

Årsrapport for Nordisk Kalesje UB 14/15

Mentorer: Wenche Lønnerød (ufør) og Jan Ivar Heinich Johannesen (Weifa AS, Kragerø)

Ansvarlig lærer: Hege Lier

Kontaktperson:

Markus Beylegaard, 988 68 660

markusbey@hotmail.com



Nordisk Kalesje UB
Kragerø videregående skole
2014/1015



NORDISK
KALESJE UB

Innholdsfortegnelse

1	Oppsummering	1
2	Innovasjonsgrad/Nyskapende konsept.....	2
3	Ansvarsområder	3
4	Læringseffekt	4
5	Økonomi og regnskap	5
5.1	Kapitalbehov og finansering.....	5
5.2	Resultatregnskap	5
5.3	Balanse.....	6
6	Samarbeid med mentor, næringsliv og nettverk	6
6.1	Mentorer	6
6.2	Samarbeidspartnere	6
6.3	Næringsliv og nettverk.....	7
7	Markedsføringen	7
8	Potensiale	8
9	Risikoaspektene.....	8
9.1	Teknisk risikoaspekt	8
9.2	Markedsrisikoaspekt	9
10	Miljøpåvirkning	9
11	HR- Strategi Human Resource management.....	10

1 Oppsummering

Navn: Nordisk Kalesje UB

Visjon: «Deltakelse og verdighet i all slags vær»

Forretningsidé: Nordisk Kalesje UB skal lage en vannresistent kalesje for elektriske rullestoler. Produktet er laget med tanke på handicappede med nedsatt funksjonsferdigheter og skal gi også disse en mulighet til å kunne være ute når det regner, snør og når det er sterk sol. Produktet skal være tilgjengelig på Hjelpemiddelsentralen.

Produktet: Nordisk Kalesje skal produsere en automatisk rullestolkalesje for rullestoler. Kalesjen skal kunne være et alternativ til dagens eksisterende produkter, for eksempel poncho. Selve ideen om en kalesje for rullestol eksisterer allerede på markedet i blant annet USA og disse er manuelle kalesjer. Samtidig utfra de undersøkelsene vi har gjort har vi ikke funnet noe liknende produkt på det skandinaviske markedet og dette ønsker vi å gjøre noe med.

Produktets løsning setter fokus på funksjonalitet, enkelhet, vekt og aerodynamikk. Disse er viktige faktorer da produktet skal brukes av mennesker med nedsatt funksjonsevne. Vi har også fokusert på mest mulig strømbesparende pumper.

Rammeverket skal bruke syrefrie rør. Dette fører til et solid rammeverk som samtidig ikke veier for mye. Pneumatikk skal styre kalesjens posisjon. En pumpe styres elektrisk via et styringspanel, pumpe komprimerer luft som sendes til et stempel. Styringen baserer seg på parasoll-prinsippet. Dette betyr at når stempelet presses så opp, så felles kalesjen felles ned, og når kalesjen skal felles opp slippes lufta ut av systemet og stempelet trekkes tilbake.

Kalesjen skal lages i vevet polyester, kalt Stamoid. Materialet er slitesterkt, vanntett og UV-resistent, tråden som brukes vil også være vannresistent. Vindusplast vil brukes til vinduer, disse vil bli plassert bak og på siden av kalesjen. Plasten som brukes er 0,6mm tykk. Det vil bli brukt borrelås for å feste kalesjen til rammeverket, dette for at den enkelt skal kunne tas av.

På baksiden er det sydd netting og åpning slik at luft kan slippes ut igjennom kalesjen. Dette hindrer ustabilitet ved vindkast. Prototypen vår er festet på en Permobil C400.

Bedriftens aktiviteter

- 21. november: Stiftelsesmøte for bedriften
- 22. november: Møte med mentor Wenche Lønnerød
- 5.januar: Møte med Kragerø Sparebank
- 12. januar: møte med eventuelle samarbeidspartnere for avgjørelse om prosjektet er gjennomførbart
- 16. januar: Melde oss på i konkurranser
- Januar/februar: Sende søknader om støtte
- 6.februar: levere inn alt av konkurransemateriell
- 12.februar: Møte og presentasjon med Investmar AS, Kragerø
- 23.februar: Presentasjon for Rådet for mennesker med nedsatt funksjonsevne, Kragerø Kommune
- 24.februar: Møte og bedriftsbesøk med Permobil Norge, Nittedal
- 24.februar: Presentasjon for formannskap og næringsliv i Kragerø på Gründerprisen 2014
- Februar/mars: Produksjon av markedsføringsmateriell
- 2.mars: Presentasjon for Kragerø Rotaryklubb
- 3-6.mars: RYLA, ledelsesseminar for daglig leder (Rotary)
- 6.mars: Pressekonferanse
- 9.mars: Presentasjon for elever, lærere og foreldre
- 11. mars: Delta i fylkesmessa
- Uke 12: Redigering av konkurransedokumenter
- Uke 13: Møte og presentasjon for Den Norske Høytalerfabrikk, Kragerø
- Mars/april: Møter, lobbyvirksomhet
- 29-30.april: Delta i NM i Ungt Entreprenørskap
- 22. mai: Generalforsamling

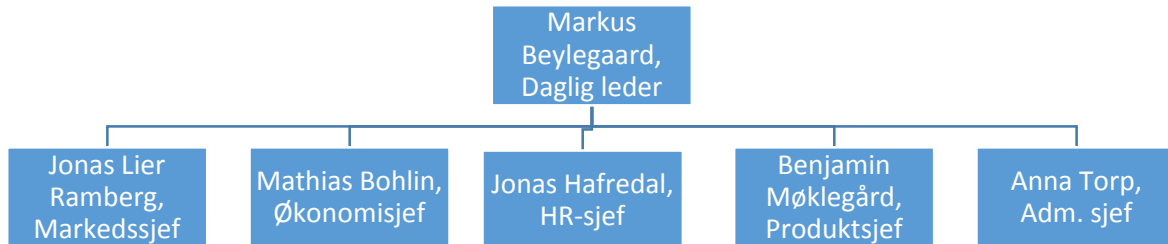
2 Innovasjonsgrad/Nyskapende konsept

Sammen med en rådgiver innenfor immaterielle rettigheter hos Innovasjon Norge, Fredrik Ambjørndalen, så fant man ikke dette produktet i patentregisteret. Men, på det amerikanske markedet fant man patenter på liknende produkter. Disse består av enkle, manuelle tak. Slik vår prototype fremstår i dag så er det et delvis nytt produkt. Alle tidligere modeller har vært manuelle, og vi satser på en elektrisk variant for de som har nedsatt funksjonalitet.

Vi har også tenkt på at taket må være i lys grått eller mellombeige farge. På solrike dager ønsker man skygge for solen, uten at man blir overopphetet inne i kalesjen. I tillegg har vi plast på sidene og bak, som små vinduer. Dette fordi man skal ha god oversikt i trafikken.

Vi ser også at kalesjen kan utvikles til barn. Da tenker vi på andre farger og andre mønstre.

3 Ansvarsområder



Daglig leder: Markus Beylegaard

- Ha ansvar for at bedriften blir registrert
- Lede og ha kontroll på bedriften
- Ha ansvar for at forretningsplan blir utviklet og skrevet
- Sette opp mål for bedriften, både kvalitative og kvantitative
- Sørgje for at årsrapport blir skrevet og sendt til UE
- Passe på at avviklingsprosessen gjennomføres
- Ha en strategisk fremdriftsplan



Administrasjonssjef og sekretær: Anna Torp

- Passe på at ungdomsbedriften holder seg til lover og regler
- Holde orden på bedriftens viktigste dokumenter
- Være behjelpelig med diverse oppgaver



Produktsjef: Benjamin Møklegård

- Skrive en god og detaljert produktbeskrivelse
- Utarbeide en prototype sammen med våre samarbeidspartnere og resten av bedriften
- Utarbeide nettside og oppdatere



Markedssjef: Jonas Ramberg

- Utføre analyser som f.eks. kundebehov, målgruppe og markedsundersøkelser
- Utarbeide markedsstrategi
- Gjennomføre og kontrollere markedsføringstiltak
- Jobbe tett med de andre avdelingene



Økonomisjef: Mathias Bohlin

- Forvalte bedriftens penger
- Lage budsjett
- Gjøre bokføring
- Gjøre delårsavslutning og bokavslutning
- Ta ansvar for andelseiere
- Fakturere
- Kommunikasjon med Kragerø Sparebank



HR-sjef: Jonas Hafredal

- Sørge for utdanning av personalet
- Føre fravær
- Generelt ansvar for IA-oppgaver
- Sørge for at personalet har det bra innad i bedriften



4 Læringseffekt

Markus Beylegaard, Daglig leder - *Dette året med entreprenørskap har jeg lært hvordan å styre en bedrift og arbeidet som kreves for å virkelig lykkes. Jeg har også lært å jobbe tett med andre mennesker og fortsatt opprettholde et godt forhold med dem. Jeg har også fått lederkunnskaper, både fra denne bedriften men også på RYLA-seminar. Jeg er også blitt mer selvsikker på for eksempel presentasjoner.*

Mathias Bohlin, økonomiansvarlig - *I faget entrepr. har jeg lært det å samarbeide med andre, samt det å opprette, legge ned og jobbe i en bedrift. Som økonomiansvarlig har lært å føre regnskap, samt lært hvor viktig det er med dokumentasjon og det å være ryddig.*

Jonas Lier Ramberg, markedsføringsansvarlig - *I entreprenørskap har jeg lært om hvordan man skal starte og følge opp en bedrift. Jeg har erfart møter med samarbeidspartnere og hvordan man skal markedsføre en bedrift både digitalt og ved reklame.*

Benjamin Møklegård, produktansvarlig - *Jeg har lært hvordan man etablerer bedrift. Samarbeid med relevante aktører. Hvordan drifte en ungdomsbedrift generelt*

Anna Torp, administrasjonsansvarlig- *Jeg har i denne korte, intensive perioden lært hvordan å forholde meg profesjonell ved utførelsen av alle mine arbeidsoppgaver og ved kommunikasjon med næringslivet i Norge.*

Jonas Hafredal, HR-ansvarlig - *Jeg har fått et veldig godt innblikk i hvordan det er å starte å drive en bedrift å det å samarbeide sammen med alle de andre i bedriften vår, jeg har også lært mye nytt om Inkluderende arbeidsliv og hvor utfordrende det er å ha personalansvar.*

5 Økonomi og regnskap

Årsregnskapet vil ikke bli ferdigstilt. På grunn av manglende innbetalinger så vil forventede fakturaer bli betalt fra det nye selskapet forventet opprettet Juni 2015. Det blir ikke utbetalt utbytte på grunn av stiftelse av nytt firma.

5.1 Kapitalbehov og finansiering

KAPITAL		FINANSIERING	
Prototype	kr 33 000,00	Innskud EK	kr 1 800,00
Markedsføring	kr 25 000,00	Opptjent EK	kr 7 400,00
Grafiske tje.	kr 5 000,00	Kragerø Sparebank	kr 11 750,00
Designbeskyttelse	kr 2 000,00	Investmar	kr 10 000,00
Stand	kr 7 000,00	Kragerø VGS	kr 2 000,00
Div. uforutsette ut	kr 12 000,00	Kragerø Kommune	kr 5 000,00
Lobbyvirksomhet	kr 25 000,00	DNH	kr 50 000,00
		Permobil	kr 10 000,00
		Diverse sponsor.	kr 10 000,00
		Premiepenger	kr 3 000,00
Total:	kr 109 000,00		kr 110 950,00

5.2 Resultatregnskap

Resultatregnskap

for perioden

2014-2015

Salgsinntekter

Salgsinntekter	4 340
Andre inntekter	106 250
Sum inntekter	<u>110 590</u>

Varekostnader

Varekostnader	-
Lønnskostnader	900
Annen driftskostnad	36 518
Sum driftskostnader	<u>37 418</u>

Driftsresultat

73 172

Årsresultat

73 172

5.3 Balanse

Balanse	2014-2015
<i>Eiendeler</i>	
Varebeholdning	11 250
Betalingsmidler	
Bank	65 422
Kasse	-
Sum betalingsmidler	65 422
Kundefordringer	500
<i>Sum eiendeler</i>	<u>77 172</u>
<i>Egenkapital</i>	
Innskutt egenkapital	4 000
Opptjent egenkapital	73 172
Udekket tap	-
<i>Sum egenkapital</i>	<u>77 172</u>
<i>Gjeld</i>	
Skyldig lønn	-
Leverandørgjeld	-
<i>Sum gjeld</i>	<u>-</u>
<i>Sum egenkapital og gjeld</i>	<u>77 172</u>

6 Samarbeid med mentor, næringsliv og nettverk

6.1 Mentorer

Våre mentorer er Wenche Lønnerød og Jan Ivar Heinrich Johannesen. Wenche Lønnerød, adjunkt og ufør. Hun er årsaken til at vi lager denne kalesjen, da vi så at hun ble våt da hun satt i rullestolen sin Oktober 2014. Hun utviklet MS i voksen alder og er nå avhengig av rullestol.

Den andre mentoren vår er Jan Ivar Heinrich Johannesen, bioingeniør og gründer. Jan Ivar er rullestolbruker pga. en trafikkulykke. Begge har erfaring fra det å være funksjonsfriske. Begge har gitt nyttige tips og kommentarer for utvikling av en prototype.

6.2 Samarbeidspartnere

Kalesjen produseres i samarbeid med lokale aktører. Dag Michelsen fra Smia Kragerø og Paul-Åge Hansen fra Vannskjæring Sør-Øst AS står bak design og produksjon. Kalesjen er utført av Petra Vander Ven fra Kragerø Ven Seil AS.

Vi har hatt et møte med samarbeidspartene våre, der vi gjennomgikk deres tanker og ideer for kalesjen og rammeverket, samt eventuelle kostnader for en funksjonell prototype. Dette samkjørte vi med våre tanker og vår visjon.

6.3 Næringsliv og nettverk

Nordisk Kalesje UB har gjennom mange presentasjoner kommet i kontakt med lokalt næringsliv og lokale politikere. Dette har vært svært viktig for promoteringen lokalt og det har åpnet for økonomisk støtte fra flere av disse bedriftene og kommunen. Vi har blant annet vært i kontakt med Kragerø Sparebank, Investmar AS, Permobil Norge, Kragerø Rotaryklubb, Den Norske Høytalerfabrikk og flere representanter fra næringslivet. Banksjef Jon-Guste Pedersen har vært en veldig pådriver for prosjektet vårt og en betydelig bidragsyter.

Etter bedriftsbesøket hos Permobil Norge har vi fått en samarbeidsavtale. Permobil Norge kunne også gi oss nyttig informasjon om hvordan man skal komme seg inn på markedet i hjelpemiddelbransjen.

Ungt Entreprenørskap avdeling Telemark har gitt oss god veiledning og oppfølging i hele skoleåret.

7 Markedsføringen

Vår reklamemiks er en miks av digital markedsføring, reklame og personlig salg.

Digital markedsføring består av nettside, sosiale medier og søkemotoroptimalisering. Web-sjekk og søkemotoroptimalisering blir gjennomført i samarbeid med Telemark Online. Reklame består av brosjyrer, presseartikler, roll-up og reklameartikler. Personlig salg gjøres gjennom messer og lobbyvirksomhet. Vi mener at disse virkemidlene fører til bedre med kontakt med beslutningsorganer og nødvendige forretningskontakter. Målgruppen er beslutningstakere i offentlige organer og mulige forretningskontakter i næringslivet. Det meste av markedsføringsarbeidet har blitt utført av Jonas Lier Ramberg og Anna Torp, men alle har hatt et ansvar for bedriftens eksterntkontakt.

Brosjyren, rull-up, papirposer og visittkort ble levert av Macrell reklamebyrå, Kragerø. Idè og korrektur hadde vi selv ansvar for. **Digital markedsføring**

- www.nordiskkalesje.org
- Facebook
- Instagram
- Twitter
- <http://www.handikapnytt.no/index.asp?id=84124>



Reklame

- brosjyre, 12 sider
- presseartikler i fagblad og aviser
- roll-up
- reklameartikler
- visittkort.



Messe, presentasjoner og oppsøkende salg

- Fylkesmesse
- NM

- Presentasjoner for næringsliv og politikere
- Lobbyvirksomhet
- Hjelpemiddelmesse i Drammen

8 Potensiale

Mentor Jan Ivar Heinich Johannesen har sagt følgende:

«Produktet har et stort potensiale til videreutvikling og tilpasning til alle typer rullestoler både manuelle (flestep brukere), og elektriske scootere og tyngre el. stoler».

Leder av det fylkeskommunale rådet for personer med nedsatt funksjonsevne Ragnar Anundsen har sagt følgende:

«Produktet Nordisk Kalesje UB ser ut til å være et kjempebra produkt for rullestoler og i tillegg kan det sikkert også brukes på mini-crossere som en god del funksjonshemmede bruker.

Salgspotensialet i Norge

Fra landets 18 hjelpemiddelsentraler ble det i 2013 lånt ut i alt¹:

Manuelle rullestoler	Stk.
Manuelle armdrevne rullestoler	10 932
Manuelle rullestoler m/el. drivhjul	84
Manuelle rullestoler, hjelpemanøvrerte	8
Manuelle systemrullestoler ¹	131
Sum manuelle rullestoler	11 155

Fra landets 18 hjelpemiddelsentraler ble det i 2013 lånt ut i alt:

Elektriske rullestoler	Stk.
Elektriske rullestoler m/ joystick styring	2 372
Elektriske rullestoler m/ manuell styring (scootere, mest til utendørs bruk)	1 773
Sum elektriske rullestoler	4 145

Vi har ikke fått undersøkt brukerbehovet eller utlånstallene fra Sverige og Danmark men vi må gå ut ifra at disse er langt høyere enn i Norge pga. større befolkning i disse landene.

Salget avhenger av rammeavtaler med Hjelpemiddelsentralen ang levering av hjelpemidler.

9 Risikoaspektene

9.1 Teknisk risikoaspekt

Det første man må gjøre er å ta en medisinteknisk risikoanalyse (ROS-analyse). I tillegg utføres mange ulike tester som stresstester, produksjonstester, kollisjonstester. Alle rullestoler er i

¹https://www.regjeringen.no/contentassets/964b97210c7e4f8888d32e2a4248ab1f/boligprodusent_ene_underlagsrapport_fra_universell_utforming_as.pdf

utgangspunktet produsert med en god del direktiver. Alle rullestoler kommer standardisert med en CE-merking. Deretter spesialtilpasser man hver rullestol til hver unike rullestolbruker. Da fjerner man CE-merkingen og setter på en gul lapp som viser at produktet er et spesialtilpasset produkt for den brukeren og produktet kan da ikke overdras til andre. Da må eventuelt produktet tilbakestilles for ny CE-merking. Når man fjerner CE-merkingen må man alltid gjøre en risikovurdering. Hva vil skje dersom ...? Er det mulig å begrense en risiko og hvordan? Det som man analyserer vil være vekt, aerodynamikk, trafikkikkerhet, kortslutning og brannfare.

Dersom det skjer en ulykke må det rapporteres til helsemyndighetene. Alle hendelser skal rapporteres til DSB, Direktoratet for samfunnssikkerhet og beredskap som ligger i Tønsberg. All etterforskning blir da utført av Kripos.

CE-merking, også kalt e-merking; produktmerking som bekrefter at et produkt er i samsvar med alle relevante EU-direktiver hva angår produksikkerhet, vel å merke på produksjonstidspunktet. Merket sier forøvrig ikke noe om kvaliteten på produktet. Produkter som faller inn under krav til CE-merking er blant annet elektriske apparater, leketøy, byggevarer, maskiner og personlig verneutstyr.²

9.2 Markedsrisikoaspekt

Når en bruker trenger et hjelpemiddel går han/hun til legen. Legen sender et dokument som går til en vedtaksseksjon hos en kommunal ergoterapeut. Finnes ikke en kommunal ergoterapeut, assisterer Hjelpemiddelsentralen med denne tjenesten. Ergoterapeuten må vurdere behovet sammen med en bruker og sammen søker de om hjelpemiddelet og et vedtak. Hjelpemiddelsentralen kjøper da dette produktet hos leverandør. Produsenten kan enten montere hjelpemiddelet eller de kan gjøre det selv, avhengig av produkt.

Brukeren er en uformell beslutningstaker men kanskje den aller viktigste. Selv som kunden ikke har beslutningsmyndighet så er de viktige for oss produsenter. Dersom brukeren ikke etterspør produkter vil det ikke få beslutningskonsekvenser for ergoterapeuter og hjelpemiddelsentralen. Men den som sitter på reell og formell beslutningsmakt er Hjelpemiddelsentralen. Ergoterapeutene hadde mer makt tidligere men man opplever nå at Hjelpemiddelsentralen ønsker mer og mer å styre dette i forhold til rammeavtaler og hvordan man skal bestille.

Får man en rammeavtale så må man ha det for hvert enkelt produkt man selger. Hjelpemiddelsentralen vil da rangere hva de vil satse på. Så det å få en rammeavtale i seg selv, løser ingen problemer. Har du først kommet inn på denne rangeringen er det viktig at du selger deg inn til Hjelpemiddelsentralen for å komme høyt på denne rangeringslista. Det kan forekomme forskjellige praksiser innen Hjelpemiddelsentralen fra fylke til fylke. Noen fylker følger rangeringslista slavisk mens andre fylker kan være mer runde i kanten og tilpasse etter behov.

Nordisk Kalesje UB har ingen konkurrenter og vil dermed bli rangert på toppen.

Ergoterapeutene er viktige da disse er en infokanal til brukere. De blir som et markedsføringsledd. Derfor er det viktig å nå ut til så mange ergoterapeuter som mulig (Lobbyvirksomhet). En ergoterapeut vil treffe mange rullestolbrukere.

Det er også viktig å holde kontakten (lobbyvirksomhet) med institusjoner som for eksempel Sunnås, Haukeland, St. Olav og MS-senteret i Hakadal m.fl. Disse institusjonene har brukere som er der for enten habilitering eller rehabilitering og de ansatte treffer mange på disse arbeidsplassene.

10 Miljøpåvirkning

Produktet skal bestå av syrefaste/rustfrie rør som er fornybare og en kalesje laget av stamoid som også er et fornybart stoff.

Vi vil være oppmerksomme på at våre samarbeidspartnere også er opptatte av bærekraftig drift. Det vil være noe strømforbruk under selve produksjonen av kalesjen og rammen. Men dette er

² <https://www.snl.no/CE-merking>

ubetydelige mengder.

11 HR- Strategi Human Resource management

Nordisk Kalesje UB ser på bedriften vår som et lagspill der vi er til for hverandre for å spille hverandre gode. Vi avhjelper hverandre med arbeidsoppgaver og holde engasjementet oppe. Dette øker bedriftens motivasjon og innsats og gir helt klart økonomiske resultater. Bedriftens ansatte er samkjørte og har høy grad av tilfredshet. Lederstilen er demokratisk og autoritativ. Denne lederstilen har fungert for bedriften.

Nordisk Kalesje UB har 6 ansatte. Vi har helt siden starten vært bevisste og blitt fortalt at det å være nære venner og samtidig arbeidskollegaer kan være krevende hvis uenighet oppstår. Derfor valgte vi i startfasen av bedriften å tildele hver enkelt ansatt klare arbeidsoppgaver og retningslinjer. Dette har fungert veldig bra og alle arbeidsoppgaver har blitt gjort til de forskjellige deadlinene, og lite uenighet har oppstått. Nordisk Kalesje UB opplever det som positivt at vi er 6 ansatte i bedriften som utfyller hverandres roller.

Før ansvarsoppgavene ble fordelt innad i bedriften, vurderte vi objektivt hverandres egenskaper og forutsetninger for å klare ansvarsoppgavene på bakgrunn av interesser, talent og egenskaper.

Bedriften har undertegnet en intensjonsavtale vedrørende inkluderende arbeidsliv (IA-avtale) som har som mål på sikt å bidra til å forebygge å redusere fravær, og vi har hatt medarbeidersamtaler, møter og klare sykefraværsrutiner for å forhindre skulk og oppnå vårt mål på 0% skulk. Vi har som mål å styrke jobbnærværet og bedre arbeidsmiljøet innad i bedriften, dette kontrolleres på de månedlige styremøtene.

Nordisk Kalesje UB har gjennomført regelmessige møter, undersøkelser og medarbeidersamtaler internt i bedriften, for å sikre fremgang og opprettholde rutinemessig arbeid/evaluering. Ved hvert møte, samtale eller undersøkelse har vi en agenda med aktuelle punkter. Alle i bedriften har også mulighet til å innkalle til møte vis det er nødvendig, men hovedsakelig er det daglig leder og/eller administrasjonsansvarlig som tar seg av dette. Ved hvert møte skrives det et referat slik at vi beholder kontrollen på hva vi har arbeidet med og hva vi har igjen.

Det er helt klart en sammenheng mellom våre IA-tiltak og den sukseen bedriften opplever.

Daglig leder har vært på RYLA-lederseminar i Sandefjord i Mars 2015. Økonomisjefen har vært på økonomiseminar i Skien i Januar. Markedssjefen har hatt egne møter med reklamebyrået. HR-sjefen har hatt eget møte med NAV-sjefen i Kragerø. IT-ansvarlig og markedssjef har deltatt på møte med Telemark Online (Websjekk). Alle i bedriften har deltatt på møter med samarbeidspartnere, næringslivet og bedriftsbesøk. I tillegg til dette har bedriften gjennomført jobbotasjon. Dette gjøres spesielt i de mest stressede perioder.

	Mål	Dagens situasjon	Ønsket situasjon	Utfordringer	Tiltak	Ansvarlig
Fravær/nærvær	5% fravær og 0% skulk	Bra, men forbedrings-Potensiale hos enkelte	5% fravær og 0% skulk	Tannlegetime Sykdom Kjøretimer Legetimer	Legetimer, kjøretimer osv på andre dager enn arbeidsdagerne .	Jonas Hafredal Otnes
Kommunikasjon	Snakker ofte sammen, kommuniserer bra, både personlig	Ikke noe problem, koommunikasjonen er veldig bra og vi er veldig aktive i	God kommunikasjon og bra samarbeid.	Flinkere å tildele oppgaver	Bli flinkere å «rette» meldingene til hverandre, gi beskjed til de	Anna Torp

	og profesjonelt.	Facebook chat. Daglig leder er flink til å dele oppgaver.			enkelte, slik blir det lettere å få arbeidet gjort	
Mestring	-Mestre faget - Opprette en suksessfull bedrift og mestre det å drive en bedrift.	Under utarbeidelse for å oppnå faglige mål.	Kunne drive en vellykket bedrift.	Nye og ukjente prosjekter, ting tar litt lengre tid enn planlagt.	Samarbeide og veilede oftere.	Markus Beyleg aard
Samarbeid	Ha et godt samarbeid igjennom hele arbeidsperioden.	Samarbeidet er godt, men vi kan forbedre oss på arbeidsdelingen.	Tettere kommunikasjon, bedre arbeidsfordeling.	Forbedringspotensiale på arbeidsinndelingen.	Lage arbeidsliste. Holde møter.	Markus Beyleg aard
Trivsel	Ha et godt sosialt samhold i gruppa slik at alle gleder seg til å komme på skolen/jobb, og det blir 0% skulk.	Godt sosialt samhold i gruppa, og 0 skulk for dårlig trivsel.	Flere sosiale sammenkomster. Litt kos underveis i arbeidet i form av kake, sjokolade osv.		Sosiale sammenkomster	Jonas Hafredal Otnes

