



Årsrapport for Merk UB

Ungdomsbedriftens navn:	Merk UB
Organisasjonsnummer:	928 120 678
Skoleår:	2021/2022
Navn på videregående skole:	Tomb VGS
Navn på ansvarlig lærer:	Astrid Langmoen Olsen
Navn på mentor og arbeidssted:	Kjetil Nielsen, Bryne Landbruksservice

Årsberetning

Forretningsideen:

Ideen vår er å lage en praktisk merkekoffert, som gjør det mer effektivt, praktisk og hygienisk å merke lam: Det å merke lam kan være en tidskrevende jobb for bonden. Man kan ofte miste/rote bort øremerkene eller annet utstyr. Det er vanskelig å holde styr på alt, og det kan ofte bli usystematisk underveis i prosessen. Ved å lage en mer praktisk merkekoffert vil det bli lettere å utføre den til tider krevende jobben for bonden. Vi oppfatter dette som et etterspurt hjelpemiddel, da det ikke finnes noe produkt som dette i dag.

Ansatte (elever) i ungdomsbedriften:

Elisabeth K. Arntsen: Daglig leder
Peder Dæhlen Gjønnes: Økonomiansvarlig
Guro Sørnskog Karlsen: Markedsansvarlig
Johanna Røyneberg: Markedsansvarlig
Simon Kristianslund: Sekretær
Henning Lauten: Produktansvarlig
Erik Sønderål: Produktansvarlig
Erik Slottet: Produktansvarlig

Kontakten med kunder og arbeids- og næringsliv:

Vi er i samarbeid med både OS ID, Bryne Lanbruksservice og NSG (Norsk sau og geit). Tidligere har vi også samarbeidet med UNICA, en norsk plastprodusent.

Grunnen til at vi ikke lenger samarbeider med UNICA er at de brått doblet produksjonskostnadene på merkekofferten. Pga. dette hadde vi ikke råd til å bruke de som produsenter, da vi ville gått i minus etter salg. Dette var ganske frustrerende for oss da vi hadde regnet med at alt var i orden og vi kunne starte produksjonen i løpet av kort tid.



NSG: Norsk sau og geit er en interesseorganisasjon for de som driver med sau, geit og gjeterhund i Norge. De er en landsdekkende organisasjon som jobber for å ivareta småfeholdernes interesser. NSG skal hjelpe oss med markedsføring av produktet når det kommer for salg! Hos

NSG har vi hatt kontakt med Anne Grethe Stabekk (organisasjonsrådgiver)



OS ID er en internasjonalt ledende utvikler og produsent av øremerker for husdyr. Vi ønsket å samarbeide med OS ID fordi det er en seriøs, dyrevennlig og bærekraftig bedrift. Måten vi samarbeider med OS ID på er at de skal sponse oss med hansker som vi kan legge med i koffertene vi selger, og så skal de hjelpe oss med markedsføring. De har også sagt at de kan bidra med litt

økonomisk støtte om det skulle trenge. I tillegg hjelper de oss nå med å finne en ny plastprodusent da samarbeidet med UNICA ikke fungerte. Hos OS ID har vi hatt kontakt med Marie Bakås (nordisk sjef for kommunikasjon og markedsføring)



Bryne Landbruksservice har vi nettopp inngått et samarbeid med. Vi ble kontaktet av de litt tidligere i år, da de var interesserte i å selge kofferten via butikken sin. De så et potensiale i produktet vårt og synes vi hadde truffet et marked som trengte en løsning. Det at de tok kontakt med oss og hadde såpass trua gjorde at vi selv hadde tro på de som en god samarbeidspartner. Vi gleder oss til videre dialoger om produksjon, salg og regnskap!

Vi har også god kontakt med Normisjon som vi skal gi 20% av overskuddet vårt til. Vi har blitt spurt om vi kan gjennomføre ett intervju med dem, og det er planen.

For oss betyr det veldig mye og ha gode samarbeidspartnere. De hjelper oss på veien videre og hjelper oss nærmere kunden. Vi har chattet mye med bønder igjennom Facebook via grupper som «Venner av norsk landbruk», «nettverk for kvinnelige bønder», «Venner av

landbruket i Norge», «saufolk» og «saufolk i Nord-Norge». Da kommer vi nærmere bøndene (kundene) og finner deres behov, ønsker og idéer

Verdien med og ha samarbeidspartnere er å kunne få støtte av dem økonomisk og få hjelp og tips til å lage produktet bedre. Ved å ha tette samarbeidspartnere som er kjente innenfor landbruket, stoler bøndene mer på oss, de ser at de store bedriftene har troa på oss og da blir bedriften vår også mer troverdig og stolt på. Dette er veldig god markedsføring for oss, de legger ut om oss og vi når mange bønder i ulike plasser og miljøer i Norge.

Beskriv kort kontakten med mentor:

Mentor 1: Kjetil Nielsen fra Bryne Landbrusservice

Kjetil Nielsen er vår nye mentor. Han ble med som mentor etter at vi avsluttet samarbeidet med UNICA. Kjetil driver en butikk som heter Bryne Landbruksservice som selger rekvisitter og utstyr til landbruket. Han vil gjerne hjelpe til med både produksjon (snakker med Bryne Plast for oss) og regnskap/salg! Vi ser veldig frem til dette samarbeidet og føler at dette er rett mann for vår bedrift!

Mentor 2: Astrid Langmoen Olsen

Vår andre mentor, Astrid, har vi et godt og tett samarbeid med. Astrid har hjulpet oss mye med økonomien, og med andre tips og triks. Hun hjelper til med transport og kjøring til og fra togstasjon. Hun er også læreren vår.

Dette har vi oppnådd av resultater /dette har vi gjort gjennom året:

- 22.10.21: Ble samarbeidspartner med OS-ID, kontaktperson Marie Bakas.
- 26.10.21: Alle 8 dro på propelljakt i Sarpsborg, vi fikk en propell altså 1000kr.
- 15.11.21: Snakket med Unica en plastprodusent i Oppaker, de vill samarbeide med oss og få merkekofferten i produksjon.
- 10.01.22: Ble samarbeidspartner med NSG.
- 08.02.22: Fikk prototypen fra Unica.
- Skolemesterskap: Vi vant to førsteplasser og to andreplasser.
- 07.03.22: Delte reklamevideoen på landbruksrelaterte Facebook grupper. Samme dag tok Bryne Landbruksservice kontakt med oss, de vil selge merkekofferten i butikken deres. Siden da har vi også fått rundt 50 forhåndsbestillinger fra privatpersoner.
- 09.03.22: Fylkesmesterskap, resultat:

1.plasser: Beste yrkesfaglige bedrift, Innovasjonsprisen, Jord-fjord-bord-prisen.

2.plasser: Beste markedsføring, Beste forretningsplan, Best in business, beste ungdomsbedrift.

- Avvikling av samarbeid med UNICA: Etter at omfanget merkekofferten ble såpass stort ville Unica øke produksjonsprisene. Vi ville ikke øke prisen ut til kundene og avvirket derfor dette samarbeidet. Leter videre etter ny produsent...
- 2-3 mai: NM: Vant andreplass som beste yrkesfaglige bedrift og tredjeplass på største verdiskapningspotensiale.
- 09.05.22: Kjetil Nielsen sendte oss kontaktinformasjon til en plastprodusent Vink. Nå er vi i kontakt med Vink som kan produsere både i Østfold og Rogaland.

Dette har vi lært gjennom året med Ungdomsbedrift:

Hvordan samarbeide med næringslivet, og viktigheten i dette samarbeidet. Viktig med skriftlig kontrakt!

Vi har jobbet med bærekraft på denne måten:

Valgt plastprodusenter i Norge. Merkekofferten skal være slitesterk og er ikke noe forbruksvare. Merkekofferten er laget av plast. Plasten er ekstremt slitesterk, og merkekofferten vil vare i mange år. For at merkekofferten skal kunne brukes til sitt formål må den tåle veldig mye, siden den skal være i fjøset. Og den må være lett for å kunne bæres rundt i fjøset og henges på innredningen på en enkel måte. Vi ser for oss å bruke resirkulert plast i framtiden. Men yrket

merkekofferten skal brukes i er et av de mest bærekraftige og verdiskapende yrke, spesielt i Norge.

Altså landbruket og matproduksjon. Ved bruk av merkekofferten bruker bonden mindre tid på merkingen, og får større kapasitet til å ha fokus på dyrevelferd.

Årsregnskap

Årsregnskapet inneholder en oppstilling¹ av resultatregnskap og balanse:

Sum	0,00	0,00	19582,00	2537,30	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	4500,00
Overføres balanse		0,00		17044,70		0,00		0,00		0,00	4500,00	
Overføres resultatregnskap												
Beholdning ved oppstart	0,00		0,00		0,00		0,00					
Inn	0,00		19582,00		0,00		0,00					
Ut	0,00		2537,30		0,00		0,00					
Beregnet beholdning ved avslutning	0,00		17044,70		0,00		0,00					
Saldo bankkonto i banken v/avslutning			0,00									
Sumkontroll			17044,70									

Resultatregnskap

for perioden

2021-2022

Salgsinntekter

Salgsinntekter

-

Andre inntekter

19582

Sum inntekter

19582

Varekostnader

-

Lønnskostnader

-

Annen driftskostnad

2537.30

Sum driftskostnader

2537.30

Driftsresultat

17044.70

Årsresultat

17044.70

Balanse

<Årstall>

Eiendeler

Varebeholdning

-

Betalingsmidler

Bank

17044.70

Kasse

-

Sum betalingsmidler

17044.70

Kundefordringer

-

Sum eiendeler	<u>17044.70</u>
<i>Egenkapital</i>	
Innskutt egenkapital	4500
Opptjent egenkapital	
Udekket tap	
Sum egenkapital	<u>4500</u>
<i>Gjeld</i>	
Mellomregning	-
Leverandørgjeld	-
Sum gjeld	<u>-</u>
Sum egenkapital og gjeld	<u>4500</u>

Et eventuelt overskudd fordeles slik:

Noter:

20% av overskuddet skal gå til landbruket i Bangladesh, dette gis gjennom Nordmisjonen. Resten fordeles likt på medlemmene.

Årsrapporten er godkjent av generalforsamlingen, sted/dato: _____

Signatur daglig leder

Signatur styreleder

Vedlegg: Revisjonsberetning