

FRII

Delårsrapport 2012

Nøtterøy videregående skole
Mentor: Ellen-Cathrine Østli
Lærer: Arild Nordahl Johnsen

INNHold

Innhold	2
Oppsummering	2
Formål/visjon	3
Produkt	3
Oppsummering av økonomiske resultater og kommentarer til regnskapet	4
Daglig ledelse og bedriftsadministrasjon	5
Produksjon og distribusjon	6
Målgruppe, salgs- og markedsområde	7
Resultatregnskap	8
Balanseoppstilling	8
Bedriftens miljø- og etikkprofil	9
Human Resources (HR)	9
Samarbeid med mentor og nettverksbygging	10
Ungdomsbedriftens potensial	11
Læringseffekt	12

OPPSUMMERING

Frii UB er en nyetablert bedrift ved Nøtterøy videregående skole. Bedriften består av fire engasjerte og målrettede elever.

BEDRIFTENS NAVN

Frii UB

AKTIVITETER

Vi har utviklet et eget og nyskapende produkt, og bygget oss et nettverk av gode samarbeidspartnere i samarbeid med vår mentor. Friis produkt produseres i Kina, og vil bli distribuert blant annet til Expert.



VISJON

Frii UB skal bli alles naturlige tilbehør for lydoverføring i den vestlige verden.

FORRETNINGSIDÉ

Å drive en lønnsom bedrift gjennom å etablere et nyskapende, spennende produkt som åpner for trådløs lydoverføring i den vestlige verden.

PRODUKT

Produktet vårt er to trådløse tilkoblingsenheter for lyd, en sender og en mottaker. Disse kobles hhv. til en musikkavspiller, som for eksempel PC eller iPod, og høyttalere. Vi gjør det dermed mulig å spille av musikk på alle høyttaleranlegg, helt trådløst ved hjelp av Bluetooth-teknologi. Du kan på denne måten bevege deg fritt uten ledningers begrensninger

ØKONOMISKE NØKKELTALL

Frii koster 349 kroner. Basert på prisen på prototypene gir salg et antatt overskudd på ca 230 kroner, innkjøpskostnaden er ikke ferdig forhandlet enda. Overskuddet er per dags dato 7238 kroner.

Friis formål og visjon

Frii UB skal bli alles naturlige tilbehør for lydoverføring i den vestlige verden.

Vår ambisjon er å få produktet vårt inn i sortimentet til den norske elektronikkjeden Expert. Frii har vært i kontakt med den lokale Expert butikken og har fått positive signaler til salg av Frii. Dette er vi fornøyd med i oppstartsfasen. Vi har som mål å levere et produkt som er funksjonelt, brukervennlig og av god kvalitet.

Produkt

Friis produkt gjør at man trådløst via Bluetooth kan spille av musikk og andre lydfiler over alle typer høyttalere fra alle slags lyd-kilder. Den lille senderen kobles til lyd-kilden, og sender lyden til mottakeren som står koblet til høyttaleren. På denne måten kan man flytte seg fritt rundt, uten begrensende ledninger.



FRII: Senderen overfører lyden til mottakeren.

Oppsummering av økonomiske resultater

Frii har ikke gjennomført noen salg enda, og derfor er overskuddet ganske lavt. Vi har derimot mottatt nærmere 80 forhåndsbestillinger fra interesserte, noe vi er svært fornøyde med. Overskuddet er, per 27.03.2012, 7238 kroner. Overskuddet har vi bygget opp gjennom innskutt egenkapital, sponing og premiepenger. Produksjonskostnaden er foreløpig ca. 130 kroner per sett, inkludert forpakning.

Oppsummering av bedriftens prestasjoner

- Intern konkurranse, Nøtterøy VGS:
2. plass for beste idè

- Intern konkurranse, Nøtterøy VGS:
1. plass for beste logo

- Intern konkurranse, Nøtterøy VGS:
2. plass beste nykommer

- Skolemesse, Nøtterøy og Færder VGS:
1. plass for beste UB

- Skolemesse, Nøtterøy og Færder VGS:
1. plass for beste salgspotensiale

- Fylkesmesse, Vestfold, Buskerud og
Telemark: 2. plass beste regnskap
(Vestfold)

- Fylkesmesse, Vestfold, Buskerud og
Telemark: 1. plass beste brosjyre
(Vestfold)

- Fylkesmesse, Vestfold, Buskerud og
Telemark: 2. plass beste stand (Vestfold)

- Fylkesmesse, Vestfold, Buskerud og
Telemark: 1. plass beste forretningsplan
(Vestfold)

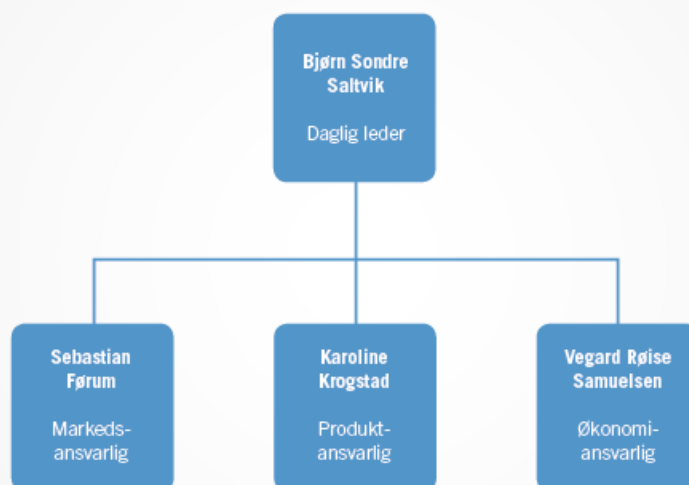
- Fylkesmesse, Vestfold, Buskerud og
Telemark: 1. plass beste logo (Vestfold)

- Fylkesmesse, Vestfold, Buskerud og
Telemark: 2. plass beste IA (Vestfold)

- Fylkesmesse, Vestfold, Buskerud og
Telemark: 1. plass beste innovative
produkt (Vestfold)

- Fylkesmesse, Vestfold, Buskerud og
Telemark: 1. plass beste UB (Vestfold)

Organisasjonskart



Daglig ledelse og bedriftsadministrasjon

Bjørn Sondre Saltvik

Daglig leder, Frii UB

Som Daglig leder har Bjørn Sondre Saltvik ansvar for:

- Daglig ledelse av Frii UB
- Oversikt over hva som skjer i bedriften
- Fordeling av arbeidsoppgaver og oppfølging slik at de oppgaver som blir gitt blir utført.
- Samarbeidet gjennom våre forhandlinger med fabrikker i Kina

Vegard Røise Samuelsen

Økonomisjef, Frii UB

Vegard har stor innsikt i bedriften, og som Økonomisjef har han ansvar for:

- Styringen av Friis økonomi og oversikt over økonomisk status, samt lage budsjetter.
- Å føre regnskap og ha ansvar for ulike former for transaksjoner, betalinger osv.

Sebastian Førum

Markedssjef, Frii UB

Som Markedssjef har Sebastian ansvaret for:

- Markedsundersøkelser og planlegging av salg og distribusjon
- Å få produktet ut på det store markedet, samt å få produktet kjent blant målgruppen
- Å ta del i ulike møter som hjelper bedriften videre, og har god oversikt i bedriften

Karoline Krogstad

Produktsjef, Frii UB

Karoline har som produktsjef hovedansvaret for:

- Hvordan produktet skal utvikles, se ut visuelt og konstrueres.
- Et inkluderende arbeidsliv i bedriften
- Å knytte et sterkt bånd i forhold til samarbeid innad i gruppen



Produksjon lokalt og internasjonalt

Etter en land runde med undersøkelser, med hjelp fra Høgskolen i Vestfold og entreprenører fra næringslivet har vi endt opp med at Frii blir produsert av Skywing Electronics i Kina. Vår første prototype bestod av to uavhengige enheter med Bluetooth teknologi som vi fikk til å virke sammen. De to produktene kjøpte og fikk vi til å virke sammen med hjelp fra Rune Langøy fra Høgskolen i Vestfold (www.hive.no) Dette settet fungerte greit, men det var fortsatt mye å utsette på lyd kvalitet, brukervennlighet og utseende. Da vi hadde fått konstatert at det var mulig å produsere produktet tok vi kontakt med Jan

Nyborg, som er entreprenør i *Nexans*

(www.nexans.no) Han hjalp oss godt på vei til å finne en produsent av produktet vårt, ved å søke hjelp hos en entreprenør navn Michael Chang, som også jobber for *Nexans*, avdeling Kina.



Grunnen til at vi har valgt å legge produksjonen til Kina er hovedsakelig av økonomiske årsaker, men også fordi det er god kompetanse og mye erfaring innenfor elektronikk i landet. Fabrikken, *Skywing electronics*, ligger i Guangdong. Denne fabrikken har garantier som for eksempel mindre enn 3 % defekte produkter pr. bestilling, levering innen 20 dager på bestillinger under 10.000, og 13 måneders garanti på alle produkter. Fabrikken er også ISO-sertifisert etter ISO 9001, som særlig legger vekt på arbeidssikkerhet og kvalitet. I tillegg er alle deres produkter, inkludert Frii, CE merket.

Vi har i et halvt år hatt jevnlig kontakt, og et godt samarbeid med fabrikken, og har sammen med et lokalt designfirma (*Identicon*) utviklet en grafisk profil. Takket være *Identicon* og deres hjelp, har vi fått designet produktet slik vi ønsker det. Dette har vi gjort i tråd med de signaler og ønsker vi har fått fra målgruppen gjennom en rekke markedsundersøkelser. Vi er nå fornøyde med 1. generasjons Frii, og venter levering av første parti med produkter.

Vi mener nå at vi har et godt grunnlag for å forhandle om pris å gjøre en avtale med Skywing. Michael Chang (Nexans) vil også være sentral i disse forhandlingene, da han kjenner til den kinesiske kulturen og hvordan forhandlinger gjennomføres der. Et viktig prinsipp og tips vi har fått er at: "Alt kan forhandles i Kina – godta aldri første tilbud".

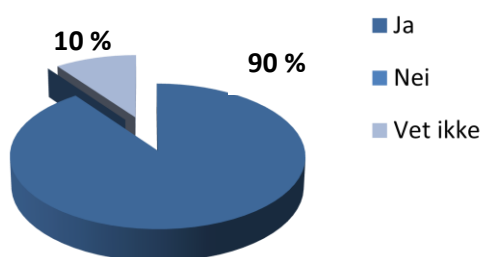
En gjennomgang av forskjellige benyttede innkjøpspraksiser ga flere ideer, og som mange andre planlegger vi å gjøre innkjøp direkte fra produksjonsleddet. På denne måten får vi ingen



mellommenn, noe som ville hatt negativ innvirkning på Frii UB sin profitt. Forsendelse vil skje med DHL som kan hente varene på en sikker måte direkte på fabrikk.

Målgruppe, distribusjon og markedskommunikasjon.

Friis hovedmålgruppe er i hovedsak personer fra 15-50 år. De som jevnlig hører på musikk og benytter seg av musikkspillere som for eksempel iPod, MP3-spiller, radio eller PC, vil ha god nytte av produktet. Produktet er lettsolgt som et tilbehør, og tilbehør står for hovedinntekten til de store elektronikkjedene. Mellomhandlere som Elkjøp og Expert vil i tillegg ha nytte av de trådløse enhetene til Frii, med tanke på testing av høyttalere i butikk.



90% av de spurte ved markedsundersøkelsen svarte at de ser på produktet som nødvendig. Undersøkelsen viser også at 75% foretrekker en pris på mellom 200 og 400 kroner. Dette viser både at det er stor interesse, og at målgruppen har en høy betalingsvilje for produktet.

Hittil har Frii UB blitt presentert hele tre ganger i *Tønsbergs Blad*, en gang i *Byavisa* (Tønsberg), en gang i *Gjengangeren* (Horten) og en gang i *Vestfold Blad*. I tillegg har vi opprettet en egen hjemmeside, *feelfrii.com*, hvor vi har åpnet for forhåndsbestillinger av produktet. Når vi får produktet ut i butikk, vil lenker til utsalgssteder for produktet også legges her.

Vi har allerede fått flere henvendelser fra personer som ønsker å kjøpe produktet vårt. Bare på skolemessa fikk vi hele 28 forhåndsbestillinger. Det er viktig for oss å nå ut til hele landet, og etter hvert også til det internasjonale markedet. Vi har fått garanti fra den lokale Expert butikken om salg av Frii. Via vår egen hjemmeside vil vi ha lenker til nettsteder hvor produktet kan kjøpes. Dette har vi valgt å gjøre fordi eventuelle reklamasjoner vil kreve mye arbeid. Det er derfor bedre å ha butikker med ansatte hvor kundene kan henvende seg, og hvor de ansatte er kjent med hvordan man skal behandle slike saker.



Frii i Tønsbergs Blad etter dobbel seier på skolemessa 10.feb



Regnskapsrapport med oppdatert regnskapsrapport

Vi har ingen salgsinntekter per i dag, men vi har ca. 30 forhåndsbestillinger og flere har vist stor interesse for produktet. Vi har en prototype fra Kina som vi er svært fornøyd med, og har derfor bestilt vårt første parti med Frii.

Tatt i betraktning at vi ikke har gjennomført noen salg, er vi godt fornøyd med overskuddet som per 27.03.2012 er 7238 kroner. Vi har til nå hatt ett møte med Micasa angående sponning. De har sagt seg villige til å sponse oss ved å dekke kostnadene for første bestilling (100 stk Frii), samt veilede oss med gode råd og at Frii kan dra nytte av deres brede kontaktnett. Disse pengene vil vi bygge videre på gjennom salg av Frii og bruke overskuddet derfra til å bestille et nytt parti. Avgjørelser vedrørende utbetaling av lønn tas ved skoleslutt, men alle er enige at det er bedriften som er førsteprioritet, ikke personlig økonomisk gevinst.

Resultatregnskap	
for perioden	2011/2012
Salgsinntekter	
Salgsinntekter	-
Andre inntekter	12661
Sum inntekter	12661
Varekostnader	
Varekostnader	1115
Lønnskostnader	-
Annen driftskostnad	3772
Sum driftskostnader	4887
Driftsresultat	7238
Perioderesultat	7238

Balanse	2011/2012
Eiendeler	
Varebeholdning	-
Betalingsmidler	
Bank	6809
Kasse	429
Sum betalingsmidler	7238
Kundefordringer	-
Sum eiendeler	7238
Egenkapital	
Innskutt egenkapital	1000
Opptjent egenkapital	6238
Udekket tap	-
Sum egenkapital	7238
Gjeld	
Skyldig lønn	-
Leverandørgjeld	-
Sum gjeld	-
Sum egenkapital og gjeld	7238

Bedriftens miljø- og etikkprofil

Vi i Frii UB er veldig opptatt av at materialene i produktet vårt ikke skader miljøet verken ved produksjon eller når produktet "legges på hyllen". Selv om det er vanskelig å gjennomføre dette med elektronikk, har vi valgt så miljøriktige og slitesterke materialer som mulig. Dette vil gi produktet Frii en lang levetid, og garantien på produktet er på 13 måneder. Vi vil også oppmuntre kundene til å levere gamle produkter i gjenvinningskasser.



I Frii UB er vi selvfølgelig imot barnearbeid, og er nøye på at det ikke er tilfelle under produksjonen av Frii. Vår kontaktperson i Skywing Electronics, Judy, garanterer at illegalt barnearbeid ikke skjer under produksjon av vårt produkt. Fabrikken er også ISO-sertifisert noe som garanterer oss at all produksjon foregår under legale forhold og at fabrikken er kvalitetssikret. I tillegg er alle deres produkter CE-merket. Selv om vi har begrensede muligheter til å undersøke dette, vil vi forsøke å holde oppsikt med utviklingen i fabrikkens etikk for å sikre at bedriftens miljø- og etikkprofil opprettholdes.

Human Resources (HR)

Fordeling av ansvar og oppgaver

Under denne prosessen brukte vi "Belbinmetoden", som blant annet går ut på at hver og en i bedriften skal analysere seg selv. I etterkant satte vi oss sammen og diskuterte resultatene. På denne måten fikk vi et godt inntrykk av hvilken stilling de forskjellige i gruppen egnet seg best til.

Samarbeid og tiltak

Bedriften Frii er svært liten, og arbeidsforholdene preges av en hyggelig og uformell tone. Som et team arbeider vi i Frii UB veldig godt sammen, og det virker som at vi har fordelt oppgavene mellom oss på en hensiktsmessig måte som gjør at alle får utnyttet sine kunnskaper og egenskaper. Vi har oppnådd en følelse av et felles eierskap til det vi har klart å oppnå med vår UB, og vi brenner alle for produktet vi har utviklet. Dette skaper forhåpninger og spenning knyttet til fremtiden, og det bidrar til at vi samarbeider godt for å oppnå resultater. Vi har hatt pizzakvelder og lignende sosiale sammenkomster, nettopp for å styrke samarbeidet og drive engasjementet videre.



Vi har gjennom hele året jobbet med å bli en god IA bedrift. IA (Inkluderende arbeidsliv) arbeidet vårt har bestått av:

- Utarbeidelse av mål- og handlingsplan
- Utvikling av samarbeidskontrakt
- Føring av fraværstatistikk
- Innføring av egenmeldingsskjema
- Samspillsregler

Motivasjon og innsats

Vårt teamarbeid har allerede båret frukter i form av riktig ansvarsfordeling tilpasset den enkeltes erfaring og bakgrunn, samt interesser. Dette er viktige faktorer som vi skal bygge videre på gjennom styrket samarbeid og økt innsikt, etter hvert som vi høster erfaring enkeltvis og som en gruppe. Samholdet i bedriften er upåklagelig, men vi akter å fortsette med tiltak som holder dette ved like, slik at innsatsen mot felles mål opprettholder nødvendig driv.

Samarbeid med mentor og nettverksbygging

Vår mentor er Ellen-Cathrine Østli, som i dag er Daglig leder hos designbyrået *Identicon*. Helt fra begynnelsen av samarbeidet med mentor har hun vært til ubeskrivelig god hjelp for bedriften. Hun har gjennom hele prosessen vært engasjert i forretningsideen og produktet vårt, og har sammen med Kristine Cudrio Pedersen (*Identicon*) hjulpet oss med å bygge en helhetlig grafisk profil. All den gode hjelpen vi får av vår mentor og hennes kollegaer, bidrar til enda mer motivasjon og engasjement til å jobbe videre med bedriften. *Identicon* bidrar til økt fokus og målbevissthet om hva vi ønsker å oppnå.

Gjennom Nøtterøy Videregående Skole sitt samarbeid med Micasa ble vi satt i kontakt med dem angående sponing. Vi hadde et hyggelig og konstruktivt møte med eier, Trond Ramski, og daglig leder, Steinar Krüger. Vi har blitt enige med de om at de skal sponse første parti med Frii (100 stk). De vil også veilede oss i prosessen videre ved at vi blant annet får dra nytte av deres store kontaktnett.

Oversikt over personer og bedrifter som har bidratt til utvikling av Frii:

- Lærer ved Nøtterøy Videregående, Arild Johnsen
- Identicon, Ellen Cathrine Østli
- Identicon, Kristine Cudrio Pedersen
- Identicon, Bjørn Berg
- Nexans, Jan Nyborg
- Nexans, Michael Chang
- Høgskolen i Vestfold, Rune Langøy
- Digitalfabrikken, Kåre Petter Wilhelmsen
- Næringssjef i Nøtterøy Kommune, Jonathan Hall
- Micasa, Trond Ramski
- Micasa, Steinar Krüger



Ungdomsbedriftens potensiale for fremtiden

Innkjøpsprisen fra Kina er, som tidligere nevnt, ikke endelig forhandlet, men vil maksimalt ligge på 140 kroner per enhet. Dette gir et minimumsoverskudd på 209 kroner per enhet. Produsenten, *Skywing Electronics*, som vi samarbeider med, er en solid bedrift som produserer etter beskrivelse og ønske fra bedrifter. De produserer etter ønsker om alt fra funksjonalitet, til kvalitet og design. Bedriftens ISO-sertifisering gir oss trygghet på at forholdene på fabrikkene er forskriftsmessig i orden.

Overskuddet til Frii er per 27.03.2012, 7238 kroner. Det har vi opparbeidet oss gjennom premiepenger og litt sponning fra den lokale banken. Ettersom produktet enda ikke er i salg er vi godt fornøyd med dette overskuddet. Det er kapital vi kan bygge videre på sammen med sponsingen vi får fra Micasa. Siste prototype er mottatt så neste skritt er å bestille første parti med 100 Frii. Salget av de 100 første Frii gir oss et overskudd på 34900, da Micasa har sagt seg villige til å dekke innkjøpskostnaden.

Slik det ser ut i dag er vårt potensial for fremtiden veldig stort. Vi har gjennom prosessen skaffet oss kontakter i næringslivet som er dyktige og er villige til å bidra til å få produktet vårt ut på markedet. Elektrobutikken *elektroshop.no* har dessuten tatt kontakt med oss og spurt om å få selge produktet vårt gjennom sine nettsider. Dette gjenspeiler den interessen vi ser hos samtlige som vi presenterer produktet og bedriften for. Nærmest alle vi har kontaktet har vært utelukkende positive og vist stor vilje til å hjelpe oss videre.

Læringseffekt



Vi i Frii UB er enige om at faget Entreprenørskap og bedriftsutvikling har vært veldig lærerikt og givende, både faglig og sosialt. Vi har lært masse nyttig og har fått med oss mange verdifulle erfaringer: blant annet om hvordan å etablere en egen bedrift, utvikle et produkt, føre regnskap og, etter mange e-post, hvordan forhandle med det internasjonale næringslivet. Gjennom disse forhandlingene har vi lært å kompensere slik at enighet oppnås og begge parter blir fornøyde og kommer fordelaktig ut av forhandlingene.

Gjennom arbeidet med å finne løsninger på problemstillinger, kommer man ofte frem til ulike forslag som man i første omgang ikke hadde i tankene. Denne innovative og løsningsrettede tankegangen har ført til resultater og at vi har åpnet for nye fremgangsmåter.

Arbeidet med vår ungdomsbedrift har fra dag én vært meget lærerik på grunn av den praktiske tilnærmingen. Skole og teori er en ting, men klasserommet blir ofte for virkelighetsfjernt og derfor litt vanskelig å hente lærdom fra. Entreprenørskap skiller seg på mange måter ut fra mange andre fag da det viktigste, slik vi ser det, er å skaffe kontakter i næringslivet og faktisk arbeide som virkelige næringsdrivende. Vi har lært å ta ansvar, og har erfart at det er vårt ansvar å skape resultater.

Gjennom perioden har vi også lært hvor viktig det er å etablere felles forståelse for bedriftens mål. Med ett team-mål drar vi alle i samme retning. Dette har ført til at vi ofte føler oss sterkere og tryggere enn dersom vi hadde arbeidet individuelt.

Like viktig lærdom har vært hvor viktig det er å få til en fornuftig fordeling av arbeidsoppgaver basert på kunnskap og interessene til den enkelte i bedriften. I tillegg har vi sett at det i perioder har vært behov for at noen tar i litt mer enn andre, for å motivere til det videre arbeidet. Vi føler vi har etablert en rett balanse, og mener at dette har en positiv virkning på motivasjonen, og arbeidsinnsatsen i bedriften.

Videre har vi gjennom vårt praktisk rettede arbeid fått en bedre forståelse av grunnleggende prinsipper rundt etableringen av en bedrift. Gjensidige tilbakemeldinger og interne samtaler for å finne best mulig fremgangsmåte, har gitt oss innsikt i hvor viktig det er å ha en åpen kommunikasjon i arbeidslivet. Åpen kommunikasjon er viktig i jobbsammenheng, så vel som i uformelle situasjoner utenfor arbeidet, samtidig som vi har lært at man på fritiden av og til må koble helt av med andre samtaletemaer og aktiviteter enn bare jobb.



Sosialt

Samarbeidet i gruppen har vært over alle forventninger. I en gruppe på 4, greier vi fint å fordele oppgavene som skal gjøres jevnt mellom oss. Vi har en god kjemi, og en god tone alle sammen. Om det er noen i gruppen som trenger hjelp eller lurer på noe, er det alltid mulighet for å få hjelp, og vi sender ofte arbeid som blir gjort rundt til gjennomlesning, slik at alle vet hva som skjer i bedriften, og får være med på å ta beslutninger. Vår gruppe på Facebook og skolesiden *It's Learning* hjelper oss å holde alle oppdatert, slik at det blir lettere å fullføre og samarbeide om oppgaver som skal gjøres.