

NACKA

RAPPORT RS 2020



ROOKIE
STARTUPS

OM OSS

Vi skapar morgondagens entreprenörer

Sedan 2009 har över 5000 ungdomar runt om i Sverige startat ett eget företag som sommarjobb via oss på Rookie Startups (f.d. Roligaste Sommarjobbet). Vi har fått se utomhusbiografer, cykelverkstäder, sommarcaféer, webbshoppar och många andra affärsidéer förverkligas. Tusentals ungdomar har lärt sig vad entreprenörskap innebär, och att man inte behöver en arbetsgivare för att skapa sig arbete. Som entreprenör kan man faktiskt anställa sig själv.

Entreprenörskap utvecklas bäst i tidigt ålder

Forskningen är tydlig: Entreprenörskap utvecklas bäst i tidig ålder, precis som andra intelligenser och förmågor. Dessutom, desto tidigare ungdomen börjar utöva sin entreprenöriella förmåga – desto bättre! Dessa ord förklarar varför RS uteslutande valt att fokusera på utbildning av barn och unga. Tack för att NI hjälper oss att göra detta möjligt!

En verksamhet med stora ambitioner

Rookie Startups syfte är att öka ungas entreprenöriella förmåga och intresse för företagande. Verksamheten startade 2009 i Uppsala av två 20-åringar som ville ge ungdomar i sin egen ålder möjlighet att upptäcka sin egen potential och verktyg för att lyckas på arbetsmarknaden och i livet. RS ambition är att bli världsledande på ungt entreprenörskap.



ROOKIE
STARTUPS

VÅR METOD

1

DREAM - Definiera målet

- Få kontakt med din passion
- Forma en intension
- Positiv effekt
- Självreflektion

2

PLAN - Definiera vägen

- Formulera konkreta steg mot målet
- Känsla av kontroll
- Optimism

3

DO - Skaffa resurser och genomför planen

- Gå till aktiv handling.
- Interagera med andra
- Inre motivation
- Energi & vitalitet.
- Fokus & uthållighet

4

GROW - Utvärdera. Lär av erfarenheten

- Inhämta feedback
- Reflektera & lära
- Self-internal focus of control
- Självkännedom



ROOKIE
STARTUPS

PROGRAMUPPLÄGG

1

UTBILDNING + ENTREPRENÖRSKAPSEXPRESS + STARTKAPITAL

RS inleds med fem regionala utbildningsdagar där deltagarna möter vänner att driva företag med, formar och vidareutvecklar sina företagsidéer. Utbildningen rör ämnen som: omvärldsanalys, affärsidé, affärsplan, försäljning, hållbarhet, ekonomi och marknadsföring. År 2020 har utbildningsdagarna skett digitalt.

2

TRE VECKOR EGET FÖRETAGANDE & REGIONALA MEETUPS

Med hjälp av en personlig handledare och veckovisa regionala MeetUps ska företagen nu försöka få sitt startkapital att växa, och på så vis skapa sitt eget sommarjobb. Exempel på RS idéer från 2020 är: poddar mot psykisk ohälsa, egendesignade kläder och teknikhjälp för äldre.

3

DIGITAL AVSLUTNING & DIPLOMERING

Efter fyra veckors entreprenörskapsträning är det dags att fira deltagarnas prestationer och utvärdera sommaren. Vinnare utses i några olika kategorier, samt att årets RS-företag koras och vinner en prischeck på 10 000 kr. Samtliga fullföljande deltagare får ett diplom, och därmed en stor merit att lägga på sitt CV.



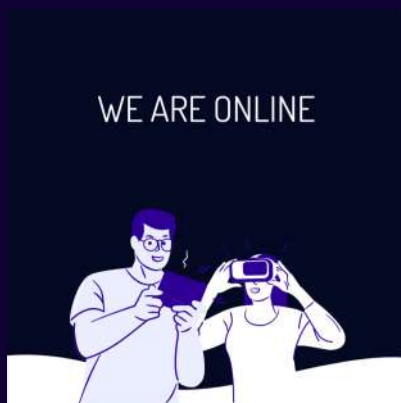
ROOKIE
STARTUPS

COVID-19: EN DIGITAL OMSTÄLLNING

År 2020 inleddes på ett sätt som gjorde att alla verksamheter snabbt tvingades ställa om. Rookie Startups fick ställa om inom flera områden, rekrytering av deltagare, rekrytering av handledare och framförallt: programmets, innehåll, utformning och leverans.

I vanliga fall samlar vi över 200 ungdomar på Handelshögskolan i Stockholm dit vi bjuder in gästföreläsare och entreprenörer som tillsammans med oss under en kickoffvecka inspirerar deltagarna och låter dem skapa grunden till sitt RS-företag. I våras tvingades vi fatta beslutet att gå från fysiska program, med interaktiva övningar, workshops och coachning, till digitala. För oss som arbetar med entreprenörskap där vi vet vikten av att "lära genom att göra" blev detta en utmanande omställning, och vi la hela våren på att utveckla helt nya program som kunde hålla samma kvalitet men till största delen köras digitala.

Flera ungdomar och föräldrar var oroliga att det inte skulle gå att starta företag ett år som detta. Men i samband med att vi byggde om programmet valde vi även att under utbildningsdagarna lägga mer fokus på digitala, hållbara och långsiktiga affärsidéer. Vi märkte tydligt att deltagarna tog till sig detta och resultatet blev att fler deltagare än någonsin valde att driva vidare sitt företag efter programmet.



ROOKIE
STARTUPS

DIGITALA UTBILDNINGSDAGAR, FYSISK COACHNING

Inför programstart anlätades ett produktionsbolag som arbetade med oss ett par dagar för att filma samtliga föreläsningar och gästföreläsningar, som sedan kunde live-streamas under kickoffveckan. Samtliga deltagare fick träffa sina handledare en och en dagen innan programmet, för att sedan under kickoffveckan vara med digitalt genom Zoom, Mural, (en digital, interaktiv whiteboardtavla) Google Drive och flera andra digitala verktyg. Resterande veckor fick deltagarna fysisk coaching utomhus, i små grupper eller enskilt. På så sätt kunde alla medverka och få rätt utbildning och coaching utan att vi behövde försämra kvalitén på programmet.

Flera ungdomar söker till Rookie Startups själva, men hoppas på att under programmet hitta likasinnade att arbeta med. Detta är viktigt för oss att kunna hjälpa till med. För att säkerställa att samtliga deltagare skulle lära känna nya personer gjordes flera teambuildingövningar digitalt. Inför programmet fick även samtliga deltagare svara på en enkät för att våra coacher skulle se vilka deras intressen var, vilka eventuella områden de hade idéer på att starta företag inom och ifall de vill hitta någon att arbeta med. Därefter satte vi ihop grupper under workshop-dagarna där vi matchade ungdomar som hade sökt själva och hade liknande intressen. Resultatet blev många nya företag med ungdomar som från början inte kände varandra, men som har blivit nära vänner under programmets gång. Både handledare och deltagare var mycket nöjda med utformningen av programmet och det går att se av statistiken längre ner i rapporten.



ROOKIE
STARTUPS

#RÄDDASOMMARJOB BEN2020

Samtidigt som Rookie Startups gjorde en heldigital omställning så blev #räddasommarjobben2020 snabbt en debatt när det blev tydligt att tusentals sommarjobb skulle försvinna. Rookie Startups valde att anställa fler personer för att kunna skapa så många nya sommarjobb som möjligt, både för befintliga samarbetskommuner och nya. Resultatet blev ett dubblat program med **ca 800 deltagare runt om i Sverige**. Vi är otroligt tacksamma att vi kunnat skapa så många jobbtillfällen för både deltagare och anställda, men ännu mer tacksamma att resultatet blev så bra som det blev. Den digitaliseringsresa vi tvingades göra 2020 har definitivt stärkt vårt program på flera sätt, och även om sommaren 2021 förhoppningsvis kommer vara mer normal så finns det flera delar vi kommer välja att behålla.

Vi kan se att fler deltagare än någonsin valt att fokusera på digitala, hållbara och långsiktiga affärsidéer. Det gör även att många deltagare inte haft primärt fokus på försäljning under sina veckor med Rookie Startups, utan fokus på att suga åt sig erfarenhet och kunskap och bygga upp en stabil grund som de sedan kan driva vidare. Detta är något som gör oss otroligt glada och vi ser fram emot att följa flera av våra deltagare i deras fortsatta entreprenörskapsresa.

Fler digitala och
långsiktiga
affärsidéer!

Mycket nöjda
deltagare och
coacher!

Ökad kvalité
på
programmet!



ROOKIE
STARTUPS

ROOKIE STARTUPS 2020: STOCKHOLM

Medverkande

- Ekerö
- Huddinge
- Håbo
- Järfälla
- Nacka
- Sollentuna
- Solna
- Sundbyberg
- Vallentuna
- Vaxholm
- Värmdö

Schema

RS SUMMER 2020: PROGRAMUPPLÄGG 					
	Måndag	Tisdag	Onsdag	Torsdag	Fredag
v.1		Träffa handledare och få material för kickoffdagarna	17/6, 09.00 Kickoff: Teambuilding & idégenerering	18/6, 09.00 Affärsidéer & digitala lösningar	Midsommar
v.2	22/6, 09.00 Affärsplan, hållbarhet & ekonomi	23/6, 09.00 Marknadsföring, försäljning & elevator pitch	Eget företagande	Eget företagande	Eget företagande
v.3	29/6, 09.00 Medgångar, motgångar & affärsutveckling	Eget företagande	Eget företagande	Eget företagande	Eget företagande
v.4	Eget företagande	7/7, 13.00 Presentationsteknik	Eget företagande	Eget företagande	10/7, 09.00 Final, avslutning och draknäste
v.5-8	Handledning på distans för de som vill driva sitt företag vidare				
	Lila dagar = digitala utbildningsdagar		Gråa dagar = eget arbete och företagande i kommunen		



ROOKIE
STARTUPS

HANDLEDARE OCH PROGRAMANSVARIGA





REBECCA GUSTAVSSON

Programansvarig

Programansvarig år 2020 i Stockholms län var Rebecca Gustavsson. Hon är 23 år gammal och har en kandidatexamen från Handelshögskolan i Stockholm, där hon varit Ordförande för Studentkåren och till hösten börjar studera ett masterprogram i International Business. Rebecca var själv deltagare i RS som 16-åring år 2013, då hon under sommaren startade en egen webshop för att sälja mobilskal. Hennes driv och intresse för företagande och samhällsfrågor gjorde att hon under gymnasiet drev ett UF-företag, och sedan började sin utbildning på Handels. Förutom att hon brinner för utbildning, samhällsfrågor och ungdomars utveckling så gillar hon att prata om artificiell intelligens, träning och yoga!



ROOKIE
STARTUPS

PROGRAMANSVARIG HAR ORDET

Inför programmet

Att våren 2020 har varit turbulent och omvälvande för många aktörer har inte undgått någon - inte heller Rookie Startups. Vi som i vanliga fall samlar över 200 deltagare från runtom i Stockholm på samma plats under en veckas tid, fick helt plötsligt ställas inför en situation där detta inte var möjligt. Vi insåg att delar av programmet skulle behöva bli digitalt, vilket gjorde att vi ställdes inför många obesvarade frågor. Det största orosmomentet: hur kan vi genom digitala verktyg se till att deltagare får interagera med varandra, dela med sig av sina intressen för entreprenörskap och på ett kreativt sätt spåna affärsidéer?

Kick-off-veckan

Den fyra dagar långa kick-off-veckan genomfördes till slut med förinspelade föreläsningar som streamades till deltagarna. Vi använde Zoom för möten och interaktion deltagare och handledare emellan. För workshops användes ett digitalt verktyg vid namn Mural - en sorts digital, interaktiv whiteboard där deltagarna i realtid kunde samarbeta med olika uppgifter på givna teman och frågeställningar. För att kunna genomföra den digitala kick-off-veckan anställdes dubbelt så många coacher under denna period, för att säkerställa att alla deltagare fick den individuella uppmärksamhet som är så viktig.

Coachning och företagande

Även under företagsveckorna såg vi den påverkan som Covid-19 hade på programmet. Fler deltagare än vanligt valde digitala affärsidéer där de utvecklade egna hemsidor och webbshoppar, och många såg mer långsiktigt på sina RS-företag. För vissa deltagare var fysisk coachning på plats i kommunen inte ett alternativ detta år, vilket ställde krav på våra handledare att vara flexibla och ibland sköta coaching på distans - något de hanterade med bravur.

Resultat

Trots omständigheterna så blev årets program på många sätt bättre än någonsin. Antalet deltagare i Nacka har aldrig varit så många, men trots detta och trots de digitala förutsättningarna så är hela 98% av deltagarna nöjda med sin handledning och 93% skulle rekommendera RS till en vän. Dessutom har fler företag än innan uttryckt en vilja att driva sina RS-företag vidare, även efter programmets slut. Även om 2020 blev ett år helt olikt våra tidigare RS-år, så är vi gladare än någonsin för var denna utmaning tog oss. Precis som vi lär våra deltagare - man kan alltid vända en motgång till en medgång!

Tack!

Till alla deltagare för en fantastisk sommar, alla handledare för en grym insats och självklart till Nacka Kommun för ett givande samarbete och för att ni erbjudit era ungdomar möjligheten att delta i RS. Tusen tack!

Rebecca Gustavsson



**ROOKIE
STARTUPS**

Hugo Bluhme

Handledare

Hugo är 23 år gammal och studerar ekonomi på Uppsala Universitet, och med stort intresse för entreprenörskap och ungdomsverksamhet så valde han att engagera sig i Rookie Startups. Utöver sina studier driver Hugo tillsammans med sin kollega företaget Revered Marketing som hjälper mindre företag med sin digitala närvaro. Med tidigare erfarenhet av arbete med ungdomar inom KFUM och idrottsverksamhet och ett brinnande intresse för entreprenörskap blev Rookie Startups ett mycket passande nästa steg.



ROOKIE
STARTUPS

A portrait of Alexandra Sandberg, a young woman with long dark hair, wearing a grey blazer over a white t-shirt, a pearl headband, and large colorful hoop earrings. She is standing outdoors in a park-like setting with green trees and grass in the background. A dark purple semi-transparent box is overlaid on the bottom half of the image, containing text and logos.

Alexandra Sandberg

Handledare

Alexandra är 21 år och jobbade som handledare i Nacka, Stockholm. Hon studerar till jurist på Stockholms Universitet parallellt som hon driver sitt företag Carrus Network - ungdomsnätverket. Alexandra brinner för ungdomar och har sedan hon tog studenten tänkt på hur man kan bidra till ungas utveckling. Utöver det har hon ett stort intresse för litteratur, fotografi och filosofi.



ROOKIE
STARTUPS

Benjamin Möller

Handledare



ROOKIE
STARTUPS

Benjamin är 22 år gammal och studerar Hållbar Verksamhetsutveckling via Uppsala Universitet. Han älskar allt som har med entreprenörskap att göra och driver vid sidan om plugget ett sälj- och marknadsföringsbolag. Att få hjälpa andra med deras entreprenörskapsresa och personliga utveckling är något han brinner för och ser som en viktig utmaning.



ROOKIE
STARTUPS



Martina Mähl
Assisterande handledare



Anna Olsson
Assisterande handledare



Carl Brished
Assisterande handledare

HANDEDARNA HAR ORDET

Kick-off-veckan

Programmet inleddes av fyra energiska och lärorika utbildningsdagar. Här gjordes det yttersta för att lägga grunden för de kommande företagsveckorna för de unga entreprenörerna och ge dem de rätta verktygen för att montera upp sina RS-företag. Vi lärde oss tillsammans genom föreläsningar och workshops inom ämnen som idégenerering, marknadsföring, affärsplanering och försäljning, samt hur man utformar den bästa pitchen. Fokus under denna tid låg också mycket på att ungdomarna skulle lära känna varandra digitalt genom icebreakers, för att på så sätt få chansen att träffa potentiella företagspartners.

Företagandet

Efter denna inspirerande vecka startade det egna företagandet och de unga fick komma ut i det verkliga livet. Att arbeta som bollplank och handledare har mycket givande och öppnat för väldigt mycket självreflektion. Vi har under tiden fått möjligheten att intressera oss av ungas sinnes och drivkrafter och fått lära oss att smeka dessa medhårs. Utmaningar har presenterat sig både för oss som handledare och för deltagare och för arbeta effektivt med dessa hade vi daglig kontakt med deltagare angående deras målsättning, utmaningar och allmänna uppdateringar såväl som tid för att lösa praktiska hinder och fysiskt besökt företagen för att se dem i realtid. Coachningen har varit centrerad kring frågan hur, men också varför, för att ta tillfället i akt att bredda vyerna inom entreprenörskap för de unga. Vid nästa milstolpe har deltagarna tagit del av

föreläsningar inom områden som motgångar samt affärsutveckling för att visa att alla företag stöter på hinder. Efter fortsatt handledning har de lärt sig om presentationsteknik och hur man pitchar sitt företag på ett kraftfullt sätt.

Final & avslut

Slutligen mynnade veckorna ut i den avslutande finalen, där det glädjande nog var just två Nacka-företag som tog hem de två prestigefyllda priserna Årets Pitch och Årets RS-företag i Stockholms län. Även andra priser delades ut regionalt i Nacka för att hylla deltagares driv, prestationer och insatser, så som Årets Grafiker, Årets Samhällsentreprenör och Årets Satsning. .

Stort tack till alla deltagare i Nacka för att vi fått coacha er denna sommar. Vi hoppas att ni har fått lära er något nytt - ni har definitivt lärt oss massor!

Hugo, Alexandra och Benjamin



ROOKIE
STARTUPS

URVAL AV RS-FÖRETAG



ROOKIE
STARTUPS

ÅRETS RS-FÖRETAG I STOCKHOLM

DRAKNÄSTET

Lukas Furst och Erik Näslund brinner för Dungeons and Dragons: ett bordsrollspel från 80-talet. Viljan att få dela denna passion med andra lade grunden till deras affärsidé: ett Dungeons & Dragons-läger för barn i åldern 10-13 där de under tre dygn skulle spela detta sagolika spel tillsammans. Genom nogra utformning av en detaljrik affärsplan lade de grunden till det som skulle komma. Tidigt definierades målgruppen och Draknästet nådde insikten att kunden var föräldrarna till dessa barn, och inte deltagarna. Denna insikt, en marknadsundersökning och sunt förnuft lade grunden för effektiv digital marknadsföring på de plattformar där dessa föräldrar gick att nå.

För att förhöja upplevelsen av sitt läger kontaktades varenda chipsbolag i Sverige och Draknästet fann flera sponsorer. Man påbörjade också ett samarbete med Nacka gymnasium, som tillhandahöll lokaler för lägret. Förutom en utförlig affärsplan utformades också en fantasifull och detaljrik plan för den fiktiva resan de skulle ta sina deltagare på. Genom sin ihärdighet, fantasi och handritade figurer skapade de inte bara årets RS-företag men även en hel värld för sina glada deltagare att ge sig in i.

Till sitt andra lägertillfälle hade Draknästet mer än fördubblat antalet deltagare, som gick därifrån lika nöjda. Draknästet är ett praktexemplar på hur man kan ta sin (ibland nischade) passion, använda sin kreativitet och göra ett lönsamt företag av det. Helt enkelt att tjäna pengar på vad man älskar att göra!



ROOKIE
STARTUPS

ÅRETS PITCH

GRABBARNA GLASS

Leon, Leon, Harald och Edward hade som affärsidé att med sitt företag Grabbarna Glass sälja glass på olika platser runt om i Nacka. Förutom att driva igenom sin affärsidé på ett lyckat sätt under sommaren så utmärkte sig företaget framför allt genom sin digitala pitch: en 7 minuter lång film där de pitchade sin företagsidé med humor, bra presentationsteknik och riktigt proffsiga animationer!



ROOKIE
STARTUPS



TRÄDGÅRDSHJÄLPEN

Frederic och Elias hade tidigt sin affärsidé klar: att erbjuda trädgårdshjälp runt om i Nacka. Denna duo har visat upp ett enormt driv och flitighet och har haft kunder i stort sett varje dag under RS-perioden. Trädgårdshjälpen kommer att fortsätta sin verksamheten sommaren ut, och förhoppningen är att de kan expandera nästa sommar och ta in unga anställda som hjälper dem med det dagliga trädgårdsarbetet!



ROOKIE
STARTUPS



SOPHIES DESIGN

Sophie vill göra kläindustrin mer hållbar, och syr nya kläder av gamla plagg och tyger! Under sin RS-tid lyckades hon få igång ett samarbete med klädmärket Paul Smith som idag ger henne resttyger. Hon har under RS-tiden fokuserat mycket på att sy sina egna produkter: hon har skapat kjolar, hårband och scarfs. Förutom att hon fick inleda det fantastiska samarbetet med Paul Smith, så lärde hon sig genom RS vikten av fina och proffsiga sociala medier vid försäljning av kläder!



ROOKIE
STARTUPS

SWEDISH SIMWARE

Alicia och Tony hade som affärsidé att sälja 3D-printade spelrattar till TV-spel etc. Tony var sedan innan väldigt insatt i ämnet och hade haft denna idé ett tag. Alicia kom in under programmet och blev ansvarig för design, marknadsföring och logistik medan Tony var den som skapade själva rattarna. Under RS-tiden visade de bevis på passion och driv för sin idé, men de fick ta med sig flertalet lärdomar. Framför allt hur viktigt det är att räkna med marginaler, eftersom saker och ting går sönder under produktion!



ROOKIE
STARTUPS



JUICEBUCKET

Dessa tre killar började sin RS-resa med att vilja sälja juice, men kom sedan fram till att det bästa vore att nisha sin idé och istället sälja juice och shaved ice – ett koncept från Kina. Under programmet sålde de främst utanför Nacka Forum, vilket var ett vinnande koncept och försäljning var något av det grabbarna tyckte var allra roligast (tillsammans med att tjäna sina egna pengar!).



ROOKIE
STARTUPS

SYSKUNSKAP

Sagas affärsidé är att erbjuda föreläsningar hos skolor, kommuner och andra som jobbar med barn om hur det är att vara syskon till någon med ett funktionshinder. Syftet med idén är att sprida kunskap om dennes situation för att öka välmåendet och tryggheten. Det Sara tyckte var kul var hon verkligen brann för idén, och det är något hon skulle vilja fortsätta med även efter RS-perioden. Det som hon framför allt lärde sig under RS var att saker tar tid och det är svårare än tidigare trott att sälja in sig själv som föreläsare.



ROOKIE
STARTUPS

STATISTIK



ROOKIE
STARTUPS

RESULTAT FÖR RS 2020

94%

Har fått ökade kunskaper
om företagande

REKRYTERING

144 personer ansökte till RS i Nacka.

76 deltagare startade programmet

73 deltagare fullföljde programmet.

Av samtliga deltagare var **36% tjejer**
och **64% killar**

93%

Upplever att de ökat sin
entreprenöriella förmåga

87%

Upplever ett ökat intresse
för företagande

98%

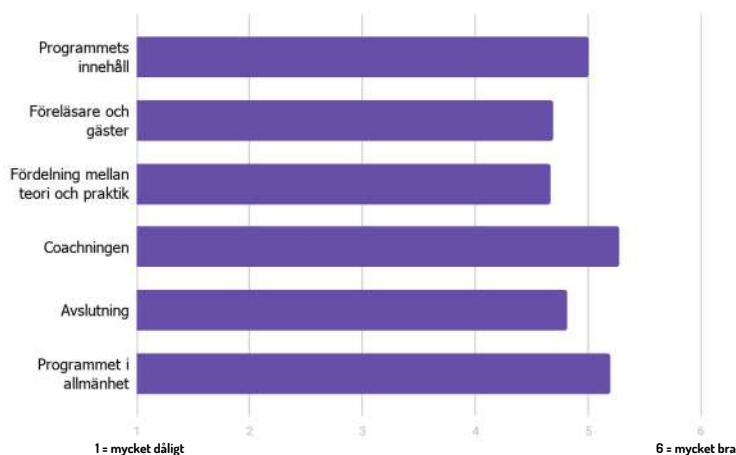
Är nöjda med sin
handledning

93%

Skulle rekommendera RS till
en vän

Vad tycker du om RS givet de digitala
omständigheterna?

(Genomsnitt)



ROOKIE
STARTUPS



CITAT FRÅN DELTAGARE

Om programmet

“Jag har lärt mig mer om hur jag löser problem och känner mig mer kreativ och öppen för nya idéer”

“RS har lärt mig mycket om organisationer och ledarskap men även gruppsammanhållning. Det har varit en extremt rolig upplevelse”

“RS har lärt mig att man aldrig ska ge upp på sina drömmar, oavsett vilken situation man är i, det kräver bara att man jobbar hårt och lägger ner den energin som krävs. RS lärde mig att inte vara rädd för att säga vad jag tycker och framföra mina idéer. Jag har fått lära känna många nya personer och mitt samarbete med personen i mitt företag har gått bra både ekonomiskt men också så att vi självständigt kan ta ställning om det så behövs. RS har lärt mig att även jag kan skapa företag.”

“Jag har blivit mer självständig, jag har lärt mig att våga tro på en idé och kämpa efter den och nå en verklighet. Jag har lärt mig att inte ge upp och att hitta nya lösningar till gamla problem genom att se de utifrån olika perspektiv och vinklar.”

Om handledningen

“Handledningen har varit mycket bra och rådgivningen har varit fantastisk från start till slut!”

“Alexandra har varit en riktig bra handledare och har varit oerhört stöttande.”

“Jag tycker att handledningen har varit väldigt bra! Regelbundna handledarmöten, så att man kunnat bolla idéer, och få feedback om vad som skulle fungera. Jag personligen fick positiv energi från min handledare Hugo!”

“Handledningen har varit perfekt. Inte för tigha restriktioner men ändå hjälp när man behöver det”

“Tycker den [handledningen] var väldigt bra och handledarna kunde lära oss om nya saker på ett väldigt lätt sätt. Vi hade väldigt roliga stunder med humor och skratt även fast handledarna lärde oss att lägga ner den energin som behövdes för att kunna driva ett företag.”

HÖJDPUNKTER

Inspirationsföreläsning: Mikael Ahlström - digitaliseringsproffs

Det digitala programmet har gett Rookie Startups nya möjligheter att samla deltagare och föreläsare från hela landet. Då programmets föreläsningar spelades in i förväg och sändes för hela 800 personer runt omkring Sverige gav det oss möjligheten att bjuda in de bästa gästföreläsare som medverkat i RS hittills. Det perfekta exemplet på detta var Mikael Ahlström, mångfaldig framgångsrik entreprenör och digitaliseringsproffs. Hans föreläsning kretsade kring hur digitalisering kan vara nyckeln till framgång och lösa samhällets stora problem. Deltagarna tog del av en 30 minuter lång föreläsning som påverkade dem djupt. I Zoom kunde man höra hur deltagarna ville komma igång med företagandet direkt och såg för första gången digitalisering som en lösning istället för ett problem. Detta genomsyrade resterande tiden av programmet då vi fick se företag kreativt använda digitala medier för att kringgå de begränsningar som covid-19 har inneburit. Mikael Ahlströms föreläsning skapade en otrolig känsla av möjligheter och motivation som var en ren fröjd att beskåda.



ROOKIE
STARTUPS

HÖJDPUNKTER

Byta pennan övningen

Varje år arrangerar Rookie Startups en övning som går ut på att deltagarna på två timmar ska få en penna att öka i värde genom att successivt byta sig till dyrare föremål ett steg i taget. Exempelvis kan en penna bytas mot ett läppstift, som byts mot en powerbank, som i sin tur byts mot ett par solglasögon till ett värde av 400kr. På grund av covid-19 var vi osäkra på hur övningen skulle genomföras. Vi beslutade att låta deltagarna utföra övningen med ett mer digitalt förhållningssätt under en tvåveckorsperiod. Deltagarna slog alla våra förväntningar och genomförde övningen med bravur. Till höger och vänster såg vi deltagare nätverka via internet och byta genom olika grupper på sociala medier. En deltagare lyckades byta pennan mot en kruka, som byttes mot en massagekudde, som byttes mot en bokhylla som sedan såldes i samma Facebookgrupp för hela 2000kr. På två veckor lyckades alltså deltagaren gå från en penna till 2000kr. Övningen övertygade såväl deltagare som handledare att internet har gett morgondagens entreprenörer oändligt många möjligheter och att inte ens en pandemi kan stoppa en lösningsorienterad person från att nå sina mål.



ROOKIE
STARTUPS

TACK FÖR ETT FANTASTISKT SAMARBETE

Entreprenörskap, förmågan att drömma och ta idéer till verklighet.

Forskning visar tydligt hur entreprenöriella förmågor utvecklas bäst i tidig ålder. Jag är otroligt stolt över att få bedriva en sådan viktig verksamhet där vi varje år får se hundratals ungdomar utvecklas som individer. Genom Rookie Startups kan vi öka ungdomars entreprenöriella förmågor och ge dem verktyg för att lyckas i både arbetsmarknaden och i livet. På så sätt kan vi bidra till ett dynamiskt näringsliv och samhälle.

Jag är enormt tacksam att Er kommun ser detta som en prioriterad fråga i vårt samhälle. Stort tack att ni gör detta med oss!



MY EKSTRAND
VD



RAPPORT RS 2020:
NACKA

TACK!



ROOKIE
STARTUPS