



Beste sosiale entreprenør

Jalla Miljø UB

*Hersleb videregående skole
2018-2019*

Org.nr.: 921623437
Mentor: Sven Morten Kjølleberg
Inkubator: Tøyen Unlimited
Lærer: Kjetill Gunnarson
Leder: Qais Nqeiti (48671967)
jalla.miljø@gmail.com

Ordet Jalla kommer fra arabisk
og betyr hurtig hurtig!
Eller fort fort!

På kebabnorsk så har ordet flere
definisjoner og vår favoritt er
«alt mellom himmel og jord».

Intro: Jalla Miljø er en ungdomsbedrift (UB) fra Hersleb VGS i Europas miljøhovedstad Oslo.

Bedriften består av seks entusiastiske ungdommer som har lidenskap for miljø, og som ut fra en lønnsom dobbel bunnlinje vil skape bærekraftig gjenbrukstransport i miljøbyer samtidig som vi rehabiliterer utsatt ungdom med arbeidstrening som JALLA-syklister.

Visjon: Erstatte all gjenbrukstransport i miljøbyer med el-sykler - **FORT FORT! JALLA JALLA!**

Forretningsidé: Du lager avfall - Vi el-sykel-henter alt **mellom himmel og jord** - Vi kildesorterer

Sosiale verdier: Vi satser og tror på **inkludering og integrering** av fremtidige generasjoner

Vi starter som UB i året 2019 hvor Oslo er Europas miljøhovedstad med festivalpiloter!

Vi forsetter som AS med gjenbrukstransport i miljøvennlige storbyer hvor sentrum gradvis blir bilfrie!

Både styreleder og personalleder jobbet deltid i Rusken siden de var 13-14 år og har god resirkuleringskunnskap.

Dommerne i Oslomesterskapet skrev: «Vinneren løser to samfunnsutfordringer på en bærekraftig måte. De setter miljø og arbeidsmuligheter på agendaen ved å samle inn og resirkulere avfall ved hjelp av el-lastesykler. Samtidig sysselsetter de mennesker som ville hatt utfordringer med å finne seg en jobb. De har oversikt over økosystemet de beveger seg i og har etablert et nettverk med relevante samarbeidspartnere og finansielle støttespillere. Ungdomsbedriften har testet ut konseptet og har allerede konkrete resultater å vise til. De har tenkt gjennom kostnader og prismodell for ulike målgrupper. Teamet er sammensveiset og entusiastiske - og vi har stor tro på at de kommer til å skape løsninger som er vinn-vinn for samfunnet.»

1. Har bedriften et bestemt samfunnsproblem som de ønsker å løse?

Jalla Miljø har som hovedmål å skape lønnsom og bærekraftig el-sykel-basert gjenbrukstransport og kildesortering, samt som sosialt mål å rehabilitere og integrere utsatt ungdom gjennom arbeidstrening som JALLA-syklister. Bedriften har dermed mange FM samfunnsproblem å løse samtidig som de tror forretningsideen er grunnleggende lønnsom.

FN BÆREKRAFTSMÅL: Jalla Miljø har jobbet mest med primærmålet men også mye med sekundær- og støttemålene.

Primærmål	Sekundærmål					Støttemål				
11 BÆREKRAFTIGE BYER OG SAMFUNN	9 INNOVASJON OG INFRASTRUKTUR	8 ANSTENDIG ARBEID OG ØKONOMISK VEKST	10 MINDRE ULIKHET	17 SAMARBEID FOR Å NÅ MÅLENE	12 ANSVARLIG FORBRUK OG PRODUKSJON	6 RENT VANN OG GODE SANITÆRFORHOLD	13 STOPPE KLIMAENDRINGENE	14 LIV UNDER VANN	15 LIV PÅ LAND	

Hovedproblem 1: Jalla Miljø ønsker å tenke i sirkler og hjelpe miljøbyer som Oslo mot en mer sirkulær økonomi.

Sirkulærøkonomi ([kilde](#)) er «et system for økonomisk virksomhet som har som mål å utnytte alle ressurser i en evig runddans.» I en perfekt sirkulær økonomi produseres ikke avfall i det hele tatt!



Jalla Miljø's visjon er å erstatte gjenbrukstransport i miljøbyers sirkulære økonomier med el-sykler.

For å sikre gjenbruk av ressurser må noen drive bærekraftig gjenbrukstransport og det er Jalla Miljø.

Hovedproblem 2: Jalla Miljø ønsker å rehabilitere utsatt ungdom med arbeidstrening som JALLA-syklister. Ved hjelp av el-sykler kan våre JALLA-syklister hente (og levere) ved døra di øst og vest samt kildesortere på miljøstasjoner i miljø-vennlige storbyer. Prosjektene gjennomføres ved hjelp av vår fremtidige generasjon. Vår tjeneste aktiviserer befolkningen og har en tydelig lokal miljøeffekt. Jalla Miljø gir også muligheter for ungdommer i samfunnet i form av rehabilitering, deltidsjobber og heltid. Vi ønsker å gi ungdommer et spark ut i arbeidslivet, samtidig som de gjør en god gjerning for miljøet. Vi vil skape et fellesskap mellom ungdom, og miljø slik at flere engasjerte ungdommer tar vare på verden vi lever i og gi en bedre versjon av seg selv for verden. Detaljer rekrutteringsnettverk i vedlegg 1.

2. Har bedriften en nyskapende løsning?

I følge læreboken består lean oppstart av iterativ testing og endring helt til suksess for bedriften. Produkt- og tjenestene har utviklet seg fra ren henting fra privathjem til gjenbruksstasjoner TIL flere parallelle pilotprosjekter og tjenester som utnytter potensialet i el-sykel-henting i miljøbyer og rimelige JALLA-syklister i arbeidstrening.

Piloter i Jalla Miljø's første fase som ungdomsbedrift

- Festivaler høsten 2018: **Festival B04 og Herslebs grønne uke**
- Festivaler våren 2019: **Miniøya/Kulturfest Tøyen, Granitrock, Utekino/Vik**
- Matlevering våren 2019: **Kompass & Co**

Ut fra prinsippene til lean oppstart bruker vi minst mulig kostnader og starter med et minimums-produkt (eller flere) som vi tester iterativt frem til ferdig testet. Samtidig bygger vi opp finansiering til de relativt store investeringene som vil behøves for å kunne etablere seg som et lønnsomt AS, et AS som satser på dobbelt bunnlinje, både eierutbytte og samfunnsmessig bærekraft.

Prioriterte kundesegmenter i Jalla Miljø's andre fase som aksjeselskap

1. Festivaler Østlandet
2. Festivaler miljøbyer Norden
3. Mattransport serveringsbedrifter bilfrie bysentrum
4. Avfallshenting borettslag miljøbyer Norden
5. Varetransport bedrifter bilfrie bysentrum
6. Avfallshenting bedrifter miljøbyer Norden
7. Avfallshenting private hjem miljøbyer Norden

Jalla Miljø satser på å bli markedsledende i gjenbrukstransport på festivalmarkedet først i Oslo, så Østlandet, så Norge, så Norden og har startet arbeidet med å skalere til andre byer i Norge gjennom partnere til Forandringshuset og Tøyen Unlimited. Foreløpig har vi intensjonsavtaler med Drammen, Bergen, Haugesund og Stavanger.

Vi tror at festivalmarkedet blir vår cash cow som lean oppstartsbedrift, hvor nysalg finansierer videre piloter innen særlig avfallshenting borettslag men også varetransport bedrifter bilfrie bysentrum, begge innen miljøbyer Norden. Når det gjelder avfallshenting bedrifter og private hjem i miljøbyer i Norden vil vi først analysere markedene, prisnivåene og forretningsmodellene til våre konkurrenter. Vi tror på markedshullet bilfrie sentrum gir for el-syssel gjenbrukstransport. Alle konkurrenter analysert så langt satser på ikke bærekraftig biltransport og ikke på bærekraftig el-syssel-basert gjenbrukstransport. Så ja til flere bilfrie bysentrum, sier vi!!!

3. Fokus på dobbelt bunnlinje, dvs. både samfunnsmessig endring og fremtidig økonomisk overskudd

Mer informasjon om de to parallelle samfunnsendringene vises under seksjoner 1 og 2. Mer info tall vedlegg 2.

Bruttofortjenestebudsjettet viser en god resultatmargin i vårt hovedmarked og cash cow festivaler Østlandet. Kjente private konkurrenter er www.medarbeiderne.no og www.oslosoppeltaxi.com. Rusken er en offentlig konkurrent eller en samarbeidspartner hvis vi klarer å bli det niende Rusken-programmet JALLArusken. Styreleder har hatt lengre samtaler med både Rusken og Medarbeiderne og drøftet mulige samarbeid og samlet konkurrentinformasjon og prismodeller. Konklusjonen er at det er et voksende lønnsomt marked med plass til flere bedrifter.

Salgsresultatene våre taler for betalingsviljen til målgruppen i pilotperioden hvor vi satser på å bli markedsledende på gjenbrukstransport **festivalmarkedet Østlandet**. Så langt har vi solgt/skrevet kontrakter med 7 festivaler; B04 festival 15/9/2018, Hersleb VGS/Oslos grønne skoles grønne uke 22/1/2019, Utekino Vaterland 6/4/2019, Grønland-festivalen Vik 27/4/19, Miniøya 25-26/5/2019, Kulturfest Tøyen 28/5/2019, og muntlig avtalt Granitrock 7-8/9/19. Vi har også startet en pilot mattransport serveringsbedrifter bilfrie bysentrum sammen med Kompass & Co.

Alle konkurrenter analysert så langt satser på ikke bærekraftig biltransport og benytter tradisjonelle ansatte. Vi vil satse på el-syssel-basert gjenbrukstransport, samt arbeidstrening for utsatt ungdom som søker rehabilitering fra gjenger, kriminalitet og arbeidsløshet. Dermed vil vi også bli konkurransedyktige prismessig.

4. Viser elevene i bedriften entusiasme for sitt arbeid? Entusiasme er vist ved pressedekning i [link1](#) og [link2](#)

- **Nettverkoppbygging innen 6 hovedområder.** Vi har funnet gode partnere hos 1. Mentor- og inkubatornettverk, 2. Grønne miljøbynettverk, 3. Politisk- og markedsføringsnettverk, 4. Finansieringsnettverk, 5. Rekrutteringsnettverk, og 6. Pilotkunde- og festivalnettverk for UB-salgene. For detaljer og antall, se vedlegg 1.
- **Finansieringsjakt i 8 runder så langt** både sponsing fra UE/Sparebankstiftelsen og nabolagsinkubator Tøyen Unlimited og stipender fra Miljøhovedstaden Oslo og Områdeløftet. For detaljer og antall, se vedlegg 1.
- **Salg/kontrakter med 7 festivaler så langt i pilotperioden.** For detaljer og antall, se vedlegg 1
- **Det nærmer seg daglige samlinger hos nabolagsinkubator Tøyen Unlimited** hvor vi nesten har eget kontor 😊

OSLO



Vil du unngå at planeten skal dø – velg Jalla Miljø!!!

3 / 5

JALLA

Raskt og enkelt

2

Value Propositions
Verdiløfte 

Raskt og enkelt:
Sørge for rask og enkel kildesortering og gjenbrukstransport i bilfrie storbyer
fort fort! jalla jalla!

Festivaler:
Være renovasjonsledere på festivaler, sørge for gjenbrukstransport og opprydding etter festivaler

Utsatte ungdommer:
Skape startarbeidsplasser for utsatte ungdommer som straffedømte, gjenger eller arbeidsløse

Vedlegg 1: Partnernettsplan Jalla Miljø UB (fra forretningsplan)

Jalla Miljø satser på nettverkopbygging innen seks hovedområder, sortert i listen under:

- **Mentor- og inkubatornettverk:** Gode hjelpere med kompetanse og samtalecoacher er uvurderlige
- **Grønne miljøbynettverk:** Som miljøbedrift er grønne nettverk sentrale for alt salg og endringstakt fremover
- **Politisk- og markedsføringsnettverk:** Politikere og journalister og foredragsholdere tar nå kontakt med oss
- **Finansieringsnettverk:** For vesentlig endringer raskt og enkelt i miljøssaken har vi behov for finansiering
- **Rekrutteringsnettverk:** Disse jobber med utsatt ungdom som blir fremtidens JALLA-syklister i arbeidstrening
- **Pilotkunde- og festivalnettverk:** Som lean oppstartsbedrift tester vi piloter før endelig produkt i høstens AS

NETTVERK:

Mentor- og inkubatornettverk	Bedrift/bransje/funksjon	Nettverkstjeneste
Sven Morten Kjølleberg (startmentor)	Fjellhaug Internasjonale Høgskole/markedsføringsledelse	Sponsorsamtaler
Per Magne Østertun (coachmentor)	Fjellhaug Internasjonale Høgskole/Young Life Sinsen	Coachingsamtaler
Yasin Jama (inkubatormentor)	Tøyen Unlimited/Nabolagsinkubator/Sosialentreprenør	Mentorsamtaler
Nicolai Gulowsen (grundermentor)	Tøyen Unlimited/Nabolagsinkubator/Sosialentreprenør	Kickstartsamtaler
Nosizwe Lise Baqwa (aktivitetsmentor)	Tøyen Unlimited/Nabolagsinkubator/Sosialentreprenør	Inkubatorstøtte
Ingrid Elise Sigmundstad (møtomentor)	Forandringshuset/Utvikling, Arbeid og entreprenørskap	Inkubatorstøtte
Shad Ibrahim Hussain (alumnimentor)	Forandringshuset/Hersleb alumni NM UB 2018 flere priser	Alumnisamtaler
Hans Jørgen Hamre (bærekraftmentor)	Hersleb videregående skole/seriell grønn entreprenør	Prosjektsamtaler
Siv, Kim, Hege, Henriette, Caroline	Ungt Entreprenørskap Oslo/støtte langt over forventninger	Driftssamtaler
Kjetill Gunnarson (lærermentor)	Hersleb videregående skole/lærer entreprenørskap	Sersjantsamtaler
Grønne miljøbynettverk	Bedrift/bransje/funksjon	Nettverkstjeneste
Anita Lindahl Trosdahl	Oslo kommune/Oslo europeisk miljøhovedstad 2019	Tilskudd 30.000,-
Trine Lise Saxesen Granli	Oslo kommune/Områdeløftet Tøyen/Bydel Gamle Oslo	Tilskudd 20.000,-
Anja Teig (rektor)	Hersleb videregående skole/Oslos grønne skole	Pilot grønn festival
Hans Jørgen Hamre	Hersleb vgs/Oslos grønne skole/Grønn seriell entreprenør	Grønne nettverk
Marie Dahl Lund	Bydel Sagene og Aktivitetshuset Torshovdalen/Festivaler	Oslo bydelsnettverk
Shad I. Hussain (Hersleb UB 2017-18)	Aktivitetshuset Torshovdalen/Forandringshuset/Gründer B04	Fjorårets nettverk
Flemming Løstegaard Hagen	Bydel Grünerløkka, Avdleder Kvalifisering og miljø	Rusken nettverk
Håkon Nesheim	Rusken Grünerløkka, Avdelingsleder – arbeidsgiver	Rusken nettverk
Ingrid Elise Sigmundstad	Forandringshuset - Oslo - møteplass 2 og løpende kontakt	Oslo bydelsnettverk
Kim Andre Vian	Forandringshuset – Drammen - forhandler intensjonsavtale	Drammen skalering
Lars Håberg Ottesen	Forandringshuset – Bergen - forhandler intensjonsavtale	Bergen skalering
Hiwot Hailu'	Forandringshuset – Haugesund - forhandler intensjonsavtale	Haugesund skalering
Camilla Torvik Tønne	Storhaug unlimited - daglig leder - forhandler intensjonsavtale	Stavanger skalering
Raminta Labanauskienė (Litauen)	Reach for change/100 Social Innovations for the Next Century	Nordisk skalering
Politisk- og markedsføringsnettverk	Bedrift/bransje/funksjon	Nettverkstjeneste
Ingemund Skålnes (Ap)	Arbeiderpartiet/Leder AUF bydel Grunerløkka	Søknadskontakt
James Steve Lorentzen (H)	Høyre/Leder helse/sosialkomiteen Oslo bystyre	Pressekontakt
Øystein Aurlien (V)	Venstre/organisering av Tøyen Torg/Oslo jazz festival	Oslo bydelsnettverk
Margit Breivik (MDG)	Miljøpartiet de grønne/Styremedlem Gamle Oslo MDG	MDG-arrangement
Christian Rene Wold	NAV konsulent Bjølsen avdeling, forfatter, sosionom	Medforedragsholder
Anders Høiland/Vegard Velle	Vårt Oslo/Redaktør/Journalist	Presse/artikler
Finansieringsnettverk	Bedrift/bransje/funksjon	Nettverkstjeneste
Nicolai Gulowsen (innvilget)	Tøyen Unlimited/Nabolagsinkubator/Sosialentreprenør	Prøv det! 10.000,-
Siv Elin Dammen (innvilget)	Ungt Entreprenørskap Oslo/Sparebankstiftelsen/UE priser	Høst 5700 Vår 2250
Anita Lindahl Trosdahl (innvilget)	Oslo kommune/Oslo europeisk miljøhovedstad 2019	Stipend 30.000,-
Trine Lise Saxesen Granli (innvilget)	Oslo kommune/Områdeløftet Tøyen/Bydel Gamle Oslo	Stipend 20.000,-
Yasin Jama (innvilget)	Tøyen Unlimited/Nabolagsinkubator/Sosialentreprenør	Gjør det! 50.000,-
Leo Rygnestad (muntlig indikert)	Oslo kommune/Områdeløftet Tøyen/Bydel Gamle Oslo	Stipend 100.000,-
Rekrutteringsnettverk	Bedrift/bransje/funksjon	Nettverkstjeneste
Torkel Tysdal	Kriminalomsorgen/nettverk utsatt ungdom	JALLA-syklister
Ingemund Skålnes	Bydelspolitiker Ap – søknader og ungdomsarbeider	JALLA-syklister
Christian Rene Wold	NAV konsulent Bjølsen avdeling, forfatter, sosionom	JALLA-syklister
Per Magne Østertun	Young Life Sinsen/Styremedlem Norge/ungdomsnettverk	JALLA-syklister
Andre Bjerkøe	powr.no www.facebook.com/powrcorp.no/ungdomsnettverk	JALLA-syklister
Shad Ibrahim Hussain	Aktivitetshuset Torshovdalen/Forandringshuset/Gründer B04	JALLA-syklister
Pilotkunde og festivalnettverk	Bedrift/bransje/funksjon	Nettverkstjeneste
Anja Teig (rektor)	Hersleb videregående skole/Oslos grønne skole	Grønn uke/åpen dag
Marie Dahl Lund	B04 festival/ X20 festival /andre bydelsfestivaler	Salg 2.500,-
Henriette Larsen	Kulturfest Tøyen festival og Miniøya festival	Salg 20.000,- & pant
Knut Akselsen	Bookingsansvarlig Granittrøck	Under forhandling
Leo Rygnestad	Utekinno Vaterland og Grønlandfestivalen Vik	Under forhandling
Ingrid Kleiva Møller	Øyafestivalen	Under forhandling
Anders Sjøblom/Sherry Hakimnejad	Kompass & Co/Matvaretransport	Under forhandling

Vedlegg 2: JALLA JALLA økonomiplan (fra forretningsplan)

Regnskapspakke ungdomsbedrift.no

Prissetting, kapitalbehov og finansiering

Da vi startet Jalla Miljø hadde vi andelsbrev 1200,-. Så fikk vi sponing fra Sparebankstiftelsen/UE (x3) og Tøyen Unlimited (x2) samt stipend Områdeløftet (x1-2) og Miljøhovedstaden Oslo (x1 så langt).

Regnskap for september 2018 - mars 2019 viser underskudd på 1222,- så egenkapitalen på 1200,- er formelt oppbrukt. Heldigvis kommer salg (60000,-), sponing (62250,) og stipend (50000,-) til bankkonto i april/mai.

Manglende likviditet (22,-) dekkes fra eieres privatkontoer.

Går inntekter over 140.000,- vil vi starte aksjeselskap. Vi mener at våre sponsingsinntekter er uten gjenytelser men dette avklares før neste versjon av regnskapet til NM.

Resultatregnskap	Sep18-Mars19
for perioden	Sep18-Mars19
Salgsinntekter	
Salgsinntekter	2.500
Andre inntekter	5.700
Sum inntekter	8.200
Driftskostnader	
Varekostnader	-
Lønnskostnader	-
Annen driftskostnad	9.422
Sum driftskostnader	9.422
Driftsresultat	(1.222)
Finansinntekter	-
Årsresultat	(1.222)

Balanse	Sep18-Mars19
Eiendeler	
Sum anleggsmidler	-
Varebeholdning	-
Betalingsmidler	
Bank	3.026
Kasse	(3.048)
Sum betalingsmidler	(22)
Kundefordringer	-
Sum omløpsmidler	(22)
Sum eiendeler	(22)
Egenkapital	
Innskutt egenkapital	1.200
Opptjent egenkapital	
Udekket tap	(1.222)
Sum egenkapital	(22)
Gjeld	
Mellomregning	-
Leverandørgjeld	-
Sum gjeld	-
Sum egenkapital og gjeld	(22)

Bruttofortjenestebudsjettet

Forretningsplan	Res	Res	Res	Res	Res	Res	Res	Budsjett	Budsjett	Budsjett	
Bruttofortjeneste	Sept.	Okt.	Nov.	Des.	Jan.	Feb.	Mars	April	Mai	Sum	%
Salgsinntekter	2.500	0.	0.	0.	0.	0.	0.	20.000	40.000	62.500	100%
-Lønnskostnad	0	0	0	0	0	0	0	10.000	20.000	30.000	48%
=Bruttofortjeneste	2.500	0	0	0	0	0	0	10.000	20.000	32.500	52%

Vår prissettingsstrategi har variert kraftig. Vi startet med pakkepriser for volumer av avfallstransport, og endte opp med timesatser (og flaskepantinntekter) i vårt hovedmarked gjenbrukstransport festivaler Østlandet. Største variable kostnad er lønn JALLA-syklister. Marginen er god men trenger iterativ testing med flere piloter.

Jalla Miljø benytter lean oppstart som sin produktutviklingsmetode og grunnlag for endelig prismodell. Vi tror at flere og flere byer vil bli miljøbyer og få bilfrie sentrum. Vi utvikler produktene ved først å lage testversjon, så prototype, så pilot. Vi tester minimumsproduktet på kunder pilot etter pilot, og endrer tilbudet og priser og marginer etter hva kundene mener. Dette kalles iterativ produktutvikling, og gjøres gjennom våre piloter flere ganger før produkter og prismodellen er klar for full lansering. Samtidig samler vi finansiering slik at vi har midler til å kjøpe el-sykler og annen infrastruktur som behøves når vi stifter og registrerer vårt AS til høsten.

Jo mer finansiering vi får jo flere segmenter og markeder kan vi nå. Sånn som likviditetsbudsjettet er nå blir det likviditetspress i mars måned som løses ved at eiere gir kortsiktige lån. Denne metoden gjør at vi har hatt lite salgsinntekter i starten, men vi har nå kontrakter med 2 høymargin festivaler i april og 2 i mai (fremdriftsplan).

Resultatbudsjett

Likviditetsbudsjett

Resultatbudsjett	Res	Res	Res	Res	Res	Res	Res	Budsjett	Budsjett	Budsjett	
	Sept.	Okt.	Nov.	Des.	Jan.	Feb.	Mars	April	Mai	Sum	
Driftsinntekter											
Salgsinntekter	2.500	0.	0.	0.	0.	0.	0.	20.000	40.000	62.500	
Andre driftsinntekter			5.700							5.700	
Sum driftsinntekter	2.500	0	5.700	0	0	0	0	20.000	40.000	68.200	
Driftskostnader											
Varekostnad										0	
Lønn og sosiale utgifter	0							10.000	20.000	30.000	
Reise- og bilkostnader						1.874	1.398	11.000		14.272	
Husleie								2.000		2.225	
Messe og stand		75	75	75						225	
Telefon/faks/internett										0	
Kontorrekvisita										0	
Trykksaker							625	2.500		3.125	
Forbruksmateriell								12.900		12.900	
Andre driftskostnader		800								800	
Sum driftskostnader	0	0	75	75	0	1.874	6.523	37.900	20.000	66.447	
Driftsresultat	2.500	0	5.625	-75	0	-1.874	-6.523	-17.900	20.000	1.753	
Renteinntekter										0	
Rentekostnader										0	
Resultat før skatt	2.500	0	5.625	-75	0	-1.874	-6.523	-17.900	20.000	1.753	
Skattekostnad	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
Resultat etter skatt	2.500	0	5.625	-75	0	-1.874	-6.523	-17.900	20.000	1.753	
Likviditetsbudsjett											
Innbetalinger fra kunder	2.500									20.000	40.000
Stipend										50.000	50.000
Sponing							5.700			12.250	50.000
Andelsbrev UB	1.200										1.200
Sum innbetalinger	3.700	0	5.700	0	0	0	0	0	0	82.250	90.000
UTBETALINGER TIL:											
Invest. El-sykler										25.000	25.000
Vareleverandører											0
Lønn og sosiale utgifter										10.000	20.000
Reise- og bilkostnader										2.500	1.500
Husleie											2.000
Messe og stand										1.874	1.398
Markedsføring										2.000	1.000
Telefon/faks/internett											1.000
Kontorrekvisita											500
Trykksaker										625	2.500
Forbruksmateriell										12.900	5.000
Andre driftskostnader										800	1.000
Andelsbrev tilbakebetaling											-1.200
Utbyttebetaling eiere/nytt AS											-129.122
Sum utbetalinger	0	875	75	75	0	1.874	6.523	65.400	55.500	130.322	
Innbetalingsoverskudd	3.700	-875	5.625	-75	0	-1.874	-6.523	16.850	34.500	51.328	
Likvider i begynnelsen	0	3.700	2.825	8.450	8.375	8.375	6.501	-22	16.828	0	
Likvider i slutten	3.700	2.825	8.450	8.375	8.375	6.501	-22	16.828	51.328	51.328	

Til fordeling til eiere/nytt AS ved årsavslutning etter at all gjeld er betalt