



**Årsrapporten for Ogre Tales UB fra Hadsel Videregående skole, Stokmarknes
Skoleåret 2012/2013**

Mentor: Gjermund Andreassen – lokalhistoriker og lærer Hadsel VGS

Ansvarlig lærer: Terje Ingvaldsen

Innholdsfortegnelse

Innholdsfortegnelse.....	Side 2
Oppsummering.....	Side 3
Forretningsidé.....	Side 3
Produktbeskrivelse.....	Side 3
Oppsummering av bedriftens aktivitet 2012/2013.....	Side 3/4
Daglig leder har ordet.....	Side 5
Eiere/ansatte.....	Side 5
Organisering.....	Side 6
Markedsstrategi.....	Side 6/7
Samarbeid med mentor, næringsliv og nettverk.....	Side 7/8
læringseffekt.....	Side 8
Forettningsideen om tre år fra nå.....	Side 9
Energibruk/energipåvirkning.....	Side 9
Økonomioversikt.....	Side 10



Kontaktinformasjon

Ogre Tales UB
Daglig leder Beate Simonsen
Telefon 91568206
Epost beate_94@hotmail.com

Oppsummering

Ungdomsbedriften heter OGRE Tales UB. OGRE Tales er en engelsk benevnelse for troll historier. Da vi ønsket å selge produktet også til et internasjonalt marked, ble dette navnet på bedriften.

OGRE Tales UB skal selge et opplevelsesrikt produkt til besøkende/turister i regionen Vesterålen i Nordland fylke. Produktet har tilhørighet til regionen og vil være et rimelig og unikt minne å ta med seg hjem som suvenir.

Produktet er en liten hjemmelaget pose som inneholder skjegglav fra skogen i nærområdet. Med produktet følger det en liten bok med et lokalt eventyr vi har skrevet selv. Eventyret er oversatt til engelsk, tysk, spansk og kinesisk slik at produktet blir attraktivt for turister som besøker Vesterålen. Vesterålen er kjent for sine historier om troll som angivelig har levd i Vesterålens vakre natur. Vi har tatt utgangspunkt i historiene for å dikte vårt eget eventyr om Vesterålens troll. Skjegglavet i posen har tilknytning til eventyret som følger med. Historien forteller at trollet etterlater seg "trollskjegg" rundt i skogene i Vesterålen og det er dette skjegget vi har plukket og lagt i posene.

BEDRIFTENS AKTIVITETER 2012/2013

- Gründer Idol, høsten 2012

Bedriften deltok på Gründer Idol på Sortland. Vi fikk 2. plass for beste innovative produkt.

- Regnskapskurs, høsten 2012

Alice og Rasmus deltok på regnskapskurset som ble holdt på Hadsel Videregående skole, Stokmarknes.

- IA-kurs, høsten 2012

Lars og Nora deltok på Inkluderende Arbeidslivs -kurset som ble avholdt på Sortland i oktober. Bedriften ble sertifisert som IA –bedrift.

- Vintermesse, januar 2013 på Sortland

5 representanter fra bedriften hadde stand under vintermessa på Sortland Storsenter i vinter. Her fikk vi solgt flere eksemplarer av vårt produkt, og det ble vist stor interesse for produktet og bedriften vår.

- Fylkesmessa for ungdomsbedrifter i Nordland, Bodø. 11. og 12. mars. Der fikk vi førstepris for beste ungdomsbedrift.

- NM i Lillestrøm 24. og 25. April

Her fikk vi solgt flere eksemplarer av vårt produkt, og det ble vist store interesser for produktet og bedriften vår. Vi fikk mye skryt av presentasjonen vi hadde framfor juryen og publikum.



Fylkesmessa for Ungdomsbedrifter



NM i Lillestrøm

Daglig leder har ordet

Jeg er daglig leder i bedriften Ogre Tales UB. Etter nesten to skoleår med faget Entreprenørskap og bedriftsutvikling(5 t+ 5 t) ved studiespesialiserende, samfunnsfag og økonomi, har jeg lært mye om hva som skal til for drive en ungdomsbedrift. Forrige skoleår var jeg daglig leder for en annen ungdomsbedrift som vant innovasjonsprisen på fylkesmessa i Bodø med et teknisk produkt som skulle erstatte skjøteledninger.

Jeg lærte mye ved å være daglig leder for den bedriften, og disse erfaringene har jeg tatt med meg til den nye ungdomsbedriften Ogre Tales UB. I fjor kom vi til en 3D tegning av produktet, og vi savnet utfordringen ved å selge et produkt. Derfor valgte vi et spennende produkt som vi skulle prøve å selge, og få med oss denne erfaringen.

Vi er en ganske stor bedrift med 13 ansatte og det er en utfordring i seg selv. Jeg skal lytte til alle, engasjere dem og motivere dem til å få gjort det som skal gjøres. Mitt ansvar er å fordele alle oppgavene og følge med alle slik at ting blir gjort. Vi har heldigvis et veldig bra samhold i bedriften, og alle synes å være motiverte og gir uttrykk for at de trives. Det blir da mye morsommere å jobbe sammen.



Beate Simonsen - Daglig leder

Eier/Ansatte

Alle ansatte i Ogre Tales er eiere i bedriften. Disse er:

Beate Simonsen	Daglig Leder
Lars Vestli	Kontorleder og valgt som styreleder
Nora Schultz	Personalleder
Ida Lund	Personalmedarbeider
Agnete Rask Nilsen	Salgsleder
Haider Al-Kharasany	Salgsmedarbeider
Karl Fredrik Slettvoll	Salgsmedarbeider
Rasmus Pedersen	Økonomileder
Maysa Angelina Nguyen Boonkerd	Markedsleder
Gamachis Chibbsa	Markedsmedarbeider
Margarita Koval	EwB - leder
Caroline Pedersen	EwB-medarbeider
Alice Marianne Guldbrandsen	PR-leder

Eierne har en andel hver a kr 100,-

Organisering

Bedriften er organisert som en linje / stabs organisasjon. Økonomi lederen og personalavdelingen med en personalarbeider er stabsfunksjoner. Det betyr at de fungerer som rådgivere til de andre i organisasjonen. De andre avdelingene, markedsavdelingen, salgsavdelingen og EwB (Enterprise without Borders) ligger sidestilt med hensyn til ansvar og myndighet.

Markedsstrategi

Produkt

Vårt produkt er laget rundt en historie om troll. Vi har valgt å bruke skjeggglav i stedet for trollskjegg. Grunnen til dette er at trollskjegg står på rødlisten over utrydningstruede arter. Dette har vi vært veldig bevisst på, da vi ikke vil lage et produkt som påvirker naturen på en negativ måte. Stoffet vi har valgt å bruke i vårt produkt er også miljøvennlig, da vi har valgt å bruke strie. Bøkene som er med i produktet vårt har vi trykket opp i nærområdet. Siden vi er en ungdomsbedrift med lite penger og ressurser, var det gunstig for oss å legge produksjonen til nærområdet. Vi har derfor selv samlet skjeggglav til produktet vårt og posene er håndlaget av oss i bedriften.

Pris

Vi har valgt en rund pris som skal gi signaler om at dette produktet er unikt og har en kvalitet. Da produksjonskostnadene er lave med selvkost på 27 kr og en fortjeneste på 23 kr, tror vi at en pris på 50kr er noe kundene lett vil kunne forholde seg til og akseptere. Sammenlignede produkter som selges til turister ligger som regel mye høyere enn dette.

Plass (Distribusjon)

Vi har til nå solgt dette produktet på messer og stand. Vi har fått til en avtale med Hurtigrutemuseet som ligger på hurtigrutens fødested her på Stokmarknes. Der skal vi få en salgsplass for produktet. Museet har besøk av rundt 60.000 personer i løpet av året. Veldig mange av disse er utenlandske turister som er med hurtigruten. Vi er også i dialog med Hurtigruten for å få produktet solgt i souvenir butikkene ombord på de forskjellige

hurtigrutene.

Påvirkning

Vi har opprettet en hjemmeside hvor vi har beskrevet forretningsideen og produktet på flere språk. Denne er først og fremst rettet til EwB (Enterprise without Borders) -samarbeidet som vi forsøker å få til.

Vår PR medarbeider har brukt lokalpressen, Vesteraalens avis, ved flere anledninger med å fortelle om forretningsideen og om produktet. Her har vi stor plass, og lokalt har det gjort bedriften og produktet godt kjent.

Personale

Alle i bedriften skal være oppdaterte på det som skjer i bedriften. Personallederen og hennes medarbeider gjør en god jobb med denne kommunikasjonen.

De har også laget "feiringer" med oppnådde delmål med kaker og saft.

Før deltakelsen på fylkesmessa hvor seks av bedriftens tretten medarbeidere deltok, ble det holdt et internt kurs hvordan kundene skulle møtes. Etter at vi fikk første plass på beste ungdomsbedrift på fylkesmessa hadde vi et internt møte for å diskutere hvordan det hadde gått og hva vi kunne forbedre til NM.

Samarbeid med mentor, næringsliv og nettverk

Siden vi har et produkt med lokal tilknytning gjennom lokale eventyr fra Vesterålen ønsket vi en mentor som kunne mye historier og eventyr fra nærområdet. Vi tok derfor kontakt med lokalhistoriker Gjermund Andreassen og spurte om han ønsket å være vår mentor. Heldigvis takket han ja og vi har vært heldige som har hatt han med på laget gjennom et fint samarbeid.

For å produsere elementer til produktet vårt har vi samarbeidet med det lokale næringslivet. Trykkeriet AS på Stokmarknes har produsert heftene til vårt produkt og det har vært et fint og effektivt samarbeid. De har på kort tid produsert våre historiehefter gjennom tett dialog. Caro AS har levert stoffet til posene, tråd og nåler til en konkurransedyktig pris.

For å få laget vår logo har vi brukt vårt nettverk og tatt kontakt med elever på medielinjen på skolen. De hjalp oss med førsteutkastet av logoen. Siden har vi fått hjelp av designbyrået Whitefox som har videreutviklet logoen i samråd med oss.

Vi har benyttet vår bankforbindelse, Sparebank 1, for råd og veiledning i hvordan vi kan eventuell videreføre vår idé etter at vi er ferdige på skolen. De viser stor interesse for at vi skal gå videre med denne.

Før vi dro til NM måtte vi forbedre standen vår, dette kostet en del penger så vi inngikk en avtale med Nordlaks, NorLense og Rema1000 og de alle sponset oss med litt penger.

Det lokale historielag er også interessert i å vite mer om de historiene vi selv har laget. Kanskje kommer vi i årboka som de gir ut på slutten av året.

Læringseffekt

Entreprenør og bedriftsutvikling faget i studieretningen studiespesialisering er som skreddersydd for å drive ungdomsbedrift. Gjennom fagets teoretiske del lærer vi om de forskjellige fasene etter hvert som vi utvikler forretningsideen. I år er fokuset på innovasjon og internasjonalisering og det er veldig interessant.

Vi har lært alle faser fra en kanskje ”vill” idé og til vi har etablert en bedrift og satt ideen ut i livet. Vi har benyttet språkfagene til å oversette eventyrene til engelsk, tysk, spansk og kinesisk. Samtidig føler vi at norskfaget hjelper oss til å skrive bedre rapporter.

Samarbeidet i bedriften har noen ganger blitt satt på prøve. Når vi har vært uenige om vesentlige ting har vi tatt dette opp som en sak for styret og dette fungert godt for oss. Alle har akseptert at dette er det høyeste beslutningsorgan for bedriften og vi har erfart at dette virker. Vi har også forstått at det må være formelle ting rundt et slikt styremøte med innkalling og referat.

Gjennom deltakelse i EwB har vi fått et innblikk hvordan internasjonalt samarbeid fungerer. Vi kunne ha ønsket å være med på ei europeisk messe, og ble oppfordret av læreren til det. Men vi valgte det bort i en travel hverdag med mye skolearbeid.

Likevel har vi hatt kontakt med andre bedrifter gjennom nettsiden.

Ved å delta på fylkesmessa og NM har vi sett mangfoldet av forretningsideer som deltar der.

Vi er stolt over å ha blitt Nordland beste ungdomsbedrift 2013, og stolt av god innsats på NM.

Forretningsideen om tre år fra nå

Vi synes vi har fått god respons i lokalmarkedet for produktet vårt. Vi tror at lokale produkter som er unike kan ha en lengre levetid enn vi har tenkt på forhånd når vi valgte å arbeide denne ideen. Vi kan tenke oss at produktet vi har ”skapt” vil kunne være interessant for noen å videreføre. Råstoffet –skjegglavet –finnes i nærområdet til fri avnyttning. Dette i kombinasjon med lokale troll historier vil kunne gi et lokalt og unikt produkt som regionen ville kunne markedsføre seg med. Det lokale turistkontoret i Vesterålen vil kunne være en samarbeidspartner for å bringe dette videre.

Energibruk / energipåvirkning

Vi bruker kun naturlige materialer og kan ikke se at vi påvirker miljøet negativt i noen grad. Håndsydd emballasje medfører ikke noe energibruk.



Ogre Tales UB

OGRE TALES UB			
Resultatregnskap 2012 - 2013			
Inntekter.			
Salg av produkter		kr	1 130
Samarbeidsparter:			
Extension Outlet UB	kr	744	
Nordlaks	kr	2 000	
Rema 1000	kr	2 000	
Norlense	kr	1 000	kr 5 744
Renteinntekt		kr	1
Sum inntekter:		kr	<u>6 875</u>
Kostnader:			
Materiellkostnad produkt		kr	2 353
Messeutgifter og lignende		kr	3 923
Girogebyr		kr	12
Sum kostnader		kr	<u>6 288</u>
Resultat		kr	<u>587</u>
Balanse pr 03.06.13			
Eiendeler:			
Bankinnskudd		kr	1 487
Sum eiendeler:		kr	<u>1 487</u>
Gjeld og egenkapital			
Egenkapital			
Andeler		kr	900
Annen egenkapital		kr	587
Sum gjeld og egenkapital		kr	<u>1 487</u>
Betalte andeler pr 03.06.13			
Lars	kr	100	I tillegg til de eiendeler som er oppført i balansen er det eiendeler i form av varebeholdning av ferdigprodukter. Revisor har gått igjennom bilagene og funnet oppsettet over den økonomiske situasjonen som korrekt.
Alice	kr	100	
Agnete	kr	100	
Ida	kr	100	
Nora	kr	100	
Beate	kr	100	
Caroline	kr	100	
Maysa	kr	100	Stokmarknes 04.06.13
Gama	kr	100	Terje Ingvaldsen revisor
Sum:	kr	<u>900</u>	sign.