

Bidrag for "Beste sosiale entreprenør"

Fra Garden Switch UB

-Mailand Videregående skole

-Utdanningsprogrammene Studiespesialisering og Medier og kommunikasjon

-Tlf: 986 84 719 // Sanderbengtson@gmail.com (Kontaktperson)

Vi i Garden Switch skal bidra til at flere mennesker vil få oppfylt sine behov når det gjelder hage. Dette skal vi gjøre ved å få mennesker med enebolig til å leie ut en hageparsell (et hageareal), mot at de som bor i leiligheter eller blokk og drømmer om en hage utfører et avtalt hagearbeid i gjengjeld. På denne parsellen kan det f.eks. dyrkes frukt, grønnsaker, urter, blomster mv. Behovet for at hage-eiere vil leie ut en del av hagen sin er fordi man ikke har tid til eller av andre årsaker ikke greier å stelle hagen sin slik en ønsker. Målgruppen er derfor hageeiere som ikke rekker dette eller ikke greier det pga alder eller andre problemer. Målgruppen er også da bosatte i leilighet uten hage, men som ønsker å dyrke. Bakgrunnen for at vi fikk denne idéen er at vi under en idé-dugnad til ungdomsbedrifter, ville utføre hagearbeid mot betaling for de som ikke hadde tid eller greide å gjøre denne jobben selv. En annen på vår gruppe sa da at de som har hage, de er heldige, vi bor i blokk å skulle ønske at vi hadde en hage å stelle. Dermed førte disse to problemene til en nyskapende og god idé.

Den er trendy og veldig i tiden ved at den bygger på delingsøkonomi, den fører til at matjord blir utnyttet bedre og maten blir kortreist, i tillegg til at det oppstår sosial kontakt når partene møtes. Våre markedsundersøkelser viser at det er mange hageeiere som har dette problemet (79%) og at det er mange som bor i leilighet / blokk (43%) som ønsker seg en hage. Vi bygger allikevel våre budsjetter på et beskjedent antall, ved at vi har kalkulert med at vi lett skal greie å få til 80 slike kontrakter, med 2 parter i vår kommune som er Lørenskog (ca. 40.000 innbyggere). Dette fører til at bare 2 promille av Lørenskog sin befolkning skal få oppfylt sine hagebehov. Ta vi med Romerike totalt skulle dette bli ca 540 avtaler. I Oslo vil det tilsvare ca. 3.000. Vi mener det er realistisk å greie dette i løpet av inneværende år (2018). Det er nesten like mange som står på venteliste i Oslo sine parsellhager og dette viser behovet for en hage for de som bor i leilighet/blokk. Vi har allerede 8 kontrakter. Hittil har ingen sagt noe på at hver part må betale 300 kr for å få skreddersydd en avtale helt etter egne behov. Dette gir oss inntekter på 600 kroner per avtale. Vi har lange lister med ventende kunder. Målet er å utvikle en app som gjør at partene selv kan finne sammen, i tillegg til å benytte seg av vår hjemmeside, blogg og sosiale medie-kontoer (Facebook, Instagram, mv). Noen av våre medlemmer skal fortsette med Entreprenørskap og bedriftsutvikling 2 på VG3. I dette faget vil vi videreutvikle appen og skaffe kunder og ikke minst starte opp dette som et Aksjeselskap (AS). Vår mentor, Helin Sado, ønsker å bidra til dette skjer, hvis ikke vi vil, gjør hun det selv. Hun har kjempestor tro på vårt produkt og har tidligere solgt Adams matkasse på dører til folk. Hvordan fant hun de som ønsket dette? Jo, selvfølgelig ved å se hvilke hageeiere som hadde en ustelt hage. Hun mener det er mulig å

selge dette på samme måte. har en nyskapende og kreativ ide som flere millioner mennesker har behov for og kanskje ønsker seg i fremtiden. Dette er delingsøkonomi ved at disse to partene får løst sine behov i en felles løsning. Vi tilbyr denne tjenesten for både deg som ønsker å dyrke i en hageparsell, og deg som ikke ønsker hagearbeid for kroner 300 pr part. (sesong basert)

Tjenesten vår har en dobbelt bunnlinje som vil si at vi har en samfunnsmessig endring og et fremtidig økonomisk overskudd. Denne tjenesten løser hverdagslige problem til forbrukere og skaper et sosialt og bærekraftig miljø. Den skaper også verdi for kunden når kostnadene er lave, men at det ikke går på bekostning av vårt resultat. Den lave kostnaden for forbrukeren speilet i at dette er en tjeneste de selv opprettholder og at vi ikke har en direkte varekostnad. Vi vil at kunden skal betale så lite som mulig, men nok til at vi som bedrift skal få en god økonomisk fremgang. Vi har også budsjettet med overskudd flere år og har en langsiktig plan på at denne tjenesten vil rulle over flere steder i Norge og Europa i fremtiden. Overskuddet vil reinvesteres tilbake i tjenesten og vil forbedre tjenesten for kunden.

Løsningen vi i Garden Switch har kommet opp med vil spare samfunnet for plass, transport, mat og økning i boligprisene. Fordi vi utnytter Norges matjord på en bedre måte, sparer vi transport når forbrukeren må kjøre langt for å kjøpe ferske grønnsaker (dyrkes i parsellet), sparer innkjøp av mat til Norge og flere eiere av hus/leilighet får beholde disse lengere grunnet at de får oppfylt sine hagebehov.

Kunden er den viktigste sjefen og vi vil alltid at kunden skal stå i fokus. Den lave kostnaden for tjenesten er også tatt i betraktning at ikke alle har like mye ressurser. Dermed tar vi minst mulig, ikke mest mulig. Det er heller ikke så mange eldre som har noen å snakke med når de har et stort hus og stor tomt, og dermed er også denne tjenesten bygd på at disse to partene skal få en sosial glede i hverandre. Kanskje de kommer på kaffe når de først er innom og dyrker noe i parsellet? Eller at de slår av en liten prat på tomten? Dette kan gjøre mye for en person som kanskje sliter sosialt og ikke har så mye kontakt med verden.

Vi i Garden Switch UB viser god entusiasme ovenfor arbeidet vårt og jobber hardt for at kunden skal ha det bra. Vi skaper glede ovenfor arbeidet vi legger ned i bedriften og setter den sosiale trivselen i bedriften høyt. Vi har en felles forståelse på hvordan vi skal arbeide og har funnet gode teknikker for at dette skal bli gjort riktig, og i tide. Alt arbeid vi legger ned i bedriften er gjort på en sunn måte ved at vi har jobbet jevnt og trutt med arbeid innad i bedriften. Daglig leder har satt store krav til at gruppen viser entusiasme ovenfor arbeidet og gir belønninger når arbeidet gir resultater. Disse resultatene er blant annet pizza kvelder. Elevene i gruppen viser entusiasme når arbeidet gir resultater og når vi får hyggelige tilbakemeldinger av andre medarbeidere og kunder. Denne entusiasmen sprer seg over til alle og vi blir motiverte til å jobbe videre mot våre ambisjoner.

Vi vil løse behov som skaper en sosial, økonomisk og bærekraftig fremtid. Sammen med kunden vil vi skape en sosial glede blant oss og ivareta samfunnet.