



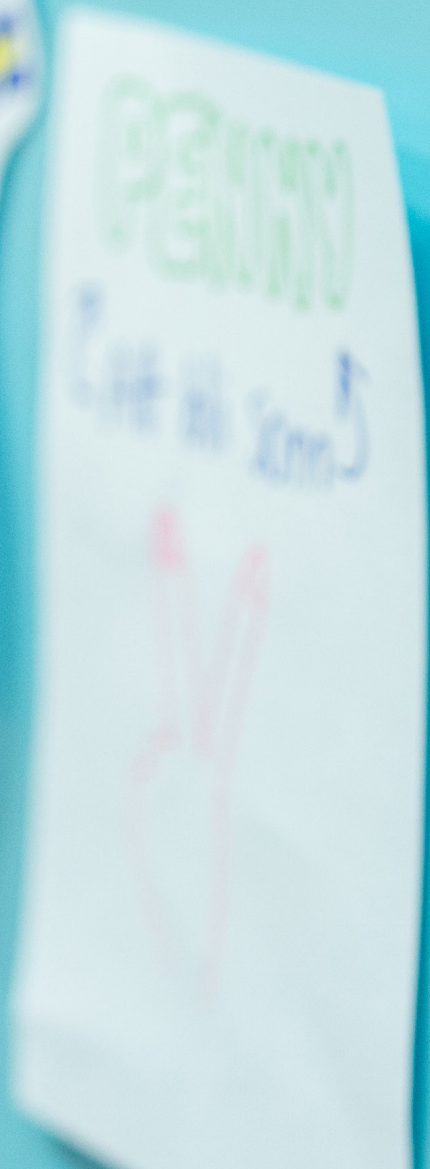
# Rådgivarguide

ALLT DU BEHÖVER VETA SOM RÅDGIVARE TILL ETT UF-FÖRETAG.

ung  
företagsamhet

▲ A Member of JA Worldwide

du du du



M



# Tack för ditt engagemang för Sveriges framtid.

Vi vill börja med att tacka dig för den tid och det engagemang du väljer att lägga som rådgivare åt ett nystartat UF-företag. Du har en rolig och utmanande tid framför dig där dina kunskaper, erfarenheter och kontakter kommer att värderas högt av UF-företagarna och av oss som arbetar på Ung Företagsamhet. Om du stöter på problem eller utmaningar under ditt år som rådgivare kan du alltid kontakta Ung Företagsamhet i din region.

Den här rådgivarguiden är framtagen till dig som valt att gå in i rollen som rådgivare. Syftet med guiden är att du ska få en grundläggande förståelse för vad eleverna gör under ett UF-år, hur ni tillsammans kan jobba och vilka förväntningar som kan komma att ställas på dig som rådgivare. Lycka till i din roll som rådgivare.

### **Vad är UF-företagande?**

UF-företagande är en utbildning för gymnasieungdomar mellan 16 och 20 år som vill prova på att driva ett eget företag. Utbildningen UF-företagande finns på över hälften av Sveriges gymnasieskolor och förekommer på samtliga gymnasieprogram. UF-företagande läses som en del av den ordinarie utbildningen och samtliga UF-företag har en utbildad UF-lärare som ansvarar för eleverna och utbildningen på skolan

Att driva UF-företag innebär att under ett läsår i gymnasiet starta, driva och avveckla ett riktigt företag. Under året utbildas eleverna i företagande och utvecklar sina entreprenöriella kompetenser, såsom ansvarstagande, samarbete, kreativitet och kommunikation.

### **Vad gör eleverna under ett UF-år?**

Utbildningen i UF-företagande sträcker sig vanligtvis över cirka 25 veckor. Registreringen för UF-företag öppnar den 1 september och UF-året avslutas ofta i slutet på maj. Under året ska eleverna ta sig igenom olika områden som ingår i företagande. Utbildningens består av fem obligatoriska moment:

1. Registrera UF-företaget på [ungforetagsamhet.se](http://ungforetagsamhet.se)
2. Möte med rådgivare
3. Göra en affärsplan
4. Genomföra minst två försäljningstillfällen
5. Upprätta en årsredovisning

Utöver dessa fem moment har UF-företaget möjlighet att arbeta med något eller några fördjupningsområden som de bestämmer i samråd med sin lärare. Förutom de obligatoriska momenten innefattar UF-året en rad andra delar och områden. Illustrationen visar de olika faser eleverna tar sig igenom under UF-året och vad som sker i respektive fas. I slutet av den här guiden går vi igenom de olika områdena i korthet.

## Elevens UF-år



### DEL 1 Inför ditt UF-år

Kom på en affärsidé

Skapa ett bra team

Hitta och kontakta rådgivare\*

Registrera ert företag på [ungforetagssamhet.se](http://ungforetagssamhet.se)\*

Ta in riskkapital till företaget



### DEL 2 Starta

Gör en affärsplan\* och en marknadsundersökning

Öppna ett bankkonto

Kontakta rådgivare

Välj fördjupningsområde i samråd med din lärare\*\*

Inköp, produktion



### DEL 3 Driva

Marknadsföring

Kontakta rådgivare

Försäljning,\* bokföring

Regional mässa



### DEL 4 Avveckla

Gör en årsredovisning\*

Kontakta rådgivare och bjud in till bolagsstämma

Bolagsstämma, avveckling av UF-företag

Avsluta bankkonto

Ladda ner ditt intyg

Registrera dig i alumninätverket

\*Obligatoriskt moment för alla UF-företagare.

\*\*Arbete med fördjupningsområden är frivilligt. Välj vad som passar ert UF-företag. Godkända obligatoriska moment ger ett intyg från Ung Företagsamhet vid UF-årets slut. Godkänt fördjupningsområde syns på intyget.

### **Rollen som rådgivare**

Att vara rådgivare är inte alltid lätt men garanterat utvecklande. Hela 94 procent av alla UF-rådgivare säger att de kan rekommendera sina vänner att vara rådgivare. Rollen som rådgivare åt ett UF-företag kan skifta mycket. UF-företagen har olika krav och förväntningar och vad de behöver hjälp och stöd med skiljer sig åt. En del UF-företag är ganska självgående medan andra har svårare att driva på arbetet. Några UF-företag har flera rådgivare som hjälper till med olika områden eller under olika delar av UF-året. Somliga UF-företag efterfrågar en specifik kompetens medan många söker efter ett bollplank som kan coacha, stötta och peppa mer generellt under året.

Eftersom förväntningarna och önskemålen ser olika ut är det en bra idé att inleda ert samarbete med att ta upp lite grunder för att strukturera upp arbetet under året. Vad förväntar ni er av varandra? Hur ofta ska ni träffas och vad ni ska prata om? Vad kan du bidra med som rådgivare? Under året som rådgivare kommer du att coacha ett UF-företag. Med din erfarenhet från arbetslivet och livet utanför skolan kommer du att vara en viktig tillgång för UF-företagarna. Genom ditt engagemang får UF-företagarna inblick i näringslivet och ett utbyte kan ske mellan skola och näringsliv. Huvudansvaret för företaget och det juridiska ansvaret har UF-företagarna själva, men tillsammans med dig har de bättre förutsättningar att lyckas med sitt UF-år.

### **Mötesguide**

För UF-företagarna är det ibland svårt att komma med exakta förslag på hur ni ska samarbeta. Som hjälp i ert samarbete erbjuder vi även en mötesguide som ni kan ha som underlag vid era möten. Se guiden som ett stöd och inte som ett krav. Det går jättebra att välja ut de delar som ni vill jobba med i ert samarbete. På [ungforetagsamhet.se](http://ungforetagsamhet.se) hittar ni mötesguiden.

### **Kontakt med skolan**

UF-företagarnas personliga utveckling och UF-företagandet sker ofta i samspelet mellan dig som rådgivare och skolan/läraren. Olika skolor är olika aktiva och arbetar på lite olika sätt. Vissa skolor arrangerar rådgivarträffar där du får möjlighet att möta både lärare och andra rådgivare. Andra sköter kontakten via e-post och telefon. Du kan alltid kontakta skolan/läraren, via UF-företaget eller på egen hand.

Det här händer under UF-året och så kan du hjälpa till som rådgivare. Även om UF-året ser lika ut för alla UF-företag, kan de fokusera på olika saker. En del UF-företag har exempelvis stort fokus på tävlingar, andra satsar på innovation och produktutveckling och några kanske har fokus på hållbart företagande. Varje UF-företag är unikt och på så sätt blir också ditt och UF-företagets samarbete unikt.

Nedan beskrivs olika områden i korthet för att ge dig som rådgivare lite inblick i UF-året. Det finns inga krav på att du ska vara insatt i varje område. Du och ditt UF-företag kommer överens om var du kan hjälpa till utifrån din kompetens och din erfarenhet.

### **Skapa ett team**

För att UF-företaget ska lyckas så bra som möjligt är teamet av elever viktigt. Ung Företagsamhet rekommenderar att ett UF-företag har mellan tre till fem medlemmar och en mångfald av kompetenser, helst utanför kompiskretsen. Affärsidén ligger ofta till grund för vilka kompetenser UF-företaget behöver.

### **Registreringen**

UF-företaget måste registrera sig på [ungforetagsamhet.se](http://ungforetagsamhet.se), dels för att få kalla sig ett UF-företag, men också för att bli försäkrade under året. Registreringen för UF-företag är öppen mellan den 1 september och 1 december. UF-företaget registrerar sig själva, sin lärare och rådgivaren, samt affärsidén och företagsnamn. Kostnaden för att registrera sig är 300 kronor per UF-företag som går till företagsförsäkringen. Har inte UF-företaget gjort klart sin registrering den 1 december får de inte driva UF-företag.

### **Affärsidén**

Affärsidén är det som knyter ihop UF-företaget. Här beskriver UF-företaget vad UF-företaget ska göra (produkten), för vem eller vilka man ska göra det (målgruppen) samt hur man ska gå tillväga. Det finns många sätt att komma på en affärsidé och det är inte ovanligt att UF-företagen utgår från en hobby eller ett intresse. De tar reda på vilka behov som finns på marknaden och kanske kan lösa ett problem genom sin affärsidé. Det är viktigt att affärsidén är godkänd. På [ungforetagsamhet.se](http://ungforetagsamhet.se) kan du läsa mer om vilka regler som gäller.

Du som rådgivare kan stötta UF-företaget i arbetet med affärsidén genom att lyssna och ge konstruktiv feedback. Uppfyller den ett behov? Är den ekonomiskt hållbar? Kanske kan du hjälpa UF-företaget att konkretisera UF-företagets affärsidé.

### **Riskkapital**

Ett sätt för UF-företaget att få in ett startkapital är att sälja riskkapitalsedlar genom Ung Företagsamhet. För att kunna ta in riskkapital måste UF-företaget vara fullständigt registrerat. Priset per riskkapitalsedel är 10, 50, 100 eller 300 kronor. Riskkapitalet får uppgå till högst 300 kronor per köpare. Detta gäller även om eleverna i UF-företaget själva köper riskkapitalsedlar. Ett UF-företag får totalt ta in maximalt 15 000 kronor i riskkapital. När UF-företaget säljer riskkapitalsedlar berättar medlemmarna om UF-företagets affärsidé, och informerar köparna om att de får tillbaka de investerade pengarna om företaget går med vinst efter avslutat UF-år.

### **Affärsplanen**

Alla UF-företag upprättar en affärsplan. I affärsplanen ingår bland annat affärsidén, UF-företagets organisation, produktbeskrivning, marknad och marknadsföring, mål, årsplanering och budget. Hur affärsplanen bör utformas vet UF-företagets lärare och det står även beskrivet i utbildningsmaterialet som eleverna har tillgång till. Omfånget av affärsplanen och krav på innehåll skiftar beroende på vilket gymnasieprogram och vilken kurs eleverna är knutna till. Du som rådgivare får gärna följa arbetet med affärsplanen och ge din feedback.

### **Samarbetsavtal mellan UF-företagarna**

Innan UF-företaget startar på riktigt bör medlemmarna prata om hur samarbetet i företaget ska fungera. Ung Företagsamhet rekommenderar att UF-företaget upprättar ett samarbetsavtal för att lösa eventuella konflikter eller om någon till exempel vill hoppa av UF-företaget. Punkterna i samarbetsavtalet måste godkännas av samtliga medlemmar i UF-företaget.

Du som rådgivare kan hjälpa UF-företaget med vilka punkter som bör ingå i ett samarbetsavtal.



### **Marknadsundersökning**

För att se om UF-företaget har en hållbar affärsidé är det viktigt att se om det finns ett behov av den på marknaden. Det gör UF-företaget oftast genom en marknadsundersökning. Här är det bra om du som rådgivare kan ge tips

### **Planera, sätt mål och jobba mot dem**

Som en del av affärsplanen ska UF-företaget göra en aktivitetsplan. Vad ska göras? När ska det göras? Vem ska göra det? UF-företaget ska försöka få en tydlig överblick över samtliga aktiviteter som ska genomföras. Här kan din kompetens komma till användning. Hjälプ UF-företaget med att sätta tydliga och realistiska mål. Stötta dem sedan med att försöka nå målen. Du som rådgivare kan hjälpa dem att prioritera och berätta om hur du själv sätter mål och hur du når dem. Påminn gärna eleverna om att ha roligt under vägen.

### **Inköp och produktion**

Många UF-företag letar gärna efter den billigaste leverantören. Det är dock lätt att bli lurad vilket kan resultera i att eleverna inte får sina produkter i tid eller inte får dem alls alternativt att de köper piratkopior. Här är det viktigt att eleverna håller koll på godkända affärsidéer och du som rådgivare kan hjälpa UF-företaget att tänka i rätt banor. Diskutera gärna inköp och tillverkning i förhållande till försäljningsmål. Om eleverna arbetar med att själva ta fram en produkt bör de ha kännedom om immaterialrätt så att de inte tillverkar något som redan har ett skydd eller ett patent. På [ungforetagsamhet.se](http://ungforetagsamhet.se) kan du läsa mer om det.

### **Försäljning**

När ett UF-företag säljer sin produkt för första gången blir det ofta en mycket positiv upplevelse. Eleverna får bekräftelse för att deras affärsidé fungerar. De inser ganska snabbt att ju mer de kan om affärsidén och sin produkt desto lättare är det att sälja. Försäljning är inte bara en bekräftande upplevelse för UF-företaget utan också ett av UF-årets obligatoriska moment.

Du som rådgivare kan coacha UF-företaget i säljarbetet, träna säljsamtal och att komma till avslut och utmana eleverna genom att få dem att lämna sina bekvämlighetszoner. Påminn gärna UF-företaget om löpande bokföring under försäljningen så att UF-företaget har koll på hur de ligger till och kan planera eventuella nya inköp.

### **Regional mässa**

UF-företaget har möjlighet att ställa ut på regionala mässor under året. Här får UF-företaget bygga sin egen monter, tävla i olika kategorier och visa upp sig själva och sin affärsidé. Mässorna brukar vara mycket populära men är inte obligatoriska.

I förberedelserna inför och under mässan kan du som rådgivare stötta UF-företaget i försäljning i mässmiljö. Mässan är också ett bra tillfälle för dig som rådgivare att träffa nya kontakter, inspireras av unga entreprenörer och hitta något nytt att inhandla. Du kan också ge stöd till ditt UF-företag på plats

### **Årsredovisningen**

Årsredovisningen är UF-företagets sista moment och där ska eleverna sammanfatta och utvärdera sitt UF-år. Ett UF-företag omfattas inte av årsredovisningslagen utan det främsta syftet är att eleverna ska göra en summering av hur det har gått under året. En UF-årsredovisning ska innehålla: Framsida, innehållsförteckning, vd-ord, förvaltningsberättelse, resultaträkning, balansräkning, revisionsberättelse samt underskrifter med ort och datum.

Du som rådgivare kan följa avvecklingsarbetet och ge tips i hur man skriver en årsredovisning och arbetar med ekonomiska rapporter. Ta gärna del av den färdiga årsredovisningen och ge eventuell återkoppling på resultat- och balansräkningen.

### **Bolagsstämma**

På UF-företagets bolagsstämma är du som rådgivare välkommen att delta. Här beslutas bland annat om UF-företagets avveckling samt godkännande av årsredovisningen. Har du erfarenhet av bolagsstämmor kan du självfallet tipsa ditt UF-företag om hur det kan gå till och vad de behöver tänka på.

## **Intyg**

Alla UF-företag som genomför samtliga moment får ett intyg utfärdat av Ung Företagsamhet. Intyget är en merit och kan användas vid exempelvis jobbsökande och studier senare i livet. Som rådgivare kan du prata om värdet av ett intyg efter avslutad utbildning.

## **UF-företag och skatter**

Ett UF-företag betraktas av Skatteverket som övningsföretag och därför gäller särskilda skatteregler.

- Inkomstdeklaration. Överskottet i UF-företaget är skattepliktigt. Det kan bli aktuellt för UF-företagaren att ta upp sin del av vinsten i inkomstdeklarationen tillsammans med inkomster från exempelvis extrajobb.
- UF-företag som säljer tjänster. Här gäller särskilda skatteregler som UF-företagarna kan läsa mer om på [ungforetagsamhet.se](http://ungforetagsamhet.se).
- UF-företaget är inte momspliktigt och ska därför inte momsregistrera sig inför eller under UF-året.

Sist men inte minst: Stort tack för att du delar med dig av din erfarenhet och kompetens.

# Vi utbildar unga i entreprenörskap. På riktigt.

Ung Företagsamhet är en politiskt obunden, ideell utbildningsorganisation och en del av den globala organisationen Junior Achievement. Sedan 1980 har vi utbildat gymnasieelever i entreprenörskap genom utbildningen UF-företagande. Sedan 2010 arbetar vi även på grundskolan. Ung Företagsamhet ger barn och ungdomar möjlighet att träna och utveckla sin kreativitet, företagsamhet och sitt entreprenörskap.

Ung Företagsamhet har tre läromedel för grundskolan; Vårt samhälle, Se möjligheterna och Min framtid och ekonomi samt utbildningen UF-företagande på gymnasiet. Dessutom finns ett alumninätverk bestående av före detta UF-företagare.

Vi erbjuder läromedel, lärarhandledningar, fortbildning, bedömningsstöd, möjligheter till stipendier, utbyte med andra länder och inspiration för lärare och elever.

Vi finns över hela Sverige, från norr till söder, genom ett nationellt kansli och 24 regionala föreningar. Vi har över 130 engagerade medarbetare till hjälp för elever och lärare, och organisationen har en bred kompetens inom entreprenörskap.

Ung Företagsamhet stöds av offentliga medel och det privata näringslivet.

ung  
företagsamhet

▲ A Member of JA Worldwide

[ungforetagsamhet.se](http://ungforetagsamhet.se)