

Handläggare
Andreas Christoffersson

Datum
2016-10-20

Diarienummer
AMN-2016-0247

Arbetsmarknadsnämnden

Uppföljning Roligaste Sommarjobbet 2016

Förslag till beslut

Arbetsmarknadsnämnden föreslås besluta

att utlösa option för 2017 för Indivator inom ram för avtal, UAN 2013-504

att lägga rapporterna till handlingarna.

Ärendet

Roligaste Sommarjobbet (RS)

RS är ett komplement till det traditionella feriearbetet och ger ungdomar mellan 15-20 år möjlighet att starta och driva ett eget företag som sommarjobb. Programmet inleds med en intensiv och rolig kickoff-vecka där deltagaren får lära sig grunderna i företagande, hitta vänner att driva företaget med och hjälp att utveckla en genomförbar affärsidé.

199 ungdomar startade i årets RS-program. Av dessa fullföljde 188 ungdomar hela programmet.

RS Entry

Arbetsmarknadsnämnden gav Indivator i uppgift att, inom ramen för befintligt avtal, erbjuda en grupp asylsökande ungdomar en sommaraktivitet, omfattande samhällsorientering, arbetsmarknadskunskap och entreprenörskap. Resultatet blev RS Entry, och ett femtiotal ungdomar deltog under tre veckor i insatsen.

Förslag till beslut:

Arbetsmarknadsnämnden föreslås lägga rapporterna till handlingarna, samt vidare att utlösa option enligt avtal för Indivator att genomföra ovan beskrivna insatser under sommaren 2017.

Arbetsmarknadsförvaltningen

Lena Winterbom, Direktör

Bilaga 1: RS16 Uppsala

Bilaga 2: RS16 Entry Uppsala

UPPSALA

RAPPORT RS™ 2016

SKULLE REKOMMENDERA RS™ TILL EN VÄN 96%



INDIVATOR



ENTREPRENÖRER SKAPAS LÄTTAST I TIDIG ÅLDER

Entreprenörskap är förmågan att ta drömmar och idéer och göra dem till verklighet. Det kan vara såväl kulturella som ideella eller ekonomiska idéer - processen är precis densamma. Entreprenörer är helt enkelt de människor som skapar nya saker, sätter människor i jobb och ser till att världen ständigt utvecklas och blir bättre. Att det skapas nya entreprenörer bör därför vara en prioriterad fråga för alla samhällen och organisationer.

Entreprenörskap börjar med förmågan att drömma, att kunna se visioner och nya lösningar. Därefter måste drömmen omvandlas till en konkret plan med mål och delmål. Slutligen ska planen genomföras, i med- och motgång, tills målet är uppnått. Detta kräver självförtroende, mod, kreativitet, drivkraft, uthållighet etc. Vi kallar det entreprenöriell förmåga.

Forskning visar att entreprenöriell förmåga, precis som de flesta andra beteenden, är lättast att utveckla i tidig ålder. Om målet är att skapa ett samhälle där fler

människor kommer på nya innovationer, startar företag och bidrar till välfärden, är vår övertygelse att man bör börja med att träna barn och ungdomar i entreprenörskap vid så tidig ålder som möjligt.

Som 19-åring startade jag RS™, ett utbildningskoncept där ungdomar mellan 15-20 år får chansen att prova på sin entreprenöriella förmåga genom att under sommarlovet förverkliga en affärsidé. Sedan dess har nära 3 000 ungdomar, över hela Sverige, drivit RS™-företag som sommarjobb. Sommaren 2016 deltog ca 800 ungdomar i programmet, och för första gången kunde vi också ge asylsökande ungdomar utan arbetstillstånd möjlighet att delta genom konceptet RS™ Entry. 92% av årets deltagare uppgav att de skulle rekommendera RS™ till en vän.

Genom att öka deltagarens entreprenöriella förmåga vill vi ge unga verktyg att lyckas på arbetsmarknaden och i livet, och bidra till ett framtida dynamiskt näringsliv och samhälle.



Alexander Brännkärr
VD och grundare



INNEHÅLL

INDIVATOR™

VD har ordet	3
Om Indivator™	7
Entreprenörskap	8
Indivatormetoden™	11

RS™

Så fungerar det	12
Kvalitet	15
Handledning	17
Avslutning	18
Handledarna har ordet	20
Handledare	22
RS-företag	34
Årets RS-företag	40
Deltagarcitat	42
Resultat	44
Bilder	46
RS™ Entry	48
Kommuner	50



INDIVATOR™ - MED AMBITION ATT BLI VÄRLDSLEDANDE PÅ ENTREPRENÖRSKAP

Vår vision är att bli världsledande på att utveckla entreprenörer, som i sin tur kan utveckla företag och samhällen och bidra till att skapa en bättre värld.

Indivator™ är idag Sveriges största utbildare av sommarentreprenörer genom utbildningskonceptet Roligaste Sommarjobbet™ (RS™) och RS™ Entry. Sedan 2008 har nära 3 000 ungdomar genomfört utbildningen, och sommaren 2016 skapad 800 ungdomar från Luleå till Göteborg sitt eget sommarjobb genom RS™ och RS™ Entry.

Indivator™ har också utbildat 200 arbetslösa ungdomar i entreprenörskap genom det innovativa utbildningskonceptet WorkExpress®. Tio veckor efter programstart hade 63 % av deltagarna övergått i egen försörjning. Enligt Arbetsförmedlingen i Uppsala är detta det mest effektiva verktyg man sett för arbetslösa ungdomar. Indivator™ utvecklar också entreprenörer inom organisationer, intraprenörer, och hjälper företag att bli mer entreprenöriella.

Alexander Brännkärr grundade Indivator™ som 19-åring, 2008 i Uppsala, efter att ha upptäckte att många unga saknar entreprenöriell förmåga och betraktar företagande som något svårt. Han har en examen från Handelshögskolan i Stockholm och utsågs 2015 till årets Studentföretagare i Sverige, och fick därmed representera Sverige i den internationella finalen i Washington DC.

Styrelseordförande är Magnus Larsson, serieentreprenör som på 80-talet tog Microsoft till Sverige. Indivator™ har också en kommitté (advisory board) bestående av bl.a. Karl Wennberg, professor i Entreprenörskap vid Handelshögskolan i Stockholm, och Kajsa Asplund, psykolog och doktorand vid Handelshögskolan i Stockholm.

Indivator™ är ett samhällsinriktat aktiebolag. Företaget ägs och finansieras fullt ut av grundaren Alexander och saknar helt kortsiktiga vinstintressen. Målet är istället kvalitetsmaximering och att utbilda ett så stort antal entreprenörer som möjligt.

ENTREPRENÖRSKAP - ETT VERKTYG FÖR ATT LYCKAS PÅ ARBETSMARKNADEN

De senaste åren har allt fler fått upp ögonen för entreprenörskapets stora betydelse för såväl individ som samhälle. Oavsett om en individ har för avsikt att bli egenföretagare eller anställd är icke-kognitiva färdigheter som självförtroende, mod, problemlösningsförmåga, envishet och framförhållning av väsentlig vikt för en individs chanser att lyckas på arbetsmarknaden. Det gäller i än högre grad i den nya digitaliserade kunskapsekonomin, där specifika kunskaper kan utdateras fort och individen behöver vara mer flexibel och kreativ. Det är ett välkänt faktum att dessa breda färdigheter utvecklas bäst i tidig ålder.¹ Det har bland annat lett till att Sveriges nya grund- och gymnasieskola lägger fokus på att utveckla den entreprenöriella förmågan hos eleven.²

Även på bredast tänkbara samhällsnivå har entreprenörskapet stor betydelse, i allt från att driva innovation till att skapa nya arbetstillfällen. På EU-nivå är entreprenörskap därför en högt prioriterad fråga. I EU-kommissionens rapport "Entrepreneurship 2020 Action Plan – Reigniting the entrepreneurial spirit in Europe"³ skriver man exempelvis att "för att återföra Europa till tillväxt och högre nivåer av sysselsättning behövs fler entreprenörer".

Stöd för entreprenörskapets goda effekter kan hämtas från forskningsrapporten "Effekter av utbildning i entreprenörskap"⁴, framtagen av professor Karl Wennberg och doktorand Niklas Elert vid Ratio – Näringslivets forskningsinstitut. De har studerat långtidseffekterna av att ha drivit ett s.k. "UF-företag" (www.ungforetagsamhet.se) under ett år på gymnasiet, genom att analysera f.d. UF-företagares arbetsmarknadspotential och företagande. Studien visade att de som drivit UF-företag under sin gymnasietid senare i livet har en starkare etablering på arbetsmarknaden, högre inkomst och oftare blir chefer än kontrollgruppen. Man har också kunnat se att UF-företagande ökar sannolikheten att bli nyföretagare och att intäkterna i dessa företag är högre än för kontrollgruppen.

Att investera i utbildningskoncept som ökar ungas entreprenöriella förmåga är därför att investera i Sveriges framtid.

¹ Rosendahl Huber, L., Sloof, R. & van Praag, M. (2012) The Effect of Early Entrepreneurship Education: Evidence from a Randomized Field Experiment. Tinbergen Institute Discussion Paper TI 2012-041/3

² Läroplan, examensmål och gymnasiegemensamma ämnen för gymnasieskola 2011, Skolverket

³ <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2012:0795:FIN:EN:PDF>

⁴ Wennberg, K. & Elert, N. (2012) Effekter av utbildning i entreprenörskap. Ratio.





INDIVATOR- METODEN™

- BASERAD PÅ FORSKNING

Sedan 2008 har Indivator™ utbildat nära 3 000 ungdomar i entreprenörskap. De praktiska erfarenheterna från detta, i kombination med ledande forskning inom framförallt psykologi, pedagogik och entreprenörskap, utgör det vi kallar Indivatormetoden™. Denna har visat sig vara effektiv. Vi ser att i genomsnitt 4 av 5 deltagare upplever att de fått en ökad entreprenöriell förmåga efter deltagande i något av våra utbildningskoncept - program som är 4-6 veckor långa.

Den metod som används i RS™ för att utveckla entreprenöriell förmåga bygger på insikter från psykologisk forskning. Till att börja med tar RS™ fasta på insikten att det är aktivt beteende som leder till förändrade attityder och självbilder - inte tvärtom.¹ Därför ligger fokus på att deltagarna ska få prova på entreprenöriella beteenden i praktiken. Om deltagarna får praktisk erfarenhet av exempelvis arbetsamhet, problemlösning och initiativförmåga, kommer det på sikt att leda till ökad tro på sin egen förmåga, self-efficacy², starkare känsla av kontroll över sin tillvaro (locus of control³) och ökad inre motivation (intrinsic motivation⁴). Mekanismen genom vilken detta sker kallas positiv förstärkning: Deltagaren provar på nya entreprenöriella beteenden inom områden som kundkontakt, idéförverkligande och samarbete, och kommer på så sätt i kontakt med nya positiva konsekvenser. Man märker att entreprenörskapet får följder som tillfredsställelse, glädje, nya relationer och uppmuntran från andra.

Den beteendeförändring som krävs för ökad entreprenöriell förmåga, och som RS™ åstadkommer hos deltagarna, kan beskrivas som en process i fyra steg och avbildas i modellen nedan. I första steget gäller det att få deltagaren att komma i kontakt med - och våga berätta om - idéer som hon eller han vill förverkliga (Dream). Det andra steget handlar om att gå från idé till konkret planering (Plan). Det tredje steget innebär att gå

från plan till faktisk handling, och börja genomföra det man föresatt sig (Do). Som fjärde och sista steg behöver man sedan reflektera över det man åstadkommit och dra lärdom av det (Grow).

För att åstadkomma denna beteendeförändring behövs någon form av drivkraft eller motor. Det gäller särskilt när individen ska ta gå från planering till faktiskt genomförande - det klart svåraste steget. I Indivatormetoden utgörs denna motor av den speciella kultur som skapas i RS™-gruppen.

DREAM.	PLAN.	DO.	GROW.
Definiera målet. <ul style="list-style-type: none">• Få kontakt med sin passion.• Forma en intention.• Positiv effekt.• Självreflektion.	Definiera vägen. <ul style="list-style-type: none">• Formulera konkreta steg mot målet.• Känsla av kontroll.• Optimism.	Skaffa resurserna. Genomför planen. <ul style="list-style-type: none">• Gå till aktiv handling.• Integrera med andra.• Inre motivation.• Energi & vitalitet.• Fokus och uthållighet.	Utvärdera. Lär av erfarenheten. <ul style="list-style-type: none">• Inhämta feedback.• Reflektera & lära.• Self-• Internal focus of control.• Självkänedom.

Flödesschemat i den nedre delen av figuren beskriver de övergripande aktiviteter som deltagarna tränar på i programmet. I den övre delen av figuren beskrivs den unika kultur som skapas i RS™-grupperna, och som utgör den motor som driver den nedre processen.

Den här kulturen grundar sig från flera principer från socialpsykologin. Till att börja med skapar RS™ en stark sammanhållning i deltagargruppen, något som ökar sannolikheten att deltagarna ska våga prova nya beteenden.⁵ I RS™ skapas dessutom en kultur där entreprenöriellt beteende utgör gruppnormen.⁶ Ledarna i RS™ utmärks av en hög energinivå och ett uppmuntrande och stöttande ledarskap, vilket ökar deltagarnas motivation.

En annan central del av Indivatormetoden™ är den pedagogiska teorin Experiential Learning Theory⁷, som går ut på att deltagaren lär sig genom att göra och sedan reflektera över utfallet. Vid utbildning i grupp är denna metod extra effektiv, då deltagarna inte bara kan dra lärdomar av egna erfarenheter utan också av andras.

Tillsammans med ledande forskare på området arbetar vi kontinuerligt med att utveckla Indivatormetoden™, med ambitionen att en dag vara världsledande på att utveckla ungas entreprenöriella förmåga.

1) Kelly, G. A. (1955). The psychology of personal constructs (vol. I-II). New York: WW Norton. 2) Bandura, A. (1997) Self-Efficacy - The Exercise of Control. W.H. Freeman. 3) Rotter, J.B. (1954) Social learning and clinical psychology. NY: Prentice-Hall. 4) Ryan, R. M. & Deci, E. L. (2000). Intrinsic and extrinsic motivations: Classic definitions and new directions. Contemporary Educational Psychology, 25, 54-67. 5) Craig, T. Y. & Kelly, J. R. (1999). Group cohesiveness and creative performance. Group Dynamics Theory, Research and Practice, 3(4), 243-256. 6) Cialdini, R. B. & Goldstein, N. J. (2004). Social influence: Compliance and conformity. Annual Review of Psychology, 55, 591-621. 7) Kolb, D. A. (1984) Experiential learning: Experience as the source of learning and development. Englewood Cliffs, NJ, Prentice Hall.

RS™ - EGET FÖRETAG SOM SOMMARJOBB

RS™ är ett komplement till det traditionella feriearbetet och ger ungdomar mellan 15-20 år möjlighet att starta och driva ett eget företag som sommarjobb. Programmet inleds med en intensiv och rolig kickoff-vecka där deltagaren får lära sig grunderna i företagande, hitta vänner att driva företaget med och hjälp att utveckla en genomförbar affärsidé.

Kickoff-veckan inleds med teambuilding där deltagarna får lära känna handledarna och de övriga i gruppen och hitta ett team att driva sitt företag med. Vi lägger stor vikt vid att få samtliga deltagare ska känna sig inkluderade i gruppen och motiverade inför sommaren. Redan på tisdagen börjar vi diskutera affärsidéer. Vanliga affärsidéer är hushållsnära tjänster, försäljning av enklare produkter som kaffe, läsk eller smoothies, och arrangemang av evenemang som LAN, fotbollsturnering eller utebio. Det är viktigt att affärsidéerna kan genomföras på den korta programtiden och intäktsbringande från första stund.

Onsdag och torsdag ägnas åt marknadsföring, försäljning och ekonomi. Att sälja sin produkt eller tjänst är avgörande för att få intäkter och därmed lön för nedlagd tid, men också något som många tycker är lite obekvämt. Efter sommaren brukar deltagarna tycka att jakten på kunder varit det som utvecklat dem mest. Även frågor som prissättning, budget och redovisning behandlas under dessa dagar.

Veckan avslutas med ett Draknäste - en presentation av affärsplanen inför en panel av experter, vanligen representanter från näringslivet. Med de nyvunna kunskaperna, ett startkapital om 1 000 - 2 500 kr och en personlig handledare ska deltagaren därefter ta sig an utmaningen att under tre till fyra veckor vara sin egen chef och skapa sitt eget sommarjobb.

Läs mer om RS™ här:



/roligastesommarjobbet



@roligastesommarjobbet
#roligastesommarjobbet





STÖRST I SVERIGE PÅ SOMMARENTPRENÖRSKAP

Sedan starten 2008 har RS™ arrangerats i fler än 30 kommuner över hela Sverige, med nära 3 000 deltagande ungdomar. Sommaren 2016 drev ca 800 ungdomar RS™-företag som sommarjobb, och för första gången kunde vi också erbjuda asylsökande ungdomar utan arbetstillstånd i Sverige möjlighet att prova på entreprenörskap.

Varje kommun, program och deltagare har givit oss nya erfarenheter och insikter. Med ett team på fem personer som året runt arbetar med RS™ har vi möjlighet att ständigt förbättra våra processer och höja kvaliteten i våra utbildningar. RS™ är idag ett väl genomarbetat utbildningskoncept, och vi kan säkerställa att varje RS™-program håller samma höga kvalitet, oavsett i vilken del av landet utbildningen arrangeras.

Kvalitet innebär för oss mätbara resultat. Varje program utvärderas därför såväl vid programstart som vid programavslut. Hela processen för resultatmätning är utvecklad tillsammans med forskare från Handelshögskolan i Stockholm, för att säkerställa validitet och reliabilitet i data. På detta sätt kan vi mäta om programmet varit framgångsrikt - om deltagaren utvecklat sin entreprenöriella förmåga och fått ett ökat intresse för företagande - och vi får nya idéer på hur vi kan utveckla konceptet ytterligare till kommande år.

Åtta år av utvecklingsarbete har resulterat i att vi till RS™ 2016 hade 2 688 sökande till RS™, eller ca 3,5 sökande per plats. Vi kan också se att i genomsnitt fyra av fem deltagare anser sig ha fått en ökad entreprenöriell förmåga och ett ökat intresse för företagande i och med sitt deltagande, och att nio av tio skulle rekommendera RS™ till en vän.



DAGLIG HANDLEDNING, AV UNGA FÖR UNGA

Att komma på en bra idé, sätta ihop ett team och skapa en genomtänkt affärsplan är en sak. Att kasta sig ut och se om idén håller är något helt annat. Vårt främsta fokus är därför att ge varje deltagare daglig och individuell handledning av högsta möjliga kvalitet. Det är framförallt i detta skede den entreprenöriella förmåga utvecklas, och att varje deltagare lyckas och utvecklas positivt är därför avgörande. Hela handledningsprocessen måste vara kvalitetssäkrad - från rekrytering, urval och utbildning av handledare till den dagliga handledningen av deltagare.

Vår övertygelse är att unga förstår unga bäst. Därför arbetar vi uteslutande med Sveriges mest företagsamma ungdomar - unga entreprenörer eller studenter från landets främsta högskolor och universitet. De unga handledarna är tydliga entreprenöriella förebilder och lyckas skapa en nära relation till deltagarna, vilket har en avgörande betydelse när deltagaren ska kliva utanför sin komfortzon och utveckla sin entreprenöriella förmåga.

Handledaren finns på plats i kommunen under hela programperioden och ger dagligen råd, stöd och energi till deltagaren. Handledningen sker både på plats hos deltagaren och via kanaler som telefon, e-post, sociala medier etc. Varje vecka samlar handledaren alla deltagare till en gemensam veckoträff för utbyte av tips och råd och för att ha roligt tillsammans. Det är viktigt att den starka sammanhållningen och höga energinivån i gruppen bibehålls under hela programmet, och även är handledarens förmåga naturligtvis av central betydelse.

Sommaren 2016 uppgick antalet handledare till 60 st - samtliga anställda och försäkrade av av Indivator. Vi som arrangör tar det därmed det fulla ansvaret för våra handledare och deras handlingar.

A young woman with blonde hair, wearing a grey tank top, holds a purple diploma. Next to her, a young man with dark hair, wearing a black tank top, holds a pink rose and another purple diploma. In the foreground, a person with red hair is partially visible. The background features a purple banner with white text: "VI HAR EGET FÖRETAG SOM SOMMARJOBB" and "#ROLIGASTE SOMMARARBETET". Purple balloons are visible in the upper left corner.

DIPLOMERING OCH PRISUTDELNING

Vi betraktar våra deltagare som hjältar. De vågade tacka nej till det vanliga sommarjobbet och istället gå sin egen väg och förverkliga en egen idé som sommarjobb. Därför avslutar vi RS™ på samma sätt som det började - med alla deltagare samlade och med energinivån på topp. Vi vill att deltagarna ska känna sig uppmärksammade och stolta över sin prestationer, och få en kickstart i sitt framtida entreprenörskap på arbetsmarknaden. Därför handlar avslutningen om att fira dem ordentligt.

Avslutningsträffen innehåller dels inspirationsmoment som gästföreläsare och underhållning, kvalitativ och kvantitativ utvärdering av sommaren och diplomering av samtliga deltagare som fullföljt programmet. Vi utser också vinnare i följande fem kategorier:

- Årets Team
- Årets Kämpar
- Årets Affärsidé
- Årets Problemlösare
- Årets RS™-företag

Till avslutningen bjuder vi också in lokala politiker och media, för att ytterligare uppmärksamma deltagarnas entreprenörskap. Slutligen hjälper vi också deltagarna vidare i sitt företagande, t.ex. genom att förmedla kontakter till organisationer som Drivhuset och Ung Företagsamhet. Även om det primära syftet med RS™ inte är att deltagaren ska bli egenföretagare, utan att utveckla deltagarens entreprenöriella förmåga, så är det ju väldigt positivt om deltagarna väljer att fortsätta med sitt företagande och ta sin idé och sitt företag till nästa nivå.



MMAR-
OBBA
DINA
PI SAR?

VI HAR EGET
FÖRETAG SOM
SOMMARJOB

ROLIGASTE SOMMARJOBBE I
RSUPPSALA

ÅRETS
KÄMPAR, RSIG UPPSALA

Ellen Åsman, Sommar för...

Alina Fredriksson
22-07-2016

RS

RS
ANSÖK IDAG PÅ
ROLIGASTESOMMARJOBDET.SE

ÅRETS
KÄMPAR, RSIG UPPSALA

Viktor Jorden, Sommar för...

Nelena Kjellgren
22-07-2016

RS

DIPLOM

RS

ACE?

199 UNGDOMAR HADE ENTREPRENÖRSKAP SOM SOMMARJOBB

Det var närmare två hundra nervösa deltagare som samlades i den stora hörsalen på Ekonomikum för det åttonde året av Roligaste Sommarjobbet i Uppsala. Det var en härlig blandning av olika personligheter som fyllde salen och det nervositeten låg i luften. För att lätta upp stämningen så såg vi handledare till att det första vi gjorde var att kliva ur vår egen komfortzon genom att dansa loss, något som deltagarna verkade uppskatta. Detta bidrog också till att rummet fylldes med enormt mycket energi.

Vi behöll deltagarna samlade i stora salen fram till lunch och gick igenom kickoff-veckan, vad som gör någon till entreprenör samt gav tips och råd på hur man bäst lyckas med sitt företag. Vi hade också en gästföreläsare, Caroline Sollenberg, som berättade om sin entreprenöriella resa och hur hon seglat över Stilla Havet.

Efter lunch så delades deltagarna upp i de sex grupper som de skulle tillhöra under de kommande veckorna och framförallt tillbringa kickoff-veckan. De fick då chansen att lära känna varandra och kanske framförallt oss handledare. För att underlätta grupprocessen så ägnade vi stor del av eftermiddagen åt olika teambuildningövningar. I början var det väldigt blygt och det krävdes mycket engagemang och pepp från oss handledare för att få igång gruppen. Något som såklart blev lättare och lättare ju längre veckan gick och ju mer vi lärde känna varandra.

Under de kommande dagarna jobbade vi väldigt mycket med deltagarnas affärsidéer. Vi märkte tidigt att några deltagare redan hade funderat ut en affärsidé och en tydlig plan samtidigt som en del inte gjort det. Det krävdes en del inspirerande bilder för att få igång samtliga deltagares tänkande men när de utförde övningen muggen, där uppgiften är att komma på affärsidéer utifrån materialet en mugg och ett sugrör, var det många deltagare som blomstrade och övningen öppnade deras ögon för vilka oroligt kreativa idéer de själva satt inne på. Vi behandlade också ämnena marknadsföring, försäljning, ekonomi och retorik. Veckan avslutades med att deltagarna fick presentera sina idéer för ett draknäste som bestod av representanter från politik och näringsliv. Det var otroligt häftigt att se deltagarna kliva upp framför draknästet och leverera proffsiga presentationer. Drakarna var perfekta då de ställde bra frågor och gav bra positiv

feedback. Det var en otroligt härligt avslutning på veckan och man märkte av att deltagarna verkligen uppskattade detta moment, trots en del nervositet inför.

Efter kickoff-veckan var det dags för deltagarna att börja förverkliga sina idéer. En del företag kom igång direkt på måndagen och för andra grupper krävdes det några dagars förberedelse innan de kunde köra igång. Vi som handledare har förstått att det är otroligt viktigt att möta deltagarna på den nivå de befinner sig på och försöka förstå vilka moment som deltagarna tyckte är svåra för att ge de rätt stöd. Det framgick snabbt att marknadsföring och försäljning upplevdes som svårt vilket vi behandlade på den första veckoträffen. Under denna träff hjälptes vi åt hela gruppen med att ta fram nya tillvägagångssätt när det gäller just de ämnena. Under de resterande två veckorna hade vi en veckoträff i veckan där vi under första träffen behandlade ämnet motgångar och möjligheter och på den sista ämnet glädje och energi.

För avsluta hela programmet arrangerade vi en avslutning i Rikssalen på slottet där vi bjöd deltagarna på cider och snacks. Wanijku Kamie Atterhög besökte oss och föreläste om sitt projekt där hon hjälper gatubarn till en bättre framtid. Vi avslutade ceremonin med prisutdelning där de deltagare som utmärkt sig lite extra fick pris i kategorierna Årets RS-företag, Årets affärsidé, Årets Team, Årets Problemlösare samt Årets kämpar. Det var både glada och chockade deltagare som klev upp på scenen för att få ta emot sitt pris.

För oss som handledare har detta varit en otroligt spännande och utvecklade resa. Att se hur deltagarna har testat sina gränser och utvecklat nya egenskaper har varit otroligt rolig och inspirerande. Det har även funnit utrymme för mig att utvecklas som individ och vi har lärt oss otroligt mycket. Detta är helt klart det roligaste sommarjobbet man kan ha!

Agnes Gyllensvaan
Matilda Ljudén
Elisabeth Pettersson
Helena Kjellgren
Hanna Slotte
Sofia Tenerz

Programansvariga handledare

HANDLEDARTEAM 1

Matilda Ljudén, Programansvarig handledare

23 år gammal som till vardags pluggar ekonomi på Uppsala Universitet. Tidigare arbetslivserfarenheter involverar allt från digital kommunikation till arbete som skidtränare åt elitsatsande ungdomar. Att hjälpa ungdomar att nå sina mål och se deras utveckling längst vägens gång är något jag brinner för och tycker är både viktigt och intressant. Innan jag började plugga på universitet har jag tävlat i alpint på hög nivå både nationellt och internationellt.

Ivan Cassiander

24 år gammal. Jag har alltid brunnit för företagande och en av mina stora drömmar har alltid varit att starta eget. Att få hjälpa ungdomar att få utveckla entreprenören inom sig är något som jag verkligen tycker är roligt och som stimulerar mig. Till vardags pluggar jag till personalvetare, jobbar på en klädbutik och driver ett eget företag. Mina största intressen är konsthandel, vin, god mat och bra musik. Innan jag började driva eget har jag jobbat som grundskolevikarie i några år, säljare, målare och på sjukhuset.



HANDLEDARTEAM 2

Agnes Gyllensvaan, *Programansvarig handledare*

23 år gammal och kommer från Uppsala men är nu bosatt i Göteborg där hon sedan ett år tillbaka studerar ekonomi på Handelshögskolan. Under gymnasiet drev hon UF-företaget Marys Ladies och sålde prenumerationer på ekologiska sanitetsprodukter, vilket blev en framgångssaga som slutade på den nationella UF-mässan i Stockholm.

Joel Toutin

22 år gammal och kommer ursprungligen från Uppsala men är just nu bosatt i Luleå där han studerar till Civilingenjör. Har jobbat tidigare som säljare på Kjell & Company vilket har gett honom en enorm kompetens inom teknik. Under gymnasietiden drev han ett framgångsrikt UF-företag samt varit bandydomare för ungdomar.



HANDLEDARTEAM 3

Hanna Slotte, *Programansvarig handledare*

26 år gammal och hatar att prata om vädret och gillar när det är svårt, hon åker en hel del rullskidor och har upptäckt att asfalt är hårt. Hon älskar mängder av adrenalin och det är sällan hon intar en sur min. Hon gillar att slängas ut i saker utan full kontroll, gillar även sporter som innefattar en boll. I skrivande stund har hon bland mycket annat åkt skidor i Alaska där hon fått uppleva riktigt kalla tår. Hanna har tävlat i längskidåkning på elitnivå och coachat barn och ungdomar sedan fem år tillbaka.

Lina Stolpe

En glad student från Uppsala. Efter att tidigare ha varit med som deltagare i RS har jag i sommar arbetat som assisterande handledare. I mina yngre dagar har jag jobbat som fritidsledare på en grundskola och varit studiecoach. Till mina intressen hör framför allt sport, framför allt bollsport och framför allt fotboll. Jag gillar också att sjunga och spela teater, och jag driver en liten hobbyverksamhet som konstnär. Jag studerar språkvetenskap vid Uppsala Universitet med arabiska som huvudämne.



RS

#ROLIGASTESOMMARJOBDET

HANDLEDARTEAM 4

Elisabeth Pettersson, *Programansvarig handledare*

27 år, uppvuxen i Uppsala men har bott senaste 7 åren i Stockholm där hon sedan ett år tillbaka studerar juristprogrammet på Stockholm universitet. Innan det jobbade hon 3,5 år som projektledare och inspiratör på Ung Företagsamhet i Uppsala län, där hennes intresse för att utveckla ungdomar föddes. När hon som student äntligen hade möjlighet att söka detta sommarjobb var valet självklart.

Emelie Dahlin

Emelie är 26 år och har precis avslutat sina studier i mänskliga rättigheter. Hon har erfarenhet av volontärarbete både i Sverige och utomlands, är van att jobba med ungdomar och har ägnat stor del av sitt vuxna liv åt att resa runt i världen.



#ROLIGASTESOMMARJOBDET

HANDLEDARTEAM 5

Helena Kjellgren, Programansvarig handledare

Är 26 soliga somrar. Har sedan 2012 varit bosatt i Uppsala för studier men är uppvuxen i Stockholm. Till hösten påbörjar Helena hennes Master Studier på SLU/Uppsala Universitet - hon skall studera Hållbar Utveckling med inriktning Stadsplanering. När Helena inte är en hårt studerande student tillbringar hon sin tid med att träna, umgås med vänner och i stort försöker ta varje tillfälle som ges i att njuta av livets alla aspekter. Har bakgrund som elitidrottare mot sporten basket, huruvida en kontraktsförläning med Uppsala basket för säsongen 2016/17 återstår att se. Erfarenheter hon besitter kring entreprenörskap är bland annat att Helena själv håller på att starta ett eget företag med en vän inom socio-ekonomisk hållbarhet. Vidare har Helena läst såväl teoretiska som praktiska kurser på Uppsala Universitet som berör projektering.

Raihan Jaigirdar,

Kommer ursprungligen från Bangladesh, men föddes i norra delen av London (Enfield). Större delen av hans 25 år har han levt i Uppsala. har alltid varit intresserad av människor, men har inte alltid förstått mig på alla, så jag ville gärna veta mer. Efter gymnasiet flyttade Raihan till norra delen av Sverige för att studera till Socionom. Efter 3,5 år av studier fick han sitt första jobb på Akademiska Sjukhuset som kurator. Raihan har en massa intressen, men hans absoluta intressen har varit musik, dans och mat. Så Raihan ville gärna inkludera dessa intressen mer i hans vardag. Några av hans vänner visste om det, då jag skaffade dem en Food Truck och undrade om Raihan ville arbeta med mina andra intressen; musik & dans. En kombination av det blev att arrangera nattklubbs evenemang. I år är jag även en av projektledarna i musik kollektivet HIT EM UP (samarbete med ABF) samt promotor för LG.



RS

#ROLIGASTESOMMARJOBDET

HANDLEDARTEAM 6

Sofia Tenerz, Programansvarig handledare

22 år och kommer från Uppsala. Hon sökte jobbet som RS-handledare eftersom hon tycker det är grymt kul att jobba med ungdomar, samt att hon älskar att se den glöd som krävs för att lyckas med ett nystartat företag. Till vardags bor Sofia nere i Lund där hon läser till civilingenjör i industriell ekonomi. När Sofia inte är i skolan tycker hon om att spendera sin tid på segling och träning. Sofia har själv startat företag, samt har undervisat högstadieelever på Engelska Skolan i Uppsala; två av flertalet erfarenheter som gett henne en gedigen grund inför uppdraget som handledare.

Allar Pirsoo

26 år gammal. Han kommer ursprungligen från Estland, men har bott de tio senaste åren i Göteborg. Idag bor Allar i Uppsala och pluggar till ämneslärare i samhällskunskap. Innan det så har han rest mycket, bott i fyra olika länder där han arbetat eller pluggat. Utöver det har Allar testat på många olika yrken för att hitta det som passar honom bäst. Han har jobbat som CPA, arbetsledare, butiksbiträde, lärarvikarie, kolloledare osv. Dessutom har Allar haft extrajobb som fotbollstränare vid sidan av. Således har han en lång erfarenhet av att jobba med unga. Det är också de jobben som har gett mest tillbaka, varför Allar har valt att plugga till lärare, jobba som kolloledare samt jobba som handledare på RS!



RS-FÖRETAG

E.E. Clothing

E.E. Clothing är ett online-baserat företag som säljer egendesignade t-shirts. Delägarna bakom företaget har utformat verksamheten baserat på egna intressen med fokus på det estetiska i att tillverka tryck samt marknadsföring. Trots hög konkurrens har företaget lyckats sälja ett antal t-shirts. Verksamheten kommer att fortsätta även efter RS slut.

HemPant

Affärsidén var att nå ut till privatpersoner och företag genom att erbjuda kunderna att panta deras pantburkar. Majoriteten av kunderna var privatpersoner och kontaktades genom exempelvis knackning av dörr och utdelning av flyers. Områdena som företaget besökte var i stort sett hela centrala Uppsala men också enstaka förordet såsom Storvreta. Företaget har samarbetat med Panta Mera från vilka de erhöll pantkärl som placerades ut på strategiska platser runt om i Uppsala.

Mosquito Films

Detta enmansföretag har bedrivit en streamingtjänst på nätet. Förutom själva framställningen av material till streamen har fokus varit på att marknadsföra kanalen, där streamen kompletterades med en youtubekanal för detta syfte. Även marknadsföring via Facebook och andra sociala medier har förekommit.

Sommarturneringar

Initiativet bakom företaget sommarturneringar uppstod i samband med att delägarna ansåg att det fanns för lite uppstryka aktiviteter för unga människor under sommaren i Sävja. Därför har de under RS-programmet genomfört två fotbollsturneringar. Företagets samarbetspartner har varit Min Bästa Fritid som är

fritidsgården i Sävja. De har hjälp till med marknadsföringsresurser och tillhandahållande av lokal.

FikaKassen

Försäljning av fikabröd och olika former av dryck. Företagets samarbetspartner var Triller mat & bröd varav de fick köpa in nybakade bullar varje dag. Försäljningen har främst bedrivits på kommunens torgplatser i centrala Uppsala.

Fruktmixen

Verksamheten har gått ut på att sälja frukt-sallad under de varma somrardagarna. Frukten köptes in på Ica och skars sedan upp hemma innan det paketerades snyggt. Försäljningen har bedrivits på kommunens torgplatser.

Weed Wizard

Affärsidén var att erbjuda hushålls- och trädgårdstjänster, det kunden efterfrågar och önskar får gjort i hemmet/trädgården. Områdena som berörts har till stor del varit Käbo, Norby och Sunnersta.

Nyckelringen

Företaget har haft en tvådelad affärsidé där en del av verksamheten varit att sälja självlysande och egentillverkade nyckelringar. Detta kompletterades med hundvaktning. Försäljningen av nyckelringarna har bedrivits på Vaksalatorg under RS-marknaden.

Karamellen

Affärsidén var att sälja karamellstrutar till privatpersoner. Karamellerna som tillverkades hemma, var smaksatta med citron, blåbär och smultron som sedan paketerades i en fin strut. Försäljning av karamellstruten skedde till stor del i centrala Uppsala på kommunens torgplatser.

The Bronze Wolves

Företaget har bedrivit en streaming- och youtube kanal för League of Legends. Förutom att spela in, klippa och redigera materialet har mycket av tiden bedrivits med att marknadsföra kanalerna. Företaget har exempelvis köpt annonser på Facebook.

Wendel Webbyrå

Webbyrå som fokuserar på att bygga nya hemsidor såväl som att göra existerande webbsidor kompatibel för smartphones och surfplattor. Konsumenterna har främst varit företag. Wendel Webbyrå har bland annat samarbetet med två andra RS-företag och byggt deras hemsidor.

Trädgårdspojkarna

Företaget har erbjudit hushållsnära tjänster till privatpersoner runt om i Uppsala, allt från gräsklippning till målning av staket. Delägarna har gått ihop två och två för att effektivisera arbetet och nå ut till en större kundkrets. Marknadsföringen har gått ut på att knacka dörr, prata med vänner och bekanta och dela ut flyers.

Bag of Earth

Företaget har under dessa veckor designat och tillverkat ekologiska tygpåsar med miljötryck. 10 % av vinsten har skänkts till WWF. Försäljningen har delvis bedrivits i centrala Uppsala och då främst i Svavagallerian, och delvis online via Ticktail.

Ndh RS

Ndh RS sålde unik plockmat som minipizza, timjansallad och baklava. De stod utanför Sava gallerian i Uppsala. Ndh RS blev otroligt uppskattade av sina kunder och lyckades skaffa sig många nöjda och återkommande kunder.

DressByHelenK RS

DressByHelenK RS tog upp beställningar på skraddarsydda konståkningsdräkter där kunden även gick bestämma utsmyck-

ning. Kunderna hittade Helen bland sina klubbkamrater.

Hawaiian Shaved Ice

Hawaiian Shaved Ice sålde krossad is med smak, en produkt som är väldigt populär på Hawaii. De stod största delen av tiden på Gamla Torget.

Aktiviteter för alls RS

Aktiviteter för alls RS arrangerade aktiviteter så som vattenkrig och fotbollsturneringar för både svenska och nyanlända ungdomar i Uppsala.

Chen och Tenna RS

Chen och Tenna RS sålde armband med personliga meddelande på, så som ett namn, ett datum eller ett telefonnummer. De de stod största delen av tiden på Gamla Torget i Uppsala.

Klockren Biltvätt RS

Klockren Biltvätt RS tvättade bilar runt om i hela Uppsala. De erbjöds sig antingen att komma till kunden eller lät kunden komma till dem.

Oscar RS

Oscar RS sålde egendesignade armband i olika färger. Han kombinerade även detta med att klippa gräsmattor runt om i Uppsalas villaområden.

Sefadiin RS

Sefadiin RS hjälpte till med både gräsklippning och burkpanning för sina kunder. Han jobbade till största delen i Herrhagen och Årsta.

Jordgubbskillarna RS

Jordgubbskillarna RS sålde jordgubbar genom att knacka dörr i Herrhagen.

Jordgubbsprinsen RS

Jordgubbsprinsen RS sålde jordgubbar utanför en mataffär i Solna.

RS Flätan

RS Flätan jobbade tillsammans med en befinnlig frisör i Stockholmsområdet med att fläta hår på sina kunder.

Gräsklippning RS

Gräsklippning RS utförde alla typer av tjänster en trädgård kräver. De hittade sina kunder i Sunnersta och Berthåga.

DM RS

DM RS klippte gräs och utförde trädgårdsarbete i framförallt Sunnersta.

RS Babysitter

RS Babysitter jobbade med barnpassning och hittade sina kunder i bland sina vänner och bekanta i Gottsunda.

Beauty.from.us

Beauty.from.us består av två tjejer som har sålt sminkprodukter genom att stå på olika torgplatser i Uppsala och genom att gå runt i området och knackat dörr. Eftersom det blev en del väntan på leveranser, har de även erbjudit städhjälp så de har kunnat jobba hela perioden.

Learn to Airboard

Två ambitiösa killar har stått på olika platser runt om i Uppsala och lärt ut airboard-åkning. De har även byggt upp olika banor som deras kunder har försökt att ta sig igenom. De har kämpat på och visat stort engagemang då det inte alltid varit lätt att hitta bra platser då kullen inte är optimalt som underlag.

Blå och Röds Maränger

Dessa två killar har visat enormt engagemang och haft ett grymt samarbete. Grundidén var att sälja Schweiziska maränger, som de senare utökade med att även sälja olika sporters kakor, rabarbersaft, vinbärs-sylt, svamp, bär samt gräsklippning. De har nått sina mål och bevisat att hårt arbete lönar sig! Deras maränger är helt fantastiska.

Klara och Amandas Fruktcafé

Två inspirerande tjejer som har stuckit ut, de har cyklat runt i Uppsala och sålt frukt-sallad och råsaft från deras pyntade och snygga lådcykel. De har hållit till på många olika platser och serverat fräsch frukt till nöjda kunder.

Virkat av E.H.

Denna tjej har ett enormt textilintresse och har under dessa veckor virkat framförallt olika mobilfodral men även olika slags maträtter. Hon har bland annat gjort sushibitar och hamburgare som är tänkt att säljas som leksaker till barn eller att ha som fina prydnader.

Frala för alla

Vem vill inte ha färskt frukostbröd hemlevererat på morgonen? Dessa tre tjejer har samarbetat med ett bageri, tagit beställningar och levererat ut bröd till kunden. De har under hela sommaren gått upp tidigt och cyklat ut med bröd, de bor utspritt i uppsalaområdet vilket gjort att de har kunnat täcka av olika områden.

Catchion

Denna kille har haft två företag under sommaren, varav Catchion är det ena. Han har ett stort skidintresse och har velat fånga denna känsla på film, därför har han tagit fram ett mobilfodral med tillhörande sele. I dag är ofta actionkameror väldigt dyra, men Catchion är som sagt ett fodral för din egen mobil som gör att kostnaden blir bara en bråkdel av de actionkameror som redan finns på marknaden.

Fina Flädern

Två killar har plockat fläderblommor och gjort egen saft. De har hållit till mestadels på gamla torget i Uppsala men även sålt en hel del till grannar, släkt och vänner. Saften har varit uppskattad och killarna sålde slut på allt.

Spread the love

Tre omtänksamma tjejer har under dessa veckor tagit fram en "må-bra-påse" som de sålt på olika platser i Uppsala, med en ambition om att sprida kärlek. Påse när perfekt att ge bort till någon som man vill pigga upp, den innehåller armband, doftljus, ett fint citat med mera. För varje påse går dessutom 5 kronor till välgörenhet.

Uppsala Fifa

Två fotbollsintresserade killar har tillsammans arrangerat en Fifa-turnering. De har hållit till ute i Sävja, fått en hel del sponsorer och satt ihop en välfungerande turnering.

Art.Alexandra

Denna konstnärliga tjej har haft utställningar under sommaren. Hon älskar att måla och har haft 2 olika serier som hon ställt ut på Träffpunkten ute i Sävja. Det har varit väldigt uppskattat både från kunder och henne själv.

Summer Entertainment

Fem killar har haft resor inplanerade under sommaren, därför väcktes idén om att göra ett instagram-konto där de postar olika inspirationsbilder från deras olika resor. De har redan över 2000 följare och deras ambition är att bli stora så att de kan samarbeta med företag i marknadsföringssyfte och reklam. De har även fotat event som ett annat RS-Företag har genomfört.

Kakservice

Fyra killar har samarbetat med ett annat företag som säljer kakor. De har tagit beställningar och levererat ut kakor till olika kunder. De har försökt riktat in sig på olika arbetsplatser som vill ha fika men även privatpersoner runt om i Uppsala.

Semesterfix

Två killar med massa energi har under sommaren jobbat med att klippa gräs och att putsa fönster. De har mestadels hållit till

i Uppsala men även vid deras sommarställen.

Hemservice

Tre killar har erbjudit gräsklippning mestadels i uppsalaområdet.

Rolex

Ett företag bestående av fyra killar. Dem anordnade en fotbollsturnering på Stenhagen IP den 21/7-2016. En turnering som blev högt uppskattad med många deltagare. Enligt killarna själva lyckades dem väl då turneringsavgiften var låg och dem hade rikligt med café-försäljning.

Tungis

Ett företag som stod på Gamla Torget i Uppsala och sålde sockervadd under RS-veckorna. Företaget bestod av tre killkompisar.

NattKäk

Fyra tjejer som startade företaget NattKäk insåg behovet att mer billig och i dubbelbemärkelse flott nattkäk för de personer som hade varit ute sent. Deras nattkäk blev en populär destination efter diverse Uppsala vimmel.

Saras event och försäljning

Sara bedrev ett eget företag som bestod av ambulering försäljning. Hon sålde glass längst Gamla Uppsalas stränder. Hon förtärde tidiga resenärer på Uppsala Central med kaffe och smörgåsar och hon gick runt i parker och sålde fika.

Fruit First

Tre tjejer som startade företaget som försåg människor med frukt i fina bägare. Man kunde välja olika frukter och tillbehör och fick det serverat i företagets egna logo-bägare. Dem stod mestadels på Gamla Torget och sålde men gick även runt och knackade dörr för att ta beställningar som dem sedan kunde preparera.

Waffly Uppsala

Ett företag bestående av tre tjejkompisar startade företaget Waffly Uppsala. Dem stod på Bergsbrunnatorg. Dem försåg och sålde våfflor med egenvalda tillbehör.

TacoKäk

Två killar som öppnade upp ett stånd där dem sålde tacos. Dem hade stånd på Gamla Torget i Uppsala och serverade tacos utefter egen smak.

Biltvätt Storvreta

Tre vänner som i Storvreta startade ett biltvättföretag. Såväl invändig som utvändig tvätt erbjöd dem.

Dahlia E RS

Startade ett företag som har som målsättning att vara "Up n Running" om 1 år. Hon startar ett företag som skall tillverka - Jewelry of Diversity - Hon använde RS-tiden för att finna sponsorer, tillverkare samt gick kaligraferingsutbildningar i Dubai.

Di Santo

Hon använde RS-Tiden för att författa en bok som hon i ett senare skede hoppas blir publicerad.

Vårrullar

En tjej som mitt sitt företag beslutade sig för att laga sina egna that-rätter i sina föräldrars kök. Hon sålde dem per hemleverans till folk runtom Uppsala.

PrideCandy

Ett enpersons företag som sålde godis som symbol för att stötta och upplysa om Pride. PrideCandy sålde karameller i regnbågsfärgade strutpåsar.

Semesterhjälpen

Semesterhjälpen består av fyra killar som under sommaren erbjudit hjälp med målning av husfasader och staket. De har valt att ta sig an ett fåtal stora projekt och har

därför jobbat mycket på sina kundrelationer som vuxit sig starka. Semesterhjälpen har varit baserade i Storvreta utanför Uppsala.

Shirt up!

Shirt up! består av två killar som tagit fram Uppsalas egnat-shirt med trycket "I [hjärta] Uppsala". Denna t-shirt går i samma stil som det klassiska "I [hjärta] NY"-trycket. Shirt up! har valt turister som sin målgrupp och har därmed marknadsfört sig mot turistbyrån samt souveniraffärer utöver direkt försäljning till slutkunder.

Nilssons hjälp

Nilssons hjälp består av fem killar i Uppsala. De har erbjudit sina kunder hushållsnära tjänster i form av både trädgårdsarbete och fönsterputs. Företaget har en enad fasad utåt med ett gemensamt varumärke, men har delat upp verksamheten internt där två stycken endast jobbar med fönsterputs och tre stycken fokuserar på trädgårdsarbete.

Together

Together har baserat hela sin affärsidé på en värdering. De fem tjejerna driver helt enkelt sitt företag i syfte att bekämpa rasism. Together anordnade historiens första RS-lopp, ett 5 km lopp. Parallellt med det har de tillverkat och sålt armband med olika antirasistiska budskap. Delar av vinsten för eventet samt 10 kr per sålt armband doneras till organisationen Friends.

Zlimse's

Företaget Zlimse's är ett enmannaföretag som under RS-perioden tillverkat digital konst. Enligt målsättningen som sattes från början har företaget producerat tre nya verk per vecka. Zlimse's har en webshop där man kan beställa verken i form av tavlor. Efter RS-periodens slut planerar Zlimse's att ha en utställning i gallerian S:t Per i Uppsala.

ABZ Mekaniska

ABZ Mekaniska affärsidé har bestått i att med begränsaderesurser bygga om en vanlig bil till en folkracebil. Målet för perioden har sedan varit att kunna tävla med bilen på folkracefestivalen i Motala. För att få företaget lönsamt är förhoppningen att efter tävlingen kunna sälja bilen och på så sätt få betalt för alla timmar spenderade.

Effektivt gjort

Effektivt gjort är ett tvåmannaföretag som erbjuder hushållsnäratjänster, där fokus legat på fönsterputs och målning. Utöver att rikta sig motprivatpersoner så har företaget även vänt sig till andra företag och agerat underentreprenör. Effektivt gjort har varit baserat i centrala Uppsala och har utfört de flesta uppdragen här.

Veronica's

Företaget Veronica's säljer egentillverkade smycken -framförallt halsband och armband. Signaturpärlan ärs ötvattenspärlor men Veronica's använder sig även av flera andra pärlor och material såsom glaspärlor, seed beads, vajrar och diverse lås och kedjor. Av vinsten kommer Veronica's donera en del till hjärt-lungfonden.

Svärmorsdrömmarna

Svärmorsdrömmarna består av två killar som sysslar medhushållsnära tjänster, framförallt i form av trädgårdsarbete. Svärmorsdrömmarna har valt att differentiera sig genom att fokusera på små jobb som kan göras direkt på plats, istället för att boka in stora projekt längre in i framtiden.

Armband för dig

Företaget Armband för dig tillverkar och säljer namn-armband. Affärsidén är utformad som så att kunder beställer armband på plats som då tillverkas momentant. På detta sätt är Armband för dig väldigt flexibla inför kunders önskemål både vad det gäller namn samt färger och storlek på armbandet. Armband för dig består av två

tjejer som har bedrivit sin försäljning i centrala Uppsala.

AEV

Företaget AEV designar logotyper och grafik tänkt att tryckas på t-shirts. AEV har primärt riktat sig till företag istället för privatpersoner då det kunnat urskiljas ett större behov hos dem som kundgrupp. Företaget har inte själv tryckt det grafiska materialet men har haft samarbete med ett tryckeri, dit kunder har hänvisats vidare.

All in one

Företaget All in one erbjuder, som namnet antyder, alltmöjligt under taket hushållsnära tjänster. Hit kan kunder vända sig för att få hjälp med allt från hundrastning till städning eller ogräsplockning. Grundaren av företaget kan har tidigare haft hund samt har hjälpt till mycket medhushållsarbete och har på så sätt gedigen erfarenhet.

Basically Parkour

Basically Parkour är ett enmansföretag varskonkurrenskraftighet ligger i omfattande erfarenhet och kunskap inom Parkour. Grundaren av företaget har både utövat Parkour själv under många år, samt är utbildad Parkourtränare. Med denna gedigna bakgrund formade Basically Parkour ett en vecka långt träningsläger för barn som genomfördes under RS-periodens sistavecka. Läget var väldigt uppskattat bland barnen som deltog.

ÅRETS RS-FÖRETAG

WEED WIZARD

Detta företag har kämpat och krigat från första dagen under kick-off veckan. Den målmedvetna och positiva inställning som deltagaren haft har bidragit till en enorm utveckling och resulterade i att deltagaren i princip hade kunder inbokade varje dag under programmet, till och med under helger. Därmed blev även det ekonomiska resultatet mycket bra, där deltagaren tjänade dubbelt så mycket pengar som det initiala målet.

FRALLA FÖR ALLA

Företaget har en tydlig och genomtänkt affärsidé, en god ekonomi med stark tillväxt och ett team bestående av medlemmar som visat på tydliga entreprenöriella förmågor. Årets RS-företag är modiga, kreativa och besitter en enorm kämpaglöd. De firar när de är på topp, och stöttar varandra när de är i botten. På bara fyra veckor har Årets RS-företag gått från noll till framgångsrik affärsverksamhet.

NDH RS

En unik affärsidé, ett stort driv, envishet och förståelsen för hur mycket det krävs att man arbetar för att lyckas. Detta företag har jobbat framtidig morgon till sen kväll vilket har resulterat i en otrolig omsättning. Detta företag har under resans gång löst de problem de stött på, jobbat tillsammans som ett starkt team och aldrig låtit en motgång stoppa de. De har uppvisat en trolig entreprenöriell förmåga.

SARA BJÖRK

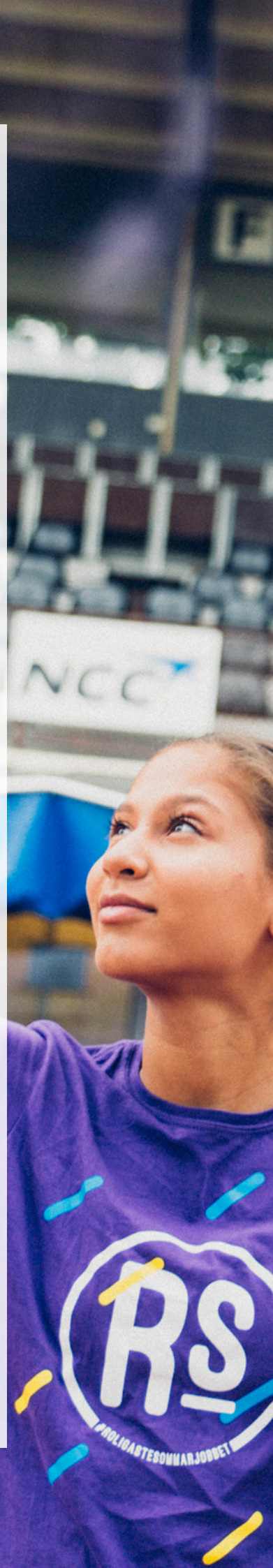
En person som visat prov på bra problemlösning, ihärdigt engagemang, god självständighet och körsbäret på grädden: Har överträffat sina egna mål. Oavsett väder, oavsett tid så har denna person lyckats bedriva ett lönsamt företag. Med personens goda problemlösning och engagemang har inget stoppat. Personen har förändrat sin affärsidé, utvecklat sin affärsidé och arbetat med förutsättningar som getts - och på så vis lyckats ro hem vinster.

VERONICA'S

Detta företag har haft en tydlig vision sen dag ett, samt det driv och den disciplin som krävs för att faktiskt nå dit. Det har alltid funnits tanke bakom konceptet och affärsmodellen, säljtekniken och marknadsföringen har ständigt varit föränderlig och anpassats efter marknaden och kunderna. Jag har som handledare även kunnat se hur deltagaren bakom detta företag utvecklats dag efter dag, och på så sätt kunnat sätta högre och högre mål som ändå kunnat nås.

THE MERCYS

Företaget har en tydlig och genomtänkt affärsidé, en god ekonomi med stark tillväxt och ett team bestående av medlemmar som visat på tydliga entreprenöriella förmågor. Årets RS-företag är modiga, kreativa och besitter en enorm kämpaglöd. De firar när de är på topp, och stöttar varandra när de är i botten. På bara fyra veckor har Årets RS-företag gått från att vara ett litet frö till att bli en frodig planta, med goda möjligheter till en fortsatt framtida skörd.





DELTAGARCITAT

”Jag har lärt jätte mycket under Roligaste sommarjobbet. Att ge inte upp när det funkade inte som man tänkt utan hitta ett nytt sätt samt marknadsföring. Jag har även blivit bättre på att ta kontakt med nya människor.”

”Jag har lärt mig massa olika grejer. Bland annat att det krävs mycket uthållighet och tålamod när man ska starta företag och att det krävs mycket förberedelse innan det själva praktiska arbetet startar. Jag har lärt mig hur man ska bemöta kunder och hur man skaffar arbetspartners. Det har varit intressant och roligt och lärorikt men även stressigt!”

”Jag har lärt mig att det inte är svårt eller ”farligt” att kliva ur sin comfort zone.”

”Med RS blir sommaren underbar!”

”Jag har blivit modigare och vågar ta kontakt med människor. Att göra det där jobbiga samtalet är inte jobbigt längre, det är faktiskt är det spännande och roligt.”

”Det har varit skönt att ha en handledare att bolla idéer med under processen.”

”Fantastiska handledare, kunder inte ha bätt om bättre.”

”Jag skulle rekommendera RS för att man får en känsla av gemenskap som inte är unikt i dagens samhälle.”

”Jag skulle rekommendera RS till en vän därför att jag har lärt mig så mycket och haft väldigt kul så jag vill att min vän ska få uppleva det här.”

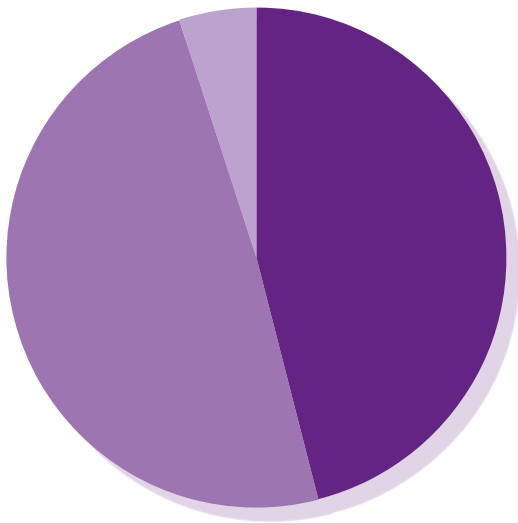
”Jag skulle rekommendera det för det är seriöst det roligaste sommarjobbet.”





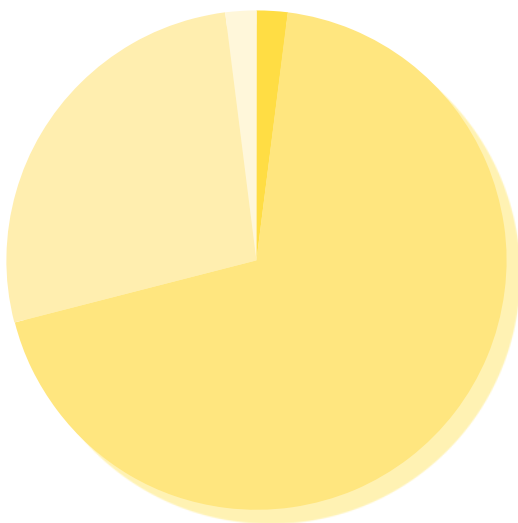
RESULTAT

PLATSER: 200
START: 199
FULLFÖLJANDE: 188



Könsfördelning

- Kvinna **46%**
- Man **49%**
- Väljer att ej svar **5%**



Årskurs

- Åk 8 **0%**
- Åk 9 **2%**
- Åk 1 **69%**
- Åk 2 **27%**
- Åk 3 **2%**

ENTREPRENÖRIELL FÖRMÅGA

- ★★★★★ 71% anser att de blivit mer **kreativa**.
- ★★★★★ 77% anser att de blivit bättre på att **lösa problem**.
- ★★★★★ 77% anser att de blivit bättre på att ta **initiativ**.
- ★★★★★ 75% anser att de fått bättre **självförtroende**.
- ★★★★★ 79% anser att de blivit **modigare**.
- ★★★★★ 75% anser att de blivit bättre på att ta **kontakt med nya människor**.
- ★★★★★ 47% upplever en ökad **motivation till att gå i skolan**.
- ★★★★★ 77% upplever en ökad **motivation till att jobba**.
- ★★★★★ 79% anser att de fått en ökad **drivkraft**.
- ★★★★★ 77% anser att de ökat sin förmåga att **arbeta uthålligt och inte ge upp**.

FÖRETAGANDE

- ★★★★★ 60% anser att det fått ett ökad intresse för att starta **UF-företag**.
- ★★★★★ 72% anser att det fått ett ökad intresse för att starta **företag**.
- ★★★★★ 87% anser att det fått ett ökad intresse för att **förverkliga idéer**.

PROGRAMMET

- ★★★★★ 82% anser att **informationen** om programmet var bra eller mycket bra.
- ★★★★★ 84% anser att **arrangemanget** (lokaler, fika etc.) var bra eller mycket bra.
- ★★★★★ 82% anser att **föreläsarna** under kick-off-veckan var bra eller mycket bra.
- ★★★★★ 77% anser att de fått bra eller mycket bra **information** om regler och möjligheter som företagare.
- ★★★★★ 74% anser att **veckoträffarna** var bra eller mycket bra.
- ★★★★★ 83% anser att **avslutningen** var bra eller mycket bra.

HANDLEDNINGEN

- ★★★★★ 94% anser att handledarna varit **tillgängliga**.
- ★★★★★ 93% anser att handledarna **givit dem energi**.
- ★★★★★ 95% anser att handledarna **givit dem bra råd**.
- ★★★★★ 92% anser att **handledarnas kunskaper** om att driva företag var goda eller mycket goda.
- ★★★★★ 97% anser att **handledarnas förmåga att skapa ett gott klimat i gruppen** var god eller mycket god.
- ★★★★★ 94% anser att det fått ett gott eller mycket gott **stöd av handledarna** under företagandet.







SE FLER BILDER:

roligastesommarjobbet.se

facebook.com/roligastesommarjobbet

instagram.com/roligastesommarjobbet



RS™ ENTRY - VÄGEN IN FÖR ASYLSÖKANDE

RS™ Entry är en introduktionskurs i entreprenörskap för asylsökande ungdomar utan arbetstillstånd i Sverige. Många av dessa ungdomar kommer från samhällen där eget företagande är det naturliga sättet att försörja sig på, och då trösklarna in på den svenska arbetsmarknaden ofta är höga kan entreprenörskap vara en effektiv lösning. Deltagaren får förutom ökade kunskaper kring företagande också möjlighet att utveckla sina entreprenöriella förmågor, såsom självförtroende, mod och kreativitet, och tillfället att praktisera sin svenska.

En central del i RS Entry är de unga och inspirerande handledarna, som brinner för att se andra växa. Handledarens uppdrag är att ge deltagaren daglig och individuell handledning under hela programperioden, och säkerställa att det råder en stark sammanhållning i gruppen. De talar också de flesta av de språk som deltagarna talar, som dari, pashto och persiska. Målsättningen är dock att i så hög utsträckning som möjligt använda svenska, då det ju är det språket deltagaren framförallt behöver behärska för att lyckas på den svenska arbetsmarknaden.

RS™ Entry består av tre veckor, där deltagaren under de första två veckorna får lära sig grunderna om det svenska samhället, den svenska arbetsmarknaden och om företagande. Entreprenörskap genomsyrar hela programmet, med såväl teoretiska som praktiska moment, och deltagaren ges därför många tillfällen att utmana sig själv och omsätta sina idéer till verklighet. RS™ Entry har frekventa inslag av gästföreläsningar, workshops, tävlingar och studiebesök för att deltagaren under hela programmet ska ha en hög motivations- och aktivitetsnivå.

Sista veckan ägnas åt praktiskt entreprenörskap där deltagarna i grupper om 2-4 får genomföra en egen affärsidé på en RS™-marknad. Alla ungdomar står på samma marknad, men varje RS™-företag genomför sin egen idé. Exempel på affärsidéer kan vara försäljning av sockervadd, ansiktsmålning, hoppborg, tävlingar, kaffe och fika etc. På detta sätt får deltagaren omsätta teori i praktik, få egen erfarenhet av att starta och driva ett företag och framförallt tillfälle att utveckla sin entreprenöriella förmåga och möjlighet att interagera med det svenska samhället.

Då deltagaren inte har arbetstillstånd i Sverige går samtliga intäkter från försäljningen direkt till välgörenhet, t.ex. till Röda Korsets afghanistan-projekt. Kunden betalar då till Röda Korsets Swish-nummer eller med kontanter i bössorna. På så sätt undviker ungdomarna att "arbeta" och vi kan visa dem att man genom entreprenörskap faktiskt kan vara med och förändra världen.



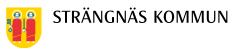
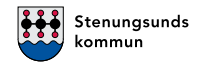
MORGONDAGENS
ENTREPRENÖRE

RS

S OBG 354

Uppsala C

RS™ HAR ARRANGERATS I FÖLJANDE KOMMUNER:



#ROLIGASTESOMMARJOBDET
#ENTRY



RAPPORT 2016

UPPSALA

NYA VÄN
TILL
100%
REKOMMENDERA RS™
SKULLE



INDIVATOR





SE FLER BILDER:

roligastesommarjobbet.se

facebook.com/roligastesommarjobbet

instagram.com/roligastesommarjobbet





INTEGRATION GENOM ENTREPRENÖRSKAP.

Entreprenörskap är förmågan att ta drömmar och idéer och göra dem till verklighet. Det kan vara såväl kulturella som ideella eller ekonomiska idéer - processen är precis densamma. Entreprenörer är helt enkelt de människor som skapar nya saker, sätter människor i jobb och ser till att världen ständigt utvecklas och blir bättre. Att det skapas nya entreprenörer bör därför vara en prioriterad fråga för alla samhällen och organisationer.

Entreprenörskap börjar med förmågan att drömma, att kunna se visioner och nya lösningar. Därefter måste drömmen omvandlas till en konkret plan med mål och delmål. Slutligen ska planen genomföras, i med- och motgång, tills målet är uppnått. Detta kräver självförtroende, mod, kreativitet, drivkraft, uthållighet etc. Vi kallar det entreprenöriell förmåga.

Som 19-åring startade jag RS™, ett utbildningskoncept där ungdomar mellan 15-20 år får chansen att prova på sin entreprenöriella förmåga genom att under som-

marlovet förverkliga en affärsidé. Sedan dess har nära 3 000 ungdomar, över hela Sverige, drivit RS™-företag som sommarjobb. Genom att öka deltagarens entreprenöriella förmåga vill vi ge unga verktyg att lyckas på arbetsmarknaden och i livet, och bidra till ett framtida dynamiskt näringsliv och samhälle. Sommaren 2016 deltog ca 800 ungdomar i programmet, över hela Sverige.

För första gången kunde vi också ge ensamkommande ungdomar utan arbetstillstånd möjlighet att delta genom konceptet RS™ Entry. De flesta av dessa ungdomar kommer från kulturer där eget företagande är det naturliga sättet att försörja sig på, och givet de höga trösklarna in på den svenska arbetsmarknaden tror vi därför att entreprenörskap kan vara ett effektivt verktyg för integration. Under programmet fick deltagarna lära sig mer om vår kultur, den svenska arbetsmarknaden, hur man driver företag i Sverige, tillfälle att interagera med det svenska samhället och möjlighet att träna på sin svenska.



Alexander Brännkärr
VD och grundare



INNEHÅLL

INDIVATOR™

VD har ordet	5
Om Indivator™	9
Entreprenörskap	10
Indivatormetoden™	13

RS™ Entry

Så fungerar det	14
RS™ Entry Uppsala	16
Handledning	21
PA har ordet	22
Handledare	26
RS-företag	28
Vinnare	31
Deltagarcitat	32
Resultat	34



INDIVATOR™ - MED AMBITION ATT BLI VÄRLDSLEDANDE PÅ ENTREPRENÖRSKAP

Vår vision är att bli världsledande på att utveckla entreprenörer, som i sin tur kan utveckla framtidens företag och samhällen och bidra till att skapa en bättre värld.

Indivator™ är idag Sveriges största utbildare av sommarentreprenörer genom utbildningskonceptet Roligaste Sommarjobbet™ (RS™) och RS™ Entry. Sedan 2008 har nära 3 000 ungdomar genomfört utbildningen, och sommaren 2016 skapad 800 ungdomar från Luleå till Göteborg sitt eget sommarjobb genom RS™ och RS™ Entry.

Indivator™ har också utbildat 200 arbetslösa ungdomar i entreprenörskap genom det innovativa utbildningskonceptet WorkExpress®. Tio veckor efter programstart hade 63 % av deltagarna övergått i egen försörjning. Enligt Arbetsförmedlingen i Uppsala är detta det mest effektiva verktyg man sett för arbetslösa ungdomar. Indivator™ utvecklar också entreprenörer inom organisationer, intraprenörer, och hjälper företag att bli mer entreprenöriella.

Alexander Brännkärr grundade Indivator™ som 19-åring, 2008 i Uppsala, efter att ha upptäckte att många unga saknar entreprenöriell förmåga och betraktar företagande som något svårt. Han har en examen från Handelshögskolan i Stockholm och utsågs 2015 till årets Studentföretagare i Sverige, och fick därmed representera Sverige i den internationella finalen i Washington DC.

Styrelseordförande är Magnus Larsson, serieentreprenör som på 80-talet tog Microsoft till Sverige. Indivator™ har också en kommitté (advisory board) bestående av bl.a. Karl Wennberg, professor i Entreprenörskap vid Handelshögskolan i Stockholm, och Kajsa Asplund, psykolog och doktorand vid Handelshögskolan i Stockholm.

Indivator™ är ett samhällsinriktat aktiebolag. Företaget ägs och finansieras fullt ut av grundaren Alexander och saknar helt kortsiktiga vinstintressen. Målet är istället kvalitetsmaximering och att utbilda ett så stort antal entreprenörer som möjligt.

ENTREPRENÖRSKAP - ETT VERKTYG FÖR ATT LYCKAS PÅ ARBETSMARKNADEN

De senaste åren har allt fler fått upp ögonen för entreprenörskapets stora betydelse för såväl individ som samhälle. Oavsett om en individ har för avsikt att bli egenföretagare eller anställd är icke-kognitiva färdigheter som självförtroende, mod, problemlösningsförmåga, envishet och framförhållning av väsentlig vikt för en individs chanser att lyckas på arbetsmarknaden. Det gäller i än högre grad i den nya digitaliserade kunskapsekonomin, där specifika kunskaper kan utdateras fort och individen behöver vara mer flexibel och kreativ. Det är ett välkänt faktum att dessa breda färdigheter utvecklas bäst i tidig ålder.¹ Det har bland annat lett till att Sveriges nya grund- och gymnasieskola lägger fokus på att utveckla den entreprenöriella förmågan hos eleven.²

Även på bredast tänkbara samhällsnivå har entreprenörskapet stor betydelse, i allt från att driva innovation till att skapa nya arbetstillfällen. På EU-nivå är entreprenörskap därför en högt prioriterad fråga. I EU-kommissionens rapport "Entrepreneurship 2020 Action Plan – Reigniting the entrepreneurial spirit in Europe"³ skriver man exempelvis att "för att återföra Europa till tillväxt och högre nivåer av sysselsättning behövs fler entreprenörer".

Stöd för entreprenörskapets goda effekter kan hämtas från forskningsrapporten "Effekter av utbildning i entreprenörskap"⁴, framtagen av professor Karl Wennberg och doktorand Niklas Elert vid Ratio – Näringslivets forskningsinstitut. De har studerat långtidseffekterna av att ha drivit ett s.k. "UF-företag" (www.ungforetagsamhet.se) under ett år på gymnasiet, genom att analysera f.d. UF-företagares arbetsmarknadspotential och företagande. Studien visade att de som drivit UF-företag under sin gymnasietid senare i livet har en starkare etablering på arbetsmarknaden, högre inkomst och oftare blir chefer än kontrollgruppen. Man har också kunnat se att UF-företagande ökar sannolikheten att bli nyföretagare och att intäkterna i dessa företag är högre än för kontrollgruppen.

Att investera i utbildningskoncept som ökar ungas entreprenöriella förmåga är därför att investera i Sveriges framtid.

¹ Rosendahl Huber, L., Sloof, R. & van Praag, M. (2012) The Effect of Early Entrepreneurship Education: Evidence from a Randomized Field Experiment. Tinbergen Institute Discussion Paper TI 2012-041/3

² Läroplan, examensmål och gymnasiegemensamma ämnen för gymnasieskola 2011, Skolverket

³ <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2012:0795:FIN:EN:PDF>

⁴ Wennberg, K. & Elert, N. (2012) Effekter av utbildning i entreprenörskap. Ratio.



Ge en gåva till 123 543 210
AFGHANISTAN
Sjukvård

Ge en gåva till 123 543 210
AFGHANISTAN
Projekt: Ge sjukvård till de mest utsatta

RS
RS
RS



INDIVATOR- METODEN™

- BASERAD PÅ FORSKNING

Sedan 2008 har Indivator™ utbildat nära 3 000 ungdomar i entreprenörskap. De praktiska erfarenheterna från detta, i kombination med ledande forskning inom framförallt psykologi, pedagogik och entreprenörskap, utgör det vi kallar Indivatormetoden™. Denna har visat sig vara effektiv. Vi ser att i genomsnitt 4 av 5 deltagare upplever att de fått en ökad entreprenöriell förmåga efter deltagande i något av våra utbildningskoncept - program som är 4-6 veckor långa.

Den metod som används i RS™ för att utveckla entreprenöriell förmåga bygger på insikter från psykologisk forskning. Till att börja med tar RS™ fasta på insikten att det är aktivt beteende som leder till förändrade attityder och självbilder - inte tvärtom.¹ Därför ligger fokus på att deltagarna ska få prova på entreprenöriella beteenden i praktiken. Om deltagarna får praktisk erfarenhet av exempelvis arbetsamhet, problemlösning och initiativförmåga, kommer det på sikt att leda till ökad tro på sin egen förmåga, self-efficacy², starkare känsla av kontroll över sin tillvaro (locus of control³) och ökad inre motivation (intrinsic motivation⁴). Mekanismen genom vilken detta sker kallas positiv förstärkning: Deltagaren provar på nya entreprenöriella beteenden inom områden som kundkontakt, idéförverkligande och samarbete, och kommer på så sätt i kontakt med nya positiva konsekvenser. Man märker att entreprenörskapet får följder som tillfredsställelse, glädje, nya relationer och uppmuntran från andra.

Den beteendeförändring som krävs för ökad entreprenöriell förmåga, och som RS™ åstadkommer hos deltagarna, kan beskrivas som en process i fyra steg och avbildas i modellen nedan. I första steget gäller det att få deltagaren att komma i kontakt med - och våga berätta om - idéer som hon eller han vill förverkliga (Dream). Det andra steget handlar om att gå från idé till konkret planering (Plan). Det tredje steget innebär att gå

från plan till faktisk handling, och börja genomföra det man föresatt sig (Do). Som fjärde och sista steg behöver man sedan reflektera över det man åstadkommit och dra lärdom av det (Grow).

För att åstadkomma denna beteendeförändring behövs någon form av drivkraft eller motor. Det gäller särskilt när individen ska ta gå från planering till faktiskt genomförande - det klart svåraste steget. I Indivatormetoden utgörs denna motor av den speciella kultur som skapas i RS™-gruppen.

DREAM.	PLAN.	DO.	GROW.
Definiera målet.	Definiera vägen.	Skaffa resurserna. Genomför planen.	Utvärdera. Lär av erfarenheten.
<ul style="list-style-type: none">• Få kontakt med sin passion.• Forma en intention.• Positiv effekt.• Självreflektion.	<ul style="list-style-type: none">• Formulera konkreta steg mot målet.• Känsla av kontroll.• Optimism.	<ul style="list-style-type: none">• Gå till aktiv handling.• Integrera med andra.• Inre motivation.• Energi & vitalitet.• Fokus och uthållighet.	<ul style="list-style-type: none">• Inhämta feedback.• Reflektera & lära.• Self-• Internal focus of control.• Självkänedom.

Flödesschemat i den nedre delen av figuren beskriver de övergripande aktiviteter som deltagarna tränar på i programmet. I den övre delen av figuren beskrivs den unika kultur som skapas i RS™-grupperna, och som utgör den motor som driver den nedre processen.

Den här kulturen grundar sig från flera principer från socialpsykologin. Till att börja med skapar RS™ en stark sammanhållning i deltagargruppen, något som ökar sannolikheten att deltagarna ska våga prova nya beteenden.⁵ I RS™ skapas dessutom en kultur där entreprenöriellt beteende utgör gruppnormen.⁶ Ledarna i RS™ utmärks av en hög energinivå och ett uppmuntrande och stöttande ledarskap, vilket ökar deltagarnas motivation.

En annan central del av Indivatormetoden™ är den pedagogiska teorin Experiential Learning Theory⁷, som går ut på att deltagaren lär sig genom att göra och sedan reflektera över utfallet. Vid utbildning i grupp är denna metod extra effektiv, då deltagarna inte bara kan dra lärdomar av egna erfarenheter utan också av andras.

Tillsammans med ledande forskare på området arbetar vi kontinuerligt med att utveckla Indivatormetoden™, med ambitionen att en dag vara världsledande på att utveckla ungas entreprenöriella förmåga.

1) Kelly, G. A. (1955). The psychology of personal constructs (vol. I-II). New York: WW Norton. 2) Bandura, A. (1997) Self-Efficacy - The Exercise of Control. W.H. Freeman. 3) Rotter, J.B. (1954) Social learning and clinical psychology. NY: Prentice-Hall. 4) Ryan, R. M. & Deci, E. L. (2000). Intrinsic and extrinsic motivations: Classic definitions and new directions. Contemporary Educational Psychology, 25, 54-67. 5) Craig, T. Y. & Kelly, J. R. (1999). Group cohesiveness and creative performance. Group Dynamics Theory, Research and Practice, 3(4), 243-256. 6) Cialdini, R. B. & Goldstein, N. J. (2004). Social influence: Compliance and conformity. Annual Review of Psychology, 55, 591-621. 7) Kolb, D. A. (1984) Experiential learning: Experience as the source of learning and development. Englewood Cliffs, NJ, Prentice Hall.

RS™ ENTRY - VÄGEN IN FÖR UNGA NYANLÄNDA

RS™ Entry är en introduktionskurs i entreprenörskap för asylsökande ungdomar utan arbetstillstånd i Sverige. Många av dessa ungdomar kommer från samhällen där eget företagande är det naturliga sättet att försörja sig på, och då trösklarna in på den svenska arbetsmarknaden ofta är höga kan entreprenörskap vara ett effektivt verktyg för försörjning och integration. Deltagaren får förutom ökade kunskaper kring företagande också möjlighet att utveckla sina entreprenöriella förmågor såsom självförtroende, mod och kreativitet, samt tillfället att praktisera sin svenska.

RS™ Entry i Uppsala pågick i tre veckor, där deltagaren under de första två veckorna fick lära sig grunderna om det svenska samhället, den svenska arbetsmarknaden och om företagande. Entreprenörskap genomsyrade hela programmet, med såväl teoretiska som praktiska moment, och deltagaren gavs därför många tillfällen att utmana sig själv och omsätta sina idéer till verklighet. RS™ Entry hade frekventa inslag av gästföreläsningar, workshops, tävlingar och studiebesök för att deltagaren under hela programmet skulle ha en hög motivations- och aktivitetsnivå.

Sista veckan ägnades åt praktiskt entreprenörskap där deltagarna i grupper om 2-4 fick genomföra en egen affärsidé på en RS™-marknad. Alla ungdomar stod på samma marknad, men varje företag genomförde sin egen idé. Exempel på affärsidéer var försäljning av sockervadd, ansiktsmålning, hoppborg, tävlingar, kaffe och fika etc. På detta sätt fick deltagaren omsätta teori i praktik, få egen erfarenhet av att starta och driva ett företag och framförallt tillfälle att utveckla sin entreprenöriella förmåga och möjlighet att interagera med det svenska samhället.

Då deltagarna inte hade arbetstillstånd i Sverige gick samtliga intäkter från försäljningen direkt till välgörenhet, i detta fall Röda Korsets Afghanistan-projekt. Kunden betalade då till Röda Korsets Swish-nummer eller med kontanter i bössorna. På så sätt undvek ungdomarna att "arbeta" och vi kunde visa dem att man genom entreprenörskap faktiskt kan vara med och förändra världen.

Läs mer om RS™ Entry här:



/roligastesommarjobbet



@roligastesommarjobbet
#roligastesommarjobbet

Röda Korset





RS™ Entry inleddes med två kickoff-veckor på Clarion Hotel Gillet i Uppsala. Den första veckan ägnades i huvudsak åt att skapa en stark sammanhållning i gruppen och till att ge deltagarna en grundläggande förståelse för det svenska samhället, utbildningssystemet och den svenska arbetsmarknaden. Den andra veckan ägnades åt företagande och förberedelser inför RS-marknaden den tredje och sista veckan. Trots att handledarna pratar deltagarnas språk ville deltagarna redan från första dagen att hela programmet i första hand skulle köras på svenska. Och på frågan om de hade en dröm var det inte en enda som saknade svar.



Fyra hörnstenar

MOD

PASSION

DRIV

TÅLAMOD

montree



Thomas Sonesson, serieentreprenör från Uppsala som bl.a. byggt upp Gallerix, var en av flera föreläsare under kickoff-veckorna. Thomas berättade om sina viktigaste lärdomar som entreprenör och delade med sig av sina bästa tips för att lyckas med sitt företag. Hans föreläsning var mycket uppskattad och deltagarna hade mängder av frågor.



Första kickoff-veckan avslutades med "riktiga" arbetsintervjuer. Fem arbetsgivare skickade in en platsannons - (från höger) Thomas Sonesson, Montree, Anna-Lena Holmström, Svenskt Näringsliv, Maria Ingelsson, Hansoft, Agneta Zetterlund, ISS och Sorena Kazemi, Lincube. Deltagarna delades därefter in i fem olika grupper och tilldelades sedan varsin arbetsgivare. Under fem minuter skulle de sedan på svenska försöka klara av arbetsintervjun och få jobbet. Arbetsintervjun avslutades med ett par minuters feedback. Momentet var en stor utmaning för deltagarna, men mycket uppskattat och lärorikt - både för deltagarna och arbetsgivarna.



En eftermiddag spelade vi fotboll med Sirius A-lag, som ett sätt att visa dem att fotboll även i Sverige är en stor sport och något som många ungdomar ägnar sig åt på sin fritid. En annan dag fick samtliga deltagare låna kanoter från Fyrishov och paddla i Fyrisån.



Kickoff-veckorna avslutades med ett Draknäste, ett moment där RS-företagen under fem minuter får presentera sin affärsplan för en jury bestående av representater från näringslivet. Drakar var (från höger) Daniel Sjökvist, grundare av Ballongflyg i Örebro, Lucy Werdi, f.d. UF-företagare och student vid Handelshögskolan i Stockholm, Tommy Lingren, grundare av Zellout, samt Alexander Brännkärr, grundare av Indivator och RS™.



Efter två veckor på Clarion Hotel Hillet var deltagarna äntligen redo för att sätta igång med sina RS-företag och taggade på att förverkliga sina idéer - uthyrning av hoppborg och solstolar, försäljning av popcorn, sockervadd, godis, läsk, frukt, tibetanskt kaffe, kärleksblommor, "bärgodis", pärlarmband och mycket annat.



RS-marknaden arrangeras vid Resecentrum i Uppsala. Platsen kunde alltså inte vara mycket bättre. Kunderna strömmade konstant förbi vilket gav deltagarna många tillfällen att sälja sina produkter och prata svenska med de potentiella kunderna. Kunderna kunde antingen betala kontant i en av Röda Korset-bössorna eller digitalt direkt till Röda Korsets Swish-nummer.

Sammanlagt lyckades deltagarna samla in 8 933 kr på de fyra dagarna. Samtliga pengar gick oavkortat till Röda Korsets Afghanistan-projekt. Deltagarna var väldigt stolta över sin insats, och med all rätt! Tänk att lyckas som entreprenör i ett helt främmande land, efter endast åtta månader i landet.



VI HAR EGET FÖRETAG SOM SOMMARJÖBB



DAGLIG HANDLEDNING, AV UNGA FÖR UNGA

En central del i RS Entry är de unga och inspirerande handledarna, som brinner för att se andra växa. Handledarens uppdrag är att ge deltagaren daglig och individuell handledning under hela programperioden, och säkerställa att det råder en stark sammanhållning i gruppen. De talar också de flesta av de språk som deltagarna talar, som dari, pashto och persiska. Målsättningen är dock att i så hög utsträckning som möjligt använda svenska, då det ju är det språket deltagaren framförallt behöver behärska för att lyckas på den svenska arbetsmarknaden.

Vår övertygelse är att unga förstår unga bäst. Därför arbetar vi uteslutande med Sveriges mest företagsamma ungdomar - unga entreprenörer eller studenter från landets främsta högskolor och universitet. De unga handledarna är tydliga entreprenöriella förebilder och lyckas skapa en nära relation till deltagarna, vilket har en avgörande betydelse när deltagaren ska kliva utanför sin komfortzon och utveckla sin entreprenöriella förmåga.

Handledaren finns på plats i kommunen under hela programperioden och ger dagligen råd, stöd och energi till deltagaren. Samtliga handledare är anställda, utbildade och försäkrade av Indivator.

PA HAR ORDET:

50 ENSAMKOMMANDE UNGA PROVADE PÅ ENTREPRENÖR- SKAP SOM SOMMARJOBB.

En varm sommardag i slutet på juli samlades omkring 50 ungdomar i en konferenslokal på Clarion Hotel Gillet i Uppsala. Nyfikna och något nervösa letade de sig genom entrén och lotsades sedan vidare upp för en trappa, genom en korridor och in till hotellets kanske största konferensrum. Samtliga ungdomar var i åldern 15-19 år och de flesta hade kommit ensamma som flyktingar 6-12 månader innan vårt program startade. De var med andra ord relativt nya i Sverige. Även om alla deltagare på ett eller annat sätt blivit del av eller är på väg in i skolsystemet, så var kunskaperna i svenska generellt sett begränsade. Till en början tänkte vi att vi kanske skulle få hålla hela programmet på persiska/dari (alla handledare behärskade dessa språk) men vi beslöt oss snabbt för att hålla programmet på svenska, med översättning vid behov. På så sätt fick deltagarna öva sina svenskkunskaper samtidigt som genom vår utbildning fick chansen att utveckla sina entreprenöriella förmågor.

Vi hälsade alla deltagare välkomna och började med att presentera oss själva, RS och vad programmet gick ut på. Därefter ägnade vi förmiddagen åt att på ett lekfullt sätt lära känna varandra genom namnlekar med mera. Förmiddagen ägnades också åt att prata om mål och drömmar. För att programmet skulle börja på ett roligt och avslappnat sätt använde vi eftermiddagen till att spela beachvolleyboll vid Fyrishov.

På tisdagen började vi på riktigt med första veckans tema, vilket var Samhälle, Utbildning och Arbetsmarknad. Vi pratade mycket om mål och drömmar och förmedlade vår filosofi, "Dream. Plan. Do" - att allt är möjligt om man bestämmer sig för vad man vill göra med sitt liv och arbetar hårt och fokuserat för att uppnå det man vill. Alla fick skriva ner sina drömmar och dela med gruppen. Det var allt från att bli politiker i Afghanistan, till läkare, ekonom, skådespelare och egenföretagare. Vissa berättade att deras dröm var att lära sig svenska flytande - lika bra som oss handledare. Under veckan förmedlade handledarna intressanta fakta om Sverige, t.ex. vilka som är på sedlarna och vilka svenska företag som blivit stora globala aktörer, och arbetsmarknad, t.ex. vad en arbetsgivare är och vilka regler och strukturer som finns i en anställning. Under veckan träffade vi även Sirius Fotboll för att knyta deltagarna närmre föreningslivet och visa vad man som ung i Sverige kan göra på sin fritid. Vi fick även besök av Warsan Ali, vars familj kommit till Sverige som flyktingar. Hon berättade om sin historia, sin universitetsutbildning och sitt arbete på kommunen. En övning som var mycket uppskattad kallas för "Muggen" och går ut på att man ska

Bild: Emanuel Rezvani Arany - programansvarig handledare.



RS
ENTRY

komma på användningsområden för ett antal muggar och sugrör, förutom att äta eller dricka. Affärsidéerna sprudlade och deltagarna insåg snabbt att kreativitet inte behöver vara så svårt - om man pushar sig själv lite så har man plötsligt nästan oändligt antal idéer.

Framåt slutet av veckan fick deltagarna börja öva på processen att söka arbete. Vi höll en föreläsning om exempelvis hur ett CV ser ut och vad en arbetsgivare letar efter i en rekryteringsprocess. Alla deltagare fick med hjälp av handledarna skriva sina egna CV:n på datorer som vi tillhandahöll i konferensrummet. Därefter fick de öva på att presentera sig och utsättas för en intervjusituation. Veckans final blev en stor utmaning för deltagarna - liveintervjuer. Fem personer från näringslivet kom till programmet och presenterade sig samt höll "riktiga" intervjuer i mindre konferensrum i anslutning till det stora konferensrummet. Dessa var: Agneta Zetterlund (ISS), Sorena Kazemi (Lincube), Thomas Sonesson (Gallerix), Anna-Lena Holmström (Svenskt Näringsliv) och Maria Ingelsson (Hansoft).

Efter första veckan hade vi gett deltagarna lite kött på benen med nya förmågor och kunskaper om Sverige och det svenska samhället. De var nu redo för nästa steg - entreprenörskap. Programmet vecka 2 bestod av föreläsningar om ämnen som marknadsföring, försäljning och retorik och varvades med övningar relaterade till de olika temana. Exempel på en sådan övning var 100 affärsidéer - på en viss tid skulle deltagarna komma på och skriva ner 100 affärsidéer. När man tvingas vara så kreativ under tidspress märker man snabbt hur hjärnan fungerar. Från att ha tvekat till om man har några idéer överhuvudtaget märker man plötsligt att det går att komma på nästan hur mycket som helst. Deltagarna fick också tid till eget arbete - det var ju under denna vecka de skulle börja starta sina egna företag för att under programmets sista vecka driva dessa på en marknad vid Uppsala Centralstation. Utmaningen låg förstas i tids- och resursaspekten: på kort tid och med begränsade resurser skulle de starta upp verksamheter för att samla in pengar till Röda Korset. Deltagarna delade således upp sig i grupper och började skissa på idéer såsom att tillverka armband, erbjuda laddning av mobiltelefoner, sälja kaffe och arrangera enkla spel och tävlingar. Veckan innehöll också mycket övning i presentationsteknik, eftersom deltagarna skulle presentera sina affärsidéer för en jury i slutet av veckan. Precis som första veckan fick deltagarna även under andra veckan chansen att närma sig förenings-/fritidslivet genom att prova på populära aktiviteter för svenska ungdomar, i det här fallet minigolf, kanotpaddling, brännboll och kubb.

Veckan avslutades med ett så kallat "Draknäste", där alla grupper fick presentera sina idéer inför en jury bestående av fyra representanter från näringslivet: Alexander Brännkärr (Indivator), Lucy Werdi (ekonom, f.d. UF-företagare och entreprenör), Daniel Sjökvist (Ballongflyg) och Tommy Lindgren (Zellout).

Sista veckan var programmets stora finalvecka och därmed upp till bevis för deltagarna. De skulle nu under fyra dagar bedriva marknad vid Uppsala Centralstation. På morgonen på måndagen samlades alla för att börja bygga upp marknaden. Det var tält som skulle sättas upp, hoppborg som skulle pumpas

upp, bord att ställa upp och affischer att klistra upp. Samma procedur upprepades sedan varje dag i fyra dagar. De första två dagarna var det slitigt - det var mycket att plocka upp och plocka ner varje dag, samtidigt som det var helt nytt för deltagarna att driva företag och prata med kunder - dessutom på svenska, ett språk de fortfarande håller på att lära sig. Vädret var inte heller med oss - det var regnigt och mulet de första två dagarna. Men trots de initiala utmaningarna höll de ut och levererade en bättre marknad med ökad försäljning för varje dag som gick. Torsdagen blev marknadens stora höjdpunkt. Dagen började med morgonmöte och med en härlig energi förberedde deltagarna marknaden för en sista dag vid Centralstationen. Efter att ha provat några olika varianter hade de hittat ett bra sätt att ställa upp borden på för att locka till sig kunder. Deltagarna var nu varma i kläderna och till råga på allt fick de strålande solsken sista dagen då också försäljningen gick riktigt bra.

Det var förstas en utmaning för deltagarna att efter så kort i tid i Sverige redan starta sina egna företag - något många svenskar kanske inte gör på en livstid. Men de hade kämpaglöd och uthållighet, och de lät varken språket eller något annat hindra dem från att nå sina mål. Tack vare ett lyckat samarbete med Röda Korset kunde deltagarna ta betalt kontant i bössor eller digitalt genom Swish, och alla pengar gick direkt och oavkortat till Röda Korsets Afghanistanprojekt. På så sätt fick dessa unga killar, som inte får tjäna pengar i Sverige eftersom de är asylsökande, ändå ett meningsfullt ändamål att arbeta för och en viktig morot till att utveckla och tillämpa sina nyvunna entreprenöriella kunskaper och förmågor.

Efter allt hårt arbete och tidiga morgnar fick deltagarna sova ut den sista fredagen och ladda inför programmets avslutning. På Clarion Hotel fick de först lyssna till en inspirerande föreläsning av entreprenören Houshang Farzaneh, som själv för länge sedan kommit till Sverige som flykting och kunde dela med sig av sina med- och motgångar på den livsresa som tagit honom till den framgång han åtnjuter idag. Ungdomarna sög åt sig som svampar och det märktes i rummet att Houshangs närvaro och budskap värdesattes högt. Slutligen avrundades programmet med att alla deltagare fick diplom och de grupper som på något sätt utmärkt sig tilldelades priser i olika kategorier. Deltagarna verkade vara mycket nöjda över sin insats och många berättade att de lärt sig väldigt mycket under dessa tre veckor.

Trots att jag som projektledare och handledare endast fick träffa dessa ungdomar under tre veckor, eller 15 dagar för att vara exakt, så inser jag nu i efterhand att vi delade ett väldigt spännande äventyr tillsammans. Från att måndag den 25 juli ha varit främlingar till att snart diskutera drömmar och entreprenörskap, utmana varandra i programmets övningar, skratta och umgås under pauser och utomhusaktiviteter och slutligen genomföra en RS-marknad i hjärtat av Uppsala - det var något alldeles unikt. Att få se dessa ungdomar, som nyligen kommit till Sverige, utvecklas så mycket under kort tid var fascinerande för mig och nog även så för de andra handledarna. Att starta företag sägs vara det roligaste sommarjobbet, men det roligaste sommarjobbet för mig var nog att få leda detta fantastiska projekt, och att med våra fyra handledare och femtio ungdomar få dela denna upplevelse och livserfarenhet.

Emanuel Rezvani Arany

HANDLEDARE

Emanuel Rezvani

Programansvarig handledare

Är 23 år gammal. Han kommer ursprungligen från Norrköping men har de senaste åren studerat ekonomi på Handelshögskolan i Stockholm. Språkstudier är ett av hans största intressen och han behärskar i dagsläget fem språk, däribland persiska, spanska och franska. Emanuel fick sitt första jobb som 13-åring och har sedan dess haft många anställningar: målare, telefonförsäljare, ungdomsreporter, kundtjänst, restaurangmedarbetare på McDonald's och Kolmårdens Djurpark samt praktiserat på PMG Airport Plazas i Washington D.C.

Under tiden på Handelshögskolan har Emanuel fått upp ögonen för entreprenörskap och driver i dagsläget ett eget företag inom musikundervisning. Övriga meriter inkluderar att Emanuel varit projektledare för Handelshögskolans ambassadörsprogram, skådespelat i Handelshögskolans studentspex samt erhållit GELS-stipendiet från Handelshögskolans Rektor för att utlandsprojekt i Kina och Finland.

Reshad Shakoori

Är 21 år och kommer ursprungligen från Afghanistan men har vuxit upp i Iran. Han har bott i Sverige i ungefär fyra år. Reshad studerar idag sitt andra år inom biomekanik på Jällagymnasiet i Uppsala. Reshad älskar att arbeta med människor och ungdomar, och han tycker särskilt mycket om att arbeta med ensamkommande ungdomar som behöver hjälp. Han har själv varit i samma situation som de ungdomar som deltagit i RS-entry, och känner att han kan förstå dem och stötta deras integration i det svenska samhället. Tidigare erfarenheter inkluderar arbete som tolk samt uppdrag som kontaktperson för ensamkommande barn.

Joel Toutin

Är 22 år, kommer från Uppsala och pluggar till vardags till Civilingenjör i Luleå. Han har sedan tidigare jobbat som säljare på teknikföretaget Kjell & Company. Han har även drivit ett framgångsrikt UF-företag samt varit bandydomare för ungdomar. Framförallt har Joel varit RS-handledare tidigare och har därmed god förståelse för konceptet.

Pantea Shakoori

Är 35 år och ursprungligen från Iran men är uppvuxen i Uppsala. Hon gick gymnasiet på Linnéskolan och flyttade därefter till USA. De senaste tio åren har hon bott i Miami där hon bl.a. arbetat med marknadsföring och etablering av nya produkter och varumärken på den amerikanska marknaden.

Abdullali (Ali) Suleimani

Är 17 år, bor i Nacka och läser Teknikprogramet med inriktning teknikvetenskap på Thorildsplans gymnasium i Stockholm. Ali har bott i Sverige i fem år och har tidigare deltagit i RS i Nacka kommun. Han hade då som affärsidé att vara tolk och drömmer om att en dag bli en professionell tolk. Ali har ett stort intresse för människor och tycker om att möta nya människor och nya utmaningar.



RS-FÖRETAG

RS Söta Saker

Sockervadd och popcornsmaskin, senare även heliumballonger

RS Söta Saker bestod av fyra killar som under RS-marknaden fick använda en sockervaddsmaskin och popcornsmaskin. Sockervaddsmaskinen fungerade inte så den lämnades tillbaka till uthyraren redan första dagen, men popcorn såldes. Eftersom vi hade köpt in helium till RS-ballongerna kläckte denna grupp idén att även sälja ballonger. De fick därför köpa in ballonger i roliga färger, former och mönster som de sedan fyllde med helium och sålde till kunder. Försäljningen var något begränsad under själva marknaden men en av deltagarna såg till att promenera runt marknaden och dess närområden för att locka till sig kunder och sälja ännu fler ballonger.

RS Barnhoppborg

Hoppborg

Till marknaden hade vi hyrt en hoppborg som en grupp på tre killar ansvarade för. Hoppborgen var stor och syntes bra vilket fungerade som ett dragplåster till marknaden. På hoppborgen satte de upp affischer som informerade om priser och även att pengarna skulle gå till Röda Korsets Afghanistanprojekt. Medan föräldrar väntade på att barnen hoppade passade denna grupp och även andra grupper på att prata med föräldrarna för att försöka sälja in övriga produkter och tjänster på marknaden.

Grabbarna Grus

Kaffe, Te, Läsk, Mineralvatten, Kakor, Godis

Grabbarna Grus var en grupp på fyra killar som sålde ät-och drickbara produkter till marknaden besökare. Man kunde köpa kaffe, te, läsk som kylts i kylboxar och kakor och chokladbitar av olika sorter. Det var uppskattat av kunder att kunna köpa kaffe till en billig peng och även köpa någonting gott att äta till kaffet.

Armbandsgruppen

Gjorde egna armband och halsband som de sålde. Antingen färdiga eller efter kundernas önskemål.

Denna grupp med fyra deltagare tyckte om att arbeta med händerna och skapa egna produkter och ville därför designa egna armband. De valde noga ut produkter från pysselbutiker och satte sig sedan för att skapa sina produkter. Man kunde även beställa egna armband efter önskemål, och få det tillverkat på plats, exempelvis med sitt namn på.

RS Elektrik ”RS Charger Station”

Laddstation för mobiltelefoner

Eftersom Pokemon Go blivit väldigt populärt och marknaden dessutom var belägen invid Centralstationen tänkte denna grupp bestående av sex killar att många människor i närområdet säkert skulle vara i behov av att ladda sina telefoner, datorer eller surfplattor. Därför satte de upp en egen liten laddstation och gjorde till och med en affisch med pokemon-logon för att locka till sig kunder. Dessutom fanns på plats ett antal solstolar som man kunde ligga och vila i medan man väntade på att ladda sin pryl.

RS Juice World*Försäljning av smoothies*

Med hjälp av en mixer tillverkade denna grupp med sex deltagare goda smoothies innehållandes bland annat banan och persilja. Deras verksamhet utökades när de även erbjöd läskande lemonad från glas-behållare. De kunde därmed erbjuda ett bra utbud av härliga och nyttiga drycker, perfekt för en sommardag i augusti.

Kärleksblommor*Blomförsäljning, enstaka blommor och bu-ketter*

Vem blir inte glad av att få blommor? Tänkte denna deltagare som bestämde sig för att försöka köpa in blommor billigt och sälja till ett något högre pris. Han valde noga ut blommor och noterade under marknadens gång vilka blommor som var populära bland kunderna. En idé han hade men inte hann genomföra var att göra en reklamvideo. Videon skulle visa ett kärlekspar som precis bråkat, men där den ene ber om ursäkt och gör sin partner glad igen genom att ge henne/honom blommor.

Roligaste Sommarjobbet Cafeteria*Försäljning av bl.a. tibetanskt kaffe och bär, t.ex. hallon och körsbär i små muggar som de sålde under namnet "Bärgodis"*

Dessa sex killar öppnade en cafeteria på marknaden och erbjöd mycket gott som kunderna verkligen uppskattade. Istället för vanligt kaffe så gjorde de egen variant, s.k. tibetanskt kaffe, som bland annat innehöll kokosolja och honung, vilket var spännande för kunderna att prova på. Dessutom plockade de egna bär som de sköljde och förpackade i små plastglas och sedan sålde till kunder under namnet "Bärgodis".

Roligaste Sommarspelen*Tävlingar, t.ex. kasta ringar, plastpilar/bollar m.m. där man kunde vinna priser*

Denna grupp på fyra killar ville väcka tävlingsinstinkten hos marknadens besökare och ställde upp en tävlingsstation invid Hoppborgen. På så sätt kunde man som besökare göra mycket roligt i samma del av marknaden. Det fanns flera grenar, exempelvis att kasta ringar och bollar, och på hoppborgen hängde de upp priserna som man kunde vinna. De hade även en skylt där det stod Roligaste Sommarspelen.



VINNARE

ÅRETS RS-FÖRETAG: ROLIGASTE SOMMARJOBDET CAFETERIA

Dessa killar har med sina innovativa idéer på ett välorganiserat sätt drivit företaget Roligaste Sommarjobbet Cafeteria. Med annorlunda och spännande produkter har de erbjudit kunder något extra och samtidigt varit väldigt noggranna med såväl service som hygien. De räds inte att tala med kunder och marknadsför sig gärna lite extra för att få så många och så nöjda kunder som möjligt.

ÅRETS AFFÄRSIDÉ: RS JUICE WORLD

När juicepress blev ett dyrt och svårgenomförbart projekt var denna grupp flexibla och bestämde sig för att erbjuda drycker som var både lättare och billigare att göra. Med smoothies i goda smaker och dessutom uppfriskande lemonad i vackra glasbehållare är det svårt att inte imponeras av dessa killars kreativitet och affärssinne.

ÅRETS PROBLEMLÖSARE: RS SÖTA SAKER

Första dagen på jobbet - och sockervaddsmaskinen fungerar inte. En hel förmiddag ägnade denna grupp åt att försöka få igång sin maskin, och stod sedan nästan utan affärsidé. De valde istället att fokusera på popcornförsäljning och adderade dessutom en ny och snabbt genomförbar idé - att sälja heliumballonger. På så sätt löste de problemet med att en viktig komponent saknades samtidigt som de både startade upp en ny verksamhet och förstärkte marknadens övergripande marknadsföring med ambulande ballongförsäljning.

ÅRETS KÄMPAR: KÄRLEKSBLOMMOR

Var får man egentligen tag på blommor till ett bra pris? Rawa bestämde sig tidigt för att sälja blommor och var fast besluten att nå sitt mål. Efter idogt letande hamnade han först hos en grossist, som dock enbart sålde till blomsteraffärer och därför inte kunde ta emot honom som kund. Efter ett tips från grossisten hittade han slutligen en välsorterad blomsteraffär i närheten av marknaden som också gav honom rabatt tack vare tipset från grossisten samt det faktum att insamlingens pengar skulle gå till Röda Korset. Efter många inledande svårigheter fick han till sist sina produkter till marknaden och försäljningen rullade igång med god fart.

ÅRETS TEAM: ARMBANDSGRUPPEN

Att tillverka sina produkter själv kräver såväl gott samarbete som organisation. Armbandsgruppen påvisade en hög planerings- och struktureringsförmåga och fördelade arbetsuppgifterna väl för att snabbt kunna leverera det kunderna önskade utan fördröjning.

Vad har du lärt dig under Roligaste Sommarjobbet?

Jag har lärt mig hur man startar företag och hur man tar kontakt med människor. Jag har också lärt mig att man måste försöka och aldrig ge upp.

Jag har lärt mig bra saker. CV - att göra affärer - prata svenska - idéer - starta företag - intervjuer

Jag lärde mig svenska och bra saker och att gå på intervju.

Jag har lärt mig sälj och att ta kontakt med människor.

Bättre svenska, CV, praktiskt arbete/jobb, att sälja, prata med människor, hur en arbetsintervju går till.

Innan vi skulle börja sommarjobbet visste vi exempelvis inte hur man kan starta företag eller hur man tar kontakt med kunder, så vi har verkligen lärt oss mycket.

Har träffat nya människor och lärt mig mycket om arbete och utbildning.

Jag har lärt mig ta kontakt med andra människor och blivit modigare.

Jag har lärt mig bra saker, exempelvis att sälja och att prata med kunder.

Att skriva CV och liveintervjuer. Hur man startar ett företag. Att kämpa och inte ge upp.

Hur man kan genomföra och förbättra sina idéer. Hur man kan kommunicera med nya människor. Hur man gör ett bra jobb. Hur man skriver ett CV

Vi har lärt oss hur man blir en entreprenör. Vi har lärt oss om företag och hur man ger en bra presentation inför andra människor. Och mycket andra saker

Jag har lärt mig mycket om att prata och om att sälja. Har lärt mig att skriva CV. Under marknaden lärde jag mig att göra tibetanskt kaffe. Jag har också hittat många vänner under kursen. Här var det mycket bra för mig och väldigt roligt. Jag har också lärt mig bättre svenska.

Jag har lärt mig prata och skriva bättre samt lärt mig prata med människor. Har också lärt mig att sälja kaffe och te.

Varför skulle du/skulle du inte rekommendera Roligaste Sommarjobbet till en vän?

Därför att ni vet att vi nyligen kommit till Sverige och därför är det väldigt bra att vi får läsa och prata om saker i Sverige, till exempel jobb, samhället och hur man startar företag. Roligaste Sommarjobbet kan ge mina vänner samma möjlighet.

För att man kan lära sig svenska med RS och för att det är jätteroligt

För att jag tycker att det är ett mycket roligt jobb. Man träffar människor och hittar nya kompisar.

*Därför att kursen är bra för min framtid. Om jag söker ett jobb så kan jag nu skriva CV och presentera mig själv.
Kursen är bra för alla mina vänner som bor i Sverige.*

Därför att det är bra för en själv. Man lär sig hur man kan bli entreprenör och om hur företag fungerar. Man lär sig också om hur man tar kontakt med kunder eller människor överhuvudtaget.

För att min vän också ska kunna utvecklas, bli en bättre person och kunna förverkliga sina idéer. Det är bra för en själv att delta i Roligaste Sommarjobbet. Och många fler anledningar.

Därför att man får nya vänner och gör framsteg

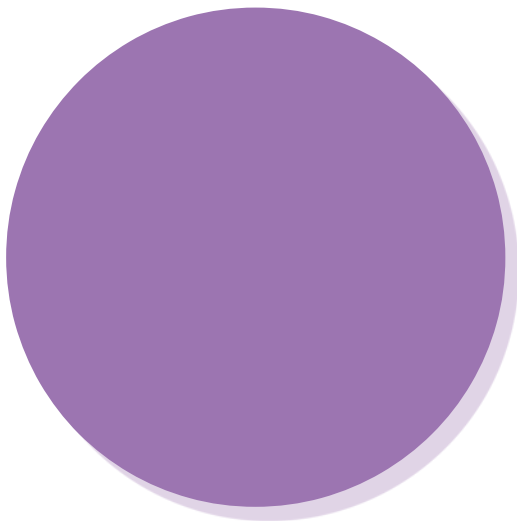
Det är jättekul att man kan få erfarenhet av att jobba med RS, eftersom de hjälper ungdomar till att starta eget företag.

För jag tycker att det är mycket roligt jobb som jag hade. Man träffar nya människor, hittar nya kompisar och lär sig bra saker om företagande.

För att jag lärt mig jobba bättre och för att det har varit väldigt roligt.

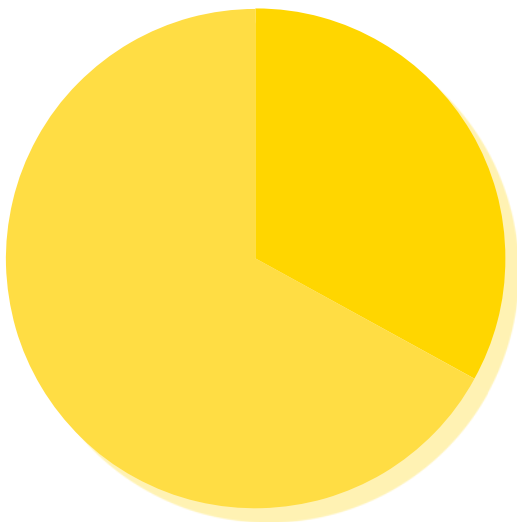
RESULTAT

PLATSER: 50
DELTAGARE 50



Könsfördelning

- Kvinna 0%
- Man 100%
- Väljer att ej svara 0%



Årskurs

- Åk 8 33%
- Åk 9 67%
- Åk 1 0%
- Åk 2 0%
- Åk 3 0%

ENTREPRENÖRIELL FÖRMÅGA

- ★★★★★ 86% anser att de blivit mer **kreativa**.
- ★★★★★ 94% anser att de blivit bättre på att **lösa problem**.
- ★★★★★ 86% anser att de blivit bättre på att ta **initiativ**.
- ★★★★★ 86% anser att de fått bättre **självförtroende**.
- ★★★★★ 89% anser att de blivit **modigare**.
- ★★★★★ 89% anser att de blivit bättre på att ta **kontakt med nya människor**.
- ★★★★★ 81% upplever en ökad **motivation till att gå i skolan**.
- ★★★★★ 92% upplever en ökad **motivation till att jobba**.
- ★★★★★ 86% anser att de fått en ökad **drivkraft**.
- ★★★★★ 75% anser att de ökat sin förmåga att **arbeta uthålligt och inte ge upp**.

FÖRETAGANDE

- ★★★★★ 75% anser att det fått ett ökad intresse för att starta **UF-företag**.
- ★★★★★ 83% anser att det fått ett ökad intresse för att starta **företag**.
- ★★★★★ 78% anser att det fått ett ökad intresse för att **förverkliga idéer**.

PROGRAMMET

- ★★★★★ 89% anser att **informationen** om programmet var bra eller mycket bra.
- ★★★★★ 89% anser att **arrangemanget** (lokaler, fika etc.) var bra eller mycket bra.
- ★★★★★ 83% anser att **föreläsarna** under kickoff-veckan var bra eller mycket bra.
- ★★★★★ 75% anser att de fått bra eller mycket bra **information** om regler och möjligheter som företagare.
- ★★★★★ 94% anser att **veckoträffarna** var bra eller mycket bra.
- ★★★★★ 89% anser att **avslutningen** var bra eller mycket bra.

HANDLEDNINGEN

- ★★★★★ 83% anser att handledarna varit **tillgängliga**.
- ★★★★★ 86% anser att handledarna **givit dem energi**.
- ★★★★★ 92% anser att handledarna **givit dem bra råd**.
- ★★★★★ 92% anser att **handledarnas kunskaper** om att driva företag var goda eller mycket goda.
- ★★★★★ 86% anser att **handledarnas förmåga att skapa ett gott klimat i gruppen** var god eller mycket god.
- ★★★★★ 89% anser att det fått ett gott eller mycket gott **stöd av handledarna** under företagandet.





MORGONDAGENS
ENTREPRENÖRE

RS

FIAT

S OBG 354