

Karlemosen-drengene klar med projekt til gavn for både butikker og kunder

IVÆRKSÆTTERE:

Otte drenge har etableret firmaet Farge, som tilbyder opladerstationer og dermed mere trafik til butikkerne.

Af Henrik Førby Jensen

KØGE: Fredag den 29. marts vil en række butikker i Køge få besøg af en ganske særlig gruppe sælgere: Otte drenge fra Karlemoseparken har som en del af det landsdækkende projekt MindYourOwnBusiness siden september måned udviklet en samlet pakke, der skal løse et udbredt problem - særligt blandt unge, fortæller 15-årige Kajhan Gulabzoi.

- Vores mål er, at folk i Køge ikke skal mangle strøm til deres telefoner. Og vores ladestationer kan være med til at give mere trafik i butikkerne. Hvis vi får succes, vil vi udbrede konceptet til andre byer, siger han selvsikkert.

Egen ide

Med iværksætteri som omdrejningspunktet engagerer Mind Your Own Business drenge fra udsatte boligområder i alderen 13 til 19 år.

I samarbejde med frivillige venturepiloter fra civilsamfundet og erhvervs partnere fra den private sektor giver projektet drengene mulighed for at starte egen mikrovirksomhed og samtidig styrke deres faglige og sociale kompetencer.

Medarbejdere fra den boligsociale helhedsplan i Køge er for andet år i træk tovholdere for projektet.

Sidste års projekt i El-



Hver torsdag siden september måned har drengene arbejdet med projektet.

Foto: Kenn Thomsen

lemarken var en succes. Ibrahim Øksum er projektleder og Osama Aref Mohammad som Boligsocial medarbejder igen i år. Desuden fungerer seks frivillige venturepiloter fra det private erhvervsliv som rådgivere, mentorer og rollemodeller for drengene.

Ideen til produktet er drengenes egen. Efter en fire uger lang brainstorm sluttede gruppen i efteråret at stifte firma Farge - en forkortelse for Fast Charge.

Hver eneste uge har de mødtes med venturepiloterne i Karlemoseparkens medborgerhus og arbejdet systematisk med at skabe

kontakt til samarbejdspartnere, at bestille og købe opladerstationer for nogle af de 25.000 kroner, som Mind Your Own business stiller til rådighed til hver gruppe samt at udvikle en app og en hjemmeside.

God salgstale

På denne aftens møde deler gruppen sig op i tre for at arbejde videre, hvor de slap i sidste uge.

Rafi Malekzai, Mohammed Reza Nazrabi og Chisenga Samuel Nsanzabera skal øve deres salgstale sammen med venturepiloterne, som agerer butiksejere i et lille rollespil.

De tre er en smule usikre på salgstalen ved deres første »butikbesøg«, hvor de dog møder stor velvillighed fra »skohandleren« Jan Drøschler.

- Goddag. Vi kommer fra mikrovirksomheden Farge, lyder det høfligt fra Chisenga samuel Nsanzabera.

Drengene får forklaret »skohandleren« om konceptet: At butikken kan købe en ladestation med plads til én eller fire opladninger ad gangen, at kunderne via en gratis app kan se den nærmeste butik, som har en Farge-oplader fra iPlug, og at mikrovirksomheden også har sin egen hjemmeside.

Jan Drøschler lader sig ganske hurtigt besnære af den velsmurte salgstale og investerer i en oplader.

De to næste salgstaler går endnu bedre. Drengene mærker, at øvelse går mester. Både indehaveren af »sportsbutikken« Steen Witthøft og »restaurantøren« Andres Jedig virker stærkt interesserede i at foretage en investering i drengenes produkt, som altså både kan give den gode kundeoplevelse og øge trafikken i deres forretninger.

Stor selvtilid

Gruppen samles til fælles evaluering af dagens arbej-

de, og den kommende uges opgaver bliver planlagt.

Flyers er trykt, ladestationerne er købt, app'en skal testes og de sidste detaljer på hjemmesiden skal på plads.

Efter en afstemning bliver det vedtaget, at gruppen om nødvendigt må bruge 5000 kroner til IT-hjælp, så alt fungerer perfekt ved præsentationen i næste uge.

Drengene glæder sig til at præsentere butikkerne for Farge-konceptet og selvtilidlen fejler intet. Chisenga Samuel Nsanzabera føler sig sikker på, at salgstalen vil gå endnu bedre, når det gælder for alvor.

- Jeg kan meget bedre snakke sådan til folk, jeg ikke kender i forvejen, siger han.

Nye kompetencer

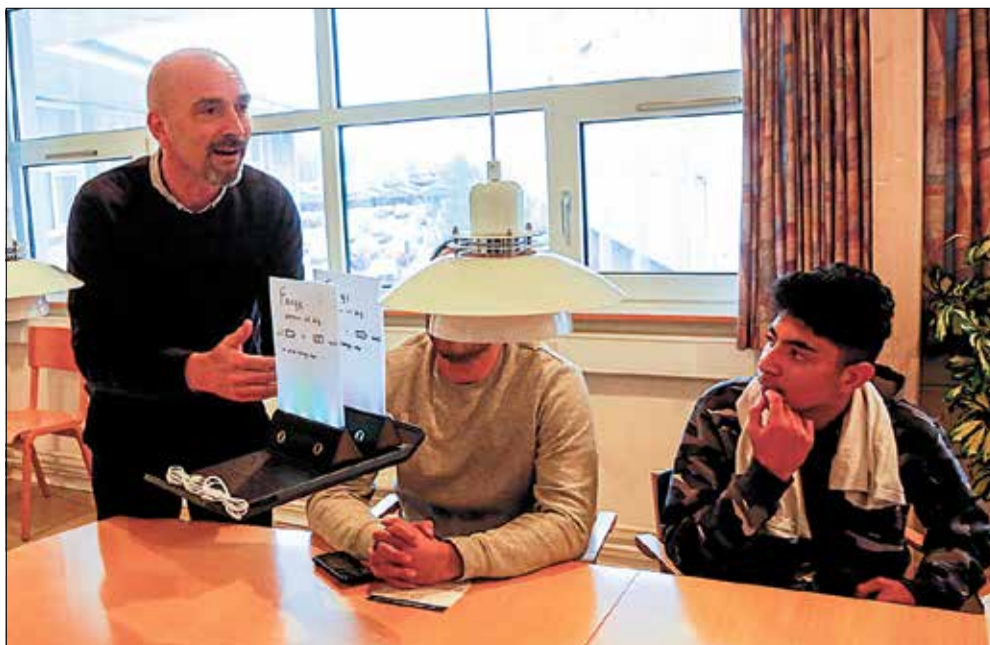
For Mohammed Aqbal Osmanzai har projektet været spændende og udviklende. Rejsen fra ide til færdigt produkt har været lærerig.

- Der har været fremskridt. Vi startede med en ide om en form for skuldertaske med en oplader. Jeg synes, jeg har fået udviklet mine kompetencer, siger han.

Og det er netop pointen, påpeger projektleder Ibrahim Øksum.

- Det handler om at give dem nogle redskaber, som de kan bruge i deres videre skolegang og i livet, siger han.

I maj måned afsluttes den landsdækkende kampagne med et storstilet awardshow, og der er mulighed for, at nogle grupper kan arbejde videre med deres projekter på et MindYourOwnbusiness akademi.



En af venturepiloterne - Lars Bjørn Helgestad - med ladestationen fra iPlug. Tanken er, at der kan købes reklameplads på stationerne.



Hjemmesiden driller lidt og drengene beslutter, at afsætte 5000 kroner på budgettet til IT-hjælp.