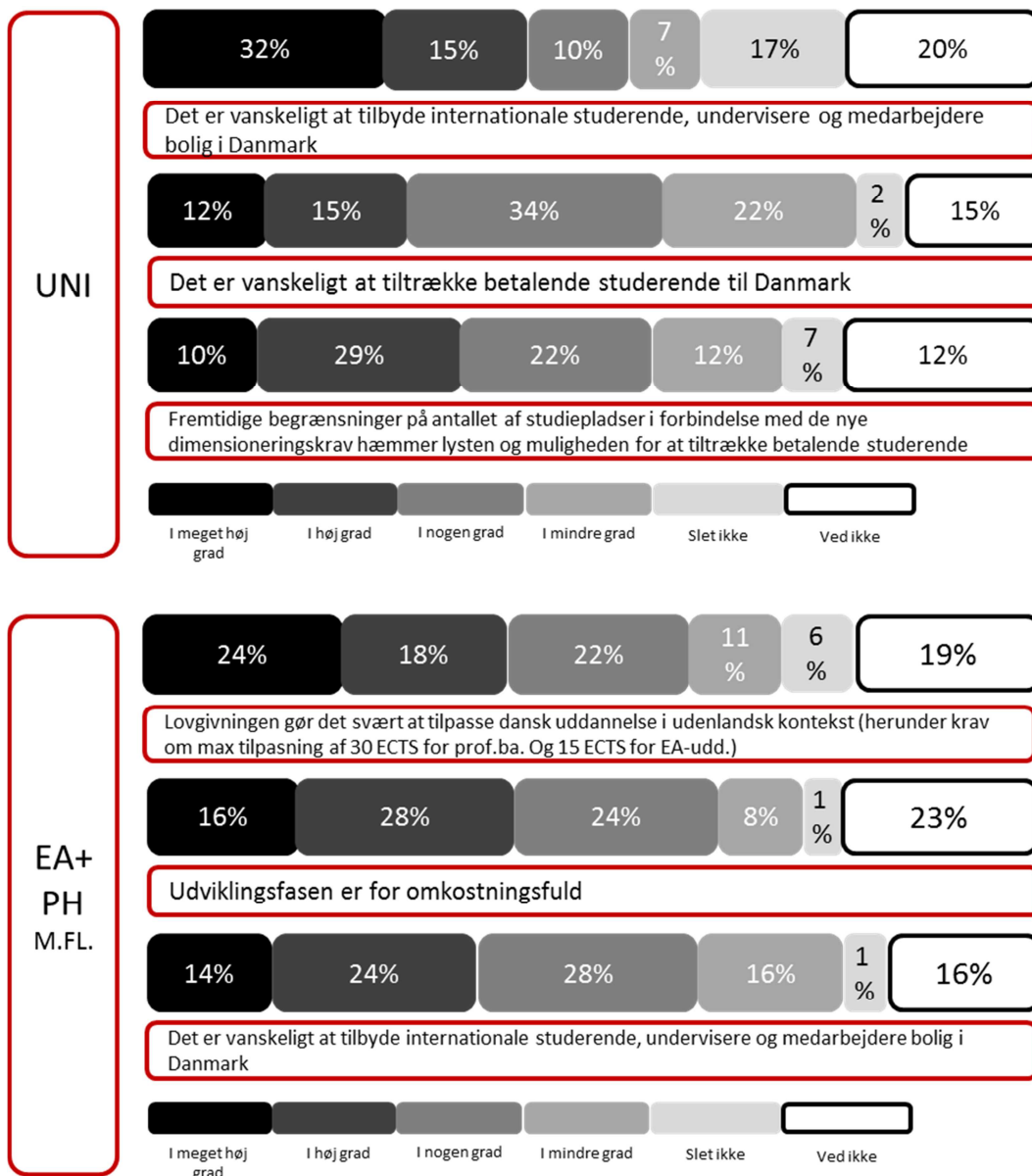
På de videregående uddannelsesinstitutioner tegner sig altså et billede af interne udfordringer, der muligvis kan imødegås ved at sætte fokus på opkvalificering af medarbejdere samt råd og sparring fra eksterne aktører med viden om uddannelseseksport.

Figur 10. De største interne udfordringer



Figur 11 viser, at de to største eksterne udfordringer for uddannelseseksporten på universiteterne er, at det er vanskeligt at tiltrække betalende studerende, og at det er svært at tilbyde dem der kommer et sted at bo i Danmark. På erhvervsakademier, professionshøjskoler m.fl. påpeges også boligproblematikken som central. Den største eksterne udfordring vurderes dog at være, at udviklingsfasen af et nyt eksportinitiativ er for omkostningsfuld.

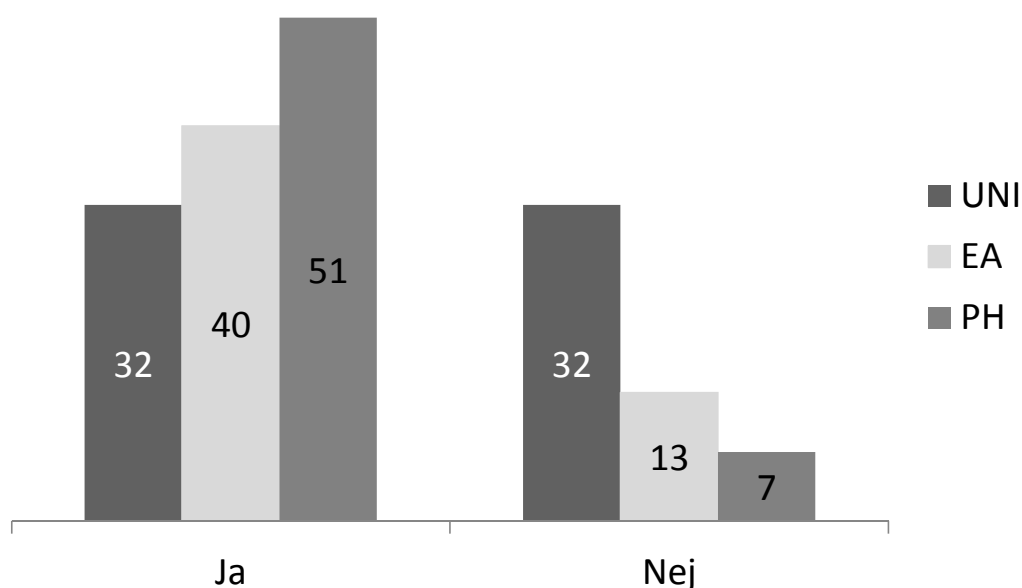
Figur 11. De største eksterne udfordringer



Det er på nuværende tidspunkt vanskeligt at vurdere, om muligheder og potentialer ved uddannelseseksporten vil overskygge udfordringerne og i fremtiden føre til mere uddannelseseksport på de videregående uddannelser. Dog har flere uddannelsesinstitutioner allerede

nu planer om nye eksportinitiativer. Figur 12 viser, at især erhvervsakademier og professionshøjskoler har nye initiativer på vej, og kun en mindre andel af de ansatte fra disse institutioner angiver, at man *ikke* har konkrete planer om nye eksportinitiativer.

Figur 12. Har de videregående uddannelsesinstitutioner konkrete planer om nye eksportinitiativer? Procent.



Fremtidens uddannelseseksport

I de eksplorative interview giver ledere og nøglemedarbejdere fra professionshøjskoler, erhvervsakademier og universiteter en række forskellige bud på fremtidens **muligheder** inden for uddannelseseksport.

Det danske brand stiller danske uddannelsesinstitutioner stærkt på det internationale marked. Der knytter sig en forventning om høj kvalitet i ydelser, der kommer fra Danmark og danske uddannelsesinstitutioner.

Praksisnære og anvendelsesorienterede uddannelser oplever efterspørgsel i udlandet, fordi mange vækstmarkeder mangler udbud af korte og mellemlange uddannelser, der kan sikre en veluddannet arbejdsstyrke.

Eksport af hele uddannelser kan skabe **stærkere og mere attraktive forskningsmiljøer** i Danmark, blandt andet fordi det ofte anses som en styrke at få mulighed for udlandsophold i sin ansættelse som underviser eller forsker.

Kilde: Eksplorative interview med repræsentanter for SDU, VIA, UCN, EAS.

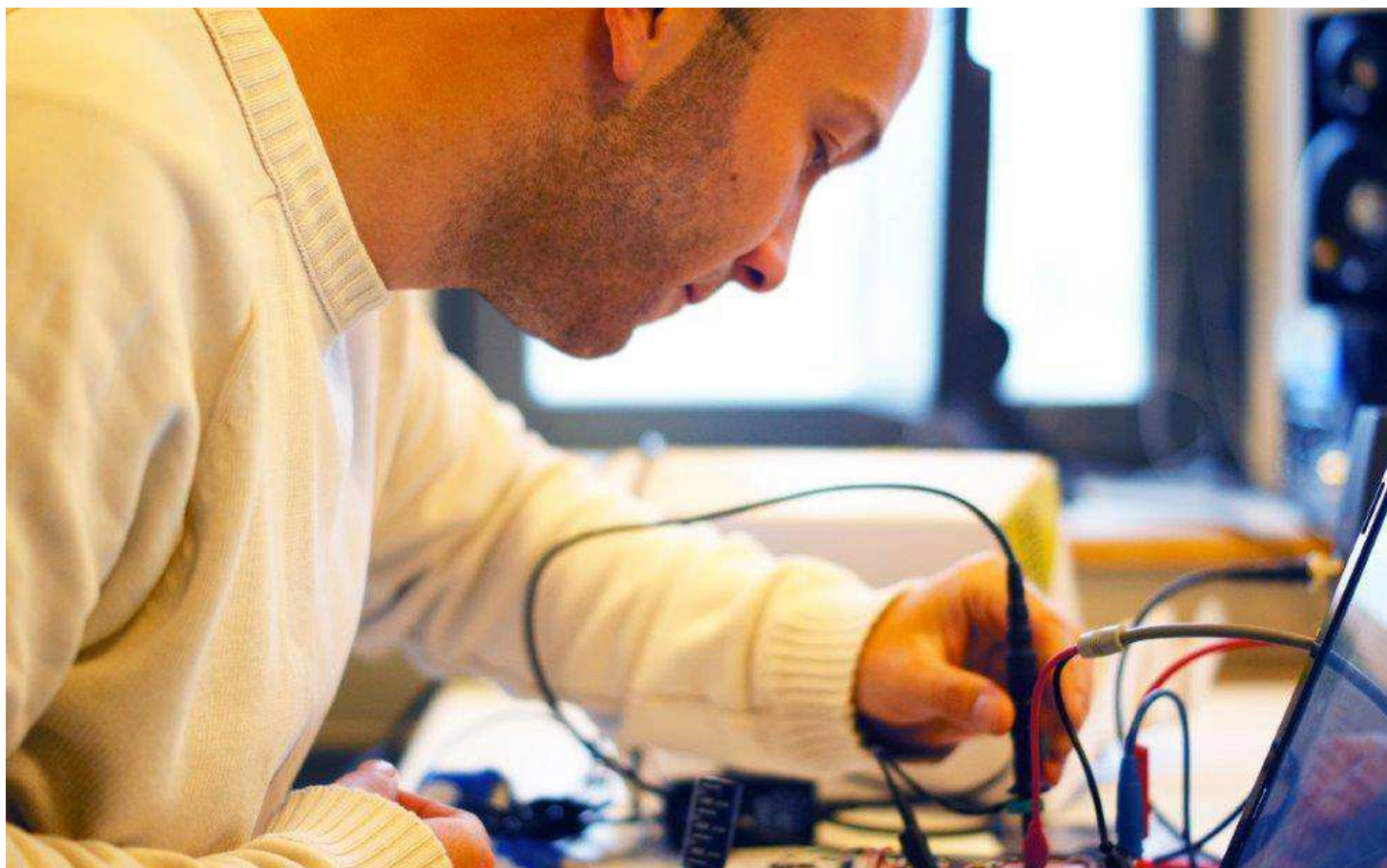


Foto: Københavns Erhvervsakademi

Kapitel 4

Internationale erfaringer med uddannelseseksport

Formålet med dette kapitel er at se ud over Danmarks grænser og belyse uddannelseseksport i et internationalt perspektiv. I kapitlet beskrives de forskellige strategier for uddannelseseksport, som kan identificeres internationalt. Nederlandenes uddannelseseksport fremhæves som et succesfuldt eksempel på onshore uddannelseseksport. Kapitlet giver indblik i de nederlandske erfaringer med uddannelseseksport og kan bruges som inspiration på danske videregående uddannelser.

Omfanget af det internationale uddannelsesmarked

Uddannelse er et stort internationalt eksportmarked med stigende efterspørgsel. Især vækstlandene – blandt andet Kina, Vietnam og Singapore – efterspørger i stigende grad videregående uddannelser. Også Brasilien forventes at blive en central efterspørgselsaktør, fordi omkring 2,1 millioner unge brasilianere vil søge om optagelse på videregående uddannelser i løbet af det næste årti (OBHE, 2013).

I takt med den stigende efterspørgsel på uddannelse har flere lande oprettet uddannelsesinstitutioner uden for landets egne grænser. Sådanne institutioner kan betegnes filialcampuser. USA, England og Frankrig var i 2011 de lande, der havde flest filialcampuser. Antallet af campuser var i 2006 82 – i løbet af 2015 forventes antallet at stige til mellem 240 og 250 (Lawton, 2013).

Værdien af det internationale uddannelsesmarked estimeres til at være over 4.400 mia. USD om året – og ventes at stige til 6.300 mia. USD i 2017 (DEA, 2013).

To modeller for uddannelseseksport

Det er svært at få et samlet og fyldestgørende billede af uddannelseseksport forskellige steder i verden, fordi der endnu ikke er etableret en international norm for systematisk indsamling og rapportering af viden og aktiviteter i relation til uddannelseseksport. Kun Australien, England, Tyskland og Irland gør i nogen grad dette. England og Australien er sammen med USA og New Zealand på nuværende tidspunkt blandt de fire største uddannelseseksporterende lande i verden. På trods af manglende systematisk viden tegner der sig et billede af to overordnede strategier for uddannelseseksport i international kontekst. England er det land i verden, der har satset stærkest på en offshore-strategi og har dokumenteret succes hermed. Nederlandene er et eksempel på et land, der har succes med onshore-uddannelseseksport af videregående uddannelser.

Engelske uddannelsesinstitutioner satser på offshore-uddannelseseksport og udmønter denne gennem filialcampuser forskellige steder i verden. England havde i 2011 25 filialcampuser.

De primære aftagere af de engelske uddannelsesydelser kommer fra Malaysia, Singapore, Hong Kong, Pakistan og Nigeria. Næsten halvdelen af den engelske uddannelseseksport af hele uddannelser sælges i Asien, mens den andenstørste aftagerregion er Afrika.

Nederlandene satser - modsat England på onshore-uddannelseseksport, ligesom det er gældende for de danske videregående uddannelser. Det kan derfor være relevant for de danske uddannelsesinstitutioner at hente viden og erfaringer fra nederlandsk uddannelseseksport, som udfoldes nærmere i det følgende.

Uddannelseseksport i Nederlandene

Nederlandenes onshore uddannelseseksport er blandt andet bundet op på, at landets videregående uddannelsesinstitutioner har mange engelsksprogede uddannelser og kurser, som tiltrækker et stort antal internationale studerende. Nederlandene havde i 2011 19.450 studerende fra ikke-EU/EØS-lande. Til sammenligning havde Danmark 2.790. Internationale studerende kommer til Nederlandene og betaler for at tage dele af deres uddannelse eller for at læse en hel uddannelse på landets universiteter eller professionsrettede og tekniske uddannelser. Hvad kan forklare den nederlandske succes? Og hvad kan vi i Danmark lære af landet mod sydvest, som vi så ofte sammenligner os med?

Strategisk prioritering af onshore-uddannelseseksport

I Nederlandene har man både politisk og i uddannelsessystemet en klar strategisk prioritering af, hvilken type uddannelseseksport landet skal satse på – og der er stor konsensus blandt ministerium og uddannelsesinstitutioner om strategien. De nederlandske uddannelsesinstitutioner specialiserer sig i onshore uddannelseseksport og satser altså på at tiltrække internationale studerende til landet.

Den klare nationale strategi med fokus på onshore-aktiviteter opstod allerede i 1990'erne, hvor det nederlandske ministerium for uddannelse, kultur og videnskab begyndte at opfordre til, at de nederlandske uddannelsesinstitutioner henvendte sig til studerende uden for EU, som dermed skulle betale for at tage deres uddannelse i Nederlandene. Det høje antal af engelsksprogede uddannelser og kurser i landet afspejler denne strategi. Ministeriet har i dag to strategiske målsætninger – en kortsigtet og en langsigtet – for den nederlandske uddannelseseksport. Det kortsigtede mål er at skabe økonomisk afkast via studieafgifter, mens det langsigtede mål er at rekruttere udenlandsk arbejdskraft til fremtidens jobmarked, som i de kommende år vil opleve mangel på fagfolk, særligt på det naturfaglige og tekniske område.

De strategiske prioriteringer og målsætninger bærer frugt i Nederlandene. Landet er førende på udbud af engelsksprogede uddannelser blandt ikke-engelsktalende lande og tiltrækker et stort antal ikke-EU/EØS-studerende

Sammenligning med Nederlandene

Danmark og Nederlandene kan sammenlignes på en række parametre. Begge lande er små, åbne økonomier, og der er tale om små og afgrænsede sprogområder. Hverken Danmark eller Nederlandene har altså den sproglige fordel, som eksempelvis Australien og England har. Desuden er der ligheder mellem danske og nederlandske videregående uddannelser.

Der er dog også forskelle mellem Danmark og Nederlandene, hvad angår strukturen på de videregående uddannelser.

Studerende på nederlandske videregående uddannelser opkræves brugerbetaling for deres uddannelsesydelser. Brugerbetalingen er en del af den samlede finansiering af de videregående uddannelser i Nederlandene, som dog – ligesom i Danmark – primært udgøres af det statslige grundtilskud (ca. 70 pct. af de samlede udgifter dækkes ad denne vej).

I kraft af brugerbetalingen har de nederlandske videregående uddannelsesinstitutioner erfaring med markedsføring af deres uddannelsesydelser. Dette kan være en fordel i en eksportsammenhæng, som danske videregående uddannelsesinstitutioner ikke i udgangspunktet besidder. Her kan de danske institutioner hente inspiration i Nederlandene.

Internationale uddannelser i Nederlandene

Ifølge Netherlands Organisation for International Cooperation in Higher Education (NUFFIC) var Nederlandene det første ikke-engelsktalende land, der udbød kurser på engelsk. I dag er Nederlandene det ikke-engelsktalende land, der udbyder flest kurser på engelsk.

I 2012 udbød Nederlandene 1.150 studieprogrammer på engelsk, og tallet er stigende.

Perspektiver for offshore-uddannelseseksport

Til trods for, at hverken politikere eller uddannelsesinstitutioner i Nederlandene har offshore uddannelseseksport højt på dagsordenen, så er det lykkedes for ni videregående uddannelsesinstitutioner at få etableret succesfulde offshore-aktiviteter.

Erfaringerne peger på, at de professionsrettede og tekniske uddannelser er mere aktive og succesfulde

med offshore-aktiviteter end de traditionelle universiteter. Denne erfaring synes også at gøre sig gældende i Danmark, hvor flere danske erhvervsakademier, professionshøjskoler m.fl. end universiteter peger på, at de oplever efterspørgsel efter deres ydelser på de nye vækstmarkeder.

Hvad er nederlandske uddannelsesinstitutioners formål med uddannelseseksport?

De danske uddannelsesinstitutioners formål med uddannelseseksport er, jf. kapitel 3, primært at styrke deres internationale miljø. Det samme gør sig gældende i Nederlandene. En nederlandsk spørgeskemaundersøgelse blandt uddannelsesdirektører om uddannelseseksport peger på, at de primære formål med eksporten er at styrke kvaliteten af de nederlandske uddannelsesprogrammer og at skabe et attraktivt internationalt uddannelsesmiljø.

Kilde: Vossenstevn et al. 2007

Forklaringer på den nederlandske succes

Et forhold, der kan være med til at belyse den nederlandske succes med uddannelseseksport, er rækken af understøttende initiativer til den nationale eksportstrategi. De politiske prioriteringer og strategier afføder altså konkrete tiltag, som understøtter uddannelseseksporten. Den nederlandske regering yder finansiell støtte til uddannelsesinstitutionernes markedsføring af deres uddannelser i udlandet.

Desuden har nederlandske uddannelsesinstitutioner glæde af det nationalt støttede netværk NESO (Netherlands Education Support Offices), hvis opgave er at sætte fokus på og markedsføre nederlandske uddannelser i udlandet. NESO har kontorer i ti lande over hele verden, som understøtter uddannelseseksporten, idet de udgør naturlige baser for netværk, juridisk rådgivning og generel information. Kommende

studerende i Nederlandene kan således henvende sig på NESO-kontorerne, som formidler information og kontakt til de videregående uddannelser i Nederlandene.

NESO drives af nonprofit-organisationen NUFFIC (Netherlands Organization for International Cooperation in Higher Education), som spiller en central rolle i relation til understøttende aktiviteter for uddannelseseksport. NUFFIC udarbejder blandt andet handleplaner for, hvordan organisationer, uddannelsesinstitutioner og det politiske system sammen kan styrke den nederlandske uddannelseseksport. Senest er udarbejdet "Make it in the Netherlands 2013-16", som er en målstyret handlingsplan for, hvordan Nederlandene kan fastholde internationale studerende og på den måde styrke den nederlandske vidensøkonomi.

Nederlandske erfaringer

Med det udgangspunkt, at Nederlandene er relevant for Danmark at sammenligne sig med, kan tre opmærksomhedspunkter hentes i den nederlandske uddannelseseksportsucces:

- **For det første** har Nederlandenes klare nationale strategi med fokus på onshore-aktiviteter været med til at understøtte de nederlandske resultater i relation til uddannelseseksport. Tegn på dette er det store udbud af hele engelsksprogede uddannelser samt det høje antal engelsksprogede studerende.
- **For det andet** har Nederlandene udmøntet den nationale strategi i konkrete initiativer, såsom NESO, der er med til at markedsføre de nederlandske uddannelser. Markedsføring anses som en vigtig del af det at drive succesfulde eksportinitiativer. Også organisationen NUFFICs indsats, herunder handleplaner, vidner om de konkrete initiativer for at styrke uddannelseseksport i Nederlandene.
- **For det tredje** kan et potentiale for fremtidig offshore-uddannelseseksport muligvis anes i den nederlandske horisont – og nye initiativer kan i høj grad stå på skuldrene af onshore-succeserne, blandt andet det fokus der igennem mange år har været på markedsføring.



Foto: Rambøll Management Consulting

Kapitel 5

Tre danske perspektiver på uddannelseseksport

Eksport af danske videregående uddannelser er ikke kun relevant og aktuelt for de videregående uddannelsesinstitutioner. En række danske virksomheder har et tæt og velfungerende samarbejde med uddannelsesudbydere om udvikling af uddannelseseksport i og uden for Danmark. Uddannelseseksport er derfor også et vigtigt emne ud fra både et virksomheds- og interessentperspektiv.

I dette kapitel belyses uddannelseseksport ud fra tre perspektiver, for på den måde at tegne et bredere billede af, hvilke muligheder og udfordringer, der knytter sig til eksport af danske videregående uddannelser.

Institutionsperspektivet er repræsenteret ved Københavns Universitet, Arla repræsenterer virksomhedsperspektivet, og interessentperspektivet er repræsenteret ved Dansk Industri. De tre perspektiver supplerer hinanden og giver forskellige bud på, hvordan eksport af danske videregående uddannelser kan tilrettelægges, så der tages hensyn til både muligheder og udfordringer.

Fælles for de tre organisationer er deres nuværende fokus på onshore-uddannelseseksport. Både Dansk Industri, Københavns Universitet og Arla ser, at de største potentialer for uddannelseseksporten inden for den nærmeste fremtid ligger i, at de videregående uddannelsesinstitutioner tiltrækker betalende internationale studerende. Her vil de fleste danske videregående uddannelser have mulighed for at få erfaring med uddannelseseksport og opbygge værdifulde samarbejdsrelationer med udenlandske uddannelsesinstitutioner og virksomheder.

Danske videregående uddannelsesinstitutioners offshore-uddannelseseksport er fortsat i sin vorden. Det er ressourcekrævende at udvikle ydelser til det globale uddannelsesmarked, og det er derfor relativt få uddannelsesinstitutioner, der har fået et mere permanent fodfæste med et overskudsgivende salg af offshore-ydelser.

De tre perspektiver fremhæver vigtigheden af, at kvaliteten af de danske uddannelsesydelser vedbliver at være høj, og at uddannelseseksporten målrettes de fagområder, hvor danske videregående uddannelsesinstitutioner har unikke komparative fordele og derfor står stærkest.

Perspektiv 1

Uddannelseseksport fordrer uddannelser i verdensklasse

Exporting Excellence: At sælge uddannelse på det globale uddannelsesmarked er kun muligt, hvis ydelsen er i verdensklasse. Ambitionen om at tiltrække internationale talenter til engelsksprogede kandidatuddannelser betyder et skærpet kvalitetsfokus på Københavns Universitet.

"We are not in it for the money, but because we care about quality." Sådan lyder begrundelsen for Københavns Universitets strategiske satsning på at udvikle stærke engelsksprogede uddannelsesydelser, der kan omsættes på det globale uddannelsesmarked.

Udtalelsen kommer fra Trine Sand, der er leder af det internationale uddannelsesområde på Københavns Universitet. Hun forklarer, at uddannelseseksport i form af salg af uddannelsesydelser til udenlandske betalere fortsat udgør en meget lille andel af universitetets internationale aktiviteter. I forhold til universitetets årlige omsætning på 8,3 mia. kr. er uddannelseseksporten en ganske ubetydelig indtægtskilde. Alligevel er ambitionen om at rekruttere talenter fra hele verden til kandidatuddannelser på Københavns Universitet en vigtig strategisk satsning, der indgår som ét blandt 12 målpunkter i universitetets nye udviklingskontrakt.¹

Positiv kvalitetsspiral

Københavns Universitet finder værdi i at udvikle uddannelser, der har potentiale for uddannelseseksport, på andre dimensioner end den økonomiske. Det handler om at udvikle kvaliteten og relevansen af uddannelserne og skabe attraktive internationale læringsmiljøer, der kan klæde de studerende på til fremtidens arbejdsmarked.

Som Trine Sand udtrykker det: "De hele engelsksprogede kandidatuddannelser tiltrækker talentfulde studerende med differentierede kompetencer. De studerende tilegner sig ikke blot faglige kompetencer på allerhøjeste niveau, men også et globalt udsyn og en interkulturel forståelse, der gør dem omstillingsparate og værdifulde for et fremtidigt arbejdsmarked."

rende med differentierede kompetencer. De studerende tilegner sig ikke blot faglige kompetencer på allerhøjeste niveau, men også et globalt udsyn og en interkulturel forståelse, der gør dem omstillingsparate og værdifulde for et fremtidigt arbejdsmarked."



Trine Sand, Københavns Universitet

Foruden talentfulde studerende tiltrækker uddannelserne også dygtige undervisere og forskere. Det er denne positive kvalitetsspiral, der er afgørende for Københavns Universitet. Uddannelseseksporten kan derfor ikke ses som en afgrænset satsning, men er en integreret del af Københavns Universitets indfrielse af to overordnede strategiske målsætninger: Den ene målsætning handler om at udvikle bedre uddannelser, mens den anden handler om at styrke samarbejdet med omverdenen – både nationalt og internationalt.

¹ Københavns Universitet (2015): Udviklingskontrakt 2015-17.

Engelsksprogede uddannelser

Trine Sand forklarer, at Københavns Universitet har en lang tradition for at samarbejde internationalt i både forskningsregi og på uddannelserne. I dag er der 60 engelsksprogede kandidatuddannelser på Københavns Universitet. De senere år har fokus været at udvikle kandidatuddannelser på engelsk, der kan tiltrække internationale studerende til hele uddannelser.

”Det er en helt naturlig udviklingsproces, som Københavns Universitet gennemgår i disse år og som vi også ser generelt i det kontinentaleuropæiske universitetsmiljø. Vi er på vej op ad en internationaliseringstrappe, hvor det første trin udgøres af de korte udvekslingsforløb for både studerende og undervisere. Nu tager vi et skridt op til næste trin på trappen, hvor vi supplerer de eksisterende udvekslingsaktiviteter med hele kandidatuddannelser,” siger Trine Sand.

Opbakning fra fakulteter og ledelse

Det er væsentligt for Trine Sand at understrege, at udviklingen på Københavns Universitet ikke er en top-down-styret proces, men derimod sker i et tæt samspil mellem fakulteterne og deres faglige miljøer, universitetets ledelse og relevante administrative enheder. Universitetet har en governancemodel, der giver fakulteterne meget stor selvbestemmelse. Det betyder, at uddannelseseksporttiltag kun lykkes, hvis fakulteterne ser mulighederne og prioriterer området.

Desuden kræver udvikling af uddannelseseksporttydelser grundig analyse af markedsmulighederne og behovene for udvikling af organisatorisk kvalitet. Dette kan ifølge Trine Sand kun ske, hvis ledelsen bakker fuldt op om satsningen og afsætter ressourcer hertil.

På Københavns Universitet har satsningen det sidste år taget afsæt i en række analyser og udviklingsarbejder, der har givet svar på tre nøglespørgsmål:

- Hvilke fagområder skal vi satse på?
- Hvilke kompetencer skal vi tilvejebringe og udvikle for at understøtte kvaliteten?
- Hvilke samarbejdspartnere har vi i vores omgivelser?

For at svare på det første spørgsmål er der foretaget en større kortlægning og analyse af internationale studerendes efterspørgsel samt kvaliteten i udbuddet af engelsksprogede kandidatuddannelser i Danmark og internationalt. Analysen har bidraget til at identificere, hvor universitetet allerede har unikke komparative fordele, og hvor der er et potentiale for at udvikle nye engelsksprogede kandidatuddannelser.

I forhold til spørgsmålet om at udvikle den organisatoriske kapacitet har Københavns Universitet gjort brug af universitetets viden om sprog og didaktik.

Tværfakultært samarbejdsprojekt om internationalisering og sprog

Den markante stigning i antallet af internationale studerende, der tager hele uddannelser på Københavns Universitet, har skabt et fokus på behovet for at udvikle de studerendes sprogkompetencer undervejs i studiet og som kvalifikation ved overgangen til et globalt arbejdsmarked, ligesom der er behov for at udvikle universitetspædagogikken.

Projektet indeholder bl.a. metoder til at styrke de studerendes sproglige og multikulturelle kompetencer, tilgange, der kan kvalificere undervisningen af internationalt sammensatte grupper, samt skræddersyede vejledningsforløb.

Konkret skal projektet munde ud i udarbejdelsen af et inspirationskatalog til brug for undervisere, vejledere og studerende på tværs af universitetet. Kataloget vil bestå af en række gennemprøvede initiativer, der kan styrke den internationale dimension i universitetets studie- og læringsmiljøer.

Kilde: Center for Internationalisering og Parallelsproglighed, Københavns Universitet

Eksempler på uddannelseseksporttydelser fra Københavns Universitet (KU)

Engelsksprogede kandidatuddannelser

Udbuddet af engelsksprogede kandidatuddannelser på KU er vokset fra 13 i 2007 til 61 i 2015. Der udbydes uddannelser inden for en lang række fagområder. Eksempelvis Food Science and Technology; Environmental and Natural Resource Economics; Global Development og Film and Media Studies.

- KU deltager i Sino-Danish Center, hvor der udbydes syv uddannelser, hvoraf KU har ansvaret for uddannelserne Water and Environment og Nanoscience and Technology.
- KU deltager i uddannelsessamarbejde med andre institutioner om udbud af engelsksprogede kandidatuddannelser. Eksempelvis uddannelserne Sustainable Development in Agriculture og Tropical Forestry, som udbydes i konsortier med andre europæiske uddannelsesinstitutioner.

Engelsksprogede masteruddannelser

- KU udbyder masteruddannelser. Det er etårige uddannelser – ofte med stor international søgning.

Sommerkurser

- KU udbyder internationale sommerkurser i juli og august på bachelor- og kandidatniveau.
- Copenhagen Summer University udbyder sommerkurser som efter- og videreuddannelse med et mindre antal kurser på engelsk hvert år.

Semestrophold

- KU udbyder en lang række kurser på engelsk. Internationale studerende, som ikke er udvekslingsstuderende, betaler for fritstående kurser som study abroad-studerende.

www.ku.dk

Der er udviklet tilbud om sproglig kompetenceudvikling til de undervisere, der varetager undervisningen på de engelsksprogede kandidatuddannelser, ligesom der med afsæt i universitetets viden om fx blended learning er fokus på at udvikle universitetspædagogikken, så den er tilpasset studerende med forskellige baggrunde. Desuden er der fokus på, at internationaliseringen også skal afspejle sig i rekrutteringen af undervisere.

Endelig tydeliggør analyserne et behov for at styrke samspillet med universitetets samarbejdspartnere. Trine Sand peger konkret på væsentligheden af, at universiteter i Danmark og relevante samarbejdspartnere i udlandet ikke konkurrerer om de samme uddannelses tilbud, men i stedet ser mulighederne i at samle ressourcerne og samarbejde.

Ro om de nationale rammer

Københavns Universitet hilser regeringens² høje ambitionsniveau i forhold til internationaliseringen på de videregående uddannelser velkomment. Trine Sand

understreger imidlertid betydningen af, at der nu skabes ro om internationaliseringsarbejdet.

”Som jeg ser det, konkurrerer den internationale uddannelsesdagsorden lige nu med en række centrale nationale tiltag i det danske uddannelseslandskab som fx studiefremdriftsreform, dimensionering af uddannelserne, Kvalitetskommissionens og Produktivitetskommissionens anbefalinger, institutionsakkreditering etc. Der er kort sagt *”Reformstau”* lige nu – og vi er nødt til at kende konsekvenserne af reformerne, før vi investerer i nye tiltag. Hvis vi skal overkomme de kulturelle barrierer, som vi indimellem støder på. Både lokalt hos os selv og i det nationale landskab vil det være hjælpsomt, hvis vi i stedet for flere nye politiske initiativer får støtte til udvikling og implementering af alt det nye, der allerede er sat i søen – og det er jo faktisk en hel del.” siger Trine Sand.

På Københavns Universitet bliver 2015 endnu et travlt år på det internationale uddannelsesområde, hvor omdrejningspunkterne er international rekruttering efter dimensioneringen, udvikling af nye internationale ta-

² Der henvises til SR-regeringen 2014-2015.

Perspektiv 2

Danske mejerikompetencer med globalt eksportpotential

lentpakker, flere studerende til kvalitetsophold i udlandet samt mere sprog ind i uddannelserne.

Arla samarbejder med flere uddannelsesinstitutioner om at uddanne danske og internationale studerende på mejeriområdet. Målet er at uddanne fremtidens mejerister og mejeriingeniører, så de bliver de bedste inden for deres felt – hvad enten de kommer fra Danmark, Tyrkiet eller Kina.

”Vi har unikke kompetencer på mejeriområdet i Danmark. Og når vi kombinerer mejeri og uddannelse, kan vi noget, som også er værdifuldt internationalt”, siger Lis Korsbjerg, head of Arla Supply Chain Education.

Arla er bevidste om, at den danske styrkeposition på mejeriområdet skal udnyttes og udvikles. Derfor er det et af virksomhedens strategiske indsatsområder at samarbejde med både danske og udenlandske uddannelsesinstitutioner om at skabe ny viden og uddanne sig til fremtidens mejeriindustri.

”Vores indsats på uddannelsesområdet står på to ben. Vi samarbejder med erhvervsuddannelserne og universitetsområdet for at støtte op om hele fødekæden”, siger Lis Korsbjerg. På Kold College i Odense er Arla med til at uddanne mejerister, mens man har indgået samarbejde med Science-fakultetet på Københavns Fakultet (KU) om at uddanne kandidater i Food Science and Technology med speciale i mejeriteknologi.

”Samarbejdet med KU handler om at skabe en uddannelse, der sikrer, at den danske førerposition inden for mejeriteknologi bruges til at uddanne de bedste kandidater til mejeriindustrien. Vi har kombineret industriens viden og behov med universitetets kompetencer på food science-området og blandt andet rekrutteret kandidater i England og Sverige til overbygningen på KU”,

fortæller Jens Termansen, Vice President Corporate Supply Chain Development.

Samarbejdet med europæiske uddannelsesinstitutioner sikrer, at de internationale studerende, der kommer til Danmark og tager deres kandidatuddannelse, har en bachelorgrad, der gør dem i stand til at indgå og deltage i det ambitiøse faglige miljø, der definerer specialiseringen mejeriingeniør i Food Science and Technology på KU. Ifølge Arla er denne model for uddannelseseksport gangbar i forhold til mange andre lande – også uden for EU. ”Tanken har været at udforme uddannelsessamarbejdet på en måde, der kan overføres til andre områder, hvor vi har aktiviteter. Samarbejdet med

Københavns Universitet

Københavns Universitet udbyder kandidatuddannelsen i Food Science and Technology (fødevarevidenskab).

Mejeriteknologi (mejeriingeniør) er en af fem specialiseringer. Uddannelsen er toårig og består af obligatoriske fag og valgfag, hvorigennem de studerende får viden og færdigheder, så de kan arbejde i bl.a. mejeriindustrien.

Læs mere på

<http://studier.ku.dk/kandidat/foedevarevidenskab/>

KU har vist, at det kan lade sig gøre, og vi ser helt bestemt muligheder for at udbrede modellen, eksempelvis til en kinesisk kontekst”, fortæller Lis Korsbjerg.

Vi skal satse på det, vi er gode til

Arla tror på dansk uddannelseseksport, men understreger, at sandsynligheden for succes er størst på områder, hvor man i Danmark har specialer og komparative fordele, der stiller uddannelsesinstitutioner og virksomheder stærk.

”Vi tror på, at det er en fordel at orientere sig mod to målsætninger i relation til uddannelseseksport. For det første skal man overveje, på hvilke områder man allerede har komparative fordele, og hvordan disse kan styrkes, bringes i spil og markedsføres. For det andet skal uddannelsesinstitutionerne satse og fokusere på afgrænsede områder frem for at operere bredt. Det er de specialiserede fagområder, hvor vi kan vise spidskompetencer, der gør sig godt i den internationale konkurrence”, siger Jens Termansen.



Jens Termansen og Lis Korsbjerg, Arla Foods

Danmarks stærke profil på mejeriområdet gør, at der også fra international side er interesse for danske uddannelsesydelser. Jens Termansen og Lis Korsbjerg er enige om, at denne indstilling dels kommer af en erkendelse af de danske kompetencer og kvalitet, dels af at hvert land ikke kan opretholde selvstændige uddannelser på det specialiserede mejeriområde. I stedet må virksomheder og uddannelsesinstitutioner samarbejde

internationalt om i fællesskab at uddanne de bedste kandidater til sektoren. ”Vi må slå pjalterne sammen på tværs af grænserne. Det er visionen, at vi sammen står stærkere”, pointerer Jens Termansen.

Fælles målsætninger

Det var ikke et tilfælde, at det blev KU og Arla, der indledte et samarbejde om uddannelseseksport. Industrien foretog en kortlægning af uddannelser på verdensplan med fokus på, hvor man havde det stærkeste curriculum inden for mejeri- og bioteknologi. KU viste sig at være den stærkeste spiller på banen.

”Efterfølgende gik vi i dialog med KU om det indholdsmæssige på kandidatuddannelsen. Det vigtige for både os og KU var og er, at uddannelsen ligger på fagligt topniveau på verdensplan. Det har vi i fællesskab gjort en indsats for, og vi er lykkedes med det, fordi vi er en industri og et universitet, der gerne vil opnå nogle fælles målsætninger”, siger Jens Termansen. Lis Korsbjerg tilføjer: ”Vi betragter KU som en udvidet samarbejdspartner. Vi kan hjælpe dem, og de kan hjælpe os. KU kan gå i dialog med uddannelsesinstitutioner i udlandet om, hvilke kompetencer de studerende skal have for at komme til Danmark og uddanne sig, så de får den kvalitet i deres faglighed, vi blandt andet efterspørger.”

Det er ikke kun Arla, der understøtter uddannelseseksport på KU – hele mejeriindustrien samarbejder med fokus på uddannelse. Mejeriindustrigruppen består af i alt 23 aktører på det danske og internationale mejeriområde. Tanken på tværs af gruppen og KU er, at KU skal være kompetencecenter for mejeriteknologi først og fremmest i Europa og på sigt også globalt. For at dette kan lykkes, er det vigtigt for Arla at støtte KU's udvikling via tiltrækning af forskere og undervisere.

Viden og kvalitet på tværs

Kandidaterne i Food Science and Technology møder verden med stærke faglige kompetencer og er vant til at begå sig i det internationale miljø, der generelt præger mejerisektoren. Fordelene for Arla ved at samarbejde



med KU er med andre ord mange. Men hvad får KU ud af samarbejdet?

”Jeg tror den store fælles vinding ligger i, at der bliver skabt en stærk og kvalitetsbaseret relation omkring mejeri. Det er det, der efterlyses - også i EU. Processen, hvorigennem ny viden bliver omsat i virkeligheden og løber tilbage til universiteterne, bliver mere dynamisk. Vi videndeler på tværs af industri, uddannelsesinstitutioner og landegrænser,” siger Lis Korsbjerg.

I samarbejdet mellem industri, universitet og uddannelseseksport findes imidlertid også udfordringer. ”Det vigtigste for os er at samarbejde med uddannelsesinstitutionerne om kvalitet og udvikling, og det kan være udfordrende, fordi institutionerne samtidig skal rustes til at agere på det internationale marked. Der findes tilsyneladende ikke så meget rådgivning med fokus på dette”, siger Jens Termansen.

Desuden kan det være udfordrende at samarbejde i krydsfeltet mellem industri og universitet. ”Selv om vi har klare fælles målsætninger, kommer vi fra forskellige systemer med forskellige muligheder og barrierer. Eksempelvis kan det være svært for os at gennemskue, hvilke procedurer en ændring i et kursus udbudt på en uddannelsesinstitution skal igennem”, siger Lis Kors-

bjerg. Hun og Jens Termansen er enige om, at en form for tværsektoriel instans med viden om vækst, uddannelse og fødevareområdet ville kunne understøtte universiteternes udvikling mod mere uddannelseseksport, virksomhedernes reelle muligheder for samarbejde med uddannelsesinstitutionerne, samt ikke mindst udmøntningen af den politiske målsætning om, at fødevareområdet skal ekspandere i de kommende år.

Nye initiativer

Arla ønsker at bidrage til at udbrede mulighederne for uddannelseseksport i fremtiden, både på erhvervsuddannelses- og universitetsområdet.

”Vi er blandt andet i gang med at undersøge mulighederne for at igangsætte modellen på universitetsområdet i Tyskland, men modellen kan også sagtens blive relevant uden for en europæisk kontekst. Det samme gælder mejeristuddannelsen”, siger Jens Termansen.

Arla har fokus på den vækst og de nye behov i mejerindustrien, der i disse år opstår i både asiatiske og sydamerikanske lande. Meget tyder på, at fremtidens uddannelseseksport vil bringe spidskompetencer på mejeriområdet i spil verden over.

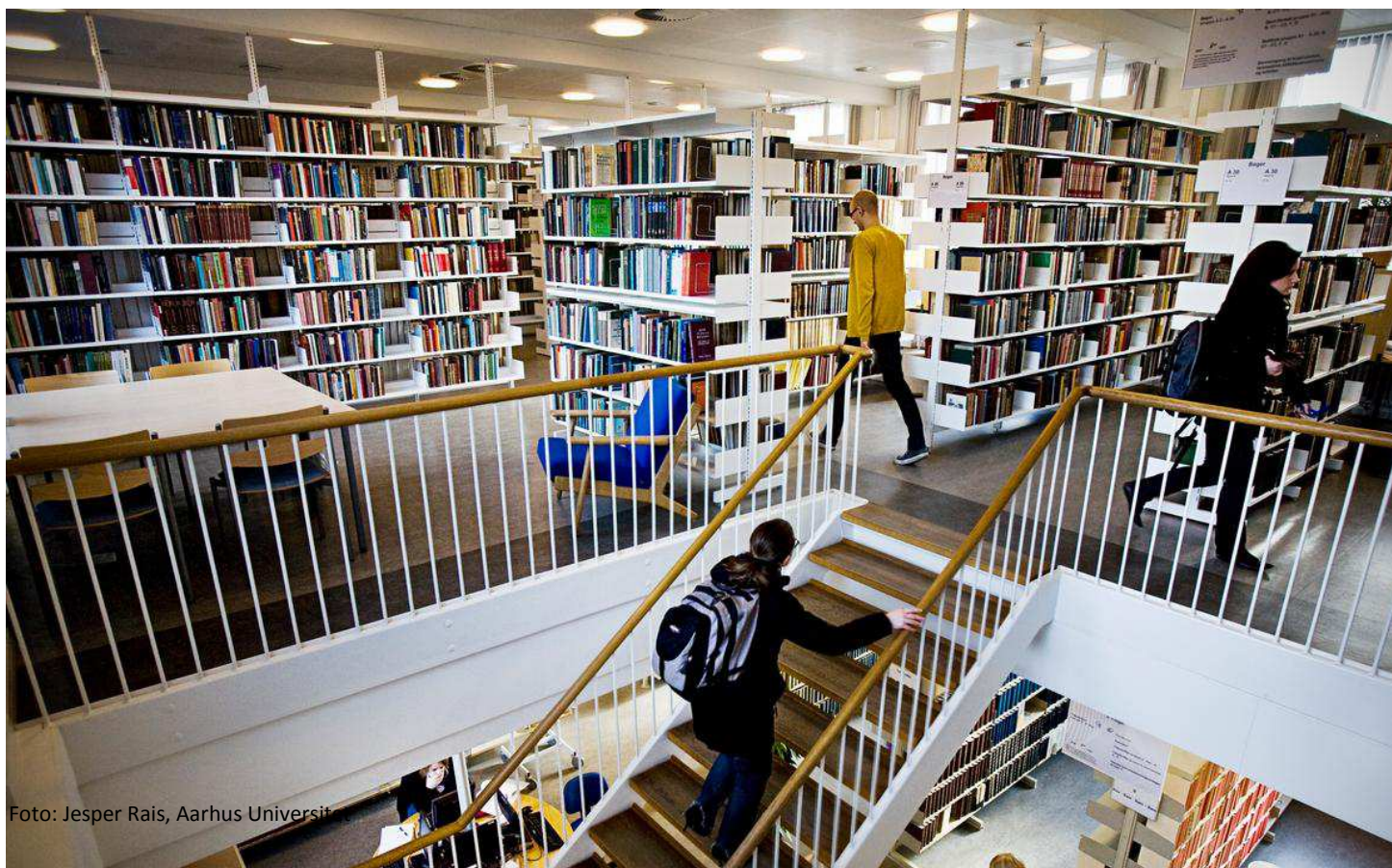


Foto: Jesper Rais, Aarhus Universitet

Perspektiv 3

Et supplement til kerneydelsen

Dansk Industri lægger vægt på, at uddannelseseksporten på de videregående uddannelsesinstitutioner er præget af frivillighed og differentierede mål. Det gælder særligt for offshore aktiviteterne, hvor kun et mindretal af de største danske videregående uddannelsesinstitutioner har en chance i en hård international konkurrence.

Danske videregående uddannelsesinstitutioner er forskellige og har dermed også forskellige muligheder for at udvikle danske uddannelseseksportinitiativer. Den erkendelse er afgørende, mener Sarah Gade Hansen, chefkonsulent i Dansk Industri (DI).

”Danske videregående uddannelser er meget forskellige i struktur og profil. Universiteterne har i kraft af kandidatuddannelserne, der giver den enkelte uddannelsesinstitution meget vide rammer for selv at bestemme indhold og undervisningssprog, en naturlig platform for at udvikle engelske uddannelsesforløb, der kan sælges til internationale studerende i og uden for Danmark. Det samme gælder ikke på de korte og mellemlange videregående uddannelser, hvor studieordningerne ikke rummer de samme muligheder for at udvikle og tilpasse curriculum. Det giver de videregående uddannelsesinstitutioner et meget forskelligt afsæt for at udvikle uddannelseseksporttydelser.” siger Sarah Gade Hansen.

Derfor er det ifølge DI vigtigt, at det i diskussionen om mulighederne for at styrke dansk eksport af videregående uddannelse indledningsvis gøres klart, hvad forudsætningerne er. Og det er, at ikke alle videregående uddannelsesinstitutioner skal forfølge samme internationaliseringsmål og have samme ambitioner, når det gælder uddannelseseksport.

Et supplement, der kan berige kerneydelsen

Med dette som afsæt er DI åbne for, at uddannelseseksport fra danske videregående uddannelser kan være

én blandt flere mulige veje til at styrke et internationalt læringsmiljø og dermed sikre kvalitet og relevans i uddannelserne. Og netop kvalitetsaspektet er centralt af to grunde, forklarer Sarah Gade Hansen.

”For det første er det helt afgørende, at de uddannelsesydelser, som Danmark sælger til udenlandske købere, har en ”kvalitetslabel”, der sikrer køberen en garanti for kvalitet. For høj kvalitet i danske eksporttydelser giver et godt renommé, og det er fundamentet for al dansk eksport. For det andet er det væsentligt, at uddannelsesinstitutionernes opmærksomhed på kommercielle ydelser og aktiviteter i udlandet ikke svækker kvaliteten af kerneydelsen. Og det er de uddannelsesydelser, som de videregående uddannelsesinstitutioner er forpligtede til at stille til rådighed for studerende i Danmark.”

Hvis danske videregående uddannelsesinstitutioner kan udvikle uddannelseseksporttydelser og samtidig leve op



Sarah Gade Hansen, Dansk Industri

til disse to kvalitetskrav, kan uddannelseseksport helt sikkert være et positivt supplement til kerneydelsen, mener Sarah Gade Hansen.

”Der er mange værdifulde elementer i den del af uddannelseseksporten, der retter sig mod internationale studerende, der kommer til Danmark og tager hele eller dele af en videregående uddannelse. Det er klart, at når danske uddannelsesinstitutioner lykkes med at tiltrække dygtige studerende, så styrker det de danske uddannelser som helhed. Det giver en mangfoldighed og diversitet, som kan udvikle både danske og internationale studerendes faglige og interkulturelle kompetencer.”

En balanceret onshore strategi

En meget stor andel af de videregående uddannelser – det gælder såvel på erhvervsakademier som på professionshøjskoler og universiteter – er de seneste år lykkedes med at udvikle engelsksprogede uddannelser eller uddannelsesforløb i Danmark. Sarah Gade Hansen ser mange af disse tilbud som et aktiv for danske videregående uddannelser og det danske samfund som helhed.

Det er DI's vurdering, at de danske videregående uddannelsesinstitutioner fortsat skal satse på at kvalitetsudvikle de såkaldte onshore ydelser, hvor internationale studerende kommer til Danmark, for at tage dele af eller hele uddannelser på de videregående uddannelsesinstitutioner. Samtidig er det vigtigt for DI at understrege, at eksporten af de engelsksprogede uddannelsesforløb og uddannelser i Danmark skal have et omfang, der ligger indenfor rimelighedens grænser. For danske statsfinansierede uddannelser har først og fremmest til opgave at stille uddannelser til rådighed for studerende i Danmark.

Udvikling af offshore er ressourcekrævende

Når det gælder offshore aktiviteter i form af salg af danske uddannelsesydelser i udlandet, er det DI's vurdering, at potentialet for danske videregående uddannelser er betydeligt mindre. Der er her desuden tale om

et område, hvor aktiviteten absolut skal være drevet af frivillighed.

”Der er efterhånden flere gode eksempler på, at danske videregående uddannelsesinstitutioner finder sammen med udenlandske universiteter om ”joint” eller ”double degrees”. Der er også enkelte eksempler på, at danske virksomheder og danske uddannelsesinstitutioner sammen laver interessante og succesfulde eksportsatsninger”. Sarah Gade Hansen understreger dog, at det stadig er et mindretal af de danske videregående uddannelsesinstitutioner, der lykkes med at etablere en succesfuld udenlandsk satsning.

”Det kræver et meget omfattende udviklingsarbejde at etablere sig som uddannelsesudbyder i udlandet. Det forudsætter en grundig markedsanalyse, så vi får identificeret, hvor danske uddannelsesinstitutioner har noget helt særligt at byde på. Og det forudsætter, at uddannelses tilbuddet tilpasses den lokale kontekst. Det er en både tids- og ressourcekrævende proces”.

Desuden pointerer Sarah Gade Hansen, at det er vigtigt, at danske uddannelsesinstitutioner ikke sammenligner sig med udenlandske.

”De store amerikanske universiteter er i en helt anden liga end de statsfinansierede danske videregående uddannelser, når det handler om at eksportere uddannelse. De er vant til at udvikle betalingsuddannelser, og de har store private fonde i ryggen til at finansiere de udviklingsomkostninger, der vil være, når de skal etablere og markedsføre sig på nye markeder. De danske videregående uddannelsesinstitutioner skal – fordi de er offentlige - spille på en helt anden bane.”

Og det vil ifølge DI her være helt forkert, hvis det gik hen og betød, at danske videregående uddannelsesinstitutioner fik mulighed for at få offentlige støttekrøner til at rejste ud i verden for at eksperimentere med at udvikle uddannelseseksporten.

Offshore-indsatser skal målrettes fagområder og geografiske regioner

DI vurderer, at de danske videregående uddannelsesinstitutioner skal målrette indsatsen til få, udvalgte sektorer eller geografiske områder, hvis de skal lykkes med offshore uddannelseseksport. Men mulighederne eksisterer. "Alle går efter en plads på det kinesiske marked lige nu." Og på uddannelsesområdet er der spændende projekter i gang indenfor biotek og miljø, i ingeniør- og arkitektfagene samt sundhed- og omsorgsfagene.

Dansk Industri støtter op om uddannelsessatsningen i Kina, blandt andet ved at støtte op om etableringen af det dansk-kinesiske universitetscenter i Beijing, Sino-Danish Centre for Education and Research. Etableringen er også hjulpet på vej af en donation på 100 mio. kr. fra Industriens Fond.