

Årsrapport



Ny Trafikant UB

Nydalen videregående skole

2013/2014 - Studiespesialisering

Mentor: Eirin Sund – Representant for Arbeiderpartiet på Stortinget og
nestleder i Transport- og kommunikasjonskomitéen

Ansvarlig lærer: Ståle Nordli

Organisasjonsnummer: 912 742 024

Innholdsfortegnelse

Oppsummering	side 3
Forretningsidé	side 3
Visjon	side 3
Produkt	side 3
Økonomiske nøkkeltall	side 3
Oppsummering av bedriftens aktiviteter	side 3
Arbeidsområder i bedriften	side 4
Styrets beretninger	side 5
-Beretning fra daglig leder	side 5
-Beretning fra markedsføringsansvarlig	side 6
-Beretning fra personansvarlig	side 6
Helhetlig markedsføring	side 7
-Undersøkelser i målgruppen	side 7
-Etablering av kontaktnett	side 8
-Markedsføring gjennom media	side 8
-Markedsføring gjennom sosiale medier	side 8
-Markedsføring gjennom sosialt entreprenørskap	side 9
Økonomi m/ regnskap	side 9
Læringseffekt	side 10
Potensiale på langt sikt	side 10
Arbeidsmiljø	side 11

Oppsummering

Navn:	Ny Trafikant UB
Visjon:	Det skal være kult å ta ansvar for egen og andres sikkerhet i trafikken, og uerfarne trafikanter skal derfor velge å bruke vårt produkt.
Forretningsidé:	Ny Trafikant UB har som mål å skape en tryggere trafikkultur, gjennom bruk av nye skilter og holdningsskapende arbeid. Spesielt rettet mot kjørende trafikanter.
Produktet:	Produktet vårt er et innovativt skilt som vil bidra til å endre trafikk-kulturen i Norge. Skiltet skal være tilgjengelig både digitalt for printing og magnetisk til kjøp. Skiltet vil tilsvare dagens øvelsekjøre-skilt i design.

Økonomiske nøkkeltall:

Startkapital(egenkapital)	2100,-
Premier fra konkurranser(per 22.03.14)	2100,-
Salg av andeler(per 22.03.14)	2100,-
Sponsorinntekter(per 22.03.14)	2500,-

Startkapitaler er summen av de 21 andelene styret og andelseierne kjøpte ved etablering av bedriften. Vi er i diskusjon med en produsent og det ser ut til at vi før kjøpt produktene til 15 kr per. Enhet. I ettertid har vi vunnet 600 kr i premie fra skolemesterskapet som ble holdt på Nydalen VGS, og 1500 kr fra Oslomesterskapet. Sponsoravtalen med Teoritentamen har gitt oss 2500 kr.

Oppsummering av bedriftens aktiviteter:

Vi i Ny Trafikant UB ønsker å tilrettelegge for å redusere ulykker blant trafikanter i prøveperioden. Hovedsakelig ønsker vi å tilby dem et eget merkeskilt, som viser andre trafikanter at sjåføren har mindre erfaring enn de fleste andre, og at de i mange situasjoner kan trenge litt ekstra tid og rom i trafikken. Skiltet vi ønsker å innføre skal være tilsvarende dagens L-skilt, men en N; som står for Ny i Trafikken, nybegynner og nylig trafikant.

For at skiltet skal ha nye betydning har det vært essensielt for oss å få ideen ut til markedsgruppen som eventuelt kan bruke det, og til andre som skal ta hensyn til det. Vi har derfor vært på Stortinget, og møtt posisjonspartiens representanter i Transport- og kommunikasjonskomiteen og det største opposisjonspartiets(Arbeiderpartiet) representanter i samme komite. Vi har til sammen snakket og diskutert med hele 10 av komiteens 15 medlemmer, inkludert leder Linda Helleland og nestleder Eirin

Sund(som er vær mentor).

I tillegg har vi deltatt på Gründeridol, skolemesterskap i Entreprenørskap(som resulterte i 1.plass i Beste Markedsføring og 2.plass i Beste logo). Vi har også deltatt på samtlige av Ungt Entreprenørskap Oslos kurs til de ulike stillingene i bedriften. Som vi kommer tilbake til senere, så har vi også vært opptatte av å komme ut i mediene. Dette skyldes at ideen kun har en virkningskraft hvis folk vet om hva den innebærer.

Ansvarsområder i bedriften

Ny Trafikant er satt sammen av et styre, som også er ansatte og deleiere i bedriften. I henhold til vedtektene vi opprettet ved bedriftsetablering har styret følgende oppgaver:

§ 4c

- Styret består av alle deltakere i ungdomsbedriften.
- Ingen andre enn deltakerne i ungdomsbedriften får plass i styret.
- Styret tilsetter daglig leder i ungdomsbedriften.
- Styret er beslutningsdyktig når minst halvparten er til stede. Alle styremedlemmene har én stemme hver. Ved stemmelikhet har styreleder dobbeltstemme.
- Styret gir signaturrett til to styremedlemmer i fellesskap. I Ny Trafikant UB er det daglig leder og økonomiansvarlig.

Styrets medlemmer

Styreleder	– Kamelia Madeleine Fjeld
Medlem	– Martin Haukland
Medlem	– Jonathan Eriksen
Medlem	– Kasper Becker-Andersen

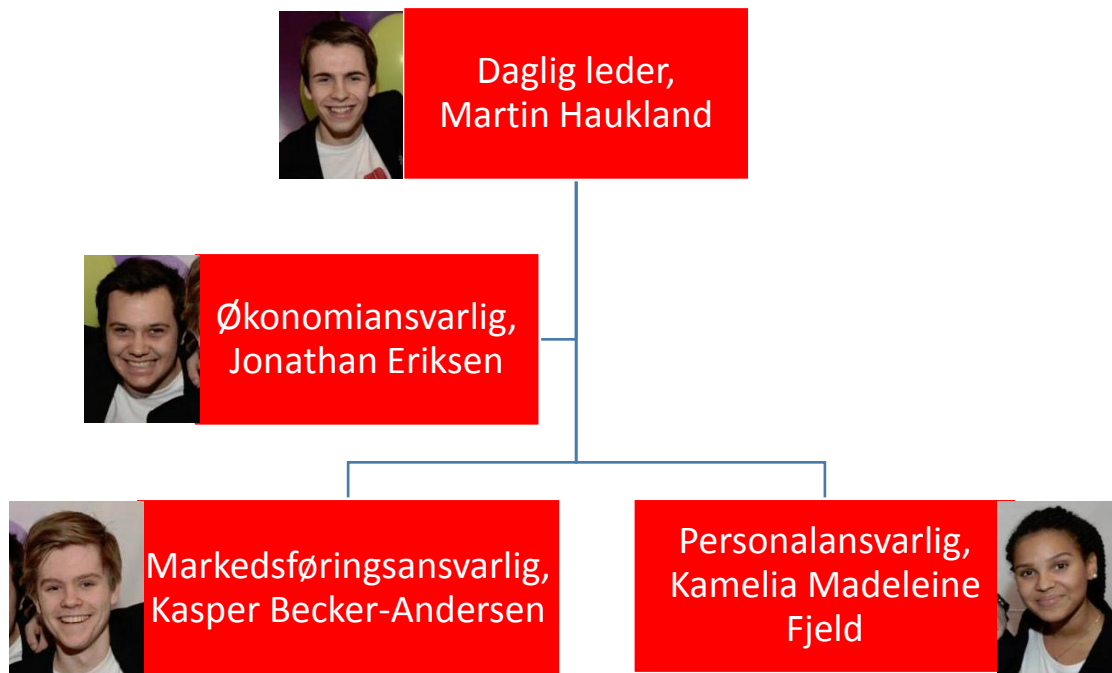
Styret har også hatt hver sin stilling i bedriften, og rollene har vært som følger:

Styrets roller i bedriften

Daglig leder	– Martin Haukland
Økonomiansvarlig	– Jonathan Eriksen
Markedsføringsansvarlig	– Kasper Becker-Andersen
Personalansvarlig	– Kamelia Madeleine Fjeld

Styret ble satt sammen ved at alle i klassen søkte stillinger i de bedriftene de ønsket. Etter runder med både innsending av jobbsøknader og CV, i tillegg til jobbintervju hos faglærer Ståle Nordli,

fikk vi alle nevnte stillinger. Denne lange prosessen ble gjort for at vi alle fikk stillingene som vi passet best til, både utfra interesser, ferdigheter og erfaringer.



Styrets beretninger

Daglig leders beretning:

Arbeidet i Ny Trafikant UB har vært svært lærerikt og spennende. Alle ansatte har fått muligheten til å lære litt ekstra om sitt hovedområde, og disse hovedområdene er hva som vil bli beskrevet videre i følgende beretninger.

Som daglig leder har jeg hatt ansvaret for bedriftens daglige drift, og det administrative arbeidet i bedriften. I oppstartsfasen utgjorde arbeidet mitt i stor hovedsak nettverksbygging. Dette innebærer arbeidet med å få knyttet et samarbeid med den politiske makten i Transportkomiteen, og hjelp til markedsundersøkelsen fra TNS Gallup. I tillegg jeg hatt funksjonelt ansvar som bedriftens kontaktperson til alle forskjellige distanser vi har utgjort et samarbeid med. Disse distansene inkluderer Trygg Trafikk, Statens Vegvesen, Wright Trafikkskole, Teoritentamen.no, Brødrene London.

Innenfor den daglige driften har delegering av oppgaver vært sentralt. Hvordan de viktigste oppgavene har blitt fordelt, og gjennomført kommer i følgende beretninger Ellers har bedriften levert gode konkurransemessige og økonomiske resultater.

Markedsføringsansvarlig beretning

Etter den første fasen med etableringen begynte den andre fasen, nemlig den daglige driften. Arbeidet ble rettet mot sentrale spørsmål som; finnes det en etterspørsel? Finnes det et marked? Hva mener målgruppen om ideen? Markedsføringsansvarlig og daglig leder utarbeidet en spørreundersøkelse, i samarbeid med de andre i bedriften. Spørreundersøkelsen ble rettet mot elevene i 3.klasse ved Nydalen VGS. Markedsføringsansvarlig arbeidet videre med å utarbeide en SWOT-analyse av interne og eksterne betingelser. Vi satt oss også ned i felleskap og utarbeidet markedsmål.

Som markedsføringsansvarlig har jeg ansvar for å profilere bedriften. Vår målgruppe befinner seg for det meste fra 18-24 år, en god måte å få kontakt og etablere et forhold til forbrukerne er ved sosiale medier. Derfor opprettet jeg en facebook og twitter side til bedriften. Ved hjelp av en aktiv responderende side med bruk av bilder og tekst, har vi laget en gruppe på over 300 følgere.

Vårt produkt er avhengig av at folk vet hva det betyr, og et av våre markedsmål som vi hadde satt oss i starten av semesteret var mediomtale. Etter mange mail til de forskjellige mediehusene i Oslo, fikk vi et intervju med Ditt Oslo. Som markedsføringsansvarlig lærer man mye om hvordan man oppretter og ivaretar en profil. I vår bedrift har det være viktig å ivareta en seriøs og profesjonell profil ettersom vi jobber med trafikksikkerhet. Arbeidet i Ny Trafikant UB har skapt mye erfaring som kommer til å hjelpe videre i livet.

Personalansvarliges beretning

Ny Trafikant UB består av 4 deleiere, der hver av deleierne har forskjellige stillinger. Personalansvarlig arbeidet mye med arbeidsmiljø og HMS-arbeid, men arbeidet også om felles oppgaver med de andre i bedriften.

Siden september 2013, da bedriften ble opprettet har personalansvarlig kalt inn til forskjellige møter, notert fravær, skrevet opp langsiktige og kortsiktige mål, passet på at de ansatte trives og har det bra på jobb ved å gjennomføre utviklingssamtaler, satt i gang systematisk HMS-arbeid, og gjort annet variert arbeid innad i bedriften. I den første fasen av etableringen arbeidet personalansvarlig lite med personalarbeid, i og med at det ikke var så mye som skulle gjøres i første omgang. Derfor samarbeidet personalansvarlig med de andre i bedriften, og arbeidet mye med felles oppgaver.

Personalansvarlig tok på seg hovedansvaret for å skrive IA-sertifiseringen. Der hun satt opp mål; hvordan bedriften lå an, hvordan bedriften ønsket å ligge an, og tiltak for å nå målene. Disse målene var da rettet mot fravær, trivsel, kommunikasjon, samarbeid og mestring. Målene for fravær var å ha mindre enn 5 % fravær i løpet av skoleåret. Dette skulle bedriften nå ved at alle var ansvarlig for alle sitt fravær i

bedriften. Vi opprett derfor en gruppesamtale på Facebook, men oppgraderte til en SMS-gruppesamtale i løpet av nyåret. Denne metoden, fungerte veldig bra, men bedriften hadde en fraværsprosent på 7,26 % i løpet av skoleåret. Målene for trivsel var å være sammen minst 5 ganger utenfor skolens område i løpet av skoleåret, der personalansvarlig også hadde hovedansvaret for å gjennomføre dette. Ansvar ble fordelt på alle, og deres tid, og bedriften har vært samlet hele 10 ganger utenfor skolens område. Da det gjaldt kommunikasjon var målet å ha et møte minst én gang i måneden. Hovedansvaret var at daglig leder skulle passe på at alle i bedriften var oppdatert, noe som daglig leder var utrolig flink til. Men det ble ikke holdt et formelt møte en gang i måneden, men heller mange korte møter før hver økt. Dette syntes alle i bedriften passet bedre, slit at alle kunne få en oppdatering før hver økt.

Det har vært utrolig gøy og lærerikt å jobbe i Ny Trafikant UB, og jeg kommer til å ta med meg erfaringene videre.

Helhetlig markedsføring

Målene for markedsføring for oss i Ny Trafikant UB er to-delt;

- nr. 1.** Opplyse nye trafikanter om muligheten, og få dem til å ønske å bruke skiltet.
- nr. 2.** Formidle betydningen av skiltet til alle andre trafikkgrupper.

For å starte med det første; vi har jobbet med å stille gruppen ovenfor et moralsk spørsmål, der de selv skal konkludere i at det riktige er å faktisk bruke et slikt skilt. Hvis vi klare det med en stor nok gruppe, finnes det mange eksempler på at mange vil følge «trenden». Forhåpentligvis vil da så mange som mulig av resten føle et slags «gruppepress» for å bruke det, og gjøre at også de vil ta i nytte av tilbudet. For vi vet at det er mange som ikke kommer til å bruke det, om de har muligheten til å ikke gjøre det. Vi synes uansett at det er bedre at 25% bruker det, enn ingen.

Så til den andre delen; for at det i det hele tatt skal være noe funksjon i bruke skiltet, så må andre trafikkgrupper vite om betydningen. Dette har vi gjort på mange ulike måter, og de viktigste er beskrevet videre i denne teksten.

Undersøkelser i målgruppen

Det første vi gjorde etter bedriftsstiftelse var å få kartlagt målgruppen vårs tanker om idéen til bedriften vår. Vi spurte da alle kontaktlærerne i 3.klasse på Nydalen VGS om de kunne dele undersøkelsen vår ut i klassens time, noe de gjorde. Vi henvendte oss til TNS Gallup som er ledende i landet på spørre- og markedsundersøkelser, og sendte dem et førstutkast. Det mest spennende var at hele 92% sa at de bevisst ville tatt hensyn til andre som brukte produktet. Hele markedsundersøkelsen kan leses her:

<http://goo.gl/SIDfBo> og resultatene av den kan leses her: <http://goo.gl/u8gvde>. Vi ville også sikre oss om at markedsundersøkelsen stemte og dette gjorde vi ved også å spørre dem personlig. Vi kvalitetsstemplet

da resultatene fra undersøkelsen ved å gå Handelshøyskolen BI. Det fortalte vi studentene om bedriften og ideen vår. Vi brukte også anledningen til å høre med dem om deres tanker til ideen, og om de kunne tenkt å bruke den selv. Dette synes vi var aktuelt siden det i Oslo ikke er uvanlig å vente med førerkortet til man er i 20-årene.

Etablering av kontaktnett

Noe annet som har vært viktig for oss er å markedsføre oss mot ledd som, i større eller mindre grad, har påvirkningskraft på vår bedrift. Med det mener jeg at vi har vært i kontakt og samarbeidet med; Trygg Trafikk, Statens Vegvesen, Vegdirektoratet, Samferdselsdepartementet, Transport- og kommunikasjonskomiteen, butikker, kjøreskoler, teorisider, banker og forsikringsselskaper, som alle har blitt deler av det store kontaktnettet vi har fått. Det første vi gjorde var å søke tillatelse hos Statens vegvesen, til bruk og salg av produktet vårt vi kontaktet samtidig trygg trafikk om hvordan vi skulle gå frem. Vi fikk ulike råd og tips, et at dem var å kontakte partiene på stortinget så daglig leder sendte email til representanter Transport- og kommunikasjonskomiteen. Etter et par uker fikk vi godkjenning fra statens vegvesen fra to ulike avdelinger og fredag 6. desember ble vi invitert til møte med Norges største parti, Arbeiderpartiets representanter, i Eirin Sund(nestleder i nevnte komite), Ingvild Kjerkol(som tidligere har vært dommer i UE Sør-Trøndelag) og Kjell-Idar Juvik. Ikke nok med det; mandag 9. fikk vi invitasjon til å komme på temadagen til representanter fra posisjonspartiene(Høyre og Fremskrittspartiet). Vi, som en av kun 6 på landsbasis, holdte foredrag om vår visjoner i trafikken. Nevnte representanter var leder i komiteen Linda Hofstad Helleland, Torill Eidsheim, Nils Aage Jegstad, Åse Michaelsen, Helge Orten og Ingebjørg Godskesen. Det vil med andre ord si at vi har fått muligheten til å diskutere bedriften vår med hele 10 av komiteens 15 medlemmer! Sistnevnte skrev et blogginnlegg om møtet med oss, som kan leses her: <http://goo.gl/uOR6zt>.

Vi ønsket å få tak i samarbeidspartnere i næringen, så vi sendte rundt en etterspørsel til trafikkskoler og opplæringssider for teoriprøven på nett, og spurte dem om de ønsket å samarbeide med oss. Vi endte opp med at både wright og teoritentamen var interessert i å samarbeide med oss. Deres økonomiske støtte har gjort at vi har fått startet produksjonen av skiltene. Produksjonen blir gjort av det norske selskapet Tele Trading AS. Distribusjon skal foregå på nettsider vi jobber med å utvikle, i tillegg til i et utvalg av Wrights skoler(ved suksess alle) og på nettsidene til Teoritentamen.no.

Markedsføring gjennom media

Etter å ha vært på Stortinget ble vi anbefalt å komme oss ut i media for at folk skulle få et forhold til vår ide. Etter mye mails og hyppig bruk av kontaktnettet vårt tror vi at vi har nådd ut til folk.

Fredag 13. desember kom en av deres journalister, Marianne Holøien, og skrev en sak om oss. Saken havnet på førstesiden til 4 av Ditt Oslos digitale avdelinger(Nordstrand, Gamle Oslo, Nordre Aker og

Bjerke). Saken kan leses her: <http://goo.gl/keiiDA>. Uken etter Oslomesterskapet fikk vi på nytt besøk av Ditt Oslo. Artikkelen kommer ut i uke 13, og linken vil bli publisert på våre Facebook-sider.

Teoritentamen anbefalte Autoriserte Trafikkskolers Landsforbund å skrive om oss i deres medlemsblad, noe de var interessert i. Denne markedsføringen gjorde at også Prove.no la merke til vårt arbeid, og vise sin entusiasme til ideen; <http://goo.gl/0EWpHC>.

Markedsføring gjennom sosiale medier

Vi har aktivt brukt sosiale medier, for å spre ideen og betydningen av vårt produkt. Akkurat bruken av sosiale medier har vært ekstra aktuell for oss, siden dette er den mest effektive måten å treffe målgruppen vår, som er personer som akkurat har tatt lappen (som ofte er i aldersgruppen 18-20).

Vi har i lang tid vært aktive på flere sosiale medier, med størst fokus på Facebook (se gjerne Facebook-siden vår: <https://www.facebook.com/NyTrafikantUB>). Der oppdaterer vi jevnlig med hva vi i bedriften foretar oss, og hvilke erfaringer vi er med på. I tillegg til at det har vært et sted vi har referert til for mer informasjon om oss.

Økonomi m/en regnskapsrapport

Jeg, som økonomiansvarlig i Ny Trafikant UB har hatt et veldig interessant år. Det første økonomirelaterte som skjedde i bedriften var at vi trengte en startkapital for å starte produksjonen av disse skiltene. Dette oppnådde vi ved å selge andelene til en og hver av dere. Vi solgte 21 andeler som har en totalsum på 2100 kr. Under prosessen med salg av andeler deltok vi også i skolemesterskapet hvor vi vant 600 kr til sammen. Som økonomiansvarlig har jeg laget budsjetter, ført inn regnskap og passet på at vi alltid har hatt nok penger til hver vare vi skulle kjøpe. Det nærmet seg Oslomesterskapet og vi bestemte oss for å bruke minimalt med penger på standen ettersom det ikke var “beste utstilling” vi var ute etter å vinne. Vi brukte opp mot 500 kr som er en ganske lav sum i forhold til andre ungdomsbedriftene. På Oslomesterskapet vant vi blant annet pris i “beste markedsføring” og “beste

bilag	dato	kassa		bankkonto		Inntun EK		salgsinntekter		varekjøpnader		andekostnader		Premier		Sponsorinntekter		sum	
		debet	kredit	debet	kredit	debet	kredit	debet	kredit	debet	kredit	debet	kredit	debet	kredit				
1 og 2	13.12.2013			200 kr		200 kr													
Sum				200 kr		200 kr													200 kr
3 og 4	17.12.2013			800 kr											600 kr				
Sum				800 kr											600 kr				
5, 6, 7, 8	17.01.2014		400 kr				400 kr												
Sum			400 kr				400 kr												
9, 10, 11, 12, 13, 14	20-24.01.2014		200 kr				500 kr								600 kr				
Sum			200 kr				500 kr								600 kr				
15, 16, 17, 18, 19	3-5.02.2014		100 kr				500 kr												
20, 21, 22, 23	10.02.2014					400 kr													
Sum			100 kr			400 kr													
24, 25, 26, 27, 28	08.03.2014		480 kr			318,39 kr								788,39 kr					2500 kr
Sum			480 kr			318,39 kr								788,39 kr					2500 kr
29						1500 kr									1500 kr				
Sum			1500 kr			1500 kr								1500 kr					5301,11 kr
30, 31, 32, 33, 34, 35, 36, 37, 38	29.04-12.05.2014				200	2353,89 kr								2553,89 kr					
Sum			200 kr		890 kr	2353,89 kr								2553,89 kr					5347,71 kr

Balanse			
	Eiendeler	EK/Gjeld	
bankinnskudd ->	6000 kr	2100 kr	<- Andeler
kasseinnskudd ->	700 kr	2100 kr	<- Premier
		2500 kr	<- Sponsorinntekter
sum:	6700 kr	6700 kr	
Økonomien er i balanse!			
Inntekter			
andeler	2100 kr		
premier	2100 kr		
sponsorinntekter	2500 kr		
sum eiendeler:	6700 kr		
kostnader			
messeutgifter	3352,89 kr		
Resultat	3347,11 kr		

Opp gjennom året har hver andel økt med 59,39 kr. som vil si at hver andel er verdt 159,39 kr.

sosiale entreprenør,” som tilsvarte en pengepremie på 1500 kr. Opp gjennom året har vi også vært i dialog med ulike samarbeidspartnere, slik som Teoritentamen.no og Wright trafikkskole. Teoritentamen.no sponset oss 2 500 kr for start av produksjon. Etter Oslomesterskapet var det bare 1 måned til Norges mesterskapet hvor vi var 1 av 5 bedrifter fra Oslo som skulle representere fylket vårt. Her brukte vi en større sum på stand ettersom vi måtte se mer profesjonelle ut. Vi brukte 2 552,53 kr til stand som fortsatt ikke var en veldig høy sum i forhold til de andre bedriftene, men det var hva vi trodde var nok for å ha en god sjanse i vinne en plass på pallen. Alt i alt har vi skutt inn 6 700 kr fra andeler, premier og sponsorer og brukt 3 351, 43 på messeutgifter som tilsvarer et resultat på 3 348,57 kr. I vedtektene står det at vi skal fordelene de resterende pengene likt på hver andel som tilsvarer en verdi på 159,39 kr, rundet av til nærmeste tier som tilsvarer 159 kr. Her er en oversikt over balansen og sluttresultatet:

Læringseffekt

Foruten det vi har oppnådd med selve bedriften, har vi ansatte i Ny Trafikant UB oppnådd veldig mye nye kunnskaper og erfaringer. Utfra hvilke roller vi har, har vi fra dag 1 fått ekstra kunnskap om hvert vårt hovedområde. Alt dette er kunnskap vi alle kommer til å ta med oss videre i livet, uansett karrierevalg. Som gruppe er det også mye vi alle har lært, uansett rolle. Vi har blant annet sett at det aller meste er mulig, selv om det kan virke som at noen er for høyt oppe. Dette synes vi at vi har vist med å bli invitert til politikere vi har blitt invitert til, og ved å vise at selv bedriften som fikk mest kritikk av alle bedriftene på Gründeridol, kan oppnå suksess og NM-billett. Vi har også lært å drive lobbyvirksomhet, og hvordan overtale andre til å hjelpe deg. Vi har også innsett at selv om man egentlig er i den svakere posisjonen, så kan man komme ut som den sterkeste, hvis du spiller kortene dine rett, og setter tilbud opp mot hverandre.

Potensial på lang sikt

Vårt hovedmål var og er å øke trafikksikkerheten. Det var ikke før for noen uker siden at vi fant ut at vi kan tjene en god del penger på idéen vår. Idéen vår er som tidligere nevnt, et nytt varselskilt som vil minske antall trafikkulykker. Noe som betyr at idéen vår har potensialet til det redde liv. Vi er i kontakt med både en leverandør og en distributør, så hvis vi klarer å komme til enighet med dem, trenger vi kun å konsentrere oss om å fortsette å markedsføre ideen. For produktet vårt fungerer kun om folk vet hva det betyr. Selvfølgelig er det noen som vet hva skiltet representerer, så det vil være forståelig for noen. Men for at produktet vårt skal yte sitt maksimale potensial er vi nødt til å være mer aktive i media, noe som er en prosess vi jobber med. Prosessen vil være lang og hard, men om noen år kan dette være et produkt som blir brukt av alle ungdommer rundt om i landet.



Arbeidsmiljø

Bedriften vår består av økonomiansvarlig, Jonathan Eriksen, markedsføringsansvarlig, Kasper Becker-Andersen, daglig leder, Martin Haukland, og personalansvarlig, Kamelia Madeleine Fjeld. Bedriften ble IA-sertifisert av Hanne Eline Kvale 27.01.14.

At alle trives i bedriften er veldig viktig for oss. Vi ønsker at alle skal ha det gøy på jobb, samtidig som de utfører et arbeid alle på gruppen er tilfredsstilte med. For at vi skal yte vårt beste samtidig som vi har det gøy, er det viktig å tenke på fravær, samarbeid, trivsel og kommunikasjon. Dette ønske om å ha det gøy, på samme tid som man får jobben gjort, har vært med å prege det psykososiale miljøet i bedriften positivt siden dag én. Når det kommer til fravær har vi et mål der vi ikke skal ha mer enn 5 % fravær i løpet av skoleåret, og dette har vi dessverre ikke lyktes med. Bedriften har en fraværspersent på ca. 7,26 %, og gikk derfor 2,26 % over det vi ønsket. Fra starten av bedriften hadde vi gjennomgående problem at personalet ikke kom til arbeidsstart. Vi ble da enige om et tiltak for å øke oppmøtepresisheten i bedriften. Tiltaket er enkelt og greit at alle passer på at alle er våkne. Det gjør vi ved at det blir sendt ut meldinger til alle bedriftens personale, for å få bekreftet at alle er våkne og klare for en ny arbeidsdag. Meldingen sendes i en felles gruppesamtale på mobil, i og med at vi har dette rundt oss til en hver tid, om at de er våkne 1 time før skole start. Dersom ikke alle har svart innen et kvarter, ringer vi hverandre og passer på at vi alle er våkne.

Målet for samarbeid i bedriften er at dersom vi har en stor oppgave å gjøre, så gjør alle hver sin del. Dersom vi for eksempel har 2 store oppgaver å gjøre innen en viss tid, splitter vi oss i 2 og jobber to og to sammen. Per i dag har vi holdt oss bra rettet mot målene våre. Vi har fordelt arbeidsoppgavene jevnt, og dersom det har blitt for mye for en person å gjøre, får personen hjelp til å bli ferdig. Vi ønsker at vi blir enda flinkere til å fordele arbeidsoppgaver og tar hensyn til hva hver enkelt person får til, i og med at vi er 4 i bedriften, som ikke er et altfor stort antall å passe på. Tiltak til å bedre samarbeidet er at alle skal bli hørt. Dersom det oppstår problemer setter vi oss i sammen slik at alle får sagt det de vil si. Dette er fordi hver og en av oss har noe å si, og vi har rett til våre egne meninger. Vi løser eventuelle problemer i fellesskap.

Vi ønsker å ha personalsamtaler minst én gang i måneden for å snakke om hvordan vi ligger an og hva som må gjøres, slik at vi får god kommunikasjon i bedriften. Dette har blitt gjennomført, med unntak av da personalansvarlig var bortreist i uke 4. Vi ønsker at vi skal bli flinkere til å ha møte på en spesifikk dag i måneden, og at alle vet når og hvor det skal holdes et møte. Dette skal vi få til ved at alle tar initiativ til å følge med på hva som skjer; eget initiativ. Om det oppstår problemer samler vi oss, og snakker om problemet. Alle blir hørt, og vi finner ut en løsning på problemet sammen.

På vegne av bedriften mener vi at motivasjon og innsats har hjulpet oss mye for å nå de målene vi satte ved etablering. Vi har for eksempel deltatt i skolemesterskapet og kom på 1. plass for beste markedsføring og 2. plass for beste logo, som var 2 av de 4 prisene man kunne vinne. Suksessen i skolemesterskapet ga oss alle ny motivasjon til å arbeide like hardt videre. Denne motivasjonen økte enda mer da vi i veldig tøff konkurranse i Oslomesterskapet, sikret oss en NM-plass. Personalansvarlig beskrev det som at motivasjonen hennes hadde «økt fra 80 til 100 km/t». Det at vi alle er engasjerte er bare et stort pluss for bedriften. Når vi først bestemmer oss for å gjøre noe, gjør vi det fullt ut. For eksempel i en konkurranse, hvis vi melder oss på en konkurranse skal vi gjøre det beste vi kan. Alt vi har fått til, har vi fått til ikke bare for vår egen og skolens del, men også for førergruppen vi ønsker å tilrettelegge for. Det at vi fikk satt opp et møte med representanter i Transport- og kommunikasjonskomiteen på stortinget fra Arbeiderpartiet, Høyre og FRP og et intervju med Ditt Oslo, er ikke på grunn av hva vi har fått hjelp fra andre, men fordi vi gir det lille ekstra og har ekstra lyst til å nå målene våre i bedriften.



Ny Trafikant UB

Nydalen videregående skole

Nydalsveien 30c, 0484 Oslo

Telefon 483 00 312

Epost: nytrafikant@gmail.com

www.facebook.com/NyTrafikantUB