

## Beste sosiale entreprenør - HomeRun UB

HomeRun UB er en bedrift som består av fem engasjerte ungdommer fra Ullern videregående skole på studiespesialiserende linje. I oppstartsfasen var vi raskt enige om at vi ønsket å drive en bedrift som ville bidra positivt til samfunnet. Som ungdomsbedrift ønsket vi å bruke mulighetene vi får gjennom skolen til å være en ressurs for en samfunnsgruppe som ikke har de samme mulighetene og godene som resten. Derfor startet vi HomeRun UB, en handletjeneste for eldre med utgangspunkt i Ullern Bydel. Her vet vi at det bor 1210 eldre i aldersgruppen 80-89 år og at hele 60% av disse bor alene (tall hentet fra NAV).



De kommende årene vil flere eldre trenge hjelp, vi vet at eldrebølgen kommer og de tilbudene som er tilgjengelig i dag vil ikke strekke til. I tillegg til dette kommer det ofte opp saker i media som forteller at ordningene som eksisterer i dag ikke bare mangler kapasitet, men den er heller ikke bra nok. Høsten 2015 kunne du lese i avisene om en eldre dame som sultet i hjel i eget hjem, dette var trolig fordi hjemmehjelpen ikke strakk til. Mange eldre synes også det er ubehagelig å få besøk av ulike ansatte ved hjelpebesøkene og derfor legger vi det til rette slik at kundene får besøk av den samme ungdommen for hver handel. Vi bærer også gensere med bedriftens logo og navn for å skape trygghet og troverdighet hos de eldre.

Vår bedrift skiller seg ut fra andre handletjenester først og fremst fordi vi kun fokuserer på en gruppe, de eldre. Siden de eldre er vår målgruppe har vi prøvd å tilrettelegge så godt som mulig for dem. Vi har valgt å ikke kun være nettbaserte, men heller tilgjengelig på telefon. Dette er fordi mange eldre synes det er vanskelig å orientere seg på nettet. Her skal de gi oss en ønsket handleliste før vi så drar og handler inn varene og leverer de på døren til ønsket tid.

Å skape en relasjon til kundene er vårt største fokus. En av grunnene til at vi skiller oss ut fra andre er nettopp på grunn av dette. Kundene skal kjenne ungdommen som kommer med matvarene på døren. Derfor skal vi alltid slå av en prat med kundene våre og tilby oss å sette varene på plass. Vi har en database hvor vi noterer oss hva kundene har kjøpt samt deres prefererte varer og mulige allergier. Dette er viktig for oss for at kundene skal føle at vi kjenner de.

Vi synes også det er veldig interessant og snakke med de eldre. Ungdommer har mye å snakke om og lære av eldre. De har levd lange og meningsfulle liv og har mye livserfaring å

dele med oss. Derfor er det ikke bare koselig for de eldre å få noen å snakke med, men for oss også. Vi vet ut ifra en LOGG-studie at ensomhet i befolkningen er mest utbredt blant mennesker over 80 år. Så i tillegg til å hjelpe eldre og sette ungdom i arbeid, er det et trivelig besøk for begge parter. Dermed er bedriften vår en vinn vinn situasjon for begge aldersgruppene.



I tillegg til å hjelpe mennesker i samfunnet som sliter og kan føle seg ensomme, tenker vi også på miljø og samfunnets fremtid. Vi har derfor valgt område Ullern bydel som er bydelen alle i bedriften bor i, for at vi skal kun benytte oss av kollektivt og av å gå. Hvis vi i fremtiden har nok kunder og stor nok etterspørsel ønsker vi i bedriften også å kunne utvide tilbudet vårt. Vi ønsker å kunne tilby de eldre å bli med på handelen. Dette ville gitt dem i tillegg til hjelp og en koselig samtale, en tur og litt frisk luft.

Vi gjør dette utenom skolen og har stort engasjement for bedriften. De ulike eldresentrene i Ullern Bydel som vi har vært på besøk hos og holdt foredrag på, er på eget initiativ i vår egen fritid. Vi synes også det er viktig å ha godt samhold i bedriften for å forbedre arbeidet. Derfor kårer vi hver måned «månedens ansatt» som mottar en bolle i premie, samt at vi har for eksempel hatt julebord med mentoren vår.

Tjenesten vår er ikke spesielt dyr noe som er taktisk priset fra vår side for å komme inn i markedet. De eldre er mer betalingsvillige fordi de føler de støtter en god sak siden vi er ungdommer, allikevel har vi valgt å sett en relativt lav pris. Tjenesten koster i dag 40kr og 10% av handelen. Vi ønsker ikke at potensielle kunder velger en annen tjeneste, fordi vi er for dyre.

Alle gruppens medlemmer har besteforeldre som vi vet sliter med dette problemet. Dermed føles det godt å hjelpe. Vi føler at ved å hjelpe de eldre som har dedikert store deler av livene sine til å oppdra og hjelpe andre er det hyggelig å kunne gi noe tilbake. Mange på gruppen har selv handlet for besteforeldrene sine og vet at det er kjipt å bruke dyrebar familietid på å gjøre ærend. Derfor hjelper vi også de elders pårørende ved å gi dem mindre tid til å styre og hjelpe de eldre og heller nyte tiden de har sammen.

Vi synes det er veldig morsomt å drive vår egen bedrift og lykkes med noe vi har startet selv. Smilene vi mottar av de eldre når vi kommer med varene på døren er uvurderlige og gjør at alt arbeid er verdt det. I tillegg er det lettere i fremtiden å få flere ungdommer til å arbeid i bedriften hvis de vet de gjør en god gjerning samtidig som de tjener penger.