

# Delårsrapport for Ungdomsbedriften Half & Half Trade UB

---



Organisasjonsnummer: 989 174 398

Utarbeidet for skoleåret: 2010/2011

Ansvarlig lærer: Kristin Hove Pedersen

Mentor: Helene Stenersen, daglig leder i Colifast AS

Lambertseter Videregående Skole



## Sammendrag

**Bedriftens navn:** Vår bedrift har fått navnet Half & Half Trade UB fordi vi deler ut halvparten av overskuddet vårt til næringsutviklingsprosjekter. Trade har kommet med for å synliggjøre at vi ikke bare driver veldedighet, men handel.

**Visjon:** Vi skal bidra til verdiskapning i fattige land!

**Forretningsidé:** Half & Half trade UB skal importere og selge håndverksprodukter fra Ghana, som armbånd, sandaler og navnebrikker. Våre målgrupper er detaljister og designbevisste forbrukere mellom 16 og 45 år.



**Produkt:** Vi importerer håndverksprodukter fra Ghana. Vi har et bredt sortiment bestående av sandaler, forskjellige typer armbånd, afrikanske masker og lysestaker. Vi mener at disse produktene vil være en oppgradering til ethvert hjem, og til enhver stil.

### Økonomiske nøkkeltall:

- Salgsbudsjettet er på 25 621,- kroner
- Vi har til nå solgt for 1 049,- kroner
- Driftsresultatet vårt er på 3648,- kroner per 22.3, får vi til en avtale med distributører vil det kunne øke betydelig.
- Vi har hverken gjeld eller faste kostnader, og dermed ingen likviditetsgrad å ta hensyn til
- Egenkapitalen vår er på 11 848,- kroner
- Totalkapitalrentabiliteten vår er på 32,3 % vi er fornøyd med det, men vi vil trolig forbedre den enda mer på NM og når vi får solgt til distributører
- Arbeidskapitalen vår er på 11 848,- kroner, vi har altså ledig kapital. 4326,- kroner av dette er varebeholdning

### Oppsummering av bedriftens aktiviteter:

- Etablering av ungdomsbedriften, inkludert stiftelsesmøte og registrering
- Skape forretningsidé
- Møter og kursing i regi av Ungt Entreprenørskap (UE)
- Møter med mentor, Helene Stenersen
- Arbeidet for å skaffe sponsorer
- Deltatt på fylkesmessen for Oslo på Norges Varemesse
- Reise til Ghana for møte med partnerbedrift og signering av samarbeidskontrakt og kjøp av produkter

Innholdsfortegnelse	
Sammendrag	Side 2
Daglig leder har ordet	Side 3
Produkt og produksjon	Side 4
Salg	Side 4
Markedsføring	Side 5
Personaladministrasjon	Side 5
Økonomisk rapport	Side 7
Samarbeid med Nettverk	Side 9
Læringseffekt	Side 10
Utvikling og potensiale på sikt	Side 10
Energibruk og miljøpåvirkning	Side 11



---

## Daglig leder har ordet

Vi er ni positive elever på Lambertseter videregående skole, med mye pågangsmot. Grunnen til at det er akkurat vi som ble en bedrift er at vi alle har valgt entreprenørskap og bedriftsutvikling som programfag og går i klasse sammen. Bedriften har ansatt hele klassen. Alle ni er veldig fornøyde og stolte av produktene og prestasjonene våre, noe som gjør det mye morsommere å jobbe med det. I timene har vi lært vi den teoretiske kunnskapen, og ved å starte opp, drive og avvikle en ungdomsbedrift lærer vi teorien på en morsommere måte - gjennom praksis. Ett av hovedtemaene for året har vært internasjonalisering, noe vi alle har lært mye om gjennom teori. For å sette teorien ut i livet og på prøve tenkte vi at det ville være interessant å få til et samarbeid med en bedrift i et annet land, for oss ble det Ghana ettersom det var en interessant bedrift der som ga uttrykk for at de ønsket å samarbeide med oss. Vi klarte til og med å få til en reise ned dit for å skrive samarbeidskontrakt og importere produkter. Dette var krevende for meg som daglig leder, og for alle de andre i bedriften. Det krever mye forberedelser og hardt arbeid å få til et slikt møte i utlandet.

Ettersom forretningsideen vår er import av afrikanske håndverksprodukter, og ikke produksjon av noe, er det salg og markedsføring som står i fokus. Det passer også godt med de andre fagene vi har på skolen. Når vi jobber med ungdomsbedriften vår, blir det også tydelig at jo mer arbeid vi legger ned, desto bedre blir resultatene og tilsvarende mer morsomt å bruke tiden på nettopp dette faget. Overtid og jobbing i friminuttene er greit, fordi vi ser at det går framover og at vi får igjen for strevet. I tillegg til de fem skoletimene vi har i uken har vi jobbet både hjemme, i friminutt og fritimer. Skoletimene blir i tillegg til teorigjennomgang gjerne brukt til fordeling av arbeid, telefoner til distributører og mentor, samt papirarbeid. Vi prøver å legge møter med mentor og andre samarbeidspartnere utenom skoletiden slik at det ikke går utover de andre fagene for mye. Å være med i en ungdomsbedrift gir gode erfaringer som vi vil kunne få nytte av senere i livet uansett hva vi skal gjøre.

Som daglig leder har jeg mange utfordringer som jeg ikke har i andre mer tradisjonelle fag. Det er uvant og ulikt andre prosjekter vi har på skolen, å skulle være den som skal lede andre og ha full oversikt. Vi jobber stadig for å bli bedre på samarbeid og koordinering av oppgaver. Dette kjenner en særlig når det nærmer seg frister og messer. Hvis noen ikke gjør jobben sin her, går det utover alle sammen. Derfor forsøker jeg å sørge for at alle gjør det de skal, til rett tid.

I tillegg til at vi forhåpentligvis vil tjene litt penger på bedriften vår, vil vi også gjøre det vi kan for å bidra til verdiskaping i Ghana i tillegg til Norge. På denne måten håper vi at vi kan bidra til å øke levestandarden i Afrika.

Jonatan Nordang Paz

Daglig leder



---

## Produkt og produksjon

Vi begynte året med å fokusere på teorien i faget, men fant ut at vi trengte noe mer. Vi ville, i likhet med året før, lære av praktisk arbeid i tillegg til boken. Internasjonal handel var målet da vi i slutten av november begynte å gå gjennom Enterprise without Borders' nettside i jakten på å finne den perfekte handelspartneren å samarbeide med. Vi fant etter hvert en skole i Ghana som selger en rekke forskjellige håndlagde produkter, med afrikansk preg. Masker, smykker og sko var det vi valgte å fokusere på, fordi, på tross av at det ikke er typisk norsk, kan passe inn i norske hjem. Vi valgte å fokusere på en blanding av koloni- og "shabby-chic" stilen.

Å samarbeide med den ghanesiske bedriften var en stor utfordring, både med tanke på kultur- og språkforståelsen. Det var ikke alltid lett å vite hva avtalene faktisk gikk ut på og internt i gruppen brukte vi ordtaket "african time" ettersom samarbeidspartnerne våre forholdt seg til tidsfrister på en helt annen måte enn det vi er vant med i Norge. På tross av disse små tingene har vi nå inngått et samarbeid som gjør det mulig å kjøpe produkter i flere omganger om vi skulle trenge det. Vi mener det er et stort marked for slike produkter ettersom de er spesielle, og svært vanskelige å få tak i, i Norge og Europa ellers. I tillegg er produktene av veldig god kvalitet, de er håndlaget alle sammen, og kvaliteten fikk vi selv undersøke før vi kjøpte dem. I samarbeidsavtalen står det også hva som vil skje dersom vi ikke skulle være fornøyd med kvaliteten om vi ikke får undersøkt produktene før vi kjøper dem. Vi valgte å droppe dog-tagsene ettersom markedsundersøkelsen vi gjorde viste at det var liten interesse for produktet.

## Salg

Vi har nå kommet til det stadiet hvor vi har produkter som er klare for salg. Vi ønsker å få solgt produktene våre så fort som mulig, noe som gjør det mulig å investere i nye produkter, samtidig som vi må dekke de utgiftene vi har. Per dags dato (21/3/2010) har salget vært begrenset til venner og familie, med unntak av stand på fylkesmessen. Dette har vist seg å være en god inntektskilde, men det sier seg selv at vi ikke kan selge de store kvantaene til dem. Siden vi tilbyr en rekke forskjellige produkter er det vanskelig å få solgt alt på ett sted. Det noe brede utvalget skyldes også at vi ønsker å teste ut markedet for å se hvilke produkter som er mest populære slik at vi kan begrense oss neste gang.

**Masker:** Maskene er tradisjonelt håndverk og passer godt inn i norske hjem som veggdekor. Vi har planer for en inspirasjonside på nettsiden vår, både for å overbevise skeptikerne og for å inspirere de som er interesserte. Siden alle er unike håndverksprodukter er dette ikke noe som blir solgt i store kvanta, men heller som kunstverk. Vi har vært i kontakt med interiørforretninger, og noen har meldt sin interesse, da spesielt Riis Interiør. Vi kommer til å selge til butikken, som kommer til å bruke maskene i en del av innredningen, ikke som et salgsobjekt videre.

**Smykker:** Smykkene er lettere å selge i større kvanta. For å vekke interesse hos både forhandlere og forbrukere vil vi derfor gi de som vil, en sjanse til for testsalg med våre produkter. Vi kan tilby pakkeløsninger med forskjellige typer smykker og selger dette til individuelle butikker for en fastsatt pris. Butikken kjøper pakken som et testsalg, ikke for å få fortjeneste på produktene. Etter testsalget kan vi forhandle individuelt med butikkene og komme frem til en løsning. Vi har sett oss ut bokhandlere, kafeer, kles- og smykkebutikker som potensielle samarbeidspartnere, og vi er i en



---

søkeprosess nå. En lokal kafé har meldt sin interesse om å samarbeide ved å selge våre afrikanske smykker sammen med en spesialkaffe fra Kenya.

## Markedsføring

Vi ønsker nå å fokusere markedsføringen vår mot butikker som kan selge produktene videre for oss. Med at vi fungerer som ett mellomledd og andre butikker gjør salgsjobben for oss tror vi av det blir mye lettere for oss å selge produktene. Vår målgruppe er trendy menn og kvinner fra alderen 16 til 45. Derfor er det viktig for oss at vi får til ett samarbeid med noen trendy butikker der målgruppen vår befinner seg. Vi skjønner at de største merkevarebutikkene ikke har noen interesse av å ha oss som ett mellomledd med tanke på at de selv kan importere i stort kvanta til en billig penge. Derfor har vi mer tro på lokale forretninger som selger videre for oss. Det er også veldig viktig at mennesker i lokalmiljøet hører om oss og om vår visjon. Det er en mye større sannsynlighet at folk vil ønske å kjøpe vårt produkt når de har hørt om det fra ført og dannet seg ett bilde av vår bedrift. Vi tror at selv om prisen er litt høy, vil det eksklusive over produktet og det veldedige aspektet gjøre at mange vil kjøpe produkter av oss. Av mediedekning har vi sendt ut to pressemeldinger til flere store mediehus, og vi har vært i fire ghanesiske aviser. I tillegg til avisene har vi vært på riksdekkende radio i Ghana. Av medier i Norge har vi vært på trykk i vår lokalavis Nordstrand blad noe som gjør at navnet "Half & Half" lyder kjent. Vi ønsker at alle skal ha sett vår logo, og ha merkekjenning. I tillegg til avisoppmerksomhet har vi også delt ut brosjyrer på vårt lokale kjøpesenter til forbigående og fortalt om vårt produkt. I disse brosjyrene vil de få en titt på våre produkter samt informasjon om hvordan man kan bestille produktene. Vår visjon kommer også tydelig frem.

Vi tror at markedet for våre produkter har et stort potensial. Det blir bare mer og mer trendy med eksotiske produkter og folk flest er villige til å betale litt ekstra for noe som ikke alle andre har. Ut i fra markedsundersøkelsen er det mange som ønsker å kjøpe ett eller flere av våre produkter, selv etter å ha tatt hensyn til eventuelle feilkilder.

## HR – Personaladministrasjon

Da vi skulle ansette folk til de forskjellige stillingene prøvde vi naturligvis å finne ut hvem som passet best til hvilken stilling. Siden vi er en relativt stor organisasjon har hver stilling sitt ansvarsområde og oppgavene følger ansvarsområdet. Om det trengs vil alltid den ansvarlige for et område kunne be om hjelp fra en av de andre i bedriften. På den måten er ansvaret fast knyttet til stilling og oppgavene ganske faste, men fleksible om det trengs.

Teamet har fungert veldig bra sammen, trolig fordi ansvaret har vært så tydelig fordelt. Det har vært enkelte disputer innad i bedriften som daglig leder fikk kritikk for, med tanke på oppgavefordelingen, men han rettet seg etter kritikken og etter det gikk det bedre. Det var en episode til som forarget noen av de ansatte, men det var et resultat av dårlig kommunikasjon, noe vi jobber kontinuerlig med. Generelt har det vært få konflikter, og de som har vært har fort blitt ordnet opp i via daglig leder, eller den ansvarlige for det det måtte være uenighet om.

I vår bedrift har motivasjon vært en viktig faktor når vi har arbeidet. I oppstartsfasen var det mye snakk om bedriften og hva slags arbeid vi skulle drive med. For at flest mulig skulle bli engasjerte i



arbeidet, så vi sammen på hvilke muligheter vi kunne ha som bedrift. Når alle fikk være med i arbeidet med dette ble folk veldig engasjerte. Det at vi fikk innvilget stipend til en reise til Ghana gjorde også at alle fikk ekstra motivasjon til å arbeide med bedriften. Men ikke bare reisen har vært motivasjon. Vi har alle kommet med gode forslag til hva og hvordan vi skal gjøre ting, spesielt med tanke på hvordan vi skulle tjene inn penger til turen. Det at alle har fått prøve seg litt, og føle at de har vært med i arbeidet, mener vi har ført til at alle har fått større glede av arbeidet. Når man fikk prøve seg, følte man stor grad av mestringsevne. Vi har også sett at motivasjonen og arbeidsgleden har ført til resultater og følelsen av et arbeid som har lønnet seg. Hvis vi ikke hadde vært engasjerte i arbeidet, hadde vi ikke sittet i dag som en bedrift med flere produkter gode og motiverte ansatte og en reise med masse gode opplevelser, erfaringer og personlig utvikling.

Under reisen til Ghana fikk vi nye utfordringer og erfaringer i forhold til kulturen der nede. Vi fikk erfaring med hvordan vi skulle forholde oss til kulturen, samt være en samlet bedrift. Vi hadde noen lange og utmattende dager. I løpet av dagen kunne det oppstå store forsinkelser og programmet ble både endret og forskyvet flere ganger. Dette førte etter hvert til at vi i bedriften også noen ganger tok litt lett på avtalte tidspunkter. Det kunne fort komme flere nye beskjeder om endringer i programmet i løpet av dagen, og med så mye endringer som det ble, var det ofte at ikke alle fikk samme beskjeden.

Etter de nevnte episoder og noen mindre bagateller forstod vi at vi trengte å ta et "oppvaskmøte" for å snakke om problemene underveis. Vi fant ut hvilken oppfatning de forskjellige hadde av situasjonene og hvorfor det hadde gått galt, på denne måten kunne vi forbedre oss. Grunnen til at det var så viktig å snakke om det som hadde skjedd, var for å forstå hverandre. Når vi forstod hverandre, ble vi enige om hva som skulle til for at situasjoner med unødvendige diskusjoner skulle oppstå. Vi klarte resten av turen å ha samlinger og mindre møter under veis, hvor alle fikk en og samme beskjed. Da vi kom hjem bestemte vi oss for å opprette en egen stilling innen HR.

Det vi har lært, er at ansatte som trives på jobb, gjør en bedre jobb!





## Økonomisk rapport

### Salgsbudsjett:

Totalt salgsbudsjett	Mars	April	Mai	Juni	Totalt
Total inntjening	3 707	11 611	7 756	2 547	25 621

**Kommentar til salgsbudsjett:** Salgsbudsjettet er et anslag på hvor mye vi kommer til å selge for, siden vi har et bredt produktsortiment finner vi det enklest å kun presentere det totale salgsbudsjettet i kroner. Merk også at dette vil avvike en del fra det endelige salget, dersom vi får produktene inn i flere eller færre butikker/detaljister enn vi har regnet med.

### Kalkyler:

Stor maske		Liten maske m/utsmykning	
Innkjøpspris	225	Innkjøpspris	38
MVA	281	MVA	10
Inntakskost	506	Inntakskost	48
Avanse	793	Avanse	202
Salgspris	1 299	Salgspris	249
Mellomstor maske		Liten maske u/utsmykning	
Innkjøpspris	32	Innkjøpspris	27
MVA	39	MVA	8
Inntakskost	75	Inntakskost	35
Avanse	224	Avanse	164
Salgspris	299	Salgspris	199
Lysestake		Penn	
Innkjøpspris	57	Innkjøpspris	6
MVA	14	MVA	1
Inntakskost	71	Inntakskost	7
Avanse	228	Avanse	22
Salgspris	299	Salgspris	29

**Kommentar til kalkylene:** Kalkylene er ikke inkludert frakt i og med at vi kjøpte varer i forbindelse med vår reise til Ghana. Alle kalkylene er basert på en Krone-til-Cedi kurs på 3,8. Vi har også utelatt salgspris med MVA fordi ungdomsbedrifter er unntatt MVA ved salg.

Local beads		African beads	
Innkjøpspris	30	Innkjøpspris	30
MVA	8	MVA	8
Inntakskost	38	Inntakskost	38
Avanse	101	Avanse	61
Salgspris	139	Salgspris	99
Wooden beads		Leather bracelet (tjukk)	
Innkjøpspris	8	Innkjøpspris	19
MVA	2	MVA	5
Inntakskost	10	Inntakskost	24
Avanse	119	Avanse	105
Salgspris	129	Salgspris	129
Leather bracelet (tynn)		Slippers	
Innkjøpspris	19	Innkjøpspris	95
MVA	5	MVA	24
Inntakskost	24	Inntakskost	119
Avanse	75	Avanse	280
Salgspris	99	Salgspris	399
Necklace set		Wooden bracelet	
Innkjøpspris	57	Innkjøpspris	38
MVA	14	MVA	10
Inntakskost	71	Inntakskost	48
Avanse	228	Avanse	52
Salgspris	299	Salgspris	99



#### Resultat:

Salgsinntekt	1 049
Annen driftsinntekt	87 250
<b>Sum driftsinntekter</b>	<b>88 299</b>
Varekostnad	145
Annen driftskostnad	84 330
<b>Sum driftskostnader</b>	<b>84 475</b>
<b>Driftsresultat</b>	<b>3 824</b>
Annen rente- og finanskostnad	87
<b>Årsresultat</b>	<b>3 648</b>

**Kommentar til resultat:** Grunnen til at driftsresultatet ikke er så godt som det burde vært er reisen til Ghana, og at vi har ikke kommet godt nok i gang med salget. Likevel har vi et resultat på 3648 kroner og vår økonomiske stilling er svært god med 4750 kroner i utestående fordringer. (Priser fra fylkesmessen)

#### Balanse:

<b>Eiendeler</b>	
<b>Omløpsmidler:</b>	
Varer	4 326
<b>Fordringer:</b>	
Kundefordringer	
Andre fordringer	4 750
Sum fordringer	4 750
Bankinnskudd, kontanter o.l.	2 772
<b>Sum omløpsmidler</b>	<b>11 848</b>
<b>Sum eiendeler</b>	<b>11 848</b>

<b>Egenkapital og gjeld</b>	
<b>Egenkapital</b>	
Aksjekapital	8 200
Annen egenkapital	3 648
Sum egenkapital	11 848
<b>Sum egenkapital og gjeld</b>	<b>11 848</b>

#### Kommentar til Balansen:

Balansen er god, selv om vi ikke har mange kontanter. Dette er fordi vi har et varelager, og fordringer stående.

#### Nøkkeltall:

Totalkapitalrentabilitet	32,3 %
Egenkapitalrentabilitet før skatt	31,5 %
Likviditetsgrad 1	-
Likviditetsgrad 2	-
Egenkapitalprosent	100,0 %
Arbeidskapital	11 848
Langs. kap/(anleggsmidler + 1/2 varelager)	547,8 %

#### Kommentarer til nøkkeltall:

Totalrentabiliteten og egenkapitalrentabiliteten er relativt veldig bra, dette er fordi vi har et godt resultat og har hatt litt omsetning. Likviditetsgraden er utelatt fordi

vi ikke har kortsiktig gjeld eller faste kostnader. Men om det skulle dukke opp noen uforutsette kostnader burde arbeidskapitalen kunne dekke disse.





## Samarbeid med Mentor, næringsliv og nettverk



Som det fremgår av nettverkskartet over har vi i løpet av kort tid opparbeidet oss et stort nettverk, også i Ghana, men mest i Norge. Vi har hatt et godt samarbeid med mentor og hun har hjulpet oss med både forretningsplan og delårsrapport og mye annet om slike ting man ikke tenker på, men som likevel må gjøres. I tillegg har vi sponsorer, trykkerikontakter og flere andre kontakter i nettverket vårt som kan hjelpe oss med ting vi trenger.



---

## Læringseffekt

Etter flere kurs, messer og møter som vi selv har hatt ansvar for å organisere, har vi tilegnet oss masse ny kunnskap. Ting tar tid, folk nedprioriterer deg og venting er kjedelig. Det er mye arbeid å starte opp en ungdomsbedrift, men det er veldig mange positive sider ved det også! Veldig mange er interesserte i nye produkter, særlig når det er engasjert ungdom som står bak. Ikke minst har vi lært at nettverk er til for å brukes. Før gikk vi på fest for å ha det gøy. Nå har vi alltid armbånd, masker, sandaler eller hva det måtte være som passet i settingen i bakhodet, og hvis noen forteller om en interesse for afrikansk kultur, er vi ikke sene om å fortelle om produktet vårt. Vi er også alltid bevisst på å høre om nye butikker som kanskje kunne tenke seg å selge produkter som våre.

For lykkes må man tørre. Man må tørre å ta den telefonen selv om man ikke kjenner mottakeren så godt, man må tørre å ha møter med folk man aldri har møtt før, og man må tørre å ta sjanser. Dette opplevde vi særlig i kommunikasjonen med den ghanesiske ungdomsbedriften.

Vi har alltid fått høre at en ikke skal velge venner ut i fra hvor kule de er eller hvor mye penger de har. I dette faget er det nesten motsatt. Når det gjelder nettverk er det kanskje ikke inntekt eller popularitet som spiller en rolle, men yrke og bekjentskapskrets.

Vi er ni unike personer fra flere forskjellige vennegjenger. Vi visste lite om hverandre før vi "minglet" med champagnebrus i hånden den første timen i faget Entreprenørskap og bedriftsutvikling 1. Det var her vi lærte hverandres navn, fritidsinteresser og hva vi ville studere videre. Etter et år med flere ungdomsbedrifter bestemte vi oss for, på grunn av litt frafall ved overgangen til Entreprenørskap og bedriftsutvikling 2 å starte en helt ny ungdomsbedrift sammen. At vi var veldig forskjellige gjorde ingenting. Dette skulle gå smerte- og konfliktfritt for seg, trodde vi. Allerede under brainstormingen fant vi ut at vi hadde tatt litt for lett på det. Siden fokuset i Entreprenørskap og bedriftsutvikling 2 er internasjonalisering tenkte vi at vi ville drive handel over landegrensene. Vi søkte opp bedrifter på EwB-nettsiden og ble oppslukt av produktene noen av de afrikanske hadde for salg. Ni forskjellige personer kan klaffe en stund, men å starte en bedrift sammen er derimot ikke like lett. Vi slet både med å finne navn, og med å bestemme oss for om vi skulle gjøre det til et sosialt entreprenørskap. Vi har alltid kommet til enighet, men det er gjerne etter lange diskusjoner. Og noe har vi alle lært, man kan ikke alltid få viljen sin.

## Utvikling, potensiale og lønnsomhet på lang sikt

Ettersom en ungdomsbedrift avvikles på slutten av skoleåret er tidshorizonten mindre enn ett år. Vi vil derfor jobbe for å få produktene raskt inn til Norge, og deretter raskt ut til kundene.

Hvis det viser seg at interessen for produktene våre er stor og vi opparbeider oss et godt nettverk, blant annet bestående av distributører, kan det være at vi starter opp egen bedrift etter skoleårets slutt. Dette forutsetter riktignok at bedriften går med overskudd, og at vi får avtaler med distributører. Om vi skal starte en egen bedrift kan det være en bedrift med "delt ansvar" eller "aksjeselskap". Som importører av et produkt, stilles det krav til å klare å inngå avtaler, egenkapital for innkjøp, og selvfølgelig en stor dose arbeidsinnsats, men det er ikke snakk om å skulle produsere noe selv, holde store varelagre eller i særlig grad å skulle ha kontakt med sluttbrukere om vi får det slik vi ønsker. Dette sannsynliggjør muligheten for å klare å drive en bedrift ved siden av studier.



---

Vi har også sett på muligheten for å fortsette som ungdomsbedrift, men å overlate driften til elevene som per dags dato har Entreprenørskap og Bedriftsutvikling 1.

## **Energibruk og miljøpåvirkning**

I Half & Half Trade gjør vi vårt ytterste for at miljøet skal bli best mulig spart, under frakt, under persontransport, og ved å redusere bruken av papir. Da vi reiste til Ghana, var vi for eksempel svært opptatt av at i skulle ha med oss varene i bagasjen på flyet, heller enn å arrangere egen frakt, noe som ville vært både kostbart, risikabelt og ikke minst miljøskadelig. I tillegg valgte vi den reiseruten vi mente var kortest, slik at vi ikke skulle behøve å fly omveier over for eksempel London. Når vi reiser sammen som bedrift forsøker vi også å bruke kollektivtransport der det er hensiktsmessig, og hvis flere personer må fraktes til et sted vi ikke kan nå, eller der det ville vært for upraktisk med kollektivtransport reduserer vi antallet biler så mye som mulig.

Når det gjelder papirforbruk synes vi det er flott at UE har begynt med elektronisk innsending av konkurransedokumenter, det sparer oss for masse utskrifter og papirsøppel. I tillegg forsøker vi å begrense utskrifter generelt til et minimum.