



TÄVLINGSKRITERIER

ÅRETS VARA



Årets Vara - 25/26

Deadline: 10 februari 2026 kl 15:00

Säljer ert UF-företag en egenhändigt framtagen eller är ni återförsäljare av en befintlig fysisk vara? Då kan ni tävla i Årets vara.

OBS! Är er produkt digital? Då kan ni inte tävla i Årets vara. Däremot går det bra att tävla i Årets tjänst eller andra tävlingar.

I den här tävlingen ska ert UF-företag visa att ni förstår kopplingen mellan prissättning, vara och marknad - det vill säga, finns det en efterfrågan av varan till satt pris. Ni ska visa att ni är ekonomiskt hållbara och har vinstsyfte.

Om UF-företaget använt AI under sitt UF-år, i sin verksamhet och/eller i samband med tävlingar, ska de förklara hur de har använt AI och reflektera över det. Med ett analytiskt och kritiskt tankesätt ska de beskriva hur användningen av AI har påverkat kvaliteten och processen.

I tävlingsbidraget ska UF-företaget ska beskriva:

- Varan, affärsidén samt en priskalkyl.
- Affärsmodell, försäljning, omsättning, resultat och marginal.
- Hur man prissatt och paketerat varan.
- Om det finns något som är nytt eller unikt med varan, har den en innovativ höjd?
- Om efterfrågan på varan funnits tidigare eller om ni skapat ett nytt behov.
- Hållbarhetsarbete - hur väl har UF-företaget arbetat med social, ekologisk och ekonomisk hållbarhet i sitt strategiska arbete och i sin dagliga verksamhet. Vilken målgrupp varan riktar sig till och hur den nås. Om marknadsföring av varan har resulterat i försäljning.
- Hur ni har säkerställt varans kvalitet.
- Om ni gjort en marknadsundersökning och hur resultatet i så fall blev.
- Hur varan levereras till kund. Är leveransprocessen hållbar?

"I den här tävlingen ska ert UF-företag visa att ni förstår kopplingen mellan prissättning, vara och marknad - det vill säga, finns det en efterfrågan av varan till satt pris."

Juryn bedömer:

Störst fokus ligger på de kursiva delarna men alla områden är viktiga i bedömningen.

1. ***Produkten*** - hur UF-företaget reflekterar över prissättning, behov och marknad, kvalitet och service.
2. ***Försäljning*** - har UF-företaget sålt sin vara och hur väl har det gjorts samt omsättning och vinst.
3. Innovativ höjd – hur innovativ och nytänkande är varan.
4. Hållbarhet - har företaget tagit hänsyn till hållbarhetsperspektivet i sin vara.
5. Ekonomi - UF-företagets förståelse för ekonomiska betydelse i företaget.
6. Lönsamhet – är det varan som skapat lönsamhet och är grunden i UF-företaget.

Sållningsprocess

Efter anmälningens deadline kommer en första sållning göras, där cirka 18 UF-företag går vidare. Dessa företag kommer att genomföra en intervju med juryn under **UF-mässan den 10–12 mars 2026 i Westfield Mall of Scandinavia**. Efter mässan sker en sista sållning bland de nominerade bidragen. De företag som då kvarstår bjuds in till vår **prisceremoni den 19 mars 2026 på 7A Posthuset**, där vinnaren slutligen utses.

Observera att företagen inte behöver ställa ut på mässan för att kunna delta i tävlingen.



Tävlingsinstruktioner

UF-företaget loggar in med sitt användarnamn och lösenord på www.ungforetagsamhet.se.

Ladda ner tävlingsformuläret på tävlingssidan och skapa ert bidrag genom att fylla i formuläret. Ladda sedan upp det ifyllda tävlingsformuläret i PDF-format på max 10 MB. Ladda upp minst en bild på er produkt. Ni har möjlighet att ladda upp totalt max 5 bilder/ritningar och på max 128 MB om ni önskar.

Följande uppgifter ska tydligt framgå i tävlingsbidraget: UF-företagets namn, region, skola och vilken tävling det avser.

Affärsidén får inte innehålla plagiat, strida mot svensk lagstiftning eller mot Ung Företagsamhets regler.

Ett UF-företag kan tävla i antingen Årets tjänst eller Årets vara.

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 640 000 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.

