

Forord

På slutten av 1990-tallet ble karriereveiledning lansert som nytt begrep for rådgivning i videregående skole i Norge. Omtrent samtidig ble også Ungt Entreprenørskap lansert i alle fylker i hele landet. Vi så begrepet var mye brukt ute i Europa (Career Guidance) og vi ønsket oss et internasjonalt samarbeid for å utvikle karriereveiledning.

Vi kom tidlig i kontakt med Hjalmar Strømmer skolen i Sverige. De hadde oppnådd mange priser i Sverige for sitt arbeid med Entreprenørskap, og skolen har bred erfaring både med elevbedrifter og samarbeid med lokalt næringsliv for å utvikle entreprenørskap i undervisningen. Da vi lanserte ideen om å koble sammen karriereveiledning og entreprenørskap var ideen til et samarbeidsprosjekt klart. Vi valgte å søke et Pilot prosjekt under Leonardo da Vinci programmet i 2005.

Senere fant vi partnere fra Torun og Gdansk i Polen, Prievidza i Slovakia og Bradford i England. Vi ønsket å bygge opp et bredt sammensatt partnerskap og vi ønsket å lage et prosjekt hvor lærere og rådgivere skrev for andre lærere og rådgivere. Dermed valgte vi et flertall av partnere fra videregående skoler, men med høyskoler og universiteter som »supervising partners» og andre partnere som ressurser i prosjektet.

Arbeidsspråket var engelsk, og navnet på prosjektet ble:
«Career Guidance services developing an entrepreneurial spirit in secondary school students-CGS».

Målet for prosjektet var å lage tre veiledninger (Guidelines) for tre målgrupper som arbeider med rådgivning og entreprenørskap. Vi har laget en veiledning for elever, en for skoler og en for mentorer i bedrift.

Veiledningene er ment å gi motivasjon og tips til samarbeid mellom skoler og bedrifter. De inneholder forslag til brev og avtaler mellom bedrift, skole og elever. I veiledningene finnes også en del øvelser som kan brukes som motivasjon og hjelp til å velge yrkesvei.

Veiledningene er tenkt brukt som et verktøy der en kan finne tips og hjelp til forskjellige faser av samarbeidet mellom skole, elev og bedrift.

Veiledningene er fritt tilgjengelig på nettet på adressen www.cgse.eu

Trondheim november 2007

Øyvind Ingstad
prosjektkoordinator

1. Introduksjon	3
1.1 Hva er entreprenørskap?	3
1.2 Hvorfor er dette interessant for meg?	3
1.3 Glimt fra det virkelige livet	4
2. Å komme i gang	6
3. Ulike metoder – en entreprenøriell tilnærming	6
3.1 Bedriftsbesøk	6
3.2 Utplassering i bedrift	7
3.3 Mentorbedrifter	8
3.4 Ungdomsbedrifter	10
3.5 Eksterne eksperter	13
3.6 Prosjektbasert entreprenøriell læring	13
4. Vurdering	14
5. Eksempler, redskaper og øvinger	14
5.1 Hvordan det ikke bør gjøres	14
5.2 Søknad og CV	16
5.3 Tester	15
Vedlegg 1 En beskrivelse av de ulike fasene i et prosjekt	20
Ordliste	21
Partnere og kontakter	23

1. Introduksjon

Denne delen av vår veiledning er rettet mot deg som er ung og i utdanning eller praksis. Målet er å hjelpe deg i å utvikle entreprenørielle egenskaper.

1.1 Hva er entreprenørskap?

Entreprenørielle egenskaper er, generelt sagt, de ferdighetene du trenger som person for å starte opp noe nytt, som det å starte en egen bedrift. Det er dette denne veiledningen handler om. Hva du enn gjør av yrkesvalg, så kan denne veiledningen hjelpe deg til å få mer ut av praksis og utdanningen din.

1.2 Hvorfor er dette interessant for meg ?

Det er mange grunner til at du kan ønske å bli entreprenøriell. Det å være din egen sjef, kan gi deg frihet og fleksibilitet. Hvis du lykkes blir du tilfreds og stolt og kanskje vil du også tjene penger. Du vil kunne ha kontroll over eget liv, bestemme hvor, når, og hvordan du vil arbeide. Du kan la hobbyen din bli arbeidet.

Prøv ut dine egne ideer

Muligheten til å prøve ut egne ideer kan være det viktigste for deg. Å være kreativ og innovativ kan gi deg en god følelse. Når du ønsker å prøve ut noe nytt, risikerer du ikke å få et *nei*. Det er din ide og du bestemmer hva du vil gjøre med den.

Uavhengighet

Kanskje liker du å være uavhengig og ta avgjørelsene selv. Du føler stolthet ved å lykkes med egne valg. Lykkes du ikke, ser du at du kan endre kurs, skape nye ideer og kanskje lykkes bedre neste gang.

Tilfredshet og stolthet

Å se resultater av egne ideer og arbeid, kan være noe av det viktigste for deg. Når innsatsen din betyr at andre får arbeid blir du stolt og tilfreds. Kanskje kan du til og med være med på å bidra til å utvikle samfunnet videre!

Fleksibilitet

Friheten du har ved å være din egen sjef, gir deg mulighet til å være fleksibel når det gjelder hvor, når og hvordan du vil arbeide. Spesielt i en tid med moderne teknologi er det få begrensninger når det gjelder dette. Arbeidstid er også noe du selv bestemmer. Men det er farlig å tenke at du får masse fritid når du har eget foretak. Flesteparten av dem som starter for seg selv må arbeide mer enn normalt i starten. Likevel kan du «flexe» mer når det gjelder arbeidstid enn de som er ansatte i en bedrift.

Ansvarlighet

Å ha egen hobby eller lidenskap som jobb vil for de fleste av oss være drømmen. Noen mennesker kan realisere det de ønsker ved å bli profesjonell fotballspiller eller kunstner, men mange andre realiserer drømmen sin gjennom å være entreprenøriell. Interessen motiverer deg til å jobbe lange dager. Du står på selv om det ikke går slik du hadde tenkt. Flesteparten av entreprenørene som har lykkes har denne indre motivasjonen. Men du må bestandig være klar over at å starte egen bedrift betyr at du må arbeide med saker som ikke har direkte med hovedideen og kjerneaktiviteten å gjøre. Å være entreprenør betyr stor variasjon i oppgaver, og du kan aldri være godt nok forberedt til alt.

Du kan aldri glemme ansvaret du har hvis du starter for deg selv. Økonomi er sentralt, og oftest vil det dreie seg om dine penger. Det kan også være partnere og tilsatte du har ansvar for.

1.3 Glimt fra det virkelige livet

Even

Even er 22 år. Han har gått to år i videregående skole i trearbeid, to år som lærling og to år ved teknisk skole for tømrere.

En uke etter skoleslutt, startet han sin egen bedrift som snekker. Han hadde lenge visst for seg selv at det var dette han ville gjøre.

Det var mange grunner til hans motivasjon for å bli en entreprenør. Først og fremst ville han ha muligheten til å utvikle egne løsninger og egne ideer. I møte med praktiske problemer ønsket han å bruke egen fantasi. I tillegg ville han ha kontroll over egen tid og fritid.

Penger var ikke motivasjon for Even. Han snakker mer om å ta ansvar og ikke ta for stor risiko enn det å bli rik.

Even er ikke fornøyd med skolen når det gjelder entreprenørskap. Han har hatt mye mer hjelp fra nettverket sitt utenfor skolen.



Thea

Thea er født i 1965. Hun ble ferdig med videregående skole, allmennfag i 1984 og er utdannet herreskredder. Deretter gjennomførte hun universitetsstudier i folklore og italiensk språk i 1993. Hun arbeidet som skredder i noen år, men hun drømte alltid om å bestemme over egen tid.

Etter å ha vært tilsatt for en kort periode, bestemte hun seg for å følge drømmen sin. Trass i all usikkerhet, trass i egen vegring for å ta økonomisk risiko følte hun at hun ikke hadde annet valg.

Hun hadde mange hjelpere og støttespillere, også økonomisk, og uten dette støttenettverket, kunne hun ikke ha gjennomført det.

I dag går bedriften hennes godt. Hun har akkurat åpnet ny butikk, og ansatt folk slik at hun kan gjøre det hun er best på: designe klær.

«Vi tar ett skritt ad gangen og har mye å lære hele veien,» sier hun.



Viliam

Viliam er en vellykket forretningsmann først i førtiårene. Da han gjorde ferdig videregående skole i landbruk, fortsatte han å arbeide på et sambruk i fire år. I løpet av denne tida ble han kontaktet av en venn som akkurat stod på startstreken for å starte en liten bedrift.



Han likte umiddelbart ideen og i stedet for å gå tilbake til «rotteracet», bestemte han seg for å slutte i den kooperative verden for godt. Bestemmelsen gav mye igjen. I dag har han eget selskap med 80 heltidsansatte og 50 på deltid.

Hvordan fikk du ideen til businessen din?

Er du først blitt bitt av etablervirusen, vet du dette. Du kan ganske enkelt ikke gjøre noe annet. Hvis du føler det slik, er det best å smi mens jernet er varmt. Det finnes ikke et bedre tidspunkt for sette igang enn når du er ung og tør å ta en risk.

I ett ord, karakteriser livet ditt som en entreprenør.

Vel, det er i alle fall utfordringer nok og det å tørre å ta initiativ er viktig.

Hva vil du si er de tre viktigste egenskapene som trengs for å bli en vellykket entreprenør.

Det første er allerede nevnt - å akseptere utfordringer. Det andre tror jeg er optimisme, å leve etter filosofien at dette er den aller beste tida jeg har hatt, og at alt er mulig. Den tredje egenskapen er å være fullstendig overbevist. I tillegg trengs hardt arbeid, energi og å tenke på sitt eget ve og vel er viktig i businessverdenen.

Hvilket råd vil du gi til elever i videregående som ønsker å bli entreprenører?

Du må se på alle arbeidsmuligheter du kommer borti; hva dette gir deg i tillegg til lønn. Alt arbeid er en mulighet. Det er en sjanse til å finne ut hva som skjer der ute. Først og fremst er det en mulighet til å finne ut hva du liker, hva som er lidenskap for deg eller hva du aller helst liker å gjøre.

Matej

Matej er 18 år. Han går siste året i videregående skole i Prievidza i Slovakia. Heller enn å starte på universitetet, bestemmer han seg for å delta i den virkelige verden. Allerede mens han var elev starta han for seg selv og bygde opp sin egen buskap. Siden han var barn har han utvikla en interesse for jordbruk da faren eier et familiefirma som har spesialisert seg på biffproduksjon. Gjennom farens verdifulle erfaringer skaffa han seg mange ferdigheter innen dette arbeidsområdet. Faren oppmuntrer han og hjelper han på alle måter. Matej innrømmer at han ikke kunne være så vellykket hvis han ikke hadde fått så masse hjelp, spesielt i begynnelsen av etableringen.



Hvordan fikser du skolen sammen med å drive for deg selv?

Jeg studerer i et privatistbasert undervisningsprogram. Det betyr at jeg studerer heime og bare drar på skolen for å ta eksamen. Noen ganger spør jeg lærerne om hjelp med skolearbeidet.

Hva er favorittsynspunktet ditt på det å være en entreprenør?

Jeg har fleksibiliteten og friheten til å gjøre ting for meg selv.

Hvor mange timer arbeider du gjennomsnittlig pr. dag?

Jeg ønsker at bedriften min skal blomstre så jeg snakker ikke om arbeidstimer. Jeg går til arbeid hver morgen for å fordele arbeidsoppgaver for mine ansatte. Deretter administrerer jeg arbeidet fra mitt hjemmekontor når det passer meg best.

Hvor ser du deg selv og ditt firma om 10 år?

Jeg har en helt klar visjon rundt det. Først vil jeg ha mine egne premisser for å gjøre business. Firmaet skal ha det nyeste utstyret og de beste løsningene når det gjelder automasjonssystemer. Vi kommer til å tilby service for det offentlige og private firma som arbeider med det samme.

2. Å komme i gang

Dersom du ønsker å utvikle dine entreprenørielle egenskaper vil du også være motivert for å utvikle deg som person. Noen av egenskapene som er viktige for å bli en god entreprenør er:

- Selvtillit – du tror på deg selv og din egen dyktighet!
- Kreativitet – du vil skape og se nye muligheter i alt du gjør.
- Risikovillighet – du er ikke redd for å gjøre feil; du tror at du lærer av det!
- Evne til samarbeid – du elsker teamarbeid.
- Kommunikasjonsferdigheter – du er god til å lytte og synes det er lett å komme i kontakt med og snakke med folk.
- Ansvarlighet – du tar ansvar for konsekvensene av dine egne handlinger.
- Mål orientering – du liker å sette opp mål og arbeide hardt for å nå dem.
- Å ta initiativ – du nøler ikke med å være den som tar initiativ for å få ting til å skje.

Uavhengig av hva du vil gjøre i ditt fremtidige liv og hvilken vei du velger å gå, så er dette verdifulle og viktige ferdigheter som vil hjelpe deg til å lykkes. I de følgende kapitlene vil vi gi deg eksempler på hvordan du kan oppnå og utvikle disse ferdighetene og hvordan skolen kan hjelpe deg.

3. Ulike metoder – en entreprenøriell tilnærming

I løpet av skoletiden vil du ha mange muligheter til å møte forretnings- og arbeidslivet. Det vil være eksperter som besøker skolen din. Du vil oppleve studiebesøk til bedrifter og organisasjoner og kanskje utplassering i en bedrift over en lengre periode. Enkelte vil ha en mentor i en bedrift. Noen vil etablere sin egen ungdomsbedrift. Uavhengig av metode er det viktig at du griper de mulighetene som byr seg. Vær åpen, nysgjerrig og still spørsmål.

3.1 Bedriftsbesøk

En eller annen gang vil du i løpet av videregående skole ha muligheten til å besøke en bedrift. Et slikt besøk vil kunne vise deg hvordan din fremtidige arbeidsplass kan se ut. Det er viktig at du bruker disse besøkene så godt som mulig. Du vil få informasjon fra bedriftsledelsen. Det kan være nyttig å ta noter under bedriftsbesøket. Det vil også være mulig å stille spørsmål.

Her er noen eksempler på spørsmål som kan være aktuelle:

- Hva slags utdanning og praksis trenger en for å få jobb her?
- Hva ser arbeidsgiveren etter når en vurderer å ansette en person?
- Hvem startet bedriften?
- Hva skal til for starte en bedrift i denne bransjen?
- Hva tenker arbeidsgiveren om det å være en entreprenør?

Når du besøker en bedrift har du en fin mulighet til å utvide nettverket ditt. Som du ser i eksemplene

fra arbeidslivet er nettverk er en viktig faktor når du senere vil søke jobb, eller hvis du starter din egen bedrift.

Etter bedriftsbesøket er det lurt å snakke med venner og diskutere med læreren hva du har opplevd.

3.2 Utplassering i bedrift

I mange land er det ganske vanlig å bruke arbeidslivet som en arena for yrkesopplæring ved å arbeide i bedriften i en lengre periode. Det er viktig å være forberedt for dette også. Be læreren din om ha godt med tid til forberedelser i forkant av en utplasseringsperiode. Bruk tiden sammen med klassen og læreren til å bli så godt forberedt som mulig.

Vær oppmerksom på at arbeidslivet kan være ganske forskjellig fra livet på skolen. Du vil ikke være sammen med andre klassekamerater, kanskje vil du være den eneste eleven i bedriften. Det stiller krav til deg om at du er selvstendig og stoler på deg selv og dine egne ferdigheter.

Line

Line går tredje året på videregående skole, i et program for helse og sosialfag. Hun har vært utplassert i bedrifter og institusjoner i alle tre årene. I de siste to årene har det vært en obligatorisk del av hennes utdanning. Totalt har hun vært i arbeidslivet i 30 uker de siste to årene. Hun har vært på sykehus, institusjoner for handikappede og i institusjoner for barn.

En viktig del av hennes utplassering har alltid vært forberedelser på skolen. Hun har lært å opptre som en ansatt, lærerne har prøvd å gi henne selvtillit slik at hun kan ta initiativ i sitt arbeid og spørre når det er nødvendig. Hun har også forberedt seg på skolen ved å repetere lærestoff som er nødvendig å beherske i den jobben hun gjør.

Hver gang Line og hennes gruppe har avsluttet en utplasseringsperiode, skriver de rapport om arbeidet. Hun har funnet ut at det er nødvendig å skrive gode notater når hun er i arbeid. I samtaler og diskusjoner etter utplasseringsperioden tenker hun også gjennom erfaringer sammen med medelever og lærer.

Når du er i arbeidslivet må du forholde deg til og snakke med alle mulige folk. Selvfølgelig er det mange som er eldre enn deg. Dette vil du oppleve som en stor forskjell mellom skolen og «det virkelige livet». Du lærer mye om deg selv som det er vanskelig å lære på skolen. Du lærer også faget på en annen måte.

«Jeg oppfører meg nokså annerledes nå i min siste utplasseringsperiode enn jeg gjorde i min første», sier Line.



3.3 Mentorbedrifter

Å ha en mentor i forretningslivet er nyttig for å lære om hvordan du kan bli bedriftseier og hvordan en bedrift fungerer.

Praktisering av metoden «mentorbedrifter» i Wargentinskolan i Östersund, Sverige.

På en videregående skole i Östersund, innen økonomisk studieretning (Næringslivintegrerad Ekonomisk Utbildning, NEU) får alle elevene i andre studieår en mentor i forretningslivet. Mentoren har vanligvis en høy posisjon i bedriften slik at hun eller han vet det meste om alt som skjer i bedriften. Det kan være i en stor eller mindre bedrift som selger ulike typer produkter eller tjenester. Mentoren har kontakt med to elever i løpet av to år, en jente og en gutt.

Mentorbedrift kan være en form for samarbeide mellom etablerte bedrifter og din skole. Hva kan du gjøre for å få mest mulig ut av et slikt samarbeid?

Før du besøker en mentorbedrift første gang må du forberede deg fordi «Du aldri får en ny sjanse til å gjøre et første inntrykk». Punktene under viser noe tips:

- Kle deg passende
- Vær høflig og hyggelig
- Vær positiv
- Fortell om hva du kan
- Lag en timeplan over dine kommende møter med mentoren
- CV, hvis du har en, ta den med
- Ta med noe informasjon om skolen og utdannelsen din

Struktur på mentorprogrammet

Møter med mentoren tre eller fire ganger hvert semester.

- Ved hvert møte har du med deg oppgaver fra skolen som løses sammen med mentoren.
- Du presenterer løsningen på skolen, og inviter gjerne mentoren til å høre på.
- På skolen kan dere arrangere aktiviteter for alle, for eksempel forelesninger for elevene og deres mentorer.
- Kanskje har du e-postkontakt med mentoren din - elevene ved Wargentinskolan har ofte e-postkontakt med sine mentorer.

Hva slags bedrift arbeider mentoren din i?

«Min bedrift Ascendo, er en IT-bedrift som utvikler programmer for elektronisk behandling av regninger. De som jobber i bedriften har lang erfaring med å håndtere regninger».

Hvor mange ansatte er det?

«Ascendo har syv ansatte for øyeblikket, men skal ansette flere».

Hvem er din mentor?

«Min mentor var markedsføringssjef når jeg først kom i kontakt med bedriften, men nå er han markedsførings-direktør».

Hva gjør dere når du møter din mentor?

«Vi har alltid møtene på Ascendo. Vi diskuterer spørsmål fra skolen med vår mentor. Den første gangen vi var der, viste han oss rundt i bedriften».

Har du lært noe av møtene med din mentor?

«Jeg har lært mye av møtene med min mentor. Det er litt annerledes enn å sitte og lytte til læreren i klasserommet. Når du får møte noen som virkelige jobber med det du studerer, blir det litt mer virkelig. Det er en veldig god måte å lære på. Jeg synes jeg har lært mye om hvordan en bedrift fungerer, hvordan den er organisert og lignende.»

Hva slags arbeid gjør du?

Her er tre eksempler på oppgaver som du kan løse sammen med mentor. De er delt inn i tre nivåer, hvor den første er relativt enkel og den siste mer vanskelig og krever mer kunnskap fra deg som elev.

1. Ditt første besøk på mentorbedriften

- Beskriv bedriftens historie.
- Beskriv bedriftens forretningsidé.
- Beskriv bedriftens forretningsvirksomhet.
- Vis bedriftens logo, er det en sammenheng mellom bedriftens logo og forretningsidé?
- Hvem vil du beskrive som den viktigste aktøren i bedriftens omgivelser?
- Egne erfaringer og tanker fra ditt første besøk.

Når du kommer tilbake til skolen, forbered en presentasjon og skriv et notat fra den informasjonen du fikk på møtet.

2. Rekruttering, administrative rutiner og analyse av internasjonale kontakter

Ta kontakt med bedriften, fortell dem hva som er ditt mål med besøket. Send dem spørsmålene du vil stille når du møter dem og fastsett en dato og et tidspunkt for møtet. En hel dag kan være passe å bruke på et slikt møte.

Du kan presentere resultatet fra besøket i en mindre gruppe elever med tre bedrifter i hver gruppe. Disse oppgavene kan du gjøre i samarbeid med lærerne i økonomi og i språk.

Forslag på spørsmål som du kan diskutere med bedriften:

A. Rekruttering. Noen eksempler på hva som kan diskuteres:

- Ekstern og intern rekruttering
- Viktige faktorer ved det første utvalget
- Hovedhensikten med et ansettelsesintervju
- Prøveperiode ved ansettelse
- Turnover i bedriften

En god idé for å finne ut hvordan mentorbedriften din jobber kan være å intervju en ansatt i bedriften.

B. Bedriftens administrative rutiner generelt. Noen eksempler på hva som kan diskuteres:

- På hvilken måte administrative prosedyrer fastlegges i bedriften og av hvem
- Hva slags system for regnskapsføring bedriften bruker
- Vanlig forretningsførsel
- Avregning – kontanter og kreditt
- Arbeidsgiveravgift
- Regnskap over personalkostnader
- Hvordan en kredittfaktura ser ut

C. Internasjonale kontakter og verdien av ferdigheter i språk.

Noen eksempler på hva som kan diskuteres:

- Hvilke land har bedriften kontakt med? På hvilket språk foregår kommunikasjonen?
- I hvilke situasjoner kommer din bedrift i kontakt med andre språk?
- Er gode språkkunnskaper noe bedriften vektlegger i en ansettelsessituasjon?
- Hvis bedriften har internasjonale kontakter, hvem i bedriften har denne kontakten (alle eller en bestemt person)?
- Har bedriften brukt en tolk eller oversetter ved noen anledning?

3. Markedsplan

Du skal løse den følgende oppgaven i samarbeid med din mentorbedrift. Sammenlignet med forretningsplanen har markedsplanen fokus på kundene. Markedsplanen uttrykkes ikke nødvendigvis i tall, men er mer strategisk. Gjør rede for de målene som du vil fokusere på i den kommende perioden.

Du skal utvikle en markedsplan ut fra de følgende punktene.

- Et kort sammendrag av markedsplanen
- En analyse av den nåværende situasjonen
- Produkter
- Konkurrentene, liste og analyse av dine konkurrenter sett fra kundens side.
- Hvilke alternativer til ditt produkt eller tjeneste finnes det på markedet?
- Finnes det noen trusler fra nyetablerte konkurrenter, og hvordan ser truslene ut?
- Leverandører
- Forhandlere
- SWOT-analyse
- Mål
- Markedsstrategi, hvordan skal bedriften nå målene?
- Tidsplan
- Gjennomføring
- Oppfølging

Når du kommer tilbake til skolen skal du presentere din markedsplan til læreren din i en godt strukturert rapport basert på punktene over.

3.4 Ungt entreprenørskap (Young Enterprise)

Young Enterprise-konseptet finnes i mange land i Europa. I Norge heter dette Ungt Entreprenørskap. Det er en organisasjon som hjelper ungdommer i skolen med å starte og drive sin egen bedrift. Poenget er at bedriften bygges opp etter din og dine klassekameraters forretningsidé. Dere driver bedriften sammen gjennom et år hvor dere selger egne produkter eller tjenester. Det spiller ingen rolle om en går på en studieforberedende eller yrkesfaglig studieretning, alle kan starte en ungdomsbedrift.

Hvert år driver 2.2 millioner ungdommer en bedrift med veiledning fra Ungt Entreprenørskap. Ideen kommer fra en internasjonal organisasjon som heter «Junior Achievement Worldwide (JAW)»; mer enn 100 land er medlemmer av denne organisasjonen som forsøker å gjøre ungdom mer entreprenørielle. Hvis du ønsker å vite mer, besøk deres hjemmeside www.jaintl.org. Det finnes også en europeisk paraplyorganisasjon hvor 29 land er medlemmer. Denne organisasjonen kalles «Junior Achievement Young Enterprise» (JAYE) og deres hjemmeside er www.jaye.org. Hjemmesiden til den norske organisasjonen er www.ue.no.

Hva gjør jeg i løpet av dette ungt entreprenørskapsåret?

Du og noen venner etablerer en bedrift. Et passende antall for å drive en ungdomsbedrift er 4 til 5 deltakere. Alle er medlemmer av styret, men en må være daglig leder, en økonomiansvarlig, en markedsansvarlig osv. Dere lager bedriftsidéen sammen og en vurdering av hvor mye dere trenger som startkapital. For å få startkapital kan du selge andelsbevis, for eksempel til foreldre, venner eller andre som kan være interessert i ideen deres. Dere trenger også en interessert lærer som er forberedt på å støtte og

hjelpe dere gjennom året. Husk at dere kan etablere ulike typer bedrifter som kan lage ulike typer produkter og tjenester som forhåpentligvis gir dere inntekter. Dere kan også etablere en bedrift for en god sak og gi penger til en hjelpeorganisasjon, et prosjekt for å hjelpe folk i nød. En kan også ha et kulturelt prosjekt som å sette opp en forestilling, konsert eller show. Mange ulike ideer kan realiseres ved hjelp av den veiledning som «Ungt Entreprenørskap» tilbyr.

Dere vil også;

- Skrive ned deres forretningsidé
- Skrive en forretningsplan
- Bygge et team
- Arbeide med markedsføring
- Skape anledninger for salg
- Delta på messer
- Arbeide med regnskap og nedleggelse
- Skrive en årsrapport

I løpet av året med ungdomsbedrift vil det være konkurranser rundt omkring i landet. Det kommer til å være lokale/regionale konkurranser hvor vinnerne vil gå videre til en nasjonal konkurranse. Vinnerne av den nasjonale konkurransen vil bli årets ungdomsbedrift og bli med i den store internasjonale finalen.

Hva kan en konkurrere om?

Beste:

- Forretningsidé
- Forretningsplan
- Logo
- Stand
- Hjemmeside
- Innovasjon
- Miljøpris
- Service
- Varer

Det kan være mye arbeid og det er viktig at du diskuterer alt i din gruppe, slik at dere holder sammen hele bedriftsåret.

Hvis du ønsker inspirasjon kan du sjekke på denne hjemmesiden:
www.studentcenter.ja.org/asp/PlanBusiness/VideoRoom.aspx

Du har drevet en elevbedrift, hva gjorde du og vennene dine?

«Vi drev selskapet «Ljusstickan», det er en slags forlenger som du fester til fyrstikken med en wire. Den er fin å bruke når du skal tenne et lys som er plassert i bolle, ved å bruke denne stikken brenner du deg ikke.»

Hvor mange mennesker er det i bedriften din?

«Vi er fire, tre jenter og en gutt»

Hvordan kom du på ideen til produktet ditt?

«Det var en som hadde sett ett liknende produkt så tok vi ideen og utviklet det så det ble vår lysstikke.»

Hadde dere hjelp fra en veileder?

«Vi hadde to veiledere, en som arbeidet i en butikk for kjøkkenutstyr og en som jobbet i en bank. Vi brukte ikke deres hjelp så mye som vi kunne ha gjort, skjønt veilederen som arbeidet i butikken tilbød oss å selge lysstikken i butikken hans.»

Hadde dere noen vanskeligheter i løpet av året?

«Siden alle mennesker i bedriften vår hadde samme mål hadde vi det fint, men på slutten av året, etter handelsmessen, var det enormt godt å få sommerferie.»

Hva var det beste som skjedde i løpet av det året?

«Vårt store mål for året var å få delta i den nasjonale messen og det fikk vi. Vi gjorde det stort på den regionale handelsmessen og vant flere priser. Det var det beste som skjedde. Selvsagt var det andre positive ting også, vi hadde tjent masse penger, så mye at vi kunne dra på en chartertur utenlands sammen.»

Vil du anbefale andre å starte en ungdomsbedrift?

«JA! Det året var definitivt det beste og artigste året i videregående skole. Jeg likte det siden du gjorde det for deg selv, og du selv satte nivået. Ingen lærer fortalte oss hva vi skulle gjøre, de var der bare for å hjelpe hvis du spurte. Jeg utviklet meg som person i løpet av dette året. Jeg lærte det å planlegge bedre, hvordan en kommer i kontakt med folk og tenke på andre måter og det å løse problemer som oppstod. I tillegg lærte jeg mye om å drive et firma. Personlig lærte jeg mye mer hvis jeg fikk gjøre ting praktisk i stedet for å lese om det. Jeg tror alle elever skulle tatt sjansen på å drive et firma, du taper ikke på det!»

Selg inn bedriften din!

Denne oppgaven kan være en god start når du har forretningskonseptet ditt klart. I denne oppgaven er det tenkt at du lager en brosjyre om bedriften din og presenterer den muntlig for klassen din. Det du ønsker å oppnå med disse to følgende øvelsene er at den som hører på ønsker å kjøpe produktene/ tjenestene dine.

Samle fakta og ideer om hvordan en virkelig bedrift lager en brosjyre:

- Samle ulike slags brosjyrer
- Intervjue mediaselskaper
- Søke på internett

Lag en brosjyre om selskapet ditt:

- Skisser en passende layout
- Tenk ut slagord
- Formuler selgende og slående argumenter som støtter slagordet
- Legg til den viktigste, morsomste og selgende informasjonen
- Tegn dine egne, eller bruk allerede eksisterende passende og selgende bilder (NB respekter opphavsrett!) og bruk dem som støtte

Skriv håndskrevne notater som støtter din muntlige presentasjon:

- Skriv notatene som en fem minutter lang presentasjon hvor du prøver å «selge» selskapet ditt.

Introduksjon:

Skriv en flott introduksjon

Innhold:

- Skriv om selskapet ditt på en interessant og artig måte
- Beskriv hva som er bra med selskapet ditt
- Prøv å få folk nysgjerrig på selskapet ditt og det du selger.

Konklusjon:

Avslutt notatet der du reklamerer for selskapet ditt for eksempel ved å si: Tilslutt vil jeg ...eller Før jeg avslutter vil jeg.....» Ved å drive en ungdomsbedrift får du erfaringer for resten av livet om du skal drive egen business eller om du kommer til å bli en ansatt av noen andre.

3.5 Eksterne eksperter

Det er viktig at det du lærer på skolen er relevant for verden utenfor skolen. Derfor kan det være nyttig å invitere eksperter fra arbeids- og forretningslivet til skolen for å fortelle om sine erfaringer, særlig i tilknytning til tema eller fag dere har på skolen. Å høre folk fortelle kan gi deg innsikt. Det kan også være en anledning for deg til å utvide ditt nettverk, kanskje kan du knytte kontakt med personer som kan hjelpe deg i din fremtidige karriere. Ved å bringe folk sammen på denne måten, kan skolen din bli en møteplass og slik bli en viktig ressurs i lokalsamfunnet. Som elev kan du delta i å planlegge slike nettverksmøter.

Eksempler på tema for timer med eksperter utenfra som kan være aktuelle:

- En personalansvarlig i en bedrift kan snakke om de kompetansene som kreves i ulike posisjoner i bedriften.
- En leder eller en annen representant i en internasjonal bedrift kan snakke om sine erfaringer i ulike land. Dette kan støtte undervisning i økonomi, men også andre fag som språk, geografi m.m.
- En kommunikasjonsrådgiver kan snakke om ulike redskaper i kommunikasjon som bedriften bruker i deres kommunikasjon utad mot omgivelsene og innad i bedriften. Dette kunne bli timer i morsmål.

3.6 Prosjektbasert entreprenøriell læring (PBEL)

Å arbeide med et prosjekt kan hjelpe deg til å utvikle entreprenørielle holdninger og ferdigheter. Prosjektet kan gå over en kortere eller lengre periode, fra noen få dager til flere måneder. Prosjektet bør fokusere på et virkelig problem som også andre er opptatt av i næringslivet. Hensikten er å utforske og undersøke for å finne mulige løsninger, samt utvikle større forståelse og kunnskap om problemet. Prosjektbasert entreprenøriell læring må planlegges og drives fremover av elevene selv skal det ha noen hensikt, men selvfølgelig innenfor de rammene som skolen kan tilby. Hvis problemet er aktuelt for en bedrift i nærmiljøet, kan resultatene dere kommer fram til være interessante for dem.

Et eksempel på et vellykket prosjekt

En gruppe polske elever var så heldige at de kunne reise til et fjellområde i Slovakia for å undersøke hva det var turister oppfattet som attraktivt ved stedet: Hva kunne gjøre stedet mer attraktivt? Deres lærer i Polen hadde etablert et samarbeid med lærere som arbeidet med turisme i den slovakiske regionen. Lederen ved et av hotellene i Prievidza var interessert og var veldig hjelpsom med å arrangere møter med folk for at elevene skulle få den informasjonen som de trengte. Ved slutten av prosjektet hadde elevene identifisert ikke bare hva hotellet kunne gjøre for å bli mer attraktive for turister. De hadde også lært mye om seg selv og sine egenskaper gjennom det å arbeide med et virkelig problem med nye og ukjente mennesker. Hotellet fulgte opp det elevene hadde funnet ut og gjorde noen endringer i tilbudet til gjestene.

I vedlegg 1 finner du beskrivelse av de ulike fasene i et prosjekt.

4. Vurdering

For å bli klar over hvor du er i prosessen i det å utvikle entreprenøriell holdninger kan det være nyttig og inspirerende å evaluere deg selv. Egenevaluering kan gjøres med ulike metoder og på ulike måter for å undersøke dine mål og håp for fremtiden. Det kan også hjelpe deg i å se framover og planlegge din læring i framtida og bli klar over hva du er interessert i og hva som er dine mål og ambisjoner.

Ved å diskutere entreprenørielle egenskaper vil du kanskje finne ut i hvilken grad du er kreativ, ansvarsfull, er i stand til å ta initiativ og om du er en målorientert person. Videre kan du oppdage om du tør å ta risiko, er god til å kommunisere og allerede har evnen til å samarbeide eller om du trenger og er villig til å utvikle disse talentene.

En prosess med egenevaluering kan hjelpe deg til å undersøke om du stoler på deg selv og er selvstendig, eller om du ønsker å arbeide som ansatt. Det kan også hjelpe deg til å bli klar over hindringer som finnes i forhold til å nå karrieremål.

En god metode i egenevalueringen er å skrive en logg på 1-2 sider med dine tanker om din egen læringsprosess og erfaringer. Å gjøre dette hjelper deg til å identifisere det du har lært, hva du likte og ikke likte. Dette kan være et utgangspunkt for en diskusjon med læreren din og /eller gruppemedlemmene som også kan hjelpe deg i din egenevalueringssprosess.

5. Eksempler, redskaper og øvinger

5.1 Hvordan det ikke bør gjøres

Gjør du noen av disse 10 dødelige små businessfeilene?

Disse fellene/feilene er vanlige for mange entreprenører og eiere av små bedrifter:

1. Har bare en idé og holder på denne for lenge.

Ikke klyng deg til en enkelt idé. Husk, ideer er valuta for entreprenører. Lek med mange ideer og se hvilken av dem som kan bringe penger og suksess.

2. Har ingen markedsplan.

En markedsplan skaper den gode oppmerksomheten som du trenger når du møter den riktige typen mennesker, foretak, etc. Det er det som trekker folk til deg! Det må være så mye som 25 måter å markedsføre bedriften din på, til ingen eller utbetydelig kostnad. En god markedsplan som kan implementeres effektivt, virkningsfullt, elegant og varig, er svært viktig for en bedrift.

3. Kjenner ikke dine kunder.

Endringer i hva dine kunder foretrekker og i dine konkurrenters produkter and service kan etterlate deg i støvet hvis du ikke følger godt med kundene dine. Du må finne ut hva de ønsker nå og hva de vil ønske i framtiden, hva kjøpemønsteret deres er, og hvordan du kan bli en ressurs for dem selv om du ikke har det riktige produktet og servicen de trenger nå!

4. Tar ikke hensyn til hvor mye penger du har

Verden (dvs kundene) reagerer ikke, selv på et supert produkt, så raskt som du tror de ville. I mellomtiden vil du trenger masse penger for å holde deg selv i gang.

5. Tar ikke hensyn til de ansatte.

Motivere, veilede, oppmuntre og lede arbeidsstokken er kanskje en av de tøffeste utfordringene for en entreprenør i dag! Uten din tålmodighet, utholdenhet, og menneskekunnskap kan problemene dine fort fordobles. Moral, produktivitet og fortjeneste kan lett bli ødelagt!

6. Forveksler sannsynlighet med realitet.

Den suksessfulle entreprenør lever i det muliges verden, men bruker pengene i virkelighetens verden.

7. Har ingen salgsplan.

Uten en salgsplan er det ingen seriøs måte å måle den økonomiske veksten og framgangen i selskapet ditt på. Du trenger et realistisk kart over hvor salget vil komme fra, hvordan det vil se ut og hvem som er kundene dine.

8. Blir en enslig vandrer

Du kan bli nøkkelen til alt, MEN du kan ikke GJØRE alt og vokse samtidig. Selv beskjeden suksess vil overmanne deg hvis du ikke får med deg den riktige arbeidsstokken og delegerer ansvar.

9. Allvitende leder

Skaff deg et rådgivende styre eller en mentor! Lyder dette sprøtt for en lite selskap? Det er det ikke! Styret kan være familiemedlemmer som du stoler på eller venner. Spør dem om å være dine styreledere og gå gjennom forretningsplanen og resultatene med dem. Ha noen til å luften tanker med og få objektiv og kritisk bedømmelse.

10. Gi opp?

Noen av de mest suksessfulle entreprenører har mislykkes flere ganger før de gjør det ekstremt bra. Så, hvis du mislykkes, gi ikke opp. Og lær. Og prøv igjen, med den nye kunnskapen. IKKE GI OPP. Og ikke pin deg selv heller.

5.2 Søknad og CV (Curriculum Vitae)

Er du interessert i en jobb, kan det første skritt være å sende en søknad og en CV.

Dette utgjør den første direkte kontakten mellom en kandidat og en arbeidsgiver. Dersom dette dokumentet ikke er velskrevet og presentert godt, vil det gi et dårlig inntrykk. Søknaden inneholder normalt tre eller flere avsnitt der du skal:

- Slå fast at du ønsker å søke og si hvor du har fått vite om den aktuelle jobben.
- Si hvorfor du er interessert i stillingen og vis hvordan dine interesser er knyttet til bedriften.
- Vis hva du kan bidra med i jobben ved å fremheve dine mest relevante ferdigheter og erfaringer
- Nevn at du er villig til å stille til et intervju (og kanskje også når du har mulighet til å møte)

CV

1. Personlige detaljer – (navn, fødselsdato, nasjonalitet, adresse, telefon)
2. Utdanning – (skoler, kurs)
3. Arbeidserfaring
4. Interesser
5. Andre ferdigheter
6. Referanser

5.3 Tester

5.3.1 Vurder deg selv – test

Entreprenørielle egenskaper/ferdigheter:

Er du allerede en entreprenør i ditt hjerte? Har du allerede entreprenøriell spirit?

		Helt enig 5 poeng	Enig 3 poeng	Litt enig 2 poeng	Helt uenig 0 poeng
1	Jeg har utholdenhet				
a	Jeg prøver å gjøre mitt beste uansett hindringer				
b	Jeg trenger motstand for å yte maksimalt				
c	Dersom noe er vanskelig eller det er problemer prøver jeg å unngå det				
2	Jeg er en ansvarlig person				
a	Jeg liker å hjelpe mine partnere				
b	Jeg tenker på hva som er best for mine venner før jeg tenker på meg selv				
c	Jeg gjør aldri noe uten å tenke på etiske konsekvenser				
3	Jeg bruker å ta initiativ				
a	I nye situasjoner liker jeg å ta initiativ				
b	Jeg tar sjelden initiativ				

c	Noen ganger tenker jeg på at jeg skulle ha tatt initiativ				
4	Jeg er målorientert				
a	Når jeg arbeider tenker jeg alltid på sluttresultatet				
b	Noen ganger tenker jeg på sluttresultatet				
c	Jeg bare arbeider, tenker sjelden på sluttresultatet				
5	Jeg stoler på meg selv				
a	Jeg trenger noen som sier at arbeidet mitt er godt nok				
b	Jeg spør aldri om hjelp uansett prosess eller utfordring				
c	Jeg vet bestandig bedre enn andre				
6	Jeg liker å ta risiko				
a	Det har ingen ting å si om jeg får premie eller ikke				
b	Jeg liker å spille russisk rulett				
c	Jeg bruker penger til og med før jeg er sikker på om jeg får noen				
7	Jeg er en kreativ person				
a	Jeg liker å gjøre ting på min måte				
b	Jeg prøver å oppføre meg på forskjellige måter				
c	Jeg må gjøre ting på min måte				
8	Jeg er en modig person				
a	Jeg bidrar aldri i diskusjoner				
b	Jeg liker ikke nye utfordringer i det daglige				
c	Jeg må ha nye utfordringer så ofte som mulig				
9	Jeg liker å samarbeide med andre				
a	Jeg er en ensom ulv og arbeider best aleine				
b	Jeg arbeider best som del av et team				
c	Noen ganger liker jeg å være medlem av ei arbeidsgruppe				
10	Jeg tror på viktigheten av nettverk				
a	Jeg ser ikke nødvendigheten av nettverksbygging				
b	Jeg ser alltid etter muligheter for å forbedre nettverkene mine				

Veiledende kommentarer og spørsmål

1. Mer enn 120 poeng - Enten liker du å skåre høyt uansett, ellers så er du en sammensatt person med mange motstridende meninger.
2. 90 - 120 poeng - Kanskje du skal ta testen en gang til?
3. 60 - 90 poeng - Du er allerede en entreprenøriell person! Men ennå kan du øke din kunnskap, også på dette området
4. 30- 50 poeng- Kanskje du skal ta testen en gang til?
5. 0 - 30 poeng - Du må diskutere med vennene dine og læreren hvordan du skal forbedre ferdighetene dine.

1. Hvis du får mer enn 90 poeng, hva betyr dette, er det bare positivt?

Diskuter dette sammen med gruppa di.

2. Hva meiner du er de tre viktigste uttrykkene her?

3. Lag to oppgaver i tilknytning til to valgte uttrykk

4. Sammen med klassekamerater, lag en nøkkel til noen av disse uttalelsene

5. Lag noen læringsoppdrag for resten av klassen knyttet til uttrykkene over.

5.3.2 Entreprenør selvtest

Denne entreprenør selvtesten ble utviklet av Rural Entrepreneurship Initiative, senter for distriktsentreprenørskap i Slovakia. Denne oppgaven er laga for å hjelpe en person til å identifisere og forstå sitt eget entreprenørielle potensial. Du kan finne testen på denne adressen:

http://www.tvaed.com/pdf/entrepreneur_self_test.pdf

Poeng til testen

Ikke alle spørsmålene har den same verdi eller vekt. De følgende poengskala gjelder:

Første to spørsmål under Motivasjon:

- 2 spørsmål x max 10 poeng= max 20 poeng

De andre spørsmålene under Motivasjon:

- 10 spørsmål x max 10 poeng= max 100 poeng x faktor på 25/100 = max 25 poeng

Kapasitet- Ferdighet spørsmål:

- 9 spørsmål x max 10 poeng= 90 max poeng x faktor på 25/100= max 22,5 poeng

Kapasitet- nettverksbygging spørsmål:

- 6 spørsmål x max 10 poeng= 60 max poeng faktor på 25/100= max 15 poeng

Tilleggsspørsmål:

- 5 spørsmål x max 10 poeng= 50 max poeng faktor på 25/100= max 12.5 poeng

Lavt potensial 0–25 poeng

Litt potensial 26 – 50 poeng

Moderat potensial 51–75 poeng

Stort potensial 76 pluss poeng

Motivasjon

Evaluer din generelle motivasjon for å starte og drive ditt eget firma. Score til 10 poeng, hvor 10 indikerer sterkt enig med påstanden og 1 indikerer liten eller ikke enig med påstanden

- () Oppfatter muligheter- Jeg ser hele tiden etter muligheter for en forretning eller ideer som har potensial for kommersialisering
- () Utviklingsorientert - Jeg liker å bygge og la et firma vokse, eller ta ideer og gjøre noe med dem
- () Kreativ - Jeg er kreativ og jeg kommer ofte med nye ideer på hvordan ting kan gjøres bedre og mer effektivt.
- () Innovativ – Jeg ser nye måter å gjøre ting på og jeg er i stand til å finne løsninger på utfordringer og problemer.

- () Ressurssterk- Jeg er ressurssterk og oppfinnsom og jeg finner løsninger på utfordringer og problemer.
- () Dynamisk- Jeg er en dynamisk person som kommer med visjoner, håp og energi til de som jeg arbeider og er partner sammen med
- () Hardtarbeidende - Jeg arbeider hardt og jeg gjør det som er nødvendig for å lykkes
- () Fleksibel- Jeg er fleksibel og jeg er i stand til å tilpasse meg endringer og overraskelser fort og med suksess
- () Risk-tolerant- Jeg er en risktolerant og er i stand til på en god måte å ta hånd om risiko i forbindelse med å skape og la et firma vokse
- () Åpen for læring- Jeg trives godt med å lære og søker konstant etter ny informasjon som kan hjelpe meg i mitt firma
- () Konkurransedyktig- Jeg er motivert av suksess og sterkt motivert for å gjøre det bra.
- () Samarbeidsvillig – Jeg tror på å arbeide sammen med andre som kan hjelpe meg med realisere mine drømmer

Kapasitet

Evaluer din kapasitet i forhold til de følgende «Business skills» – egenskaper for å drive en bedrift. Ikke tenk bare på din egen kapasitet, men også kapasiteten til de andre medlemmene i din ledergruppe. Plasser deg selv på en skala fra 1 til 10, hvor 1 betyr ingen kapasitet og 10 betyr stor kapasitet.

- () Evne til å vurdere markedets muligheter
- () Evne til å utvikle produkter eller tjenester
- () Evne til presentere/promotere produkter eller tjenester
- () Markeds og kommunikasjons- kapasitet
- () Finanskapasitet
- () Evne til å få tak i kapital
- () Personal eller team utvikling og ledelse
- () Evne til å utvikle og vedlikeholde partnerskap
- () Kvalitetskontroll

Vurder din evne til å bygge nettverk og samarbeide med andre organisasjoner og individer. Score på 1-10 skala hvor 10 indikerer sterkt enighet med påstanden og 1 betyr lite eller ikke enig med påstanden

- () Jeg synes det er helt greit å søke informasjon hos andre.
- () Jeg utnytter nettverket for å få informasjon til mitt selskap.
- () Jeg har et omfattende ressursnettverk som jeg utvider konstant.
- () Jeg er komfortabel med partnerskap.
- () Jeg har to eller flere partnerskap assosiert med min bedrift.
- () Jeg har lært hvordan jeg skal håndtere utfordringene det er å ha ulike partnere.

Støtte

Vurder nivået av støtten du føler fra familien din og samfunnet rundt deg når du fortsetter og utvider dine foretningmuligheter. Score på 1 til 10 hvor 10 indikerer sterkt enighet med påstanden og 1 betyr lite eller ikke enighet med påstanden.

- () Jeg er utfordret og lykkelig i arbeidet mitt som er å bygge et firma.
- () Jeg tror det er en god balanse mellom arbeidet mitt og mitt personlige liv.
- () Familien min og vennene mine er støttende i arbeidet mitt og oppmuntrer meg.
- () Samfunnet rundt meg er støttende til meg og det som skjer i firmaet mitt.
- () Samfunnet rundt meg hjelper meg aktivt med å bygge opp firmaet mitt.

Vedlegg

Vedlegg 1 – En beskrivelse av de ulike fasene i et prosjekt.

Alle skoleprosjekter består vanligvis av disse hovedfasene:

Introduksjon før prosjektet starter

Et interessant problemområde fra for eksempel et bedrifts- eller messebesøk presenteres for elevene før prosjektet starter.

Igangsetting – formulering av problemstilling

Den endelige problemformuleringen er utarbeidet av elevene med hjelp fra lærer og kanskje en mentor fra en bedrift. Det bør så langt det er mulig fokuseres på et reelt problem og må være tydelig og begrenset. Tidsbruk og frister må være klarlagt på forhånd. Hvordan resultatene skal formidles, skriftlig eller muntlig, må også avklares på forhånd. Det samme gjelder eventuelle behov for praksis/forsøk i prosjektet. Du som mentor kan gi eksempler på reelle problemstillinger, og også være med på å oppmuntre elevene gjennom å vise interesse for deres arbeid.

Innsamling av informasjon

Elevene erverver seg kunnskap og tilgjengelig informasjon om temaet gjennom litteratur, kontakt med eksperter, gjøre intervju, gjøre observasjoner, gjennom utplassering på en arbeidsplass eller kanskje gjennom forsøk og simuleringer. På dette stadiet kan det være nyttig å gjøre avtaler med mentorer fra lokale bedrifter og andre «eksperter» som kan besøke skolen eller som elevene kan besøke.

Gjennomføring

Som mentor kan du være en viktig støttespiller gjennom prosjektet. Du kan stimulere og oppmuntre, og bidra til å få elevene til å tenke nyskapende og kreativt for å løse problemer som måtte oppstå. Vær oppmerksom på at det er eleven som «eier» problemet, men vær forberedt på å hjelpe til dersom det stopper opp for eleven. Elever kan ha problem med å holde seg til frister; du kan hjelpe dem ved å minne dem om tidsfristene på en oppmuntrende måte.

Praktiske øvinger

Dersom det er nødvendig med praktiske øvinger/praksis, bør eleven oppmuntres til å finne samarbeidende bedrifter som kan bidra til å løse problemer som måtte oppstå. Oppgave bør være å finne nye løsninger i forskjellige bedriftsprosesser.

Rapportering

For å lære av prosjektet er det avgjørende at det legges vekt på rapportering. Dette bør være en kontinuerlig prosess gjennom hele prosjektet for å skape refleksjon på eget arbeid. Til dette kan elevene bruke en loggbok for å dokumentere arbeidet i prosjektperioden. Minn elevene på å bruke loggen når de er på besøk til din bedrift.

Evaluering

Evaluering av arbeidet kan skje på forskjellige måter, men bør være avtalt med elevene på forhånd. Det er viktig at elevene ikke bare får tilbakemelding når prosjektet er avsluttet, men også gjennom prosjektperioden.

Ordliste

ENGELSK	NORSK	POLSK	SLOVAKISK	SVENSK	
Advise (Vb)	Gi råd	Doradzać	Poradiť	Ge råd	Give an opinion about what to do
Ambitious	Ambisiøs	Ambitny	Ctižiadostivý	Ambitiøs	Having a strong desire to be successful
Apprentice	Lærling	Praktykant	Učeň	Praktikant	Person serving an apprenticeship. A person learning a skill from a skilled person
Apprenticeship	Lærlingeordning	Praktyka	Odborná prax	Praktik	Alternance based training regulated by contract between apprentice and company.
Business concept	Forretningside	Pomysł na biznes	Podnikateľský nápad	Affärsidé	The idea on which a business is based
Business culture	Forretningskultur	Kultura biznesu	Podnikateľská etika	Affärskultur	The unwritten laws in a company.
Business plan	Forretningsplan	Plan biznesowy	Podnikateľský plán	Affärsplan	A description of the steps a business will take to achieve its aims
Company	Firma	Firma	Podnik	Företag	An organisation which sells goods or services to make money
Company management	Bedriftsledelse	Zarząd firmy	Firemný manažment	Företagsledning	The leaders of a company
Competitive advantage	Konkurransefortrinn	Przewaga konkurencyjna	Konkurenčná výhoda	Konkurrensfördelar	Any factor that a company has that puts it ahead of other companies
Contact teacher	Kontaktlærer	Nauczyciel kontaktowy	Profesijný poradca	Kontaktlärare	In Poland a teacher responsible for contacts between school and local society. In Scandinavia the main contact between a school and parents
Contractor	Kontraktor	Kontrahent	Kontrahent	Kontraktor	A person or business that supplies agreed goods and services
Costs	Kostnader	Koszty	Náklady	Kostnader	What a company must pay to be able to run their business.
Counselling	Rådgivning	Doradztwo	Poradenstvo	(Studie) vägledning	Help someone to understand and come to terms with problems
Creativity	Kreativitet	Kreatywność	Tvorivosť	Kreativitet	To have new ideas and to see solutions
Curriculum	Læreplan	Program nauczania	Štúdijný plán	Läroplan	A plan for teaching and learning
Distributor	Distributør	Dystrybutor	Distibútor	Distributör	A person or business that ensures delivery of goods and services
Dynamic	Dynamikk	Dynamiczny	Dynamický	Dynamisk	Having ideas, enthusiasm and energy
Employee	Arbeidstaker	Pracownik	Zamestnanec	Anställd	Someone who is paid to work for someone else
Employer	Arbeidsgiver	Pracodawca	Zamestnávateľ	Arbetsgivare	Someone who pays others to work for him/her
Employment	Syssetsetting	Zatrudnienie	Zamestnanie	Anställning	When someone is paid to work for a business
Entrepreneurial skills	Entreprenørielle ferdigheter	Umiejętności przedsiębiorcze	Podnikateľské zručnosti	Entreprenöriella färdigheter	The ability to do something practical out of your own ideas
External expert	Ekstern ekspert	Zewnętrzny ekspert	Externý odborník, špecialista	Utomstående (extern) expert	Person from outside of a business or organisation with specific knowledge and experience.
Fellow-workers	Arbeidskamerater	Współpracownicy	Spolupracovníci	Arbetskamrater	Other people you work with
Flexibility	Flexibilitet	Elastyczność	Flexibilita	Flexibilitet	Ability to change according to the situation
Founder	Gründer	Założyciel	Zakladateľ podniku	Grundare	Founder of an enterprise
Guiding	Veiledning	Przewodnictwo	Odborne vedenie	Ledning, styrning	To encourage, showing someone direction

Implementation	Implementering	Realizacja	Implementácia	Implementering	To put a plan into action
Income	Inntekt	Dochód	Príjem	Inkomst/Intäkt	Money that is earned by company from selling goods or services
Independence	Uafhængighet	Niezależność	Nezávislosť	Självständighet	Freedom to act according to your own ideas
Innovative	Innovativ	Innowacyjny	Inovačný, Novátorský	Innovativ	The ability to introduce new solutions
Leasing costs	Leasing kostnader	Koszty leasingu	Náklady na prenájom, lízing	Leasingkostnader	Money a company must pay if they prefer to rent equipment instead of buying it.
Letter of Intent	Intensjonsavtale	List intencyjny	Predbežná zmluva	Avsiktsförklaring	A written form of what partners intend to do in a co-operation
Market	Marked	Rynek	Trh	Marknad	Where buyers and sellers meet
Market investigation	Markedsundersøkelse	Badanie rynku	Prieskum trhu	Marknadsundersökning	A study concerning what people know or wish to know about companies or their products.
Marketing	Marketing	Marketing	Marketing	Marknadsföring	Encouraging others to buy your product or service
Marketing plan	Markedsplan	Plan marketingowy	Marketingový plán	Marknadsplan	The steps to be taken to encourage others to buy your product or service
Mentor	Mentor	Mentor	Mentor	Mentor	A person in a company cooperating with schools and guiding/ advising students
Mentor companies	Mentor selskap	Firmy mentorskie	Mentorské firmy	Mentorföretag	Companies interacting with students on a recurring basis.
Network	Nettverk	Sieć	Sieť	Nätverk	A group of organisations and/or individuals that work with each other
Placement	Utplassering	Staż	Zaradenie na výkon praxe	Praktikplats	Limited period of time spent with host company for learning purposes.
Placement companies	Utplasseringsfirma	Firmy udostępniające praktyki	Podniky výkonu odbornej praxe	Praktikföretag	Longer term student interaction with a company
Profit	Profitt/ fortjeneste	Przychód	Zisk	profit/förtjänst	Income-All costs = Profit
Project	Prosjekt	Projekt	Projekt, plán	Projekt	A task that start and end during a period of time, which is not a part of the normal routine activities.
Project based entrepreneurial learning	Prosjektbasert læring med vekt på entreprenørskap	Metoda projektu	Projekt zameraný na učenie ako sa stat' podnikateľom	Projektbaserat entreprenöriellt lärande	Hands on learning through project work.
Recruitment	Rekruttering	Rekrutacja	Nábor	Rekrytering	Finding people to be employed
Respondents	Respondenter	Respondenci	Respondenti	Respondenter	People who are supposed to answer questions, could be in a market investigation
Responsibility	Ansvarlighet	Odpowiedzialność	Zodpovednosť	Ansvarsfull	You can trust on him or her, keeps promises, honest, if you ask him or her to do a job you can be sure it will be done!
Risk taking	Ta risiki	Podejmowanie ryzyka	Znášať riziko	Risktagande	Willingness to be entrepreneurial
Safety regulations	Sikkerhetsforskrifter	Przepisy bhp	Bezpečnostné predpisy	Säkerhetsföreskrifter	Rules that can save your life, to avoid accidents at work places.
Secret aspects	Hemmelige aspekter	Tajne aspekty	Utajené skutočnosti	Sekretessaspekter	Certain things that are not supposed to be known by everyone
Self reliance	Selvrealisering	Samodzielność	Sebadóvera	Självinsikt	Belief in oneself
Student companies (within young enterprise)	Ungdomsbedrift (Registrert i »Ungt Entreprenørskap«)	Firma uczniowska	Podniky študentov / Podniky mladých ľudí	UF-företag (skolföretag)	Companies started by students for the purpose for practising entrepreneurship within school domains.

Study visit	Studiebesøk	Wizyta studyjna	Návšteva firmy	Studiebesök	Company visits with a specially purpose
SWOT Analysis	SWOT analyse	Analiza SWOT	SWOT analýza	SWOT-analys	An analysis of the strengths, weaknesses, opportunities of and threats to an idea of business.
Trainee	Trainee	Terminator	Praktikant	Trainee	Someone learn to do the job in a practical way at a work-place.
Tutor	Veileder	Wychowawca	Lektor, učitel'	Skolmentor/vägledare	Teacher responsible for groups of students across disciplines.
Vocational	Yrkesopplæring	Zawodowy	Profesijný	Yrkes(program)	Related to a trade or occupation
Vocational advisors/councillors	Yrkesveileder	Doradca zawodowy		Yrkesvægledare/rådgivare	Person helping student to plan career paths.
Win-Win-concept	Vinn - Vinn konsept	Strategia WIN – WIN	Strategia zisk-zisk	Vinna-Vinna konsept	Both parts in a deal or in an agreement are pleased
Youth/young enterprise	Ungt Entreprenørskap	Młodzieżowe Przedsiębiorstwo	Mladý podnik	Ung Företagsamhet	Organisation with methodology embracing student companies.

Partnere og kontakter

POLAND

Zespół Szkół Mechanicznych Elektrycznych i Elektronicznych in Toruń

Web: www.zsmeie.torun.pl

Contact: Dominika Warska: dwards@wp.pl

Zespół Szkół Zawodowych nr 7 in Gdańsk
Secondary Schools of Landscape Architecture,
Trade and Services, Gdańsk

Web: www.zsz7.pl

Contact: Maria Kasproviak: mar_kas1@wp.pl

Nicolas Copernicus University in Toruń
Biuro Karier

Web: www.biurokarier.uni.torun.pl

Contact: Eva Banaszak: eban@uni.torun.pl

SLOVAKIA

Secondary school of agriculture in Prievidza

Web: <http://soup-pd.edupage.org>

Contact: Jan Hruska: jan.hruska@stonline.sk
Jozef Svitok: svitokag@stonline.sk

UNITED KINGDOM

Careers Europe Bradford

Web: www.careerseurope.co.uk

Contact: Mick Carey: mickc@careersb.co.uk

SWEDEN

Hjalmar Strömmerskolan

Web: www.hjalmar.nu

Contact: Karin Holmquist:
karin.holmquist@zonline.se
Eva-Britt Mårtensson:
eva-britt.martensson@zonline.se

Wargentinskolan

Web: www.wargentin.ostersund.se

Contact: Eva-Lena Lindster-Norberg:
eva-lena.lindster-norberg@zonline.se

MidSwedwnUniversity

Web: www.miun.se

Contact: Yvonne von Friedrichs Grängsjö:
Yvonne.Grangsjö@miun.se

Swedish foundation for Enterprise Education

Web: www.foretagsam.se

Contact: Mats Johansson:
mats.johansson@foretagsam.se

NORWAY

Melhus Videregående Skole

Web: www.melhus.vgs.no

Contact: Anne Hox: anne.hox@melhus.vgs.no

Røros Videregående Skole

Web: www.roros.vgs.no

Contact: Ståle Lund: stale.lund@roros.vgs.no

Sør-Trøndelag University College

Web: www.alt.hist.no

Contact: Marit L Moen: marit.moen@hist.no
Kristin Wigen: kristin.wigen@hist.no

Sør-Trøndelag County, Department of Education

Web: www.stfk.no

Promotor and Project leader:
Øyvind Ingstad: oyvind.ingstad@stfk.no