Den 4 mars 2007 var 10 av skolans företag i Malmö och gjorde en presentation samt blev intervjuade av en jury efteråt. Här nere är deras olika frågor som de fick bevara.

Adsessor UF
[erbjuder egenutvecklad plastmapp]

1. Vad har ni lärt er mest av?
2. Aktuell vinst.
3. Patent?
4. Framtiden?
5. Samarbete? Vad har ni lärt er av det?
6. Beskrivning av produkt.

Invictus UF
[erbjuder blinkande iskuber]

1. Konkurrenter i framtiden?
2. Viktigaste vi har lärt oss?
3. Hur mycket har vi tjänat?
4. Back-up-produkter?
5. Hur valde ni ut era positioner?
6. Vad var det med produkten som gjorde att ni valde den?

La Pearl UF
[erbjuder egenutvecklad pärlbox]

1. Varför blev det just ni?
2. Går ni i samma klass?
3. Vad har ni för framtidsplaner?
4. Var har ni fått produkten ifrån?
5. Vad kostar produkten?
6. Har ni roligt?

Biletsel UF
[erbjuder egenutvecklat anteckningsblock med svåra ord]

1. Hur har tillverkningen fungerat?
2. Hur tycker ni att ett företag ska fungera?
3. Hur lång tid har det tagit att komma igång.

Magic Brush UF
[erbjuder blinkande tandborste]

1. Vad är det svåraste med att driva ett företag?
2. Hur blir ni bemötta ute i näringslivet?
3. Hur marknadsför ni er?
4. Hur når ni upp till de mål ni satt?
5. Hur fann ni varandra som grupp?
6. Hur delar ni upp rollerna i företaget?
7. Funderar ni på att utöka ert sortiment?
8. Hur mycket tränar ni på varje tandborste?
9. Var hittade ni produkten?

Safe Sun UF
[erbjuder egenutvecklad kokbok]

1. Varför blev det en brun-utan-sol servett?
2. Vad är pris och inköpspris?
3. Hur har samarbetet gått?
4. Hur mycket har ni sålt för?
5. Har ni satt er in i HB?
6. Vet ni vad det innebär att starta ett HB?
7. Har ni haft några konflikter?
8. Har ni funderat på några andra företagsformer än HB?

Melfica UF
[erbjuder brun-utan-sol-servett]

1. Varför HB och inte AB?
2. Hur ska ni finansiera en expansion?
3. Prissättning
4. Svensk leverantör, var och hur?
5. Andra kunder?
6. Varför deltagare hoppade av?
7. Plast Sverige?
8. Vad har ni lärt er

Menor UF *
[erbjuder utbildning till småskolor]

1. Sponsorer, om fakturor etc.
2. Hur vi fick idén?
3. Vad ger detta, affärsmässigt och samhällsmässigt?

Olivia UF *
[erbjuder droppfri oljekaraff]

1. Vinst, hur den har kunnat bli så stor?
2. Inköpspriset
3. Varför Katalonien?
4. Hur fick ni in dem till Sverige?
5. Kan ni prata spanska?
6. Varför just olja?
7. Hur fick ni idén?

Pro Fit UF
[erbjuder ungsvante i silikon]

1. Hur Har den personliga utvecklingen varit?
2. Hur hittade ni produkten?
3. Vad är dess fördelar?
4. Varför blev ni en grupp?
5. Vad kostar produkten, både inköp och till försäljning?
6. Hur stor omsättning har ni haft?