

Tønnå UB
Salg, Service og Reiseliv
Lundeneset VGS
Mentor: Dag Olav Berge, Lundeneset VGS



Tlf: 938 75 865
skjolvik03@gmail.com
Driftsår: 2021/2022
Ansvarleg lærar: Leif Kåre Kolnes

Beste ungdomsbedrift

Tønnå UB, Lundeneset VGS





Innhald

Oppsummering	2
Introduksjon	3
Rekneskap (verdiskaping)	4
Verdiskaping	5
Erfaringslæring	7
Kreativitet og innovasjon	8
Samarbeid	9
Tverrfagleg arbeid	11
Framtid	12

Oppsummering

Året som har gått har vore veldig interessant, kjekt og lærerikt. Me har lært å lage stolar og bord av tomme oljefat som har ført til at me har laga produkt til fornøgde kundar. Dette har vore viktig for Tønnå UB. Me har lært meir om marknadsføring, rekneskap, samhandling, kommunikasjon, korleis det er å drive ei bedrift og ha god kontakt med kundar.

Me har også lært at det er vanskeleg med prisar. Me har auka prisen fleire gonger fordi kostnadene under produksjon har vorte større enn forventa. Etter me auka prisane har me fortsett fått inn bestillingar og dette har lært oss at me kan teste betalingsvilligheita til kundane.

Me har også vore gode på marknadsføring på sosiale medium. Ungt Entreprenørskap har laga innlegg om oss på deira Instagram og me har fått ein sak i lokalavisa i Vindafjord, Grannar. Etter at me vant Rogalands beste ungdomsbedrift fekk me også mykje merksemd i fylket. TV-Haugaland har laga sak om oss, NRK Rogaland nemnde oss i sendinga deira, jobb og næring har skrevet ein liten artikkel om oss og Stavanger Aftenblad har laga ein reportasje om oss.

Per 4. april 2022 har me selt 5 stolar, 1 bord, 1 lita sitjegruppe og 5 store sitjegrupper. Me har altså produsert 16 stolar og 7 bord. Me har omsett for dryge 30 000,- og har per i dag eit overskot på 14 734,-. Resultatgraden i Tønnå er dermed på 48%.



Introduksjon

Forretningsideen vår er å «gjere oljefat til møblar». Dette er sirkulær økonomi, og det er viktig for oss og for kunden. Kunden er privatpersonar og bedrifter. Me har få eller ingen konkurrentar som driv med det same.

Med stolane våre vil kunden kunne sitje i tillegg til å ha eit kult møbel som kan virke som pynt eller dekor i seg sjølv. Me kan visa til det tredje behovet i Maslows behovspyramide. Stolane dekkjer det sosiale behovet til oss menneske.

Heile året rundt blir oljefat levert inn som avfall og smeltast om. Dette tar mykje energi og ressursar under prosessen. Bedrifter brukar mykje pengar og ressursar på å fjerne avfallet etter oljefata. Me i Tønnå UB veit at avfallet ikkje må heilt til gjenvinningsstasjonen for å bli noko nytt.

Me som driv bedrifta er seks elevar frå Lundeneset vidaregåande skule. Sander Kjølvik er dagleg leiar, Hanne Elise Hetland Vik er økonomisjef, Nora Eikehaugen er marknadsansvarleg, Lilly Eidesvik er personalansvarleg/HMS-ansvarleg, Christian Åreskjold er produksjonsansvarleg og Håkon Svendsen er salssjef.

Vårt mål var å selje 10 tønnestolar og bord i første omgang, 20 totalt og å få eit overskot som er bra. Dette målet har me nådd. Me har klart dette sjølv om me har stått fast og fått kjenna på konflikhtar. Etter kvart såg me verdien av eit godt samarbeid, næringslivet rundt oss, nettverket vårt og effektivitet. Vår visjon er å skape eit godt omdøme rundt berekraft og visa at det er mogleg å produsere møbler og liknande av ting som allereie er noko anna. Det blir kalla for gjenbruk og me vil vise at ein treng ikkje smelte om eller bruke heilt nye råvarer for å få nokre stolar som er gode å sitte i og fine å sjå på. Det handlar om å ta i bruk det ein har og å omfamna potensialet.



Rekneskap (verdiskaping)

Resultatoppstilling

Salgsinntekt	30 900,-
Driftskostnad	-16 168,-
Driftsresultat	=14 732,-
Renteinntekt	+2,-
Resultat per 4/4	=14 734,-

Balanseoppstilling-Eigendeler

Bankinnskot	4 334,-
Kundefordringar	+15 500,-
	=19 834,-

Balanseoppstilling-Eigenkapital

Andelar	5 100,-
Udisponert overskudd	+14 734,-
	=19 834,-

Rekneskapet vårt viser inntekter og kostnader, alle vedlegga er ført opp og me avsluttar rekneskapen med balanse og resultat (sjå vedlegg).

Som dere ser har me omsett for snaue 31 000,- og har per i dag eit overskot på 14 734,-. Resultatgraden i Tønnå er dermed på 48%. Det anser me for å vera knallbra.

Me har hatt ein god likviditet gjennom heile perioden fordi me fekk inn ein andelskapital som va stor nok. Bedrifta har blitt meir solid nå etter kvart fordi resultatet styrker eigenkapitalen.

Me har omsett meir enn me tenkte i budsjettet, og overskotet er betre enn forventa. Det skyldes høgare fortjeneste per eining.

Eiendeler				Eigenkapital og gjeld		Kostnader				Inntekter	
BALANSE						RESULTAT					
Kontonr.	Kontonavn	Debet	Kredit	Kontonavn	Kontonr.	Kontonr.	Kontonavn	Debet	Kredit	Kontonavn	Kontonr.
1920	Bankinns.	4 334	19 834	Eigenkapital	2050	4300	Varekjøp	15 556	30 900	Salgsinntekte	3100
1500	Kundefordr.	15 500				7790	ADK	612	2	Renteinn.	8050
							Res/økt EK	14 734			
		19 834	19 834					30 902	30 902		



Verdiskaping

Som nemnd i introduksjonen er det sirkulær økonomi me driv med. Me hentar tomme oljefat hjå lokale bedrifter og lager møbler av dei, dermed treng ikkje bedrifter å bruke ressursar på å kvitta seg med dei. Dette forlenger livsløpet til tønna.

Me har skumma marknaden med vårt produkt. Tønna har gjennom dette året auka prisane og prøvd å bygge oss ein merkevare. Me vil at kunden skal kjenne at det er trygt å handle hjå oss og at me leverer produkt med kvalitet. Me er også opptatt av at kunden skal få identitet når dei kjøper tønna og at tønna skal gi deg fellesskap og tilhøyrslø. Tønnestolen er ikkje berre ein stol og dette gjer at folk er villige til å betala meir for vår møbel. Dei får eit unikt produkt med kvalitet som gir deg identitet og fellesskap.

Me legg til rette for å starte god samtale og sosialt fellesskap med våre møbler. Maslows behovspyramide fortel oss at «Me menneske er skapt for å leve i fellesskap, ikkje enkeltvis eller isolert. Ofte er handlingane våre bestemt av ønsket om kontakt og samhøyr med andre. Me treng nokon å være saman med, dele opplevingar med og kunne overlata oss til.» Ein slik stol eller ei slik sitjegruppe vil føre til samtale og sosialt samhold og dermed vil det dekke kunden sitt behov i denne forstand. Sjølve stolen er også eit samtaleemne fordi den er unik og handlaga.

Kompetansen vår har påverka det økonomiske resultatet, i starten brukte me to veker på ein tønnestol, medan me i dag brukar ein dag på ei heil sitjegruppe, kanskje meir. Dette er fordi me veit kva me skal gjere, når me skal gjere det og korleis. Det tyder at me kan produsere fleire og få selt meir på kortare tid.

Motivasjon er viktig fordi dersom me ikkje hadde hatt noko motivasjon hadde me nok ikkje klart å lagt ei heil sitjegruppe på ein dag. Dette hadde då gjort at produksjonen gjekk seinare, og me hadde ikkje klart å produsert på like kort tid. Til slutt er innsatsen me legg i arbeidet ein stor del av det økonomiske resultatet. Dette har ein samanheng fordi at innsatsen me gir resulterer i kvaliteten på produktet. Dersom me ikkje gir ein skikkeleg innsats vil produktet vårt vere svekka av dette og kunden vil ikkje gi den same omtalen som dersom det var eit produkt av bra kvalitet. Dersom innsats og kvalitet er bra blir kunden fornøgd og fortel andre om produktet som resulterer i fleire kundar og meir pengar inn på konto.

Då me sette pris på produktet vårt brukte me ein kostnadsbasert priskalkyle. Dette fungerte bra i begynninga. Me selte produkta våre for 1400,- for ein tønnestol, 600,- for eit bord, 1600,- for ei lita sitjegruppe og 2800,- for ei stor sitjegruppe. Det viste seg etter kvart at me fekk fleire kostnader (lakk, plater og gummilist) enn det me rekna med i begynninga og



derfor måtte me sette opp prisen. Økonomiansvarleg lagde då eit revidert budsjett og sette opp ein ny kalkyle. Me sette først opp prisen med 400,- på kvar eining. Me såg at dette gjekk fint og etterspørselen blei større etter fylkesmeisterskapen så me sette opp eit nytt revidert budsjett. No kostar det 2200,- for ein tønne stol, 900,- for eit bord, 2900,- for ei lita sitjegruppe og 4500,- for ei stor sitjegruppe.

Produktet vårt er lite følsamt på pris. Dette er grunnen til at me har kunna sette opp prisen utan å minske salet. Etterspørselen har etter kvart blitt større og me har føretatt ein prisauking til, som nemnt.

Det er mange andre som lager møblar, men det som er spesielt med oss er at me lagar det sjølv og me lagar det av tomme oljefat. Ein slik stol får du ikkje kjøpt på IKEA. Vår stol er unik og derfor vil kunden betala meir enn kva dei ville gjort for ein vanleg stol utan noko særleg. Viss du faktisk vil ha ein tønne stol så er det det same om den kostar 1400,- eller 2200,-. Me har selt fleire stolar enn forventa og me har fleire bestillingar på gang.

Dei siste hundre åra har me gått frå sildetønner over til oljefat. Det å kunne bruke disse oljefata til møblar er å ta dei med inn i vår industrielle kultur. Her i Vindafjord er det for eksempel mykje industri. Med våre tønner og sitjegrupper gjer me nettopp dette. Dei bidrar til det sosiale både eksternt og internt.

Me har tenkt at me skal bidra med deler av overskotet til dei som har mindre enn oss. I dette tilfellet, Aust-Afrika. Me vil dele med andre som eit av våre formål. Me går på ein skule der 190 elevar årleg samlar inn 1 million kr til eit misjonsprosjekt. I år går disse pengane til bistandsarbeid, lese og skriveopplæring, utdanning av teologar, evangelisering og kristent mediearbeid. Dette tenkjer me er i tråd med FN's berekraftsmål 1, 2, 3, 4, 5 og 6.

Berekraftsmål nr 12 handlar om «ansvarleg forbruk og produksjon». Me meiner at delmåla 12.4 og 12.5 passer veldig godt for oss. 12.4 handlar om at innan 2020 skal ein oppnå ein meir miljøvennleg forvaltning av kjemikalier og alle former for avfall gjennom hele livssyklusen. Delmålet 12.5 handlar om å redusere avfallsmengda betydeleg, gjennom førebygging, reduksjon, materialgjenvinning og ombruk innan 2030. Me meiner at me treff ganske godt på dette målet med tanke på at me gjer om oljefata til noko nytt i staden for at dei blir kasta, noko som er eit avfallsproblem. Me forlenger livsløpet til oljefata me gjer om.

	A	B	C	D	E
1	Budsjett for Tønnå UB				
2					
3					
4	Inntekter:	Antall	Pris	Sum	
5	Stoler gml pris 2021	9	1400	12600	
6	Stoler gml pris 2022	7	1800	12600	
7	Stoler ny pris	3	2200	6600	
8	Bord 2021	8	600	4800	
9	Bord	4	900	3600	
10					
11	Sum inntekter:			36600	
12					
13	Kostnad:				
14	Gummilist	18	129	2322	
15	Superlim	1	59	59	
16	Skumdrass	18	100	1800	
17	Skinn	18	10	180	
18	Stiftepistol	1	125	125	
19	Stifter	1	29	29	
20	Spraylakk	18	300	5400	
21	Pussepapir	2	90	180	
22	Blad til vinkelsliper	10	99	990	
23	Mappe	1	39	39	
24	Diverse			476	
25					
26	Sum kostnad:			11600	
27					
28	Resultat:			25000	
29					



Erfaringslæring

I løpet av året me har drevet med ungdomsbedrift har me lært veldig mykje. Me har lært om bedriftsøkonomi, organisering, lovar og reglar me må forholde oss til, avtaler me må forholde oss til og ikkje minst korleis ein samarbeider både internt og eksternt på best mogleg måte. Alle i bedrifta har eigne oppgåver slik at produksjonen og bedrifta går så bra som mogleg. Når me skulle begynna å produsera møblane hadde ingen av dei tilsette i bedrifta gjort dette før. Me prøvde oss mykje fram og tilbake og den første stolen sto klart etter 2 veker. No klarar me å laga ei sitjegruppe på 1 dag (2 stoler og 1 bord). I løpet av året har me bygd enormt med erfaring om korleis me skal gjere det rett. Me har også lært mykje av feila me har gjort. Som for eksempel å pusse med for grovt pussepapir som laga riper i oljefata. Disse ripene gjekk ikkje vekk og viste igjennom lakken.

Då me starta og alle hadde fått utdelt sine oppgåver kunne me begynne, men det gjekk ikkje heilt som smurt berre fordi me hadde oppgåver tilpassa oss. Det var mykje som måtte lærast, visast og prøvast. Fleire av oss har handtert vinkelslipar, høgtrykkspylar og stikksag før, men me måtte framleis prøve oss fram og finne ut korleis det fungerte best for oss. Dette gjeld også for lakken og gummilistene mm. Me har funne den lakken som fungerer best, og den metoden som gav best resultat, på lik linje med kva for tjukkeleik på gummilista som passar og korleis me skal ta den på. Det å feste gummilist er noko me har vurdert mykje fram og tilbake. Her har vår kompetanse utvikla seg. Me har endra metode når me har festa gummilista fordi me såg at slik me gjorde først ikkje var godt nok.

Me har stått litt i dilemma mellom å bruke maling og lakk på tønnene våre. Me sette opp to kalkylar og fann ut at maling var det som var rimelegast for oss. Men sjølv om det var rimelegast har me framleis valt å bruke lakk fordi det er meir effektivt, enklare å anvende og lettare å få tak i.

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J
1										
2		Kalkyle med lakk					Kalkyle med maling			
3		tønne	0				tønne	0		
4		2x2	150				2x2	150		
5		osb plate	260				osb plate	260		
6		skruer	15				skruer	15		
7		kappskive	40				kappskive	40		
8		volvolist	40				volvolist	40		
9		madrass	100				madrass	100		
10		stifter	10				stifter	10		
11		børste	30				børste	30		
12		zalo	5				zalo	5		
13		silikon	50				silikon	50		
14		lynlim	10				lynlim	10		
15		grunning	40				maling	15		
16		klarlakk	50							
17		lakk	120							
18										
19		Sum	920				Sum	725		
20										

Dersom folk er sjuke og ikkje kan vere med og jobbe har me ein ordning at dei kan jobbe med administrative ting frå rommet, dersom dette lar seg gjere. Dag Olav Berge, vår mentor (vaktmeister på Lundeneset VGS) går no med armen i gips, men er likevel på jobb. Dette er fordi han har fått utdelt tilpassa oppgåver som han kan utføre, sjølv om han har redusert arbeidskapasitet. Me i Tønnå meiner at nedsett arbeidskapasitet ikkje nødvendigvis tyder at ein ikkje kan bidra.

Kreativitet og innovasjon

Tønnå er ein del av møbelbransjen. Det som gjer at me er meir berekraftige i forhold til andre som sel møblar er at me lager våre møbler av avfall som eigentleg skulle vert kasta. Dette avfallet er også henta lokalt. Det tyder at me i Tønnå ikkje treng å bruke mykje tid og ressursar på å skaffa råmateriale.

Innovasjonsprosessen er korleis eit produkt blir utvikla. Du startar me litt idémyldring før du lager skisser, marknadsførar, produserer, seljer og distribuerer. Dette har me i Tønnå gjort. Me starta med å snakke ilag innan i gruppa om kva me ville lage. Når dette var bestemt tenke me at me begynner med berre ein stol så ser me om me klarer å laga noko meir. Imens produksjonsansvarleg laga skisser, begynte marknadsføringsansvarleg å visa seg på sosiale medium. Me måtte marknadsføre for å skaffe oss kundar. Økonomiansvarleg satt opp kalkylar og budsjett. Me selte også andelsbrev. Når alt dette var gjort begynte me med innkjøp og produksjon. Når første stolen var produsert så me fort at eit bord også kunne bli laga. Me lagde nye teikningar og nye kalkylar. Vipps så hadde me plutselig mange fleire moglegheiter fordi no kunne me sette saman til både stor og liten sitjegruppe.

Tønnå UB starta med å berre laga stolar. Me såg tidleg i prosessen at det var lett å lage bord også. Etter kvar begynte me å sette saman til forskjellige typar sett. Til dømes stor og liten sitjegruppe. Me har utvikla fleire og ulike fargeaspekt. Me starta med å berre lakke tønnene svarte. Me behaldt også tønnene sin originalfarge, der det var ønskeleg. Det er typisk den litt røffare bedriftskunden som ville ha original-tønnene mens familiar og privatpersonar likte når tønnene var heilt svarte, dette sjølvsagt med nokre avvik. Me har fått prøvd oss på det å bruke venyliklister. Me har samarbeida med ein som skriv ut klister til oss så me berre kan klistre på. Her er vår mentor til god hjelp, då han har brukt venyliklister før. Me har klistra på logo på to tønner, til Infoskjermen AS og Lundeneset AS.

Me har også sett på fleire framgangsmåtar til korleis me kan lage denne stolen på rimelegast og mest effektiv måte. Me har gått frå å pusse bort rust til å bruke avrustingsspray, dette sparer oss for mykje arbeid som er bra, fordi me får produsert fleire tønner og det er tryggare å bruke sprayen framfor sliparen.

Me har sett på potensiale til å komme me fleire produkt og ikkje minst tilleggsprodukt. Me har snakka om me skal sy nokon puter å ha i ryggen, men me hadde nok med produksjonen. Før jul vurderte me å lage sofa, dette var noko me la på is, igjen så har me hatt meir enn nok med å produsere stolar og bord. No i det siste har me sett litt på det å utvide produktaspektet vårt ved å bruke det me kutter av på toppen av tønna til å lage skilt. Dette er noko me uansett berre kaster, så de kan me selje billig, fordi det einaste me må gjera med det er å file det litt, eventuelt lakke.





Tønnå UB skil seg ut i marknaden. Dette er fordi me har eit produkt med mykje særpreg og personlegdom. Stolane er unike og fungerer som både dekor og møblement. Folk legg merke til stolen og den blir fort eit samtaleemne blant menneske. Det er ikkje mange som har ein slik stol og det gjer den endå meir spesiell. Når du kjøpar ein tønnestol eller bord vil du få ein tilhøyrsløse i den litle verksemda vår, og kjenne på at du eig noko unikt.

Samarbeid

Då me starta, var me ein gjeng som kjende kvarandre godt frå før, men det å jobbe saman på denne måten var nytt. Me måtte finne ut kva me var gode til då me skulle dele ut oppgåvene og diskuterte kva som ville være best på lang sikt. Det var ikkje teikn til kamp over nokre av rollene, fordi alle fant noko som dei kunne trivst med, og som dei var gode til.

Hanne Elise Hetland Vik forklarte at ho godt kunne stå for rekneskapen, noko som passar ho godt fordi ho er glad i, og god med tall. Sander Kjølvik ville stilla som dagleg leiar, fordi han kjenner at han har leiaregenskapar, og likar å ha kontroll. Nora Eikehaugen stilte som marknadsføringsansvarleg, og dette har ho vist at ho verkeleg er god i. Ho skapar liv og masse engasjement til målgruppa vår på både Facebook, Instagram og ikkje minst på Infoskjermen. Christian Åreskjold er produksjonsansvarleg og har kontroll på produksjonen, men har også ein finger med i spelet på innsanking av oljefata, noko som han har ein stor fordel med, ettersom han er lokalkjend i området. Håkon Svendsen er salssjef og trivst med å selje og snakke med folk og kundar. Lilly Eidesvik meldte seg som HMS-ansvarleg og personalsjef fordi ho er kjend med arbeidet rundt dette. Ho har vakse opp i familiebedrift og veit litt om kva tiltak som må gjerast ved handtering av verktøy og korleis ein kan skapa eit betre miljø blant dei tilsette.

Måten me gjekk fram for å fylle kompetansebehovet var å prøve og feile. Både dagleg leiar og salssjef har gått VG1 byggfag så dei drar med seg mykje kunnskap derifrå, og omtrent alle i bedrifta har kunnskap og erfaring med handtering av verktøy. Ingen av oss hadde laga slike stolar før, så alt me gjorde i starten og alle val me tok var med på å gi oss ny kompetanse og erfaring som har hjelpt oss i produksjonen. I tillegg har me spurt folk i nettverket vårt om tips og triks, noko som har vore lærerikt. Mentor har vore mykje til hjelp, lik som kjenningar av oss som har interessert seg har kome med deira erfaringar og liknande.

Nede på verkstaden har alle kvar sine oppgåver, men slik var det ikkje i starten. Dei første vekene gjekk alle oppå kvarandre og gjorde litt av alt. Då tok det omtrent fjorten dagar å lage ein stol. Derfor blei produksjonsansvarleg, saman med dagleg leiar, einige om at alle skulle få litt meir spesifikke oppgåver på verkstaden. No klarar me å lage ei sitjegruppe på ein dag. Her har samarbeidet oss imellom vist seg å være til vår fordel. Som nemnt under punktet verdiskaping så påverkar samarbeidet vårt det økonomiske resultatet. Korleis me samarbeider saman og trivst saman spelar inn på motivasjonen vår, som igjen viser seg på det økonomiske resultatet.

I starten var me ikkje så gode på samarbeid sjølv om me kjente kvarandre godt frå før. Me visste ikkje kva me skulle gjere, eller korleis me skulle gjere ting, så det å samarbeide blei



heller ikkje lett. Etter kvart fann me ut at me må seie det me meiner og spørje dersom me treng hjelp. Kommunikasjon er nøkkelen til bra samarbeid og ein kjem ikkje forutan.

Det at folk har eigne arbeidsoppgåver hjelp også på, då veit ein kva ein skal gjere, og så kan ein heller få hjelp når ein treng det. Samarbeid med mentor og revisor er også svært viktig og dette har vore veldig hjelpsamt for oss. Mentoren til Tønnå UB er Dag Olav Berge. Han er ein mann me kjenner veldig godt. Han er vaktmeister på skulen og grunnen til at me valte Dag Olav som mentor er fordi han sit med mykje kunnskap og er alltid i nærleiken. Me kan alltid snakke med han dersom det er noko me lurar på eller er usikre på. Han har lært og hjelpt oss mykje det siste året. Han har for eksempel kome med tips til korleis me kan fjerne og behandle rust på ein effektiv måte. Dersom me har klart å kappe feil når me skal lage stolar har han sveist for oss slik at me kan bruke tønna til stol eller bord sjølv om me først øydela det. Han, saman med driftsavdelinga her på Lundeneset, har vore heilt avgjerande for drift av Tønnå UB. Me får låne verkstaden og verktøy gratis av dei.

Revisoren vår er Jofrid Hetland Vik som har studert økonomi og administrasjon. Ho jobbar no som yrkesrådgjevar på Strand VGS. Revisor har sett gjennom rekneskapen og passar på at ting blir gjort rett. Me har også fått tips til korleis ein kan få betre oversikt både i billaga og i rekneskapen.

Me er berekraftige i den forstand at verkstaden er her på plassen, og det er trelastforretningar i nærleiken som tydar at alt me treng er i ein 40 minuttars omkrins. Me treng altså ikkje å bruke mykje transport. Me sparar kloden for utsleppet som hadde vorte laga dersom oljefata hadde blitt sendt inn til smelting eller liknande. Me tar dei akkurat som dei er og jobbar ut i frå dette. Me treng heller ikkje heilt nye råvarer for å lage ein stol. Andre stol- og møbelprodusentar må utvinne nytt materiale for å lage ein stol. Dette er ikkje bra for verken skogane som blir hogde ned eller utsleppa som følgjer med når dei skal utvinne, transportere og behandle dette materialet. Me lagar møblar i tillegg til å fikse eit avfallsproblem.

Tønnå UB er avhengige av oljefat. Hadde me ikkje hatt tilgang på oljefat, hadde det ikkje blitt noko Tønnå UB. Me har vore så heldige å ha tre lokale bedrifter som våre samarbeidspartnarar. Disse bedriftene er Westcon, Jans Hydraulikk og Ølen Auto. Alle dei tre

tir. 19. okt., 07:40

Har 2 nye fat, vil du ha?

Ja dæ vil me gjerne

bedriftene gir oss oljefat når dei er tomme. Den eine bedrifta me får oljefat av er Westcon. Det er skulen sin nærmaste nabo, noko som gjer at oljefata er kortreiste. Dei andre bedriftene er ein 10 minuttars køyretur, noko som heller ikkje er langt. Me er veldig

glade for at skulen er plassert som den er. Me har også eit bra samarbeid med Infoskjermen som hjelper oss med marknadsføring. Dei har også kjøpt stol av oss. Leiaren av Infoskjermen tipsa leiaren i Medvind 24 Næringshage om Tønnå UB. Nettverket vårt og næringslivet i Ølensvåg er viktig for oss, fordi utan nettverket vårt ville me ikkje fått dei same innspela og den same hjelpa som me har fått. Me har snakka med ein kjenning av oss som er byggingeniør. Han har også kome med innspel til korleis produksjonen kan bli betre å gå fortare. Dette har spart oss for mykje pengar og tid. Næringslivet rundt oss er heilt essensielt. Dette er ei bedrift me ikkje kunne drive midt i Oslo fordi der har me ikkje same tilgangen på råvarene som me har her i Ølensvåg.



Me har brukt mykje tid på utsida av skoletida til både produksjon og til administrativt arbeid. Dette gjer me fordi me synest det er kjekt å føla at me lykkast. Me skapar engasjement på sosiale medium og deler innlegg på private kontoar. Det å drive ein ungdomsbedrift å stå for alt sjølv har gitt oss ein heilt anna drivkraft. Når Westcon ringer etter skoletid og seier at dei har tønner, så nøler me ikkje med å hente. Fritid går tapt men me sjenerast ikkje av det. Me stiller til alle døgnets tider fordi me ser potensiale i det me driver med og me har verkeleg lyst til å lykkast.

Tverrfagleg arbeid

Me ser at vårt utdanningsløp har kome til nytte når me starta bedrift. Me lærar om det å driva ei bedrift, samhandel med andre menneske frå andre kulturar, økonomi og marknadsføring/grafisk design. Når ein startar ei bedrift er det greitt med litt kunnskap frå før, men ein lærar nok mesteparten etterkvart. Noko ein kanskje ikkje tenkjer over at er



viktig er norsk- og engelskkunnskapane dine. Dette kjem alltid til nytte, når du skal kommunisere med andre, skrive ein formell mail eller liknande. Dagleg leiar og salssjef har gått vg1 byggfag. Dette tydar at dei er ikkje redde eller skeptiske i møte med nye verktøy. Dei har bidratt til mykje kompetansedeling og har ofte ein vinkling på korleis ting bør utførast.

Det første me plukka med oss var det me lærte i forretningsdrift. Dette er ting som bedriftsorganisering. Tønnå er organisert i eit hierarki med dagleg leiar øvst. Me har plukka med oss mykje kunnskap når me skulle lage eit rekneskap til Tønnå. Me har også lært mykje innan økonomi dette året. Me har møtt mange forskjellige menneske, både ansikt til ansikt og over telefon. Det å handtere kundar og spegle seg i kunden har me lært om i faget kultur og samhandling. Me har hatt nytte av grafisk design faget frå i fjor. Dette har gjort at me klarer å bruke dei forskjellige Adobe-programma. Dette har me hatt mykje nytta av til når me har laga utstillingar og når me har lagt ut prislister med meir på sosiale medium. Marknadsføring er viktig slik at me blir kjent med kunden og har nokon å selje produktet til. I marknadsføring har me lært mykje om publisering og det å treffe målgruppa. Me har lært mykje om det å skape engasjement slik at kunden synest det er kjekt å følgje med på oss.

Framtid

Om me hadde satsa på Tønnå UB å gjort det om til Tønnå AS måtte me ha skaffa oss ein eigenkapital på 30 000,- og me måtte innstilt oss på å få meir jobb. Hadde me gjort det om til eit AS måtte me også hatt ein anna lønnsordning. Me ville prøvt å bygd oss ein merkevare. Det å ha ein tønnetol vil være kult og du vil få identitet, tryggleik og kvalitet med på kjøpet. Dette ville igjen gjort at folk hadde kjøpt meir. Når folk kjøper meir, må me produsere meir. Dersom me hadde starta aksjeselskap og produksjonen hadde gått opp hadde det kanskje vore tema å tilsetje fleire til å jobbe nede på verkstaden. Når fleire jobbar på verkstaden vil me produsere meir og dermed tene meir. Alt dette byggjer på kvarandre. Me måtte skaffa avtalar med større bedrifter slik at me for eksempel kan kjøpe lakk i større kvantum og spare pengar på det. Me måtte utvida marknaden vår om me skulle blitt AS og folk utanfor Rogaland måtte hatt god tilgang på oss. Fleire verkstadar spreidd rundt i landet hadde vorte nødvendig med tanke på transport og distribusjon.

Me har lært mykje i løpet av året, på grunn av hjelpa me har fått frå andre, men også av kvarandre og feila me har gjort. Denne kunnskapen er nyttig å ha med seg vidare uansett kva ein skal seinare.

Tønnå UB