

Årsrapport 2015/2016

MAGNOCARE

MagnoCare UB

Mailand videregående skole

Ansvarlig lærer: Per Erik Brunsberg



Innhold	Side
Oppsummering	2-3
Formål/visjon	3
Produkt	3
Oppsummering av økonomiske resultater og bedriftens prestasjoner	4
Daglig ledelse og bedriftsadministrasjon	5-6
Produkt og distribusjon	6
Målgruppe, salgs- og markedsområde	7
Økonomi	8
Bedriftens miljø- og etikkprofil	8
Human Resources	9
Samarbeid med mentor og nettverksbygging	9-10
Ungdomsbedriftens potensiale	10-11
Læringseffekt	11-12

Oppsummering

MagnoCare UB er en nyetablert ungdomsbedrift ved Mailand videregående skole. Bedriften består av 7 elever som brenner for arbeidet med ungdomsbedrift, og jobber målrettet for å nå sine mål.

Bedriftens navn

MagnoCare UB

Aktiviteter

Vi skal produsere et produkt som gir selvstendighet til personer med nedsatt funksjonsevne, ved å la dem plukke opp gjenstander de mister på bakken i stedet for å påkalle en assistent. Ingen andre bedrifter tilbyr en stang som er like lett som vår, og samtidig tilbyr en enkel

magnetløsning på en ergonomisk riktig stav. Vi har flere samarbeidspartnere vi samarbeider med for å få produsert et større antall av produktet vårt, samtidig som de hjelper oss å videreutvikle produktet. Vi har blant annet blitt sponset av Clas Ohlson ved at de har gitt oss magneter vi har kunnet prøve ut på staven vår. Vi lager også avtaler med forskjellige bo- og behandlingssenter, da vi ønsker at målgruppen vår skal få teste ut produktet vårt og gi tilbakemeldinger på forbedringer.

Visjon

MagnoCare UB skal selge selstendighet til eldre og folk med nedsatt funksjonsevne.

Forretningside

Bedriften vår ønsker å rette seg mot eldre i alderen 65+ og personer med nedsatt funksjonsevne i alderen 14-24 år. Produktet vårt gir mer selvstendighet til personer som har behov for assistanse, eller som har rygg og benplager.

MagnoCare sitt formål og visjon

Vi ønsker å bringe selvstendighet blant eldre og personer med nedsatt funksjonsevne. Vi i MagnoCare UB ønsker at folk skal kunne føle en form for mestring og selvstendighet, uten assistenter eller hjelp fra familiemedlemmer. Vår ambisjon er å få MagnoCare ut til store deler av Norge. Vi har vært i kontakt med blant annet Lørenskog sykehjem om å få teste produktet i realistiske situasjoner, dette er fordi vi kan komme med eventuelle forbedringer til våres produkt. MagnoCare har fått mange positive tilbakemeldinger og det er uten tvil et behov for dette. Målet vårt er å kunne selge selvstendighet og frihet blant eldre og folk med nedsatt funksjonsevne.

Produkt

Produktet vårt består av tre deler. Det starter med håndtaket som er av finpusset tre som gir ett godt og behagelig grep. Dette gjør det som lettere for reumatikere og de med leddgikt å bruke produktet. Selve stangen er av aluminium som er et veldig lett men likevel fast materiale. Den siste delen av produktet er magneten som tar plass på tuppen av aluminiums staven. Denne magneten kan løfte opp til 2,5 kg. I tillegg følger det med 5 magneter du kan feste på de tingene du har lett for å miste.

Oppsummering av økonomiske resultater og bedriftens prestasjoner

Vi har fått produsert produktet. Dette gjorde vi selv som fører til minimale kostnader. Det koster så lite som 100kr å produsere en stk.. Den første prisen på produktet er 350kr, dette gir en god bruttofortjeneste. Vi kom i gang med salg relativt sent men når vi først kom i gang ble salget skutt i været. Vi har to versjoner av produktet, en kort og en litt lengere. Vi merket at det var stor etterspørsel etter produktet på Norgesmesterskapet der vi solgte totalt 10 stykk, og fikk en fortjeneste på 2500kr. I tillegg hadde vi en venteliste der hele 20 personer skrev seg opp og ønsker å kjøpe produktet når vi har produsert nok.

Idemesterskapet

1. Plass Sosial entreprenør 500kr

Gründeridol

Utviklingstilskudd 2 500kr

Mailandmesterskapet

2. Plass Beste innovative produkt 400kr

2. Plass Størst verdiskapningspotensiale 400kr

1. Plass Beste sosiale entreprenørskap 600kr

Nedre Romerikemesterskapet

2. Plass beste logo 1 000kr

Gründerexpo

2. Plass beste HR/IA bedrift 1 000kr

3. Plass beste logo 500kr

1. Plass beste yrkesfaglige NM-Deltakelse

3. Plass størst verdiskapning 500kr

2. Plass beste sosiale entreprenør 1 000kr

3. Plass beste innovative produkt 500kr

2. Plass markedsføring 1 000kr

NM

1. Plass beste sosiale entreprenører 1500kr

3. plass beste HR/IA bedrift 700kr

Daglig ledelse og bedriftsadministrasjon

Ann-Kristin Birkelund

Daglig leder, MagnoCare UB

Som daglig leder har

Ann-Kristin ansvar for:

- Daglig ledelse av MagnoCare UB
- Ha et overblikk og oversikt over bedriften
- Fordele arbeidsoppgaver

Sander Hopperstad

Produktsjef, MagnoCare UB

Som produktsjef har Sander

Ansvar for:

- Drift av produksjon
- Ha kontakt med samarbeidspartnere

Malina

Økonomiansvarlig, Magnocare UB

Som økonomiansvarlig har

Malina ansvar for:

- Å ha kontroll over budsjett for UB
- Registrere utgifter
- Sette opp regnskap

Johannes

Salgssjef, MagnoCare UB

Som salgssjef har Johannes

ansvar for:

- Å ha kontroll over salg
- Kjenne til produktets egenskaper
- Lage pitch

Sander S

Markedssjef, MagnoCare UB

Som markedssjef har Sander

ansvar for:

- Markedsundersøkelser
- Planlegge salg
- Designe stand

Anders

Salgssjef og styreleder, MagnoCare UB

Johannes og Anders deler samme rolle, men innenfor rollen styreleder har Anders ansvar for:

- Holde samtaler med medarbeidere
- Ta ansvar for møter med UB

Leon IT-Ansvarlig

- Hjelpe til med problemer angående PC

Som IT-Ansvarlig har Leon ansvar for:

- Utskrift av alle dokumenter
- Holde nettsiden og andre medier oppdatert

Produksjon og distribusjon

Hele prosessen startet med en tegning vi hadde lagd på frihånd. Vi kjøpte et produkt som liknet på tegningen vår. Deretter justerte vi produktet slik at det ble enda likere sånn vi ønsket. Etter nedre Romerike mesterskapet ønsket vi å lage vår egen fra bunn av for å få den akkurat slik vi ønsket. Vi tok derfor kontakt med vår mentor Henrik Lundberg som studerer på høgskolen i Oslo og Akershus for hjelp med design. Han hjalp oss å tegne forskjellige forslag til utseende på produktet vårt. Gjennom markedsundersøkelser fikk vi ideer til utseende og produksjon som har vært med på å forme produktet slik det er nå. Vi har også en på gruppa som har CP, som har vært med på å teste alle prototypene våre slik at vi på best mulig måte kan dekke behovet for selvstendighet hos målgruppen vår. Ved å teste produktet vårt gjennom målgruppen mener vi at vi får aller best tilbakemelding, slik at vi kan justere lengden og andre funksjoner på produktet lettere og mer tilpasset. Vi har hatt kontinuerlig kontakt med en fabrikk i Kina, som vi fikk kontakt med gjennom vår mentor Anders Fjell. Fabrikken krevde at vi måtte produsere et stort antall, noe vi ikke hadde kapital til. Derfor har vi valgt å produsere produktet selv i starten. Vi har fått stor hjelp fra en ansatt på Mailand videregående skole med å finne gode og billige materialer i nærområdet til produksjon. Vi har hatt mange kunder som har kjøpt produktet allerede, og mange kunder som er oppført på venteliste. Videre planlegger vi å henvende oss til CP foreningen, da vi mener dette er en god måte å få produktet vårt kjent hos målgruppen. Vi har også planer om å henvende oss til eldreheim og hjelpemiddelsentralen, da vi mener disse kan hjelpe oss å nå ut til flere i kundegruppen, som videre kan føre til større salg og store samarbeid. I fremtiden har vi planer om produsere i Kina, men foreløpig er vi nødt til å produsere selv for å kunne finansiere dette i fremtiden.

Målgruppe, salgs- og markedsområde

MagnoCare UB sin målgruppe er eldre og bevegelseshemmede som sliter med å plukke opp det de mister på bakken. Produktet vårt hjelper de med akkurat dette. Vi bruker en magnetløsning som gjør at de lettere enn noen gang kan plukke opp det de mister på bakken. Dette kan forhindre uønskede situasjoner hvor



assistanse må til. Vi har hørt med målgruppen og de liker ikke å være til bry. Vi har også kontakt med Beate Dragsete som jobber på Dovre bo- og behandlingssenter. Vi har snakket med henne, slik at hun kan ta produktet videre til de eldre. Siden vi har planer om å fortsette med MagnoCare UB neste år har vi tenkt til å opprettholde kontakten med dem. Dette skaper store salgsmuligheter. Ved å dele ut produktet vårt til f.eks. eldre hjem vil nyheten spre seg kjapt. Da har vi en god mulighet til å komme inn på markedet. Vår kollega Johannes har diagnosen CP og har derfor behov for produktet. Han har et nettverk i målgruppen vi også kommer til å bruke. Vi vet også at når kjøpesentrene åpner er det ofte flere eldre der. Dette er en mulighet vi bruker til salg og markedsundersøkelser. Vi tenker å starte lokalt for å deretter bygge utover. Vi har 100% tro på at dette vil virke siden produktet er så innovativt. Det er ingenting på markedet som dekker dette behovet fullt ut. Derfor burde produktet være lettsolgt. Det er designet med hjelp av målgruppen, og har alle egenskapene de vil trenge. Den er veldig lett men solid og kommer i to forskjellige lengder. Magneten er sterk, men ikke for sterk, håndtaket er behagelig og solid, men ikke for hardt. Vi har en nettside <http://magnocareub.wix.com/mcub> som har litt grunnleggende informasjon og kontaktinfo. Når vi har en viss markedsandel har vi tenkt til å ta kontakt med firmaer som er større i bransjen (enklere liv, hjelpemiddelsentralen osv.). Da har vi bevis på hvor bra det selger, siden de er store i markedet og vi har det målgruppen trenger tror vi at vi kan komme med en avtale som er lønnsom for begge parter.

Økonomi

Tekst	Bil.	125 Inventar		190 Kontanter		192 Bankinnskudd		205 Egenkapital	
		Debet	Kredit	Debet	Kredit	Debet	Kredit	Debet	Kredit
IB		0		1 400		0			1 400
Motar premier	1					4 000			
Innkjøp på jula	2						223		
Kjøpt inn lim og sråymaling	3						280		
Kjøpt inn lim på jula	4						100		
Kjøpt sråymaling	5						180		
Kjøpt sråymaling	6						180		
Salg inntekter	7					1 050			
Premier	8					2 200			
Betalt for reklamefilm	9						300		
Premier	10					8 100			
Råbalanse		0	0	1 400	0	15 350	1 263	0	1 400
Til resultat									14 087
Til balanse			0	1 400	1 400	15 350	14 087	15 487	15 487
		0	0	1 400	1 400	15 350	15 350	15 487	15 487

206 Privatkonto		224 Lån i Sparebanken		310 Honorar-inntekter messe		311 Honorar-inntekter salg		630 Produksjon		680 Kontorrekvisita		779 Andre driftskostnader	
Debet	Kredit	Debet	Kredit	Debet	Kredit	Debet	Kredit	Debet	Kredit	Debet	Kredit	Debet	Kredit
			0										
					4 000								
									280				
									100				
													180
													180
									1 050				
					2 200								
													300
					8 100								
0	0	0	0	0	14 300	0	1 050	380	0	223	0	660	0
					14 300		1 050		380		223		660
0	0	0	0	14 300	14 300	1 050	1 050	380	380	223	223	660	660

Resultat				Balanse			
		1 050	honorar inntekt	Innventar	0	15 487	Egenkap
kontor r	223	14 300	Honorar messe	Kontanter	1 400	0	Lån i bank
Drift	660			Bankinn	14 087		
Produksjon	380						
overskudd	14 087				15 487	15 487	
	15 350	15 350					

Bedriftens miljø- og etikkprofil

Vi i MagnoCare UB valgte å produsere produktet selv både med tanke på sikkerhet og miljø. Med sikkerhet mener vi at vi var alltid sikker på at produktet ville ha høy kvalitet og det eksakte designet vi ville ha på produktet. Å produsere selv mener vi er et miljøvennlig alternativ, kontra produksjon i utlandet som ville ført til forurensning grunnet transport og produksjon. Vi i MagnoCare UB er opptatt av menneskerettigheter, og tar derfor avstand fra barnearbeid. Dette var også et av grunnene til at vi valgte å produsere selv. Vi har alltid miljø og menneskerettigheter i bakhodet gjennom hele produksjonsfasen. Dette er vi stolte av.

Human resources (HR)

Fordeling av ansvar og oppgaver

For å finne ut hvilken stilling alle i bedriften passer best til, benyttet vi oss av forskjellige typer personlighetsanalyser vi hadde fått av ungt entreprenørskap på kurs. Når vi hadde fullført disse testene satt vi oss i grupper og snakket sammen om resultatene. Vi valgte å fordele oppgavene etter interesse, styrker og testen vi hadde tatt. På denne måten fant vi stillinger vi både ønsket å ha og samtidig passet bra til.

Samarbeid og tiltak

MagnoCare UB er en stor bedrift, som gjør det vanskeligere å alltid ha en hyggelig tone. Selv om alle er gode venner, består gruppen av mange sterke personligheter som byr på mange konflikter. Det er viktig for oss å løse disse opp kjappest mulig, samtidig som vi passer på å holde oss saklige og ha en vennlig tone. Daglig leder og tillitsvalgt tar seg av møter med involverte i konflikter. Til vanlig har vi likevel en god tone ovenfor hverandre og jobber både mye sammen og litt alene. Alle på gruppa kan bli satt sammen med hvem som helst og jobbe like bra. Når vi har fordelt oppgaver har vi passet på å finne de sterke sidene til hverandre. På denne måten har vi kunnet gi oppgaver hver person klarer å mestre. Det er også viktig for oss at hver person i gruppen trives med oppgaven sin, som har gjort at vi kontinuerlig følger opp oppgavene til hverandre og ser om det er utfordrende oppgaver som må løses i samarbeid. Vi har hatt stor fremgang siden vi startet høsten 2015, og produksjon er allerede i gang. Fra og med april 2016 starter vi å selge produktet vårt for fullt. Alle har et stort felles eierskap i bedriften, og engasjementet i gruppen er stort. Alle er fornøyd med presentasjonene våre på messer og i konkurranser, noe som også har ført til bedre samhold. Gruppen samles også på fritiden for å styrke samholdet og slappe av etter lange dager med hardt jobbing! Dette hjelper også stort på å oppmuntre alle i gruppen.

Samarbeid med mentor og nettverksbygging

MagnoCare UB er en gruppe på 7 personer, noe som fører med mange bekjente og et stort nettverk. Vi har fått kontakt med forskjellige mennesker og bedrifter gjennom våre bekjente. Gjennom dette året har vi fått tre hoved-mentorer. Erling Tangen, Henrik Lundberg og Anders Fjell. Erling Tangen er ansatt i Sparebank 1 og har hjulpet oss med IA. Han inviterte oss til jobben sin og hadde ett møte der vi fikk mye nyttig informasjon og tips. Dette har bidratt til at vi har blitt Norges 3. Beste IA bedrift. Henrik Lundberg går på høgskolen i Oslo og Akershus og har hjulpet oss med ideer til design av produkt. Han har bistått med materialer og har tilbudt oss å lage banner. Den tredje å siste hoved-mentoren vår heter Anders Fjell å har hjulpet oss

med å komme i kontakt med en fabrikk i Kina som har kunne hjulpet oss med å produsere i et større antall når vi får kapital til det. Alle disse har hatt en ungdomsbedrift tidligere og de var mer enn villig til å dele sine erfaringer. Dette har vært en meget stor fordel i forhold til å håndtere jury og å unngå feil. Vi har alle lært ekstremt mye om nettverksbygging i ungdomsbedriftsperioden. Dette kan hjelpe oss senere i arbeidslivet. I fremtiden håper vi på flere personer i nettverket vårt slik at vi kan fortsette å holde bedriften oppe samtidig som vi får kommet oss videre.

Oversikt over personer som har bidratt til utviklingen av MagnoCare UB

Ansatt i Sparebank 1, Erling Tangen

Høgskolen i Oslo/Akershus, Henrik Lundberg

Manager Sony Norge, Anders Fjell

Lærer ved Mailand Videregående Skole, Rune Heiestad

Lærer ved Mailand Videregående Skole, Per Erik Brunsberg

Lærer ved Mailand Videregående Skole, John-Eivind Storvik

Ansatt i Ungt Entreprenørskap, Petter Skotland

Ansatt i Ungt Entreprenørskap, Malin Øiseth

Ungdomsbedriftens potensiale

Vi har valgt å selge produktet vårt for 399kr, da det koster rundt 200kr å produsere en. Vi bruker pengene vi har vunnet på konkurranser og det vi har tjent på salg til å finansiere materialene vi bruker til produksjon. Vi ønsker å inngå en avtale med blant annet Hjelpemiddelsentralen og andre aktører innen helsebransjen, slik at de kan sponse oss eller hjelpe oss ved å la oss selge produktet gjennom dem. Fra før har vi avtale med blant annet Clas Ohlson, som gir oss magneter til produktet vårt. Vi har kontinuerlig kontakt med en fabrikk i Kina for å få produsert større mengde av produktet vårt.

Per 30.01.2016 er overskuddet vårt på 200kr. Dette er både premiepenger vi har vunnet i konkurranser og det vi har solgt for. Vi har trukket fra produksjonskostnadene våre. Vi er fornøyd med å ha tjent så mye penger allerede etter første dag med salg. Vi er fornøyd med å

ha et stort overskudd allerede så tidlig. Vi tror disse pengene kommer godt med til videre utvikling.

Potensialet til ungdomsbedriften vår er stort. Flere bo- og behandlingssentre ønsker å prøve ut produktet vårt. Ved hjelp av de eldre som prøver ut produktet får vi kontinuerlig tilbakemelding på hva vi kan forbedre. Dette hjelper oss masse med videre produksjon. Det er over 86 000 som har hatt bruk for en rullestol de siste 6 årene, og antallet fortsetter å vokse. Dette vil gjøre at flere kommer til å ha behov for produktet vårt. Vi har blitt kjent med mange og fått oss et stort nettverk vi bruker aktivt. Hittil har vi fått positiv tilbakemelding på produktet. Vi kommer til å fortsette å bruke nettverket vårt for å utvikle produktet og få solgt det. Dette blir en suksess!

Læringseffekt

Alle i MagnoCare UB synes det er morsomt og lærerikt å jobbe med entreprenørskap og bedriftsutvikling. Lærerne våre er minst like ivrige som oss på at vi skal komme langt, noe som har vært en stor inspirasjon for oss. Alle på gruppa brenner for ungdomsbedrift, og har i senere tid sett hvor mye vi egentlig har lært på den korte tiden. Vi når alle kompetansemål vi skal igjennom et skoleår, samtidig som vi blir godt rustet for arbeidslivet. Vi har også blitt mer sosiale og blitt kjent med mange nye hyggelige folk. Vi har lært oss hvor mye arbeid det egentlig er å starte en egen bedrift, og hvor mye mas og tull det kommer til å bli for å klare å oppnå våre mål.

Arbeidet vårt med ungdomsbedrift har vært ekstremt lærerikt. Siden august 2015 har vi jobbet hardt mot målene våre. Det tok kort tid før vi kom på ideen vår, men likevel har denne blitt endret drastisk bare på dette ene året. Utgangspunktet vårt ble ikke likt som det ferdige produktet, noe vi er fornøyd med. Alle i gruppen har vært veldig åpne og positive til å bytte ut den typiske tavleundervisning med ungdomsbedrift. Dette har også gjort at flere på gruppen har forbedret karakterene sine både i programfag, og også fellesfag. Noe av det vanskeligste har vært å komme i kontakt med folk som kan hjelpe oss med produktet vårt. Nå etter ett år har vi skaffet oss et stort nettverk med flere personer som gledelig vil hjelpe oss når vi trenger det.

I bedriften lager vi felles mål alle jobber mot. Dette anser vi som viktig, fordi fremgangen vår avhenger av involverte arbeidere. Alle i vår gruppe brenner for produktet og bedriften, som gjør at alle ønsker å bidra. Grunnet vårt fellesmål har vi klart å fordele oppgaver slik at vi når alle mål vi setter oss.

Gjennom arbeidet med bedriften har vi fått mye kunnskap om hvordan man etablerer og driver en bedrift. Vi har kontinuerlig jobbet i grupper slik at vi alltid har visst hvordan vi ligger an, og hva vi mangler for å komme videre. På denne måten har vi jobbet mer effektivt.

Sosialt

Vi i MagnoCare har hatt et veldig godt samarbeid som har vart ut året. Vi er syv personer på gruppa, 5 gutter og 2 jenter. Alle har kunnet jobbe effektivt med hverandre til enhver tid. Siden vi har vært så mange på ungdomsbedriften, har vi blitt fort ferdig med ting som kunne tatt mye lengere tid hvis vi var færre. Vi har alle forskjellige roller, men vi er alltid åpne for samarbeid med andre personer på gruppa. Vi har en nettside som forklarer det grunnleggende om MagnoCare UB (<http://magnocareub.wix.com/mcub>). Ting som kontaktinfo og en forklaring av produktet er en del av dette. Facebooksiden vår har vi valgt å ikke bruke like aktivt, da dette ikke er noe vi kan nå målgruppen med. På siden har vi gruppebilder og kontaktinfo.



MagnoCare
Liten bedrift

Kontakt oss Likt Melding

Tidslinje Om Bilder Anmeldelser Mer

Liten bedrift · Lørenskog
5.0 ★★★★★

Søk etter innlegg på denne siden

Status Bilde/video Tilbud , Arrangement +

Skriv noe ...