

# ÅRSRAPPORT

**VETRO<sup>UB</sup>**



Skoleåret: 2021/2022

Narvik videregående skole, avdeling Frydenlund

Mentor: Sverre Mogstad

Lærer: Viggo Sund

Organisasjonsnummer: 928 468 224

# 1 INNHOLDSFORTEGNELSE

2	Årsberetning .....	3
2.1	Forretningsidé.....	3
2.2	Visjon .....	3
2.3	Produktbeskrivelse .....	3
2.4	Innovasjonsgrad / nyskapende konsept .....	3
3	Alle ansvarsområdene som finnes i ungdomsbedriften.....	4
3.1	Ansvarsfordeling .....	5
	Daglig leder .....	5
	Nesteleder og økonomisjef.....	5
	HR- sjefen.....	5
	Markedssjef .....	5
	Produksjon- og innkjøpsleder og salgssjef .....	5
4	Våre samarbeidspartnere har hjulpet oss med kunnskap, sponing og utvikling av våre sko. ....	6
4.1	Sponsorer .....	6
4.2	Samarbeidspartnere .....	6
4.3	Fornøyde med næringslivet .....	7
4.4	Mentorskap.....	7
5	Det vi har oppnådd av resultater / gjort gjennom året .....	7
6	Dette har vi lært gjennom året med Ungdomsbedrift .....	8
6.1	Hva vi har lært fra næringslivet.....	8
6.1.1	Hva vi lærte fra våre samarbeidspartnere .....	8
6.1.2	Hva vi lærte fra vår mentor .....	8
6.1.3	Hva vi lærte fra våre fagpersoner .....	8
6.2	Hva vi har lært av vårt uavhengige arbeid.....	9
7	Hvordan vi har jobbet med bærekraft.....	9
8	Årsregnskap.....	10

## 2 ÅRSBERETNING

---

### 2.1 FORRETNINGSIDÉ

*«VETRO UB skal utvikle, designe og skape en innovativ sko som kan bytte overlag og yttersåle med hverandre. Dette vil gi hvem som helst muligheten til å være kreativ med sine hverdag- og arbeidsantrekk, samt gi dem muligheten til en bærekraftig og gjenbrukbar metode for å bruke sko».*

### 2.2 VISJON

*«Å være de mest ettertraktede og gjenbrukbare designlederne innen revolusjonerende førsteklasses fottøydéer som vil optimere hverdagen for enhver skobruker i hele verden».*

### 2.3 PRODUKTBESKRIVELSE

Tanken til VETRO UB er som sagt å lage en sko som kan bytte overlag og yttersåle med hverandre. Vi har også sett flere ungdommer i dag som går med joggesko om vinteren og derfor risikerer å skade seg; de ofrer funksjonaliteten for utseendet. Med vår funksjon kan man for eksempel bruke joggesko om sommeren, og når vinteren kommer, bytte yttersåle med en piggsåle og fortsatt ha et par gode solide joggesko du kan bruke om vinteren. Et annet scenario er hvis du har slitt ut de øvre lagene på skoene dine og i stedet for å kjøpe et helt nytt par, trenger du bare å kjøpe et overlag til halve prisen. På denne måten kan du være miljøvennlig ved å bruke gjenbrukbare sko. Med vårt produkt kan du også bli mer stilig i hverdagen ved lettere å kunne mikse og matche farger på klærne dine samt løse sko-rotet i gangen. I tillegg til dette vet vi, ifølge FNs bærekraftsrapport, at produksjon av klær og sko står for 8 prosent av verdens utslipp av drivhusgasser, og ifølge The Chic Ecologist er det anslått at det produseres 20 milliarder par sko årlig, med omtrent 300 millioner par som havner på søppelfyllinger etter at de har blitt brukt. Med vårt skoprodukt ønsker VETRO UB å introdusere en bærekraftig måte å produsere og gjenbruke sko som også er prisgunstige.

### 2.4 INNOVASJONSGRAD / NYSKAPENDE KONSEPT

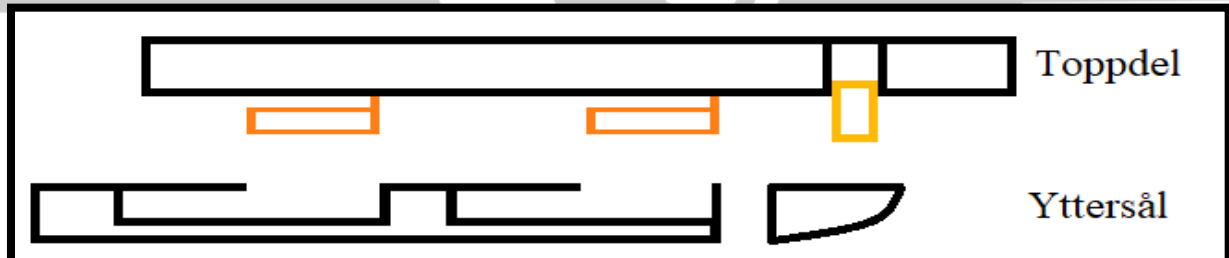
Aldri før har markedet sett et lignende konsept som løser sko-rotet i gangen din. VETRO UB har selv modellert skoen for å kunne skifte yttersåle og toppdel med hverandre slik at alle kan tilpasse sitt par med VETRO-sko for å passe til det terrenget de ønsker, eller for å passe sin egen motestil. Låsemekanismen, som holder yttersålen og toppdelen sammen, er basert på eksisterende låser i verktøyprodukter. Det er for å gi forbrukeren en tryggere opplevelse, og høyere funksjonalitet til skoen.

Vår sko introduserer en gjenbrukbar måte å produsere og bruke sko på som ikke minst er bærekraftig, men også prisgunstig. Du kan blant annet erstatte deler av skoen din ved slitasje istedenfor å kjøpe et nytt par. På denne måten kan konseptet bidra til å redusere forbruk og forurensning i skobransjen, samtidig som du får mer igjen for kjøpet.



VETRO UB har gjort grundig undersøkelse og planlegging i konstruksjonen av skoen for å tilpasse produktet til all mulig bruk. Toppdelen måtte for eksempel være vannnett, noe vi planlegger å løse ved å implementere Dyma-tex (et nytt strikkestoff som er vannavstøtende) i skomaterialet. For å skifte yttersåle fungerer låsemekanismen som følger:

1. De oransje krokene i toppdelen plasseres i de utgravde områdene i yttersålen.
2. Deretter drar man yttersålen fremover. De oransje krokene fester seg til yttersålen, og den gule veggen faller ned i hullet.



Mens for å ta av skoen, presser man veggen opp fra undersiden av yttersålen, samtidig som at man drar yttersålen bakover. Vi har tatt hensyn til at det kan være små gjenstander og spisse kanter på bakken som presser veggen opp. Derfor planlegger vi å installere en sikring som immobiliserer veggen etter behov.

### 3 ALLE ANSVARSOMRÅDENE SOM FINNES I UNGDOMSBEDRIFTEN

VETRO UB drives av 5 ansatte. I løpet av skoleuken har vi fire til seks timer i entreprenørskapsfaget til å jobbe med bedriften. Alle som er ansatt i bedriften er bedriftens eiere og styremedlemmer. Eventuelle planer som må endres eller viktige beslutninger som angår framtidige planer tas av de ansatte i felleskap. Den daglige driften ledes av Isak Mertcan Demir, som er daglig leder.

### 3.1 ANSVARFORDELING



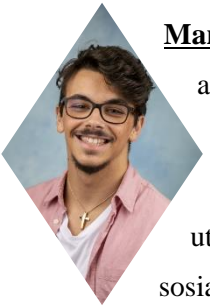
**Daglig leder** er Isak Mertcan Demir, som fikk stilingen på grunn av sine gode lederegenskaper, sitt pågangsmot og sin fagkunnskap i arbeidet ved restauranten Bella Napoli. Isak er systematisk og liker å ha kontroll. Han er sosial og har godt humør. Isak har i år ledet VETRO UB i god retning til dit vi er nå. I tillegg til alt dette har han også skjegg!



**Nesteleder og økonomisjef** er Hoang Nguyen. Han er den som er kunnskapsrik til å 3D-modellere. Han er flink til å hjelpe folk i bedriften og er flink til å holde kontroll på ting som må gjøres, for eksempel konkurransene og rapportene. Gjennom året har Hoang vært dyktig til å passe på økonomien til VETRO UB og er dyktig til å hjelpe VETRO UB med det teknologiske ferdighetene.



**HR- sjefen** er Martin Karlsen. Han er opptatt av at ting er rettferdig og alle samarbeider godt sammen og trives. Han foreslår tiltak for stadig å forbedre arbeidsmiljøet, og har gode forslag til sosiale sammenkomster som fremmer trivselen. Hans positive energi skaper mye glede i bedriften. Gjennom året har Martin vært dyktig til å løse konflikter som skjer sjelden i VETRO UB takk til han.



**Markedssjef** er Tiago Coelho. Han har gode ferdigheter når det gjelder skole og strukturert arbeid. Han er saklig, god faglig, punktlig og arbeidsvillig. Han er en veldig kreativ person, og kommer med gode ideer for å få produktet ut i markedet og få det anerkjennelse. Han har en morsom sans for humor og det gjør alle glade i bedriften. Tiago har gjennom året jobbet utrettelig med å lage en best mulig logo for VETRO UB samt markedsføre den gjennom våre sosiale medier. Han har også hatt en ledende rolle i all videoproduksjon innen VETRO UB.



**Produksjon- og innkjøpsleder og salgssjef** er Oliver Larsen. Han er en målrettet person, og når han får noe i sikte, vil han produktivt jobbe hardt for å oppnå hva enn han ønsker. Han er flink til å skape stemning, gir aldri opp og jobber hardt for å få ting til å skje; Oliver har gjennom året kontaktet sponsorer/samarbeidspartene og mentorer for VETRO UB.

## **4 VÅRE SAMARBEIDSPARTNERE HAR HJULPET OSS MED KUNNSKAP, SPONSING OG UTVIKLING AV VÅRE SKO.**

---

VETRO UB ønsket fra starten å ha et sterkt samarbeid med næringslivet i Narvik. Vi fant raskt ut at Narvik er et veldig raust miljø når det gjelder å hjelpe ungdomsbedrifter. Under Skaperkraft konferansen til Hålogolandsrådet fikk vi i kontakt med svært mange dyktige folk innen gründeretablering. Rådene vi fikk under Skaperkraft konferansen er noe vi kan ta med oss videre som fremtidige gründere. Det var også svært nyttig å se hvor langt enkelte ungdomsentreprenører har kommet etter å ha hatt faget entreprenørskap.

### **4.1 SPONSORER**

Sponsorene til VETRO UB er Nordkraft og Rimo reklame. Nordkraft er vår hovedsponsor samtidig som de er vår samarbeidspartner. De har hjulpet oss med både penger og utstyr til messen. VETRO UB er svært fornøyd med endringen i policyen til Nordkrafts sponsteam. Policyen gikk ut på at ungdomsbedrifter ikke skulle bli sponset av Nordkraft, noe vi syntes var veldig merkelig og tok derfor kontakt med dem, etter lang tid med samtaler ble policyen endret og vi startet et samarbeid like etter. Rimo reklame har hjulpet oss med rabatter og ideer til oppsett av messe. Til slutt fikk vi en god avtale med Rimo reklame hvor de gir oss rabatt på messeutstyret vi har brukt.

### **4.2 SAMARBEIDSPARTNERE**

Bedriften som har hjulpet oss med kunnskap om skoindustrien er Skoringen Narvik. Det er en lokal bedrift som har tilbudt oss hjelp fra sin skomaker, informasjon om leverandører og tilbakemeldinger på ideen vår. Det viktigste vi har lært av Skoringen er hvordan skoproduksjonen fungerer og hvor produktet vårt passer inn i markedet.

UIT Narvik er fylt med dyktige studenter og lektorer som har hjulpet oss på reisen vår. De som har hjulpet oss mest er Marius Wang og Ståle Herving. Marius Wang er ingeniørstudent som driver AR-rommet ved UIT Narvik. Han er dyktig i 3D-modellering og har brukt fritiden sin på å veilede oss. Ståle Herving er lektor ved UIT Narvik og har hjulpet oss med produktutvikling samtidig som han har gitt oss noen gode ord og gode råd. Han har vært ekstremt positiv og har vist engasjement for ideen vår. UIT Narvik har 3D-printet våre 3D-modeller og sponset materialet som ble brukt til 3D-printingen. Utvikling av skoene våre ble gjort ved hjelp av UIT Narvik. Vi har fått mange gode ideer fra både Marius og Ståle samtidig som vi har fått tilbakemeldinger på egne ideer. Etter et par møter over internett og personlig, ble vi enige om hvordan låsemekanismen skal fungere. Under utviklingen av skoen har VETRO UB stått for 3D-modelleringen, mens UIT Narvik har hjulpet til med utstyr som 3D-printer og idédugnad hos oss.

### **4.3 FORNØYDE MED NÆRINGSLIVET**

Noe vi er godt fornøyde med er at næringslivet har behandlet oss som mer enn en ungdomsbedrift. Vi har alltid vært veldig bestemt på at vi er en profesjonell bedrift som driver effektivt og produktivt, i stedet for 5 ungdommer som ikke vet hva de driver med. Grunnen til at vi i VETRO UB er veldig fast bestemt på å være en profesjonell bedrift er fordi vi ikke bare ønsker å få ting i fanget. Vi har jobbet hardt som bedrift for å bli anerkjent som en profesjonell bedrift, og føler at vi har oppnådd det.

### **4.4 MENTORSKAP**

VETRO UB har kun én mentor: Ståle Herving (HR-sjef og samfunnskontakt i Nordkraft). Dette fordi vi ikke har trengt flere mentorer. Vi har mange samarbeidspartnere og fagpersoner som ikke er mentorer, men som har hjulpet oss mye på reisen vår. Noen yrker som har hjulpet oss er lærere, revisorer, markedsførere og ledere. Det er ulike grunner til at disse fagpersonene ikke ønsket å være mentorer. En av dem er fordi det er en ganske stor forpliktelse. Selv om vi ikke har hatt mer enn én mentor, har vi fått kompetent hjelp av fagfolk, og ser på dem som uoffisielle mentorer.

## **5 DET VI HAR OPPNÅDD AV RESULTATER / GJORT GJENNOM ÅRET**

---

Dette året har vært veldig produktorientert. VETRO UB har på grunn av dette vært i stand til å lage 2 offisielle prototyper, hvorav ingen er bærbare. Vi har fokusert mest på produktutvikling og har derfor ikke vært i stand til å markedsføre produktet vårt mye. Når vi snakker om hvordan vi har markedsført oss gjennom sosiale medier, har vi hovedsakelig fokusert på å markedsføre oss selv gjennom Instagram etter å ha lagt ut 19 innlegg som dokumenterer VETRO UB fra start til der vi står nå godt, og gjennom dette kunne skaffe oss 103 følgere. I denne prosessen har vi vært i stand til å lage en vanlig reklamevideo, en reklamevideo om vår bærekraft og en videopitch. Vi har fått tre sponsorer: Nordkraft, Rimo reklame og Bella Napoli, som alle også er våre samarbeidspartnere inkludert UiT Norges arktiske universitet i Narvik og Skoringen. Vi har også gjennom samtalene med Nordkraft fått tak i en mentor: Sverre Mogstad.

Alt som ble gjort i år ble gjort for å få best mulig resultater i fylkesmesterskapet hvor vi vant:

- 1. plass i Beste Logo
- 1. plass i Beste Videopitch
- 3. plass i Beste Forretningsplan

## 6 DETTE HAR VI LÆRT GJENNOM ÅRET MED UNGDOMSBEDRIFT

---

### 6.1 HVA VI HAR LÆRT FRA NÆRINGSLIVET

VETRO UB har vært veldig uavhengige med alt vi har gjort, men det har ikke avskrekket oss fra å absorbere så mye informasjon som vi muligens kunne om hvordan vi kan forbedre oss, og denne informasjonen kan vi bare takke våre samarbeidspartnere, mentor og fagfolk for.

#### 6.1.1 Hva vi lærte fra våre samarbeidspartnere

Det viktigste vi har lært av samarbeidspartnere er at selv om vi er selvstendige, hjelper nettverk og samarbeidspartnere til når vi har hatt spørsmål. Vi lærte også at alt arbeidet som skal gjøres må vi gjøre selv. I begynnelsen av året trodde vi at en samarbeidspartner som universitetet ville gjøre mye av jobben vår, noe vi raskt fant ut ikke kom til å skje. Derfor begynte vi å be om hjelp til idémyldring i stedet for produktutvikling og design fordi den delen er vår jobb og ikke deres.

Noe vi har lært av Skoringen er vår informasjon om sko og hvor mye politikk påvirker produksjonen av sko generelt. Dette fikk oss til å forstå hvordan skoene våre må produseres for å forbedre skoindustriens produksjonsmåte, og vi føler at gjennom designet vårt oppnår vi den bedre produksjonen.

#### 6.1.2 Hva vi lærte fra vår mentor

Noe vi har lært av mentoren vår er hvordan man skriver en sponsorsøknad. Det hjalp oss mye med hvordan vi skal ordlegge oss og hva slags følelser vi skulle vekke i søknaden. Vår mentor hjalp oss også mye med hvordan vi skulle oppføre oss i søknader og under møter. Det vi gjorde på møtene våre var at vi var for profesjonelle og viste lite av våre egenskaper og personlighet. Dette var noe vi fikset raskt, vi begynte å få med litt følelser i søknadene og humor på møtene. Dette gjorde oss og selskapet vi kontakter mer like, og dermed lettere å få partnere/sponsorer.

#### 6.1.3 Hva vi lærte fra våre fagpersoner

Det vi har satt mest pris på fra fagfolk er hvordan de har hjulpet oss med å lære hvordan en rapport skrives og hvordan samfunnet fungerer. Lærerne som har hjulpet oss gjorde det for det meste gjennom korrekturlesing av rapporter, mens ledere, markedsførere og revisorer hjalp oss med å lære hvordan samfunnet fungerer. Lederne hjalp oss med språkbruk og hvordan vi får det vi ønsker i en avtale, markedsførere lærte oss hvordan vårt image kan brukes, og revisorer lærte oss hvordan vi kan bruke regnskap som et konkurransemiddel. Dette var noe vi brukte for å skaffe sponsorer og styrke merkevaren vår.



## **6.2 HVA VI HAR LÆRT AV VÅRT UAVHENGIGE ARBEID**

Først og fremst har det å være en del av skoindustrien drevet oss til å forstå den bedre og være bedre informert om hvordan den fungerer. Av oss selv, gjennom forskning på nettet og demontering av sko, har vi blitt godt informert om hvordan skodeler er satt sammen for å lage en fungerende sko og hvordan sko bygges i fabrikker rundt om i verden. For det andre er det verdt å nevne trinnene vi har tatt for å forbedre oss som gründere. Vi har lært å bruke både vårt og andres nettverk for å kontakte visse personer som vil hjelpe oss å nå våre mål. Vi har også som tidligere nevnt lært å bære oss selv i faglige meldinger og møter gjennom hjelp fra andre, men det har vært mest gjennom erfaringslæring som har gjort oss så gode som vi er nå. Vi har lært å pitche en idé foran store folkemengder og juryer. Å være med i fylkesmesterskapet har også gitt oss erfaring i hvordan vi skal opptre når vi skal promotere et produkt personlig. I tillegg til det sosialt praktiske arbeidet, har vi også lært hvordan vi skal opptre i våre respektive roller i selskapet som for eksempel å lære å gjøre regnskap, sette opp planer for fremtiden og lage en markedsplan. Det har også vært en glede å lære å jobbe sammen i et forretningsmiljø og lære av hverandres roller. Samlet sett har erfaringen med å være gründer gitt oss mye livserfaring; det har gitt oss mange ting vi vil ta med oss videre i tillegg til å være noe enormt positivt å sette på jobbsøknadene våre for å skille oss selv fra andre jobbsøkere.

## **7 HVORDAN VI HAR JOBBET MED BÆREKRAFT**

---

Dessverre, selv om vi har bærekraftige fremtidsvisjoner for bedriften vår, har vi ikke klart å virkeliggjøre disse bærekraftige visjonene i år. Vi ønsker for eksempel at skoen skal være laget av bærekraftig materiale som vi vet er mulig, men vi har ikke funnet en bærekraftig måte å produsere prototypene våre på, så for å få en semifunksjonell prototype måtte vi inngå kompromisser og lage prototypen av plast og kuttete sko fra store selskaper som mest sannsynlig ikke har bærekraft som en av hovedplanene deres. For mer informasjon om hvordan vi ønsker at bedriftens produkter skal være bærekraftige, kan du gjerne sjekke ut vår bærekraftsreklame på YouTube-kontoen vår:

<https://www.youtube.com/watch?v=3szV3dB7nW4>

# 8 ÅRSREGNSKAP

**UNGT  
ENTRE  
PRENØR  
SKAP**

## Regnskapsark

Ungdomsbedriftens navn:

**VETRO UB**

### INNETEKTER

### KOSTNADER

### ANDELER

### SALDO

Salg

Annet

Varekostnad

Driftskostnad

Andelssalg

Kasse/bank

Inn

Inn

Ut

Ut

Inn

Saldo

Bilag nr	Dato	Forklarende tekst	Inn	Inn	Ut	Ut	Inn	Saldo
	31.01.2022	Andelspenger					kr 1 100,00	kr 1 100,00
	23.02.2022	Årsgebyr på bankkort				kr 300,00		-kr 300,00
	25.02.2022	LED lys				kr 385,00		-kr 385,00
1	03.03.2022	2 par Sko fra H&M			kr 598,00			-kr 598,00
2	15.03.2022	Filament til 3D printing			kr 280,00			-kr 280,00
3	17.03.2022	3 par sko fra H&M				kr 899,00		-kr 899,00
4	19.03.2022	1 par sko fra H&M				kr 279,00		-kr 279,00
	19.03.2022	Snacks til fylkemesterskapet				kr 190,40		-kr 190,40
5	23.03.2022	Kake				kr 590,00		-kr 590,00
6	08.04.2022	Premiepriser		kr 3 500,00				kr 3 500,00
7	21.04.2022	Nordkraft Sponsor		kr 15 000,00				kr 15 000,00
8	25.04.2022	Bella Napoli Narvik				kr 175,00		-kr 175,00
9	27.04.2022	Rimo Reklame AS				kr 2 336,25		-kr 2 336,25
	30.04.2022	Varekjøp				kr 4,00		-kr 4,00
	01.05.2022	Maleutstyr				kr 134,60		-kr 134,60
	05.05.2022	Tannpirker				kr 9,60		-kr 9,60
			kr -	kr 18 500,00	kr 878,00	kr 5 302,85	kr 1 100,00	kr 13 419,15

SUM INNETEKTER: kr 18 500,00 SUM KOSTNADER: kr 6 180,85

Signaturer

*Floang Nguyen*

økonomiansvarlig

*Im Demir*

daglig leder

*Olbu Selva*

lærer/revisor

Balanse	2021-2022
<b>Eiendeler</b>	
Varebeholdning	-
Betalingsmidler	
Bank	13 419
Kasse	-
Fordring Vipps	-
Kundefordringer	-
<b>Sum eiendeler</b>	<b>13 419</b>
<b>Egenkapital</b>	
Innskutt egenkapital	1 100
Opptjent egenkapital	12 319
Udekket tap	
<b>Sum egenkapital</b>	<b>13 419</b>
<b>Gjeld</b>	
Mellomregning	-
Leverandørgjeld	-
<b>Sum gjeld</b>	<b>-</b>
<b>Sum egenkapital og gjeld</b>	<b>13 419</b>

## Resultatregnskap

for perioden

<Årstall>

### Salgsinntekter

Salgsinntekter

Andre inntekter

Sum inntekter

Varekostnader

Lønnskostnader

Annen driftskostnad

Sum driftskostnader

Driftsresultat

Årsresultat

-

18 500

18 500

-

-

6 181

6 181

12 319

12 319

