

# HUDDINGE

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.



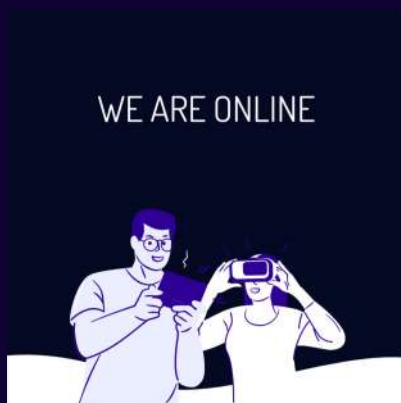
ROOKIE  
STARTUPS

# 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!

Ökade 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. Trots det stora antalet deltagare i Stockholmsprogrammet och trots de digitala förutsättningarna så är hela 97% av deltagarna i Huddinge nöjda med sin handledning och 94% 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 Huddinge Kommun för ett givande samarbete och för att ni erbjudit era ungdomar möjligheten att delta i RS. Tusen tack!

**Rebecca Gustavsson**



**ROOKIE  
STARTUPS**

# ISAK SANDELL

Handledare

Isak är 22 år gammal och studerar juristprogrammet på Uppsala Universitet. Entreprenörskap är något som har intresserat honom sedan gymnasietiden där han fick chansen att testa på att driva ett UF-företag. Efter gymnasiet jobbade han som föreläsare och föreläste om entreprenörskap i ett och halvt år. Under den tiden föreläste han för totalt 9000 och som mest för 4000 under ett tillfälle. Utöver detta engagerar han sig ideellt som konfirmandledare och som styrelseledamot för Föreningen Tilia både nationellt och regionalt i Stockholm.



ROOKIE  
STARTUPS

A close-up portrait of a young woman with long, light brown hair, smiling broadly. She is wearing a white ribbed tank top under blue and white striped overalls. Her sunglasses are perched on her head. The background is an outdoor setting with green trees and a white van parked in the distance.

# AMY HARRISSON

Assisterande handledare  
Studerande entreprenör



ROOKIE  
STARTUPS

# HANDLEDAREN 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 fyra lyckade kick-off-dagar var det dags för deltagarna att dra igång med sitt företagande. Vissa fick en flygande start och fixade kunder redan första dagen och andra upplevde en lite längre startsträcka. Under dem första dagarna stötte deltagarna på en del problem, såsom sökande av tillstånd, hitta leverantörer, långa leveranstider och insikten att den ursprungliga idén inte skulle fungera. Det som var gemensamt för alla deltagare var att ingen av dem gav upp trots sina motgångar. Dem visade alla en fantastisk kämparglöd, stort driv och enorm kreativitet för att lösa problemen de stött på.

På grund av rådande pandemi var det många av företagen som tänkte mer långsiktigt och startade upp webshopar där deras produkter såldes. Under veckorna hade jag handledarmöten med varje företag, dessa blev både fysiska och digitala utefter vad deltagaren önskade. En del önskade

mer digital handledning då de inte vill ge sig ut på grund av Covid-19. Även fast en hel del var digitalt upplevde jag givande samtal för både handledare och deltagare. När deltagarna kom in på den tredje veckan var det många som var i full gång med sin produktion och försäljning.

Den stora höjdpunkten för många var när de fick se sina färdiga produkt, eller när de lyckades sälja för första gången. För min del har det varit otroligt kul att se deltagarnas utveckling från den första kick-off-dagen när nästan ingen hade någon idé om vad de skulle göra och inte heller någon större kunskap kring företagande. Vid programmets slut såg jag hur dem alla lärt sig massor, utvecklats som personer, ökat sitt självförtroende och att de alla kommit väldigt långt med sina företag. En del av deltagarna har tänkt att driva sina företag vidare över sommaren, andra som tänkt sig driva vidare hela gymnasietiden och några som kan tänka sig starta företag senare i livet.

Stort tack till alla deltagare i Huddinge för att jag fått coacha er denna sommar. Jag hoppas att ni har fått lära er något nytt - ni har definitivt lärt mig massor!

**Isak Sandell**



**ROOKIE  
STARTUPS**

# URVAL AV RS-FÖRETAG



ROOKIE  
STARTUPS

## ÅRETS PRODUKT

### Färgglad shop

Tindra och Vera skapade tillsammans företaget Färgglad shop där de sålde olika plagg som de skapar genom tekniken tie-dye. Många andra plagg som görs med denna teknik innehåller olika onaturliga färgämnen, och detta är något som Tindra och Vera vill ändra på. De väljer därför att skapa färgen av naturliga färgämnen som de får genom att koka bland annat gullöksskal, rödkål och andra grönsaker. Det första problemet de stötte på under programmets gång var att deras varor var försenade, detta vände de dock till något positivt och lyckade förhandla ner priser och dubbla antalet varor. Genom att ha sänkt inköpskostnaden blir deras vinstmarginal betydligt högre då resten av materialet i form av frukt och grönt är mycket billigt.

Detta företag har lyckats skapa flera produkter med ett hållbart inslag. Med ett eget hantverk som ligger till grund för den slutgiltiga produkten har företaget jobbat på bra. Produkterna finns i flera olika typer av former och färger som är gjorda av naturliga råvaror. Därav utsågs Färgglad shop till Årets Produkt i Huddinge!



ROOKIE  
STARTUPS



# ÅRETS HÅLLBARA FÖRETAG

## Bin och Bisaker

Daniel kom till den första kick-off-dagen med en färdig affärsidé han visste att han ville genomföra. Idéen grundar sig i att han och hans familj har en egen biodling på baksidan av deras hus. Daniel ville dra nytta av detta och hans idé var därför att göra bivaxdukar som ersätter plastfolie och är återanvändbara. Efter att ha förhandlat med sina föräldrar om hur mycket av bivaxet han kan få köpa satte han sedan snabbt igång med sin produktion. Både han och resten av familjen fattade tycke för affärsidén och går nu i tankarna om att tillsammans driva företaget vidare efter RS-perioden!

Detta företag har jobbat med att skapa en produkt som ersätter en viss typ av plast, och med en lokal förankring produceras både materialet och produkten på ett effektivt sätt. Utöver att plastkonsumtion minskar med denna produkt så hjälper detta företag till med att rädda en djurart som hjälper till med en tredjedel av Sveriges matproduktion. Årets Hållbara företag i Huddinge!



ROOKIE  
STARTUPS

A young woman with brown hair, glasses, and a purple t-shirt is smiling and holding a white plate with a baked good. She is in a kitchen with wooden walls and shelves. A large blue bowl is in the foreground. The background shows kitchen shelves with various items and a red storage bin.

## SOMMARFRALLOR

Elvira hade från dag 1 en tydlig plan om vad hon ville göra. Planen var att baka frukostfrallor och leverera dessa direkt till kunden. Elvira tog kontakt med flera bagerier i närområdet och frågade om det fanns möjlighet att få låna deras lokaler. Alla bagerier hon tog kontakt med får hon svaret nej av. Efter diskussion med sin handledare och med kommunen fick hon till slut godkänt att baka frallorna i sitt eget kök, med kravet att noga se till att allt är desinficerat och rent. Elvira började med att testa sig fram för att hitta det perfekta receptet och efter att hon hittat det levererade hon sen sina första frallor till kunder redan dagen efter.



ROOKIE  
STARTUPS



## UNIQUEWINX

Yen valde att skapa företaget UniqueWinx som säljer tröjor med påsydda fjärilar. Hon gjorde en väldigt bra marknadsundersökning där hon ställde frågor för att hitta vad kunderna ville ha. Hon fick genom svaren en tydlig vision och beställde hem tröjor och sedan fjärils-patches som hon sedan strök och sydde på. Ett av problemen hon stötte på under sin RS-tid var den långa leveranstiden på sitt material. Under tiden påbörjade hon en marknadsföringsplan. När materialet kom startade hon produktionen direkt och lade sedan ut tröjorna för försäljning via en av hennes Instagram-profiler med många följare. Även efter RS-periodens slut tänker Yen fortsätta med denna idé och kanske även utöka utbudet.



ROOKIE  
STARTUPS

ÄT UTE IKVÄLL

FOLKES



TERSKROG MITT I  
CENTRUM



SJÖDALSTORGET 100 M

08-711 88 00

folkesevent.se

## KAKMIXAR

Varken Adrian eller Jacob kände någon eller varandra inför programmets start. Dock bildade de snabbt ett bra team med varandra som kom på en affärsidé och satte upp tydliga mål. Tillsammans skapade dem företaget Kakmixar.se som säljer färdiga kakmixar på burk som kunden sen endast tillsätter smör och ägg för en färdig smet. De kom snabbt igång med både produktion, hemsida och marknadsföring. Redan på första säljtillfället lyckades de sälja 6 stycken burkar och dela ut mängder med flygblad. Under programmets veckor lyckades de sälja hela 50 stycken burkar på väldigt kort tid.

KAKMIXAR

<http://kakmixar.se>



ROOKIE  
STARTUPS

# STATISTIK



ROOKIE  
STARTUPS

# RESULTAT FÖR RS 2020

**94%**

Har fått ökade kunskaper  
om företagande

## REKRYTERING

19 deltagare startade programmet

17 deltagare fullföljde programmet.

Av samtliga deltagare var **58% tjejer**  
och **42% killar**

**94%**

Upplever att de ökat sin  
entreprenöriella förmåga

**81%**

Upplever ett ökat intresse  
för företagande

**97%**

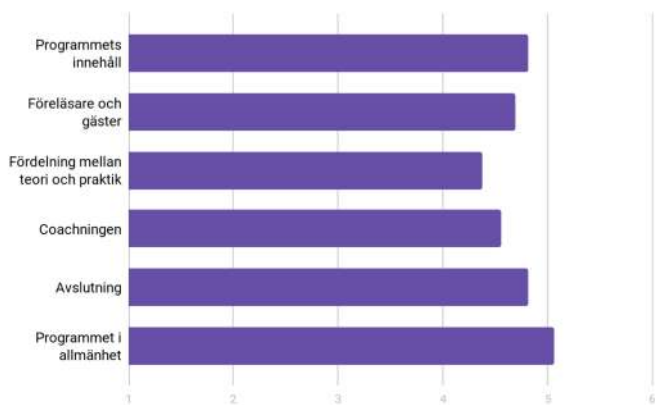
Är nöjda med sin  
handledning

**94%**

Skulle rekommendera RS till  
en vän

Vad tycker du om RS givet de digitala  
omständigheterna?

(Genomsnitt)



1 = mycket dåligt

6 = mycket bra

ROOKIE  
STARTUPS



# CITAT FRÅN DELTAGARE

## Om programmet

*“Jag har lärt mig mycket under min RS period, mycket om hur man kan framhäva sina idéer även fast man är rädd för att misslyckas, dessutom har jag fått mycket självförtroende som ledde till att min rädsla inför misslyckanden har minskats samt fått mig att ompröva flera gånger. Jag har blivit mer öppen som person och mer social med människor jag inte känner. Dock har jag nu förberett mig inför UF i gymnasiet då jag har tillräckligt med kunskaper ifyllda som kommer hjälpa mycket under den perioden också”*

*“Jag lärde mig mycket av RS, jag lärde mig att vara modig, våga, göra och säga det jag tycker. Tack vare RS så har min intresse för entreprenörskap blivit större och jag kan inte vänta tills jag kan starta mitt eget företag.”*

*“Jag har lärt mig väldigt mycket av RS men framförallt att aldrig ge upp!”*

*“Jag har lärt mig väldigt mycket under RS. Jag har bl.a lärt mig att inte vara rädd för att fråga om personer vill köpa ens produkt. Jag har också lärt mig att samarbeta bättre och att utvecklas själv som person. Det har varit väldigt kul och lärorikt!”*

*“Jag har lärt mig ta mer ansvar över pengar och planera”*

## Om handledningen

*“Det har varit superskönt att jag har kunnat nå min handledare vid tillfällen då jag har behövt mycket hjälp och att handledarna har varit ”i touch” med oss och informerat oss hela tiden. Dessutom har dom givit mig mycket motivation när jag har varit nära på att ge upp. Jag var supernöjd med min handledare för han var lätt och prata med och var superpositiv om allt. Jag kan säga att jag har fått lära mig rätt mycket av honom.”*

*“Handledarna var jättetrevliga och hjälpte till med allt man behövde”*

*“De var jättebra på att prata och göra det lite roligt att sitta inlåst i sitt rum på zoom-möte!”*

*“Aktiv och ger bra råd, allmänt härlig person, stöttade en genom hela processen”*

## 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:  
HUDDINGE

TACK!



ROOKIE  
STARTUPS