



westtip supplies

Forretningsplan 2014/15

ORG. NUMMER: 914310199

Skule: Eid Vidaregåande Skule

Linje: Teknikk og Industriell Produksjon (TIP)

Lærer: Dag Ståle Leivdal

Mentor: Endre Hjelle



westtip supplies

-Innovativ innan maritim næring-



INNHALDSFORTEGNELSE

- 3 Innledning**
- 4 Forretningsidé, visjon og mål**
- 5 Organisasjon**
- 6 Marknad**
- 7 Produktbeskrivelse**
- 8 Framdrift, samarbeid og utvikling**
- 9 Økonomiske nøkkeltall**
- 11 Kvar er Westtip Supplies UB i framtida?**





INNLEDNING

Samandrag

Westtip Supplies UB er ei innovativ og engasjert ungdomsbedrift frå Eid vidaregåande skule i Nordfjord. Bedrifta består av seks innovative og nytenkjande gutar på ein alder av 16 og 17 år. Alle seks ønsker å levere i frå eit kvalitetssikra og eit meir effektivt produkt.

Gjennom eigne erfaringar innanfor næringslivet og bransjen har vi komt fram til eit nytt konsept av silkasse. Denne er mest kjend innan lakseindustri og fiskeoppdrett generelt. Vi har sørga for at dei ansatte på fiskeoppdretta får ein sikrere og betre kvardag på jobb og at friområda på båten er auka betrakteleg. Silkassa er heilt tett og gjer at urein sjø og sjøsprøyt ikkje lenger er eit tema. Den er mykje meir effektiv og sikrere enn dei som er no.

Ved hjelp av vårt nettverk innanfor denne industrien har vi sjølv designa og produsert kassa. Nettverket til Westtip Supplies UB har spelt ein stor rolle i produksjonsprosessen. K. Strømmen Lakseoppdrett AS har komt med innspel på kva som må betrast og kva som har vore bra med kassa. I tillegg har Nomek AS vært med på å produsert delane til kassa, noko vi ikkje har kapasitet til på skulen.

For at vi skulle få til å produsere den fyrste kassa, var vi nødt til å få til ei skriftlig avtale med K. Strømmen Lakseoppdrett AS der dei forhandsbetalte delar av kassa. Dette gjorde slik at vi hadde nok kapital til å betale Nomek AS, utan å drive med å ta opp lån og den slags.

Alle seks ansatte i bedrifta har store framtidsplanar om å starte som AS etter endt skuleår i 2016. Dette er fordi vi ser kor stort potensiale vårt produkt har og kor mykje verdiskapningspotensiale det har. Dette er noko vi har fått tilbakemeldingar om frå våre samarbeidspartnarar òg. Fokuset vårt blir då å utvikle fleire nyvinningar og nye revolusjonerande produkt innan det maritime.



westtip supplies

Forretningsidé, visjon og mål

Westtip Supplies skal levere innovative og kostnadsreduserande løysingar og kvalitetsprodukt til maritim næring, både lokalt, nasjonalt og internasjonalt. Produkta og løysingane vert kundetilpassa og levert til ein konkurransedyktig pris

Vår visjon

Vi skal tilrettelegge og gjere ting enklare og betre for våre kunder.

Mål

Westtip Supplies UB har store framtidsplanar. Målet vårt er å levert i frå oss eit produkt som innfrir kundens forventning slik at vi får god omtale frå næringslivet. Noko som gjer at vi lettare kan få kontakt med andre bedrifter og potensielle kundar.

Her er ei lita oversikt på kva målet vårt er før endt skuleår:

Salgs mål	Vi skal ha fått solgt 4 eksemplar før avviklinga av skuleåret.
Mål for overskot	I løpet av denne perioden skal vi ha eit overskot på kr. 60 000,-
Konkurranssmål	Vi ønsker å vere med på å kjempe om tittelen «beste ungdomsbedrift» på NM. I alle fall eit håp om å ta med ein pris heim.
Bedriftsmål	Avholde styremøte minst 1 gong i månaden



westtip supplies



ORGANISASJON



Daglig leder

Styremedlem
Sindre S. Kolseth
97188912
sindre_kolseth@hotmail.com
Styrke: Ansvarsfull, målretta og engasjert gut som er flink til motivere andre

Personalansvarlig

Styreleder
André S. Egeberg
94871059
andre-story98@hotmail.com
Styrke: Utadvendt, engasjert og motivert gut som likar å tenke nytt



Økonomiansvarlig

Styremedlem
Adrian Haavik
99232026
adrhaavik@hotmail.com
Styrke: Strukturert og pliktoppfyllande gut som er god med tall

HMS-ansvarlig

Styremedlem
Karl-Ulrik F. Nord
48114176
karl_ulrik@hotmail.com
Styrke: Praktiker, nevenyttig og har god innsikt innanfor HMS



Markedføringsansvarlig

Styremedlem
Håvard A. Hunvik
91378283
havardhunvik@hotmail.com
Styrke: Engasjert, pålitelig og har god erfaring innan bransjen

IKT-ansvarlig

Styremedlem
Peder M. Liseth
46906096
peder.liseth@yahoo.no
Styrke: Utadvendt, kreativ og har god innsikt innanfor data



Lærer

Mentor

Eigarskap

Alle i bedrifta har kjøpt seg ein andel kvar, der ein andel kostar 100,- kr. Vi eiger derfor like mykje kvar. Dette er fordi at vi vil ikkje at nokon skal ha meir «makt» enn andre i våre avgjørelsar.



Marknad

Marknad

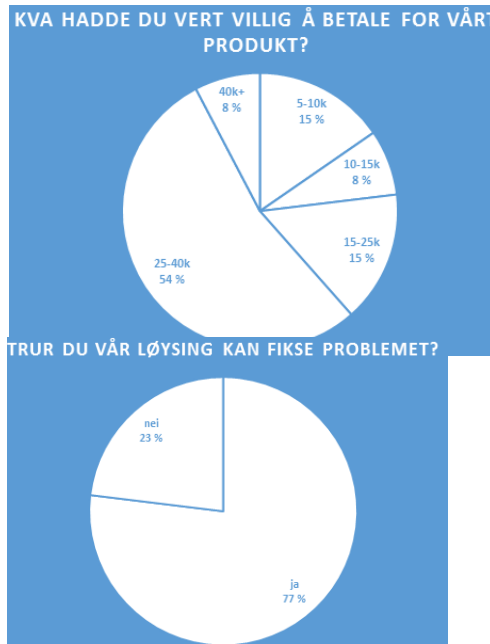
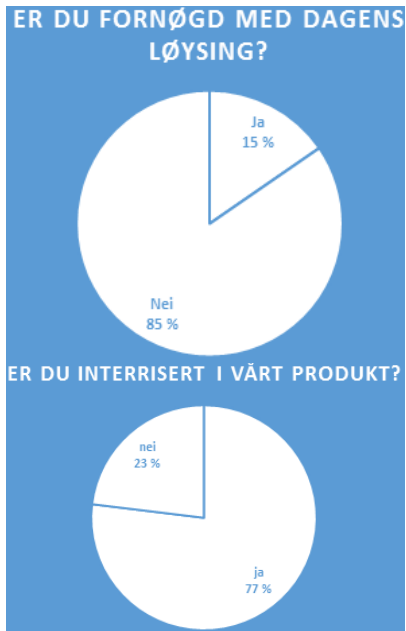
I første omgang vil vi satse innanriks, og visst produktet vårt blir ein suksess, vil vi prøve og utvide spekteret vårt til det meir globale. Vi kjem til å marknadsføre produktet so raskt vi får tatt patent på det. Søknaden er sendt og under behandling.

Fiskeoppdrettsindustrien er på veg oppover, so visst dette blir ein suksess vil vi produsere det der etter.

Størrelse på marknaden

I 2002 var det rundt 850 lakseoppdrett i Noreg, noko som tilsvara eit volum på ca. 10 mill. m³. På eit år fekk Noreg inn 11mrd kr. berre frå lakseindustrien. Dette viser at industrien er stor. Som sagt vil vi først satse innanriks, og på dei private, men blir dette produktet revolusjonerande, noko vi trur, vil vi utvide marknaden vår til større bedrifter som f.eks. Marine Harvest, Bakkafrost og SalMar. Som sagt er fiskeoppdrettsindustrien ein stor industri, noko som gjer at verdiskapningspotensiale og etterspurnaden etter slike produkt som vårt er stor!

Marknadsanalyse



Sidan halvparten av bedrifta vår jobbar på oppdrett, har vi sjølve komen fram til dette og vi veit kva oppdretta no til dags treng. Det heile starta med at vi fekk sjukdom på eit anlegg, og det førte til at det vart mykje dødelegheit og dagens silkasse strakk ikkje til. Den blei alt for lite effektiv og tungvindt. Etter dette begynte vi å skape vårt produkt. Vi kom fyrst fram til eit produkt, men fant fort ut av at dette vart for dårlig. Då sat vi oss ned og begynte å tenke litt utanfor boksen, då kom vi fram til silkassa vi har no.

Sal

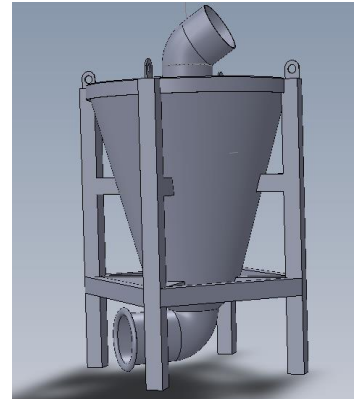
Sal et godt i gang der K. Strømmen Lakseoppdrett AS har kjøpt to silkasse pr.no. Vi har vært i kontakt med dei ved fleire anledningar og dei er villige til å satse og kjøpe fleire av vårt produkt. Vi har inngått ei avtale med Nomek AS i Stryn der dei skal skjære og kappe dei delane vi treng, fordi vi har ikkje kapasitet til å gjere dette på skulen.



Produktbeskrivelse

Formål

Formålet med silkassa er at den skal skilje den døde fisken i frå vatnet når det kjem opp. Ein stor del av det arbeidet til ein røktar går utpå er at dei skal pumpe opp dødfisk frå merdane på lokalitetane. Dei fleste oppdrett har eit liftup-system som pumpar opp fisken ved hjelp av vakum. Dei silkassene som er i bruk idag tar stor plass, lagar mykje sjøsprøyt, er uhygienisk og er vanskelig å handtere. I tillegg må ein bruke eit eige kar som ein kastar den døde fisken ned i. Karet er ganske tungt og er svært vanskelig å handtere med tanke på at dødfisken skal ned i ei dødfiskkvern som står på fôrflåten eller på land. Når ein kjem til handterinaga av dødfisk må ein stå med ei greip og kaste fisken for hand frå karet og ned i kverna. Dette er ein tung og tidtakande prosess.



WS (WestSieve)

Silkassa til Westtip, WestSieve, er eit heilt nytt konsept for fjerning av dødfisk. WestSieve er utforma på den måten at det ikkje er noko sjøsprøyt under pumpinga, og minskar faren for uhyggjene på båten betraktelig. Dermed slepp røktaren og vere i kontakt med dødfisken og han treng ikkje lenger å tenke på sjøsprøyt, i tillegg vil båten vere rein under heile pumpeprosessen. I tillegg er WestSieve forholdsvis liten og veldig enkel å handtere. Den er 1.70m høg og er 1.40m på det breiaste. Det som gjere akkurat denne silkassa unik, er at du har samla dei mange komponentane som var brukt før, til eit såkalla «alt i eit system». Vi har bygd den slik at sjøsprut og store reingjeringsprosessar ikkje lenger er eit tema. Vi har i tillegg ei ny kasse i produksjon, denne er mindre og betre og har eit nytt design, noko so gjere at kassa tar meir i volum. Denne forventar vi å ha klar til levering innan kort tid.

WestSieve er i hovudsak ein heilt tett konstruksjon med eit hol til liftupslangen, som fører vatn og dødfisk inn i silen frå toppen. I botnen er det eit avløp der vatnet blir ført ut ved hjelp av ein slange som er lagt ut i sjøen. Den døde fisken blir liggande igjen inn i sila som står inn i kassa. Innersila er ikkje fast i sjølve kassa, noko som gjer silen utagbar. Under løfteprosessen blir det nytta sertifiserte kjettingar. I botnen av silen har vi ei plattform som innersila står på. Vi har også nokre avstivarar inn i kassa som er plassert slik at når vi tek innersila ned i kassa så glir den ned mot sentrum i kassa, dette gjer WestSieve stabil og veldig sikker under pumpeprosessen.

I botnen på innersila har vi ei luke av plast som gjer det enkelt for røktaren når han skal tømme fisken ned i kverna. Då er det berre å heise silen over kverna, ved hjelp av ei kran, dra ut luka og so fell fisken ned i kverna. Dette gjer arbeidsdagen til den enkelte røktar meir sikker og ikkje minst meir ergonomisk med tanke på arbeidsstillingar og tunge løft. Fisken blir kverna opp og blir deretter brukt til f.eks. åte og biodiesel.

Verdiskapningspotensiale

Operasjonen der WestSieve blir brukt, er ein operasjon som må gjerast iallfall annankvar dag, helst kvar dag, kvar veke, heile året rundt. Etter utprøvinga vi hadde tidlig i mars, rekna vi oss fram til at på ein vanleg dag vil ein spare ei tid heilt opp til 40 min på å pumpe 4 merdar. Dette tilsvarar 280 sparte minutt i veka og heile 243 timar i året. Då vil bedrifta spare ca. kr. 61 000,-. Det vil seie at silkassa vår blir inntent på ca. ½ år. Dette er rekna ut i frå ein røktar som tenar 250,- kr pr. time. På 10 år har dei spart opptil 608 000,- kr. Visst kvart lakseoppdrett har 4 lokalitetar med 4 av Westtip sine silkasser vil dei på 10 år spare rundt 2,5 millionar kroner på bare å pumpe 4 merdar på alle lokalitetane. Dette seier litt om kor mykje kunden kan spare ved hjelp av WestSieve. Vist vi tar eit grovt reknestykke: Det er ca. 900 lakseoppdrett i Noreg. Vist vi seljer til 30%



av desse i løpet av eit år, vil vi selje til 270 oppdrett. Vist kvart oppdrett kjøper i snitt 2^{1/2} kasse kvar og vi seljer ei kasse for kr. 35 000,- vil vi på eitt år tene, i brutto, rundt kr. 24 000 000,-. Vi betalar rundt 13 000,- kr. for delane vi får til ei kasse. Etter at vi har betalt det vi skal betale, vil bedrifta sitte igjen med **15 000 000,- kr.**

Dødfisk-App

Vi er og under utvikling av ein app som ein skal bruke som hjelpemiddel under pumpinga, det er viktig at alle lakseoppdrett teller antall fisk som døyr. Grunnen til at det er viktig å føre inn antall død fisk er at ein skal ha ein viss kontroll over kor mange fisk som er igjen i merdane. Den daglege løysinga er at ein teller fisken for hand og skriver antall døde fisk på ein lapp. Etter alle merdane er pumpa og fisken er komen i kverna, må ein opp på kontoret og skrivast inn på ei datamaskin. Dette er veldig tungvindt, så vi held på og utvikle ein app so røktaren kan logge seg inn på den bedrifta han jobbar på f.eks. K. Strømmen lakseoppdrett AS. Han vil då få opp ei oversikt over alle lokalitetane til bedrifta, han trykker på den lokaliteten han skal pumpe på og så veler han kva slags merd han er på. Han pumpar merden og etter kvart so fisken kjem ned i silkassa trykkjer han på kva fisk som kjem ned i kassa. Sidan det blir brukt reinskafisk i merdane som Bergylte og Rognkjeks blir det sett opp ein knapp for alle typar fisk som skal dokumenterast. Når han er ferdig å pumpe har han for eksempel fått 38 laks, 50 bergylte og 24 rognkjeks. Han trykker på ein knapp der han sender resultatet av pumpinga til ei datamaskin der antall dødfisk blir lagra i eit eige system. Så kan han gå vidare til neste merd og sleppe og tenke på kor mange som hadde døydd i den førre merden.

Framdrift, samarbeid og utvikling

Framdriftsplan

Framover skal vi fokusere på produksjon og vidare sal av silkassa vår. Vi håpar å få utvide marknaden vår og få fleire oppdrett som er interesserte i vårt produkt. I seinare tid vil vi òg begynne å produsere silkassa i forskjellige størrelsar utifrå kva størrelse kunden ynskjer. Vi kjem også til å starte opp igjen bedrifta etter at vi har lagt den ned i slutten av skuleåret. Dette er noko vi alle er blitt einige om i og med at vi har eit so innovativt og ikkje minst eit fungerande produkt.

Samarbeid med næringslivet

Vårt samarbeid med næringslivet og våre kundar har vært godt og vi håpar at vi kan fortsette med den gode kommunikasjonen og samarbeidet vi har med dei. Dette gjere at vi lærer korleis det er å behandle og samarbeide med profesjonelle bedrifter. Noko som gjere at vi opptrer meir profesjonelt i tillegg.

Utvikling

Vi har stor tru på at vår innovative nyvinning skal bli ein suksess og at kunden vår blir fornøgd. Utviklinga av silkassa vil foregå heile tida og vi er ute etter å forbetre produktet om nødvendig.



Økonomi

Inntekter

Vi har ein samla driftsinntekt på 28.100 kroner. 15.000 kroner er salsinntekter frå prototypen av sil kassa. 9.000 kroner er frå 2 småjobber vi har gjort i samband med familier i bedrifta. 2.000 kroner er pengepremier frå konkuranser vi har deltatt i. 1.500 kroner er frå gavekort frå sparebanken vest for å ha starta konto med dei.

Kostnader

Summen av driftskostnader er 19.857 kroner. 14.570 av desse er materialkostnadar. 6.838 kroner av desse er utgifter i samband med bedriftskle med logo og andre rekvisttar. 250 kroner er reisekostnader og 22 kroner er avgifter i forhold til banken.

Kundefordringar

Vi har uteståande kundefordringar på ein sum av 25.000 kroner. Dette er inntekter i forbindelse med produksjon av ei silkasse. Desse pengane forventar vi innan kort tid. Gjeld bedrifta skyldar er 13.000 kroner til Nomek som har hjelpt oss med å produsere silkassa. Desse skal vi betale når vi har fått pengar av K. Strømmen.

Bank og kasse

Per dags dato har vi 6.920 kroner på bankkontoen og 0 kroner i kassa.

Egenkapital

Kvar enkelt i bedrifta kjøpte kvar sin andel ved oppstart, som utgjorde ein sum på 100 norske kroner på kvar. Dette ga oss ein egenkapital på 600 kroner.

Desse summene gjelder skriven dato 19.03.15



Resultat-regnskap

	note	2015
Driftsinntekter og driftskostnader		
Salgsinntekter	.1.1	24 000,00
annen driftsinntekter	.1.2	4 100,00
sum driftsinntekter	.1.3	28 100,00
Varekostnader	.2.1	14 570,00
annen driftskostnader	.2.2	5 287,00
sum driftskostnader	.2.3	19 857,00
Driftsresultat	.2.4	6 920,00
Finansinntekter og finanskostnader		
resultat før skattekostnad	.3.1	6 920,00
odinært resultat	.3.2	6 920,00
Ekstraordinære inntekter og kostnader		
Årsoverskudd (årsunderskudd)	.4.1	6 920,00
avsatt til anna egenkapital	.5.1	6 920,00
sum overføringar	.5.2	6 920,00

Balanse

	note	2015
Eiendelar		
Anleggsmidler		
Imaterielle midler		
Varige driftsmidler		
Finansielle driftsmidler		
Omløpsmidler		
Fordringar		
kundefordingar	.6.1	25 000,00
sum fordringar	.6.2	25 000,00
Invensteringer		
sum eiendelar	.7.1	25 000,00
Eigenkapital og gjeld		
Innskudd eigenkapital		
annen innskudd eigenkapital	.8.1	600,00
sum innskudd eigenkapital	.8.2	600,00
opptjent eigenkapital		
annen eigenkapital	.9.1	6 320,00
sum opptjent eigenkapital	.9.2	6 320,00
Sum eigenkapital	.10.1	6 920,00
Gjeld		
avsettjing får forpliktelser		
annen langsiktig gjeld		
kortsiktig gjeld		
leverandørgjeld	.11.1	15 000,00
sum kortsiktig gjeld	.11.2	15 000,00
sum gjeld	.11.3	15 000,00
sum eigenkapital og gjeld	.12.1	21 920,00



Framtida vår

Som nemnt tidlegare har alle ansatte i Westtip Supplies UB store framtidsplanar for bedrifta. Produktet vårt er ei heilt ny oppfinning med høg innovasjonsgrad og høgt verdiskapningspotensiale, noko som gjere at framtida til Westtip Supplies UB ser lys ut. Med vidare samarbeid med Nomek AS vil det ikkje spele nokon rolle om vi får bestilling på 5 eller 20 kasse. Vi håpar sjølvfølgeleg at vi i framtida kan starte vår eigen fabrikk, der vi sjølve kan produsere kassa heilt i frå grunnen av.

Med ein minkande oljeindustri og ein aukande oppdrettsindustri, blir marknaden vår stor framover. Dette er noko vi ser på som ein glimrande sjanse til å nå ut til fleire og få solgt produktet vårt til enda fleire. Vist vi tar eit grovt reknestykke: Det er ca. 900 lakseoppdrett i Noreg. Vist vi seljer til 30% av desse i løpet av eit år, vil vi selje til 270 oppdrett. Vist kvart oppdrett kjøper i snitt 2^{1/2} kasse kvar og vi seljer ei kasse for kr. 35 000,- vil vi på eitt år tene, i brutto, rundt kr. 24 000 000,-. Vi betalar rundt 13 000,- kr. for delane vi får til ei kasse. Etter at vi har betalt det vi skal betale, vil bedrifta sitte igjen med **15 000 000,- kr.**

På lang sikt ønskjer vi å utvikle fleire revolusjonerande nyvinningar innan det maritime, som bygger vidare på den same visjonen og har som mål å effektivisere og forenkle arbeidsdagen til dei ansatte. For å oppnå ein større marknad vil vi i framtida rette oss inn mot dei virkelege store selskapa som for eksempel; Marine Harvest, Bakkafrost og SalMar.

For meir informasjon

Kontakt Daglig leidar