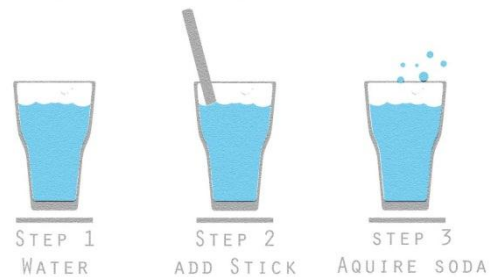


## Shells Innovasjonspris

Vårt produkt er revolusjonerende nytt i henhold til mobilitet, miljø, smak og kosthold. Soda Stick er basert på å forandre dagens forurensende, og usunne bruskultur.

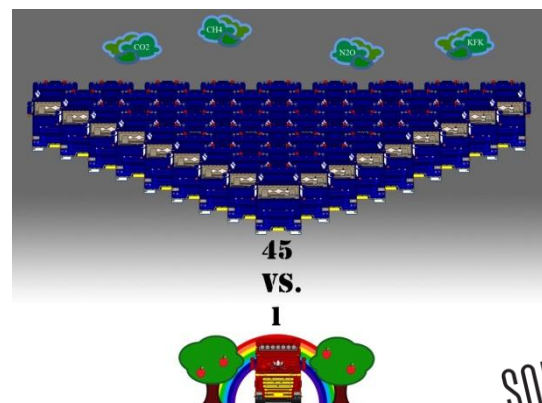
Soda Stick er en sylindrerformet pinne som man rører i vann, deretter løser det seg helt opp og du står igjen med et forfriskende glass brus. Pinnen består av naturlig stoffer og inneholder da tørket og knust frukt for å gi en naturlig og frisk smak. I tillegg har vi tatt i bruk et sunnere sukker, Sucralose. Dette sukkeret er

600 ganger søtere en vanlig sukker, dvs. at vi bare trenger noen milligram av søtningstoffet. Produktet vil da bli sunnere i forhold til vanlig brus, ettersom det ikke har raffinert sukker. I tillegg er det tilnærmet null kalorier og brusen vil ikke gi noe betydelig utslag i blodsukkeret. Dette er gunstig for diabetikere. I tillegg er pH-verdien ca. 4,0 som vil si at det er mye mildere mot tennene enn vanlig brus som har en pH på ca. 2,5.



En SodaStick for 0,5 L brus vil ha dimensjonene: lengde ca. 10 cm og en diameter på 0,8 cm. Det vil da være veldig plass optimalisert i forhold til en 0,5 L brusflaske. Hvis vi tenker rent teoretisk, der volumet til en SodaStick er  $5.027 \text{ cm}^3$  og en halvliter brusflaske har et volum på  $500 \text{ cm}^3$ , vil vi få plass til 99.5 enheter i en vanlig halvliter flaske. Hvis vi tenker realistisk sett og pinnene er i en sylindrerform, vil det bli et hulrom mellom dem. Altså i praksis får vi i hvert fall 50 enheter i den plassen en vanlig halvliter flaske vil romme. Det vil også si at Sticken er såpass mobil at du slipper å drasse tunge lass med brus f.eks. opp til hytta – i stedet kan du heller ha en pakke Soda Stick i lomma.

Med andre ord betyr det at vi kan frakte like mye brus med en trailer som en vanlig brusprodusent frakter med 45 trailere. Vi vil da redusere utslipp av klimatruende gasser betraktelig og redusere energiforbruket.



Ideen kom til oss når vi spiste bruspulver. Vi tenkte da om det var mulig å putte bruspulveret i vann å få brus, men det var det slettes



ikke. Vi tok da saken i egne hender og utviklet i samarbeid med Food Innovation A/S en oppskrift for Soda Stick. Vi kom da frem til at en sylinderform ville være det mest praktiske fordi vi da kunne røre pinnen i vann og fordele smakene og kullsyra jevnt i vannet. Pressinga av Sticken vil bli utført ved Fôrtek AS, det vil da bli tatt i bruk en tablettpresse som vil presse pulveret sammen til en solid pinne. Vi har foreløpig utviklet to smaker: Sunny – vår appelsinsmak og Lovely – vår jordbærsmak. Videre tenker vi på å ha friske og fruktige smaker som vil virke eksotiske og appellere til markedet. Vi tenker på blant annet eple & guava, blå bringebær, pære osv. I tillegg vil vi ha ClubSoda og Tonic. Grunnen til dette er fordi bartenderen i dag må ofte åpne en hel flaske kullsyreholdig vann for å blande én drink, etter dette må de la flasken stå og «brusinga» vil bli dau. Med våre pinner kan du tilpasse mengden selv siden du kan brette av ønsket dose. Vi ser på dette som gode muligheter for å bli en leverandør til restaurant- og barbransjen. Prisen på hver enkelt enhet vil bli 9 kr i butikk, mens en 10-pack vil koste 70 kr. Det vil si 70 kr for 5 liter brus. I tillegg vil vi selge abonnementer for 50 kr, det vil da være 10-sticks i mnd.

Bedriften vil skape gode marginer for avkastning. En Soda Stick vil inneholde ca. 5g pulver, dette er såpass billig stoff ettersom det er naturlig og finnes i store opplag i naturen. En enhet på 10 vil da koste 10 kr for pulveret, 10 kr for pressing og 1,5 kr pr innpakning. Altså vil det bli 21,5 kr pr 10 Sticks = 2,15 kr pr Soda Stick inkl. innpakning. Dette gir oss såpass gode marginer at vi kan konkurrere mot dagens brusprodusenter, og fortsatt ha en god profitt. Etter hvert ser vi for oss at vi skal kunne presse produksjonskostnadene enda mer ned, siden vi foreløpig bestiller halvstore opplag og vil i fremtiden bestille såpass store opplag at prisen må presses ned.

Soda Stick er et produkt som er innovativt i høyeste grad, men samtidig enkelt. Man tenker i etterkant: «Hvorfor finnes ikke dette fra før?». Det er akkurat det som gjør at produktet egner seg såpass godt for kommersialisering → Vi kan selge produktet hvor enn brus blir solgt i dag: Ergo over hele verden. I tillegg ser vi gode muligheter innenfor markedsføringen i henhold til alle de positive sidene ved produktet.

Bedriften vår vil da skape et innovativt produkt og i tillegg generere arbeidsplasser i Norge ved produksjon og frakt ved abonnement – samt det viktigste: å spare miljøet for unødvendig utslipp av klimagasser.

