



TÄVLINGSKRITERIER

ÅRETS UF-FÖRETAG



Årets UF-företag är den mest omfattande och den mest prestigefulla tävlingen ni som UF-företagare kan vinna. Vinnarna av Årets UF-företag på SM i Ung Företagsamhet får representera Sverige på Gen-E (EM i Ung Företagsamhet).

I den här tävlingen ska UF-företaget kunna presentera en vara eller tjänst som är innovativ, nytänkande, ligger rätt i tiden och är värdeskapande för kunden och samhället. Ni ska kunna redogöra för vad ni lärt er under UF-året, både som grupp och som individer.

Ni ska också kunna beskriva det interna och kollegiala samarbetet, t.ex. de olika rollerna inom företaget, konfliktlösning osv. Det kan därför vara klokt att vara fler i företaget. UF-företaget ska ha god försäljning och lönsamhet samt ha idéer på hur UF-företaget skulle kunna vidareutvecklas.

Tävlingen består av flera moment och UF-företaget bedöms på följande punkter*:

- Innovation, värdeskapande och entreprenörskap.
- Marknad och konkurrenter.
- Finansiella resultat
- Organisationen, teamet, rådgivare
- Vilka lärdomar företaget har tagit med sig.

*Se avsnittet "Juryn bedömer" för utförligare bedömningskriterier.

Baserat på dessa kriterier kommer juryn att leta efter innovativa metoder som UF-företaget har använt för att hantera utmaningarna med att driva ett företag. Ni avgör hur ni bäst kommunicerar era resultat i de olika momenten för att uppnå kriterierna. Affärsidén får inte innehålla plagiat, strida mot svensk lagstiftning eller mot Ung Företagsamhets regler.

Tävlingsmoment

Juryn kommer att bedöma företaget i fyra moment varav varje moment är värt lika mycket:

- A. Företagsrapport
- B. Företagspresentation
- C. Intervju
- D. Monter

A. Företagsrapport

Företagsrapporten ska innehålla:

- Sid 1. Framsidan ska innehålla UF-företagets namn, räkenskapsår, region, skola, UF-lärare och rådgivare.
- Sid 2-11.
- Innehållsförteckning med sidhänvisning.
- VD-ord (kan även placeras tillsammans med innehållsförteckning).
- Produkten, affärsidén och produktionen bakom.
- Marknad, kunder och konkurrenter samt resultat av marknadsundersökningen.
- UF-företagets organisation och rådgivare.
- Mål- och prissättning samt vilka faktorer UF-företaget tagit hänsyn till vid prissättningen.
- Genomförda marknadsaktiviteter under UF-året.
- Samarbete, lärdomar och erfarenheter under UF-året.
- Möjlig fortsatt utveckling av UF-företaget.
- Korrekt balans- och resultaträkning.
- Sid 12. Ort, datum och namnunderskrifter från revisorer och hela styrelsen (samtliga personer i UF-företaget). För- och efternamn samt namnförtydligande.

Begreppsförklaring

Korrekt resultat- och balansräkning. Innebär att resultatet (vinsten) är lika i både resultat- och balansräkningen. Dessutom att tillgångarna är lika stora som eget kapital och skulder, det vill säga att sidorna balanserar. Alla poster måste redovisas korrekt, t.ex. ska inte riskkapital redovisas i resultaträkningen. Korrekta dateringar.

Riskkapital. Alla UF-företag erbjuds att ta in riskkapital. Om UF-företaget går med vinst efter avslutat UF-år ska samtligt riskkapital gå tillbaka till investerarna. Som UF-företag får man ta in riskkapital för maximalt 15 000 kr och en enskild person får investera maximalt 300 kr.

Underskrifter. Innebär att UF-företagarna ska skriva under rapporten med sina egna namnteckningar. För-, efternamn och namnförtydligande. Bredvid underskrifterna ska även ort och datum finnas med.



Tävlingsinstruktioner moment A

B. Företagspresentation

Den muntliga presentationen sker inför en jurygrupp, men presentationen ska kunna anpassas till en stor publik. Presentationen får vara max fyra minuter och ska vara af-färsmässig men får gärna innehålla underhållande inslag. Eventuellt film eller musikinslag ska vara inkluderat i de fyra minuterna. Max fem personer får göra presentationen och alla måste vara medlemmar i UF-företaget.

OBS! Poängavdrag sker om presentationen drar över mer än tio sekunder.

I samband med företagspresentationen finns ingen möjlighet för juryn att ställa frågor så se till att presentationen är tydlig.

C. Intervju

Tävlingsinstruktioner moment C:
Här frågas UF-företagarna ut av en jurygrupp. Juryns frågor besvaras av samma personer som gjorde företags-

presentationen, således maximalt fem personer och alla måste vara medlemmar i UF-företaget.

Samtliga (max fem) medlemmar i företaget ska vara delaktiga i intervjun, så ni ska inte välja ut en talesperson. Intervjun beräknas ta 10–20 minuter.

Presentationsmaterial, broschyrer och eventuella produkter kan visas upp. Intervjun kan ske i samband med presentation, under ett separat tillfälle eller i monter.

D. Monter

Här har ni möjlighet att visa er förmåga att utforma en monter med en tydlig koppling till er vara eller tjänst. Montern och monterpersonalen ska locka till försäljning av sin vara eller tjänst.

Juryn besöker UF-företagets monter. Juryn kan välja att ställa frågor till er i UF-företaget men även iaktta er i kontakt med kunder.

Juryn bedömer:

Juryn bedömer utifrån fem huvudkriterier som UF-företaget ska uppnå under något eller några moment i tävlingen.

Juryn kommer bedöma UF-företagarnas förståelse för hur företaget har drivits, vilka affärsprinciper som använts och resultatet av dessa.

Det finns ingen vinnande formel. Alla UF-företag är olika och ni behöver använda ert eget omdöme för att bestämma hur ni bäst ska presentera ert företag och förmedla era erfarenheter från det gångna året.

1. Innovation, värdeskapande och entreprenörskap

- Är affärsidén, problemställningen och möjligheterna tydligt definierade?
- Är UF-företaget på något sätt innovativt? T.ex. process, affärsmodell, utvecklingsprocess eller marknadsföring.
- Kan företagarna förklara behovet av produkten och hur den skapar ett mervärde för kunden?
- Har företagarna tagit hänsyn till sociala, etiska och miljömässiga aspekter och i så fall hur?

2. Marknad och konkurrenser

- Har UF-företaget tydligt lyckats identifiera målgruppen, marknaden och marknadspotentialen för sin produkt?
- Har UF-företaget visat på en förståelse för sina konkurrenser och deras produktdifferentiering i förhållande till dem?

3. Finansiella resultat

- Förstår UF-företaget vilka faktorer som kan påverka priset och förhållandet mellan kostnader och prissättning?
- Har UF-företaget gjort ett acceptabelt resultat och UF-företaget kontroll och kunskap över sitt finansiella läge?
- Hur övertygande och realistisk är affärsmodellen?
- Hur rimliga är de finansiella prognoserna? Har målen setts över och uppdaterats regelbundet?

3. Organisation, teamet, rådgivare

- Har UF-företaget den kompetens och erfarenhet som krävs för verksamheten?
- Har teamet lyckats rekrytera rätt rådgivare som behövs för UF-företagets utveckling?
- Hur säkerställer UF-företaget att lösningarna på de problem som uppstod under året var de bästa och mest effektiva?
- Har UF-företaget ett effektivt system för att hantera och dokumentera sin verksamhet?

4. Lärdomar

I vilken utsträckning har UF-företagarna utvecklats och är de förmåga att reflektera över sin egen kompetensutveckling under UF-året gällande:

- Kreativitet
- Självförtroende
- Initiativtagande
- Samarbetsförmåga
- Idérikedom
- Uthållighet
- Ansvarstagande

Tävlingsvärd:

Ett samhälle där alla unga får utveckla sin företagsamhet

Sedan 1980 har Ung Företagsamhet utbildat unga i entreprenörskap. Vi är en ideell och politiskt obunden organisation, som finns över hela landet. Vi inspirerar och tränar unga att i skolan utveckla sitt entreprenörskap och sina företagsamma förmågor – för en positiv samhällsutveckling. Vår vision är ett samhälle där alla unga får utveckla sin företagsamhet.

Var tredje elev som idag går ut gymnasiet har drivit ett UF-företag och totalt har över 560 000 gymnasieelever drivit UF-företag sedan vi grundades. Varje år jobbar vi med lärare och elever på drygt hälften av Sveriges grundskolor genom våra läromedel, utbildningar och inspirerande möten. Vi driver även vårt nätverk UF alumni som ger unga entreprenörer, tidigare UF-företagare, personlig utveckling, drivkraft att växa och ett unikt kontaktnät.

Forskning visar att elever som drivit UF-företag har bättre möjligheter efter skoltiden; de får oftare jobb, har färre arbetslöshetsdagar och startar oftare eget företag.

Det vinner både de unga och samhället på.



Scanna QR-koden om du vill du veta mer om oss.

