

NACKA

RAPPORT RS™ 2015





**Tack för förtroende att få vara med och utbilda
era ungdomar inför arbetsmarknaden och livet.**



ALLA UNGDOMAR HAR RÄTT ATT NÅ SIN POTENTIAL

Under gymnasiet började jag fundera på varför vissa människor förverkligar sina drömmar och varför andra inte gör det. Hur kommer det sig att jag haft energi till att ta mig till Handelshögskolan i Stockholm, genomföra två Iron Man och varit egenföretagare sedan 18 års ålder, när många andra ungdomar inte har motivation att ta sig upp ur sängen? Min slutsats är att skillnaden till stor del handlar om entreprenöriell förmåga. Därför startade jag som 19-åring RS™ - ett utbildningskoncept där ungdomar mellan 15-20 år får en chans att prova på sin förmåga och upptäcka sin potential genom att under sommarlovet förverkliga en idé.

Genom att öka deltagarens entreprenöriella förmåga vill vi ge unga verktyg att lyckas på arbetsmarknaden - oavsett om

det är i egenskap av företagare eller anställd - och i livet.

Tack vare framsynta och modiga politiker i Uppsala kommun arrangerades RS™ för första gången sommaren 2009 med 40 deltagande ungdomar. Programmet blev en succé. 97 % av deltagarna uppgav att de skulle rekommendera programmet till en vän, och fyra av fem deltagare menade att de fått en ökad entreprenöriell förmåga - ökat självförtroende, mod, förmåga att ta kontakt med nya människor etc. Min ambition är att ungdomar i hela Sverige ska få chansen att utveckla sin entreprenöriella förmåga genom att starta och driva ett eget företag som sommarjobb, upptäcka att jobb inte är något man får utan något man skaffar sig, och att de har vad som krävs.



Alexander Brännkärr
VD och grundare



A young woman with dark hair tied back, wearing glasses and a purple t-shirt with the text "roliga sommaris", is smiling and holding a large bunch of bright yellow sunflowers. She is standing behind a counter covered with various colorful flowers, including yellow carnations, red carnations, white lilies, and red roses. In the background, there's a window showing a view of a building and some greenery. To the left, a green sign with the word "IDE" and the number "60" is partially visible. The overall atmosphere is bright and cheerful.

roliga
sommaris

INNEHÅLL

INDIVATOR™

VD har ordet	4
Om Indivator™	8
Entreprenörskap	10
Indivator-metoden™	12

RS™

RS™ - Så fungerar det	14
RS™ - Kvalitet	16
RS™ - Varumärket	18
RS™ - Kickoff-vecka	20
RS™ - Handledning	22
RS™ - Avslutning	24
RS™ - Alumni	26
RS™ - Kommuner	28

RESULTAT 2015

Nacka - PA har ordet	30
Nacka - Handledare	36
Nacka - Företag	37
Nacka - Vinnare	38
Nacka - Deltagarcitat	39
Nacka - Bilder	40
Nacka - Hårda resultat	42
Referenslista	44



INDIVATOR™ – MED AMBITION ATT BLI VÄRLDSLEDANDE PÅ ENTREPENÖRSKAP

Vår vision är att ge ungdomar i hela världen en möjlighet att upptäcka sin potential och tillfälle att utveckla sin entreprenöriella förmåga.

Indivator™ är idag Sveriges största utbildare av sommarentreprenörer genom utbildningskonceptet Roligaste Sommarjobbet™ (RS™). Sedan 2008 har 2 100 ungdomar genomfört utbildningen, och sommaren 2015 skapade 600 ungdomar från Umeå i norr till Skövde i söder sitt eget sommarjobb genom RS™.

Indivator™ har också utbildat 200 arbetslösa ungdomar i entreprenörskap genom det innovativa utbildningskonceptet WorkExpress®. Fyra veckor efter det intensiva sex-veckorsprogrammet hade 63 % av deltagarna skaffat sig sysselsättning. Enligt Arbetsförmedlingen i Uppsala är detta det mest effektiva verktyg man sett för arbetslösa ungdomar.

Alexander Brännkärr (bild) grundade Indivator™ som 19-åring, efter att ha upptäckte att många unga varken känner till sin potential eller har fått verktyg att nå den. 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 kortstiktiga vinstintressen. Målet är istället kvalitetsmaximering och att över tid skapa en organisation med resurser att förändra världen.

ENTREPRENÖRIELL FÖRMÅGA: EN AVGÖRANDE KOMPETENS

Forsking visar att entreprenöriell förmåga är av avgörande betydelse för en individs möjlighet till etablering på arbetsmarknaden, oavsett om det är i egenskap av företagare eller anställd, samt att dessa bäst utvecklas i tidig ålder (Wennberg och Elert 2012, Rosen-dahl Huber, Sloof och van Prag 2012, Heckman 2013). Med entreprenöriell kompetens menas här icke-kognitiva egenskaper såsom självförtroende, mod, problemlösningsförmåga, envishet och fram-förhållning.

Indivator™ delar uppfattningen att dessa egenskaper har en central betydelse för ett entreprenöriellt agerande, men definierar istället entreprenörskap som en social process där individen:

1. Sätter sina egna mål
2. Definierar vägen dit
3. Skaffar nödvändiga resurser
4. Tar sig till målet

Välfärd skapas när människor arbetar. RS™ syftar därför primärt till att ge deltagaren en ökad entreprenöriell kompetens och därigenom till att rusta unga inför arbetsmarknaden och livet.

Idag skapas de flesta nya jobb av små företag - av entreprenörer (Företagarna 2014). Det är därför viktigt att också öka intresset för företagande bland unga, så att antalet arbetstillfällen i framtiden blir fler. RS™ syftar därför sekundärt till att ge unga grundläggande kunskaper i företagande och visa att företagande kan vara både enkelt och roligt.





INDIVATOR-METODEN™ BASERAD PÅ FORSKNING

Sedan 2008 har Indivator™ utbildat 2 300 ungdomar i entreprenörskap. De praktiska erfarenheterna från detta, i kombination med ledande forskning inom framförallt psykologi, pedagogik och entreprenörskap, utgör det vi kallas Indivator-metoden™. 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 vetenskaplig psykologi. Till att börja med tar RS™ fasta på insikten att det är aktivt beteende som leder till förändrade attityder och självbilder – inte tvärtom (Kelly 1955). Därför ligger fokus på att deltagarna ska få prova på entreprenöriella beteenden i praktiken. Om deltagarna får praktisk erfarenhet av exempelvis arbetsamhet, kundorientering och initiativförmåga, kommer det på sikt att leda till förbättrad Self-Efficacy (Bandura 1997), starkare känsla av kontroll över sin tillvaro (Rotter 1954) och ökad inre motivation (Ryan och Deci, 2000).

För att åstadkomma denna beteendeförändring används 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 (Craig & Kelly, 1999). I RS™ skapas dessutom en kultur där entreprenöriellt beteende utgör gruppnormen (Cialdini & Goldstein, 2004).

En annan central del av Indivator-metoden™ är den pedagogiska teorin Experiential Learning Theory (Kolb 1984) där 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 Indivator-metoden™, med ambitionen att en dag vara världsledande på att utveckla ungas entreprenöriella förmåga.

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. Deltagaren får här lära sig grunderna i företagande, hitta vänner att driva företaget med och hjälp att utveckla en genomförbar affärsidé. Veckan avslutas med en presentation av affärsplanen inför en panel av experter, vanligen representanter från näringslivet. Med de nyvunna kunskaperna, ett startkapital om 2 000 - 5 000 kr och en personlig handledare skall deltagaren därefter ta sig an utmaningen - att under tre veckor vara entreprenör och skapa sitt eget sommarjobb.

Affärsidéerna är vanligtvis av enklare karaktär och ofta intäktsbringande från första dag, exempelvis gräsklippning eller arrangemang av en fotbollsturnering. Till sin hjälp har den unga entreprenören en handledare som dagligen ger råd och stöd. Deltagarna träffas en gång per vecka för att utbyta erfarenheter och för att umgås, och vid programmets avslutning erhåller deltagare ett diplom och vinnare utses i kategorierna "Årets RS-företag", "Årets Problemlösare", "Årets Kämpar", "Årets Team" och "Årets Affärsidé".

RS™ i social medier



/roligastesommarjobbet



@roligastesommarjobbet
#roligastesommarjobbet



#ROLJASÅN
SOMMARJOB



STÖRST I SVERIGE PÅ SOMMARENTREPENÖRSKAP

Sedan starten 2008 har RS™ arrangerats i 25 kommuner, från Umeå i norr till Skövde i söder, med 2 100 deltagande ungdomar i sammanlagt 56 olika RS™-program. Sommaren 2015 drev över 600 ungdomar RS™-företag som sommarjobb.

Varje kommun, program och deltagare har givit oss nya erfarenheter och insikter. Med personal som arbetar årets runt med RS™ har vi kapacitet 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. Efter varje program får därför såväl handledare som deltagare besvara vår professionellt framtagna enkät. På så sätt kan vi mäta om programmet varit framgångsrikt och om deltagaren utvecklat sin entreprenöriella förmåga - och vi får nya idéer för hur vi kan utveckla konceptet ytterligare.

RS-FÖRETAG: ETT ATTRAKTIVT SOMMARJOBB

En avgörande skillnad mellan att vara företagare och anställd är att företagaren inte är garanterad någon lön, utan måste lita på sin egen förmåga att skapa ekonomiskt värde. Företagande kan beskrivas ungefär som att kasta sig ut från ett flygplan utan fallskärm och lära sig att bygga en på vägen ner.

Hur övertygar du en ungdom att välja detta framför ett vanligt sommarjobb med garanterad lön, och där det räcker att dyka upp och göra det man blir tillsagd? Addera att företagande ofta anses vara något komplicerat och jobbigt, och att det i många delar av landet finns ett kulturellt motstånd mot företagande, och man förstår snabbt att rekryteringen av deltagare till programmet inte är en lätt uppgift.

Under våren besökte vi nära 200 skolor och pratade med ca 20 000 ungdomar. Detta resulterade i att 1 417 ungdomar sökte till RS™ 2015, vilket motsvarar 2,36 sökande per plats. Vi ser det som ett bevis för att vi efter sju års arbete lyckats skapa en effektiv rekryteringsprocess och ett varumärke som tilltalar ungdomar. Detta syns också tydligt i social medier där RS™ idag har 9 351 följare på Facebook och 992 hastags (#roligastesommarjobbet) på Instagram.



Så, vilka är vi egentligen?



Starta sitt
företag i
sommar

Livin' Jones Enrico Joel Maria Pepe Henrik Janne

ROLIGAS

Ekonomicum

Ekonomicum

roligaste

rol
SOM

AFFÄRSIDÉ, KUNSKAPER OCH STARTBIDRAG

Varken affärsidé eller förkunskaper krävs för att kunna delta i RS™. Vår uppfattning är att entreprenörskap inte behöver vara mer komplicerat än att man kan bli startklar på en vecka.

Kickoff-veckan är uppdelad i fem områden eller ämnen, synkronisrade med deltagarhandboken och innehållet i en affärsplan. Veckan inleds med att deltagarna får lära känna handledarna och de övriga i gruppen, och hitta en team till sitt RS™-företag. Vi lägger stor vikt vid att få samtliga deltagare ska känna sig inkludera i gruppen och motiverade inför sommaren.

På tisdagen diskuterar vi affärsidéer. Vanliga affärsidéer är hushållsnära tjänster, försäljning av enklare livsmedel som kaffe och läsk, och arrangemang av evenemang som LAN, fotbollsturnering eller utebio. Det är viktigt att affärsidéerna är genomförbara på tre veckor och att de är inom ramen för gällande lagar och regler.

Onsdag och torsdag ägnas åt marknadsföring och försäljning. Att sälja sin produkt eller tjänst är avgörande för att få intäkter och därmed lön för nedlagd tid. Många tycker dock att det är obekvämt att ta kontakt med okända mäniskor och sälja. Efter sommaren brukar deltagarna tycka att kontakten med kunder varit det som utvecklat dem allra mest.

Under fredagen behandlas ekonomiska frågor såsom prissättning, budget och redovisning. Kickoff-veckan avslutas med ett "Draknäste" där deltagarna får呈现出 sina affärsplaner för en expertpanel med representanter från det lokala näringslivet. Slutligen erhåller deltagaren sitt startbidrag.



ROLIGASTESOMMARJOBET.SE

ROLIGASTENVARJOBBE

ROLIGASTESOMMARJOBET.SE

RS

RS

DAGLIG HANLEDNING - AV UNGA, FÖR UNGA

För att deltagaren ska lära sig att entreprenörskap lönar sig måste deltagaren lyckas. Att våra handledare är positiva och inspirerande och berättar för ungdomarna att de kan nå sina mål och drömmar är viktigt, med helt avgörande är att detta återspeglas i verkligheten.

Att varje deltagare får daglig och individuell handledning av högsta möjliga kvalitet är vårt främsta fokus, då det är i framförallt detta moment som entreprenöriell förmåga utvecklas.

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

Sommaren 2015 uppgick antalet handledare till 35 st - samtliga anställda, utbildade och kvalitetssäkrade av Indivator™. Att handledaren fått utbildning i företagandets grunder, entreprenörskap och handledning av unga ser vi som centralt. Vi tar också det fulla ansvaret för vår personal och deras handlingar då samtliga handledare är anställda och försäkrade av Indivator™.



AVSLUTNING MED DIPLOM- OCH PRISUTDELNING

RS™ avslutas med en gemensam träff där vi bjuter på mat och dryck, roliga aktiviteter och utvärderar sommaren. Samtliga deltagare erhåller också diplom för sin insats och vinnare utses i fem tävlingskategorier; Årets Team, Årets Kämpar, Årets Affärsidé, Årets Problemlösare och Årets RS™-företag.



RS™-ALUMNI

Sedan 2008 har över 2 100 ungdomar drivit RS-företag. Dessa utgör idag RS™ Alumni, ett nätverk där f.d. RS™-deltagare kan hjälpa varandra att upprätthålla den entreprenöriella andan och intresset för företagande, men också ge varandra tips och råd. Kommunikation inom nätverket sker framförallt genom mailutskick och i den slutna Facebook-gruppen.





Orgasme™
Innmarjåbbet

**RS™ HAR ARRANGERATS
I FÖLJANDE KOMMUNER:**



33 UNGDOMAR SKAPADE SITT EGET SOMMARJOBB

På måndag morgon klev 34 morgontrötta deltagare in på Dieselverkstaden i Nacka. De som hade vänner i gruppen satte sig skyddat med dem och de som kom själva satte sig inte helt obekant och umgicks med sina mobiler. Detta ändrades när de ombads att sätta sig bredvid två personer de inte kände. Direkt fick ungdomarna gå utanför sin komfortzon och stämningen ändrades drastiskt – alla blev plötsligt på alerten. Plötsligt låg det spänning och förväntan i luften. Den första uppgiften deltagarna fick var att presentera en av sina nya kompisar inför hela gruppen, något som var en utmaning för många. Under morgonen fick de även många frågor att diskutera i små grupper med de nya kompisarna. Detta hjälpte gruppen med mer tillhörighet och tillit. Vi handledare presenterade sedan oss själva, vår resa och våra utmaningar vilket följdes av en föreläsning/workshop om komfort zonen. Under föreläsningen berättade vi handledare om hur deras växande komfortzon är det som tagit dem fram i livet. De redogjorde för vad en komfortzon är, hur du tar dig utanför den och varför det är så viktigt. Vi och alla deltagare gick sedan in i en utmaning där man under kickoff-veckan skulle utföra ett uppdrag som tog en utanför komfortzonen. Tanken med workshoppen var att förbereda deltagarna på att visa uppgifter under veckan kommer att göra dem nervösa och att de måste bli vänner med den nervösa och obehagliga känslan för att kunna växa som människor! Då solen sken så spenderades eftermiddagen på en gräsmatta med massor av teambuilding-övningar. Deltagarna förstod snabbt syftet med varje övning och de lärde känna varandra bättre. Under en av övningarna skulle grupperna ta sig ifrån en öde ö med hjälp av 5 saker på ett så kreativt sätt som möjligt. Deltagarna var väldigt kreativa. En grupp skulle med en kniv fjälla fiskar, sätta på sig fjället som en sjöjungfru, simma ut till havs och tämja delfiner för att sedan ta med dem till ön där alla skulle få varsin delfin att rida på till fastlandet!

Tisdagen började med en check-in runda där alla fick dela vilken känsla de hade i kroppen och vad man kunde göra om man t.ex. var trött. Dagen ägnades sedan åt brainstorming där deltagarna genom tävlingar skulle komma på så många affärsidéer som möjligt vilket resulterade i ca 250 st nya unika affärsidéer. Efter dagen hade ca ►►

Bild: **Sara Tengvall** - programansvarig handledare.



HOLIGASTESOMMARJOBBET.SE

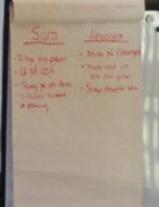
50% av företagen färdiga affärsidéer och vi hjälpte resten i gruppen för att bestämma sig inför onsdagen. Vissa deltagare var till och med igång med sina företag, ringde samtal samt gick till sponsorer under rasterna!

Under onsdagen, och resterande delen av kickoff-veckan, arbetade sedan deltagarna, enskilt och i grupp, med att utveckla sina affärsidéer och sin affärsplan. Vi höll några föreläsningar på teman som försäljning, marknadsföring och ekonomi, och vi utmanade vid flera tillfällen deltagarna genom olika former av praktiska övningar. Till exempel gav vi deltagarna en penna och lät dem sedan under 45 min gå iväg och försöka byta till sig något så värdefullt som möjligt. Detta tvingade dem att ta kontakt med främmande mäniskor, och även om det var många som tyckte det var nervöst så var det tydligt att övningen framkallade mycket skratt och gav deltagarna insikten att det ju faktiskt inte är så farligt att prata med okända mäniskor.

Kickoff-veckan avslutades med ett "Draknäste" – ett moment där deltagarna ska presentera sin affärsplan för en panel av experter, eller "drakar" som vi kallar dem. Drakarna var Julia Delin som startat appen "Peppme-app", Simon Skoog som drivit flera företag, Victor Ganguly välkänd samhällsentreprenör samt Vilma Mori från Nacka Kommun. Alla deltagare, i team eller själva, gick upp på scenen och fick presentera sitt företag för drakarna. De flesta i gruppen var helt inställda på att de inte skulle gå upp på scenen för att de inte ville. Efter uppmuntran från oss handledare så slutade det ändå med att alla deltagare gick upp på scenen. Det är något vi är väldigt stolta över – att de alla lärde sig att gå utanför sin komfortzon redan efter en vecka! Alla företag fick bra feedback från drakarna som vi är övertygad om gav de mer självförtroende i sig själv och i företagen.

Under veckorna med företagande handlade vårt arbete som handledare mest om att hålla samtliga deltagare på samma motivationsnivå som under kickoff-vecka, d.v.s. hög energi, mycket glädje och en känsla av att allt är möjligt. Att skapa sitt eget sommarjobb är naturligtvis en utmaning, och många gånger mötte deltagare på stora hinder och ville byta affärsidé eller ge upp. Att vi då snabbt hjälpte dem att komma igång igen eller stötta deras nya idé var helt avgörande för deras motivationsnivå och därmed deras framgång som RS-deltagare. Varje vecka samlade vi hela gänget för en gemensam gruppträff, där vi delade med oss av med- och motgångar, gav ►►

NÅGRA EXEMPEL



varandra tips och såg till att ha roligt tillsammans. Vi var måna om att alla deltagare hela tiden skulle känna sig som en naturlig del av gruppen, och att relationen mellan oss handledare och deltagarna skulle vara så bra så att de kände att de alltid kunde ringa oss om det var något. Vår upplevelse är att vi lyckades bra med att skapa en bra relation till deltagarna, och jag tror och hoppas att de känt att de fått ett bra stöd i sitt företagande.

Efter tre roliga och kreativa veckor men hårt arbete samlade vi gruppen igen för en avslutningsträff med pizzalunch. Vi utvärderade sommaren, gav pris till de deltagare som utmärkt sig lite extra och samtliga deltagare fick också ett diplom. Det var väldigt roligt att som handledare få reflektera över sommaren tillsammans med dem och få höra dem berätta om sina lärdomar och äventyr. Den kanske viktigaste insikten som många deltagare fått under programmet var att man måste jobba för att tjäna pengar – att ingenting kommer gratis. Och om man jobbar hårt så får man mer jobb, och så rullar det på. Jag personligen tycker att den allra viktigaste lärdomen för deltagarna, är att de har lärt sig att våga gå utanför sin komfortzon. Slutligen vill jag bara säga att det har varit helt fantastiskt att få se deltagarna utvecklas under dessa veckor. Många har verkligen gjort en enorm personlig resa, och vi säger att starta företag som sommarjobb ska vara det roligaste sommarjobbet, men jag tror nog att det allra roligaste sommarjobbet den här sommaren var att handleda dessa ungdomar. Jag hoppas att jag har varit en viktig del i deltagarnas liv för de har varit det i mitt. Kanske är jag den personen som de i framtiden kommer ihåg som en inspiration, motivation eller vändpunkt!

Sara Tengvall

Programansvarig handledare



HANDLEDARE

SARA TENGVALL

Programansvarig handledare

Sara är 23 år och studerar en kandidat i psykologi på Stockholms Universitet. Som 16 åring drev Sara ett UF-företag och som 19 åring en enskild firma som ledde till hennes första heltidsjobb och ett stort intresse för entreprenörskap. Med brinnande passion för värdebase-rat ledarskap och psykologi engagerar sig Sara i ideella organisationer så som studentorganisationen World Values Initiative. Under 2015 har Sara gått den kvalificerade ledarskapsutbildningen Värdebaserat Ledarskap som anordnas av Konungens stiftelse Ungt Ledarskap och Scouterna samt jobbat som intern på företaget SelfLeaders.

ALEXANDRA OLSSON

Handledare

Alexandra, 23 år, ursprungligen från Strängnäs. Hon pluggar idag på Handelshögskolan i Stockholm och fick mersmak för ekonomi och entreprenörskap efter att ha drivit UF företag på gymnasiet. Hennes företag utsågs till Årets UF-företag i Södermanland 2010. Vidare gillar hon idrott och var under flera år en av Sveriges främsta gym-naster.

RS-FÖRETAG

Batik t-shirt

Få butiker säljer unika batiktröjor. Därför kommer företaget att erbjuda specialbeställda batik t-shirts med bra pris och kvalitet.

Fisksätra bio

För att göra en insats i Fisksätra där alla kanske inte har råd med underhållning i sommar och där flera fastar under Ramadan så kommer deltagarna att anordna en gratis bio för att fira Ramadan.

Flyers

Små företag vill ha unika och prisvärda flyers - detta löser Flyers genom att illustrera egna flyers till ett bra pris. Som mervärde kan Flyers erbjuda sina kunder att även dela ut dem.

Gofika

Gofika erbjuder fika som är lättillgängligt, alltid färskt och som alla kan äta. Gofikan består av ett stort parti kokosbollar som är gluten- och laktos fria, kalorisnåla och förvaringsbara! Levereras på beställning.

Grästuggarna

Gräsklippning av stora ytor och försäljning av klockor.

HoV leverantör bakery

Alla tycker om att fika, men ibland är inte fikan planerad. Därför erbjuder HoV leverantör bakery fika i storpack som går att frysa in om och om igen. För att kunden ska kunna kunna bjuda nära och kära på fika!

Loppis Nacka

Varje år slängs stora mängder kläder. Det är ett problem som berör hela världen. Mycket beror på att man inte har tid att gå och skänka sina kläder och därför slänger dem. Loppis Nacka löser det problemet genom att gå runt och samla in kläder i hemmen. Sedan anordnas en loppis i Dieselverkstaden där kunderna kan fynda kläder till ett bra pris och med ett gott samvete.

Make a statement

Kunden vill kunna göra en förändring i sina ursprungsländer eller i utvalda länder. Företaget löser detta genom att sälja armband som visar att man stödjer ett visst land.

Mykobens

Med brist på billiga och pålitliga trädgårds- och målerifirmor så erbjuder Mykobens - ett prisvärt, bra och ungt alternativ. Mykobens erbjuder kunden tjänster som klippa gräs, måleri, putsa fönster.

Nacka Hus & Tomt

Att hålla huset och tomten fin kan bli dyrt och tidskrävande. Därför erbjuder Nacka hus & tomt ett prisvärt och kul alternativ.

Nacka Leauge

I Nacka och Fisksätra finns det under sommaren många ungdomar utan sommarjobb eller aktiviteter. Nacka Leauge löser det genom att erbjuda ungdomarna en chans att delta i en fotbollsturnering.

Nacka Trädgårdshjälp

Kunden har inte orken, tid eller viljan att jobba i trädgården och därför erbjuder Nacka Trädgårdshjälp ett billigt och effektivt trädgårdsarbete så att kunden kan spendera sin tid på roligare saker.

Nacka-fixarna

Nacka-fixarna hjälper sina kunder med de trädgårds- och hushållssysslor som de inte har tid eller lust att göra.

W

Kunden vill ha en lätt sommarväska i snygg och unik design som inte sliter på naturen. Därför erbjuder W egendesignade tygväskor till ett bra pris av återanvänd bomull.

VINNARE 2015

ÅRETS RS-FÖRETAG: LOPPIS NACKA

Priset Årets RS-företag tilldelas det företag som gjort det i helhet bästa genomförandet; från val av affärsidé till det löpande arbetet och det slutgiltiga resultatet. Tjejerna i Loppis Nacka bestämde tidigt affärsidé och hade redan under kickoff-veckan fixat plats samt sponsring. Loppisen anordnades under två söndagar och drog mycket kunder. Inte nog med att Noomi och Billie var ett grymt team, de visade även bra kamratskap genom att låta andra RS-företag sälja sina produkter på deras loppis!

ÅRETS AFFÄRSIDÉ: W BY ELLA

W by Ella drevs av Ella som designade tygväskor i återvunnen bomull med målade fruktmotiv. Motiven finns med somrig vattenmelon, kiwi och jordgubbe och alla tre gick hem hos kunderna. Ella sålde på flera event och platser och kundernas intresse var stort. För kundintresset och miljömedvetenheten tilldelades Ella utmärkelsen årets affärsidé!

ÅRETS PROBLEMLÖSARE: BATIK T-SHIRT

Batik T-shirts visste tidigt att han ville tillverka och sälja batik-kläder. Redan första veckan försökte han få tag på sponsorer och säljställen men hade mycket otur med ledtider, kommunikation och leverans. När företaget väl kommit till tillverkningen av t-shirtsen så uppstod det även flera problem där. Trots flera motgångar i ett tidigt skede men även under resterande veckor så lyckades Albin att genomföra sin affärsidé. Detta tack vare att Albin höll modet och drivet uppe och lyckades lösa alla problem!

ÅRETS KÄMPAR: FISKSÄTRA BIO

Priset Årets Kämpe tilldelas det företag som bäst hanterat motgångar i sitt företagande. Fisksätra Bio fastnade tidigt för idén att anordna en utebio. Under kickoff-veckan började de snabbt med att besöka sponsorer och samarbetspartners men trots sitt engagemang så nappade inga företag. De bestämde sig istället för att göra en inomhusbio efter många kontakter lyckades de få till ett samarbete!

ÅRETS TEAM: HOV LEVERANTÖR BAKERY

Priset Årets Team tilldelas det företag som påvisat det bästa samarbete, i såväl med- som motgång. Hampus och Villiam som drev HoV leverantör Bakery sålde brownies till hushållen med varsin kockhatt på huvudet och ett leende på läpparna! De utvecklade tillsammans affärsidén och gick ut och knackade dörr med ett stort självförtroende. De sålde stora kvantiteter, mycket tack vare deras teamwork. De peppade och stöttade varandra varje dag och det hjälpte dem till framgång under hela perioden!

DELTAGARCITAT

Det är ett annorlunda sommarjobb som hjälper en mycket i framtiden.

Man lär sig väldigt mycket. Det är en väldigt bra erfarenhet att kunna driva företag.

Det är en chans att lära sig om företag och att ha kul samtidigt.

Det är ett roligt sommarjobb där du själv väljer vad du ska jobba med.

Jag rekommenderar RS för att det dels är en bra grund att ha inför UF och för att det är spännande.

Man lär sig mycket som man inte har lärt sig i skolan.

Man lär sig mycket mer än på andra sommarjobb och det är kul att få tjäna sina egna pengar.

Ett annorlunda sommarjobb som ger mycket erfarenhet som andra jobb inte ger.

Jag har lärt mig att aldrig ge upp även om det blir jobbigt!

Jag har lärt mig att det värsta man kan få är ett nej

Jag har lärt mig att ta ansvar, driva företag och mycket om försäljning, marknadsföring och entreprenörskap.

Jag har främst utvecklat mitt ansvarstagande.

Jag har lärt mig MASSOR. Allt om eget företagande samt lärt mig mer om mig själv, hur jag är som arbetsmänniska.

Jag har lärt mig mycket inför framtiden och jag har växt som person.

Det har varit väldigt fritt att göra sin egen affärsidé och det har vart bra hjälp och coachning.

Otroligt givande och utvecklande!

Kick-off veckan var väldigt bra och jag har lärt mig mycket.



AKNÄSTET

25 TON



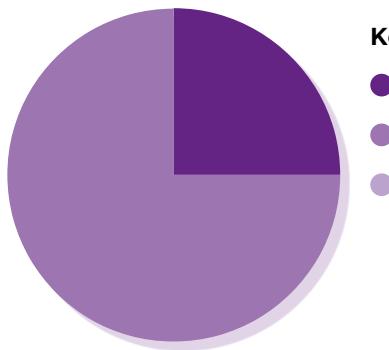
Water glasses	Cheerios cereal
Black folder	Paper

Yellow lanyard	Dream Plan Do book
Yellow lanyard	Dream Plan Do book



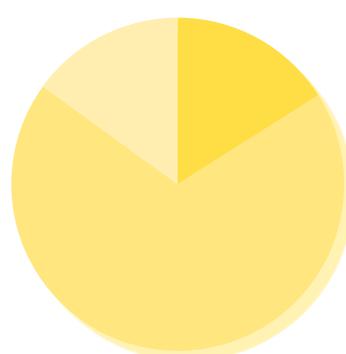
MJUKA VÄRDEN. HÅRDA RESULTAT.

PLATSER: 30
SÖKANDE: 128
FULLFÖLJANDE: 33



Könsfördelning

- Kvinna **25,0%**
- Man **75,0%**
- Väljer att ej svara **0,0%**

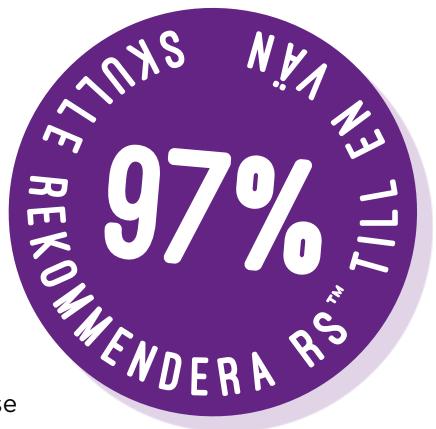


Årskurs

- Åk 8 **0%**
- Åk 9 **15,6%**
- Åk 1 **68,8%**
- Åk 2 **15,6%**
- Åk 3 **0,0%**

ENTREPRENÖRIELL FÖRMÅGA

- ★★★★★ 78% anser att de blivit mer **kreativa**.
- ★★★★★ 81% anser att de blivit bättre på att **lösa problem**.
- ★★★★★ 94% anser att de blivit bättre på att ta **initiativ**.
- ★★★★★ 78% anser att de fått bättre **självförtroende**.
- ★★★★★ 72% anser att de blivit **modigare**.
- ★★★★★ 78% anser att de blivit bättre på att ta **kontakt med nya människor**.
- ★★★★★ 56% upplever en ökad **motivation till att gå i skolan**.
- ★★★★★ 88% upplever en ökad **motivation till att jobba**.
- ★★★★★ 88% anser att de fått en ökad **drivkraft**.
- ★★★★★ 88% anser att de ökat sin förmåga att **arbeta uthålligt och inte ge upp**.



FÖRETAGANDE

- ★★★★★ 81% anser att det fått ett ökad intresse för **företagande**.
- ★★★★★ 59% anser att det fått ett ökad intresse för att starta **UF-företag**.

PROGRAMMET

- ★★★★★ 91% anser att **informationen** om programmet var bra eller mycket bra.
- ★★★★★ 72% anser att **arrangemanget** (lokaler, fika etc) var bra eller mycket bra.
- ★★★★★ 94% anser att **föreläsarna** under kickoff-veckan var bra eller mycket bra.
- ★★★★★ 91% anser att de fått bra eller mycket bra **information** om regler och möjligheter som företagare.
- ★★★★★ 75% anser att **veckoträffarna** var bra eller mycket bra.
- ★★★★★ 88% anser att **avslutningen** var bra eller mycket bra.

HANLEDNINGEN

- ★★★★★ 94% 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.
- ★★★★★ 91% anser att det fått ett gott eller mycket gott **stöd av handledarna** under företagandet.
- ★★★★★ 97% anser att handledarna varit **tillgänliga**.
- ★★★★★ 94% anser att handledarna **givit dem energi**.
- ★★★★★ 94% anser att handledarna **givit dem bra råd**.

¹ Svarsfrekvens: 97,0 %

REFERENSLISTA

Bandura, A. (1997) *Self-Efficacy – The Exercise of Control*. W.H. Freeman

Cialdini, R. B. & Goldstein, N. J. (2004). *Social influence: Compliance and conformity*. Annual Review of Psychology, 55, 591-621.

Craig, T. Y. & Kelly, J. R. (1999). *Group cohesiveness and creative performance*. Group Dynamics Theory, Research and Practice, 3(4), 243-256.

Företagarna (2014) 4 av 5 jobb. www.foretagarna.se/opinion/4av5jobb, 2015-07-27.

Heckman, J.J (2013) *Giving Kids a Fair Chance*, Cambridge, MA: MIT Press.

Kelly, G. A. (1955). *The psychology of personal constructs* (vol. I-II). New York: WW Norton.

Kolb, D. A. (1984) *Experiential learning: Experience as the source of learning and development*. Englewood Cliffs, NJ, Prentice Hall.

Passer, M.W. & Smith, R.E. (2004) *Psychology. The Science of Mind and Behaviour*. New York: McGraw-Hill.

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.

Rotter, J.B. (1954) *Social learning and clinical psychology*. NY: Prentice-Hall.

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

Ryan, R. M. & Deci, E. L. (2000). *Intrinsic and extrinsic motivations: Classic definitions and new directions*. Contemporary Educational Psychology, 25, 54-67.



Bangårdsgatan 13, 753 20 UPPSALA
018 25 84 84 - info@indivator.se
www.indivator.se - www.roligastesommarjobbet.se