

**UNGT
ENTRE
PRENØR
SKAP**

Elevbedrift

Et program fra Ungt Entreprenørskap

Innhold

Innledning	3
Entreprenørskap i LK-06	4
Gjennomføringen av Elevbedrift	4
Den erfaringsbaserte læringssyklusen	4
Partnerskapsavtaler: Samarbeid skole–næringsliv	4
Fase 1 Informasjon, motivasjon og samarbeid	5
Informasjon	5
Hvem bør informeres:	5
Hvordan motivere?	6
Samarbeid	6
Hva er en elevbedrift? (Steg 1)	7
Informasjon, motivasjon, samarbeid (Steg 2)	7
Fase 2 Idéutvikling	8
Idéutvikling (Steg 3)	9
Fra idémyldring til forretningsidé (Steg 4)	9
Markedsundersøkelse (Steg 5)	10
Målstyring (Steg 6)	10
Fase 3 Organisering og etablering	11
Ansvarsfordeling (Steg 7)	11
Økonomiske rammebetingelser (Steg 8)	11
Forretningsplan (Steg 9)	12
Registrering av elevbedrifter (Steg 10)	12
Nettverk (Steg 11)	13
Startkapital (Steg 12)	13
Bankkonto (Steg 13)	13
Fase 4 Drift	14
Drift (Steg 14)	14
Produktutvikling og produksjon (Steg 15)	14
Økonomi og regnskap (Steg 16)	15
Profilering og Markedsføring (Steg 17 og 18)	16
Salg (Steg 19)	17
Messer (Steg 20)	17
Fase 5 Avvikling og evaluering (Steg 21)	18

Velkommen til lærerveiledningen for elevbedrift

INNLEDNING

Ungt Entreprenørskap (UE) jobber med entreprenørskap i utdanning. Vi vil gi unge mennesker muligheter til å utvikle sin kreativitet, skaperglede og tro på seg selv. Dette er egenskaper som vi mener er en forutsetning for å lykkes som fremtidige arbeidstakere, arbeidsgivere og arbeidsskapere. UE har utviklet programmer som bidrar til at den enkelte skole kan sette fokus på entreprenørskap basert på en progresjon som følger barn og unges utvikling gjennom hele utdanningsløpet. Dere kan finne mer informasjon om UEs programmer på www.ue.no

Elevbedrift er et pedagogisk program hvor elever i ungdomsskolen erfarer hva det innebærer å starte, drive og avvikle sin egen bedrift, med skolens lærere og andre, eksterne ressurspersoner som veiledere. I fem faser går elevene gjennom en prosess fra idéutvikling og etablering til avvikling og evaluering av elevbedriften. Det pedagogiske ressursmaterialet er utarbeidet på bakgrunn av erfaringer gjennom flere år. Alt materialet til elevbedrift ligger samlet i EB-løypa på www.ue.no.

Her i veilederheftet finner du forklaringer til de ulike fasene i elevbedriftsprogrammet med henvisning til en rekke øvelser, skjemaer og tips til hver fase. Noen av øvelsene og skjemaene ligger bare i lærerrommet, mens andre ligger som vedlegg i ulike steg av elevenes EB-løype. Tanken bak dette er at det er en del øvelser lærer kan gjennomføre med elevene og en del øvelser og skjemaer elevene kan håndtere selv.

Elevenes EB-løype følger de fem fasene, og det ligger flere steg innunder hver fase. I den praktiske jobbingen med elevbedriftene følger de ikke nødvendigvis stegene slavisk, men kommer til å gå litt fram og tilbake med flere utfordringer som må løses parallelt. Som lærer vil du ha nytte av å sette deg inn i alle stegene som ligger i EB-løypa. Husk at programmet er fleksibelt. Det er dere lærere som lager de rammene som passer for dere når dere skal gjennomføre elevbedriftsprogrammet.

DE 5 FASENE I ELEVDRIFT OG STEGENE I EB-LØYPA:

Lærerrommet:	Lærerressurser
Fase 1 Informasjon og motivasjon	Steg 1–2
Fase 2 Idéutvikling	Steg 3–6
Fase 3 Organisering og etablering	Steg 7–13
Fase 4 Drift	Steg 14–20
Fase 5 Avvikling/ evaluering	Steg 21

ENTREPRENØRSKAP I LÆREPLAN FOR KUNNSKAPSLØFTET(LK-06)

Entreprenørskap og ressursforståelse er et sentralt utdanningsmål i Norge.

Entreprenørskap er forankret på alle nivåer i LK-06. Forankringen av entreprenørskap i Kunnskapsløftet kan ikke bare måles ut ifra hvor ofte begrepet «entreprenørskap» er nevnt, men hvordan den legger opp til at elevene gradvis skal tilegne seg entreprenørskapskompetanse gjennom det 13-årige skoleløpet. Entreprenørielle kunnskaper, ferdigheter og holdninger er vektlagt i den generelle delen av LK 06, i flere av punktene i læringsplakaten, for å styrke grunnleggende ferdigheter og i de enkelte fagplanene. Elevbedrift dekker kompetansemål i blant annet norsk, matematikk, samfunnsfag, kunst og håndverk, mat og helse, arbeidslivsfag, utdanningsvalg og flere av de nye valgfagene. Elevbedrift kommer ikke som et tillegg til læreplanen, men er en måte å konkretisere målene i læreplanen på.

GJENNOMFØRING AV ELEVBDRIFT

Gjennomføringen kan variere fra noen få uker til å strekke seg over et helt skoleår. I tillegg til å gi elevene en grunnleggende forståelse av og erfaring med å starte, drive og avvikle en elevbedrift, er det lagt vekt på at elevene får trening i å:

- kunne se ressurser, behov og muligheter i eget nærmiljø
- jobbe i kreative prosesser
- samarbeide og fungere i team
- stole på seg selv og ture å ta egne valg
- utnytte egne kunnskaper, erfaringer og nettverk

DEN ERFARINGSBASERTE LÆRINGSSYKLUSEN

Hele prosessen i Elevbedrift som metode er basert på aktivitet og refleksjon ut ifra elevenes eget erfaringsgrunnlag. Øvelser og oppgaver som ligger til de ulike fasene i Elevbedrift gjør at elevene styrker sin bevissthet om egne sterke og svake sider og vil kunne bidra positivt med det de er gode på i samarbeid med andre.

Det er viktig at elevene lærer å sette tydelige mål både for seg selv og for elevbedriften. Elevene skal reflektere over hvordan de skal nå målene sine, iverksette tiltak og vurdere hvordan de lykkes underveis. En viktig del av elevenes læring er at hvis det de gjør, ikke fører fram, må de gjøre noe annet.

PARTNERSKAPSAVtaler: SAMARBEID SKOLE-NÆRINGS�IV

Ungt Entreprenørskaps pedagogiske programmer er basert på at de enkelte skolene og deres elever samarbeider med lokalt arbeids- og næringsliv. For å sikre langsiktighet og forutsigbarhet i gjennomføringen av programmene anbefales den enkelte skole å formalisere dette samarbeidet i en skriftlig og forpliktende partnerskapsavtale med den aktuelle samarbeidspartner.

Partnerskapsavtalen gir elevene større innsikt i arbeids- og næringslivsspørsmål samt et bedre grunnlag for yrkes- og utdanningsvalg. Avtalen kan for eksempel inneholde gjennomføring av bedriftsbesøk, foredrag og/eller at ansatte kan være veiledere for elevbedriftene. En slik avtale gir skolene større muligheter til å realisere intensjonene i læreplanene og gjør at elevene bedre ser sammenhengen mellom teori og praksis, mens bedriftene bidrar til å sette arbeids- og næringslivsspørsmål på dagsordenen.

Fase 1 – Informasjon, motivasjon og samarbeid

INFORMASJON

Når elevene skal jobbe med elevbedrift, bør de oppfordres til å utfolde seg utenfor klasserommet og skolens faste læringsarenaer. De bør oppfordres til å bruke lokalsamfunnet rundt seg og eget nettverk for å få best mulig læringsutbytte av å drive en elevbedrift. Det er en fordel at de som på en eller annen måte blir berørt av at elevene driver elevbedrifter, blir informert på forhånd. Hvis man har en plan for hvem som bør informeres, og når, øker det sjansen for at andre kan engasjere seg positivt i elevenes arbeid med elevbedrift.

HVEM BØR INFORMERES:

- Foresatte bør informeres i god tid. Mange har god erfaring med å ta det opp på foreldremøte. Man kan kontakte det lokale UE-kontoret og spørre dem om de kan komme og presentere elevbedriftsprogrammet for foreldre. Foreldrene bør informeres om at elevene må kjøpe en andel i egen bedrift. Hver andel koster kr 50,- (se steg 12). Foresatte kan også involveres i en diskusjon om hva et eventuelt overskudd i bedriftene skal gå til (steg 8).
- Foresatte kan bidra med egen yrkeskompetanse og/eller veilede elevene i ulike faser av elevbedriften. De kan også være viktige diskusjonspartnere for elevene med hensyn til idéutvikling.
- Hvis elevene informeres i god tid om at de skal få starte sin egen bedrift, vil de kanskje ubevisst begynne å tenke på bedriftsideer og glede seg til å komme i gang.
- Lærere og andre tilsatte ved skolen kan bidra med nyttige erfaringer og/eller fagkompetanse. Jo flere fag som involveres, desto mer helhetlig læring for elevene.
- Skolens ledelse kan bidra til å legge forholdene best mulig til rette for elevbedriftene ved å være positive og engasjerte for eksempel med hensyn til alternativ bruk av skolens lokaler
- Representanter fra partnerskapsbedrifter kan veilede/kurse elever i ulike faser av elevbedriften. De kan også være delaktige i forbindelse med intervju og ansettelse. Lokale banker kan veilede elevene innen økonomi og være elevbedriftenes bankforbindelse.

Vedlegg på www.ue.no, lærere/forelesere – grunnskole 8-10 – elevbedrift

- Forankring i kunnskapsløftet
 - Forslag til infobrev og framdriftsplaner
 - Forslag til partnerskapsavtaler
-

HVORDAN MOTIVERE?

Med god informasjon vil de fleste også bli motivert for å involvere seg i Elevbedrift. Her er noen konkrete forslag som etter vår erfaring bidrar til å motivere både elever, lærere og andre involverte parter:

- La elever som har drevet elevbedrifter, fortelle om sine erfaringer.
- Inviter en representant fra UE i fylket til å fortelle om entreprenørskap i utdanning og elevbedriftsprogrammet.
- Inviter en representant fra UE fylke til å bidra i kickoff for oppstart av elevbedrift/ kreative prosesser.
- Send elever/lærere på kurs i regi av UE.
- Besøk ungdomsbedriftsmesser/elevbedriftsmesser. Ta kontakt med UE i fylket for informasjon.
- La elevene reflektere over hvorfor de skal jobbe med Elevbedrift.
- Engasjer lokalaviser eller andre lokale medier til ulike arrangementer i forbindelse med gjennomføringen av elevbedrifter.
- Oppmuntre elevene til å være observante i forhold til sine omgivelser i god tid før de skal i gang med etablering av bedriften sin. Diskuter med dem når og hvor de kjenner at ideer kan dukke opp. Det er forskjellig for alle! Minn dem på at de må samle på ideene når de dukker opp.
- La elevene bruke lokalsamfunnet som læringsarena.

SAMARBEID

Elevbedrift er lagarbeid, og alle elevene er like viktige i prosessen. Det at elevene ser muligheter, tar ansvar og føler seg verdsatt og trygge i gruppa, er viktig for at alle skal føle at de lykkes med elevbedriften. Elevene vil ha nytte av å bli bedre kjent med hverandre og bryte litt opp i etablerte rollemønstre når de starter med Elevbedrift. Ved å bruke noen av samarbeidsøvelsene det henvises til nedenfor kan dere øke tryggheten og bidra til bedre samhold og deltagelse i elevgruppa.

Øvelser som stimulerer til motivasjon og samarbeid. Se lærerrommet i EB-løypa

- Diverse bli kjent øvelser

HVA ER EN ELEVBEDRIFT? (Steg 1 i EB-løypa)

Her får elevene en kort introduksjon av hva Elevbedrift er og hvordan EB-løypa er lagt opp for dem. Det er også et lite avsnitt om bedriftsperm og oversikt over ulike dokumenter vi anbefaler at samles i bedriftspermen. Elevene kan laste ned skilleark til bedriftspermen som deler inn i de ulike fasene og har en sjekklister på hvert ark over hva som er gjennomført. Det er lettere for elevene å holde orden på egen framdrift og hvem som gjør hva hvis de samler ting i en perm fra starten av.

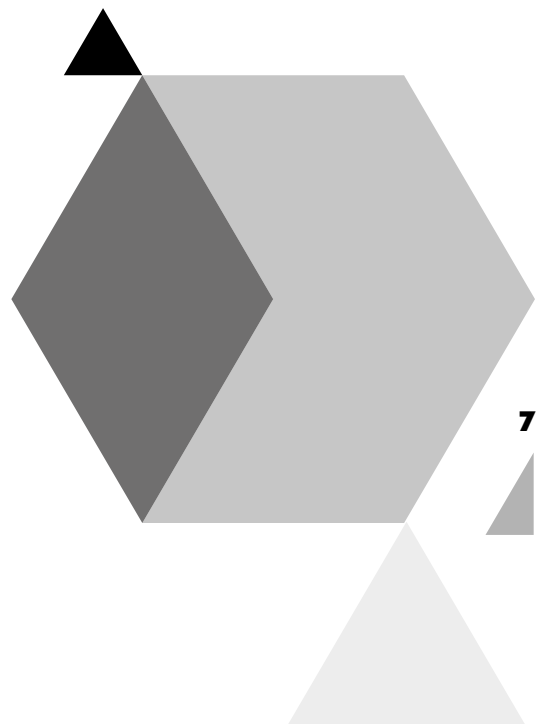
Vedlegg i steg 1 EB-løypa

Skjemaer som ligger i EB-løypa med forslag til hva som kan ligge i bedriftspermen:

- Forslag til framdriftsplan for elevbedrift
 - Skilleark til bedriftspermen
 - Samling av dokumenter/ øvelser til bedriftspermen
-

INFORMASJON, MOTIVASJON, SAMARBEID (Steg 2 i EB-løypa)

Elevene bør oppmuntres til å informere så mange som mulig i sine eget nettverk. Jo mer de snakker om elevbedriften sin, desto større sjanse har de for å lykkes. I EB-løypa ligger det en oppmuntring til elevene om at de selv må være aktive i å informere om at de skal drive/driver elevbedrift. Langs løypa finner de også litt tanker om motivasjon og hva de selv kan gjøre for å øke motivasjonen i det de driver med og viktigheten av selv å ta ansvar for at man får til et godt samarbeidsklima i elevbedriften sin.



Fase 2 – Idéutvikling

IDÉUTVIKLING (Steg 3 i EB-løypa)

En forretningsidé som elevene har et eierforhold til og som engasjerer dem er en viktig suksessfaktor for elevenes læringsutbytte av å drive elevbedrift. Dette er en morsom fase, og dere bør la elevene få bruke litt tid på den. Oppfordre dem til å notere ned alle ideer de kommer på både i og utenom skoletiden. Ingen ideer er dumme og det utroligste kan videreutvikles til noe spennende.

Kartlegging av skolen/nærmiljøet

For at elevene skal få ideer til hvilket produkt eller hvilken tjeneste elevbedriften kan ha, er det lurt å la dem starte med en kartlegging av skolen og nærmiljøet. Kartlegging kan bidra til å synliggjøre lokale ressurser og gi ideer til produkter eller tjenester som kan dekke et behov i nærmiljøet deres.

Her er noen forslag til hva det kan være aktuelt å kartlegge:

Skolen:

- Hvilke uteaktiviteter er det på skolens område?
- Hva slags utstyr, romkapasitet og tekniske hjelpemidler har skolen?
- Hvilke faste aktiviteter blir arrangert i skolens regi?
- Hva kan ansatte ved skolen bidra med?
- Hvilke ressurser ligger i foreldregruppen?
- Hvilke problemer sliter skolen med?

Nærmiljøet:

- Hva finnes av bedrifter, forretninger og institusjoner i nærmiljøet?
- Hva finnes av lag, foreninger eller organisasjoner?
- Hvilke fritids- og servicetilbud finnes i nærmiljøet?
- Hva slags naturressurser finnes?
- Hva er det av rekreasjonsområder?
- Idretts- og kulturtilbud?

Hvordan er befolkningssammensetningen?

Å komme på gode ideer

Den innsikten elevene får om skolen og nærmiljøet sitt er et godt utgangspunkt for å komme på en god forretningsidé. Ut ifra kartleggingene elevene har gjort, kan de tenke gjennom:

- Er det noe elevene savner på skolen?
- Er det andre behov i nærmiljøet kartleggingen har avdekket?
- Er det noe i nærmiljøet eller på skolen som kan videreutvikles?
- Har noen av elevene spesielle kunnskaper, ferdigheter eller erfaringer som kan brukes?
- Er det kjente produkter i omgivelsene våre vi kan videreutvikle?

Vedlegg til steg 3 i EB-løypa:

- Analyse av et lokalsamfunn
 - Brainstorming
 - Ti veier til en god idé
 - Å vurdere etter PMI metoden
-

Idémyldring

En måte å komme i gang med idéutvikling på er å bruke idémyldring som metode.

Vanligvis starter en idémyldring med at lærer stiller spørsmål og oppfordrer elevene til å kaste fram spontane ideer. Alle har rett til å si noe, og alle forslag bør bli skrevet opp på tavlen. Det er viktig at alle får anledning til å bidra, men ingen må bli tvunget til å si noe. Ingen forslag skal kritiseres. Jo flere alternativer som kommer opp, jo større er sjansen for å finne fram til ideer som man kan jobbe videre med. Idémyldringen blir avsluttet når det ikke kommer flere nye ideer. Først nå kan det, hvis ønsket, bli anledning til å kommentere og diskutere enkelte bidrag.

Det finnes en rekke andre øvelser som stimulerer elevene til å tenke utradisjonelt og som gjør at de lettere får assosiasjoner – og formidler dem. Dette er gøy å jobbe med og øker sjansen både for at elevene føler at de lykkes med ideutviklingen og får et eierforhold til den endelige forretningsideen sin.

Nedenfor finner du henvisning til noen øvelser. Det er mange flere i UEs **Kreative kortstokk**. Kortstokken kan kjøpes på nettbutikken på www.ue.no

Videreutvikling av ideer

Gi elevene mulighet til å komme med innspill på hverandres ideer. Det er viktig å erfare at man kan komme videre ved å dele med andre. De kan gjerne jobbe i grupper med å komme med innspill til hverandre. Dette er en fin måte å få i gang en videreutvikling av en idé på.

Øvelser som stimulerer til kreativitet og idéutvikling. Se lærerrommet i EB-løypa

- Kreative øvelser, idéutvikling
- Kreativ øvelse, Arena
- Vi slipper egg
- La oss fly

FRA IDÉMYLDRING TIL FORRETNINGSIDÉ (Steg 4 i EB-løypa)

Når elevene har en idé de har lyst til å jobbe videre med, kan de utfordres på å formulere en forretningsidé.

I forretningsideen bør disse fire punktene klart komme fram:

- Beskrivelse av produktet/produktene eller tjenesten
- Hvilket behov eller problem skal løses?
- Hvem skal være kundene?
- Hvorfor skal kunden velge akkurat ditt produkt?

På dette tidspunktet vil det være naturlig for elevene å starte tankeprosessen rundt:

- Hvilket navn skal elevbedriften ha?
- Skal bedriften ha et slagord?
- Hvordan skal bedriftens logo se ut?

Vedlegg steg 4 i EB-løypa:

- Handlingsplan
- På vei til en forretningsidé
- En beskrivelse av en idé
- Bli kjent med ideen

MARKEDSUNDERSØKELSE (Steg 5 i EB-løypa)

Når elevene har et produkt eller tjeneste de har bestemt seg for å utvikle videre, kan det gjennomføres en enkel markedsundersøkelse. Den gjennomføres for å få mer informasjon om hvordan kundene ønsker at produktet/tjenesten skal være. Det er flere måter å innhente denne informasjon på:

- Ved å observere atferden til andre mennesker med hensyn til situasjoner hvor produktet eller tjenesten er tenkt benyttet. Eksempel: Observere om mange av nærbutikkens kunder går og derfor har behov for et bæreposehåndtak.
- Ved å teste ut ulike varianter av produktet/tjenesten på den aktuelle kundegruppen. Eksempler: Smaksvarianter av drops, ulike farger på produktet.
- Ved å foreta intervjuer – enten skriftlig, personlig eller via telefon – som utformes på grunnlag av den tjenesten eller det produktet som skal selges. Eksempler: Spørreskjema (skriftlig), «Fem i skolegården / på gaten» (personlig).

La elevene selv ta stilling til hva som er mest hensiktsmessig for den ideen de har.

Vedlegg til steg 5 i EB-løypa:

- Eksempel på markedsundersøkelse
-

MÅLSTYRING (Steg 6 i EB-løypa)

Elevbedrift er basert på aktivitet og refleksjon ut ifra elevenes erfaringsgrunnlag. Hvis de skal ha grunnlag for refleksjon, er det viktig at elevene setter seg mål for både seg selv og elevbedriften. Refleksjonen går på om aktiviteter de velger, bringer dem nærmere målene de har satt seg. Hvis ikke, må de kanskje vurdere andre tiltak. Se mer om målstyring i EB-løypa.

Vedlegg til steg 6 i EB-løypa:

- Sette mål med SMART metoden
-

Fase 3 Organisering og etablering

ANSVARSFORDELING (Steg 7 i EB-løypa)

Elevene har nå kommet så langt med forretningsideen sin at det er på tide å begynne å etablere rammene rundt bedriften og hvem de har i nettverket sitt som kan være med å bidra til at de lykkes med bedriften.

Elevene må finne ut hva slags stillinger bedriften trenger ut ifra forretningsideen de har valgt. Dette kan være et godt tidspunkt å la elevene dra på et bedriftsbesøk i nærmiljøet sitt for å finne ut av hvordan virkelige bedrifter er bygget opp og hva slags stillinger folkene som jobber der, har. Det kan også være motiverende for elevene hvis man får en leder fra en lokal bedrift til å være med å gjøre jobbintervjuene til lederstillingene i elevbedriftene. Alternativt kan du som lærer eller en fra skoleledelsen gjøre intervjuene.

Noen lærere velger å hoppe over jobbintervjuene og overlater til elevene selv å finne ut av hvem som skal være med i bedriften og hva slags rolle hver enkelt skal ha. Uansett hvilken modell dere velger, er det viktig at alle i bedriften er klar over hva som er deres roller og ansvar. De bør også bruke litt tid på å diskutere hvordan de vil samarbeide innad i bedriften. Dette kan nedfelles i en samarbeidsavtale.

Vedlegg til steg 7 i EB-løypa

- Mal for CV
 - Samarbeidsavtale
-

ØKONOMISKE RAMMEBETINGELSER (Steg 8 i EB-løypa)

Elevbedrift er et pedagogisk program hvor læring står i fokus. For å gjøre det mulig for elevbedrifter å tjene penger på lovlig vis har Skatteetaten laget egne regler for elev-, ungdoms- og studentbedrifter.

Når en elevbedrift er registrert i Ungt Entreprenørskap, regnes den som en del av en ideell og allmenntilgitt organisasjon. Den kan da ha en omsetning opp til kr 140 000 i løpet av en 12 måneders periode uten å være skatte- og avgiftspliktig. Det er ikke ofte elevbedrifter har så stor omsetning, men hvis dere får en elevbedrift som nærmer seg denne grensen, må dere ta kontakt med UE kontoret i deres fylke. De kan lede dere videre til Skatteetaten for veiledning.

Hva skal overskuddet gå til?

Hvor mye elevbedriftene får i overskudd, varierer veldig. Det er viktig at dere har en ordentlig diskusjon med elevene og gjerne også foreldrene om hva et eventuelt overskudd skal gå til før elevene starter bedriftene sine. Vi anbefaler at alt overskuddet fra bedriftene samles i en felles pott til et felles sosialt tiltak, som for eksempel en skoletur, en skoleavslutning eller noe utstyr som kommer alle elevene til gode. Et annet alternativ er at deler av eller hele overskuddet går til en ideell organisasjon. Det er flere muligheter – det viktige er at avgjørelsen er tatt før elevbedriften begynner å tjene penger.

Økonomiske retningslinjer

Daglig leder har ansvar for at alle i bedriften er informert om regler knyttet til bedriftens virksomhet. I tillegg er det viktig at økonomiansvarlig gjør seg ekstra godt kjent med de retningslinjer som har innvirkning på økonomien. Selv om det er elevene selv som skal ha kontroll på økonomien, er det viktig at ansvarlig lærer jevnlig sjekker at de følger retningslinjene:

- Elevbedrift er en del av skolens pedagogiske opplegg, og skolen er ansvarlig for det økonomiske aspektet forbundet med undervisningsformen.

- Elevene må føre et hensiktsmessig regnskap som til enhver tid viser de økonomiske disposisjonene i bedriften.
- Som undervisningsopplegg kan en elevbedrift ha en omsetning opp til kr 140 000 innenfor en ramme på 12 måneder uten å være skatte- eller avgiftspliktig hvis den er registrert i UE.
- Hver elev kan kjøpe andeler for inntil kr 200,-. Hver andel koster kr 50,-.
- Ingen elevbedrift kan selge andeler til andre for mer enn kr 5 000,-.
- Andelseiere kan risikere å tape penger på andelskjøp dersom bedriften går dårlig.
- Elevbedriften må ikke gjøre innkjøp eller avtaler om innkjøp som overstiger egenkapitalen.
- Det avtales på forhånd hva et eventuelt økonomisk overskudd skal brukes til.

Gå gjennom disse retningslinjene med elevene og be dem gå inn på Økonomiske retningslinjer i EB-løypa, steg 8.

FORRETNINGSPLAN (Steg 9 i EB-løypa)

Når elevbedriften tar seg tid til å skrive en forretningsplan, vil det gjøre det enklere for daglig leder og de andre i bedriften å holde oversikt over hvordan bedriften utvikler seg. Det er også et dokument som er godt egnet som grunnlag for lærers veiledning av bedriften, eller for å gi andelshavere og andre ytterligere informasjon om elevbedriften. Forretningsplanen kan inneholde litt om forretningsidé, kundegruppe, konkurrenter, priser, markedsføring, produksjon, lokaler og en kort økonomisk oversikt. Planen bør utarbeides av daglig leder i samarbeid med de andre i elevbedriften. Alle som er med i bedriften, må kjenne til bedriftens forretningsplan.

Vedlegg til steg 9 i EB-løypa:

- Mal for forretningsplan
-

REGISTRERING AV ELEVBEDRIFTER (Steg 10 i EB-løypa)

Det er viktig både for oss i Ungt Entreprenørskap og for dere at elevbedriftene blir registrert på www.ue.no

- Elevbedrift er et pedagogisk program hvor læring står i fokus. For å gjøre det mulig for elevbedrifter å tjene penger på lovlig vis har Skatteetaten laget egne regler for elev-, ungdoms- og studentbedrifter. Se også økonomiske rammebetingelser.
- Elevbedriften får tilsendt en registreringsattest fra Ungt Entreprenørskap. Denne trenger elevene blant annet hvis bedriften deres skal åpne en bankkonto.
- Elevbedriftene får mulighet til å delta på kurs/messer i regi av Ungt Entreprenørskap
- Elevbedriften kommer opp under bedrifter på www.ue.no-siden i sitt fylke
- Ungt Entreprenørskap får oversikt over antall elevbedrifter og kan synliggjøre aktiviteten overfor blant annet lokale og sentrale myndigheter

Vi håper dere følger opp dette. Hvis dere har spørsmål angående registrering, kan dere ta kontakt med deres lokale UE-kontor.

Vedlegg til steg 10 i EB-løypa:

- Forslag til vedtekter
 - Registrering av elevbedrift. Se også registreringsveiledning i lærerrommet.
-

NETTVERK (STEG 11 I EB-LØYPA)

Elevbedrift er et program som egner seg godt til å la elevene bli mer bevisst egne ressurser og personlige nettverk. Ved å gi dem tid til å kartlegge nettverket sitt i en tidlig fase i elevbedrifts-jobbingen vil de lettere se muligheter og kunne gjøre noe med dem. Elevene vil få erfaring med at nettverk er dynamiske og kan utvikles. Dette kan føre til nye spennende møteplasser for elevene hvor de kan få kontakt med andre med det formål å få realisert en idé, eller få hjelp til å nå et ønsket resultat.

Det er viktig at elevene blir klar over at i nettverk handler det om å gi og ta. I dette samspillet er det igjen viktig å understreke behovet for evne til samarbeid og kommunikasjon, som blant annet kan trenes gjennom samarbeidsøvelsene. Elevenes positive egenskaper og deres evne til å utfordre egne trygghetssoner bør få mye oppmerksomhet i denne fasen av prosessen!

Vedlegg til steg 11 i EB-løypa:

- Bygge nettverk
 - Dette er mitt nettverk
-

STARTKAPITAL (STEG 12 I EB-LØYPA)

Flere av elevbedriftene vil trenge noe startkapital for å komme i gang. De kan trenge penger til transport hvis de skal ut av skolen, til innkjøp av materiell til produksjon av produktet sitt eller kanskje til trykking av materiell til markedsføring. Dette bør foreldre være informert om på forhånd. Startkapital får de inn ved å selge andeler i bedriften. Man kan enten kjøpe andelshefter på web-shop på www.ue.no eller bruke andelsarket som ligger i EB-løypa. Hver andel koster kr 50. Se mer detaljerte retningslinjer i EB-løypa.

Vedlegg til steg 12 i EB-løypa:

- Andelsbrev for elevbedrifter
-

BANKKONTO (STEG 13 I EB-LØYPA)

Det er viktig at elevene er bevisste på hvordan de håndterer og oppbevarer penger som ligger i elevbedriften. Det tryggeste er selvfølgelig å åpne en bankkonto. Dette kan det også være mye læring i for elevene. I samarbeid med FNO – Finans Norge – er det laget noen retningslinjer for elevbedrifter når de skal åpne en konto. Når elevene henvender seg til banken om dette, må de ha med seg:

- Kopi av vedtekter
- Bedriftsattest som de får når de har registrert seg på www.ue.no
- Avtale med ansvarlig lærer, underskrevet av læreren
- Legitimasjon for alle som møter i banken. Det bør være to som har signaturrett.

Det kan være lurt at ansvarlig lærer ringer banken på forhånd og sier fra om at de kommer.

Vedlegg til steg 13 i EB-løypa

- Avtale elevbedriften og ansvarlig lærer
 - Forslag til vedtekter
-

Fase 4 – Drift

DRIFT (Steg 14 i EB-løypa)

For at elevene skal komme i gang med produksjonen sin er det viktig at de oppfordres til å sjekke ut flere muligheter før de går til innkjøp av råvarer. Det er viktig at de minnes på å tenke over:

- Pris – er det noen steder de kan få råvarer billigere enn andre steder?
- Kvalitet – er det noen leverandører som leverer råvarer med bedre kvalitet, og hvor mye dyrere blir eventuelt det?
- Volum – hvor mye kommer de til å klare å produsere/selge i perioden de driver elevbedriften sin?

De må også minnes på at de ikke må gjøre innkjøp/bestillinger som overstiger det de har av midler i elevbedriften.

Vedlegg til steg 14 i EB-løypa:

- Hvordan gjennomføre en telefonsamtale?
 - Hvordan gjennomføre et møte
-

PRODUKTUTVIKLING OG PRODUKSJON (Steg 15 i EB-løypa)

Produksjonsfasen er for mange den fasen av elevbedriften som skiller seg mest fra vanlige skoletimer og som gir dem mulighet for praktisk arbeid.

Elever vil gjerne komme i gang med det praktiske arbeidet. Det gir dem opplevelsen av at de er i gang med det som skal gjøre bedriften til en suksess. Her er det imidlertid viktig å ha tålmodighet og vente med å produsere til elevbedriften vet at produktet er salgbart og fyller nødvendige kvalitetskrav. Samtidig må det ikke gå for lang tid før produksjonen kommer i gang. Elevene kan ellers fort miste motivasjonen.

Lage prototyp

Arbeid med prøveproduksjon kan imidlertid starte med tidlig. Utvikling av en prototyp (gjørne flere modeller) etter arbeidstegning eller oppskrifter er en viktig del av produksjonsfasen. Er elevbedriften en servicebedrift, er det viktig at elevene får prøve ut tjenesten før den tilbys for salg. Elevene kan gjerne erfare at de må prøve og feile, forbedre eller forkaste, videreutvikle og til slutt bli enige om hvordan produktet/tjenesten skal være.

Organisering av produksjonen

Hvordan skal produksjonen organiseres, eller utførelsen av tjenesten forberedes?

Et hjelpemiddel er å sette opp et arbeidskart over hvordan produksjonen/tjenesten er tenkt organisert fra A til Å. Oppfordre elevene til å diskutere flere ulike løsninger. Noen vil kanskje velge å bruke produksjonslokaler et annet sted enn på skolen. Da kan det være lurt å gjøre tydelig avtale med elevene om hvor og når produksjonen skal foregå.

Arbeidsrutiner

Det er viktig at det på forhånd legges opp til gode arbeidsrutiner!

En konkret beskrivelse av arbeidsgangen i produksjonen bør utarbeides. Det bør også tas hensyn til hvem som er gode til hva. Alle bør føle at de er nyttige for bedriften og få en oppgave som de mestrer bra.

Kvalitetssikring

I den konkrete arbeidsgangen i produksjonen er det naturlig å sette opp hvilke mål/krav som stilles til den enkelte operasjonen. Det må diskuteres hvor i arbeidsgangen det er naturlig å kontrollere, og hvem som skal utføre kontrollen. Likevel må alle i bedriften ta ansvar for produktets kvalitet, slik at prisen kan forsvares og kunden bli fornøyd.

Tidsplan

Hvor mye tid har elevene til å produsere? Det er viktig å samordne elevbedriftens tidsplan og skolens fremdriftsplan ellers.

I tillegg må det vurderes en tidsplan for når produksjonen skal foregå i forhold til når produktet/tjenesten skal selges. Skal bedriften produsere varme nudler, nytter det lite å gjøre nudlene klare dagen før. Skal bedriften selge julesanger, må de være klare i god tid før jul.

Vedlegg til steg 15 i EB-løypa:

- Bli kjent med ideen
 - En beskrivelse av en idé
 - En prototype
 - Om emballasjedesign
 - SWAT analyse
-

ØKONOMI OG REGNSKAP (STEG 16 I EB-LØYPA)

Økonomisk forståelse

Økonomiansvarlig i bedriften må ha oversikt over hvor store inntekter og utgifter elevbedriften har til enhver tid. Men det er viktig at alle som deltar i elevbedriftsarbeidet, har en viss økonomisk forståelse for:

- Hvilket prisnivå som er gunstig for produktet/tjenesten ut ifra hvilke kostnader som skal dekkes (faste og variable kostnader). Se øvelse «Kuleis med kjeks»
- Hvordan man setter opp et enkelt budsjett og lager et enkelt regnskap.
- Hvordan man lager og sender ut en faktura, sorterer bilag, holder oversikt over penger bedriften har til gode og betaler regninger.

For at elevene skal forstå hensikten med budsjett, regnskap og hvor viktig det er å ha god orden på bedriftens økonomi, kan det være lurt å gjennomgå budsjett og regnskap ut ifra elevenes personlige økonomi.

Budsjett

Budsjett er en oppstilling som viser de inntekter og utgifter man kan forvente seg i framtiden. Elevbedriftens budsjett må brukes som grunnlagsmateriale når startkapital skal skaffes (lån, andelssalg eller gaver).

Salgs-/markedsføringsansvarlige må budsjettere salget. Hvor mye tror de at elevbedriften vil greie å selge? Her er det viktig at produksjons- og salgsansvarlige samarbeider om produksjonsvolum/salgsvolum. Elevene bør rådes til å budsjettere de usikre inntektene litt lavt. De bør også jevnlig oppfordres til å sammenligne budsjettet med regnskapet for å se at alt går som planlagt.

Regnskap

I motsetning til budsjettet er regnskapet et system som registrerer de inntekter og utgifter elevbedriften har hatt. Regnskapet skal gi en oversikt over elevbedriftens økonomiske stilling. Det skal vise om elevbedriften går med overskudd eller underskudd, om inntektene er større enn utgiftene eller omvendt.

Bilag

Sammen med regnskapet skal det ligge regnskapsbilag. Bilag er dokumentasjon av det som har foregått. Hver gang vi kjøper en vare, får vi en kassalapp. Når vi reiser med toget, får vi en togbillett. Både kassalappen og togbilletten er eksempler på bilag. Elevbedriftens bilag viser hvor mye penger bedriften har brukt og danner grunnlaget for all regnskapsføring. Bilagene gir opplysninger om hva som er kjøpt og hvor mye det kostet samt når og hvor handelen skjedde. Det er viktig at den økonomiansvarlige i elevbedriften tar vare på alle bilagene. Disse må nummereres og settes i en egen perm.

Revisjon

Før et regnskap er godkjent, skal det gjennom en enkel revisjon. Revisor bør være en voksen person. Ofte er det ansvarlig lærer som tar revisorrollen.

Plan for overskudd/underskudd

Elevbedriftsprogrammet er et pedagogisk opplegg, og det er følgelig skolen som står ansvarlig for den økonomiske biten.

Det er viktig at alle elevene tidlig i planleggingsfasen er innforstått med hva et overskudd skal brukes til og hvordan et eventuelt underskudd skal dekkes opp. Det er viktig å avklare dette før selve driften starter. Se også under økonomiske retningslinjer.

Oppbevaring av penger

Elevbedriftene må sørge for sikker håndtering og oppbevaring av penger. Det anbefales at elevene alltid er to sammen når de har med penger å gjøre. Enkelte banker har rutiner for at elevbedrifter kan opprette konto hos dem (se steg 13).

Vedlegg til steg 16 i EB-løypa:

- Kuleis med kjeks
 - Regnskap
 - Oversikt over gjeld
 - Mal budsjett
-

PROFILERING OG MARKEDSFØRING (Steg 17 og 18 i EB-løypa)

Hvordan få kunder til å kjøpe produktet/tjenesten?

Elevbedriften må fortelle kunden hvor gode produkter/tjenester den har å tilby. Markedsføringen må derfor planlegges godt. I utforming av forretningsideen kommer vanligvis produktets funksjoner, egenskaper og målgruppe godt fram. Markedsundersøkelsen har forhåpentligvis også gitt elevene noen indikasjoner på hvordan kundene ønsker at produktet/tjenesten skal være. Dette er nyttig informasjon elevene må ta med seg når de skal planlegge hvilke markedsføringstiltak de skal satse på.

MARKEDSFØRINGSTILTAK INNDELES I FIRE HOVEDOMRÅDER:

- **Produkt** – kvalitet, funksjoner, utforming, varemerke, emballasje, størrelse, avstand, garanti, retur
- **Pris** – normal pris, rabatter, betalingsvilkår
- **Plass** – distribusjon eller på hvilken måte produktet kan nå kunden
- **Påvirkning** – annonser, direktoreklame, salgsbrev, personlig salg, salgsaktiviteter, publisitet, PR-aktiviteter

Elevene må vurdere hvilke tiltak som det vil være mest hensiktsmessig å benytte for å nå sin kundegruppe, slik at de selger mest mulig. Minn elevene på å bruke informasjonen de innhentet i markedsundersøkelsen. Det er også viktig å understreke at markedsføring er en prosess og at arbeidet vil endre seg avhengig av hvor langt de har kommet i elevbedrifts-arbeidet. Se mer utfyllende i EB-løypa.

Elevbedriftens identitet (image)

Jo mer kunnskap elevene har om de potensielle kundene, jo lettere er det å utarbeide en identitet og profil for elevbedriften. Den skal treffe kundene på en riktig måte. For at elevene skal forstå begrepet, kan det gis noen eksempler før elevene begynner å jobbe ut sin egen identitet/profil.

Valg av markedsføringsaktiviteter

Det er mange muligheter for markedsføringsaktiviteter. Oppfordre elevene til å være kreative og minn dem på at de kan tenke ulike aktiviteter på ulike stadier i bedriftsjobbingen. De kan med fordel legge dette inn i en plan så de kommer i gang med ulike tiltak til riktig tid.

Vedlegg til steg 18 i EB-løypa:

- Mal markedsplan
 - Plan for markedsføringsaktiviteter
-

SALG (Steg 19 i EB-løypa)

Salg er et eget fag, og det er stor forskjell på en god og en dårlig selger. Elevene kan oppfordres til å legge merke til selgere i butikker de er og handler i. Hva er det selgeren gjør som får deg til å ville kjøpe / ikke ville kjøpe. Dette kan være en fin klassediskusjon som kan bidra til å bevisstgjøre elevene på riktige salgsstrategier i egen bedrift.

Alle medlemmene i elevbedriften bør delta i salget. En god selger er en person som i tillegg til å få solgt varen sin også får kunden til å bli fornøyd med kjøpet. Men hvordan bli en god selger? For å være trygg i en salgssituasjon og kunne selge bra, bør elevene få rom til å øve seg på den gode salgssamtalen.

Elevene må ta stilling til hvordan salget skal foregå, når salg skal foregå og hvor de skal selge.

Vedlegg til steg 19 i EB-løypa:

- Forberedelser til salgssamtalen
 - Salgssamtalen
-

MESSER (Steg 20 i EB-løypa)

Flere av UEs fylkeskontorer arrangerer Elevbedriftsmesser. Der samles elevbedrifter fra flere skoler og konkurrerer i ulike kategorier. Å få delta på Elevbedriftsmesse kan være et motiverende mål for elevene å arbeide mot. Det kan også være lurt å ta med elever som skal ha Elevbedrift neste skoleår for å motivere dem til å begynne å tenke på mulige forretnings-ideer. Se mer info i EB-løypa. Ta kontakt med UE-kontoret i ditt fylke for å få mer informasjon om dette.

Fase 5 – Avvikling og evaluering

(Steg 21 i EB-løypa)

Det er viktig at elevene tar avvikling av elevbedriften på alvor og at også denne fasen gjøres ordentlig. Det ligger en liste i EB-løypa over ting de må huske på:

- Avslutte produksjon og salg
- Få inn alle fordringer og betale all gjeld. Leverer tilbake lånt utstyr.
- Avslutte regnskapet
- Informere og takke andelshaverne
- Plassere det eventuelle overskuddet i henhold til avtale.
- Lage sluttrapport/oppsummering

Vedlegg til steg 21 i EB-løypa:

- Evaluering
 - Innhold i en sluttrapport
 - Resultatregnskap
 - Sluttbrev til andelshavere
-

Og til slutt – evaluering

Evalueringen bør gjenspeile de målsettinger som elever og lærere satte seg da de startet arbeidet med elevbedrift. Dette kan dreie seg om generelle målsettinger med hensyn til elevbedriftsarbeidet. Men det kan også dreie seg om mer spesielle målsettinger som elevene og lærerne i fellesskap har kommet fram til, som å løse konflikter, ta ansvar, vise lojalitet, innsats og deltakelse. Det kan være målsettinger med hensyn til bedriftens etiske plattform, og det kan være konkrete målsettinger med hensyn til drift, som for eksempel salgsvolum. Hva gjorde at elevene oppnådde / ikke oppnådde målene de satte seg?

Elevene

Elevvurderingen kan gjennomføres individuelt eller som en felles evaluering hvor hele gruppa/klassen deltar. Se egne evalueringsskjemaer i EB-løypa.

Mappevurdering

En individuell mappe kan gjerne benyttes som vurderingsredskap i elevbedriftsarbeidet. Mappen kan bestå av en samling elevarbeider som viser elevens innsats, framskritt og presentasjoner gjennom de ulike fasene. Innholdet i mappen skal være elevenes eget valg, men det må være basert på de kriterier og mål man har satt seg i forkant. Innholdet skal også vise elevens selvrefleksjon og holdninger til arbeidet.

Kort oppsummert skal mappevurderingen

- synliggjøre elevens utvikling
- tydeliggjøre elevens sterke sider
- bevisstgjøre elevens egen læring

Attester

I nettbutikken på www.ue.no ligger veilederhefter og attester til elevene for salg. Attestene fylles ut og gis til elevene når de har avviklet bedriften sin. Attesten er et bevis å at de har deltatt i elevbedrift. Det kan være nyttig for dem å ha på CV-en sin når de skal søke seg en jobb eller lignende.



FRAMTID – SAMSPILL – SKAPERGLEDE

UNGT ENTREPRENØRSKAP (UE) skal inspirere unge til å tenke nytt og til å skape verdier. UE er etablert nasjonalt og i alle fylker og er en del av et verdensomspennende nettverk gjennom medlemskap i JA-YE Europe og JA Worldwide.

Ungt Entreprenørskaps formål er – i samspill med utdanningssystemet, næringslivet og andre aktører – å:

- utvikle barn og unges kreativitet, skaperglede og tro på seg selv
- gi barn og unge forståelse for betydningen av verdiskaping og nyskaping i næringslivet
- fremme barn og unges samarbeidsevne og ansvarsbevissthet
- gi forståelse for og kunnskap om etikk og regler i nærings- og arbeidslivet
- styrke samhandlingen i lokalsamfunnet mellom nærings- og arbeidslivet og utdanningssystemet
- stimulere til samarbeid over landegrensene
- inspirere til framtidig verdiskaping i en sosial, kulturell og økonomisk sammenheng

Ungt Entreprenørskaps nasjonale samarbeidspartnere er:

- Nærings- og fiskeridepartementet (NFD)
- Kommunal og moderniseringsdepartementet (KMD)
- Kunnskapsdepartementet (KD)
- Landbruks- og matdepartementet (LMD)
- Samarbeid mot svart økonomi (SMSØ)
- Brønnøysundregistrene

- Hovedorganisasjonen Virke
- Næringslivets Hovedorganisasjon (NHO)
- Landsorganisasjonen i Norge (LO)
- Utdanningsforbundet
- Kommunesektorens organisasjon (KS)
- Finans Norge

- Nordea
- Ferd
- ManpowerGroup
- Enova
- A/S Norske Shell
- NorgesGruppen