

# HC Sealift UB

---



## Delårsrapport

---

Hvam videregående skole

Naturbruk med dyrekunnskap/energi og miljø

2021/2022

Mentor: Bjørn Viggo Våler – gründer Bjoro-tech

Ansvarlig lærer: Sissel Nordlund

## Innholdsfortegnelse

---

Delårsrapport.....	1
Sammendrag .....	3
Forretningsidé.....	3
Økonomiske nøkkeltall.....	3
Bedriftens aktiviteter.....	4
Samarbeid .....	4
Internt samarbeid .....	4
Eksternt samarbeid.....	5
Mentor.....	5
Nettverk.....	6
Erfaringslæring .....	6
Samholdet i gruppa .....	6
Viktigheten av samarbeid og nettverk .....	7
FNs bærekraftsmål .....	7
Kreativitet og innovasjon .....	7
Verdiskaping .....	8
Potensiale .....	8
Påvirkning.....	9
Forretningsmodell .....	9
Verdiløfte .....	9
Kunde / kunderelasjon / kanaler.....	10
SWOT-analyse .....	10
Internt: .....	10
Eksternt:.....	10
Økonomi.....	11
Likviditet og finansiering .....	11
Fremtidsutsikter og fremtidige muligheter.....	12
Tverrfaglig arbeid .....	12
Referanser.....	12

## Sammendrag

---

### Forretningsidé

HC Sealift UB skal utvikle og produsere en mekanisk løftearm slik at rullestolbrukere enkelt kan komme seg selvstendig i og ut av fritidsbåter. Løsningen er en mekanisk løftearm med feste i fritidsbåten og tilhørende støttearm som skal holde båten stabil mot brygga. Innretningen styres med en fjernkontroll, og skal være kompatibel med alle typer brygger og de fleste fritidsbåter. Selve løftearmen finnes allerede, så vi jobber med å utvikle mekanikken i innretningen og støttearmen. Sealiften skal tåle inntil 132 kg: en 6-12 kg tung rullestol, og en person på opptil 120 kg.

NAV anslår at omtrent 15 % av Norges befolkning har en form for funksjonsnedsettning, og at 50 000 sitter i rullestol, omtrent like mange som bor i hele Ålesund. Disse kommer seg ikke om bord i og i land fra fritidsbåt selvstendig.

### Økonomiske nøkkeltall

1. Kapitalbehov
  - Vår samarbeidspartner Aasheim Maskinservice anslår at prototypen vil koste omtrent 40 000 kr for mekanisme og støttearm. I tillegg kommer 30 000 kr til for løftearmen, og med montering i båt vil en prototype totalt koste ca. 80 000 kr.
2. Finansiering
  - Vi er i kontakt med bl.a. Inventas, Norboat, Ryfylke friluftsråd, Inventas, Sjøfartsdirektoratet og Nes kommune (næringssjefen) som alle har uttrykt ønske om å hjelpe oss med å finne nødvendig kapital til en prototype. Vi deltar også i konkurranser med pengepremier, og jobber dugnader for å samle inn penger.
3. Likviditet
  - Som nevnt i pkt. 2 over (Finansiering) er vi i kontakt med flere aktuelle finansieringskilder. Dette vil påvirke likviditeten slik at vi blir i stand til å betale for oss.
  - Så langt har vi kr 4.250,- i pengepremier fra Regionsmesterskapet og Fylkesmesterskapet, i tillegg til kr 2.150,- i inntekter fra dugnad med vedhugging.
4. Lønnsomhetspotensiale
  - Ifølge NAV er det 50 000 rullestolbrukere i Norge.
  - Det finnes i dag omtrent 1 million fritidsbåter i Norge (jfr. Sjøfartsdirektoratet), dvs at 1/5 av befolkningen i Norge eier en fritidsbåt. Legger vi til grunn at båt- og sjøinteressen er lik blant alle mennesker i landet, uavhengig av om du er funksjonsfrisk eller har funksjonsnedsettelse innebærer dette et markedspotensiale på 1/5 av 50.000 rullestolbrukere, dvs 10.000 Sealifter. Og dette er bare i Norge.
  - Markedsundersøkelser vi har gjort viser også at rullestolbrukere, på lik linje som funksjonsfriske har et ønske og behov for å være selvstendige på sjøen.

## 5. Pris

- Selvkost vil ligge på ca kr 80.000,- for å dekke produksjonskostnadene.
- For brukere som kjøper hjelpemiddelet gjennom NAV vil egenandelen bli på maksimalt kr 5.000,- avhengig av økonomi og behov. <sup>1</sup>
- Utsalgsprisen vil avhenge av fortjenesten som investorer og vi legger til grunn, merverdiavgift og eventuelle andre kostnader vi må ta høyde for. Vi regner med at en utsalgspris vil ligge på om lag kr 150.000,-.

## Bedriftens aktiviteter

- Deltakelse i Regionalt mesterskap med 3 pallplasseringer på 4 konkurranser.
- Deltakelse i propelljakten Romerike med erfaring og teambuilding
- Møter og samtaler med vår mentor Bjørn Viggo Våler
- Samtaler med potensielle kunder
- Samtaler med Bernie Bergan (rullestolbruker og lastebilsjåfør) som har et hjelpemiddel vi har vært inspirert av
- Markedsundersøkelse på Instagrambrukeren til CPU Norge (Unge med Cerebral parese)
- Samtaler med mulig distributør, Hjelpemiddeleksperten
- Teambuilding og dagnad med hyttetur og vedhugging for å skaffe startkapital
- Møte med Business Lillestrøm for å utvikle pitch og forretningsidé
- Møte med Nes Næringscenter (Nes kommune)
- Deltatt i Fylkesmesterskap Viken. Vant Beste Ungdomsbedrift og andreplass i Bærekraftsprisen og Beste sosiale entreprenør
- Deltatt på Sjøfartsdirektoratets fritidsbåtkonferanse (nettverksbygging)

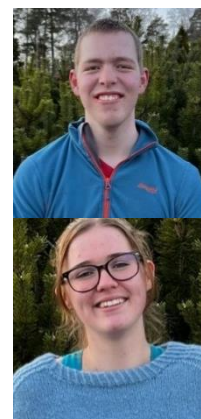
## Samarbeid

### Internt samarbeid

Bedriften vår er sammensatt av 4 veldig forskjellige personer med ulike interesser og ferdigheter:

**Daglig leder: Iver** har levd med cerebral parese siden han ble født, og har dermed erfaringer og kunnskaper om det å leve med en funksjonsnedsetting som få andre kan måle seg med. Han er engasjert og ansvarsfull, og har god humor som gjør arbeidet motiverende. Han kom også opp med problemet vi har tatt utgangspunkt i for produktet vårt, og det gjorde det naturlig å velge han som leder.

**Økonomi- og personalansvarlig: Elise** er selve limet i gruppen. Hennes evne til å planlegge og strukturere selv de vanskeligste situasjoner og samle menneskene rundt seg i prosessen gjør henne til et åpenbart valg når det kommer til økonomi- og personalansvarlig.



<sup>1</sup> Aktivitetshjelpemidler dekkes for barn og unge under 26 år. Personer over 26 år får stønad dersom det er tilstrekkelig med midler igjen fra pengene som er tildelt aktivitetshjelpemidler i nasjonalbudsjettet. Informasjonen er hentet fra NAVs egne nettsider (se [referanser](#)).

**Produktansvarlig: Miriam** er kreativ og flink til å stille kritiske spørsmål. Hun er alltid klar for å tenke nytt og svært engasjert i alt hun gjør. Hun var tidlig ute med flere idéer til hvordan vi kunne løse problemet, og har vært en viktig drivkraft i idéutviklingen vår. Derfor var hun et klart valg da vi skulle velge produktansvarlig.

**Markedsføringsansvarlig: Jonas** har glimt i øyet og er svært utadvendt. Han er utrolig god på kommunikasjon og å ordlegge seg riktig med tanke på målgruppe og budskap, og blandet med en god dose energi er han god til å skaffe oppmerksomhet og holde på den. I tillegg til gode menneskeferdigheter er han flink teknisk, og finner alltid måter å utvide horisonten vår på. Med disse egenskapene gjør han godt arbeid som vår markedsføringsansvarlig.



## Eksternt samarbeid

Da vi startet opp bedriften var det tydelig at vi trengte hjelp dersom vi skulle nå vårt mål om å realisere ideen vår. Vi startet tidlig med å ta kontakt med mulige samarbeidspartnere innenfor idéutvikling, produktutvikling, produksjon, distribusjon og finansiering. Vi har samarbeid/kontakt med bl.a. Aasheim Maskinservice, CPU Norge (Unge med Cerebral parese), NAV, Hjelpemiddeleksperter, Inventas, Norboat, Ryfylke friluftsråd, Sjøfartsdirektoratet og Nes kommune (nærings sjefen) m.fl.

I prosessen med å utvikle idéen vår kom vi over en video laget av en mann med brukernavnet @berniebergan. Han er lastebil sjåfør og sitter i rullestol, og har fått laget en løftearm som løfter han inn i bilen sin. Vi tok kontakt med han og fant ut at han hadde fått den laget i USA. Han mente det var mulig for oss å bruke samme type arm i vår innretning. Den 6. april var vi i Haugesund på Sjøfartsdirektoratets fritidsbåtkonferanse. Der ble vi møtt med stort engasjement og vi ble presentert foran alle deltagerne. Vi ble oppsøkt av blant annet Vollen Marina som ønsker å bidra til utprøving av produktet hos dem. Sjøfartsdirektøren Knut Arild Hareide viste også stor interesse for produktet, og mente at «*det er viktig å likestille funksjonshemmede med funksjonsfriske når det gjelder aktivitet.*». Han ønsker at Sdir skal være med på å videreutvikle løsningen, og vi skal i møte med dem for å kartlegge om fritidsbåtene trenger ny CE-godkjenning etter at produktet er installert. Torbjørn bråten som er sivil ingeniør fra Inventas ønsker videre kontakt med oss og vil hjelpe oss med økonomiske midler for å lage prototype.

## Mentor

Et par måneder inn i arbeidet med ungdomsbedrift tok vår ansvarlige lærer Sissel kontakt med gründer Bjørn Viggo Våler. Han kom for å holde foredrag for klassen vår, og fikk spesiell interesse i vår bedrift. Vi syntes han hadde gode råd og idéer så vi spurte om han ville være mentoren vår, og han takket ja. Siden han jobber fulltid foregår samarbeidet vårt digitalt, men det har gått veldig fint. Vi snakker med Bjørn Viggo jevnlig, og han bidrar med forslag til kontaktpersoner/organisasjoner vi kan kontakte og generelt gode råd om å etablere seg som entreprenør. Han har også mye kunnskap om tekniske løsninger. Bjørn Viggo kjenner en arkitekt som har laget skisser av støttearmen (se «[Innovasjon](#)»), og er også et mellomledd i vår kontakt med Aasheim Maskinservice. Han sikret dem som byggere av prototype og skaffet oss et prisanslag, og hjelper oss med å utforske måter å senke produksjonskostnadene på.

## Nettverk

Se kapittel Eksternt samarbeid.

Daglig leder i bedriften, Iver, er selv rullestolbruker, og kjenner flere i liknende situasjoner. Han har derfor et nettverk som gir oss direkte innpass til vår målgruppe. I tillegg kan vi bruke nettverket til å spre informasjon om arbeidet vårt. Iver sitter i arbeidsgruppa i CPU som er en organisasjon for unge med CP. De har en Instagram-konto som vi har fått låne for å fortelle om bedriften vår og gjennomføre en markedsundersøkelse i samarbeid med CPU.

## Erfaringslæring

### Samholdet i gruppa

HC Sealift ble dannet relativt raskt fordi alle hadde en interesse for fritidsbåt og båtliv. Vi har vært enige om mye siden det; om motivasjonen og viljen til å legge inn innsats både i og utenfor skoletiden, fordelingen av roller og valg av samarbeidspartnere. Vi har alle stor tro på produktet vårt og bruker arbeidet med bedriften til å tilegne oss kunnskap og ferdigheter innenfor entreprenørskap, i tillegg til å gjøre en forskjell for funksjonsnedsatte. I starten av samarbeidet var det flere misforståelser og til dels dårlig kommunikasjon innad i gruppa. Dette tok vi tak i og inngikk en kontrakt for å bedre samarbeid og arbeidsmiljøet. Vi har diskutert oss imellom og blitt enige om retningslinjer for arbeidsmiljøet vårt. Disse er skrevet ned i en kontrakt, hvor vi blant annet forplikter oss til å følge frister, hjelpe hverandre, og være ærlige med hverandre. I HC Sealift UB er det ofte at både kritikk og ros kommer veldig tydelig og direkte. Dette er noe vi ser på som viktig for best fremgang som gruppe. Demokrati er avgjørende for at vi skal finne best mulig løsninger som passer alle.

Alle vi ansatte i HC Sealift UB har skrevet under på en arbeidsavtale hvor:

- |   |   |
|---|---|
| • Vi skal vise hverandre respekt                              | • Det er lov, og oppfordres til både ros og konstruktiv kritikk |
| • Vi skal samarbeide  | • Vi er alle ansvarlige for sluttproduktet                      |
| • Vi skal hjelpe hverandre                                    | • Vi skal være ærlige og direkte                                |
| • Vi skal utføre de oppgavene vi blir enige om til avtalt tid | • Vi skal være åpne for andre meninger og idéer                 |

Disse reglene skaper en ramme for samarbeidet som vi har kommet fram til fungerer for oss som bedrift. De setter en standard for arbeidsmiljøet vårt som vi så langt har opprettholdt godt. Når vi jobber passer vi på å ta pauser der vi gjerne prater om helt andre ting enn bedriften. Dette har ført til at vi har blitt enda bedre kjent og dermed har skapt oss et trygt arbeidsmiljø med plass til alle. Vi kombinerte dugnad med en hyttetur som også var utrolig hyggelig og sunt for samholdet. Vi finner alltid en måte å veve latter inn i arbeidet, uansett om vi akkurat har vunnet en konkurranse eller fått avslag over telefon for femte gang. Vi tar alle avgjørelser sammen som en gruppe og har funnet ut at det mest effektive måten å gjøre det på er ved å lytte til hverandre og diskutere med respekt. Dersom vi er uenige, kjører vi avstemning. Om avstemningen blir 2 mot 2 fortsetter vi å diskutere til vi kommer fram til et kompromiss som passer for alle. Ved uenigheter bruker vi også mentor Bjørn Viggo eller lærer Sissel som en stemme utenfra.

Vi har også laget en kontrakt som beskriver handlingsforløpet rundt og etter avvikling av bedriften. Ved fullstendig avvikling vil bedriftens verdi og kapital deles likt på alle, 25% til hver. Dersom noen ønsker å forlate bedriften, vil disse ha krav på 25% av verdien bedriften har på tidspunktet de forlater bedriften. Dette betales ut når bedriften avvikles. Dersom bedriften øker i verdi etter at de forlot den, vil de fortsatt ikke ha krav på mer enn 25% av bedriftens verdi da de forlot den. Dersom bedriften minker i verdi, vil de kun ha krav på 25% av

bedriftens verdi ved tidspunktet den avvikles. Dette gjelder penger vi har tjent/vunnet selv, og dersom vi får støtte fra andre vil vi lage egne avtaler med dem.

## Viktigheten av samarbeid og nettverk

Vi har fått god hjelp fra læreren vår Sissel og mentoren vår Bjørn Viggo. Sissel har oppfordret oss til å ta kontakt med aktuelle bedrifter og personer. Det verste som kan skje er at man får et nei og må prøve noen andre. Denne mentaliteten har vært et viktig grunnlag for pågangsmotet vårt i arbeidet. Hun koblet oss også sammen med Bjørn Viggo, som vi har hatt digital kommunikasjon med hele veien. Han sørget for at vi fikk de første skissene av støttearmen, og tok kontakt med verkstedet Aasheim Maskinservice for å få et prisanslag på prototypen vår. Han har kommet med idéer og spørsmål som hjelper oss med å utvikle og forbedre forretningsidéen vår, og stiller alltid opp med råd og hjelp når vi trenger det. Vi har hatt flere samtaler med distributøren Hjelpemiddeleksperter som har bekreftet at markedet for produktet vårt finnes, og gitt oss pekepinner på hvordan det ser ut. Dette har gitt oss kunnskap, men også motivasjon til å fortsette å jobbe. Fra fritidsbåtkonferansen i Haugesund fikk vi kontakt med fagfolk fra fritidsbåtneringen som virkelig kan båt, vi fikk et møte med Sjøfartsdirektoratet for å kartlegge hvorvidt fritidsbåtene vil trenge ny CE-godkjenning etter at hjelpemiddelet er installert, og ikke minst kontakt med Inventas som skal hjelpe oss å finne økonomiske midler for å få laget prototypen vår. Alle disse kontaktene vi har er avgjørende i arbeidet vårt og vi setter stor pris på de som har vist interesse og engasjement for idéen og bedriften vår.

## FNs bærekraftsmål

---

HC Sealift UB er inspirert av ulikhetene i samfunnet, og har funnet dette svært givende å jobbe med. Det kom tidlig frem at vi ville jobbe med FNs bærekraftsmål 9, 10, og 11.

**Bærekraftsmål 9: Industri, innovasjon og infrastruktur:** Vi har jobbet for å finne den mest inkluderende løsningen, i form av hva som vil gi mest mulig frihet og selvstendighet til brukeren. Produktet er innovativt fordi det ikke finnes lignende produkter, og vi er nyskapende tvers gjennom med alt fra idé til gjennomføring.

**Bærekraftsmål 10: Mindre ulikhet:** Vårt hovedmål er å fjerne sosiale ulikheter ved å inkludere funksjonsnedsatte i båtmiljøet, noe løsningen vår legger til rette for. Ved å ha hjelpemiddelet på NAVs rammeavtale for aktivitetshjelpemidler kan vi oppnå målet uten å gjøre inkluderingen til en økonomisk byrde for brukeren.

Bærekraftsmål 10.2: «Innen 2030 sikre myndiggjøring og fremme sosial, økonomisk og politisk inkludering av alle, uavhengig av alder, kjønn og funksjonsevne ...») er dermed det målet vi har jobbet mest med.

**Bærekraftsmål 11: Bærekraftige byer og lokalsamfunn:** Fritidsbåter er et viktig transportmiddel for mange, enten i form av friluftsliv, båttaxi og mindre ferger, eller kun for å føle seg som en del av samfunnet. Vi gjør dette både trygt og lite belastende økonomisk for brukeren ved å lage et hjelpemiddel som skal inkluderes i NAVs rammeavtale for aktivitetshjelpemidler. Rammeavtalen sørger for maksimal egenkapital på 5000 kr dersom brukerne velger dette produktet. Dette vil si at helt vanlige vil kunne gjøre kjøp, uten å ta opp lån og være preget over tid.

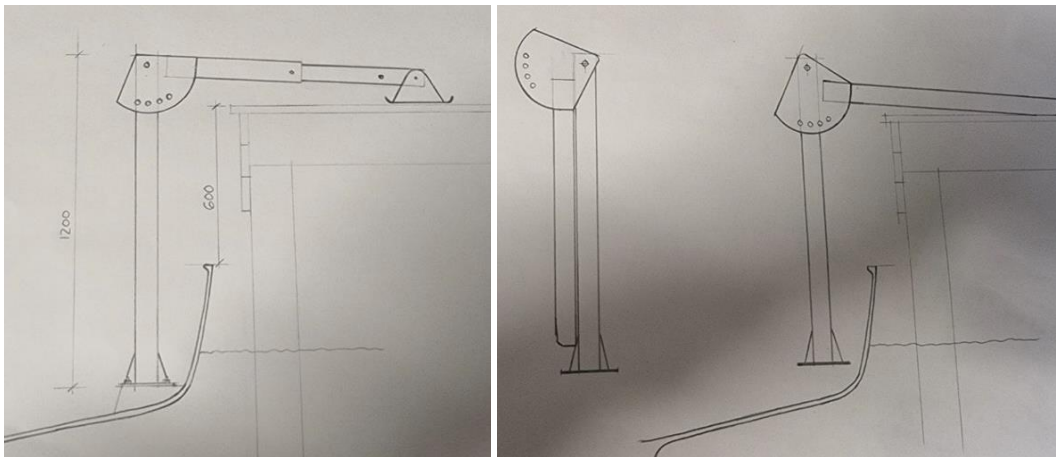
## Kreativitet og innovasjon

Det finnes ingen tilsvarende produkter likt vårt på markedet for hjelpemidler. Det er laget alternative løsninger som brukes i dag, men de er ikke universale nok og fremmer ikke selvstendighet i like stor grad som vår løsning.

Enkelte rullestolbrukere har valgt spesialbygde båter med rampe i skroget. Denne løsningen er ikke like fleksible som vår, og krever at høydeforskjellen på brygga og båten er nærmest null for at rampa skal være slak nok til at rullestolen kan kjøre trygt over. Skal man bruke denne rampeløsningen må man enten bygge om båten sin helt, eller kjøpe en spesialbygget fritidsbåt. Dette er dyrt for brukeren, og mye jobb som ikke nødvendigvis er verdt opplevelsen for alle. Rampene er også ofte manuelle, som vil si at en bruker ikke vil kunne operere den på egenhånd. Brukeren vil være avhengig av å ha med seg nok folk på tur til å hjelpe dem om bord, eller hjelp fra fremmede. At noen skal være avhengig av barmhjertige samaritaner for å kunne utføre en så normal aktivitet synes vi er urettferdig.

Vår løsning (som er en løftearm montert i båten) skal passe til alle båter og brygger for å gi mest mulig frihet til brukeren. Den skal også styres med en fjernkontroll, som vil gi brukeren selvstendigheten som mangler i de alternative løsningene. Vi vil også få produktet lagt inn i rammeavtalen til NAV som vil gi brukeren en maksimal egenandel på 5000 kr. Produktet vårt vil også være lett tilgjengelig når vi selger gjennom Hjelpemiddeleksperter. De bidrar med god service og fagkunnskap for å hjelpe brukerne med installering og tilpasning av hjelpemiddelet.

I arbeidet med å utvikle idéen vår fant vi ut at en løftearm som passer til løsningen vår allerede eksisterer, så vi jobber med å utvikle støttearmen. Her har vi fått hjelp av en bekjent av mentor Bjørn Viggo til å lage grove skisser av hvordan den vil se ut:



## Verdiskaping

### Potensiale

Jfr. Kap. Økonomiske nøkkeltall / lønnsomhetspotensiale. Ifølge NAV er det 50 000 rullestolbrukere i Norge. Det finnes i dag omtrent 1 million fritidsbåter i Norge (jfr. Sjøfartsdirektoratet), dvs at 1/5 av befolkningen i Norge eier en fritidsbåt. Legger vi til grunn at båt- og sjøinteressen er lik blant alle mennesker i landet, uavhengig av om du er funksjonsfrisk eller har funksjonsnedsettelse innebærer dette et markedspotensiale på 1/5 av 50.000 rullestolbrukere, dvs 10.000 Sealifter. Og dette er bare i Norge. Markedsundersøkelser vi har gjort viser også at rullestolbrukere, på lik linje som funksjonsfriske har et ønske og behov for å være selvstendige på sjøen.

Med en produksjonskostnad på ca kr 80.000,- og en salgspris på ca kr 150.000,- vil fortjenesten bli kr 70.000,- per enhet.



I tillegg til å appellere til enkeltpersoner som ønsker å komme seg ut i egen båt, er det også mulighet for å montere løsningen på offentlig båttransport som er bygget etter fritidsbåtstandarder og dermed ikke har krav på universell tilrettelegging. Dette vil gjøre det lettere for funksjonsnedsatte å bo og jobbe på steder der man er avhengig av for eksempel båttaxi, og det vil bidra til å opprettholde folketall og mangfold i distriktene og begrense urbanisering. Private næringer som bruker båt kan også bruke hjelpemiddelet til å utvide sin kundegruppe. Legger vi sammen de offentlige kundene og de private, ender vi opp med et marked bestående av både bedrifter og privatpersoner rundt omkring i Norge. Det er også mulighet for å utvide til å markedsføre internasjonalt dersom vi ser at løsningen får fotfeste her hjemme.

## Påvirkning

Gjennom å drive entreprenørskap, etablere og utvikle en bedrift skaper vi verdi i samfunnet på tre ulike måter; sosialt, økonomisk og kulturelt.

**Sosialt:** Sosial påvirkning handler om fordelene en arbeidstaker får utenom lønn. Man får delta i samfunnet og bidra til utvikling, samtidig som man får sosial omgang. Dette kan vi knytte til vår bedrift ved at vi består av 4 ungdommer som jobber både for å skaffe oss kunnskap og erfaringer selv, men også for å bidra til samfunnsutvikling. Vi bidrar også til å skape sosiale verdier ved å gi rullestolbrukere større grad av selvstendighet i samfunnet.

**Økonomisk:** Økonomisk påvirkning handler om å skape arbeidsplasser (skatter og avgifter inn til velferdsstaten). Som en ungdomsbedrift uten store inntekter bidrar vi ikke direkte økonomisk, men løsningen vår vil inkludere flere funksjonsnedsatte i samfunnet generelt, og dermed kanskje åpne opp for flere muligheter for dem i arbeidsmarkedet. Flere sysselsatt betyr flere som kan bidra med inntekter heller enn utgifter for staten.

**Kulturelt:** Kulturell påvirkning handler om integrering av alle i samfunnet, uansett bakgrunn, kjønn, legning, funksjonsevne etc. Dette kan vi knytte til bedriften vår ved at vi bidrar til inkludering av funksjonsnedsatte, og utnytter den stadig økende samfunnsinteressen for å inkludere alle.

## Forretningsmodell

### Verdiløfte

Produktet er et hjelpemiddel for rullestolbrukere som ønsker å benytte seg av fritidsbåt. Produktet skal:

- Løfte brukeren om bord i båten på en trygg måte uten at brukeren trenger hjelp fra andre.
- Fremme følelse av inkludering og likestilling for rullestolbrukere.
- Være solid, trygt og enkelt å bruke uten behov for hjelp.
- Ha en pris som gjør produktet aktuelt for alle i målgruppen, uansett økonomi.
- Være lett tilgjengelig gjennom distributør på nett.
- Passe til de aller fleste typer brygger og fritidsbåter.
- Tåle inntil 132 kg: 6-12 kg rullestol og 120 kg person.
- Følges godt opp av fagfolk som kjenner til både produktet og brukerens behov.

## Kunde / kunderelasjon / kanaler

Så langt har vi hørt med mulige kunder om behovet og hvordan de har sett for seg bruksområdet. Daglig leder Iver har tatt kontakt med bekjente som har behov for vårt produkt, og utført kvalitative undersøkelser der deltakerne har svart at de ønsker seg en måte å komme seg på sjøen uten å trenge hjelp. De sier alle at de føler såpass på tyngden av å trenge hjelp, at de unnlater å prøve ut sjøaktivitet. De har dermed bekreftet teorien vår om at et hjelpemiddel som vårt er sårt trengt og ønsket. Vi har også publisert en undersøkelse på CPU Norge sin Instagram-konto for å undersøke interessen for produktet. De som svarte på undersøkelsen fortalte at det var et produkt de ønsket seg og hadde tatt i bruk dersom det eksisterte.

## SWOT-analyse

### Internt:

#### Styrker:

- Brukerkompetanse og nettverk - Iver og hans nettverk er vår kompetanse
- Vi er ungdommer med en innovativ og nyskapende idé - vi har et bredt nettverk, og stort engasjement og arbeidsvilje til å gjennomføre idéene våre
- God intern kommunikasjon, og godt samarbeid – gjør effektivitet og arbeidsmoral høyere, alle føler seg inkludert i arbeidet vi gjør
- Har mentor med kompetanse innen innovasjon og entreprenørskap, og et stort nettverk – Bjørn Viggo Våler
- Vi er engasjerte og har tro på prosjektet vårt

#### Svakheter:

- Avhengig av produksjonshjelp – har kontakt med Aasheim Maskinservice
- Vi er ungdommer, og det vil kreve mer for å få samme troverdighet i markedet - ungdommer får ofte ikke samme tillit som voksne grunnet lite erfaring, men vi har nettverk og samarbeidspartnere som gjør markeds kommunikasjon lettere
- Mangler penger og kunnskap om økonomi – vi har solgt ved og vunnet noen konkurransepremier, og vi lærer stadig mer om økonomi på skolen. Vi har også et utvidet nettverk som åpner muligheten for eksterne investorer.
- Usikkerhet rundt produktets kvalitet og nødvendighet – vi har kontakt med Hjelpemiddeleksperter som kjenner markedet, og har aktiv dialog med teknisk kompetente fagfolk fra blant annet Sjøfartsdirektoratet.
- Høy pris for å lage prototype, og vi mangler mye egenkapital - vi jobber dugnader og deltar i konkurranser for å samle inn penger. Har nettverk og kjenner investorer som har vist interesse for produktet.
- Annet skolearbeid tar mye tid – vi setter frister for arbeid og planlegger frem i tid for å gjøre det enklere å planlegge tid til de andre fagene

### Eksternt:

#### Muligheter:

- Det vil alltid være mennesker med funksjonsnedsettelse, så produktet vil være aktuelt lenge.
- Det finnes ingen hjelpemidler som gir like stor grad av selvstendighet
- Har mulig distributør klar som gir en plattform for omtale og kompetanse innen salg og rammeavtaler - Hjelpemiddeleksperter
- Kan komme innenfor rammeavtaler som gir støtte for kjøp til forbrukere – NAV gir støtte til aktivitetshjelpemidler så langt nasjonalbudsjettet rekker
- Politisk fordel i stønadsbudsjettet – i nyere tider har det blitt satt av mer penger til funksjonsnedsatte i nasjonalbudsjettet, som vil gjøre det lettere for brukerne å få støtte.

- Kulturelle interesser om inkludering i samfunnet – like muligheter for alle i samfunnet uavhengig av kjønn, legning, bakgrunn funksjonsevne etc. er et stadig voksende tema i samfunnet.
- Geografisk fordel med lang kystlinje - mange bor på steder med tilgang til sjøliv/båtliv, og rullestolbrukere er ikke noe unntak

*Trusler:*

- Kundene velger andre aktiviteter enn båtliv.
- Konkurrenter med andre hjelpemidler er større bedrifter – de har et bedre utgangspunkt, men mangler et tilbud lignende vårt eget.
- Ikke bestemt distributør – vi har fått oppmuntring og engasjement, men lite handling fra deres side
- Brukere ikke får støtte til kjøp - dersom de ikke har det NAV regner som tilstrekkelig grad av behov, eller at tildelingen i nasjonalbudsjettet er brukt opp.

## Økonomi

### Resultatregnskap for perioden

	2021/2022
<i>Salgsinntekter</i>	
Salgsinntekter	-
Andre inntekter	6 400
Sum inntekter	<u>6 400</u>
Varekostnader	-
Lønnskostnader	-
Annen driftskostnad	500
Sum driftskostnader	<u>500</u>
<i>Driftsresultat</i>	<u>5 900</u>
<i>Årsresultat</i>	<u>5 900</u>

### Balanse

	2021/2022
<i>Eiendeler</i>	5 900
Sum eiendeler	<u>5 900</u>
<i>Egenkapital</i>	
Innskutt egenkapital	-
Opptjent egenkapital	5 900
Udekket tap	
Sum egenkapital	<u>5 900</u>
<i>Gjeld</i>	
Mellomregning	-
Leverandørgjeld	-
Sum gjeld	<u>-</u>
Sum egenkapital og gjeld	<u>5 900</u>

## Likviditet og finansiering

Se Kap. Økonomiske nøkkeltall. Vi er i kontakt med flere aktuelle finansieringskilder bl.a. Inventas, Norboat, Ryfylke friluftsråd, Inventas, Sjøfartsdirektoratet og Nes kommune (nærings sjefen) som alle har uttrykt ønske om å

hjelpe oss med å finne nødvendig kapital til en prototype. | Dette vil påvirke likviditeten slik at vi blir i stand til å betale for oss.

## Frømtidsutsikter og frømtidige muligheter

Markedsundersøkelsene våre viser tydelig at behovet for hjelpemiddelet er til stede, men veien til et ferdig produkt er lang. Videre arbeid vil kreve minst like mye tid og innsats som det har gjort tidligere, men moralen er god og vi jobber for å ha en prototype på plass innen utgangen av 2022 og ferdig produkt til sommeren 2023.

Når vi fortsetter med bedriften etter dette skoleåret er vi ikke lenger en ungdomsbedrift. Da vil vi ha bedre muligheter til å søke om støtte fra for eksempel Innovasjon Norge. Når vi ikke lenger har betegnelsen «ungdomsbedrift» vil flere bedrifter ta oss seriøst, da vi enda tydeligere viser at prosjektet betyr mer for oss enn bare en god karakter i et fag.

Om produktet blir en suksess i Norge, vil vi satse internasjonalt. Vi tror at alle land kan og bør gjøre en bedre innsats for å inkludere funksjonsnedsatte bedre i samfunnet, og at vårt produkt er et enkelt, men likevel betydningsfullt steg i riktig retning.

## Tverrfaglig arbeid

I løpet av arbeidet med ungdomsbedrift har vi måttet trekke inn kunnskap fra flere fag. Vi har brukt norskfaget og fått hjelp av norsklæreren vår til å formulere oss bedre og forståelig i Pitch og konkurransedokumenter. I tillegg har kunnskapen vi har fått gjennom arbeid med argumenterende tekster hjulpet oss med å bruke riktige virkemidler for å gjøre inntrykk på mottakere/lesere.

På vg1 hadde vi et fag som het Naturbasert Næringsaktivitet som fokuserer på trygg ferdsel i naturen, og bærekraftig og økonomisk utnyttelse av den. Hjelpemiddelet vårt gjør naturen mer tilgjengelig for alle, og skaper en mulighet for at bedrifter som utnytter havet og fritidsbåt i sin næring kan utvide sin kundegruppe.

Vi har også brukt mye av teorien vi lærer i forvaltning og drift-faget i arbeidet med bedriften. Vi bruker SWOT-analysen vår for å videreutvikle bedriften og for at vi skal kunne tilpasse oss markedet best mulig. Vi har jevnlig kontakt med hjelpemiddeleksperten for hjelp til markedsføring og skaffe meninger og tanker fra riktig målgruppe. I tillegg bruker vi verdiløftet for å finne ut hvilke egenskaper som skal trekkes fram når vi omtaler produktet vårt.

All kunnskapen vi har brukt i arbeidet med ungdomsbedrift har gitt oss gode erfaringer og lært oss å anvende teorikunnskap ute i praksis. Dette er en utrolig nyttig egenskap vi kommer til å ta med oss videre i studier og i arbeidslivet senere.

## Referanser

NAV. (2022, Februar 25). *Aktivitetshjelpemidler til personer over 26 år*. Hentet fra NAV.no: <https://www.nav.no/no/person/hjelpemidler/hjelpemidler-og-tilrettelegging/hjelpemidler/bevegelse/aktivitetshjelpemidler-til-personer-over-26-ar>

NAV. (2022, Februar 17). *Hjelpemidler til trening, stimulering og aktivisering*. Hentet fra NAV.no: <https://www.nav.no/no/person/hjelpemidler/hjelpemidler-og-tilrettelegging/hjelpemidler/bevegelse/hjelpemidler-til-trening-stimulering-og-aktivisering>