

Moment under UF-året

Här hittar du lärartips kring momenten förbereda, starta, driva samt avveckla.

Förbereda

Grupper:

Jag låter eleverna få välja grupper själva i storleksordningen 3-5 deltagare. Om någon blir utanför försöker jag få någon grupp att även ta in den eleven i sitt företag genom att prata med gruppen och påtala den elevens starka sidor och hur eleven kan bidra i företaget. Eleverna får med hjälp av instruktionen i pärmen/boken bestämma vilka roller de skall ha utifrån vad gruppen kommer överens om. Jag guidar dem i vad de olika rollerna kan innebära. De skall även skriva ett samarbetskontrakt med mallen i pärmen/boken som utgångspunkt.

Mina elever får själva välja grupper och det brukar inte vara några problem. Jag lägger mig inte heller i hur de delar upp befattningarna. Om de har svårt att bestämma sig så lägger jag mig i. Vi tittar också på samarbetsavtal.

Eleverna får välja grupp själva. Jag försöker få dem att välja grupp efter intresse och inte kompisar. När/Om någon blir utan grupp försöker jag lirka med annan grupp så att alla kommer med. Alla grupper får göra samarbetskontrakt. Försöker också få alla grupper att förstå att det är bra med en säljare i gruppen. Varorna skall ju säljas också. Har hänt att jag haft elever där de har gjort allt rätt – men de har inte kunnat sälja.

Affärsidéer:

Jag brukar på de inledande lektionerna köra några kreativitetsövningar, därefter tittar vi på tidigare UF-affärsidéer. Bra om eleverna året före de skall driva UF har varit på UF-mässan så de har en hum om vad det innebär att driva UF. Ber dem tänka/fundera på om det finns något de retar sig på som man skulle kunna göra på något annat sätt. Ber dem även att fråga hemma om föräldrarna kan ge förslag på något som de skulle vilja förändra/förbättra. Har dock i år till viss del uppmuntrat eleverna på Handelsprogrammet att starta varuhandelsföretag för att de snabbt skall komma i gång med säljmomentet som oftast brukar ge eleverna en kick sitt UF-företagande.

Vi tittar på skillnaden mellan idé och affärsidé så att de ska kunna bestämma en så bra affärsidé som möjligt.

Alla elever får hitta på affärsidéer. Dessa går vi igenom i klassen och eleverna ger respons på varandras idéer. För- och nackdelar. En gång hände det att en grupp fick mycket kritik för sin idé och blev missmodiga och tog en annan "lättare" affärsidé. Aktar mig för att detta inte skall hända igen. Ibland tar det tid innan eleverna kommer på en affärsidé. De kanske byter till en ny idé. Stressa inte fram något utan låt det ta tid.

Riskkapital/startkapital:

Ett sätt att få ihop startkapital kan som ett av mina företag i år sälja hembakat (med sponsrade ingredienser) på ett säljtillfälle sålde de för ca 1000 kr. Elevernas egen insats samt några föräldrars brukar räcka som insats inför första inköp. Kan de

komma igång med sin försäljning tidigt får de in ytterligare kapital för ytterligare inköp. Viktigt att de fyller i den förteckning som finns bland mallarna på UF:s hemsida över vilka personer som satsar riskkapital och hur mycket de satsar. Denna kommer till användning när de skall betala tillbaka riskkapitalet i slutet av UF-året.

Vi går igenom var de hittar riskkapitaledlar och hur de kan sälja dem. Vi tittar också på hur den kan ta förskott när de säljer så att de slipper sitta med ett lager som ingen vill ha.

Inga särskilda tips. Sälja till alla de känner.

Starta

Konstituerande styrelsemöte:

Är en obligatorisk uppgift som skall lämnas in till mig och som de skall ha med till banken när de skall öppna bankkonto. Eleverna tar hjälp av mallen i pärmen och jag går igenom med respektive grupp om de har frågor kring de olika paragraferna.

Ett möte när alla bestämmer vilka uppgifter som var och en ska ha.

Har genomgång och visar mall (UF:s) hur det skall se ut. Sedan får de skriva en själva. Brukar inte vara något större problem.

Bankkonto:

När eleverna har skrivit sitt konstituerande bestämmer varje grupp själva när de skall besöka banken för att öppna ett konto.

Tittar på vad som ingår.

Inte alla av mina företag öppnar bankkonto. Får oftast höra att någon elev skall vara över 18 år för att öppna konto. Och det är de inte alltid när vi har kursen i tvåan. Det brukar vara det enda bekymret. Bara de är förberedda på att alla papper skall vara i ordning inför bankbesöket.

Registrering:

UF-grupperna registrerar sig vid olika tillfällen så jag har ingen gemensam genomgång. De bör ha fått en rådgivare före registreringen då de i skall ange namnet på denne i registreringen. Som förberedelse visar jag UF:s hemsida och vilken region de skall välja därefter är registreringsdelen självinstruerande. Alla i företaget måste registrera sig. På vår skola får UF-företagen själva betala reg.avgiften, vet att det finns skolor som betalar denna. Jag betonar att det är en försäkring, alla företag har försäkringar och att de får jobba med säljet för att täcka sina kostnader.

Vi går igenom hur registreringen går till och vilka uppgifter som kommer att frågas efter. Skolan betalar en försäkring på(300 kr/företag).

Detta förbereder jag eleverna på innan registreringen, Betalning av försäkring (300

kr/företag) Skolan betalar registreringen. Visar UF:s hemsida och vilka uppgifter som skall vara med. Här tar jag också gärna besök från UF som informerar, hjälper till med detta.

Rådgivare:

Jag betonar vikten av nätverk, de kan få hjälp med sådant de själva inte är så bra på. Genom sin rådgivare kan de få kontakter med företagare inom samma bransch som de även kan använda i en win-win situation som kan utgöra samarbete/sponsring för att minska sina kostnader ex i samband med skapande av sin mässmonter. Våra banker brukar ställa upp som rådgivare och då kan eleverna få hjälp med sina affärsdokument.

Jag går igenom med alla om lämpliga rådgivare. Detta stämmer jag av varje vecka i början för att kolla att de verkligen tagit kontakt med sina rådgivare. Vi brukar också planera in tre rådgivarfrukostar under året.

Försöker få dem att förstå att företaget fungerar bättre då. De företag som använt sina rådgivare på ett bra sätt har också lyckats bättre.

Affärsplan:

Vi har lagt UF i åk 3 varför eleverna har vissa förkunskaper. Eleverna kommer inom GY11 att driva UF i kursen Entreprenörskap och Företagande men vi kommer ha Praktisk Marknadsföring 2 samt kursen Affärsutveckling och Ledarskap som stödkurser. Inom dessa kurser ingår kursmål som affärsplanen skall innehålla. Jag låter även eleverna titta på tidigare elevers affärsplaner så de skall få inspiration hur en affärsplan kan utformas/skrivas. För de elevgrupper som tycker det är jobbigt att skriva och formulera sig tänker jag använda UF:s enkla affärsplanmall där eleverna får svara på frågeställningar. Affärsplanen brukar bli ett tungt moment för många elever som gör att de tycker företagandet blir tråkigt.

Som introduktion till affärsplanmomentet visade jag i år avsnitt från tv-serien Draknästet där "drakarna" betonade vikten av affärsplan och ekonomisk planering.

Jag går igenom vilka delar en affärsplan ska innehålla. Eleverna brukar göra en marknadsundersökning och vi brukar också gå igenom budgetar eftersom de inte har haft företagsekonomi tidigare.

Har genomgångar och berättar vad som skall vara med samt deadline. Är extra noga att gå igenom resultat- och likviditetsbudgeten. De får använda mall från UF:s hemsida som hjälp.

Driva

Produktion/Inköp:

I Gy 11 har vi lagt kursen Inköp1 i åk3 där eleverna får teorin om inköpsprocess, inköpsrutiner, anbuds kalkyler osv. Det som är viktigt att gruppen genomfört en marknadsundersökning före inköp så de fått en uppfattning om det finns efterfrågan

på produkten och de fått en uppfattning om vad kunden kan vara beredd att betala.

Går igenom med varje UF-företag hur inköp/produktion kan gå till. Jag uppmanar dem också att ta hjälp av sin rådgivare.

Detta sköter de i stort sett själva. Jag brukar tipsa de om att kontakta leverantören och fråga om de kan skicka/lämna tillbaks om de får varor över. Inte kul med stort varulager. Dyrt också.

Gruppen:

Den vanligaste konflikten är att inte alla gör lika mycket i företaget. Jag uppmanar grupperna att skriva ansvarsfördelningar inför olika moment där deadline tydligt anges. Bra om gruppen även skriver ett samarbetskontrakt i början. Det är inte heller så att alla elever inom företaget alltid får samma betyg vilket kan vara ett argument för de elever som tycker att de får ta ett större ansvar. Jag baserar betygen på skrivna loggböcker/utvärderingar och på arbetsinsatsen jag ser på lektionerna och andra säljtillfällen. Betonar betydelsen av att skriva i loggboken i jagform och verkligen beskriva vad just den individen gjort.

Konflikter tar vi upp om/när det är konflikt i någon grupp. Det är sällan men det har hänt.

Samtal mellan mig och gruppen. Ibland ta hjälp av annan lärare som stöd. Med jämna mellanrum kan man låta eleverna göra utvärdering av gruppen och sin egna insats. Sätta betyg på alla i gruppen. Därefter diskussion om resultatet.

Försäljning:

I utbildningen för elever på Handelsprogrammet ingår kurser i försäljning och för flertalet av eleverna är säljmomentet det som är mest intressant. Inför försäljningstillfällena blir förberedelsen samtal/repetition vad man skall tänka på.

Jag går igenom marknadsföring, personlig försäljning. Eleverna erbjuds att delta på försäljningsmarknader och lokal UF-mässa.

Detta brukar inte vara något bekymmer. Däremot i början av kursen brukar jag uppmantra alla grupper att ta med en säljare i gruppen – någon som har lätt att snacka. Vi har julmarknad och ev. också påskmarknad (sälja slut på lagret) för att hjälpa eleverna att sälja sina varor.

Mässa:

Det är inte obligatoriskt hos oss att delta på mässan men om eleverna vill ha högre betyg än G/E måste de delta på mässan. Eleverna får själva betala mässavgiften. UF-företagen får själva bestämma vilka tävlingar de vill delta på men för högre betyg skall de lämna tävlingsbidrag till bästa UF-företag då delar av denna rapport ingår som kursmål i de kurser där UF bedrivs.

För att få inspiration om hur en monter kan se ut tittar vi på bilder från tidigare mässor, tittar på material från UF, filmer på Youtube mm. UF brukar även göra ett

besök i klassen för att inspirera.

Eleverna skissar på hur montern skall se ut. En fördel hade varit om de hade kunnat bygga upp en provmonter i verklig storlek men det har vi inte lyckats få till ännu.

Mässan är inte obligatorisk för att bli godkänd på kursen men en merit om eleverna vill ha de högre betygen. Jag och läraren i Grafisk Form går igenom vad som är viktigt på en mäsas och hur man bygger en monter.

Det är obligatoriskt för mina elever att delta. Piskan. Men faktum är att de verkligen anstränger sig att göra en fin monter. Men vi pratar ju om klädsel, hur en monter skall se ut. Att bjuda på något godis är ju aldrig fel. Jag säger att det finns tävlingar och berättar vilka de är. Men det är kanske inte största prioritet med tävlingarna.

Avveckla

Årsredovisning:

Att göra ett bokslut och skriva årsredovisning ingår som kursmål i kurser där UF bedrivs. Vi tittar på "riktiga" företags årsredovisningar och fd UF-företags årsredovisningar för eleverna skall få en helhetsbild av innehållet i en årsredovisning.

Årsredovisningen blir sista delen av kursen och den går vi också igenom i detalj. Här måste också mina elever ha mycket stör på den ekonomiska delen eftersom de inte läst Företagsekonomi tidigare.

Har genomgång och eleverna får se gamla ex av årsredovisningar. Däremot kan det vara slitigt med bokföringen. Kvitton saknas osv. Också viktigt att det finns ett bra och enkelt bokföringsprogram att använda tex Speedledger som vi haft mycket nytta av. Förvånansvärt hur lite koll del flesta har på sin försäljning. När väl bokföringen är gjord går det som en dans med årsredovisningen.

Avslutande av konton, - betala tillbaka riskkapital, - betala ut ev. vinst. Stämmer av med eleverna att de avslutat sina konton. Hur Uf-företaget gör med betalning av riskkapital och fördelning av ev vinst har elever skrivit ned i sitt samarbetskontrakt i början av UF-året. Den förteckning över riskkapitalägare som gjordes i början av UF-året är till hjälp när riskkapitalet skall betalas tillbaka.