



# NTNU

Kunnskap for en bedre verden

# Bacheloroppgave

**AI301212 - Innovasjonsprosjekt**

**Innovasjonsprosjekt - MMB-System SB**

1018, 1028, 1015.

Totalt antall sider inkludert forsiden: 309

Innlevert Ålesund,

## Obligatorisk egenerklæring/gruppeerklæring

Den enkelte student er selv ansvarlig for å sette seg inn i hva som er lovlige hjelpemidler, retningslinjer for bruk av disse og regler om kildebruk. Erklæringen skal bevisstgjøre studentene på deres ansvar og hvilke konsekvenser fusk kan medføre. **Manglende erklæring fritar ikke studentene fra sitt ansvar.**

Du/dere fyller ut erklæringen ved å klikke i ruten til høyre for den enkelte del 1-6:		
1.	Jeg/vi erklærer herved at min/vår besvarelse er mitt/vårt eget arbeid, og at jeg/vi ikke har brukt andre kilder eller har mottatt annen hjelp enn det som er nevnt i besvarelsen.	<input type="checkbox"/>
2.	Jeg/vi erklærer videre at denne besvarelsen: <ul style="list-style-type: none"><li>• ikke har vært brukt til annen eksamen ved annen avdeling/universitet/høgskole innenlands eller utenlands.</li><li>• ikke refererer til andres arbeid uten at det er oppgitt.</li><li>• ikke refererer til eget tidligere arbeid uten at det er oppgitt.</li><li>• har alle referansene oppgitt i litteraturlisten.</li><li>• ikke er en kopi, duplikat eller avskrift av andres arbeid eller besvarelse.</li></ul>	<input type="checkbox"/>
3.	Jeg/vi er kjent med at brudd på ovennevnte er å <u>betrakte som fusk</u> og kan medføre annullering av eksamen og utestengelse fra universiteter og høgskoler i Norge, jf. <a href="#">Universitets- og høgskoleloven</a> §§4-7 og 4-8 og Forskrift om eksamen.	<input type="checkbox"/>
4.	Jeg/vi er kjent med at alle innleverte oppgaver kan bli plagiatkontrollert i Ephorus, se Retningslinjer for elektronisk innlevering og publisering av studiepoenggivende studentoppgaver	<input type="checkbox"/>
5.	Jeg/vi er kjent med at høgskolen vil behandle alle saker hvor det forligger mistanke om fusk etter NTNUs studieforskrift.	<input type="checkbox"/>
6.	Jeg/vi har satt oss inn i regler og retningslinjer i bruk av kilder og referanser på biblioteket sine nettsider	<input type="checkbox"/>

# Publiseringsavtale

Studiepoeng: 15

Veileder: Bjørn Magne Hatlø

## Fullmakt til elektronisk publisering av oppgaven

Forfatter(ne) har opphavsrett til oppgaven. Det betyr blant annet enerett til å gjøre verket tilgjengelig for allmennheten ([Åndsverkloven §2](#)).

Alle oppgaver som fyller kriteriene vil bli registrert og publisert i Brage med forfatter(ne)s godkjenning.

Oppgaver som er unntatt offentlighet eller båndlagt vil ikke bli publisert.

Jeg/vi gir herved NTNU i Ålesund en vederlagsfri rett til å gjøre oppgaven tilgjengelig for elektronisk publisering:

ja  nei

Er oppgaven båndlagt (konfidensiell)?

ja  nei

(Båndleggingsavtale må fylles ut)

- Hvis ja:

Kan oppgaven publiseres når båndleggingsperioden er over?

ja  nei

Er oppgaven unntatt offentlighet?

ja  nei

(inneholder taushetsbelagt informasjon. [Jfr. Offl. §13](#)/[Fvl. §13](#))

Dato: 09.05.2016

## Forord

Innholdet i denne permen er skrevet av Erik Melbye, Kristoffer Bjørge og Daniel Moa som er stifterne av MMB-System SB. Formålet med permen er å vise hva vi har gjort med bedriften igjennom skole året. Studentbedriften ble opprettet høsten 2015 i Brønnøysundregisteret, gjennom Ungt Entreprenørskap. Student bedriften er under avvikling og skal leve videre og etableres som AS.

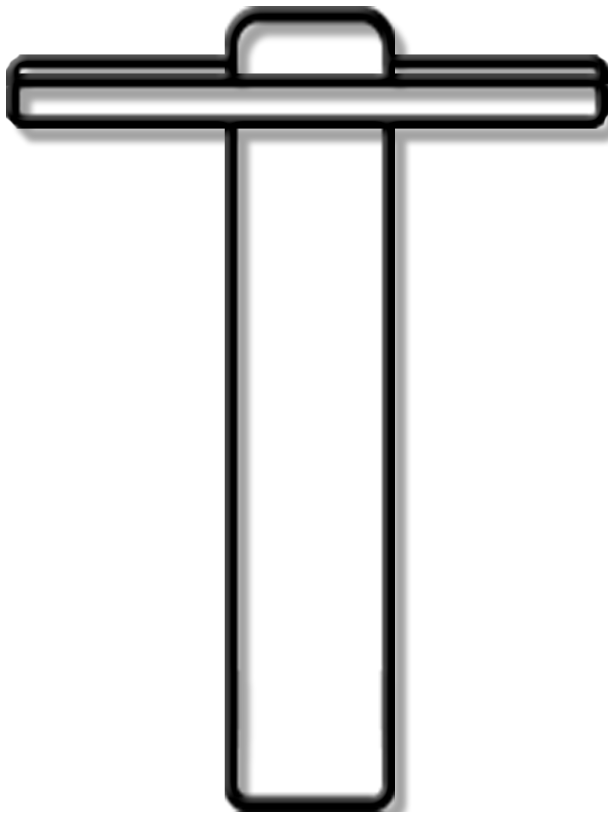
Vi har benyttet akademiske fremgangsmåter og faglig tyngde i undersøkelser, prosesser, fremgangsmåter og teori fra alle tre år med studier. Dette har gitt bedriften tyngden den trengte.

Vi har anvendt teorien vi har tilegnet oss fra skolen og igjennom det akademiske. Vi har benyttet den mest relevante teorien for å praktisere på best mulig måte. Det er laget et eget kapittel som beskriver de metodene vi har benyttet oss av underveis.

Hele gruppen har hatt høye forventninger og store ambisjoner om studentbedriften. Dette har resultert i den knall harde innsatsen hver enkelt har lagt ned i studentbedriften. Dette har vært fundamentet og vilje kraften som har dratt oss dit vi er i dag. Vi er veldig stolte av det vi har fått oppnådd i løpet av studenttiden her på NTNU-Ålesund, og vi håper du vil ha like store glede av dette arbeidet som vi har hatt.

*MMB-System SB – 09.05.2016*

- 1 Forretningsplan
- 2 HR
- 3 PRODUKT & PRODUKSJON
- 4 MARKEDET
- 5 IPR-STRATEGI
- 6 IDENTITET & PROFILERING
- 7 FORMALIA
- 8 PROSESS & REFLEKSJON
- 9 REGNSKAP
- 10 METODE
- 11 ANNEN DOKUMENTASJON



# FORRETNINGSPLAN

Innovasjonsledelse 2016

## SAMMENDRAG

Dette er forretningsplanen vår, som viser til hvordan bedriften er tenkt å videreutvikle seg fremover.

Daniel Moa

Erik Melbye

Kristoffer Flisnes Bjørge

# Innholdsfortegnelse

---

Sammendrag .....	2
Summary in English.....	3
Forretningside og visjon.....	4
Markedsvurdering.....	4
Produkt/tjenestebeskrivelse .....	5
SWOT-analyse.....	6
Styrker.....	6
Svakheter .....	7
Muligheter .....	7
Trusler.....	8
Markedsføring.....	8
Organisasjon og kompetanse behov .....	9
Kompetansekartlegging.....	9
Daniel Moa - The Guardian .....	10
Erik Melbye - The Caregiver .....	10
Kristoffer Bjørge - The Executive .....	10
Risikoanalyse.....	11
Økonomi .....	11
Salgs mål:.....	11
Økonomisk analyse .....	12
Primær-lokalisering: .....	15
Sekundær-lokalisering: .....	15
Kundesegment:.....	16
Verdiløfte.....	17
Kanaler.....	17
Kunderelasjoner .....	17
Inntektsstrøm .....	17
Nøkkelressurser .....	18
Kjerneaktiviteter .....	18
Partnere.....	19
Kostnader .....	19
Kjerne verdier .....	20
Dagens status .....	20
Bibliografi.....	21
VEDLEGG .....	22



## Sammendrag

---

Har du noen ganger blitt frastjålet sykkelen din, eller vært redd for at den skal ikke skal stå der etter du har parkert den fra deg? Dette er et kjent problem for syklister i hele verden. Dette er en faktor som kan påvirke mange til å velge andre framkomstmiddel slik som bil. Dette går hardt utover miljøet, helsen og vår kultur.

Vi i MMB-Systems SB har forsøkt å bidra til en forbedring i hverdagen til de som har en frykt for at sykkelen blir stjålet, og heller etterlater den hjemme.

Vi har sammen med ulike bedrifter i næringslivet utviklet et innovativt sykkelstativ som skal være mye sikrere enn dagens alternativer. Sykkelstativet skal også være utstyrt med ladding for el-sykler, vaier som hindrer at dekk og felg blir stjålet, og skal videre bli oppdatert med komponenter som følger dagens trender og behov rundt det å sykle. Studentbedriften ble opprettet i januar 2016, og består av tre studenter fra NTNU Ålesund som studerer Innovasjonsledelse og entreprenørskap.

Vi i MMB-Systems SB har allerede et samarbeid med bedrifter i næringslivet som kan hjelpe oss til å produsere sykkelstativet, og de har sponset oss med en prototype. De har gitt inntrykk for at de kunne ønske seg å produsere våre stativer. Videre har vi markedsundersøkelser som viser at det helt klart er et behov for forbedret parkeringsplasser for sykkel, og vi tror også el-sykkel kommer til å bli mer benyttet i tiden som kommer. Vi vil også bidra til at flere kan benytte seg av el-sykkel enklere, og gjøre dette til en trend framfor å kjøre bil. Vi har også sett på større byer i Norge, hvor de har begynt med tiltak som går på at det er annen hver gang å kjøre bil, med oddetall og partall (slik som i Bergen). Det er også mer drastiske tiltak som i Oslo, hvor de har planer om å forby all kjøring av biler i sentrum. Ved dette ønsker vi å vær tidlig ute med sikkerhet for alle som ønsker å benytte seg av et mer miljøvennlig alternativ.





## Summary in English.

Have your bicycle ever been stolen, or have you ever been afraid that it is gone when you came back to pick it up? This is a known a problem for cyclists everywhere in the world. This is a factor that can affect many to choose other means of transport such as cars or other transportation. These methods is not kind to the environment, health and culture.

We in MMB-Systems SB has tried to contribute to an improvement in the daily lives of those who is afraid to lose their bicycles.

We have teamed up with various companies; we have associated with these companies. With them, we have developed an innovative bike rack that will be much safer than current options. Bicycle stand should also be equipped with charging solutions for electric bicycles, and wire that prevents the tires and rims from thieves. This will continuously update with components that follows current technology. We started MMB-System in January 2016, and the company consists of three students from NTNU Aalesund studying Innovation Management and Entrepreneurship.

We in MMB-Systems SB already has a partnership with companies from industry, which can help us to produce the bike rack. They have therefore sponsored us with a prototype. They have given us the impression that they might want to co-operate with us in the future. Furthermore, we have done a market research, which shows that there is clearly a need for improved parking for bikes. We will also help to ensure that more people can make use of the electric bike easier and make this a trend instead of driving. We have also seen that bigger cities in Norway have taken measures with the problems during the pollutions with cars.

There are also more drastic measures in Oslo, where they have plans to ban all traffic in the main city. By this, we want to get there early with security for all who want to take advantage of a more environmentally friendly alternative.



## Forretningside og visjon

---

Vår idé er et sykkelstativ med et integrert låssystem hvor vi fokuset er rettet mot å være kostnadseffektiv, plasseffektivisering og øke sikkerhet for dagens sykkelister. Selve idéen bak låssystemet er at muligheten for tyveri skal bli eliminert.

Sykkelstativet skal være forsikringsgodkjent, tanken bak dette er at det skal reflektere til forbruker at vi er opptatt av kvalitet i alle ledd samtidig at sykkelstativet er lett å bruke.

Kunden drar flere fordeler av å benytte vårt forsikringsgodkjente sykkelstativ, hvor prisreduksjon fra forsikringsselskapene og garantert utbetaling med fra stjålet sykkel.

Våre kunder er bedriftsmarkedet og kommunen. Vi skreddersyr pakkeløsninger som tilfredsstillende kundens behov, hvor vi lager store eller små pakkeløsninger. Det er mulighet for ulike funksjoner på sykkelstativet, hvor kunden selv bestemmer om de vil ha med lading til el-sykkel eller ikke. Fremtidige oppdateringer er lett tilgjengelig fordi den øvre delen på sykkelstativet kan enkelt monteres av og byttes ut til en nyere versjon. Dette gir kundene friheten til å skreddersy sitt sykkelstativ som dekker deres behov.

Inntektsmodellen vår er at kunden betaler en engangssum hvor prisen inkluderer at de får et ferdig produkt av oss hvor vi produserer, leverer og monterer sykkelstativet hos kunden.

Vi benytter en engangssum hvor det er et årlig gebyr på service. Sykkelstativet er laget for fremtidige oppgraderinger og utvidelser av produktet er lett å montere på, og om kunden ønsker dette gir vi muligheten for installasjon for en ekstra kostnad. Videre har vi tenkt på å kunne få reklame på sykkelstativene for å dekke mesteparten av kostnadene, slik som Oslo By sykler.

**Visjon:** Europas løsning mot sykkeltyveri.

**Slagord:** · Trygg oppbevaring av din sykkel.

## Markedsvurdering

---

Markedsvurderingen vi har gjort er basert på «*Reiselivsundersøkelse, Ålesund, Statensvegvesen*» og «*skadeforsikring, Norge, Finans Norge*» (Finans Norge, 2015). Vi ser at



tyveri av sykler har økt med 21,1% fra 2013 til 2014. For å redusere antall stjålet sykler de neste årene trengs det et tryggere alternativ enn dagens sykkellås. (Vedlegg 1.4). I 2014 ble det solgt 410 000 sykler i Norge, hvor det står i rapporten fra (Sportsbransjen, 2015) at det forventes vekst i sykkelsalget i kommende år. Samme året ble det solgt 10000 el-sykler, hvor det forventes en drastisk økning i salget. Regjeringen har bestemt seg for å prioritere sykkel til transport, hvor antallet syklende i Norge skal øke. I lag med et økende marked, hvor det blir utbygd sykkelveier og tilrettelegges for bruk av sykler vil også antallet stjålne sykler stige, og etterspørselen etter parkering øke. I lag med et voksende marked er det viktig å ta tak i de kommende utfordringene det bringer, hvor parkeringsplasser og sikker oppbevaring er en kommende utfordring som trenger en god løsning.

«*Reiselivsundersøkelse, Ålesund, Statensveivesen*» forteller oss at det er svært få som benytter syklene til og fra skole/jobb, hvor tilrettelegging for sykkelister er meget lav. Det vises også på den siste sliden av undersøkelsen at forbrukerne av sykkel mener at sykkelstativene ikke står til kravene hvor, 8,5% ønsker seg sykkelen låst inne på eget avlåst rom, 13% innendørs sykkelparkering og 23% ønsker mer tilrettelagt sykkelparkering. (Se vedlegg reiselivsundersøkelse kapittel 4).

Ut ifra på «*Reiselivsundersøkelse, Ålesund, Statensveivesen*», «*skadeforsikring, Norge, Finans Norge*» (Finans Norge, 2015) og «*Sportbransjen2014, Norge, Sportbransjen AS*» (Sportsbransjen, 2015) ser vi en stor utvikling i sykkelsalget i lag med el-sykler, en stor økning i antall sykler stjålet og et stort behov for sykkelparkering.

Vi konkluderer med det er stor etterspørsel etter trygg sykkelparkering i Norge.

## Produkt/tjenestebeskrivelse

---

Produktet er et sykkelstativ som skal hindre at din sykkel blir stjålet. Produktet skal også kunne lade din el-sykkel så du kan komme deg på vei igjen med fulle batterier etter du har besøkt en av våre stativer.

Vi skal også ha en vaier som du bruker til å hindre at dine dekk blir stjålet, det fungerer som at du drar den ut av ene siden på stativet, surrer den rundt hvert dekk, og låser den i lag med sykkelen i stativet. Den skal være integrert med sirkulerende strøm, i den forstand at om dette strømmettet blir brutt, så utløses en alarm. Dette igjen åpner for flere muligheter å benytte dette på, om det skal kontaktes vektene, trigge kameraer eller sette av en høy lyd som



tiltrekker seg oppmerksomhet/ skremmer skurkene. Dette er problemstillinger vi enda ikke har løst, eller funnet beste måte på, men mulighetene er her.

Vi har også tenkt på muligheter på å feste reklamer på stativene, dette er enda i en veldig tidlig fase, hvor vi ikke vet hvor det skal sitte, eller hvem som skal sitte igjen med fortjenesten på reklamene. Dette kan føre til billigere stativer i form for vi tjener på reklamer, eller full pris hvor de tjener igjen hva de har brukt på stativer. Igjen er dette utfordringer vi ikke helt vet svarene på, men det er et hav av muligheter på stativene.

Selve låssystemet har vi tenkt skal benyttes av en servo motor, som blir aktivert i form av en kortleser/ smart-app som aktiverer servomotoren til å “åpne” eller “lukke” stativet, vi løser dette med et hovedkort som sitter i hver side, festet til en motor som er festet til hver side, og en leser. Vi trenger da en backup generator som forsyner den med strøm ved eventuelle strømbrudd, det vil da i denne tiden ikke kunne benyttes av å lade el-sykler. Når systemet er oppe og går igjen, vil vi da det selvsagt kunne lades sykler igjen.

Hvordan hele systemet er flettet sammen er ved at all informasjonen blir samlet i en og samme server, som blir “i skyene” vi kan da enkelt ha oversikt over alle stativene som er koblet til skyløsningen. Vi kan da enkelt ha oversikt om hvor alarmer går av, om noen har mistet brikken eller tom for strøm, kan åpnes ved et sikkert system vi kan forsikre oss om at det er en og samme person. Dette kan løses ved at alle forbrukere kan sette inn sikkerhets spørsmål eller lignende.

## SWOT-analyse

---

### Vedlegg 1.1

#### Styrker

Studentbedriftens mål er at vi skal gjøre virksomheten levedyktig og kunne drive med dette etter endt utdanning. Sammen vil vi forsøke å få folk flest til å sykle mer i Ålesund by. Vi har ulike interesseområder, noe som gjør at vi tilsammen utgjør et godt team. Vi er nyutdannet og har ikke så mye erfaring om å drive en bedrift, men noen på gruppen har likevel litt erfaring



med å drive en bedrift fra tidligere, samt å starte og legge ned en bedrift. Vi har også teoretisk kunnskap fra studiet om hvordan de ulike prosessene kan gjennomføres. Ålesund by har bedrifter med fasiliteter og ressurser, hvor det lokale næringslivet har det vi trenger for å utvikle bedriftens potensiale til nye høyder. De har ressursene som vi trenger for å produsere produktet, og kunnskapen til å realisere vår virksomhet. Sammen med det lokale næringslivet er vi en bærekraftig bedrift med løsningene Ålesund trenger for å skape et bedre sykkelmiljø, og for å fremme det miljøbevisste valget med å sykle.

Ålesund by har også de bedriftene vi trenger for å kunne drive hele prosessen fra ide til ferdig produkt her i nærområdet.

## Svakheter

Vi har en del utfordringer vi står ovenfor for å kunne få god likviditet i bedriften, og i det heletatt kunne selge produktet. Frost og vannskader på de ulike elektroniske komponentene er en utfordring vi kommer til å stå ovenfor fordi sykkelstativet skal stå ut i all vær og vind. Elektronikk er komponenter som kommer til å bli ødelagt og nedslitt med tiden, og dette krever vedlikehold. Dette kan raskt bli dyrt og vi må forsøke å gjøre det så vedlikeholdsfritt som mulig. Når det kommer til våre kunnskaper rundt det fysiske produktet har vi en del mangler. Vi har ingen ingeniør på laget enda, men har likevel vært i kontakt med mange, og fått en god del hjelp fra de. Videre mangler vi erfaring om det å drive bedrift, sammenlignet med de som har jobbet i mange år. Vi har også lav kapital til å kunne investere i bedriften selv, og vi blir nødt til å komme i kontakt med ulike investorer for å kunne realisere ideen.

## Muligheter

Det er en rekke ulike muligheter vi har rundt det å konkurrere med markedet og bruk av produktet for forbrukeren. Sykkelstativet er unikt ved at det ikke eksisterer i dagens marked, og løsningene de har i Ålesund er mye enklere enn denne løsningen. Løsningen vår gir en enkel mulighet for å være oppdatert med ulike komponenter som hele tiden er i vinden. Produktets form er universal og har et stort bruksområde også for andre ting enn å bare være et sykkelstativ. Vi har også muligheten til å gjøre produktet mye mer ressursparende enn det er for øyeblikket, og det vil være essensielt for å kunne konkurrere med dagens sykkelstativ, og for å kunne redusere kostnadene for våre kunder.



## Trusler

Vår trusler er regulert av konkurrenter og lovverk for hva som er mulig å gjennomføre. En av våre største konkurrenter er by syklene i Oslo som kan være et annet alternativ for Ålesund kommune, og andre bedrifter her i Ålesund. By syklene er et opplegg som er veldig billig for forbrukeren og kommunen fordi kostnadene stort sett er betalt av reklame. Videre er vår konkurrent i Ålesund en enkel versjon av sykkelstativet, hvor forbrukeren låser sykkelen selv med en sykkellås. Disse er mye mer kostnadseffektive og ressurs sparende enn sykkelstativet vi har utviklet. Vi har også undersøkt litt rundt det å kunne støpe sykkelstativene i bakken, og dette kan være en utfordring da det ligger en del vannrør og liknende under bakken.

Etterspørsel, lite marked, kunden ikke forstår behovet vil komme, selv om det ikke er så mye tyveri pr dags dato, jo flere som sykler jo flere tyveri vil komme samt som el-sykkel er dyrt, og er en stor verdi som er viktig å sikre.

## Markedsføring

---

Vi tenkte at MMB-System skal markedsføre seg, med mål å nå så mange som mulig.

Segmentet våre er veldig bredt, så vi ønsker å nå så mange som mulig rundt om i Norge. Først og fremst driver vi å utvikler en hjemmeside som skal være veldig generell. Vi ønsker ikke å ha for mange priser ute på nett, dette bevist for at kunder må fysisk kontakte oss for å få prisene våre. Samtidig så det er umulig å gi samme pris til alle, da det er veldig basert på hvordan det festes i bakke, hvor mange som skal i bakken, og hva de skal ha av "ekstrautstyr" på stativene deres.

Da tenker vi det er bedre å heller ha at hver kunde sender inn forespørsel, så får vi heller være raske å besvare på forespørslene med tilbud, en at vi kanskje "skremmer" enkelte kunder med prisene som ligger ute.

Andre markedsføringskanaler vi har en hjemmesiden vil være Facebook annonser, og andre annonser på Google, hjemmesider og lignende. At vi kommer først opp på Google da noen googler "sykkelstativ" må være noe av kriteriene vi har for å nå ut til kunder. Vi kan også få



oss en Instagramkonto hvor vi stadig oppdaterer nye prosjekt og design, samt ofte promoterer våre nye designer, nye prosjekt så samt vi får samtykke til å publisere fra våre kunder.

Vi har samt tenkt at vi skal ha reklamer på stativene som kostnadsdrivere og som inntekt generering. Markedsføring på selve stativene. Dette er en veldig ferskt idé, som vi fremdeles må utarbeide en del, men vi ser på det som et stort potensiale, og kan gjør mye med prisene på stativene da reklame på stativene kan tjene inn igjen penger i det lange løpet.

Ved markedsføring ønsker vi først og fremst å nå ut til kundene, bli sett, bli hørt og framstilt som det fantastiske sykkelstativet MMB-System har.

## Organisasjon og kompetanse behov

---

### Vedlegg 1.3

### Kompetansekartlegging

For oss er samarbeid, trivsel og god arbeidsmoral noe vi setter høyt av verdier for bedriften. Vi har arbeidet i lag hele bacheloren, så vi kjenner hverandres svakheter og styrker. Det kommer litt klart fram uten det skal sier hvem som gjør hva utav interesse for hvert enkelt ansvarsområde. Vi valgte egentlig å gå mest ut fra hva vi ønsket, og hva vi hadde kompetanse til. Dette for å oppnå den maksimale flytsonen for hver ansatt, så vi fikk så mye arbeids innsats som mulig, samtidig som vi har det artig mens vi arbeider. Vi fordelte dette for når man når denne såkalte flytsonen er det perfekt balanse mellom kompetanse, og innsats. Dette gjør at vi gjør en jobb effektivt, og bra i forhold til hva vi har kompetanse til. Selvsagt må vi alle gjør ting vi ikke alltid er fornøyd med. Selv om vi prøver å fordele så mye som mulig at alle blir fornøyd. Selv om vi var ganske klare over hvem som skulle ha ansvar for hva i bedriften valgte vi å ta en Jungs test for å kartlegge om hvilke personligheter som passet for oss. Selv om vi egentlig bare fikk bekreftet hva vi allerede visste fra før.

Teorien er basert på Jungs personlighetstest, som er basert på Carl Jungs teori om de 16 personlighetstypene.

I - Introverted, E - Extraveted, T - Thinking, F - Feeling, J - Judging, P - Perceiving,



S - Sensing og N - Intuitive

De ansatte skåret følgende:

### Daniel Moa - The Guardian

ESTJ - Dette er personer som ofte er beskrevet som praktiske, realistiske, sta, strukturert og organisert og er ikke fornøyde før utfallet av en arbeidsoppgave er som de har sett det for seg. Dette passer seg veldig godt til at han er ansatt til å være markedsfører og produktansvarlig. Han tar kontroll på hvordan designet ser ut, finner samarbeidspartnere til å hjelpe med produkt og design, samt styrer mye av hjemmesider mye bedriften utad, og hvordan vi blir oppfattet av andre.

### Erik Melbye - The Caregiver

ESFJ - Personer som skårer dette er som oftest personer som er lojale, organiserte, sosiale, veldig organisert og pålitelig. Han tar ansvaret for så å si alt av økonomi, utgifter og regnskap. Er ansvarlig for Visma E-accounting og styrer penger ut, og inn av bedriften.

### Kristoffer Bjørge - The Executive

ENTJ - Personer som skårer har som oftest en påståelig personlighet, høy selvtilit, veldig frittalende, fantastiske lederskap ferdigheter, sterk kommunikasjons ferdigheter og flink til å strukturere arbeid.

Kristoffer er daglig leder for MMB-System, han har kontroll på alle møter til avgitte tider, passer på at alle gjør hva de har ansvar for, og fordeler godt arbeidsoppgaver.

Vi i MMB-System arbeider også som ET team, og ikke 3 enkeltindivider. Vi arbeider i lag, samarbeider og alle følger. Dette er noe av drivkraften vår, og vi arbeider fantastisk i et team, alle får være med på designet, alle er med på møter, avtaler, og ut til selskapene som lager prototypene. Dette ser vi på som veldig bra i en startfase, hvor alle får være med å opparbeide





erfaring, og kompetanse. I MMB-System har vi hver våre ansvarsområder, men vi styrer skuten i felleskap.

## Risikoanalyse

---

### Vedlegg 1.5

Det som er viktig med å ta en risikoanalyse er å kartlegge hva som kan oppstå av mulig risikoer, og hvordan vi har tenkt å løse de aktuelle utfordringene. Det er også veldig bra å være forberedt på hva som kan komme for å være forberedt på det.

Dette er risikoer vi kan møte på per i dag. Så innad i bedriften i dette stadiet er det ikke veldig mange risikoer. Det er nok stor forskjell fra bedrift til bedrift, men dette er det vi synes var mest relevant.

Vi har valgt og rangere fra 1-6, for da kan vi ikke ha noe "i midten".

## Økonomi

---

### Salgs mål:

Vårt budsjetterte salgsmål er estimert ut i fra hvor mange sykler som har blitt meldt stjålet, og økningen fra 2007-2014. Salgsmålene er mulig å gjennomføre, men også nødvendige for at vi skal kunne fortsette med bedriften i forhold til lønn og utbytte. Hvis vi først oppnår et salg til en større bedrift eller til en kommune vil vi få mye oppmerksomhet i markedet. Dette vil gjøre vårt neste salg enklere ved at vi kan vise til stativene som allerede er solgt, og at noen allerede så det som en lønnsom investering. Jo flere salg vi gjør, jo større vil behovet for resten av markedet bli.

Etter møte med Ålesund kommune fikk vi en del tilbakemeldinger på at vi burde forsøke å spare så mye vi klarer på materialet, for å få en så lav kostnad som mulig. Dette for å være konkurransedyktig i pris. Kjøp av slike ting som sykkelstativ foregår i et anbud hvor pris er i



stor fokus, og siden vårt sykkelstativ er dyrere, må innovasjonshøyden og ekstrakomponentene være på linje med prisen.

Vi har vært i kontakt med IF forsikring som driver med blant annet forsikring av sykkel. Vi har fått tilgang til antall sykler som er meldt stjålet, og ser at det er helt klart et problem, og antallet har økt drastisk de siste årene. Med dette har vi estimert et salgsmål for antall sykkelstativ solgt fra 2017-2019. Se nåverdianalyse under.

## Økonomisk analyse

Opplysningene vi fikk samlet inn er estimerte priser på hva det vil koste for 10 produkter, og med undersøkelsene vi gjorde er alltid dette antallet oppgitt til de som har hjulpet oss. Vi benytter oss av dette antallet fordi vi regner med å selge minst 10 sykkelstativer til en kunde, og en del av de nødvendige ressursene er belaget på at det faktisk utbygges flere sykkelstativer på en plass. Det vil sjeldent være tilfellet at vi selger ett sykkelstativ så lenge plasseringen er på offentlige områder eller bedrifter, slik vi har siktet oss inn på.

Vi var i kontakt med Odd Erik som jobber for Søvik & Skåravik i Ålesund. Han laget en estimert pris på hva det ville koste å sette i stand området som trengs for å plassere 10 sykkelstativ på et område som er ca. 5 meter langt, og 2 meter bredt. Disse kostnadene inkluderer ikke sammensetning av sykkelstativet som et produkt. *(Dette vil selvfølgelig gå ned i enhetspris jo større område vi lager til av gangen.)*

### Vedlegg 1.6

Vi var også i kontakt med Anders Sætersmoen som er Senioringeniør på Høyskolen i Ålesund. Han underviser Automasjonsstudenter, og hjalp oss med å finne priser på en rekke komponenter vi må benytte oss av for låsing av sykkelstativet. Han gav oss også en del innsikt i hvor mange og hvilke komponenter vi trenger for å gjøre akkurat denne funksjonen elektronisk, med et nøkkelkort som nøkkel. Det var i hovedsak tre ulike komponenter som gikk direkte på kostnadene per 10produkt. Disse er følgende:



Produkt (del)	Eventuelle utregninger	Pris
Arduino Redboard	$10 \cdot 216,75 =$	2167,50 kr
RFID Reader	$16,90 \cdot 20 =$	338,00 kr
RFID TAG	$16,90 \cdot 100 =$	1 690,00 kr
Servo Motor	$94,94 \cdot 20 =$	1 898,80 kr
Total sum		6 094,30 kr

Vi manglet opplysninger av priser på hva det ville koste å produsere selve ramma i stål. Vi har hatt tett kontakt med Geir Hovde fra Vik Ørsta, og det har kommet komplikasjoner i forhold til vårt produkt pga. at vi ikke ha laget produktet i standardiserte mål. Noen av komponentene var nærmere umulig å få så perfekte som tegningen viser, men det er bare få justeringer som skal til for å kunne gjøre dette mulig. Målene vi hadde var i utgangspunktet ikke så nøye for at vårt produkt skal fungere optimalt.

Vi har vært i kontakt med Vik Ørsta AS og Volf Industries AS. Disse to skal lage formen av sykkelstativet i stål. De har hittil laget en prototype og prisen for den øverste vil ligge på rundt 1200 kroner inkludert mva. og den nederste delen vil koste 943,13 kroner inkludert mva. Vi skal også ha ladding og strømtilgang i sykkelstativet, og dette vil også koste en del penger. Vi vil derfor estimere priser på hva det vil koste å produsere ramma i stål, og prisen vi tenkte var 60 000 totalt for 10 produkt, som er en pakke av vårt produkt. Dette er en estimert pris, men også en veldig reell pris, da vi har undersøkt priser på mesteparten av komponentene. Likevel ser vi på muligheten for å ha reklame på stativene, noe som vil redusere kostnadene våre. Vi ser også for oss å redusere kostnadene ved å ha et verksted selv, hvor vi gjør utskjæringer, en liten sveisejobb og det som skal til for å sette sammen sykkelstativet.



Krone verdi i tusen	2017				2018				2019			
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4
Utviklingskostnader	-50	-50	-50	-50								
Oppstartskostnader				-50	-50							
Markedsføringskostnader				-20	-20	-20	-20	-20	-20	-20	-20	-20
Produksjonskostnader					-360	-360	-360	-360	-360	-360	-360	-360
Produksjonsvolum					6	6	6	6	6	6	6	6
Kostnad per produkt (10)					-60	-60	-60	-60	-60	-60	-60	-60
Salgsinntekter					480	480	480	480	480	480	480	480
Salgsvolum					6	6	6	6	6	6	6	6
Pris per produkt (10)					80	80	80	80	80	80	80	80
Periodisk kontantstrøm	-50	-50	-50	-120	50	100	100	100	100	100	100	100
Nåverdier år 1, r = 10%	-50	-49	-48	-111	45	88	86	84	82	80	78	76
Prosjekt netto nåverdi	361											

Ovenfor er en estimert nåverdi etter tre år med både utgifter og inntekter inkludert. Et salg på 80 000 kroner er en pakke på ti stativ. Det er også veldig grove priser, og muligheten for å redusere kostnadene til halvparten eller mer, er realistisk.

Estimeringen kan være reell ved at den starter i 2017 og til og med ut 2019. Man kan se at bedriften vil da ha et overskudd på 361 000 kroner etter tre år, men det er vanskelig å se hvor mye de faktiske kostnadene og inntektene er disse tre årene. Dette er et overskudd basert på at vi ikke tar ut lønn på tre år, og hvis vi da skulle tatt oss ut lønn, ser vi at det ikke er mulig å drive denne virksomheten videre. Med dette ser vi at bedriften er avhengig av å selge mer, men i hovedsak redusere kostnader ved hjelp av reklame og det å gjøre noen av delene selv. Vi ser også på muligheter som å redusere materialbruk, og å få bedre tilbud fra andre bedrifter, noe som er helt reelt. Vi har også muligheten til å sette opp salgsprisen hvis



nødvendig. Disse tre årene er også bare en oppstartsfase, med mye kostnader i en tidlig fase.

## Primær-lokalisering:

---

Vi har vært litt fram og tilbake om hvor vi skal ha primær-lokalisering. Vi ønsker først å starte i Norge før vi begynner å ekspandere noe utover dette. Vi ser på Norge som et voksende land på sykkelmarkedet. Norge har fram til nå ikke vært så veldig stort uten de største byene, men vi ser nå at flere byer begynner å nekte biler til byene, og vi ser dette som en gylden sjanse til å finne våre plass på det økende markedet. Med færre biler, kommer flere sykler, el-sykler og dyrere sykler. Det er dessverre ikke bare positive sider ved at det kommer flere sykler til landet. Det er også da de som ønsker å tjene noe raske penger, og stjeler av hva andre eier.

Dette er ikke et lukket kjøretøy som veier mellom 2-3 tonn. Dette er et fremkomstmiddel som skal være så lett som mulig, og vi tror at når byene er full av sykler som er låst av en sykkellås på 1,5 cm i diameter er dette ikke noe som holder tyvene på avveie. Dette er hvor vi ønsker å komme inn på markedet. Vi tilbyr et stativ som du ikke klarer å løfte noen plass, du skal også ha et betydelig større verktøy for å klippe over stålrørene våre, og ikke minst vil du bli sett på lang vei når du står med vinkelsliper og hylar løs på våre stativ. (Hanstad, 2013)

Som artikkelen tilsier er det også siden 2012 til 2013 doblet det antall sykler i prisklassen 20.000, dette tror vi ikke har gått nedover siden 2013.

Det er litt hva vi spiller på når vi sier at vi ønsker å sikre syklene til Norges landsmenn. Vi har også hørt at i de store sykkelbyene i Europa, lager de nye sykler til å se gamle ut, for at de skal hindre tyveri på syklene.

## Sekundær-lokalisering:

---

Da vi har Norge, som primær-lokalisering, har vi plassert vårt sekundær-lokalisering til utlandet. Vi satser på å ha de store sykkelbyene i Europa som sekundær-lokalisering. Store sykkelbyer som: København, Amsterdam, Utrecht, Malmö, og andre store sykkelbyer.

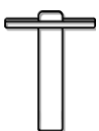
Noe av problemet i de største byene, er nok at de har noe varianter av sykkelstativ som er låsbar, så det vil være større konkurranse i de store sykkelbyene. (Teknisk Ukeblad, 2015)



### Kundesegment:

- Sykelister
- Opptatt av trygghet
- Alder 13- 60år
- Tilgjengelighet av sykkelparkering
- Miljø og kultur

Våre kunder er sykelister som er opptatt av god tilgjengelighet til sykkelparkering, hvor trygg oppbevaring står i fokus. Målgruppen er aldersgruppen 13 - 60 år, hvor vi anser dette som de mest hyppige forbrukerne av sykkel. Det er viktig for oss og fremme miljø med miljøvennlige løsninger som er med på å bidra til en bedre sykkelkultur og bevisstgjøre våre kunder på valget de tar med å sykle istedenfor å ta bilen til sine daglige gjøremål. Hvor miljø og kulturbevisste kunder står i fokus, for å reflektere våre verdier til andre potensielle nye kunder.



## Verdiløfte

---

Vi har Innovasjonshøyden og kompetansen til å tilrettelegge for dagens sykelister, og bryte barrieren for å benytte sykkelen til sine daglige gjøremål. Tilgjengelighet og trygg oppbevaring er det som skal til, for å oppnå innovasjonshøyden som tar for seg fremtidige utfordringer og støtter dagens nye løsninger som el-sykler. Et sykkelstativ som enkelt kan oppgraderes og alltid er fornybart, samt tar høyde for fremtidige utfordringer. Det største steget i rett retning for at folk skal sykle er å ha en parkeringsplass til sykkelen, uten å være redd for at den skal bli stjålet.

Sykkelkulturen i Norge er ikke noe å skryte av, det er mange utdaterte løsninger og lite innovasjon som tar for seg de fremtidige utfordringene som kommer med ekspansjonen av syklistene. Et miljøbevisst valg, vårt sykkelstativet kan gjenvinnes, vi promoterer sykkeltransport, miljø er en stor del av våre kjerneverdier. Vi tilrettelegger for å sykkelkultur, hvor sykkel segmentet er det vi brenner for.

## Kanaler

---

Vi gir våre kunder muligheten til å oppnå kontakt med oss via telefon, E-mail, Facebook og stands i hovedsak. Nettside vil være nøkkelpunktet for å kunne nå oss via de andre kommunikasjonskanalene, og det vil være den kilden som gir mest informasjon om vårt produkt og oss som bedrift. Stands gir oss muligheten til å markedsføre oss, og vi vil benytte en brosjyre som gir et kort innblikk i hva vi holder på med, samt kontakt informasjon.

### Kunderelasjoner

Vårt geografiske marked er Ålesund i første omgang. Dette gir oss fordeler ved at vi er en lokalbedrift, og blir lett tilgjengelig for våre kunder. Bedriftene i Ålesund er nok til at vi kan drive all produksjon her, og dette vil redusere fraktkostnader til nesten null for våre kunder. Vi er kommet i dialog med Ålesund kommune som er vårt primærmarked i første omgang.

### Inntektsstrøm

Inntektsstrømmen vår kommer i hovedsak fra det fysiske produktet, hvor vi selger stativet til en engangssum. Under dette kommer det en rekke ulike ting som vil være en kostnad og en inntektsmulighet. Dette er montering, skylagring, nøkkelkort til forbrukere, eventuell service og reparasjoner pga. slitasje, programvare og administrering. Vi ser også for oss å ta en del i



verdikjeden ved at vi bestiller inn de ulike komponentene fra våre leverandører og gjør jobben selv ved å sette det sammen, og sveisejobben som trengs for å feste de ulike komponentene. Vi vil også gi kunden muligheten til å skreddersy produktet med de ulike komponentene de ønsker å benytte seg av, og videre kunne “bygge på” stativet med de komponentene de ser et behov for etter kjøp.

### Nøkkelressurser

En av de største nøkkelressursene nå i starten av MMB-System er nok samarbeidspartnere. Produksjon av materialet for sykkelstativet er nok ikke noe vi kan gjøre i første omgang på bedriften. Det kan være i framtidsplanene å investere i anleggsmidler som kan hjelpe oss å lage sykkelstativene, men det må bli etter vi har opparbeidet en viss egenkapital. Så i starten vil gode samarbeidspartnere vær en stor nøkkelressurs for oss. Det vi har av ressurser i dag, er hva vi har skaffet av samarbeidspartnere, å kompetanse vi har bearbeidet oss i løpet av perioden vi har jobbet med dette prosjektet. Vi ser for oss at vi trenger noe større lager-lokaler for å ha noe lagerholdning av produkter og reservedeler. Kompetanse er å noe vi setter høyt som en ressurs, hvor data teknikere kan hjelpe med å sette opp en god måte å løse oppgaven med sky-lagring med låsestativene. Vi trenger å flere ansatte som kan opprettholde å drive de programvarene, og serveren som må til for å oppdrive dette, eventuelt outsource dette så andre tar seg av denne biten, igjen da trenger vi samarbeidspartnere. Vi trenger å en god nettside så kunder enkelt kan finne tilstrekkelig med informasjon ang produktene våre, å eventuelt bestille eller sende inn prisforespørsler.

### Kjerneaktiviteter

Det som er av høyest viktighet for å opprettholde det fysiske stativet, er nok å vedlikeholde systemet som driver sykkelstativene. Internett systemet som driver låsene, og som styrer bruker-profilene. Dette er viktig for oss å opprettholde, å vedlikeholde.

Det er også viktig å opprettholde kvaliteten på sykkelstativet, dette skal være robust å av beste kvalitet. Det er dermed viktig å holde god standard, så stativene ikke blir dårlig standard på.

Det er å viktig å opprettholde kunderelasjoner, så alltid holde seg oppdatert etter kunders behov og etterspørsel, ingenting er perfekt så vi vil alltid drive med oppgradering og perfektjonering av våre produkter.





## Partnere

VikØrsta As er en av nøkkelpartneren, de står for mye av stålet på stativet, og kan produsere til rimelige priser.

Volf industrier As er også per i dag en partner som lager resterende materiale av stål til stativet.

Så trenger vi hjelp med å sette stativene ned i bakken, her tenkte vi å bruke lokale entreprenører, eks. Ålesund- Søvik & Skåravik As

*Evry AS*

*Mørenett AS*

*AlpiloX*

*Møre beslag*

*Låsservice*

## Kostnader

---

I hovedsak vil våre kostnader inkludere produksjonskostnader for både oss og våre leverandører, servicekostnader ved reparasjon eller eventuell feilproduksjon og administrative kostnader. Før vi kommer til selve produksjonen og videre i utviklingen vil det komme til kostnader slik som utviklingskostnader, programvare og fraktkostnader. Fraktkostnadene vil øke når vi ekspanderer til utland og andre steder i landet enn i nærområdet, og vil da være en høyere kostnad. Utviklingskostnadene går på å utvikle nye innovative løsninger som passer stativets fasong, og vil være en høy kostnad i framtiden, samt det å lage produktet fra ide til ferdig produkt.



## Kjerne verdier

---

Trygghet for deg, i form av et moderne sykkelstativ for det urbane miljø. Vi skal bidra med innovative løsninger for å sikre sykler rundt om i Norges land. Trygg oppbevaring av våre kunders sykler, det er hva som engasjerer og motiverer oss i MMB-System.

## Dagens status

---

MMB-Systems SB har i dag utviklet den første prototypen i stål. Dette var i samarbeid med Vikørstad, Volf Industries og NTNU Ålesund. Vi har også utviklet en låsefunksjon som vi videre kommer til å se muligheter for å ta patent på. Vi har nylig vært i kontakt med en potensiell kunde og samarbeidspartner for videre utvikling av produktet. Vi har vært i kontakt med de leverandørene vi trenger for å kunne produsere sykkelstativet, og har fått en muntlig avtale på at de kan produsere stativet. Vær og vind er også en utfordring vi ikke har kommet helt inn på, annet at vi vet at det finnes løsninger for at dette lar seg realisere. Her har det vært snakk om å benytte gummi for å tette åpninger.



## Bibliografi

---

Finans Norge, 2015. *Finans Norge*. [Internett]

Available at: <https://www.finansnorge.no/statistikk/skadeforsikring/>

[Funnet 12 Februar 2016].

Hanstad, I., 2013. *E24*. [Internett]

Available at: <http://e24.no/naeringsliv/falck-sykler-over-20-000-mer-enn-doblet-paa-to-aar/20369891>

[Funnet 3 Januar 2016].

Sportsbransjen, 2015. *Sportsbransjen*. [Internett]

Available at: <http://www.sportsbransjen.no/>

[Funnet 13 Januar 2016].

Teknisk Ukeblad, 2015. *TU*. [Internett]

Available at: <http://www.tu.no/artikler/dette-er-de-10-beste-sysselbyene-i-verden/223925>

[Funnet 4 Februar 2016].



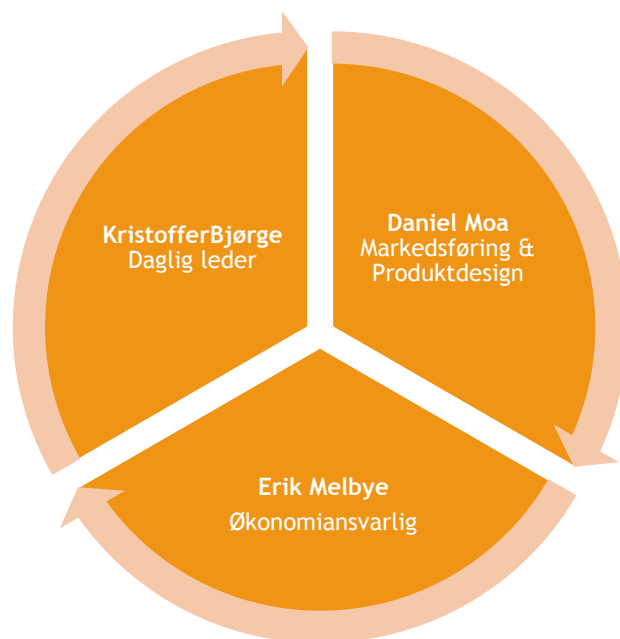
## VEDLEGG

---

Styrker (Intern)	Svakheter (intern)
<ul style="list-style-type: none"><li>• Lik målretning i gruppen</li><li>• Ulike interesseområder</li><li>• Teoretisk kunnskap om bedrift</li><li>• Noe erfaring om bedrift oppstart</li><li>• Høy tilgang til ressurser</li><li>• Samarbeid med næringslivet</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Frost/Vann skader av produktet</li><li>• Elektroniske komponenter</li><li>• Krever noe vedlikehold</li><li>• Noe mangel av materielle kunnskaper</li><li>• Mangel på erfaring</li><li>• Mangel på kapital</li><li>•</li></ul>
Muligheter (ekstern)	Trusler (ekstern)
<ul style="list-style-type: none"><li>• <i>Lett å oppdatere</i></li><li>• <i>Unikt produkt</i></li><li>• <i>Universalt produkt</i></li><li>• <i>Flere bruksområder</i></li><li>• <i>Ressurssparing</i></li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• <i>By sykler</i></li><li>• <i>Konkurrere i pris mot by syklene</i></li><li>• <i>Høyere prisklasse enn nåværende sykkelstativ</i></li><li>• <i>Monteringsreguleringer</i></li></ul>

Vedlegg: 1.1





### Vedlegg 1.3

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
<b>Antall meldt/Number of claims</b>	8 981	8 918	10 781	10 261	10 314	10 503	11 205	12 243
<b>Endring i %/Change in %</b>	-9,0	-0,7	20,9	-4,8	0,5	1,8	6,7	9,3
<b>Anslått erstatning*/Indemnity*</b>	32 757	33 064	43 902	44 842	48 701	50 624	58 143	70 419
<b>Endring i %/Change in %</b>	-5,5	0,9	32,8	2,1	8,6	3,9	14,9	21,1
* 1.000 kr/NOK 1.000								
Sist oppdatert: januar 2014								
Last update: January 2014								
Kilde: Finans Norge - Tall innhentet fra selskapene								
Source: Finance Norway								
Ansvarlig: HM								



Vedlegg 1.4

Risiko	Tiltak	Sannsynlighet
<i>Innad i bedriften</i>		
Alvorlig sykdommer, tap av ansatte.	Erstatte ansatte	1
Markedet		
Ingen interesserte i produktet	Endre på produktet.	2
Stoler ikke på produktet	Mye testing, og markedsføring	2
Finner ikke rimelige leverandører	Skifte, finne andre	4
Feilpriser produktet/ faller i etterspørsel.	Finne rette priser, nye billigere leverandører.	3
Vanskeligere å få kunder enn først estimert.	Mye mere markedsføring	4
Produkt		
Produktet virker ikke som forventet.	Mer produktutvikling	3
Nye konkurrenter på markedet.	Har konkurranse fortrinn i markedet.	4
Konkurrentene har billigere priser.	Konkurrere om pris.	3

Vedlegg 1.5



Post	Beskrivelse	Mengde	Enhet	Enhetspris	Sum
03.	Grunnarbeid				<b>kr 12 950</b>
03.1	Saging av asfalt	14	lm	kr 300	kr 4 200
03.2	Graving av løsmasser	1,5	m3	kr 2 500	kr 3 750
03.3	Bortkjøring og depot	1	RS	kr 3 000	kr 3 000
03.4	Komprimering av grunn	10	m2	kr 50	kr 500
03.5	Rigg/drift- grunnentreprenør	1	RS	kr 1 500	kr 1 500
05.	Betongarbein				<b>kr 10 100</b>
05.1	Forskaling av forkant (H=150mm)	14	lm	kr 250	kr 3 500
05.2	Armering med nett (K257)	45	kg	kr 20	kr 900
05.3	Betong, B30 M60, uten pumpe	1,5	m3	kr 2 000	kr 3 000
05.4	Overflatebearb.	10	m2	kr 120	kr 1 200
05.5	Rigg/drift - betongentreprenør	1	RS	kr 1 500	kr 1 500
				Sum. Tot	kr 23 050
				25% mva	kr 5 763
				Sum inkl.mva	kr 28 813

Med vennlig hilsen  
Odd Erik Moa Søvik



Odd Erik Moa Søvik

Besøk/post.: Langrabben 56, 6013 Ålesund - Web: [www.sovikskaravik.no](http://www.sovikskaravik.no)

Vedlegg 1.6





# Brønnøysundregistrene

Kundenr : 2883724  
Høgskolen i Ålesund  
Serviceboks 17  
6025 ÅLESUND

Deres ref.: Bjørn Magne Hatlø

23.10.2015

## Registrering i Enhetsregisteret

Vi viser til melding mottatt 19.10.2015 med saksnummer 2015/2418721 for:

Navn/foretaksnavn: MMB-SYSTEM STUDENTBEDRIFT  
Adresse: Høgskolen i Ålesund  
6009 ÅLESUND  
Org.form: Annen juridisk person

**Enheten er registrert i Enhetsregisteret med organisasjonsnummer 916 091 311.**

**Registerutskriften** viser hvilke opplysninger Enhetsregisteret har registrert. Opplysningene blir stående i Enhetsregisteret til vi får melding om endring eller sletting. Vennligst ta kontakt med Enhetsregisteret hvis noen av de registrerte opplysningene er feil.

I etterkant av nyregistreringen blir enkelte andre opplysninger registrert, bl.a. næringskode. Du har gratis tilgang til oppdatert registerutskrift via tjenesten "Produkter og tjenester fra Brønnøysundregistrene" i [www.altinn.no](http://www.altinn.no). De fleste registrerte opplysningene kan du også se ved å bruke oppslagstjenesten "Nøkkelopplysninger fra Enhetsregisteret" på [www.brreg.no](http://www.brreg.no).

*Med hilsen*

**BRØNNØYSUNDREGISTRENE - Enhetsregisteret**

Arnt Kristiansen  
underdirektør

Mona Nyheim  
saksbehandler

Eventuelle spørsmål kan rettes til Opplysningstelefonen på telefonnummer 75 00 75 00.





# Brønnøysundregistrene

## REGISTERUTSKRIFT FRA ENHETSREGISTERET

Type opplysninger:	Registrerte opplysninger:	Dato for registr.:	Merknad:
Organisasjonsnr.:	916 091 311		
Navn/foretaksnavn:	MMB-SYSTEM STUDENTBEDRIFT	23.10.2015	
Forretningsadr.:	Høgskolen i Ålesund 6009 ÅLESUND	23.10.2015	
Kommune:	1504 ÅLESUND		
Land:	Norge		
Postadresse:	Serviceboks 17 6025 ÅLESUND	23.10.2015	
Organisasjonsform:	Annen juridisk person	23.10.2015	
Kontaktperson:	Kristoffer Flisnes Bjørge Brudeholmvegen 19 6013 ÅLESUND Fødselsdato: 20.12.1992	23.10.2015	
Virksomhet/art/ bransje:	Skal selge et nytt og tryggere sykkelstativ med integrert låsesystem, hvor fokuset er rettet mot plasseffektivisering.	23.10.2015	
Målform:	Bokmål	23.10.2015	



# Brønnøysundregistrene

## **Registrering i Enhetsregisteret**

Enhetsregisteret har kontrollert at det er gitt tilstrekkelig opplysninger for å registrere enheten i Enhetsregisteret og at kravene i lov om Enhetsregisteret av 3. juni 1994 nr 15 forøvrig er oppfylt.

**Hvis ikke alle opplysningene dere har meldt fremgår av utskriften, kan dette skyldes at de er videreformidlet til et tilknyttet register som skal kontrollere og registrere dem.**

Tilknyttet register er Foretaksregisteret, Merverdiavgiftsregisteret, NAV Aa-registeret, Statistisk sentralbyrås Virksomhets- og foretaksregister, Stiftelsesregisteret, Skattedirektoratets register over upersonlige skattytere og Konkursregisteret.

## **Registrering i andre registre**

Hvis det er søkt registrering i **Merverdiavgiftsregisteret**, er opplysningene om den avgiftspliktige virksomheten sendt til skattekontoret. Dere blir underrettet straks saksbehandlingen der er ferdig. Enhetsregisteret blir oppdatert med de opplysningene som tilknyttet register kontrollerer.

## **Dokumentopplysninger**

Enheten plikter å bruke organisasjonsnummer og navn/foretaksnavn på sine forretningsdokumenter. Hvis enheten driver næring og er registrert i Merverdiavgiftsregisteret, skal bokstavene MVA føyes til etter organisasjonsnummeret på alle salgsdokumenter.

Aksjeselskap og allmennaksjeselskap skal i tillegg angi registeret der enheten er registrert, organisasjonsform, hovedkontor og eventuelt at enheten er under avvikling.

Norsk filial av utenlandske foretak skal i tillegg angi det register filialen er registrert i, samt opplysninger som nevnt i 2. ledd, om den utenlandske enheten.

## **Innsyn og offentlighet**

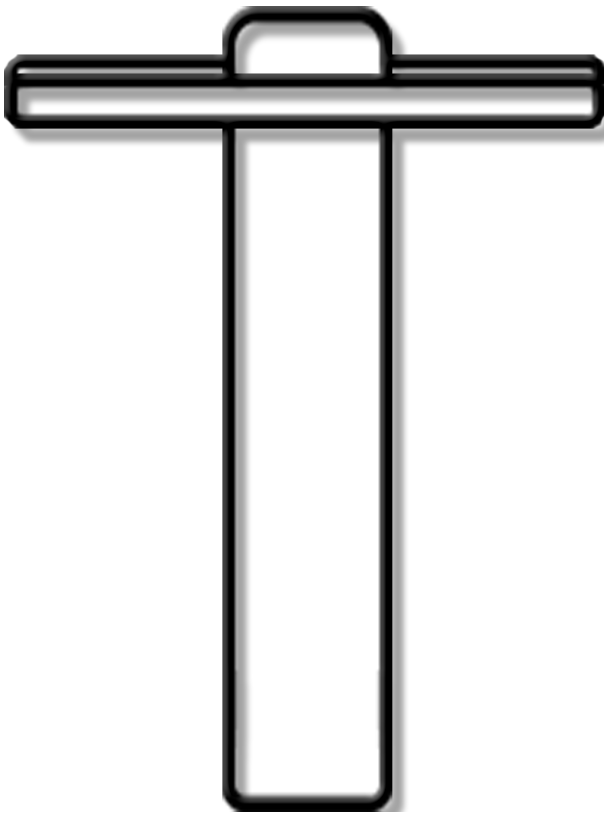
Alle har rett til å gjøre seg kjent med - og få utskrift av - de opplysningene som er registrert i Enhetsregisteret. Dette gjelder likevel ikke fødselsnummer og D-nummer, jf. enhetsregisterloven § 22. Kredittopplysningsforetak kan likevel få tilgang til disse numrene.

Offentlige myndigheter og tilknyttede register har rett til å få tilgang til samtlige registrerte opplysninger i Enhetsregisteret.

Sammenstilling av opplysninger om en person vil bare omfatte personens tilknytning til næringsvirksomhet.

Opplysningene som er registrert i Enhetsregisteret anses for å være allment kjent. Dette kan være avgjørende i forholdet til rettsregler der det er av betydning hvorvidt de registrerte opplysningene er kjent eller ikke (legitimasjonsvirkning), jf. enhetsregisterloven § 24.

**BRØNNØYSUNDREGISTRENE - Enhetsregisteret, 23.10.2015**



# HR

Innovasjonsprosjekt 2016

## SAMMENDRAG

Hver eneste ansatt i studentbedriften er en unik ressurs som hele tiden er under utvikling. Det er viktig å ha rett fokus på de ansatte slik at utviklingen ikke går i feil retning. Vi har laget kompetansekart og tatt «Jungs typeindikator test». Vi får da preferanser om sterke og svake sider til hver enkelt ansatt, hvor vi vil spille på de sterke sidene og fylle over de svake. Interne HR mål for å holde trivselen på topp og ha kontinuerlig utvikling som et team.

Daniel Moa  
Erik Melbye  
Kristoffer Bjørge

# Innholdsfortegnelse

---

Organisasjonskart .....	2
Kompetansekart .....	2
Daniel Moa    f. 16.12.90 .....	3
Erik Melbye    f. 09.07.93 .....	3
Kristofer Flisnes Bjørge f. 20.12.92 .....	3
Jungs type indikator .....	4
Daniel Moa - E.S.T.J. - The Guardian .....	4
Svakheter som ESTJ .....	6
Erik Melbye - E.S.F.J. - The Caregiver .....	6
Svakheter som ESFJ.....	7
Kristoffer Bjørge - ENTJ - The Executive. ....	8
Svakheter som E.N.T.J. ....	9
Stillingsinstruksjoner .....	10
Kristofer Flisnes Bjørge - f. 20.12.92 - Daglig leder .....	10
Daniel Moa, f. 16.12.90, Markedsføring og produktdesign .....	10
Erik Melbye, f. 09.07.93 - Økonomi-ansvarlig.....	11
Ansvarsområde:.....	11
HR Mål.....	11
De kvalitative målene.....	11
IA Avtalen.....	11
Trivsel, Miljø og Teambuilderne .....	12
Interne bedriftsregler.....	12
Trivselsfremmende tiltak.....	12
Medarbeidersamtale .....	13
Bibliografi.....	14
Vedlegg .....	15

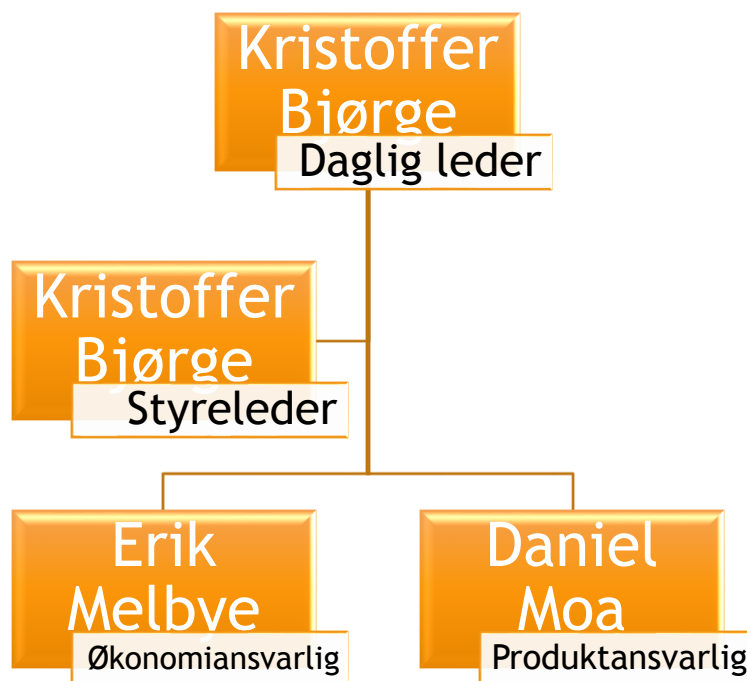


## Organisasjonskart

---

Den viktigste og største ressursen vi har er de ansatte i studentbedrift. Typeforståelse av de ulike personlighetene er en faktor vi har vektlagt for å skape et mest mulig dynamisk og effektivt arbeidsmiljø. Vi består av et utadvendt og målrettet personell, med ulike ferdigheter som dekker hverandres svakheter. Arbeidsmiljøet har vært positivt, med noen utfordringer underveis. Vi har vært igjennom et IA-kurs hvor vi lærte om inkluderende arbeidsliv, forebyggendetiltak og mål med handlingsplanen for inkluderende og forebyggende arbeidskultur. Med denne kompetansen lærte vi å håndtere og lage forebyggende tiltak for fremtidige konflikter.

Med de rette verdiene og de samme målene har vi klart å lage både en alfa-type og prototype, med disse holdningene la vi grunnlaget for studentbedriften og klarte å ta 3. plass for beste studentbedrift på fylkesmessa 2016.



## Kompetansekart

---

Trivsel på jobb er fundamentet for et godt arbeidsmiljø, hvor vi utfordrer hverandre innen de ulike elementene vi har interesse for og tilstrekkelig med kompetanse til å løse. Vi har vektlagt interesse sammen med kompetanse, samt personlige ferdigheter som de avgjørende faktorene for hvilke arbeidsfordelinger vi sitter med i dag. Som arbeidskollegaer er vi en



sammensveiset gjeng hvor vi fordeler oppgaver ut til den med best kompetanse og størst interesse innenfor emnet, hvor vi inkluderer hverandre i de ulike problemstillingene som vi kommer over for å konsultere hverandre om de har et annet syn på det med en annen løsning. Dette har vi bevist, for vi er trygge på hverandre sine sterke og svake sider. Sammen kommer frem til de beste løsningene. For å kartlegge de sterke og svake sidene til hver enkelt ansatt i bedriften har vi benyttet oss av verktøyet, «Jungs typeindikator» for å få en best mulig forståelse av hverandre sine ulikheter. Med slike kunnskaper er det lettere å unngå potensielle konflikter og heller oppnå et tettere og mer effektivt samarbeid. Vi tok testen hvor vi fant ut de ulike typeindikatoren hver enkelt har.

### Daniel Moa

f. 16.12.90



Han er student på 3. året ved Høyskolen i Ålesund ved linjen Innovasjonsledelse og Entreprenørskap. Har erfaring fra: Montør på Isowest, Montør på AM Instrumentering og logistikk på Skeidar. Jobber for tiden som logistikkansvarlig deler og delelager på Termo Storkjøkken AS. Relevant kompetanse for prosjektet: Studerte 1 år foto og bilderedigering. Kompetanse innen design, Photoshop, In-Design, nettsider og innkjøp.

### Erik Melbye

f. 09.07.93

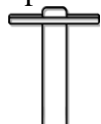


Han er student på 3. året ved Høyskolen i Ålesund ved linjen Innovasjonsledelse og Entreprenørskap. Han har erfaring som gründer for sitt eget firma. Han har vært kundebehandler hos Shell. Har erfaring fra renhold på LM-trading. Han har god kompetanse i økonomi og regnskap. Relevant kompetanse for prosjektet: Økonomi. Tidligere erfaring fra å selge inn produkter til bedrifter og idrettslag.

### Kristofer Flisnes Bjørge

f. 20.12.92

Han er student på 3. året ved Høyskolen i Ålesund ved linjen Innovasjonsledelse og Entreprenørskap. Han har erfaring som selger i Sektor Alarm. Har god kompetanse innen salgsfaget. Har også vært daglig leder over en kortere periode i Sector-Alarm, og har god innsikt gjennom salgssamtaler i jobbsammenheng og har erfaring fra hvordan salg og markedsføring foregår i en større bedrift. Han har også vært med på å etablere en salgavdeling innad i Stamina trening, hvor hovedfokuset var å utarbeide effektive og operative metoder for direkte kundekontakt, oppsøkende salg og oppfølging av kunden. Har



jobb tett opp imot ledelsen noe som er en viktig administrativ erfaring.

Relevant kompetanse for prosjektet er Salgskompetanse og ledelse.



## Jungs type indikator

---

Teorien er basert på Jungs typeindikator, som er basert på Carl Jungs teori om de 16 personlighetstypene. (C.Jung, 2016)

**I** - Introverted, **E** - Extraverted, **T** - Thinking, **F** - Feeling, **J** - Judging, **P** - Perceiving, **S** - Sensing OG **N** - Intuitive

### Daniel Moa - E.S.T.J. - The Guardian

Sterke sider ved dine preferanser:

Som ESTJ-er har du din styrke i å fokusere og bruke energien, ferdighetene og dine kunnskaper i den ytre verden blant mennesker og ting (E). Ved at du viser din energi vil ofte andre også bli fylt av energi. Du liker å arbeide sammen med andre, oppretter kontakt og etablerer og bruker nettverk. Du deler dine ideer og tanker etter hvert som de oppleves, er opptatt av handling og har ingen problemer med å holde på med mange oppgaver samtidig. Vanligvis foretrekker du muntlig kommunikasjon framfor skriftlig.

Med din preferanse for Sansing (S) fokuserer du på fakta og det som skjer her og nå og er dermed oppmerksom på detaljene i enhver situasjon. Du stoler på din erfaring og finner ut hvordan ting kan gjøres på den mest effektive måten ut fra den erfaringen du har. På bakgrunn av dette kan du føre en ide over på det praktiske planet.

Ferdigheter med Tenking (T) er at du anvender en beslutningsprosess som fokuserer på en analytisk årsak - virkningsforhold. Du vurderer argumenter og prinsipper og organiserer og bearbeider fakta og ideer. Du ser på ideer og produkter med et kritisk blick og forsøker å holde deg objektiv når du vurderer. Rettferdighet er viktig for deg og du forsøker å være bestemt når du behandler mennesker.

Ved hjelp av avgjørelse (J) organiserer du ditt liv i den ytre verden på en planlagt og organisert måte. Du organiserer ideer og saker og forsøker å kontrollere situasjonen slik at kvaliteten blir opprettholdt. Du arbeider med jevn hastighet mot målet og er flink til å holde



tidsfrister. Du kommuniserer en målbevisst og besluttsom holdning og krever ofte at beslutninger må tas ut fra den informasjonen som er tilgjengelig.

Dette er personer som ofte er beskrevet som praktiske, realistiske, sta, strukturert og organisert og er ikke fornøyde før utfallet av en arbeidsoppgave er som de har sett det for seg.

Dette passer seg veldig godt til at han er ansatt til å være markedsfører og produktansvarlig. Han tar kontroll på hvordan designet ser ut, finner samarbeidspartnere til å hjelpe med produkt og design, samt styrer mye av hjemmesider mye bedriften utad, og hvordan vi blir oppfattet av andre.

<p style="text-align: center;"><b>E</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>🚲 Fokuserer og bruker energien din blant andre mennesker.</li><li>🚲 Gir andre energi.</li><li>🚲 Deler tanker og ideer underveis og er opptatt av handling.</li><li>🚲 Kan holde på med mange oppgaver samtidig.</li><li>🚲 Utvikler ferdigheter og kunnskap ved å samarbeide og skape nettverk.</li></ul>	<p style="text-align: center;"><b>S</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>🚲 Fokuserer på fakta og det som skjer her og nå.</li><li>🚲 Er oppmerksom på detaljer.</li><li>🚲 Er flink til å anvende den praktiske erfaringen du har.</li><li>🚲 Er flink til å føre en ide over på det praktiske planet.</li></ul>
<p style="text-align: center;"><b>T</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>🚲 Vurderer og beslutter på en analytisk, logisk og rasjonell måte.</li><li>🚲 Har evne til å tenke kritisk.</li><li>🚲 Er saklig og objektiv.</li><li>🚲 Er rettferdig og bestemt når du behandler mennesker.</li></ul>	<p style="text-align: center;"><b>J</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>🚲 Er flink til å organisere og planlegge.</li><li>🚲 Er flink til å passe på at kvaliteten og tidsfrister blir opprettholdt.</li><li>🚲 Arbeider med jevn hastighet mot målet.</li><li>🚲 Er målbevisst og besluttsom.</li><li>🚲 Er flink til å beslutte ut fra den informasjonen som er tilgjengelig</li></ul>





## Svakheter som ESTJ

- 🚲 Kan treffe forhastede beslutninger.
- 🚲 Kan overse behov for forandring.
- 🚲 Kan overse gleden ved arbeidet i iveren etter å få det ferdig.
- 🚲 Kan bli overrumplet av egne følelser, hvis disse blir ignorert for lenge.

## Erik Melbye - E.S.F.J. - The Caregiver

### Sterke sider ved dine preferanser (C.Jung, 2016)

Som ESFJ-er har du din styrke i å fokusere og bruke energien, ferdighetene og dine kunnskaper i den ytre verden blant mennesker og ting (E). Ved at du viser din energi vil ofte andre også bli fylt av energi. Du liker å arbeide sammen med andre, oppretter kontakt og etablerer og bruker nettverk. Du deler dine ideer og tanker etterhvert som de oppleves, er opptatt av handling og har ingen problemer med å holde på med mange oppgaver samtidig. Vanligvis foretrekker du muntlig kommunikasjon framfor skriftlig.

Med din preferanse for Sansing (S) fokuserer du på fakta og det som skjer her og nå og er dermed oppmerksom på detaljene i enhver situasjon. Du stoler på din erfaring og finner ut hvordan ting kan gjøres på den mest effektive måten ut fra den erfaringen du har. På bakgrunn av dette kan du føre en ide over på det praktiske planet.

Med Følelse (F) kan du anvende en beslutningsprosess der du bruker verdier og overbevisning for å trekke konklusjoner. Du vil vite verdien av et alternativ, og hvordan dette vil påvirke andre mennesker. Du ser på ideer og produkter med et positivt sinn og sjekker dine objektive data med dine verdier - hva du selv eller andre liker eller misliker. Hvilken effekt beslutninger har på mennesker er viktig for deg og du forsøker å skape en harmonisk stemning der mennesker kan vokse og bruke ditt talentet og ferdigheter.

Ved hjelp av avgjørelse (J) organiserer du ditt liv i den ytre verden på en planlagt og organisert måte. Du organiserer ideer og saker og forsøker å kontrollere situasjonen slik at kvaliteten blir opprettholdt. Du arbeider med jevn hastighet mot målet og er flink til å holde

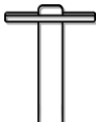


tidsfrister. Du kommuniserer en målbevisst og besluttsom holdning og krever ofte at beslutninger må tas ut.

<p style="text-align: center;"><b>E</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>🚲 Fokuserer og bruker energien din blant andre mennesker.</li><li>🚲 Gir andre energi.</li><li>🚲 Deler tanker og ideer underveis og er opptatt av handling.</li><li>🚲 Kan holde på med mange oppgaver samtidig.</li><li>🚲 Utvikler ferdigheter og kunnskap ved å samarbeide og skape nettverk.</li></ul>	<p style="text-align: center;"><b>S</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>🚲 Fokuserer på fakta og det som skjer her og nå.</li><li>🚲 Er oppmerksom på detaljer.</li><li>🚲 Er flink til å anvende den praktiske erfaringen du har.</li><li>🚲 Er flink til å føre en ide over på det praktiske planet.</li></ul>
<p style="text-align: center;"><b>F</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>🚲 Anvender verdier og overbevisning når du beslutter.</li><li>🚲 Er opptatt av hvordan beslutninger påvirker andre mennesker.</li><li>🚲 Sjekker saklige og objektive data med dine verdier.</li><li>🚲 Behandler mennesker med varme og sympati.</li><li>🚲 Vektlegger å forstå menneskers behov og skape harmoni.</li></ul>	<p style="text-align: center;"><b>J</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>🚲 Er flink til å organisere og planlegge.</li><li>🚲 Er flink til å passe på at kvaliteten og tidsfrister blir opprettholdt.</li><li>🚲 Arbeider med jevn hastighet mot målet.</li><li>🚲 Er målbevisst og besluttsom.</li><li>🚲 Er flink til å beslutte ut fra den informasjonen som er tilgjengelig.</li></ul>

### Svakheter som ESFJ

- 🚲 Kan unngå konflikter og feie problemer under teppet.



- 🚲● Setter kanskje egne prioriteringer til side ut fra ønske om å behage andre.
- 🚲● Kan tro at du vet hva som er best for andre.
- 🚲● Går kanskje ikke inn for å finne ut hva andre virkelig ønsker eller har behov for.
- 🚲● Kan unngå å vurdere logiske følger av dine beslutninger. • Kan glemme å stoppe opp og se på helheten.

## Kristoffer Bjørge - ENTJ - The Executive.

Sterke sider ved dine preferanser (C.Jung, 2016)

Som ENTJ-er har du din styrke i å fokusere og bruke energien, ferdighetene, og dine kunnskaper i den ytre verden blant mennesker og ting (E). Ved at du viser din energi vil ofte andre også bli fylt av energi. Du liker å arbeide sammen med andre, oppretter kontakt og etablerer og bruker nettverk. Du deler dine ideer og tanker etterhvert som de oppleves, er opptatt av handling, og har ingen problemer med å holde på med mange oppgaver samtidig. Vanligvis foretrekker du muntlig kommunikasjon framfor skriftlig.

Med preferanse for iNtuisjon (N) fokuserer du på mening, muligheter og mønstre om det som ligger i fremtiden og er dermed oppmerksom på helheten i det som skjer eller i en sak. Du oversetter ord til mening og mening til ord. Du stoler på det skrevne og det uttalte ord, er interessert i teori og fokuserer på å finne nye måter å gjøre ting på. På bakgrunn av dette kan du fange opp ideer og se nye sammenhenger.

Med Tenkning (T) anvender du en beslutningsprosess som fokuserer på en analytisk årsak-virkningsforhold. Du vurderer argumenter og prinsipper og organiserer og bearbeider fakta og ideer. Du ser på ideer og produkter med et kritisk blikk og forsøker å holde deg objektiv når du vurderer. Rettferdighet er viktig for deg og du forsøker å være bestemt når du behandler mennesker.

Ved hjelp av avgjørelse (J) organiserer du ditt liv i den ytre verden på en

Planlagt, og organisert måte. Du organiserer ideer og saker og forsøker å kontrollere situasjonen slik at kvaliteten blir opprettholdt. Du arbeider med jevn hastighet mot målet og er

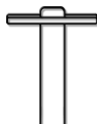


flink til å holde tidsfrister. Du kommuniserer en målbevisst og besluttsom holdning og krever ofte at beslutninger må tas ut fra informasjonen som er tilgjengelig.

<p style="text-align: center;"><b>E</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>🚲 Fokuserer og bruker energien din blant andre mennesker.</li><li>🚲 Gir andre energi.</li><li>🚲 Deler tanker og ideer underveis og er opptatt av handling.</li><li>🚲 Kan holde på med mange oppgaver samtidig.</li><li>🚲 Utvikler ferdigheter og kunnskap ved å samarbeide og skape nettverk.</li></ul>	<p style="text-align: center;"><b>N</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>🚲 Fokuserer på fremtiden og fremtidige muligheter.</li><li>🚲 Er flink til å se helheten og sammenhengen i det som skjer.</li><li>🚲 Bruker teori og fokuserer på nye måter å gjøre ting på.</li><li>🚲 Er flink til å fange opp ideer og se nye sammenhenger.</li></ul>
<p style="text-align: center;"><b>T</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>🚲 Vurderer og beslutter på en analytisk, logisk og rasjonell måte.</li><li>🚲 Har evne til å tenke kritisk.</li><li>🚲 Er saklig og objektiv.</li><li>🚲 Er rettferdig og bestemt når du behandler mennesker.</li></ul>	<p style="text-align: center;"><b>J</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>🚲 Er flink til å organisere og planlegge.</li><li>🚲 Er flink til å passe på at kvaliteten og tidsfrister blir opprettholdt.</li><li>🚲 Arbeider med jevn hastighet mot målet.</li><li>🚲 Er målbevisst og besluttsom.</li><li>🚲 Er flink til å beslutte ut fra den informasjonen som er tilgjengelig.</li></ul>

Svakheter som E.N.T.J.

- 🚲 Kan overse menneskers behov fordi du er for fokusert på oppgaven.
- 🚲 Kan overse praktiske og situasjonsmessige hensyn og begrensninger.



- 🚲 Kan beslutte for hurtig.
- 🚲 Vurderer kanskje ikke alle sider før du beslutter.
- 🚲 Kan virke utålmodig og dominerende.
- 🚲 Er kanskje ikke flink til å verdsette andres bidrag.
- 🚲 Kan ignorere og undertrykke egne følelser.
- 🚲 Verdsetter kanskje ikke andres følelser.

Vi i MMB-System arbeider som et team hvor vi alltid inkluderer og reflekterer over hverandre sine synpunkt og ideer. Dette er bedriftens største ressurs, og som er suksess faktorene for at vi har kommet så langt som vi er i dag.

## Stillingsinstrukser

---

### Kristofer Flisnes Bjørge - f. 20.12.92 - Daglig leder

Ansvarsområde:

- 🚲 Daglig ledelse av studentbedriften
- 🚲 Organisere arbeidsfordelinger
- 🚲 Utvikling av strategien til bedriften
- 🚲 Organisere dokumenter
- 🚲 Motivere studentbedriften til god arbeidsmoral
- 🚲 Utgående kontakt med næringslivet

### Daniel Moa, f. 16.12.90, Markedsføring og produktdesign

Ansvarsområde:

- 🚲 Utarbeiding av design
- 🚲 Utarbeiding av nettside, brosyren og visitt kort
- 🚲 Markedsføring på sosiale medier
- 🚲 Utgående kontakt med næringslivet



## Erik Melbye, f. 09.07.93 - Økonomi-ansvarlig

Ansvarsområde:

- 🚲 Administrering av økonomi
- 🚲 Oppfølging av utgifter
- 🚲 Føring av økonomi
- 🚲 Utgående kontakt med næringslivet
- 🚲 Prosessering av prototype ideer

## HR Mål

---

HR er den menneskelige kapitalen i bedriften hvilke verdi de ansatte skaper og hvordan en kan utvikle de ansatte til å bli en enda større ressurs for bedriften. HR handler om utvikling av det menneskelige potensiale hvor du kan se på lederen som det største «tannhjulet», og de ansatte i forskjellige størrelser, hvor leder er drivkraften og hvordan leder inkluderer og utvikler de ansatte påvirker alle i bedriften. Alle tannhjulene i bedriften fra det største til det minste henger sammen, hvor det handler om å legge på «rett smøring» for hver enkelt som motiverer til å utføre et arbeid på best mulig måte og inkludere og spre arbeidsmoralen videre i bedriften.

## De kvalitative målene

- 🚲 Utvikler et effektivt arbeidsmiljø.
- 🚲 Skape et motiverende arbeidsmiljø.
- 🚲 Skape mestringfølelsen i å hele tiden presse nye grenser.
- 🚲 Et effektivt, motiverende arbeidsmiljø som gir de ansatte følelsen av mestring bidrar til minimalt fravær på jobb.

## IA Avtalen

---

Vi er opptatt av å ivareta bedriftens medarbeidere, hvor vi har valgt å ta IA-kurset for å bli en IA-bedrift, hvor alle i ledelsen skrev under på en kontrakt om å bli en IA-bedrift.



Vi valgte dette for vi er opptatt av å ha et sunt arbeidsmiljø hvor vi trives, med høy arbeidsmoral og alle blir behandlet likt med en inkluderende arbeidskultur. Som IA-bedrift fokuserer vi blant annet på forebyggende tiltak mot misnøye, fravær og sykemeldinger. Med å lytte til hverandre sine behov om hvordan arbeidsgleden kan forbedres og ha en handlingsplan for å hele tiden skape en effektiv, motiverende og inkluderende bedrift. Dette for å ha fokus på å skape en følelse av mestring, som vil resultere i økt trivsel og antall sykedager vil synke. (Arbeidsliv, 2015)

## Trivsel, Miljø og Teambuilderne

Vi har også utviklet interne arbeidsregler som skal være med på å skape et positivt arbeidsmiljø, hvor vi har blitt enige om hvordan vi skal ta opp konflikt fulgte temaer. Vi har også blitt enige om hvordan vi skal jobbe som et team og ikke mot hverandre i slike saker. Vi er et team, hvor vi er avhengig av hverandre for å være en vel fungerende og operativ bedrift slik som vi er i dag.

## Interne bedriftsregler

- 🚲 Hver enkelt stemme teller like mye
- 🚲 Hver enkelt skal alltid inkluderes i alle avgjørelser
- 🚲 Hver enkelt skal delta på alle møter
- 🚲 Flertallet/demokratiet bestemmer alltid
- 🚲 Være ydmyk og reflektert
- 🚲 Respektere hverandre sine meninger og komfortsone
- 🚲 Alle i bedriften er en like viktig ressurs
- 🚲 Vær ærlig, ærlighet varer lengst

## Trivselsfremmende tiltak

Det viktigste trivselsfremmende tiltaket vi har i bedriften er at vi har satte av den første timen på jobb til frokost, kaffe og prat, hvor vi får pratet om hva vi har på hjertet, tullet litt og for å få humøret på topp. Vi har også en arbeidskultur hvor vi er alle enig om at hvis det er noe vi



er uenig i så «spytt det ut», og ikke sitt å «tygg» på det. Vi ønsker å vite hva de ansatte har på hjertet for å ta tak i problemene, og løse dem så fort som over hode mulig. Det har vært viktig for oss hele veien å inkludere alle i bedriften, hvor alle har følelsen og være like viktig. Dette er det viktigste trivselsfremmende tiltaket vi har.

## Medarbeidersamtale

---

Etter vi hadde kurset om å bli IA-bedrift bestemte vi oss for å sette oss ned og ta opp hva vi kunne forbedre, for å gjøre kommunikasjonen og arbeidsmoralen bedre. Hvor vi kom frem til at vi trengte en time i starten av dagen til å lage kaffe, spise og prate om jobb relaterte problem og dagligdagse festligheter. Dette bidro til å skape et svært positivt innstilt arbeidsmiljø, samtidig som vi lærte hverandre og kjenne bedre. Samtidig som med slike samtaler i starten av dagen, kommer det frem irritasjonsmoment som er jobb relatert og ting som skjer i privaten som er utfordrende. Dette gjorde at vi hele tiden har vært konflikt orientert, og forbygd mot potensielle konflikter. Dette er fundamentet for oss i MMB-System SB sine høye og gode arbeidsmoraler, hvor det alltid ligger en positiv energi i luften hos oss. (Arbeidsliv, 2015)





## Bibliografi

---

Arbeidsliv, I., 2015. *IA kurs NAV*. Ålesund, Kirsten Aure.

C.Jung, 2016. *Jungs typeindikator*. Ålesund, Øyvind Arnt Bjørge.



## Vedlegg

---



3.3 Tillitsvalgte forpliktelser

- a) Tillegge seg nødvendig kunnskap om HMS- og IA-arbeid sammen med arbeidsgiver og verneombud.
b) Som avtalepart skal tillitsvalgte gjennom medvirking og samarbeid med ledelsen bidra aktivt i utformingen av virksomhetens planer, målsetninger og rutiner i IA-arbeidet.
c) Delta i dialoger hvor det ansatte ønsker det.

3.4 Arbeidstakers forpliktelser

- a) Delta aktivt i HMS- og IA-arbeidet på arbeidsplassen slik at det settes forpliktende resultattål i virksomheten som bidrar til å nå IA-avtalens nasjonale mål.
b) Opplyse sin leder om egne sykkefravær i samarbeid med arbeidsledelsen.

Arbeidstaker skal bidra aktivt til dialog med nærmeste leder om egen arbeidsvare, medvirke aktivt i utarbeidelse og gjennomføring av egen oppfølgingsplan og nødvendige tiltak for å være i - eller komme tilbake til - arbeid helt eller delvis.

4 Kontaktpersoner

Kontaktperson for NAV Arbeidslivssenter: Magne Ove Dimmestøl
Kontaktperson for virksomhetens ledelse: Kristoffer Elisnes Bjørn
Kontaktperson for tillitsvalgte/ansatte: Erik Møbbø

5 Avtalens varighet

Denne avtalen gjelder fra 20.11.16 og har samme varighet som IA-avtalen om den ikke bringes til opphør av en av partene.

Arbeidsgiver og tillitsvalgte/ansattrepresentant er likeverdige avtalepartar i virksomheten, og kan si opp avtalen med et rimelig varsel. Arbeidsmiljøutvalget eller virksomhetens andre samarbeidsorganer skal avgjøre spørsmål om avtalen.

Arbeids- og velferdsetaten ved NAV Arbeidslivssenter kan si opp avtalen og dermed frata virksomheten status som IA-virksomhet.

For virksomheten:

Handwritten signatures for Kristoffer Elisnes Bjørn (leder) and David Haakon Erik Møbbø (tillitsvalgt/ansattrepresentant)

For Arbeids- og velferdsetaten,



NAV Arbeidslivssenter i

Handwritten signature for Magne Ove Dimmestøl (leder)

Kontakt NAV Arbeidslivssenter for nærmere opplysninger og forklaringer www.nav.no

Samarbeidsavtale om et mer inkluderende arbeidsliv



Revidert versjon Intensjonsavtale 2014-2018

Organisasjonsnr. Bedriftsnr.



SAMARBEIDSAVTALE OM ET MER INKLUDERENDE ARBEIDSLIV

mellom MMB - System SB (virksomheten) og Arbeids- og velferdsetaten ved NAV Arbeidslivssenter

Denne samarbeidsavtalen bygger på "Intensjonsavtale om et mer inkluderende arbeidsliv 4. januar 2014 - 31. desember 2018 (IA-avtalen)".

IA-avtalens overordnede mål er: - å bedre arbeidsmiljøet, styrke jobbnærheten, forebygge og redusere sykefravær og hindre utstøting og frafall fra arbeidslivet.

- IA-avtalens tre delmål på nasjonalt nivå er: 1. Reduksjon i sykefraværet med 20 prosent i forhold til nivået i andre kvartal 2011. Dette innebærer at sykefraværet på nasjonalt nivå ikke skal overstige 5,6 prosent. 2. Hindre frafall og øke sysselsetting av personer med redusert funksjonsevne. 3. Yrkesaktivitet etter fylte 50 år forlenges med tolv måneder. Med dette menes en økning sammenlignet med 2009 i gjennomsnittlig periode med yrkesaktivitet (for personer over 50 år).

Denne samarbeidsavtalen er utarbeidet i tillegg til andre samarbeidsavtaler.

1 Samarbeidsavtalen

Ved å inngå samarbeidsavtalen om å ME IA virksomhet, stiller den enkelte virksomhet seg bak måtene i IA-avtalen. Innholdet av denne samarbeidsavtalen innebærer at arbeidsgiver, tillitsvalgte, verneombud og øvrige ansatte i virksomheten samarbeider målrettet for å oppnå et mer inkluderende arbeidsliv. I virksomheter som ikke har tillitsvalgte, kan en ansattrepresentant utnevnes i IA-arbeidet. Et viktig forutsetning for å nå IA-avtalens mål, er at virksomheten har et systematisk forebyggende HMS-arbeid. Virksomhetens IA-arbeid skal være en del av dette arbeidet.

IA-virksomheter får til gjengjeld rettigheter som er forbeholdt disse virksomhetene:

- Egen kontaktperson i NAV Arbeidslivssenter
Forebyggings- og tilretteleggingsutvalg for Arbeids- og velferdsetaten
Utviser bruk av egenmelding

2 Mål for virksomhetens IA-arbeid

Virksomheten skal på grunnlag av de tre delmålene i IA-avtalen, fastsette egne mål for IA-arbeidet. Mål utarbeides i fellesskap av arbeidsgiver, tillitsvalgte, verneombud og øvrige ansatte innen 12 uker etter inngåelse av samarbeidsavtalen. Den nasjonale IA-avtalen understreker at de ulike delmålene må ses i sammenheng for å oppnå intensjonen om et mer inkluderende arbeidsliv. Virksomhetens mål skal inngå del av et basiskrønlingsvise mål på alle tre delmål.

Delmål 1: Sykefravær
Utarbeide tiltaksplaner for sykefraværstatistikk og sette resultattål for sykefraværutviklingen.

Delmål 2: Personer med redusert funksjonsevne

- a) Sette aktivitetstål for opplærings- og tilretteleggingsarbeid overfor egne arbeidstakere med redusert arbeidsevne, for å hindre frafall fra arbeidslivet.
b) Sette aktivitetstål for hvordan virksomheten skal åpne for personer som Arbeids- og velferdsetaten har avskilt og som har behov for utprøving av arbeids- og funksjonsevne i det ordinære arbeidsliv.

Delmål 3: Avgangspåtid

- Sette aktivitetstål for hvordan virksomheten kan utnytte eldre arbeidstakere til å stå farger i arbeid
- Ha et livsleingsperspektiv som skal inngå som en del av virksomhetens personalpolitikk og i det systematiske forebyggende arbeidet.

3 Forpliktelser

Inngåelse av denne samarbeidsavtalen forplikter virksomheten, de ansatte og Arbeids- og velferdsetaten. Tiltaksplanningen i arbeidsmiljøloven § 4-6 er ufravikelig og vidtreadende. Plikten omfang avhenger av arbeidsgiverens reelle muligheter for tiltaksplanning og gjelder "så langt det er mulig". IA-avtalen endrer ikke dette.

3.1 Arbeids- og velferdsetatens forpliktelser

Arbeids- og velferdsetaten skal sørge for at virksomheten får en egen kontaktperson ved NAV Arbeidslivssenter. Kontaktpersonen er virksomhetens faste kontaktpunkt i Arbeids- og velferdsetaten, og har ansvar for å informere om og koordinere etasens tilbud til virksomheten. Det betyr ikke at kontaktpersonen selv skal utøve all bistand, men sørge for at de tjenestene og den informasjon man er enige om, blir gitt av den mest kompetente på aktuelle fagområder og av de rette instanser. Dette skal sikre virksomheten den beste mulige tjeneste.

Oppgaver for kontaktpersoner:

- a) i dialog med ledere, tillitsvalgte og verneombud sikre bistå virksomhetene i å arbeide målrettet og resultatrettet med utvikling av nye inkluderende arbeidsplasser, herunder virksomhetens arbeid for å forebygge sykefravær og overgang til trygdeytelser.
b) Sørge for at virksomheten får informasjon og veiledning om: - Rutiner for sykefraværsoppfølging og fraværregistrering
- IA-virkemidler og tiltak innenfor rammen av IA-avtalen
- Arbeids- og velferdsetatens øvrige tiltak og virkemidler i forbindelse med oppfølging av medarbeidere i virksomheten og ved rekruttering av personer som ikke har et arbeidsforhold
c) Gi råd og veiledning i vanskelige enkeltsaker.
d) Bidra til at økonomiske virkemidler i enkeltsaker utløses raskt og effektivt og basert på skriftlig dokumentasjon.
e) Samarbeide med virksomhetens bedriftshelsetjeneste.
f) Ta initiativ overfor andre samarbeidsaktører som kan bidra virksomheten i IA-arbeidet, for eksempel NAV-kontor, Arbeidsstiftelsen og leverandører av helse- og rehabiliteringstjenester.

Gjennom øvrige generelle virkemidler vil myndighetene legge til rette for virksomhetens arbeid med å hindre frafall og øke sysselsetting av personer med redusert funksjonsevne. I tillegg har Arbeids- og velferdsetaten en rekke virkemidler til rådighet til bruk i opplærings- og tilretteleggingsarbeid. Arbeidslivssenterene skal bistå med informasjon om og fordeling av disse generelle virkemidlene overfor IA-virksomheter, herunder gi IA-virksomhetene informasjon om hvilke tiltaks-ordningen.

Arbeids- og velferdsetaten skal levere statistikk til IA-virksomheter over virksomhetens/ansattes sykefravær fra sentrale sykefraværstatistikk.

3.2 Arbeidsgivers forpliktelser

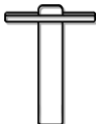
Arbeidsgiver skal sørge for et godt og inkluderende arbeidsmiljø i samarbeid og i tett dialog med tillitsvalgte, verneombud og øvrige ansatte. IA-arbeidet skal to ganger i året settes på agendaen som en integrert del av virksomhetens arbeidsmiljøarbeid hvor både ledelse, tillitsvalgte og verneombud er representert. Felles oppløring bør inngå for å oppnå en god forståelse for IA-arbeidet.

3.2.1 Oppfølging av egne ansatte

HMS- og IA-arbeidet forutsetter langsiktighet, og arbeidsgiver må sørge for at ledere, tillitsvalgte og verneombud har den kompetansen som er nødvendig for å utføre arbeidet.
a) Tiltaksplaner arbeidsforholdene for arbeidstakere med spesielle behov.
b) Føre sykefraværstatistikk og bruke denne i det systematiske sykefraværarbeidet.

3.2.2 Personer som ikke er tilknyttet virksomheten

Virksomheten skal søke for å personene som Arbeids- og velferdsetaten har avskilt og som har behov for utprøving. For utprøving sin arbeids- og funksjonsevne i det ordinære arbeidsliv. Dette forutsetter at Arbeids- og velferdsetaten formidler aktuelle kandidater, sikrer bistand gjennom økonomiske og kompetansemessige tiltak, samt annen tiltaksplanning.





## Hvilke rutiner skal dere ha ved fravær?



NÅR?	HVA SKAL ANSATTE GJØRE VED SYKDOM?	HVA SKAL LEDER GJØRE NÅR EN ANSATT ER SYK?	
DAG 1 Generelt	<ul style="list-style-type: none"><li>Ring leder og fortelle at du er syk</li><li>Si i fra ASAP</li><li>Foreslå noe han kan gjøre</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>Tilrettelegge arbeid</li><li>Finne erstatter</li><li>Opprettholde kontinuerlig kontakt</li></ul>	
	<ul style="list-style-type: none"><li>Være positivt i løse ferie</li><li>Ta igjen kontakt arbeid så langt det er mulig</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>Fordele arbeidsoppg.</li><li>De tounne kan jobbe</li><li>Forberede og inkludere den syke om hva som foregår i bedrifta. (Informere).</li></ul>	



## MÅL- OG HANDLINGSPLAN FOR IA



MÅLOMRÅDER	Dagens situasjon	Ønsket situasjon	TILTAK	Ansvar / Frist
VI SKAL HA OVERSIKT OVER SYKEFRAVÆRET OG GODE FRÅVÆRSRUTINER	Bråk	Bedre	<ul style="list-style-type: none"><li>- Mer kaffe</li><li>- Økonomisk støtte til kaffe</li><li>-</li></ul>	
VI SKAL LEGGE TIL RETTE FOR GOD TRIVSEL			<ul style="list-style-type: none"><li>- Mer kaffe</li><li>- Fortsette med å være åpne</li><li>-</li></ul>	
VI SKAL UTØVE GOD KOMMUNIKASJON	Bråk		<ul style="list-style-type: none"><li>- Ta tak i en konflikt før det blir et problem</li><li>- Sosialisere oss mer</li><li>- Dele på all info om alt.</li><li>-</li><li>-</li><li>-</li></ul>	
VI SKAL HA ET GODT SAMARBEIDSKLIMA			<ul style="list-style-type: none"><li>-</li><li>-</li><li>-</li></ul>	
VI SKAL LEGGE TIL RETTE FOR GOD MESTRING			<ul style="list-style-type: none"><li>-</li><li>-</li><li>-</li></ul>	



# KURSBEVIS

Daniel K. Moa

har deltatt på

IA-kurs for studentbedrifter

20. januar 2016

**Tema:**

Inkluderende arbeidsliv (IA- avtalen)

**Mål for kurset:**

- Kunnskap om avtalen om Inkluderende Arbeidsliv
- Kunnskap om forebyggende arbeid og om nærværsfaktorer og arbeidsglede i bedriften
- Signere avtale om Inkluderende Arbeidsliv for bedriften
- Lage sykefraværsrutiner
- Lage mål og handlingsplan for Inkluderende Arbeidsliv

FRAMTID - SAMSPILL – SKAPERGLEDE

  
Mange Dimmestøl  
NAV Arbeidslivssenter

  
Kirsten Aure  
Ungt Entreprenørskap



inkluderende arbeidsliv





# KURSBEVIS

*Erik J. Melby*

har deltatt på  
IA-kurs for studentbedrifter

*20. januar 2016*

**Tema:**

Inkluderende arbeidsliv (IA- avtalen)

**Mål for kurset:**

- Kunnskap om avtalen om Inkluderende Arbeidsliv
- Kunnskap om forebyggende arbeid og om nærværsfaktorer og arbeidsglede i bedriften
- Signere avtale om Inkluderende Arbeidsliv for bedriften
- Lage sykefraværsrutiner
- Lage mål og handlingsplan for Inkluderende Arbeidsliv

FRAMTID - SAMSPILL – SKAPERGLEDE

*Mange Dimmestøl*

Mange Dimmestøl  
NAV Arbeidslivssenter

*Kirsten Aure*

Kirsten Aure  
Ungt Entreprenørskap



inkluderende arbeidsliv





# KURSBEVIS

*Kristoffer F. Bjørge*

har deltatt på  
IA-kurs for studentbedrifter

*20. januar 2016*

**Tema:**

Inkluderende arbeidsliv (IA- avtalen)

**Mål for kurset:**

- Kunnskap om avtalen om Inkluderende Arbeidsliv
- Kunnskap om forebyggende arbeid og om nærværsfaktorer og arbeidsglede i bedriften
- Signere avtale om Inkluderende Arbeidsliv for bedriften
- Lage sykefraværsrutiner
- Lage mål og handlingsplan for Inkluderende Arbeidsliv

FRAMTID - SAMSPILL - SKAPERGLEDE

*Mange Dimmestøl*

Mange Dimmestøl  
NAV Arbeidslivssenter

*Kirsten Aure*

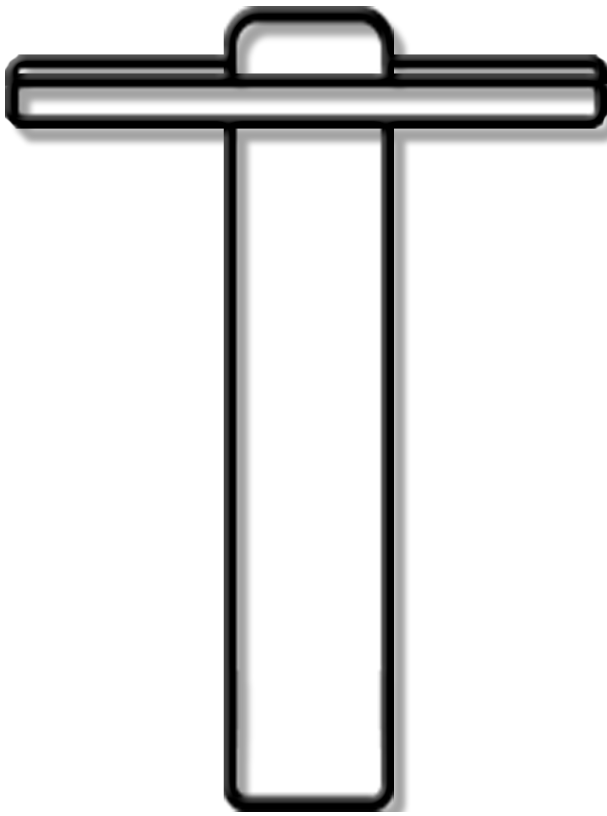
Kirsten Aure  
Ungt Entreprenørskap



inkluderende arbeidsliv







# PRODUKT & PRODUKSJON

Innovasjonsledelse 2016

## SAMMENDRAG

I dette kapitlet vil vi beskrive framgangsmåten vi hadde på produktet, og livssyklusen til vår første prototype: Model T-I

Daniel Moa  
Erik Melbye  
Kristoffer Flisnes Bjørge

# Innholdsfortegnelse

---

Produktutvikling og produksjon .....	2
Behov .....	3
Løsning .....	4
Spesifikasjoner <b>T-I</b> .....	4
Produktutvikling .....	6
Prototype 1 .....	6
Etter prototype 1 .....	7
Programmering med Androino.....	8
Fungerende prototype .....	8
Screening og scoring prosessen .....	12
Kort om prosessen som endte med akkurat den typen sykkelstativ vi valgte.....	12
Totalt poengsum ble følgende: .....	14
Bibliografi.....	16
Vedlegg .....	17
Mail 1.1 Feste fundament .....	20
Mail 1.2 Bestilling prototype .....	22
Mail 1.3 Før prototype .....	27



## Produktutvikling og produksjon

---

Første utkast av sykkelstativet skulle være en rett sylinder, som fikk plass til å oppbevare to sykler, en på hver side av sylindere. Det virket som en strålende ide, da dette både var plasseffektivt, og vi synes den minimalistiske stilen var veldig design riktig, og ville slå an utenfor de fleste bygninger, samt ellers rundt om i det urbane miljø.



Etter vi fikk en ingeniør på laget, som tegnet opp hvordan dette skulle gjennomføres kom det brått problemer. Den fine sykkellåsene var nå lite brukbar når det kom til å feste sykler. Det var ikke mulig at rammen ble festet inne i “oppbevaringsluken” for så å bli låst. Det kom også til å bli et problem i de syklene som var av mindre kaliber, og i dame varianter. Vi valgte da å gå bort fra dette designet, og valgte en litt annen vri. Den ble blant annet lavere, så vi klarte å feste flere sykler, og den blir nå festet i det som er en av de største fellesnevnerne på alle typer sykler, nemlig den vertikale stangen under setet. Med at det nye designet er lavere, og festes på den vertikale stangen klarer vi å kape flere sykler. Nå med damesykkler, barnesykler og vanlige sykler, kan vi si oss fornøyd med det nye designet foreløpig. Ingenting er meislet i marmor enda, om senere investorer/ forsikringsselskap ønsker å forandre på design konseptet.



MMB-system har under hele produktutviklingen alltid tenkt på hva som er det beste for sluttforbrukeren, og ikke nødvendigvis de som kjøper produktet. Vi fikk litt annet syn på det etter kontakt med kommunen, og fokuserte litt mer på de som kjøper også. Tanken bak stativet vårt er i bunn at det skal være trykt, enkelt og for folket flest. Så sluttforbruker er i fokus er absolutt et av våre mål, og vi jobber mot. Prossesfremgangen vår er basert på CPS-metoden, noe som faller noe naturlig for oss. Vi har alltid hatt i hovedfokus problemet med *stjålet sykler*, og videre lagt mer og mer vekt på enkelhet, el-ladding og design.

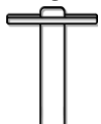
## Behov

---

Det hele startet med at vi så problemet med hvor enkelt det er å stjele sykler. På samme tidspunkt begynte Ålesund kommune å bygge ut by pakken. Dette innebar at kommunen skulle få flere sykkelveier, og mer tilrettelagt sykkelsti rundt om i Ålesund og omegn. Dette var springbrettet vårt for en vei ut i det store sykkelmiljøet. Siden kommer store byer som Oslo hvor man kan søke opp til 5 000 for støtte til midler for å kjøpe el-sykkel. Vi ser da at behovet for å låse disse dyre syklene blir større og større rundt om i vårt vakre land.

Vi fikk også klørne i en større markedsundersøkelse - Reiselivsundersøkelse fra Statens veivesen, dette var en undersøkelse på over 700 kandidater. Denne var i samarbeid med by pakken, om hvor mange som reiste til og fra jobb/skole på hvilken måte. Vi så da at dette var et stort potensiale for vårt produkt. Denne undersøkelsen ligger som vedlegg (i Kapittel 4). Vi vet da at Ålesund sliter med få som sykler, å bilkøene blir ikke mindre i denne lille byen. Samtidig sliter store byer med store mengder forurenset klima og løser det med periode kjøring, og Oslo vurderer å gjør sentrum bilfritt. Vi vet da at når det ikke vil være aktuelt å kjøre bil mer, må det være et substitutt. Altså sykkelen, vi er da redd for at flere sykler blir stjålet en dagens hyppige sykkeltyveri på 8 sykler i timen!

Vi ser også fra det lille eksperimentet de hadde på VG tv (VG.no, 2015) hvor lett det er å stjele en sykkel. De hadde over 100 forbipasserende som så at de stjalne sykler å bare *en reagerte*, de fikk også hjelp fra forbipasserende til å stjele sykkelen.



– Jeg begynte jo å lure når en kjekk gutt som deg skulle ha hjelp til noe sånt, hadde du sett litt annerledes ut kan det være jeg hadde reagert på en annen måte, ler mannen med kona i bakgrunnen.

(VG.no, 2015)

## Løsning

---

Løsningen på dette problemet som øker i rekord fart som blir større og større, er et system hvor du har muligheten til å låse fast sykkelen din i et stativ. Den vill stå trygt der fram til du kom og hentet den igjen, samt lade sykkelen din om du har el-sykkel. Første modellen vi har første proto på er modell **T-I**.

### Spesifikasjoner **T-I**

Dette er et simpelt stativ, som består av lås, feste for to sykler og feste i bakken. Vekten er ca. 22kg, dette har ikke noe betydning da det skal festes i bakken, men det sier litt hvor solid dette stativet er. Den er 600mm fra bakken og opp, og 130mm diameter. “armene” som tar imot syklene er 430mm fra ene siden til andre.

Det skal være muligheter for å lade opp til to el-sykler på hvert stativ. Farge på stativet er ikke noe som er bestemt, eller standard. Dette vil komme som tilleggs alternativer som du velger når du bestemmer deg for hva stativ du vil ha. Kunden kan velge mellom alle typer RAL-farger. Vi har også sett på refleksfarger, og dette er farger som er mulig å ha på sykkelstativet som gjør at folk legger ekstra merke til disse stativene. Siden stativene er standard er det også muligheter for å velge vekk ting som strøm til el-sykler. Vi har da sett på muligheter som at låsemuligheten ikke trenger større energikilder en simpel solcelle på toppen av stativet. Muligheten for å ikke feste det under bakken er også et alternativ, da får du stativet med en “sko” som den står stødig på, vi anbefaler selvfølgelig at du fester den i bakken på en måte som gjør det verre for tyver å stjele stativet.



Vi har også sett litt på terrorsikring som et nisje som kan være som ekstraustyr på stativet. Dette er ikke noe mer utarbeidet en ide, men det er en ide vi kan videreutvikle i et senere stadiet. Det vil da også fungere for å stoppe potensielle terror som bilbomber og lignende, altså holde uvedkommende biler og lastebiler på avstand.



**Model T-I**



## Produktutvikling

---

Vi valgte å fortsette med MMB-System som vi hadde i forprosjekt, og har jobbet med siden høsten 2015. Vi har bra innsyn i markedet, og vet hva kunden ønsker, og hva som skal til for at produktet blir så bra som overhode mulig. Problemstillingen er at vi ønsker at ingen sykler skal bli frastjålet, og at alle kan kjøpe en fin å dyr sykkel å bruke den til daglig uten at forbruker skal konstant være urolig om sin fine sykkel blir frastjålet. Vi ønsker også at de som benytter seg av el- framkomstmidler, som Sagway, el-sykkel og andre framkomstmidler kan lade hos oss, samt oppbevare den trygt under lading.

### Prototype 1

Vi hadde flere tegninger fra ingeniører om hvordan dette stativet skulle se ut. Men hadde ikke helt klare mål om hvor stor, eller små dette vil være. Det er også noe helt annet å se et produkt fysisk foran oss. Dette hjelper mye i om størrelse forhold til sykkel er bra, om det lar seg gjøre, om designet er bra nok for å feste masse sykler. Vi hadde mange spørsmål og bestemte oss for å gjøre noe med det. Vi tenkte først hvilket materiale som er det enkleste å lage prototype med. Vi tenkte da at isopor var grei å forme, og lett å håndtere. Det hjelper også på at Sundolitt er lokale og vil sikkert hjelpe oss. Vi tok turen ned til Sundolitt og de var mer enn villig til å hjelpe oss å gjøre dette. Vi fikk mye isopor å lagde det i garasjen hjemme. Dette ble en suksess med isopor, papp ruller og plastret alt inn i plast, så det ikke skulle flyte isopor over alt.

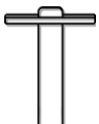


## Etter prototype 1

Prototype 1 hjalp oss masse, det åpnet for mye nye ideer, og at vi fysisk fikk sett hvordan det er. Vi fikk også sett hvor stor størrelsen faktisk er, vi hadde først bare en tanke om størrelse før vi fikk virkelig sett det. Vi skjønnte at dette er et plasseffektivt sykkelstativ.

Vi ser også at det er flere bruksområder enn bare til sykler. Det kan også være en form for “terrorsikring” som stopper eventuelle biler, lastebiler og lignende fra å komme inn til offentlige bygg. Det kan også benyttes til f.eks. barnevogner, Sagway, hunder utenfor butikker, og mer. I og med at dette produktet er nøye gjennomtenkt, og tegnet opp ved flere anledninger, var vi allerede bestemt på designet før vi lagde prototypen.

Vi lagde ikke noe låsefunksjon, da vi på dette stadiet enda sliter med hvordan dette skal gjøres, men når vi viser prototype til andre, skjønner de fort hvordan vi tenker låsen skal være, og prosessen med å finne løsninger starter fort, og vi kan raskt bekrefte/avkrefte om de kan hjelpe oss videre. Prototype 1 hjalp oss også veldig i den forstand at det er mye enklere å forklare hvordan det fungerer. Vi fikk masse innspill og denne var mye til hjelp.

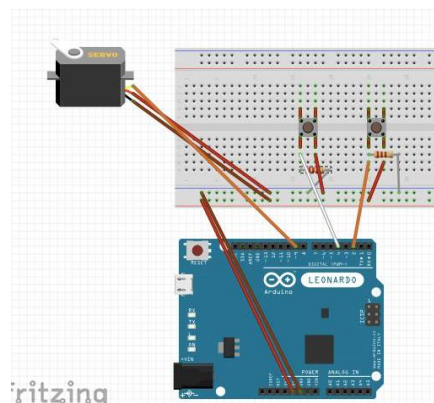




## Programmering med Androino

---

Vi fikk tidlig et starter-Kit fra Anders Sætersmoen, som vi kunne programmere en fungerende servomotor som skulle drive låsen opp å igjen. Dette tok lang tid, da vi måtte lære alt selv, men etter mye styr fikk vi det endelig til. Motoren åpner og lukker som den skal, og alt fungerer. Vi fikk også en større motor til fylkesmessen så den har ingen problem med å faktisk fungere med å dra låsen i lås og åpne. Vedlagt er programmeringen.



Ved senere anledning, og med litt hjelp skal vi bytte knappene ut med RFID leser og chiper. Det må også bli koblet opp til server så det fungerer sømløst over skye løsning over GSM nett.

## Fungerende prototype

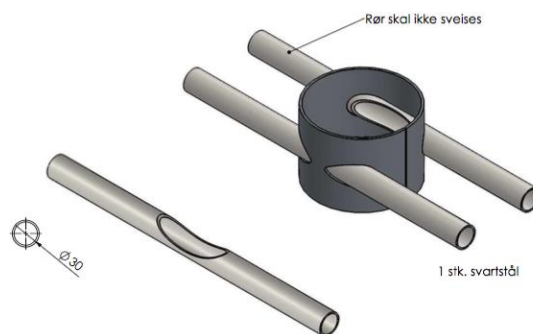
---

18 November 2015 utveksles første epost med Geir Hovde på VikØrsta og dette er starten på den første prototypen i riktig materiale. VikØrsta produserer lyktestolper, og det er perfekt for våre stativer. Lyktestolpene står ute i all vær og vind, å aldri sett noe tegn til at været har slitt på de. Dette er den perfekte samarbeidspartner for oss.

Vi stiftet tidlig samarbeid med VikØrsta, og hadde jevnlig møter med Anders Kleppe Eidså da han studerte master og hadde forelesninger tirsdager her på Fagbygget ved NTNU Ålesund. Vi kom fram til at for prototypen, er det greit de tar bunnen (altså de første 500mm og et illustrerende fotfeste). Dette var veldig greit da vi ikke var ferdig med toppen på stativet.



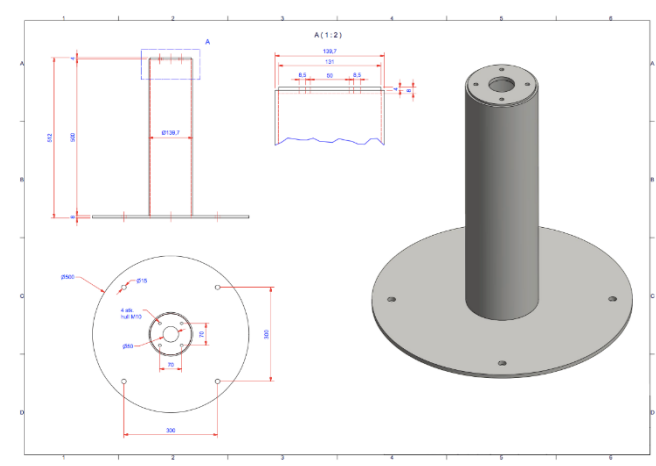
Vi hadde en ide om hvordan toppen skulle se ut, og var en tur hos Vegsund Slipp AS for å få øvre del av stativet realisert. De lovde gull og grønne skoger, men etter hvert hørte vi aldri mer fra de. Vi purret på de en del, men til slutt orket vi ikke mer, og startet fort å lete etter noen andre som kunne være til mer hjelp, og kanskje heller var litt mer direkte i tilbakemeldingene om de ville hjelpe eller ikke. Det tok ikke mange dagene etter dette før vi kom i kontakt med Volf industrier AS. I uke 11 var øvre del av prototypen i boks. Dette var over alle forventninger og toppen var helt fantastisk.



Dette er da det ferdige produktet vi fikk fra Volf, denne var ikke sammensveiset, og hullene til å feste på VikØrsta sin prototype var ikke helt rette mål.

To uker etter kom VikØrsta prototypen i hus og denne så helt fantastisk ut. Vi fikk den fargen vi ønsket. Vi valgte denne kvasse oransje fargen for den skulle fange oppmerksomhet på fylkesmessen og skille seg godt ut fra alt annet. Nå tok vi dessverre ikke bilde av kun den nedre delen, men ferdig produkt kommer med bilde senere.





Videre var vi hos flere låsselskap for å hjelpe oss med å finne en lur måte å låse stativet på. Dette viste seg å være verre en først tenkt. Vi må endre hele designet og masse jobb. Etter mye tenking rundt dette med låsen på stativet fikk vi en simpel, men genial ide. Inn i stålrøret lager vi et stålrør som er litt mindre, som fester pinne som gjør det umulig å åpne den. Dette hjalp skolen oss med, vi viste de hvor vi ville først ha hullene til pinnen, og hvordan pinnen skulle se ut. Vi viste de også hvordan “låse” røret skulle vær, og dagen før fylkesmessen var produktene her. Vi heiv oss rundt, kjørte til Øyangen As og fikk det sveiset av en av de ansatte.



Da så prototypen noe slik ut, vi festet da sammen stativet.





Her ser du også den lille låsepinnen inne i stativet.

Vi brukte hele kvelden på å få servomotoren, inn i dette lokket. Servomotoren, og redboardet som vi hadde programmert ble innsette med tape, og er selvsagt ikke en metode vi skal gå for, men dette illustrerte godt hvordan stativet skal fungere i fremtiden.



Dette ble senere til den fult funksjonerende modell **T-I**, med litt design feil og mangler er det en fult fungerende prototype. Vi mangler midlertidig festemåte på innsiden av T-I, vi mangler også et solid lokk, og ladingen til el-sykler. Vi har også ikke fått RFID leseren inn, men den er erstattet med et par knapper.



## Screening og scoring prosessen

---

### Kort om prosessen som endte med akkurat den typen sykkelstativ vi valgte

Før vi kom fram til “endelig beslutning” av akkurat det sykkelstativet vi har valgt å fortsette med, var vi innom en rekke konstruksjoner av hvordan sykkelstativet skulle se ut, og funksjonen for kunden. Først tenkte vi at syklene skulle stå opp på hverandre lagt mot siden. Dette gav muligheten for mange sykler på en plass, noe som var veldig plasseffektivt, men vi tenkte raskt ut at det ville være veldig upraktisk ved bruk av stativet. Dermed var vi innom en funksjon hvor syklene hang med forhjulet opp, men her var det samme problemet, upraktisk bruk av stativet. Da bestemte vi oss for å fokusere på at det skulle være enkelt å benytte seg av stativet.

Her kom vi på en rekke ideer hvor kundens bruk av stativet var i fokus. Disse ideene utformet seg til å være høy teknologiske, dyre og lite plasseffektive. Dette var ideer hvor sykkelen var festet i både hjul og i rammen i bakken, hvor halve sykkelen stod utilgjengelig for en tyv. Denne fasen var enormt tidskrevende og frustrerende for gruppa. Så kom ideen om at vi kun skulle ha en stolpe stående, som var festet til ramma på sykkelen. Det hele startet med at en stolpe låste fast en sykkel, men midt under en samtale med mentor, kom ideen om at vi kunne låse to sykler til en stolpe. Dette reduserte kostnadene med nesten halvparten av hva det vil koste i utgangspunktet, og ikke minst plasseffektiviteten ble økt med nesten det dobbelte. Etter denne lange fasen, hadde vi endelig funnet ut det nøyaktige produktet vi skulle jobbe videre med.

Her er scoring av de ulike konseptene vi var innom



<b>Konsept</b>		<b>Sykler i høyden på siden</b>		<b>Låsing fra bakken i rammen og hul</b>	
<b>Valgte kriterier</b>	<b>Vekt</b>	<b>Rangering</b>	<b>Vektpoeng</b>	<b>Rangering</b>	<b>Vektpoeng</b>
Lett og betjene	<b>20 %</b>	2	0,4	2	0,4
Allsidig	<b>15 %</b>	3	0,45	4	0,6
Sikkerhet	<b>30 %</b>	3	0,9	4	1,2
Plasseffektiv	<b>15 %</b>	3	0,45	2	0,3
Holdbarhet	<b>15 %</b>	4	0,6	3	0,45
Billig	<b>5 %</b>	2	0,1	5	0,25
<b>Konsept</b>		<b>Stolpen - utstikker til to sykler</b>		<b>Stolpen - utstikker til to sykler</b>	
<b>Valgte kriterier</b>	<b>Vekt</b>	<b>Rangering</b>	<b>Vektpoeng</b>	<b>Rangering</b>	<b>Vektpoeng</b>
Lett og betjene	<b>20 %</b>	5	1	1	0,2
Allsidig	<b>15 %</b>	4	0,6	1	0,15
Sikkerhet	<b>30 %</b>	5	1,5	1	0,3
Plasseffektiv	<b>15 %</b>	3	0,45	1	0,15
Holdbarhet	<b>15 %</b>	4	0,6	5	0,75
Billig	<b>5 %</b>	3	0,15	3	0,15

<b>Konsept</b>		<b>Stolpen uten utstikker til en sykkel</b>	
<b>Valgte kriterier</b>	<b>Vekt</b>	<b>Rangering</b>	<b>Vektpoeng</b>
Lett og betjene	<b>20 %</b>	1	0,2
Allsidig	<b>15 %</b>	1	0,15
Sikkerhet	<b>30 %</b>	1	0,3
Plasseffektiv	<b>15 %</b>	1	0,15
Holdbarhet	<b>15 %</b>	5	0,75
Billig	<b>5 %</b>	1	1,6

(Creatingminds, 2002)



Totalt poengsum ble følgende:

🚲 Sykler i høyden på siden	2,9 poeng
🚲 Låsing fra bakken i rammen og hjul	3,2 poeng
🚲 Stolpen med utstikker til to sykler	4,3 poeng
🚲 Stolpen uten utstikker til to sykler	1,7 poeng
🚲 Stolpen uten utstikker til en sykkel	1,6 poeng

Vi la stor vekt på hvordan kunden skulle benytte låsing metode av sykkelen sin på stativet. Dette var fordi vi mener det er utrolig viktig at kunden finner det enkelt å benytte stativet, da vi til syvende og sist er avhengig av at kunden (konsumer) benytter stativet. Her er screening og scoring av de forskjellige låsemetodene:

Screening					
SCREENING	KORT	VISA	KODE	APP	ALLE
LETT & BETJENE	+	+	-	+	+
ALLSIDIG	+	0	+	+	+
SIKKERHET	0	0	+	+	+
SKREDDERSYDD	0	+	-	0	+
HOLDBARHET	-	0	+	+	+
BILLIG	+	+	0	-	-
LETT & UTVIKLE	+	0	+	0	-
SUM	3	3	2	3	3

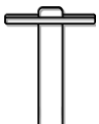
(Creatingminds, 2002)

Som man kan se på scoringen over så var poengsummene like på 4 av de ulike måten for å låse sykkelstativet. Da var det viktig for oss å tenke på hva som er var viktig for oss i en startfase. Her la vi lett å betjene, pris og utviklingsfasen som tre viktige hovedpunkt.



		Scoring					
Egenskaper 1-5		KORT		APP		BEGGE	
BRUKERVENNLIG	25 %	3	0,75	4	1	4	1
HOLDBARHET	10 %	3	0,3	5	0,5	5	0,5
SIKKERHET	30 %	4	1,2	5	1,5	5	1,5
BILLIG	20 %	5	1	3	0,6	2	0,4
LETT & UTVIKLE	15 %	5	0,75	3	0,45	2	0,3
SUM		20	4	20	4,05	18	3,7
Avgjørelse		Nei		Ja		Nei	

Dermed valgte vi i gå for en app laget for å låse og åpne sykkelen.





## Bibliografi

---

Creatingminds, 2002. *Creatingminds*. [Internett]

Available at: [http://creatingminds.org/tools/concept\\_screening.htm](http://creatingminds.org/tools/concept_screening.htm)

[Funnet 2 Februar 2016].

VG.no, 2015. *VG.no*. [Internett]

Available at: <http://www.vg.no/forbruker/forbruker/saa-lett-er-det-aa-stjele-en-sykkel/a/23496531/>

[Funnet 29 April 2016].

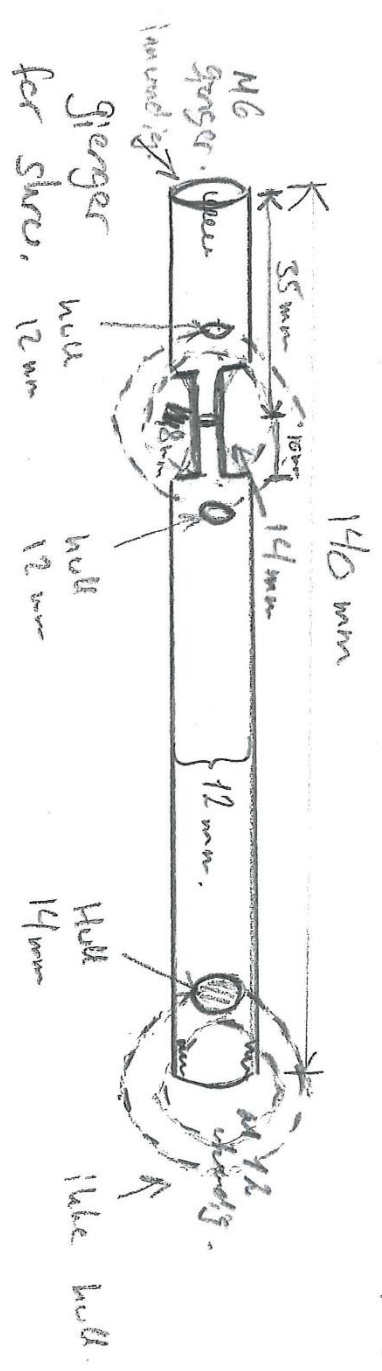
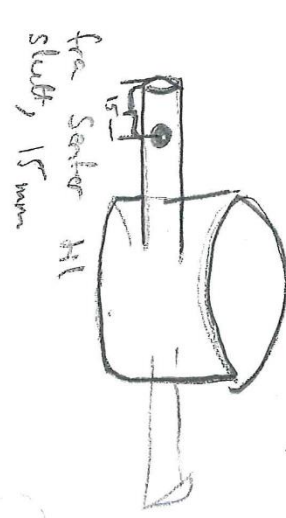
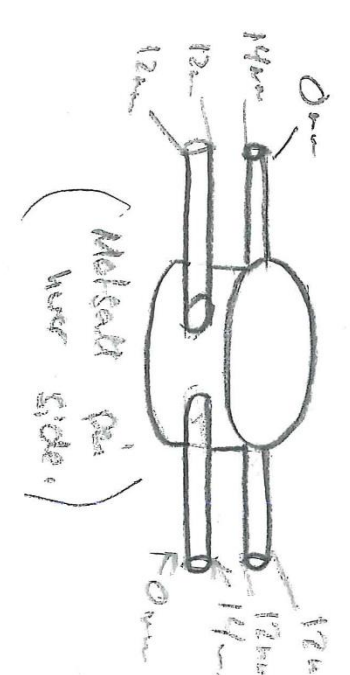
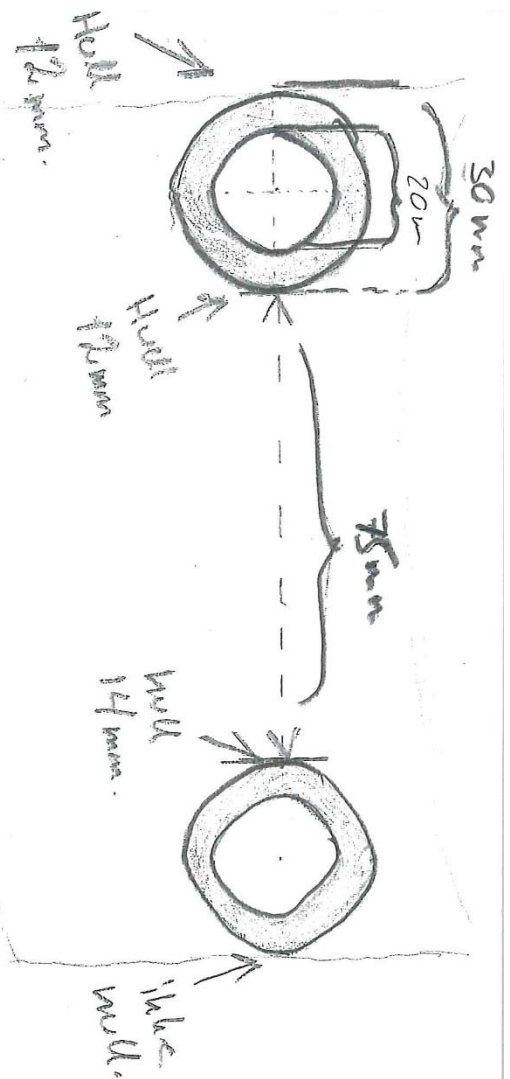


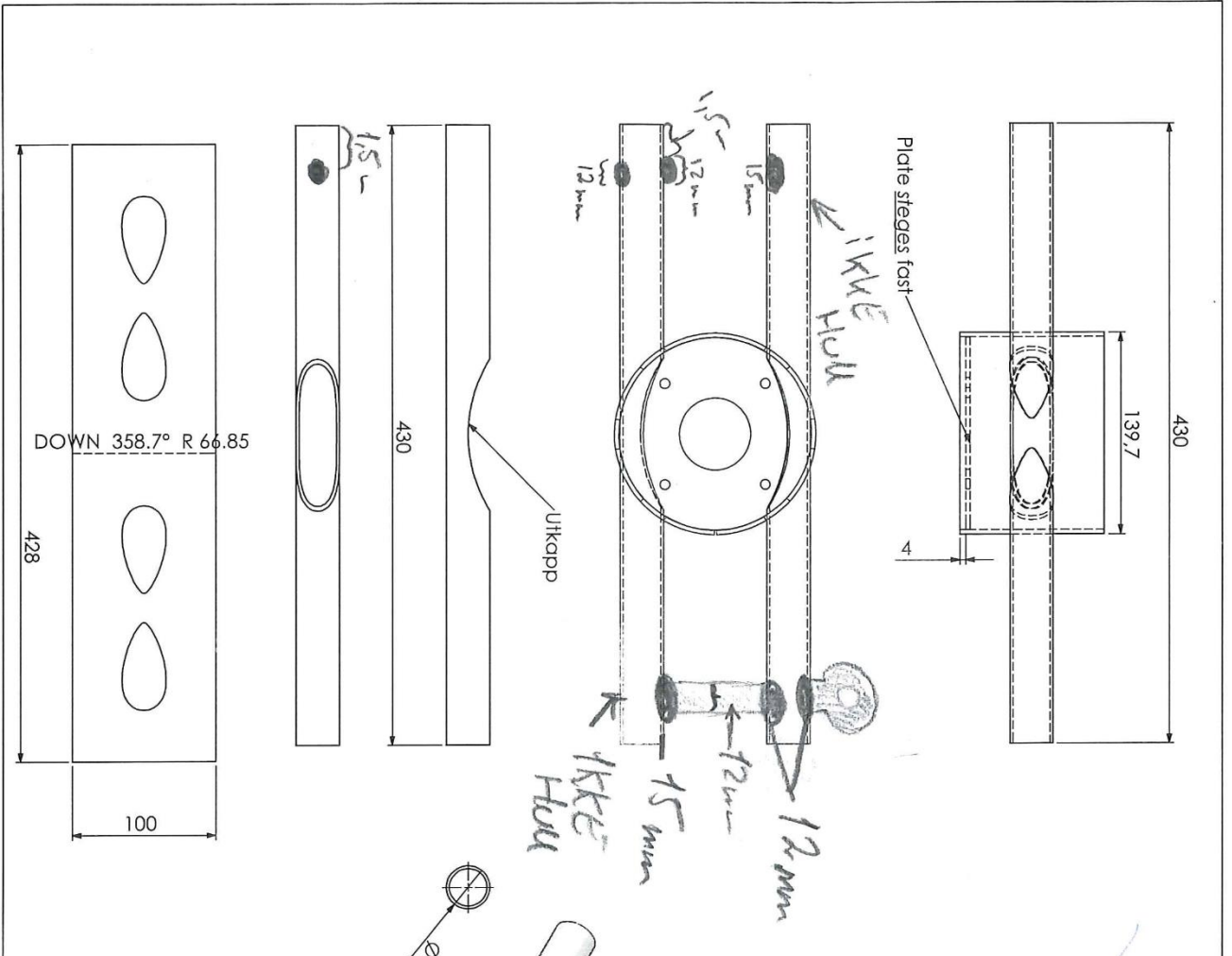
## Vedlegg

---

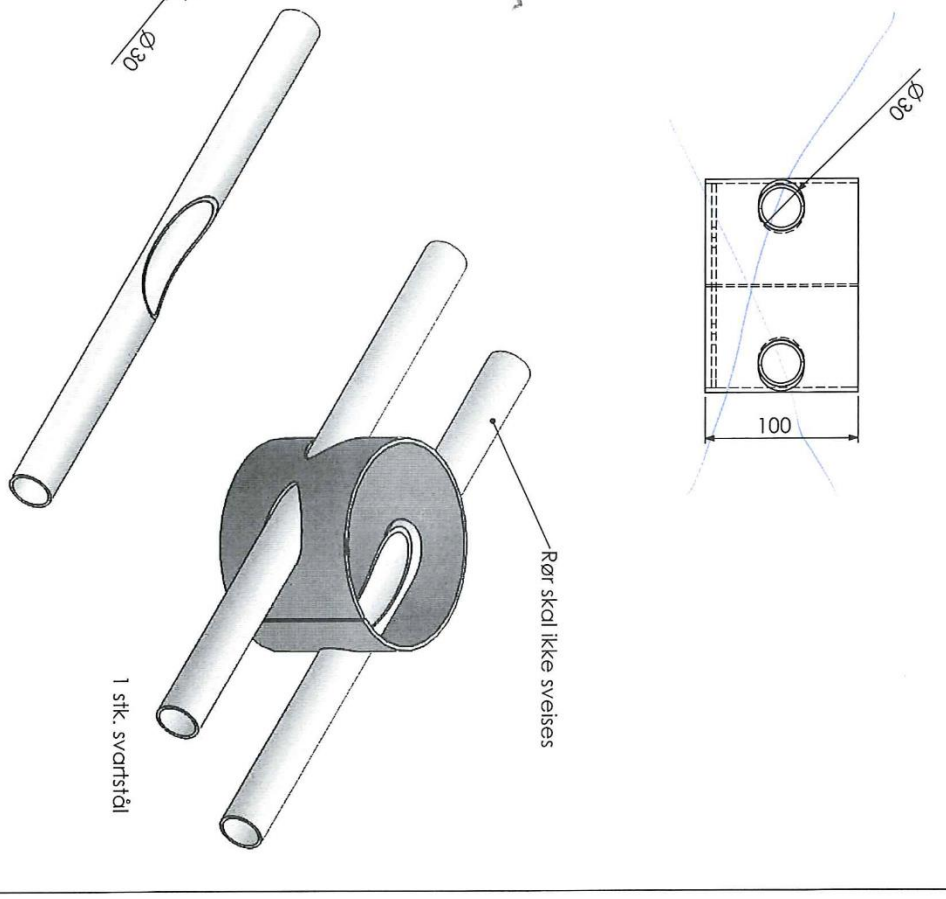
Se vedlegg fra kapittel 4 for markedsundersøkelse Statens vegvesen.







COMMENTS: P - 59999		DRAWN BY		CHECKED BY		APPROVED BY		SCALE 1:3	
DATE 18.08.19		DATE		DATE		DATE			
NTNU		NTNU		NTNU		NTNU		NTNU	
FORMAT: A3		DELIVERED PROD. DATE:		DRAW NO. V163612		REVISION		ORDER/PROJ. NO.	



**Sykkel feste**

NTNU

REF: DRAWING

FORMAT: A3

DELIVERED PROD. DATE:

DRAW NO.  
V163612

REVISION

ORDER/PROJ. NO.

**VOLF Industrier AS**  
www.volf.no

According to international laws this drawing/  
specification is the property of VOLF Industrier AS.  
It may not be made public, copied or otherwise used,  
without our written consent.

REPLACING BY

REPLACED BY

REVISION

ORDER/PROJ. NO.

FORMAT: A3

DELIVERED PROD. DATE:

DRAWN BY

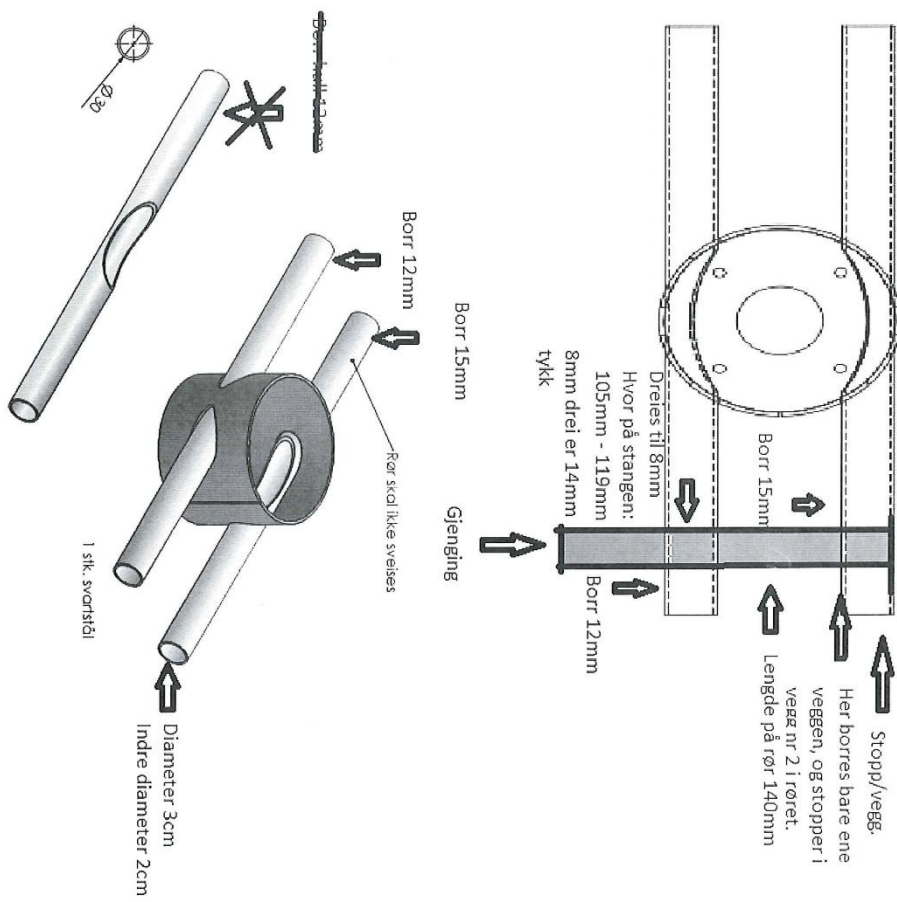
CHECKED BY

APPROVED BY

SCALE  
1:3

DATE  
18.08.19

DATE



Mail 1.1 Feste fundament

Hei,



Forankringsrammen du viser til skal støpes ned. Betongen fylles opp til overkant av mal plate slik at betong og mal plate flukter. Boltene stikker da opp for evt. montering av deres stativ.

Et annet alternativ kan være å bruke vårt stålfundament for nedsetting i jord. Se link under:

<http://vikorsta.no/Produkter/Lysmast/Fundament/Vis-produkt/?productid=22529>

På prototypen deres ble platen i bunnen laget ekstra stor for at den skulle stå støtt, blir stativet satt i produksjon kan denne platen krympes og hullbildet tilpasses våre fundament og forankringsrammer.

Er det **fundamentet** som stativet deres i fremtiden monteres på satt ned på riktig måte, vil nok stativet deres dessverre rimelig raskt gi etter ved en påkjørsel fra en bil. Men dette vil selvsagt være avhengig av fart og størrelse på bil. Og det er nesten umulig å kunne tallfeste hva en slik konstruksjon tåler uten å utføre fullskalatester.

Neste gang du parkerer på en parkeringsplass utenfor en butikk ell. er det bare å legge merke til hvor mange lysmaster som er rygget borti og har fått en bulk eller er skjeve.

Vennleg helsing / Best Regards

**Geir Hovde**

Produktsjef Lys / Product Manager

Vik Ørsta AS



Mob: +47 99 38 56 63

[geir.hovde@vikorsta.no](mailto:geir.hovde@vikorsta.no)

[www.vikorsta.no](http://www.vikorsta.no)

**Fra:** Moa Daniel Knudsen [<mailto:daniel.knudsen.moa@stud.ntnu.no>]

**Sendt:** 9. mars 2016 10:35

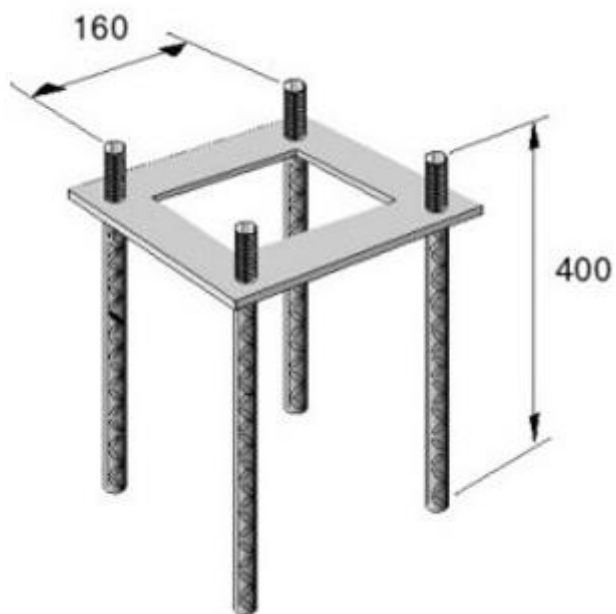
**Til:** Geir Hovde

**Emne:** Feste og slitekraft.

Hei igjen Geir.

Jeg lurte litt på om noe info å hvordan er mest gunstig at dette festes?





Jeg kopierte inn dette forankringsrammen. Er dette noe vi kan bruke for å feste stativene? (Ikke prototypen) men til videre.

Jeg lurer litt også på hvor konstruksjonen tåler.  
Og eventuelt om en bil kolliderer hvor masse det tåler.

Daniel Moa

[130863@stud.hials.no](mailto:130863@stud.hials.no)

## Mail 1.2 Bestilling prototype

Hei Daniel,

RAL2003 har vi pulver av på lager.

Gi en tilbakemelding om dere går for denne fargen, så legger jeg inn ordre i morgen.

Vennleg helsing / Best Regards

**Geir Hovde**

Produktsjef Lys / Product Manager



Vik Ørsta AS



Mob: +47 99 38 56 63

[geir.hovde@vikorsta.no](mailto:geir.hovde@vikorsta.no)

[www.vikorsta.no](http://www.vikorsta.no)

**Fra:** Moa Daniel Knudsen [<mailto:daniel.knudsen.moa@stud.ntnu.no>]

**Sendt:** 1. mars 2016 11:29

**Til:** Geir Hovde

**Emne:** Re: Bestilling 19.02.2016

Leveringsadressen:

Larsgårdsvegen 2, 6009 Ålesund, Norge

Merk MMB-system, Bjørn Magne.

Kontakt person:

Daniel Moa

93 89 28 98

Org Nr. 916091311

Farge, er vi ikke helt sikker på hva vi vill ha, tenkte noe blikkfangene og kanskje RAL2003, om dere har dette på lager.

Utenom det, tar vi 1.stk som først avtalt, og trenger ikke skjære opp noe hull til strømkontakt.

Daniel Moa

[130863@stud.hials.no](mailto:130863@stud.hials.no)

25. feb. 2016 kl. 15.04 skrev Geir Hovde <[geir.hovde@vikorsta.no](mailto:geir.hovde@vikorsta.no)>:





Hei,

Se svar innført i mailen din under.

Vennleg helsing / Best Regards

**Geir Hovde**

Produktsjef Lys / Product Manager

**Vik Ørsta AS**

<image001.jpg>

Mob: +47 99 38 56 63

[geir.hovde@vikorsta.no](mailto:geir.hovde@vikorsta.no)

[www.vikorsta.no](http://www.vikorsta.no)

**Fra:** Moa Daniel Knudsen [<mailto:daniel.knudsen.moa@stud.ntnu.no>]

**Sendt:** 25. februar 2016 10:18

**Til:** Geir Hovde

**Emne:** Re: Bestilling 19.02.2016

- Adressen til studentbedrifter er vel her på skolen,  
Men er det kanskje lettere å sende dette hjem til en av oss?

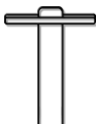
Alle varer fra oss går med ekstern transportør(Schenker), fint om dette kan leveres på Høyskolen der det er enkelt å komme til med stor lastebil.

Vi må ha nøyaktig adresse for å få lagt inn bestilling. Foreslår at dere får rett adresse i informasjonen på skolen.

- Daniel Moa,

Tlf: 93892898

- Org Nr. 916091311



Vi er også litt usikker på fargen, så vi tenkte kanskje det hadde vært greit å hatt med flere til fylkesmessen,

Hvordan er det om vi ønsker f.eks. 3 forskjellige med 3 forskjellige priser? er det enda 750 per stk?

Eller 750 for en, å 1750 for de to resterende?

Vanligvis lakkerer vi store serier i våre 6 standardfarger, skal en våre kunder ha lakkert varer i andre farger tilfaller det vanligvis et gebyr på kr. 2500,- for hvert fargeskift i vårt pulverlakk-anlegg (omstillings- og nedetid på anlegg).

Jeg valgte å se vekk fra dette gebyret i deres tilfelle, og skal dere ha 3 stk. stativ i forskjellige farger blir nok ikke prisene pr.stk. Som tidligere oppgitt. Mitt forslag er å gå for ett stativ i en farge på prototypen.

For å få lagt inn bestilling og startet produksjon trenger vi som sagt en konkret fargekode(RAL-kode).

Vi tenkte også kanskje litt på et form for hull på siden av stativet, men vi lurer også på om vi skal utsette dette strøm-uttaket om det tar lang tid å få til.

Vet du om det er mye som må endres om det skal være uttak for strøm på stativet?

Merker dere av på tidligere oversendt tegning hvor og hvor stort hull dere vil ha på stativet, kan vi skjære dette under produksjon av stativet. Men alt dette må være avklart før bestilling, når bestilling er lagt inn i systemet får ikke jeg endret på skjærefiler ol.

Daniel Moa

[130863@stud.hials.no](mailto:130863@stud.hials.no)

19. feb. 2016 kl. 15.06 skrev Geir Hovde <[geir.hovde@vikorsta.no](mailto:geir.hovde@vikorsta.no)>:

Hei Daniel,

Jeg kan ikke se å ha fått noen mail fra deg/dere, så den ble nok aldri sendt☺.

For å kunne legge inn bestilling i vårt system trenger vi litt mer info, se under:



- Full adresse til studentbedrift.
- Kontaktperson med mobilnummer.
- Organisasjonsnummer i Brønnøysund.

Dere skulle også komme tilbake med ønsket lakkfarge.

Her foreslår jeg at dere Google «RAL-farger» og finner en farge dere ønsker. Vi får da ta en sjekk om vi har denne fargen inne eller om dere må gå for en lignende farge vi har på lager.

Gi en tilbakemelding, god helg.

Vennleg helsing / Best Regards

**Geir Hovde**

Produktsjef Lys / Product Manager

**Vik Ørsta AS**

Mob: +47 99 38 56 63

[geir.hovde@vikorsta.no](mailto:geir.hovde@vikorsta.no)

[www.vikorsta.no](http://www.vikorsta.no)

**Fra:** Moa Daniel Knudsen [<mailto:daniel.knudsen.moa@stud.ntnu.no>]

**Sendt:** 19. februar 2016 12:59

**Til:** Geir Hovde

**Emne:** Bestilling 19.02.2016

Hei igjen Geir.

Tenkte å sende en liten reminder, men finner ikke igjen mailen så kan hende den aldri ble sendt.

- Jeg ønsker å bestille et stk sykkelstativ til prototypen, og utifra mail til kr 750 + mva.

Med leveringstid på ca 4 uker.

- Hvist du kan bekrefte med en ordrebekreftelse hadde det vert supert.

Gleder oss til å se hvordan dette blir, og ha en god helg.



Mvh oss i MMB-System SB

Daniel Moa

[130863@stud.hials.no](mailto:130863@stud.hials.no)

## Mail 1.3 Før prototype

Hei igjen,

Vik Ørsta AS slår av kr.1000,- på tidligere oppgitt pris. Ny pris på prototype/utstillingsmodell blir da kr. 750,- + mva. pulverlakkert i en av våre lagerførte farger.

I og med at dette bare er en prototype/utstillingsmodell har jeg tatt utgangspunkt i at det er nok å kun pulverlakte denne. Det vil gi det beste resultatet vedr. finish når dette skal vises frem.

Normal leveringstid på lakkerte produkter er inntil 4 uker fra bestillingsdato, men om det haster kan vi se hva vi får til.

Det jeg trenger er en bekreftelse fra dere på at tegning er godkjent, slik at jeg får tatt ut bestillingsnummer som dere kan bestille på.

Deretter en bestilling fra dere(MMB System SB) med rett leveringsadresse og mob. nummer til kontaktperson som transportør kan ringe ved levering.

Vennleg helsing / Best Regards

**Geir Hovde**

Produktsjef Lys / Product Manager

**Vik Ørsta AS**



Mob: +47 99 38 56 63

[geir.hovde@vikorsta.no](mailto:geir.hovde@vikorsta.no)

[www.vikorsta.no](http://www.vikorsta.no)

**Fra:** Daniel Knudsen Moa [<mailto:Daniel.Knudsen.Moa@stud.hials.no>]

**Sendt:** 26. januar 2016 11:35



**Til:** Geir Hovde

**Emne:** Re: VS: Førsteutkast til underdel av sykkelstativ.

Hei, og takk for fantastisk svar, og uvurderlig hjelp fra dere hos VikØrsta.

Denne refleks lakken vil nok ikke være aktuell for proto, men kanskje hvis vi starter selve produksjonen, og mer om dere kunne levere dette bare. Noe som er fantastisk at dere kan.

1750kr er bra pris, og fantastisk at vi klarte å få det så lavt, og vi setter veldig stor pris på all hjelpen vi har fått for dere.

Jeg føler nesten det ikke er på sin plass å spørre, siden dere har vært så hyggelig og behjelpelig. Men om det er mulig å få sponset første prototype fra dere? Så vi får spart inn litt på denne. Om dette er aktuelt, kan dere stemple inn deres logo på stativet, og vi kan ha med eventuelt annen reklame også til fylkesmessen, hvis dette er av interesse.

Leveringstid. Fra bestilling til denne er leveringsklar, hvor lang tid tar det ca å få produsert denne prototypen?

Mvh.

Daniel Moa

Geir Hovde <[geir.hovde@vikorsta.no](mailto:geir.hovde@vikorsta.no)> skrev:

>Hei igjen,

>

>Jeg glemte å oppgi ny budsjettpris på sykkelstativet. Denne blir kr. 1750,-

>+ mva. pr. stk., pulverlakkert i en av våre lagerførte farger slik

>oversendt tegning viser.

>

>

>Vennleg helsing / Best Regards

>

>Geir Hovde

>Produktsjef Lys / Product Manager

>

>Vik Ørsta AS

>[<cid:image001.jpg@01D14F7C.CEBDA890>]

>

>Mob: [+47 99 38 56 63](tel:+4799385663)

>[geir.hovde@vikorsta.no](mailto:geir.hovde@vikorsta.no)<<mailto:geir.hovde@vikorsta.no>>

>[www.vikorsta.no](http://www.vikorsta.no)<<http://www.vikorsta.no/>>

>

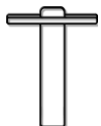
>

>Fra: Geir Hovde

>Sendt: 25. januar 2016 09:01



>Til: Moa Daniel Knudsen ([Daniel.Knudsen.Moa@stud.hials.no](mailto:Daniel.Knudsen.Moa@stud.hials.no))  
>Kopi: Anders Kleppe Eidså  
>Emne: Førstekast til underdel av sykkelstativ.  
>  
>Hei Daniel,  
>  
>Vedlagt ligger førstekast til tegning av underdelen av sykkelstativet  
>deres, basert på skisse som dere kom frem til ilag med Anders. Se på  
>tegning og gi tilbakemelding om det er noe dere vil ha endret.  
>  
>Jeg har også sjekket opp om det er mulig å få lakkert sykkelstativet i  
>reflekslakk. Det er det, men vi har ikke dette lakkpulveret på lager.  
>Årsaken er at dette pulveret er ca. 100 ganger dyrere enn standard  
>lakkpulver pr. kg?.  
>Vi må bestille inn pulver i minimum 10kg kasser, så jeg vil tro at dette  
>blir så kostbart at det er utelukket? Vi får heller finne en annen farge  
>som kan bli bra.  
>  
>Vennleg helsing / Best Regards  
>  
>Geir Hovde  
>Produktsjef Lys / Product Manager  
>  
>Vik Ørsta AS  
>[<cid:image001.jpg@01D14F7C.CEBDA890>]  
>  
>Mob: [+47 99 38 56 63](tel:+4799385663)  
>[geir.hovde@vikorsta.no](mailto:geir.hovde@vikorsta.no)<<mailto:geir.hovde@vikorsta.no>>  
>[www.vikorsta.no](http://www.vikorsta.no)<<http://www.vikorsta.no>>  
>  
>  
>Fra: Geir Hovde  
>Sendt: 15. januar 2016 11:19  
>Til: 'Moa Daniel Knudsen'  
>Kopi: Anders Kleppe Eidså  
>Emne: SV: Pristilbud. Studentbedrift HIALS  
>  
>Hei Daniel,  
>  
>Viser til telefonsamtale i går.  
>  
>Som sagt har jeg en kollega som tar master på høyskolen dette året, Anders  
>Kleppe Eidså, han er i Ålesund hver tirsdag. Mitt forslag er at han kan ta  
>et møte med dere på førstkommande tirsdag for en diskusjon rundt  
>prosjektet.  
>Om dette er en ok løsning for dere vil jeg oppdatere han litt rundt den  
>kommunikasjonen vi har hatt så langt, samt oversendte skisser av produktet  
>deres. Om ønskelig skriver Anders også under på fortrolighetsavtale.



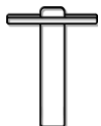
>  
>Feltene som er uthevet med gult lenger nede i mail er punkt/temaer som jeg  
>ser på som aktuelle å diskutere i et slikt møte.  
>  
>Gi en tilbakemelding  
>  
>  
>Vennleg helsing / Best Regards  
>  
>Geir Hovde  
>Produktsjef Lys / Product Manager  
>  
>Vik Ørsta AS  
>[\[cid:image001.jpg@01D14F7C.CEBDA890\]](#)  
>  
>Mob: [+47 99 38 56 63](tel:+4799385663)  
>[geir.hovde@vikorsta.no](mailto:geir.hovde@vikorsta.no)<<mailto:geir.hovde@vikorsta.no>>  
>[www.vikorsta.no](http://www.vikorsta.no)<<http://www.vikorsta.no/>>  
>  
>  
>Fra: Moa Daniel Knudsen [<mailto:Daniel.Knudsen.Moa@stud.hials.no>]  
>Sendt: 12. januar 2016 13:01  
>Til: Geir Hovde  
>Emne: Re: Pristilbud. Studentbedrift HIALS  
>  
>Hallo igjen Geir.  
>Håper du hadde en fin jul, og en god nyttårsfeiring.  
>  
>Da begynte skole året igjen, og vi tenkte å fortsette med sykkelstativet  
>våres.  
>  
>Målet for i år, er at vi ønsker å få til en prototype. (helst til 13 april,  
>da det er fylkesmesse)  
>  
>Så om dere har tid, mulighet og ressurser til å hjelpe oss i mål med en  
>prototype hadde det vært supert.  
>Vi kan godt ha et møte om dere ønsker, hvor vi kan se litt på hva som må  
>gjøres, design og diskutere eventuelle priser.  
>Kom gjerne med forslag om tidspunkt det kan passe for dere, da jeg vet du  
>hadde det litt travelt før jul, regner jeg med du har en stram timeplan  
>enda.  
>  
>Glad for all hjelp vi får.  
>Hører fra deg.  
>og takk for all hjelpen så langt.  
>Daniel Moa  
>[130863@stud.hials.no](mailto:130863@stud.hials.no)<<mailto:130863@stud.hials.no>>



>23. nov. 2015 kl. 08.58 skrev Geir Hovde  
><[geir.hovde@vikorsta.no](mailto:geir.hovde@vikorsta.no)<mailto:geir.hovde@vikorsta.no>>:  
>Hei igjen,  
>  
>Tenkte bare å nevne at om dere klarer å integrere tilkobling til signal og  
>strøm på underside av kortavleseren som skal monteres toppen kan dere kutte  
>ut luke på stativet.  
>Luke , lås og tilpassingsarbeidet rundt luke står til info for forholdsvis  
>stor del av kostnaden med stativet. Regner med at pris er en viktig faktor  
>for å kapre markedsandeler.  
>Da får dere ha lykke til med arbeidet, hils de andre på gruppa.  
>  
>Vennleg helsing / Best Regards  
>Geir Hovde  
>Produktsjef Lys / Product Manager

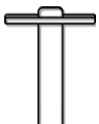
>Fra: Moa Daniel Knudsen [<mailto:Daniel.Knudsen.Moa@stud.hials.no>]  
>Sendt: 21. november 2015 14:20  
>Til: Geir Hovde  
>Emne: Re: Pristilbud. Studentbedrift HIALS  
>  
>Tusen takk for tilbakemelding Geir :) Det var til stor hjelp :)  
>at dere kan levere med lås også er bare helt perfekt!  
>da vil vi nok kontakte dere en gang når det nærmer seg en prototype til  
>neste semester.  
>Vi har også sett på tilgang til El-sykkel :) men vi rakk ikke få det inn i  
>tegningen.  
>Tusen takk for all hjelp og støtte:)  
>Du hører nok fra oss :)!  
>  
>Daniel Moa  
>[130863@stud.hials.no](mailto:130863@stud.hials.no)<mailto:130863@stud.hials.no>

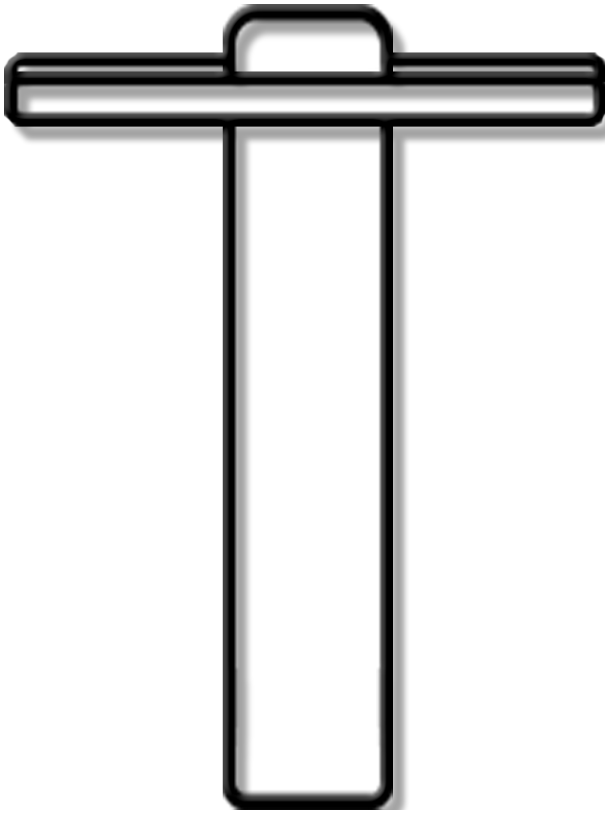
>20. nov. 2015 kl. 16.12 skrev Geir Hovde  
><[geir.hovde@vikorsta.no](mailto:geir.hovde@vikorsta.no)<mailto:geir.hovde@vikorsta.no>>:  
>Hei Daniel,  
>  
>Budsjettpri(ca-pris) på sykkelstativet blir kr. 4500,- + mva. pr. stk.  
>varmgalvanisert og pulverlakkert, fritt levert fra oss.  
>I leveransen inngår da ferdig montert topphengslet luke inkl. lås med  
>nøkkel, fotplate vil bli tilsvarende som på tidligere oversendt bilde.  
>De to rørene for innfesting av «låsen» må vi nok flytte litt lenger fra  
>hverandre i praksis, eller alternativt om dere finner en annen løsning som  
>vil fungere både i praksis og designmessig?  
>  
>Innfesting mot kortavleser i toppen er ikke tatt med i pris da det ikke er  
>oppgitt hvordan denne skal festes, men dette trenger ikke å bli for  
>avansert/kostbart slik jeg ser det.





- >Vi har heller ikke priset «låsen» som skal løse ut, her trengs det evt. mer
- >detaljtegninger/systemtegninger/beskrivelser for å kunne gi en pris. Mest
- >trolig er dette deler som må maskineres for å fungere godt, noe som ligger
- >på siden av vår std. produksjon. Kanskje dere kan forhøre dere med en
- >bedrift som har mer kompetanse enn oss på maskinering på pris på denne
- >delen?
- >
- >Tips:
- >Stadig flere kjøper i dag El-sykkel, hadde det vært en ide å ha strømuttak
- >for ladding av El-sykler på stativet?
- >
- >God helg.
- >
- >Vennleg helsing / Best Regards
- >
- >Geir Hovde
- >Produktsjef Lys / Product Manager





# MARKEDET

Innovasjonsledelse 2016

## MARKED

I starten av 2016 ble det gjennomført en reiselivsundersøkelse av Statens-vegvesen, som skulle se på hvilke transportmiddel som benyttes for å komme seg til og fra skole og jobb. Denne gav blant annet innsikt i hvor mange som benytter sykkel. Resultatet sa at over halvparten har muligheten til å sykle, men hele 76,3% svarte at de aldri gjør det. Noen av de viktigste årsakene til dette var at det ikke var bra nok tilrettelegging for parkering av sykkel utenfor.

Daniel Moa  
Erik Melbye  
Kristoffer Flisnes Bjørge

# Innholdsfortegnelse

---

Forbruker .....	2
Syklister .....	3
Marked og behov .....	3
Bransje .....	4
Primærmarked .....	4
Sekundærmarked .....	5
Markedsstørrelse .....	5
Antall sykler som benyttes per i dag .....	6
Konkurrenter .....	6
Kundekontakt .....	7
Bekreftelse av problem.....	7
Samtale med Ålesund kommune .....	7
Mail og telefonkontakt med kommunen .....	8
Nettverk .....	9
Veiledere, Lærere og Næringslivet.....	9
Mentor.....	10
Salgsplan.....	10
Hvem skal kjøpe løsningen?.....	10
Hvordan overbevise kunden om å kjøpe? .....	11
Fremgangsmåte for salg .....	11
Salgs mål.....	12
Bibliografi.....	13
Vedlegg .....	14
SV: Studentbedrift NTNU Ålesund, sykkel fremmede tiltak - Mirza Begic .....	31
Ålesund kommune .....	32



## Forbruker

---

Det er mange i Norge, og enda flere i utlandet som har problemer med å bli frastjålet sykkelen sin. Dette fører helt klart til et behov om bedre sykkelsikkerhet, og forbedret oppbevaring av sykkelen. I noen områder foregår det mer sykkeltyveri enn andre steder. Muligheten for å enkelt kunne sette fra seg sykkelen trygt når man drar på jobb, eller skal andre steder slik som kjøpesenteret er noe som savnes. Mange av de som eier en sykkel benytter ikke sykkelen, og en av grunnene er akkurat dette. Før man går ut av døra på morgenen og skal på jobb, tar man et valg om hvilket transportmiddel man skal bruke. Mange velger å ta bilen fram for sykkelen, fordi sykkelen ikke er enkelt nok tilgjengelig, og parkeringen er i mange tilfeller utrygg eller upraktisk.

Vi har selv hatt problemer med å bli frastjålet sykkelen, og det var i hovedsak dette som gjorde at vi så en mulighet for å gi folk mulighet til å unngå sykkeltyveri. Vi så en artikkel på VG, hvor en person stod midt i Oslo og stjal en sykkel. Hensikten var å se hvordan folk reagerte når dette skjedde under deres øyne. Det interessante var at folk trodde han hadde mistet nøkkelen sin, og at han ikke så ut som en typisk tyv. Folk var faktisk så generøse at det hjalp han å stjele sykkelen. (Waale, 2015) Det var i hovedsak dette som gjorde at vi ønsket å skape bedre sikkerhet. Problemet er ikke unikt for Norge, tvert imot er det et enda større problem i land som Danmark og Nederland.

### Forbruker

Det er mange i Norge, men også i utlandet som har problemer med å bli frastjålet sykkelen. Dette fører helt klart til et behov om bedre sykkelsikkerhet, og forbedret oppbevaring av sykkelen. I noen områder foregår det mer sykkeltyveri enn andre steder. Muligheten for å enkelt kunne sette fra seg sykkelen trygt når man drar på jobb, eller skal andre steder slik som kjøpesenteret er noe som savnes. Mange av de som eier en sykkel benytter ikke sykkelen, og en av grunnene er akkurat dette. Før man går ut av døra på morgenen og skal på jobb, tar man et valg om hvilket transportmiddel man skal bruke. Mange velger å ta bilen fram for sykkelen, fordi sykkelen ikke er enkelt nok tilgjengelig, og parkeringen er i mange tilfeller utrygg eller upraktisk.

Vi har selv hatt problemer med å bli frastjålet sykkelen, og det var i hovedsak dette som gjorde at vi så en mulighet for å gi folk mulighet til å unngå sykkeltyveri. Vi så en artikkel på VG, hvor en person stod midt i Oslo og stjal en sykkel. Hensikten var å se hvordan folk



reagerte når dette skjedde under deres øyne. Det interessante var at folk trodde han hadde mistet nøkkelen sin, og at han ikke så ut som en typisk tyv. Folk var faktisk så generøse at det hjalp han å stjele sykkelen. Det var i hovedsak dette som gjorde at vi ønsket å skape bedre sikkerhet. Problemet er ikke unikt for Norge, tvert imot er det et enda større problem i land som Danmark og Nederland.

## Syklister

---

En viktig målgruppe for oss er de som allerede sykler, og har en sykkel av høy verdi. Med høy verdi mener vi en sykkel som forbrukeren er redd for å miste. Det vil likevel være bedrifter og kommuner som skal kjøpe stativene for en engangssum. Vi tenker at bedrifter med ansatte som ønsker å sykle, skal gi denne muligheten for parkering til de ansatte som en del av bedriftshelsetjenesten. Når det kommer til kommuner og det offentlige vil vi gi de muligheten til å ta en form for betaling av forbrukeren, som er med på nedbetaling av stativene.

Vi har fått en markedsundersøkelse fra Statens-vegvesen, som går på transport til Skole eller Jobb. Denne er gjennomført med 702 kandidater som har svart på testen. Denne gir blant annet en innsikt i hvor lang tid det tar å sykle til jobb eller skole for disse, og hvor ofte de sykler til og fra skole eller jobb. Den gir også innsikt i hvilken tilrettelegging kandidatene ønsker for å benytte sykkelen til skole eller jobb. Vi kan ut i fra denne undersøkelsen se at de fleste har muligheten til å sykle til skole eller jobb, men hele 76,3% svarer at de aldri sykler. En av de viktigste grunnene til at folk ikke sykler går på tilrettelegging for sykkelparkering.

## Marked og behov

---

Som tidligere nevnt har noen av oss på gruppa tidligere hatt problemer med å bli frastjålet sykkelen. Dette var med dagens forsikrings-godkjente sykkellås. Det er svært enkelt å stjele en sykkel, og dette har vært et problem vi alle har oppdaget, og brent for å gjøre noe med. Vi så raskt muligheten for at forbrukeren skal kunne spare penger på å redusere antall sykkeltyveri. Behovet kom først og fremst av at Ålesund er gåret til Norges verste sykkelby..



(Høyberg, 2014) Vi ser også muligheter for utlandet hvor sykkeltyveri er et enda større problem enn i Norge. Vi har derfor kartlagt markedet i et primærmarked og sekundærmarked. Primærmarkedet er bedrifter og kommuner, mens sekundærmarkedet er privatmarkedet slik som borettslag og huseiere.

## Bransje

---

### Primærmarked

Bedrifter og kommuner er vårt primærmarked fordi de har et fokus på folkets helse og trygghet. Bedrifter ønsker å aktivisere sine ansatte fordi dette gir overskudd og god helse. Dette er noe bedrifter i dag betaler mye penger for få til, og vår løsning gir flere av tingene bedrifter har et stort fokus rundt, spesielt i Norge. Det er mye penger tapt på sykler, og i 2015 var det stjålet 69 000 sykler, og dette utgjør hele 400 millioner kroner bare i Norge. Dette vil si omtrent 8 sykler per time (Sportsbransjen, 2015). Mange av disse syklene er mistet da de er parkert offentlig, og det er her vi ser det største behovet for bedre sikkerhet og trygghet. Vi ønsker at flest mulig skal benytte sykkel, og ut i fra reiselivs-undersøkelsen ser vi at flere helt klart vil begynne å sykle så lenge det tilrettelegges for dette. Etter samtale med Ålesund kommune fikk vi informasjon om at offentlige områder, slik som midt i sentrum må vi gå via kommunen for å selge inn stativene, mens plasser slik som NTNU-Ålesund må vi gå direkte til ledelsen hos institusjonen for å selge stativene.

Bedriftsmarkedet vil i hovedsak fungere slik at vi prøver å selge inn til flest mulig bedrifter. Hvem som vil kjøpe av oss tror vi går på hvem som hører til i organisasjonen, og de bedriftene som faktisk har plass til å plassere sykkelstativene. Når det kommer til kommuner, har vi vært i kontakt med Ålesund kommune, og fikk en muntlig intensjonsavtale, hvor vi holder på å utarbeide en skriftlig avtale. Derfor mener vi at Ålesund kommune kan være en potensiell kunde, men de større kommunene, slik som Oslo kommune vil være en større potensiell kunde.



## Sekundærmarked

Privatmarkedet er i første omgang vårt sekundærmarked. Dette er med tanke på at det vil være mye enklere å nå dette markedet etter at vi har solgt sykkelstativ til bedrifter og kommuner. Produktet er ganske dyrt å kjøpe for å ha i hjemmet, og vi mener derfor det er viktig at de får prøvd verdien av stativet før de faktisk er interesserte i dette. Det vil også være et system, og forbrukeren vil enkelt se verdien av å ha stativene tilgjengelig for både hjemme bruk, og på jobb eller i det offentlige. Dette gjør produktet enda sterkere, og derfor er sekundærmarkedet et viktig marked for oss i framtiden. Her ser vi på muligheter for borettslag som kjøper stativene sammen, og parkering for syklene kan foregå trygt ute, og de slipper da å dra syklene opp i en bod eller liknende for å slippe tanken av å bli frastjålet sykkelen. Muligheten for el-ladding ute vil også være mer praktisk enn å måtte ta sykkelen eller batteriet med seg opp i leiligheten.

## Markedsstørrelse

---

I 2015 ble det stjålet omlag 69 000 sykler, og dette utgjør 400 millioner kroner bare i Norge som skrevet tidligere. Vi har vært i kontakt med IF-forsikring, og funnet tall på FNO.no som gir en oversikt over skadeforsikring statistikk av sykler stjålet og meldt i Norge. Disse tallene gir et innblikk i hva forsikringsselskap betaler for stjålet sykler. I 2014 ble hele 12243 sykler meldt stjålet i Norge, herav ble det budsjettert 70 419 000 NOK. Med dette kan vi se at den gjennomsnittlige sykkelen med sykkelforsikring ligger på 5752 kroner. (Finans Norge, 2015)

Det å estimere hvor mange sykkelstativ vi klarer å selge over lang tid er vanskelig. Vi vil ha med en tabell i regnskapet som gir et innblikk i hva vi ser for oss å selge for de tre neste årene. Markedet er nærmere ubegrenset, da syklist, yrke og sted er uavhengige variabler. Likevel kan det være en sammenheng mellom det å sykle, og bosted. Derfor har vi tatt utgangspunkt i de byene som allerede er sykkelbyer, og har et sykkelmiljø. Vi ønsker likevel å skape sykkelmiljø i byer som mangler dette, slik som Ålesund.



## Antall sykler som benyttes per i dag

---

Hvor mange sykler som er i bruk i dag er noe vi i MMB-System har forsøkt å finne ut, men uten å finne svaret. Det er meget vanskelig, da antall registrerte sykler hos Falk ikke gir oss et innblikk i hvor mange sykler som er i bruk per dags dato. Det er heller ikke alle sykler som er registrert i Falk. Likevel kan vi se at sykler blir stjålet for omlag 400 millioner kroner i Norge, og dette er en utgift vi i MMB-System har muligheten til å redusere drastisk, ved at brukeren setter fra seg sykkelen på en av våre sykkelstativer. Det at vi ikke kan dokumentere hvor mange sykler som er i bruk i dag, gjør at vi ikke kan finne en sannsynlighet for at en syklist blir frastjålet sykkelen sin.

## Konkurrenter

---

I dag finnes det jo allerede løsninger for låsing av sykkel utendørs. En av løsningene er å kjøpe en separat sykkellås, hvor man låser sykkelens ramme og hjulet manuelt til et av dagens sykkelstativer. Denne løsningen er mye billigere å velge sammenlignet med vår løsning. Likevel er den utrygg, og mange blir utsatt for tyveri ved bruk av denne metoden. Det er uansett en løsning som er mye billigere å kjøpe inn for bedrifter og kommuner.

Den andre, og noen av de største konkurrentene våre per i dag er Oslo-by sykkel. Dette er et system hvor brukeren ikke eier sykkelen, men heller kjøper seg et sesongkort for 299kr, og kan ta en sykkel fra en stasjon, og sette den fra seg på en annen. Dette er en billig løsning for brukeren til å sykle, fordi den største andelen av kostnadene deres er dekket av reklame. Vi ønsker også å forsøke å redusere kostnadene ved hjelp av reklame, og dette kan gjøre oss konkurransedyktig, og føre til at vi vinner anbud hos flere kommuner. Muligheten for by sykler er begrenset, da brukeren bare får benytte sykkelen i tre timer før den må settes tilbake på stativene. Dette gjør at vi kan fokusere mer på bedriftsmarkedet, hvor de ansatte jobber 8 timer hver dag, og ikke har muligheten til å benytte seg av by sykkel med mindre det er et sykkelstativ ved arbeidsplassen og ved hjemmet. Denne løsningen er likevel ganske lik vår, ved at det er et sykkelstativ med integrert lås. Vi kommer også til å rette fokuset mot el-sykkel, og dette er et segment Oslo by sykkel ikke tar en del i. (Oslo-bysykel, 2015)





## Kundekontakt

---

Vi i MMB-System valgte å hemmeligholde produktet under store deler av utviklingen, for å ligge i forveien av eventuelle forsøk på kopi av produktet. Produktet krevde mange arbeidstimer for å utvikles, ved at det består av elektronikk, stål og design. På et tidspunkt var det naturlig at vi gikk ut i markedet og pratet med potensielle kunder. Med dette ønsket vi å undersøke betalingsvillighet, og eventuelle endringer som måtte til for at de skulle kjøpe våre sykkelstativ. Videre ville vi opprette en god kontakt for å kunne samhandle videre i prosessen.

## Bekreftelse av problem

---

I en tidlig fase ville vi få en bekreftelse om at forbedret sikkerhet for sykkelparkering var et behov. Vi utarbeidet derfor en markedsundersøkelse hvor kravene var at de som svarte bodde i Oslo, eide en sykkel og at de hadde sykkelforsikring. Undersøkelsen var rettet mot at vi skulle gå inn i et samarbeid med et forsikringsselskap, hvor det krevde at du hadde sykkelforsikring hos det forsikringsselskapet for å kunne bruke våre sykkelstativ.

Undersøkelsen ble gjennomført med 57 respondenter, men få av de stod til alle kriteriene.

Den er derfor ganske unøyaktig, og vi fant raskt ut at vi måtte kontakte noen som kunne hjelpe oss. Vi fant kort tid etter en reiselivsundersøkelse som ble utført av Statensvegvesen som var nyttig for oss. Vi kontaktet de, og fikk tilsendt undersøkelsen en kort tid etter.

## Samtale med Ålesund kommune

---

Vi har i hovedsak hatt et møte med Ålesund kommune, noe som har foregått i den siste tiden. Formålet med møtet var å gi kommunen et innblikk i hvor viktig det er med sikker sykkelparkering, om de hadde kjennskap til problemet rundt sykkeltyveri og undersøke om de var villig til å kjøpe våre sykkelstativ, samt få informasjon om hva som var viktig å fokusere på for at de skal kjøpe produktet.



Først gav vi de en kort presentasjon av hva vi holder på med, og hvilken problemstilling vi ville være med på å løse. Da la vi fram en artikkel fra NRK, hvor de skrev at Ålesund var Norges dårligste sykkelby. Der etter gav vi de en pekepinn på hva vi kunne bidra med. Videre gikk vi inn på statistikk vi hadde, som viste behovet for bedre og sikrere sykkelparkering blant folket. Til slutt forklarte vi litt om selve konseptet, og viste de bilder av hvordan sykkelstativet så ut, mens vi forklarte de selve funksjonen, og hva de fikk igjen av å investere i oss.

Kommunen gav oss gode tilbakemeldinger som gikk på hva vi skulle fokusere på. De pratet mye om kostnader, og ressurs sparing, og de stilte seg positiv til konseptet. Ålesund kommune har planer om å utvikle en by pakke som skal bidra til et bedre sykkelmiljø i Ålesund. Dette var noe vi kunne bidra med, men de ønsket at vi skulle redusere kostnadene. Det er noe vi kan få til, ved å redusere materialet vi benytter på stål, og benytte oss av reklame på stativene. Vi gav de en pris på 7990 kroner, for å gi de en pekepinn på hva det vil koste per stativ. Prisen er ikke helt reell, da vi har muligheten til å redusere denne mye som nevnt.

## Mail og telefonkontakt med kommunen

---

Vi kontaktet kommunen per telefon i første omgang. Dette var for å få informasjon om reguleringer, og et forsøk om å få et møte med de. Vi fikk via telefonsamtalen en pekepinn på hva som skulle til for å plassere sykkelstativene rundt om i det offentlige. Dette var så enkelt som å få lov til å plassere de der, altså få de til å kjøpe stativene. Via telefonsamtalen fikk vi ikke avtalt et møte, og hun vi pratet med virket ikke interessert da vi ikke hadde en plan om hva vi skulle si for å få avtalt møtet.

Vi utarbeidet en mail som skulle få de interesserte i å møte med oss, hvor vi sa at vi hadde et produkt som ville bidra til forbedret sykkelparkering. Denne mailen ble tatt på alvor, og sendt videre til de ulike avdelingene som hadde med dette å gjøre. Vi fikk raskt svar fra kommunen hvor de inviterte oss på et møte på rådhuset. Vi hadde kontakt via mail, hvor vi fikk den informasjonen vi trengte for å kunne gjennomføre en best mulig presentasjon.



## Nettverk

---

Vi har tidlig kartlagt vår kompetanseprofil, og den er beskrevet detaljert under HR. Kompetanseprofilen er grunnlaget for at vi trenger ekstern kompetanse og samarbeidspartnere. Den viser at vi trenger hjelp til produksjon og tekniske ferdigheter. Bedriftens medlemmer er alle fra Innovasjonsledelse og entreprenørskap, og dette gjør at vi ikke har ingeniør ferdigheter til å utvikle prototype på egen hånd. Vi brukte derfor mye tid på å opprette kontakt med aktuelle samarbeidspartnere for spørre om hjelp til å utvikle sykkelstativet. Det å utvikle denne prototypen krevde mye forskjellig kompetanse, alt fra automasjon til metallvare produksjon.

## Veiledere, Lærere og Næringslivet

---

Kontakten og samarbeidet med næringslivet har vært helt nødvendig for å kunne utvikle den prototypen vi har laget, samt den kunnskapen rundt dette. Først gjorde vi i samarbeid med en ingeniør laget tegninger av hvordan prototypen ville se ut. Dermed var vi i kontakt med lokale næringsdrivende i Ålesund for å tilegne oss informasjon om hvordan låsmekanismen, stålkonstruksjonen og alt rundt prototypen ville fungere i praksis. Dette var en ekstremt tidskrevende måte å bli kjent med næringslivet på, og tilegne seg den informasjonen vi trengte.

Etter all informasjonen vi trengte var på plass, tok vi kontakt med VikØrsta AS, som har vært noen av de viktigste ressursene for at vi har kommet dit vi er i dag. De har hjulpet oss til å få en forståelse av de praktiske løsningene ved sykkelstativet, og hjalp oss med å forstå hvem vi skulle kontakte for å få hjelp til de ulike delene på sykkelstativet. VikØrsta produserte underdelen av sykkelstativet for oss, og vi kontaktet Volf-Industries AS for å få produsert overdelen. Etter at de fikk tegningene, og en forklaring av hvordan vi tenkte de praktiske løsningene skulle være, var de i gang med produksjonen.

Bedriften har hatt Bjørn Magne Hatløy, høgskolelektor, som faglærer og veileder. Han har hele veien fulgt oss opp, og slått av en prat om hva vi skal gjøre videre. Før møtet med kommunen



fikk vi innspill, og presenterte for han, slik at han kunne gi oss tilbakemelding på endringer som burde gjøres. Han har også vært tilgjengelig for det vi ville vite, og henvendt oss til riktige personer under mange anledninger.

Videre har neon lærere vært en stor del av veien hit. Anders Sætersmoen, Senioringeniør ved NTNU-Ålesund har hjulpet oss mye med det elektroniske, og gitt oss muligheten til å låne ulike komponenter for å gjøre låsen automatisk. Dette har gitt oss kunnskap til å programmere låsen til å låse med en knapp, og låse opp med den andre knappen.

Videre var vi i kontakt med skolen for å lage de komponentene vi trengte i stål for låsens funksjon. Da snakket vi med Lars André Giske, Prosjektleder, ved labben på NTNU-Ålesund. Han hjalp oss med løsningen for dette, og laget raskt en låsefunksjon til sykkelstativet, slik som vi beskrev den.

Vår offisielle veileder har vært Asbjørn Daugaard, høgskolelektor, og har vært en viktig veileder for oss. Vi har hatt flere møter med han, hvor vi har fått innspill om hva vi bør gjøre videre, og hvordan vi skal undersøke markedet. Disse møtene har gitt oss god forståelse av hva mulige investorer og kunder er ute etter.

## Mentor

---

Arve Olav Bang som jobber for Evry AS, var vår mentor. Vi hadde et bra møte med han, hvor vi fikk en del informasjon om en sky-løsning, for låsing av sykkelstativet. Vi forsøkte å få flere møter med han, men det var vanskelig å få tak i han, og det ene møte ble enestående. Likevel har andre personer opptrådd som mentor for oss, slik som Bjørn Magne Hatlø.

## Salgsplan

---

Hvem skal kjøpe løsningen?



Kartleggingen av markedet er som tidligere skrevet bedriftsmarkedet og kommuner. Grunnlaget for dette er at bedrifter er opptatte av helse blant de ansatte, og kommuner fokuserer på kultur, helse og sikkerhet. Produktet er ganske dyrt, og av den grunn er det essensielt for oss å etablere oss hos bedrifter og det offentlig i første omgang. Likevel har vi ikke sett bort i fra å selge inn til privatkunder, men dette er noe vi vil fokusere mot etter at folk har fått prøvd produktet et annet stede først, som tidligere nevnt.

Bedriften har fått informasjon om at bedriftsmarkedet og spesielt det offentlige kjøper på anbud. Derfor vil det være viktig for oss å redusere prisene så mye som mulig, og dette er vårt fokus framover. Dette er en fokus som har blitt enda sterkere etter møtet med Ålesund kommune.

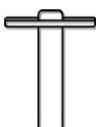
## Hvordan overbevise kunden om å kjøpe?

Ålesund kommune viste interesse for å kjøpe produktet, men var ekstremt opptatte av at vi reduserte kostnadene, ved hjelp av reklame og benytte mindre materiale.

Bedriften har allerede en muntlig intensjonsavtale med Ålesund kommune, og holder på å utarbeide en skriftlig avtale. Denne avtalen skal gå på at vi skal samkjøre med de, og at de kommer med innspill slik at vi produserer det de er på jakt etter. Videre vil vi måtte undersøke enda nærmere i markedet, hvor vi kan vise enda sterkere til behovet. Vi vil også gå nærmere inn på el-sykkel markedet, for å se hvor mange som benytter seg av el-sykkel, og hvilket behov det er rundt lading av denne på arbeidsplass og på offentlige områder. For bedrifter blir vi nødt til å kunne vise til hvor mange flere som sykler ved tilrettelegging av parkering for sykkel, og hvor mange som ønsker en trygg og enkel sykkelparkering generelt.

## Fremgangsmåte for salg

For å oppnå salg har vi begynt å etablere oss på sosiale medier. Vi kommer til å dra direkte på bedriftsmøter og møter med kommunen slik som vi allerede har gjort. Her vil vi presentere produktet raskt, og få en tilbakemelding på om dette er noe de interesserer seg for. Ferdigheter



ved framlegging av produktet vil bli bedre etter som vi har gjort det noen ganger, og dette er noe vi kommer til å bruke mye ressurser på, for å gjøre best mulig.

En annen måte å gjøre dette på, er å gå til de store kjedene. Da kan de sende ut en mail videre til butikkene eller produksjonslokalene, hvor de hører om dette er noe de ønsker.

Eksempelvis, istedenfor å dra på G-Max å snakke med sjefen om dette er noe for de, så prater vi med sjefen for G-Max Norge, som sender ut informasjon til alle butikkene. Dette er en alternativ måte, men da kan det også være vanskeligere å overbevise hver butikk om at dette er et produkt de trenger.

Dette er et stort marked, og alle er potensielle kunder. Derfor er det vanskelig å beslutte en salgsstrategi, men vi kommer likevel i en startfase til å forsøke å benytte oss mest mulig av direkte kontakt. Vi mener at direkte kontakt med kunden er den beste løsningen for å selge vårt produkt, med tank på de høye kostnadene for både oss og kunden.

## Salgs mål

Vi har satt oss salgs mål, og utarbeidet en nåverdi analyse som går over tre år. Den ligger under vår forretningsplan, og gir en estimering av våre muligheter for salg. Vi har estimert et salg på 60 stativ per tredje måned, gjennomsnittlig. Det vil gi oss et overskudd på overkant av 360 000 NOK. Dette er i en start fase, hvor vi ser for oss å bruke mye tid på å etablere oss på markedet i første omgang. Som tidligere nevnt er vi avhengig av å redusere kostnadene på materiell, og arbeidstimer, samt få reklame på stativene.



## Bibliografi

---

Finans Norge, 2015. *Finans Norge*. [Internett]

Available at: <https://www.finansnorge.no/statistikk/skadeforsikring/>

[Funnet 05 November 2015].

Høyberg, L. S., 2014. *NRK*. [Internett]

Available at: <http://www.nrk.no/mr/alesund-er-norges-verste-sykelby-1.11985124>

[Funnet 09 Oktober 2015].

Oslo-bysyssel, 2015. *Oslo-bysyssel*. [Internett]

Available at: <https://oslobysyssel.no/om-bysyssel>

[Funnet 25 September 2015].

Sportsbransjen, 2015. *Sportsbransjen*. [Internett]

Available at: <http://www.sportsbransjen.no/>

[Funnet 13 Januar 2016].

Waale, M. R. o. H. L., 2015. *VG*. [Internett]

Available at: <http://www.vg.no/forbruker/forbruker/saa-lett-er-det-aa-stjele-en-syssel/a/23496531/>

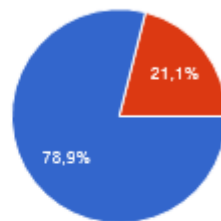
[Funnet 04 September 2015].



## 57 svar

### Sammendrag

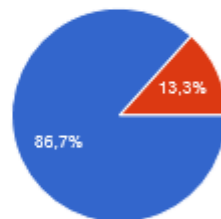
Er du fra/bor i Oslo området?



Ja 45 78.9 %  
Nei 12 21.1 %

### MMB-System SB

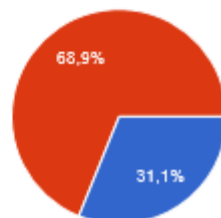
Eier du en eller flere sykler?



Ja 39 86.7 %  
Nei 6 13.3 %

### MMB-System SB

Har du sykkelforsikring?



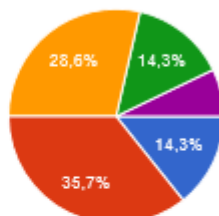
Ja 14 31.1 %  
Nei 31 68.9 %





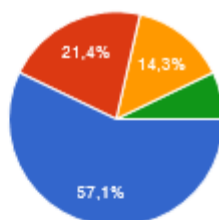
## MMB-System SB

Hva er sykkelen din verdt?



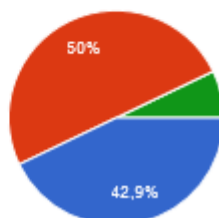
3000 - 6000kr	2	14.3 %
7000 - 14 000kr	5	35.7 %
15 000 - 25 000kr	4	28.6 %
25 000 - 40 000kr	2	14.3 %
45 000kr eller mer	1	7.1 %

Årlig pris for sykkelforsikring



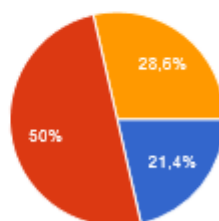
1000kr	8	57.1 %
2000kr	3	21.4 %
3000kr	2	14.3 %
4000kr	1	7.1 %
5000kr eller mer	0	0 %

Hva er din egenandel ved frastjålet sykkel?



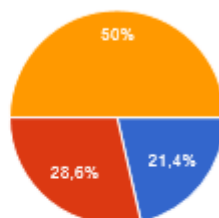
1000kr	6	42.9 %
2000kr	7	50 %
3000kr	0	0 %
4000kr	1	7.1 %
5000kr	0	0 %
6000kr eller mer	0	0 %

Ville du ha benyttet deg av egne sykkelstativ fra forsikringselskapet, mot at du unngikk egenandelen?



Alltid	3	21.4 %
av og til	7	50 %
Aldri	4	28.6 %

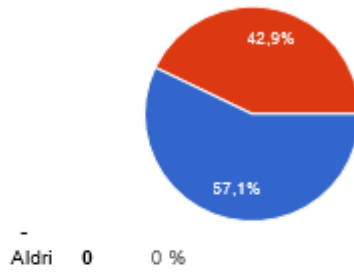
Er du villig til å BYTTE forsikringselskap for å få muligheten til å benytte et slik sykkelstativ?



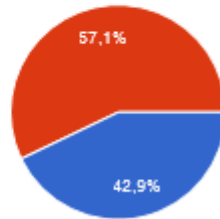
Veldig interessant	3	21.4 %
Litt interessant	4	28.6 %
Ikke interessant	7	50 %

Sykler du?





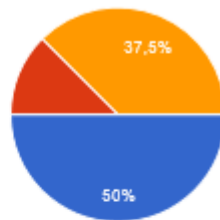
**Parkerer du sykkelen din på offentlige områder?**



Ja	6	42.9 %
Nei	8	57.1 %

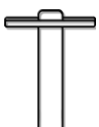
## MMB-System

**Hvorfor parkerer du ikke sykkelen din på offentlige områder?**



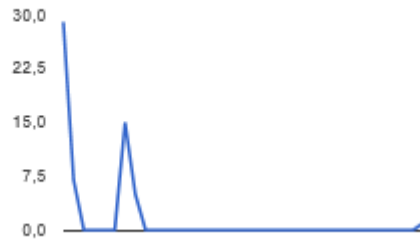
Stoler ikke på sykkellåsen min eller er redd for sykkelen skal bli stjelt	4	50 %
Har ikke sykkellås	1	12.5 %
Benytter ikke sykkelen min til offentlige områder	3	37.5 %
Andre	0	0 %

## Antall svar per dag



29.4.2016

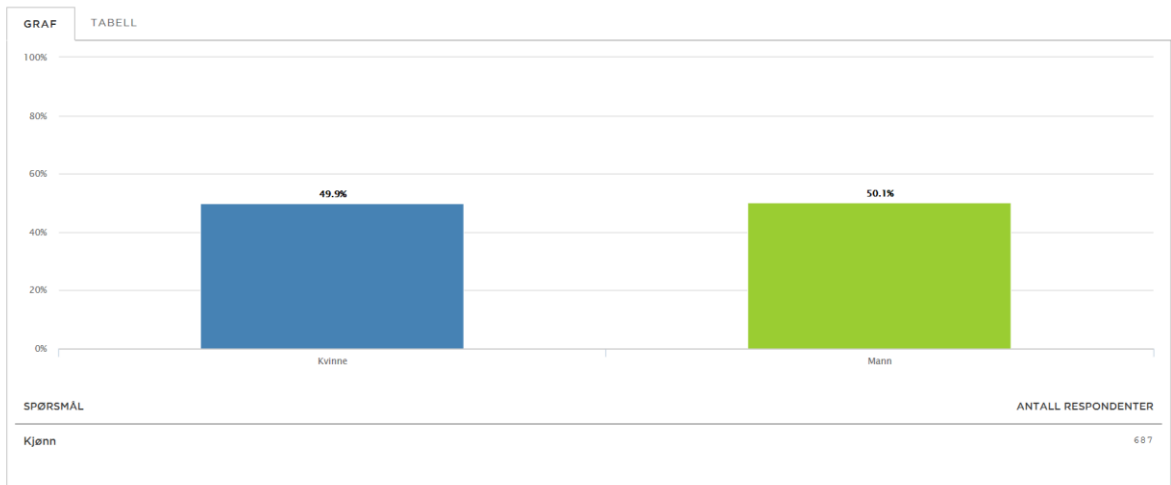
MMB-System SB - Google Stjemaer



Side 1 av 28

### Reisevaneundersøkelse Campus Ålesund

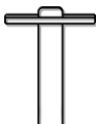
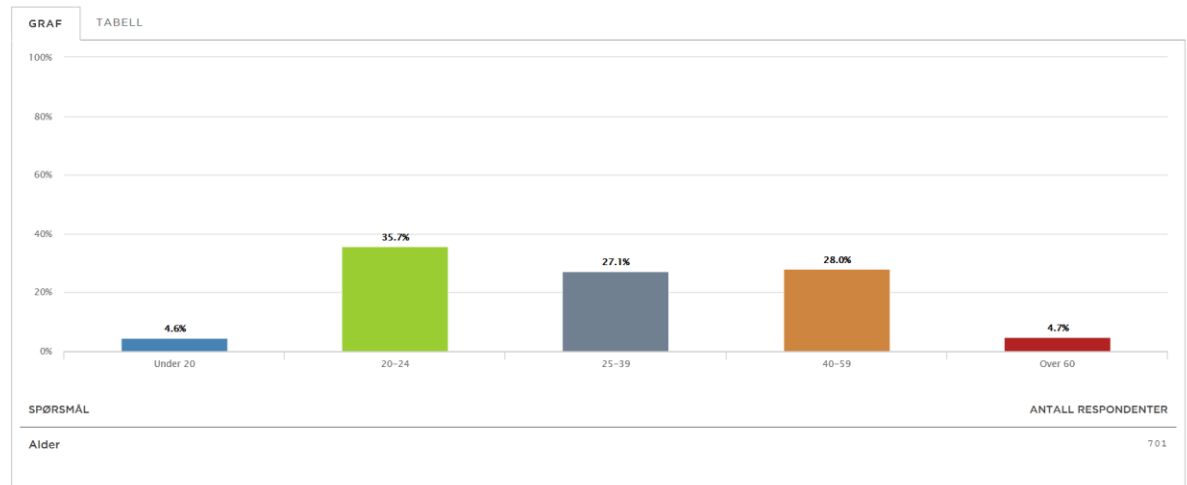
Kjønn



Side 2 av 28

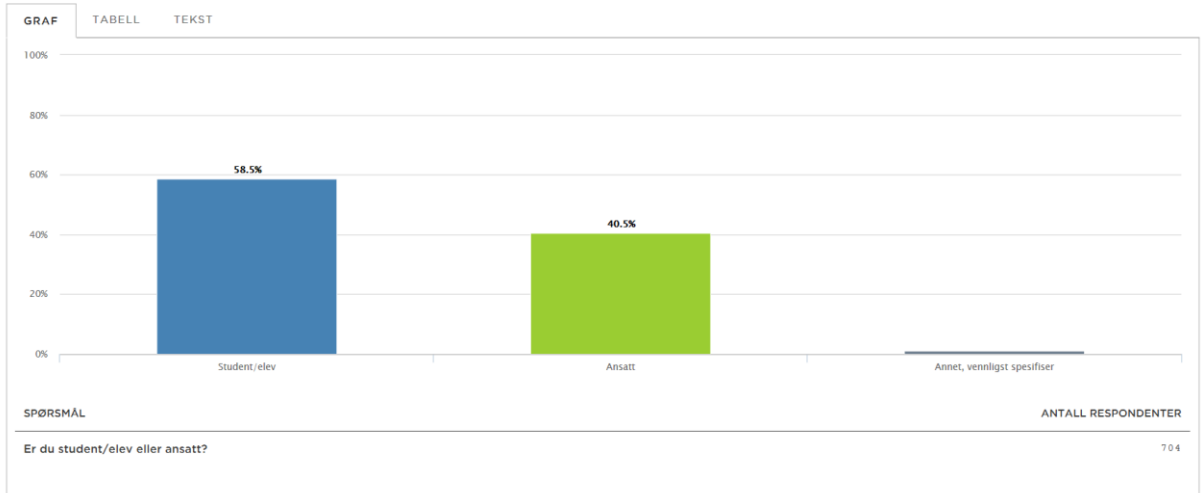
### Reisevaneundersøkelse Campus Ålesund

Alder



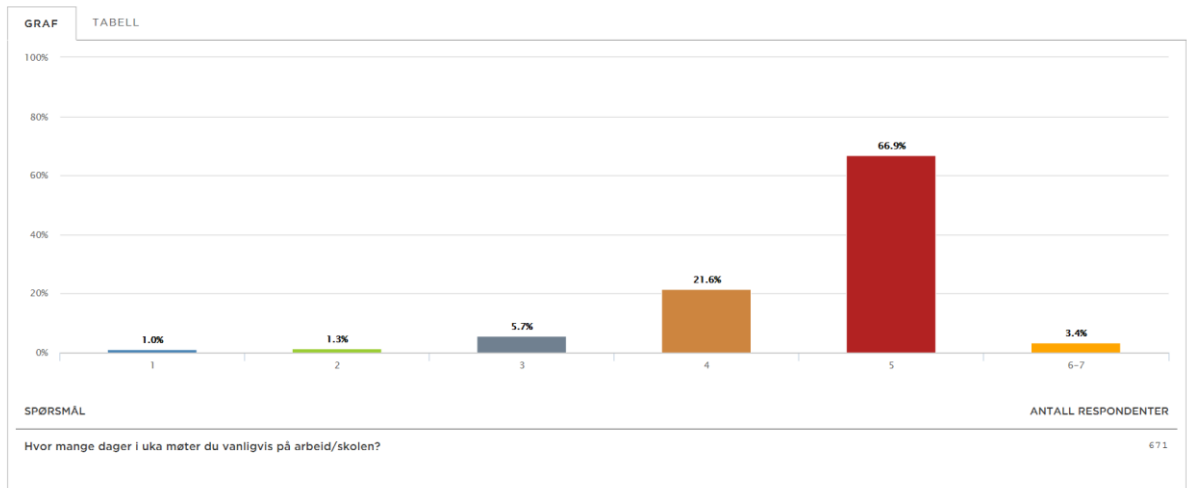
## Reisevaneundersøkelse Campus Ålesund

Er du student/elev eller ansatt?



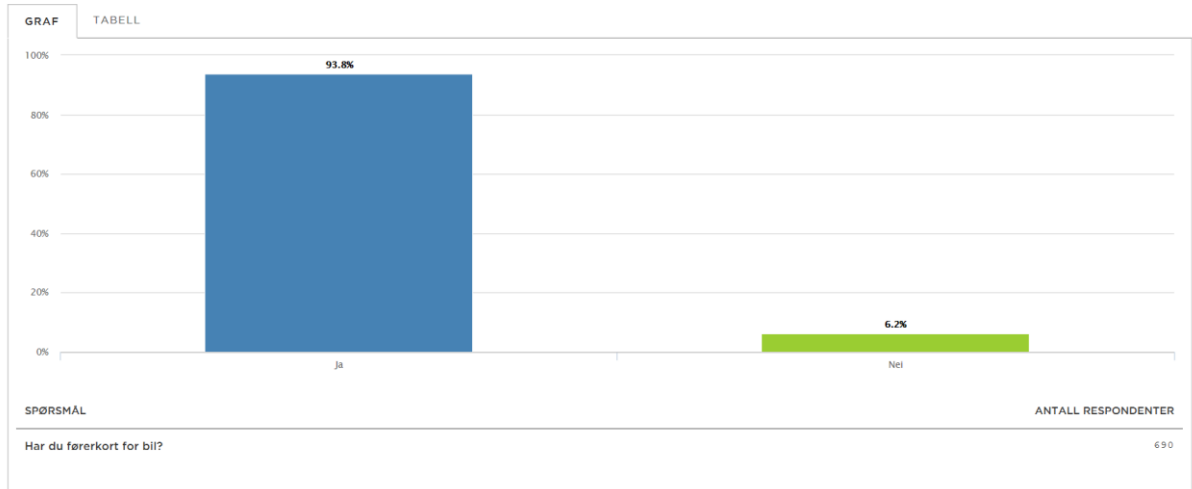
## Reisevaneundersøkelse Campus Ålesund

Hvor mange dager i uka møter du vanligvis på arbeid/skolen?



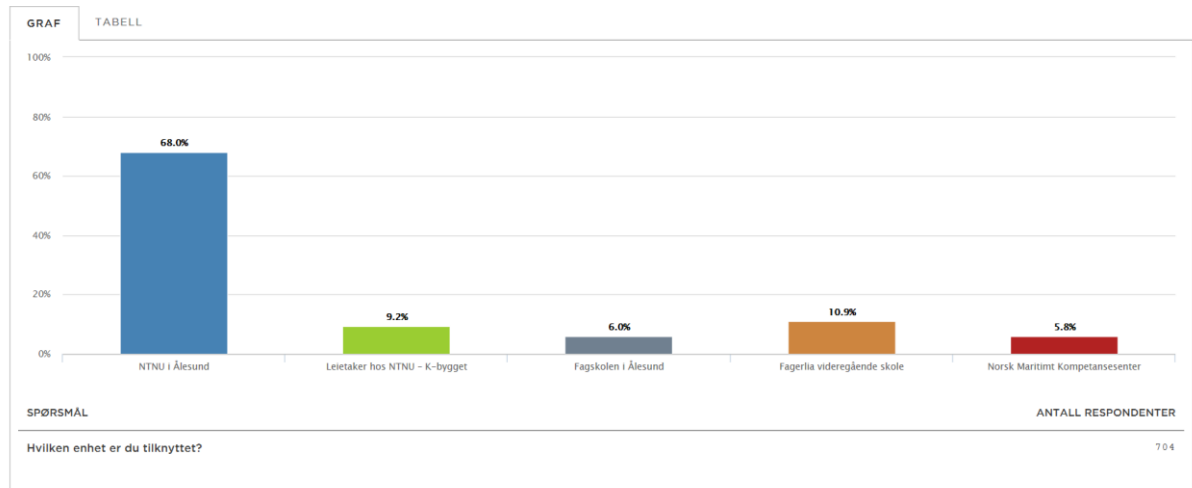
### Reisevaneundersøkelse Campus Ålesund

Har du førerkort for bil?



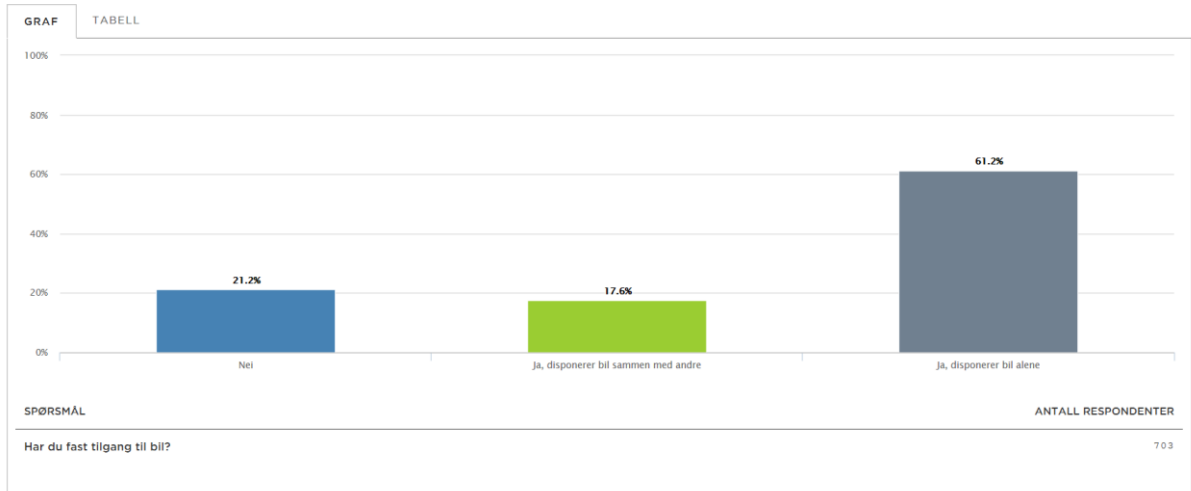
### Reisevaneundersøkelse Campus Ålesund

Hvilken enhet er du tilknyttet?



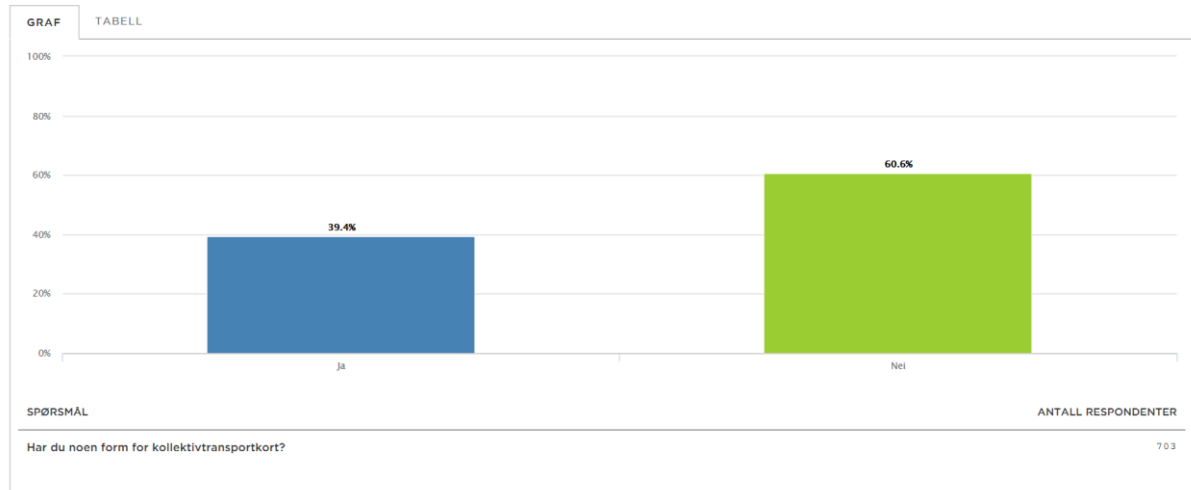
### Reisevaneundersøkelse Campus Ålesund

Har du fast tilgang til bil?



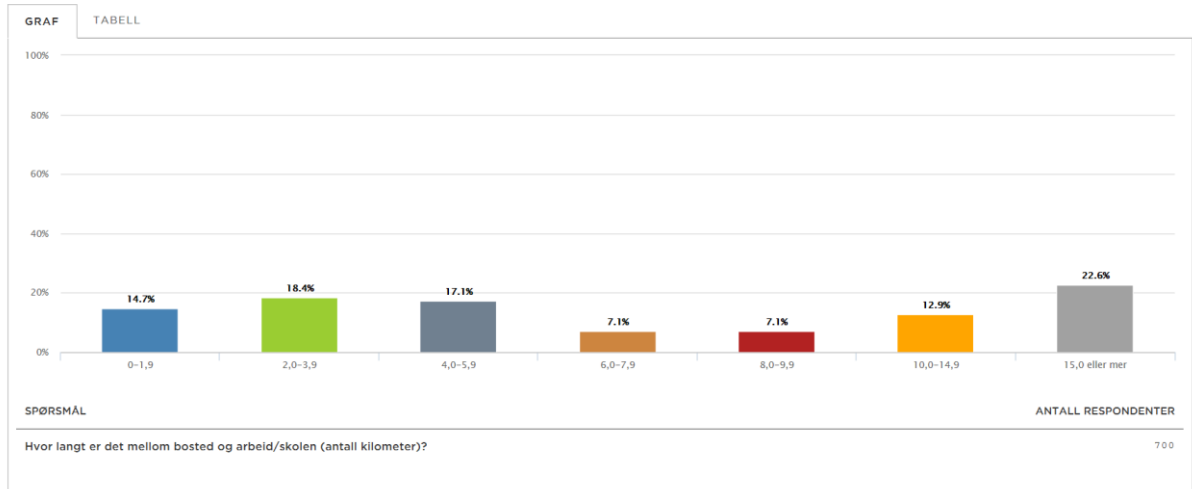
### Reisevaneundersøkelse Campus Ålesund

Har du noen form for kollektivtransportkort?



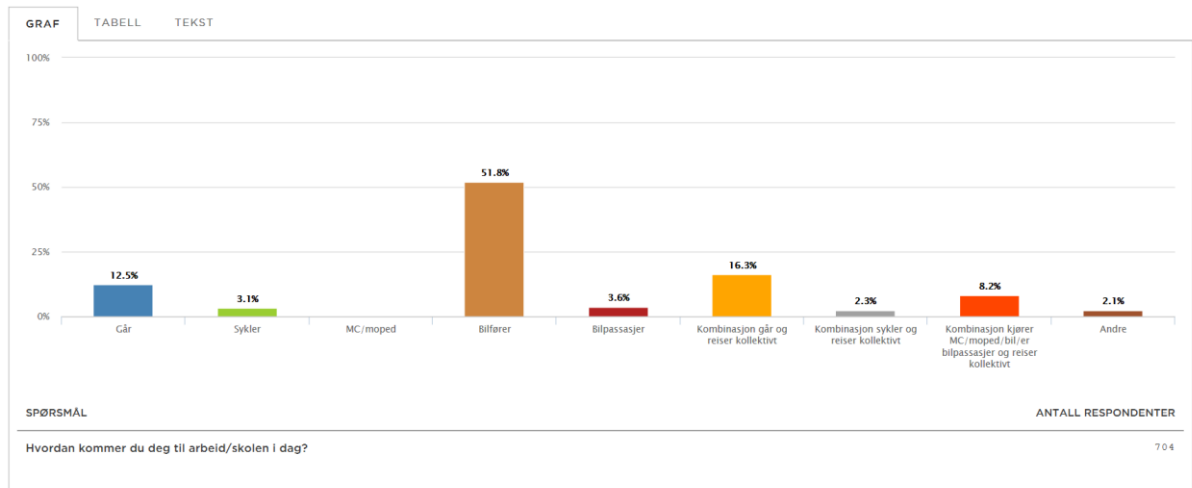
### Reisevaneundersøkelse Campus Ålesund

Hvor langt er det mellom bosted og arbeid/skolen (antall kilometer)?



### Reisevaneundersøkelse Campus Ålesund

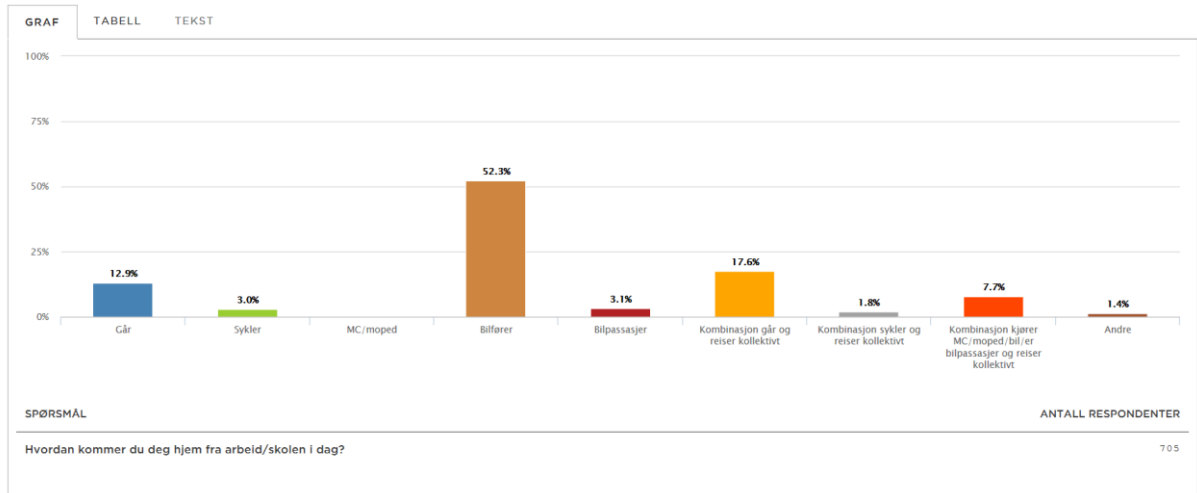
Hvordan kommer du deg til arbeid/skolen i dag?





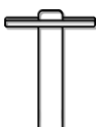
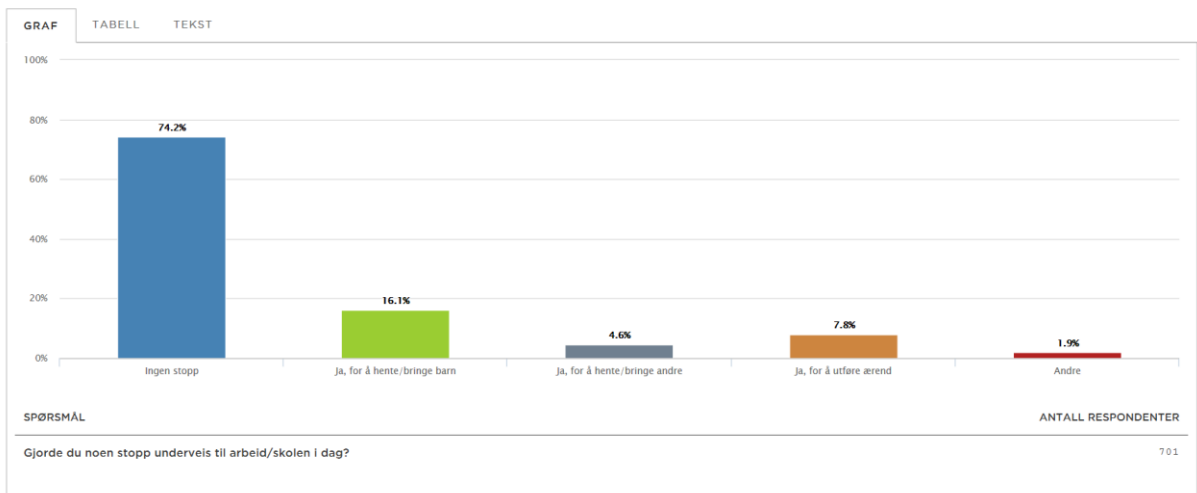
## Reisevaneundersøkelse Campus Ålesund

Hvordan kommer du deg hjem fra arbeid/skolen i dag?



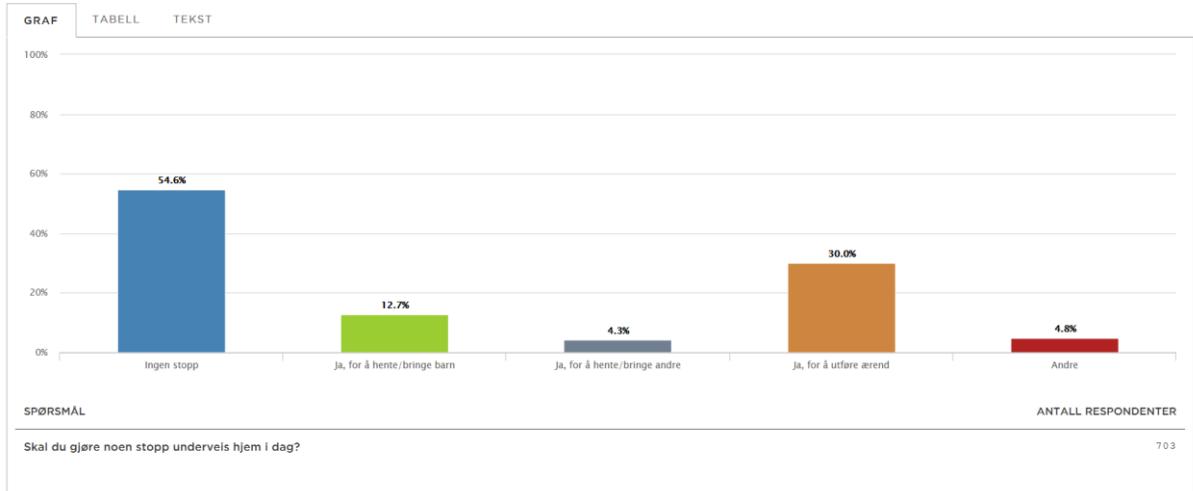
## Reisevaneundersøkelse Campus Ålesund

Gjorde du noen stopp underveis til arbeid/skolen i dag?



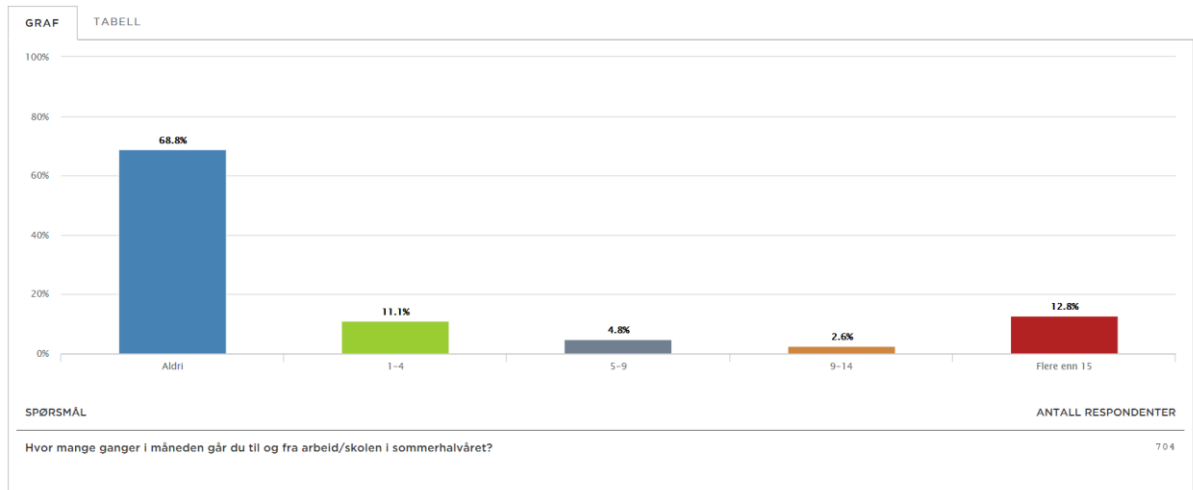
### Reisevaneundersøkelse Campus Ålesund

Skal du gjøre noen stopp underveis hjem i dag?



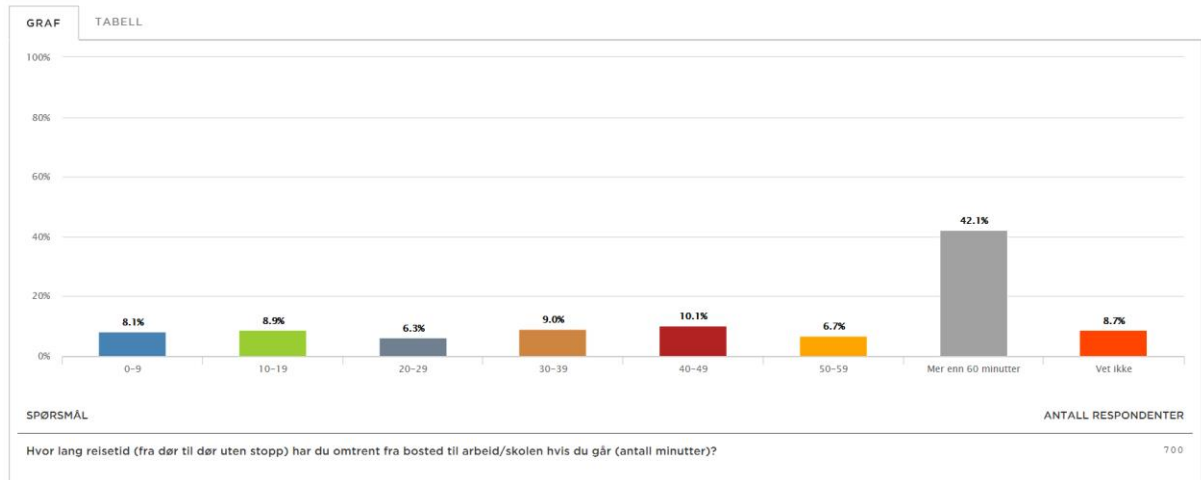
### Reisevaneundersøkelse Campus Ålesund

Hvor mange ganger i måneden går du til og fra arbeid/skolen i sommerhalvåret?



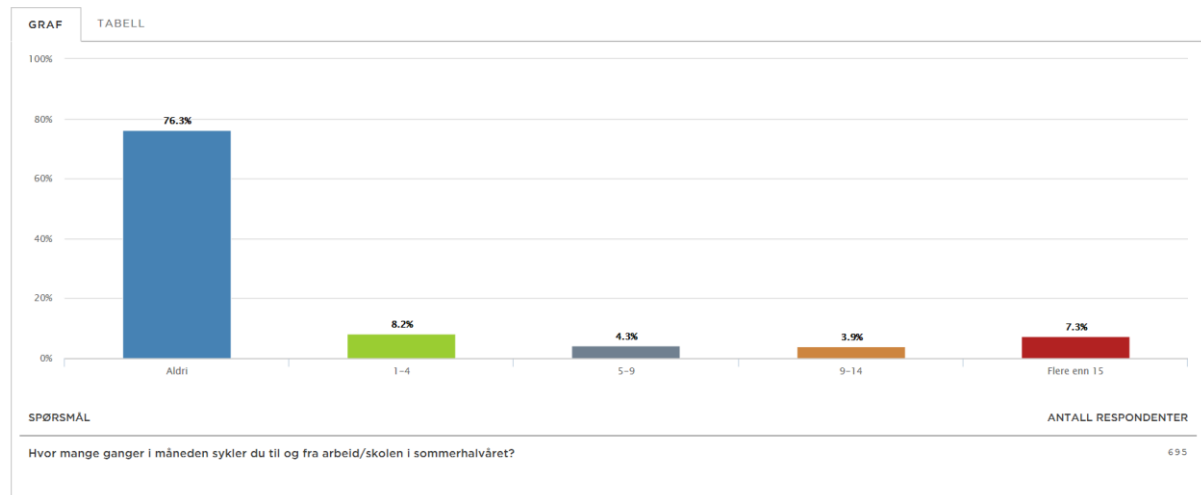
### Reisevaneundersøkelse Campus Ålesund

Hvor lang reisetid (fra dør til dør uten stopp) har du omtrent fra bosted til arbeid/skolen hvis du går (antall minutter)?



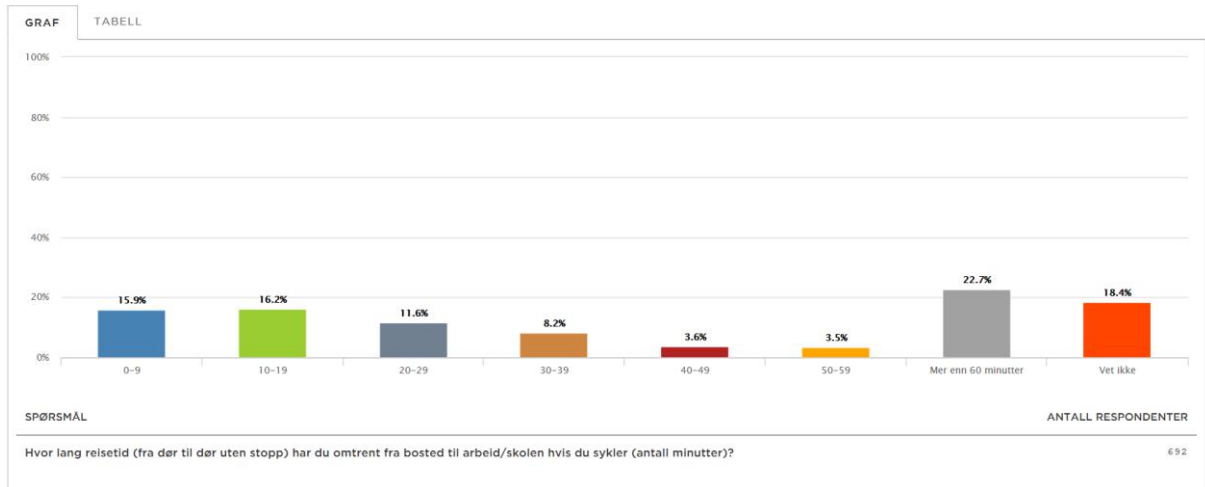
### Reisevaneundersøkelse Campus Ålesund

Hvor mange ganger i måneden sykler du til og fra arbeid/skolen i sommerhalvåret?



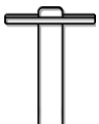
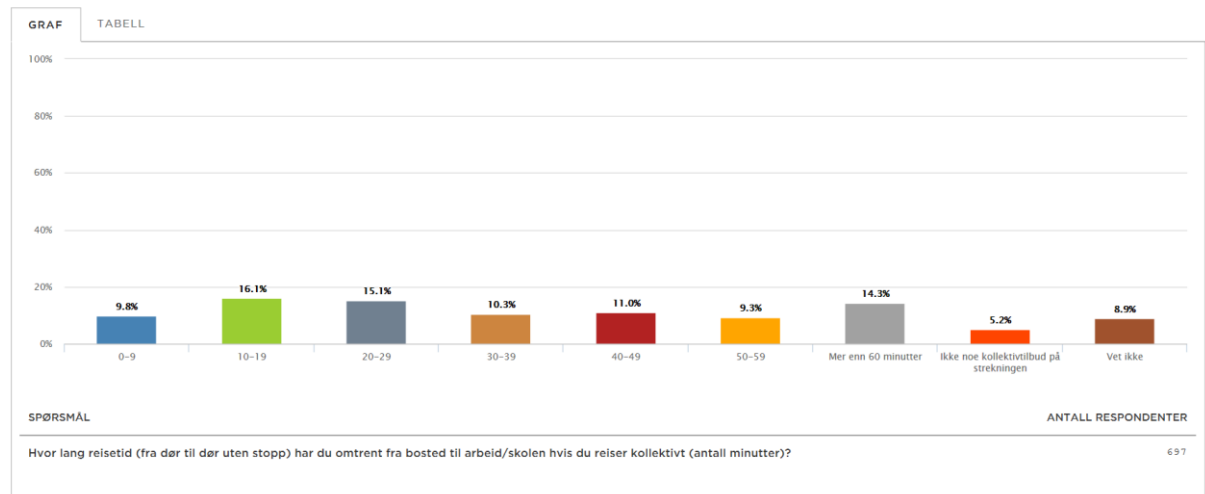
### Reisevaneundersøkelse Campus Ålesund

Hvor lang reisetid (fra dør til dør uten stopp) har du omtrent fra bosted til arbeid/skolen hvis du sykler (antall minutter)?



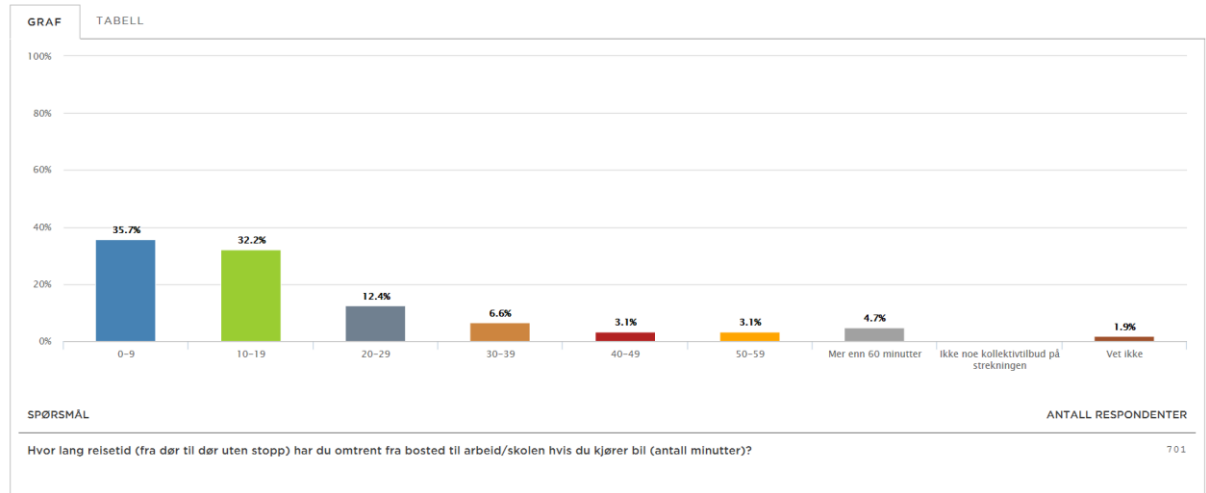
### Reisevaneundersøkelse Campus Ålesund

Hvor lang reisetid (fra dør til dør uten stopp) har du omtrent fra bosted til arbeid/skolen hvis du reiser kollektivt (antall minutter)?



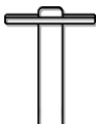
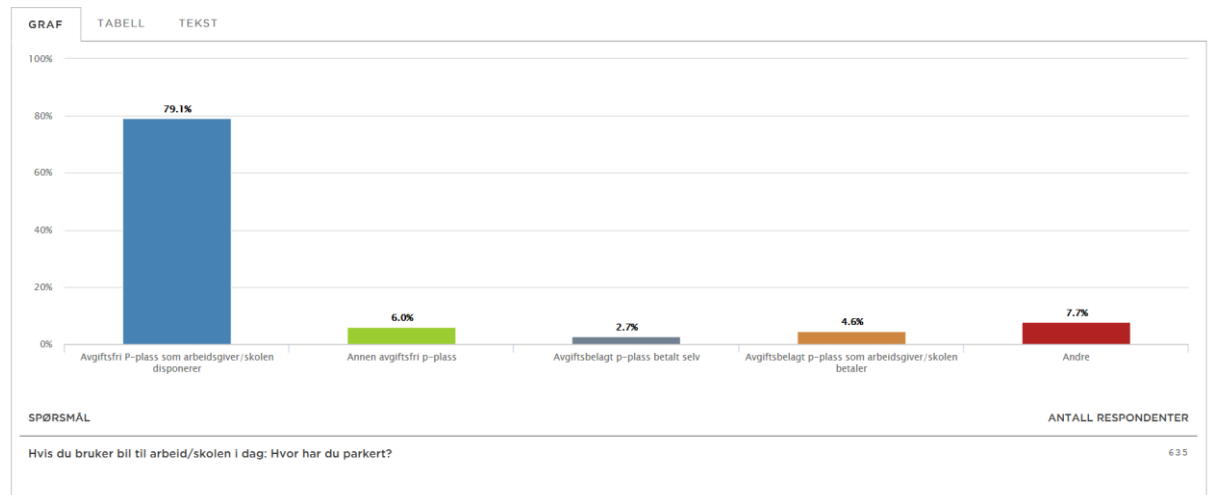
### Reisevaneundersøkelse Campus Ålesund

Hvor lang reisetid (fra dør til dør uten stopp) har du omtrent fra bosted til arbeid/skolen hvis du kjører bil (antall minutter)?



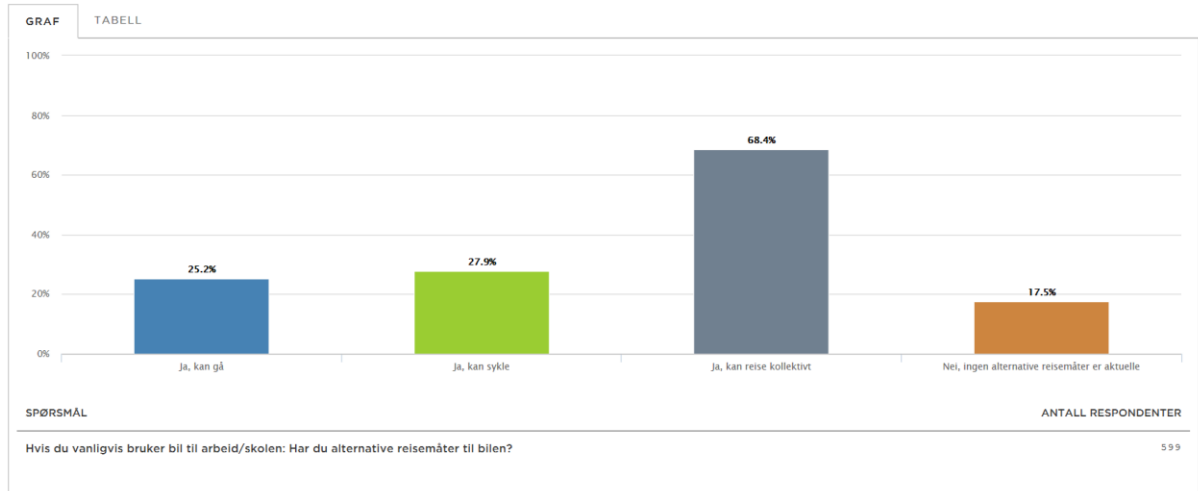
### Reisevaneundersøkelse Campus Ålesund

Hvis du bruker bil til arbeid/skolen i dag: Hvor har du parkert?



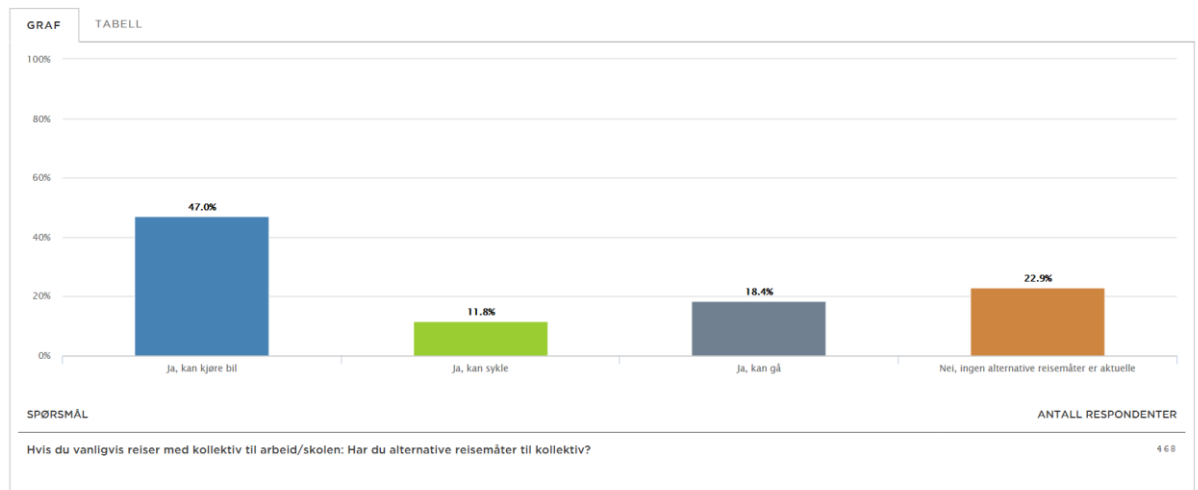
### Reisevaneundersøkelse Campus Ålesund

Hvis du vanligvis bruker bil til arbeid/skolen: Har du alternative reisemåter til bilen?



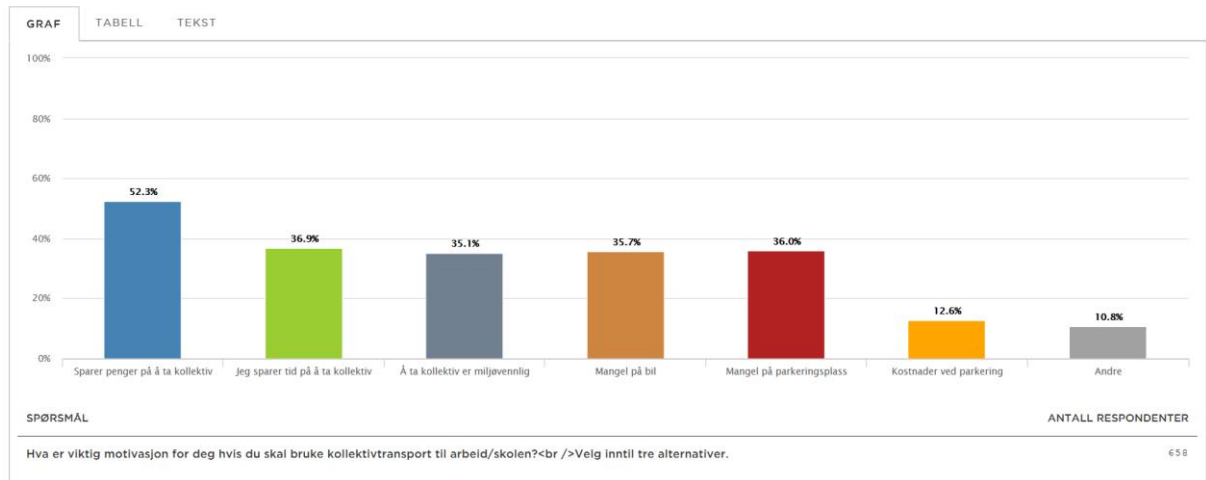
### Reisevaneundersøkelse Campus Ålesund

Hvis du vanligvis reiser med kollektiv til arbeid/skolen: Har du alternative reisemåter til kollektiv?



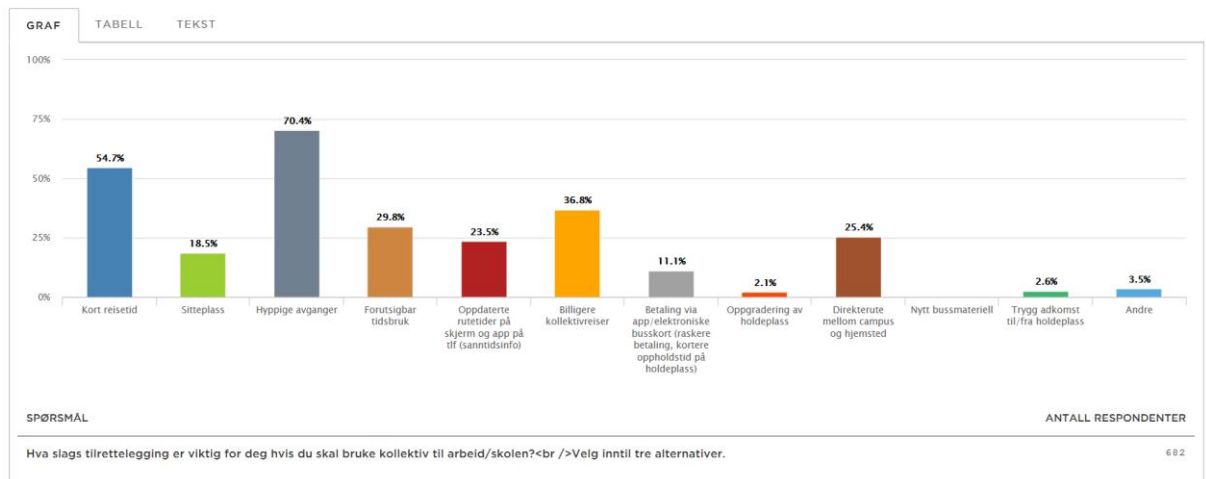
### Reisevaneundersøkelse Campus Ålesund

Hva er viktig motivasjon for deg hvis du skal bruke kollektivtransport til arbeid/skolen?<br />Velg inntil tre alternativer.



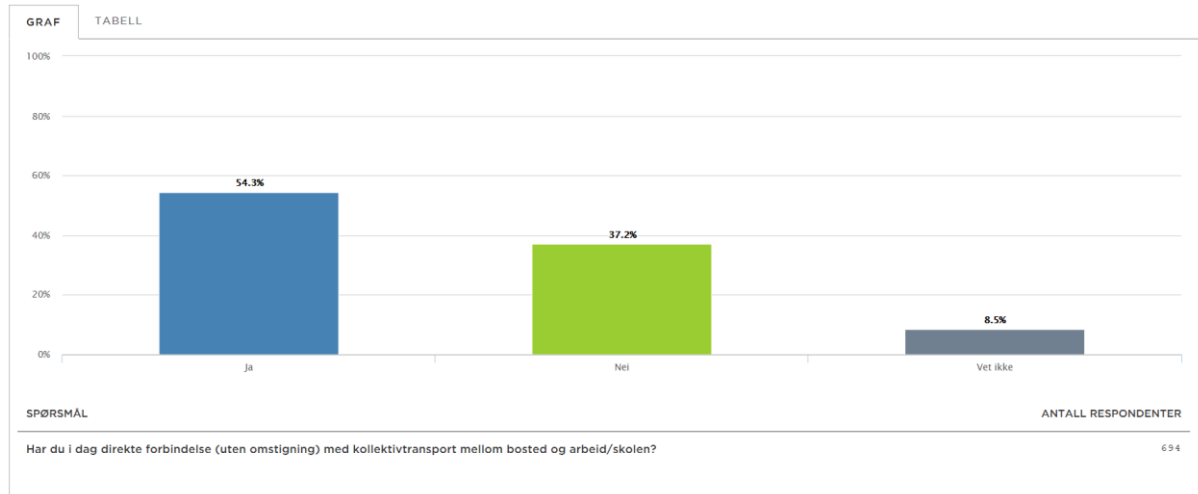
### Reisevaneundersøkelse Campus Ålesund

Hva slags tilrettelegging er viktig for deg hvis du skal bruke kollektiv til arbeid/skolen?<br />Velg inntil tre alternativer.



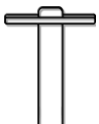
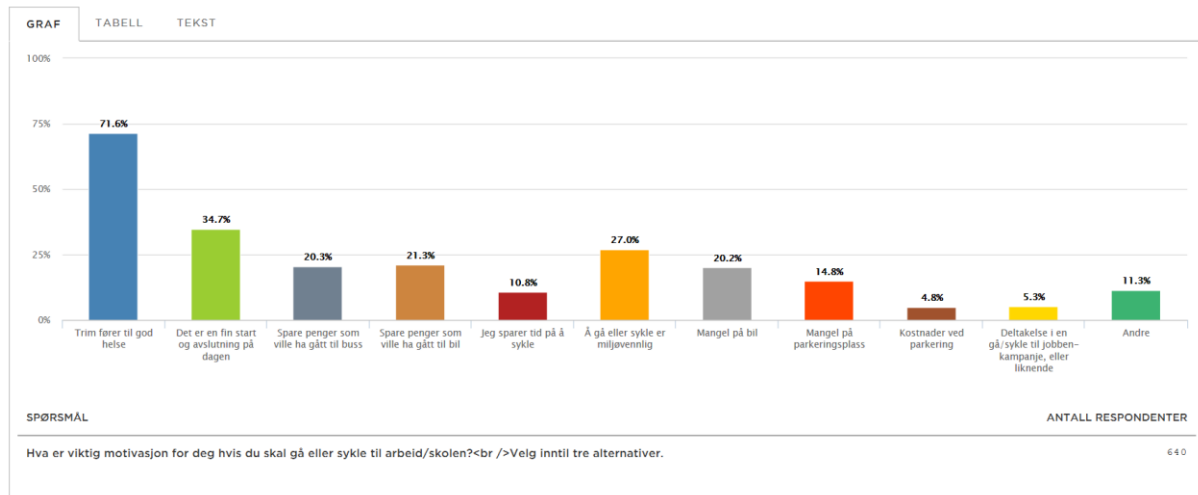
## Reisevaneundersøkelse Campus Ålesund

Har du i dag direkte forbindelse (uten omstigning) med kollektivtransport mellom bosted og arbeid/skolen?



## Reisevaneundersøkelse Campus Ålesund

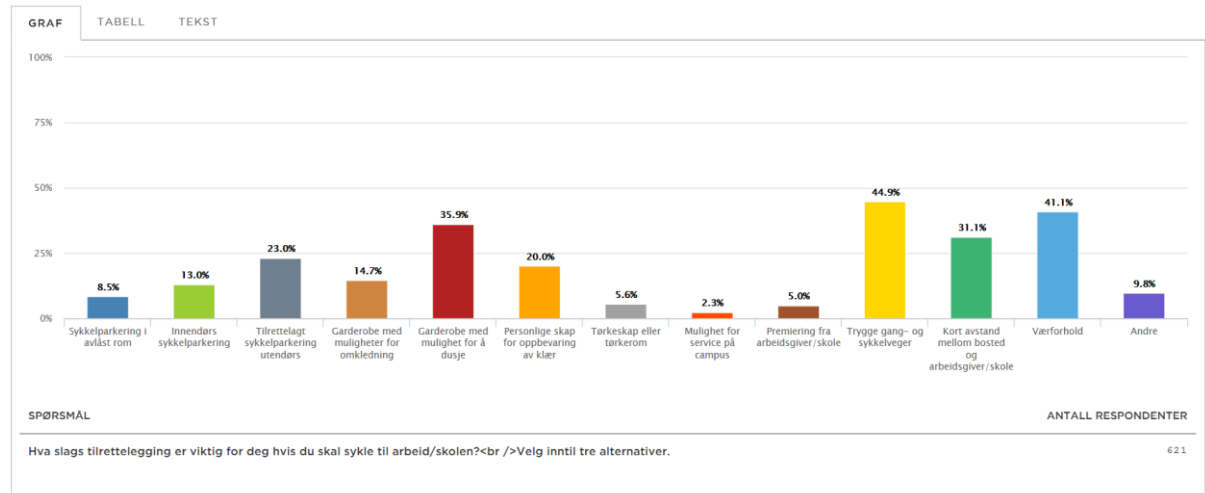
Hva er viktig motivasjon for deg hvis du skal gå eller sykle til arbeid/skolen? <br /> Velg inntil tre alternativer.





## Reisevaneundersøkelse Campus Ålesund

Hva slags tilrettelegging er viktig for deg hvis du skal sykle til arbeid/skolen?<br />Velg inntil tre alternativer.



## SV: Studentbedrift NTNU Ålesund, sykkel fremmende tiltak - Mirza Begic

Hei.

Takk for fantastisk tilbakemelding! Vi synes det er veldig spennende at dere tar slik interesse i oss og ser frem til å presentere ideen og markeds planen vår.

Vi kunne ønske oss å møte dere fredag 11.03 kl. 1230 på Rådhuset, om det lar seg gjøre.

Vi tenker å gå igjennom følgende punkt:

- Introduksjon av ideen
- Markedsplan
- Analyse av data fra reiselivsundersøkelsen, Statens vegvesen

Er det mulighet til å få tilgang til PowerPoint hos dere?

Vi ser frem til å komme i dialog med dere hvor vi kan få konkrete tilbakemeldinger og veiledning for prosessen videre.

Mvh.

MMB-System SB

Daglig leder

Kristoffer Flisnes Bjørge

[Kristoffer\\_bjorge@hotmail.com](mailto:Kristoffer_bjorge@hotmail.com)

407 60 905

Larsgårdveien 2, 6002 Ålesund

Reply

3/3/2016



You;  
Gudmund Hoel (Gudmund.Hoel@alesund.kommune.no);  
Postmottak Ålesund (Postmottak@alesund.kommune.no)

You replied on 3/3/2016 2:41 PM.

Hei Kristoffer,

Det er spennende det som dere jobber med og vi vil gjerne møte dere.

Deres melding har kommet til meg som er ansvarlig for trafikk og miljø, men mener at det er viktig å inkludere også våre kollegaer som jobber med byplanlegging.

Pga. dette foreslår jeg at dere kaller oss på et møte (enten her på Rådhuset eller hos dere) for å presentere deres planer.

Vennlig hilsen

**Mirza Begic**

Fagleder Trafikk og miljø

Ålesund kommune

Virksomhet for Veg, anlegg og park

Postboks 1521

6025 ÅLESUND

+47 70 16 27 14 | mobil +47 41 305 103 | Sentralbord 70 16 20 00

Keiser Wilhelms gate 11, 6003 Ålesund

[mirza.begic@alesund.kommune.no](mailto:mirza.begic@alesund.kommune.no) | [postmottak@alesund.kommune.no](mailto:postmottak@alesund.kommune.no)

[www.alesund.kommune.no](http://www.alesund.kommune.no)

**Fra:** Postmottak Ålesund

**Sendt:** 2. mars 2016 15:28

**Til:** Mirza Begic

**Emne:** VS: Studentbedrift NTNU Ålesund, sykkel fremmende tiltak

**Fra:** Kristoffer Bjørge [[mailto:kristoffer\\_bjorge@hotmail.com](mailto:kristoffer_bjorge@hotmail.com)]

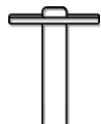
**Sendt:** 2. mars 2016 15:14

**Til:** Postmottak Ålesund

**Emne:** Studentbedrift NTNU Ålesund, sykkel fremmende tiltak

Hei.

Vi er en studentbedrift ved NTNU Ålesund hvor vi holder på å utvikle et miljøskånsomt og sykkel fremmede produkt. Vi jobber for å tilrettelegge for sykkelister i Ålesund og deres fremkomst muligheter. Vi fokuserer på trygg og enkel oppbevaring av sykkel for folket. I dialog med Ålesund kommune ønsker vi å samarbeide med dere for å gjøre



sykkelhverdagen enklere, samt promotere slik at flere benytter sykkelen som fremkomstmiddel.

Hadde vært supert om vi fikk avtalt et møte slik at vi får presentere og gi dere et bedre innblikk i hva vi holder på med. Vi ser for oss at dere kan gi oss gode innspill for utviklingsmuligheter og rådgivning.

Ser frem til et positivt svar fra dere.

*Mvh.*

*MMB-System SB*

*Daglig leder*

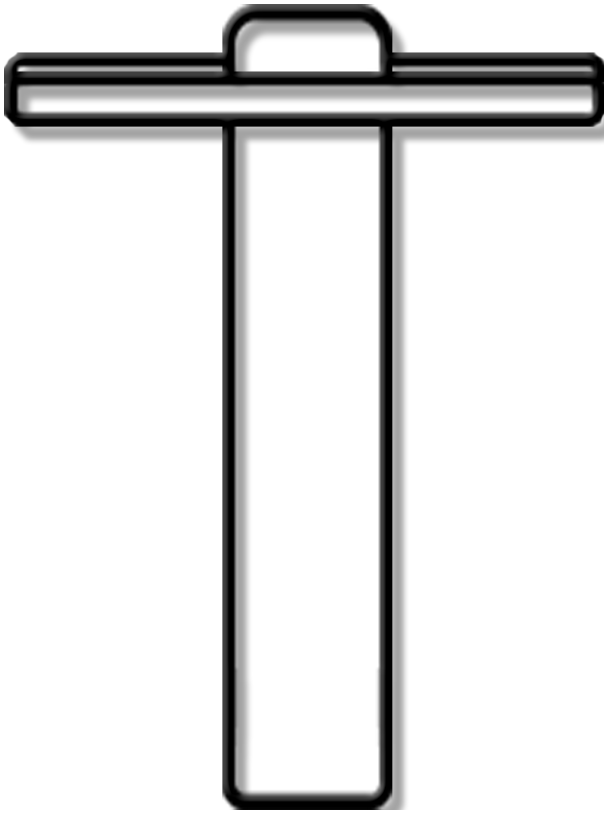
*Kristoffer Flisnes Bjørge*

[Kristoffer\\_bjorge@hotmail.com](mailto:Kristoffer_bjorge@hotmail.com)

407 60 905

Larsgårdveien 2, 6002 Ålesund





# IPR-STRATEGI

Innovasjonsledelse 2016

## SAMMENDRAG

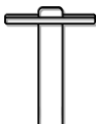
I dette kapitlet legger vi strategiske mål om hvordan vi skaper en unik verdi til våre sine kunder og anvender dette til fordel for oss. Med rett implementering og en god forretningsmodell, gir dette oss en god forståelse om hvordan vi kan bruke våre sterke sider som et størst mulig konkurransefortrinnet.

Daniel Moa  
Erik Melbye  
Kristoffer Bjørge

## Innholdsfortegnelse

---

Kartlegging - Hvilke verdier har bedriften? .....	2
Samkjøring - hva skal de immaterielle verdiene brukes til?.....	2
Hvilke aktiviteter skal etableres?.....	3
Implementering.....	3
Produkter på markedet og eksisterende konkurrenter - Norge - Globalt .....	4
Distribusjons og forretningsmodellen .....	5
Hvilken verdi får kunden?.....	6
Bibliografi.....	7



## Kartlegging - Hvilke verdier har bedriften?

---

Vi i MMB-System er opptatt av å ivareta sikkerhet til kunden, med å lage nye innovative løsninger som er i konstant utvikling hvor sikkerhet, design og smarte løsninger er i fokus.

Vi vil bruke våre immaterielle verdier til å skape konkurransefortrinn hvor vi skal til enhver tid utvikle innovative og sikre løsninger. (Innovasjon Norge, u.d.) Vi skal være trendsetteren, med et moderne design som tar godt vare på kundens sykkel i form av sikkerhet og mot skader ved bruk av våre sykkelstativ, hvor vi prøver å unngå å skape riper eller andre materielle skader.

Det skal være oppfølging av kundens atferd og bruk av stativet, hvor vi ønsker og ta i bruk nye teknologiske løsninger som gjør det lettere for kunden og benytte seg av våre stativ. Vi har tidligere sett på ulike typer “nøkler” som kunden skal benytte for å låse og åpne sykkelen sin på stativet. Dette er fordi vi legger stor fokus på at kunden skal ha en enkel opplevelse ved bruk av sykkelstativet. Designet på stativet skal også reflektere våre verdier, hvor det skal være et moderne robust sykkelstativ med innovative teknologiske løsninger.

Vi ønsker å ivareta konkurransefortrinnet ved at vi er det sikre og smarte alternativet i markedet fremfor andre sykkellåser (Köhler, u.d.), og forblir det naturlige valget for kunden.

## Samkjøring - hva skal de immaterielle verdiene brukes til?

---

Det å skape følelsen av trygghet til våre kunder og forbrukere fører til å bryte barrieren og frykten om å bli frastjålet sykkelen sin på jobb eller ved andre gjøremål. Våre immaterielle verdier er trygghet, miljø og sykkelfremmende tiltak. Vi ønsker å gjøre det mest mulig lett og tilgjengelig for sykelister og benytte sykkel. Hvor vi tilrettelegger for sykelister med sykkelparkering som tar vare på deres eiendeler. Vi i MMB-System er også opptatt av å være miljøbevisste med bruk av materielle som er resirkulerbart og fremme sykling når det er



mulig istedenfor å benytte seg av bil, dette reflekterer ut til våre kunder som setter oss selv i et positivt lys som en seriøs aktør.

## Hvilke aktiviteter skal etableres?

---

For å generere mest mulig innovative idéer og holde følge i markedet, trenger vi å inkludere de ansatte, montører og kunder som bruker eller jobber med våre produkter daglig. Vi må opprettholde kontakten med ledelsen, ansatte, produsenter og kunder for å få mest mulig innblikk i problemer, og potensielle nye løsninger som kan forbedre sykkelstativet eller sykkelstativet sine komponenter.

Vi skal overvåke våre konkurrenter og substitutter som leverer andre sykkelstativ ut i markedet. Med å overvåke deres kontrakter og leieavtaler kan vi ved utløpende kontrakter benytte oss av muligheten til å tre inn på markedet med våre sine produkter. Med å overvåke konkurrentene våre nøye, kan vi finne ut deres svakheter som vi kan løse med våre sine produkter. Samtidig som vi kan se hvilke marked de sikter seg inn på og tre inn på deres marked først.

Vi skal alltid være på vakt for å være først ute med de beste løsningene. Med gode integrert veiledningslinje om hvordan vi i MMB-System driver vår virksomhet, hvor vi er opptatt av å inkludere alle ledd i vår verdikjede. Vi er alltid opptatt av å ta tak i problemene som oppstår, og høre på nye innspill om nye løsninger som kan hjelpe oss med å forbedre eller effektivisere oss i MMB-System.

## Implementering

---

Med å ha en god “Bottom up” strategi godt implementert i bedriften vil vi kunne ha gode dialoger med ansatte, kunde og leverandører. Dette vil skape en struktur hos oss hvor problemer som kommer opp underveis blir raskt formidlet videre til oss. Med gode kunderelasjoner og god oppfølging av våre sine kunder vil vi få innsyn i hva de opplever om våre produkt og tjenester, hva de er fornøyd med og hva som kan forbedres. Slik informasjon



er ekstremt viktig for oss slik at vi kan til enhver tid utvikle og forbedre oss samtidig som vi tilpasser oss endringer i markedet. (Innovasjon Norge, u.d.)

## Produkter på markedet og eksisterende konkurrenter - Norge - Globalt

---

Det er mange ulike substituer produkt som ulike typer sykkellåser, by sykler og GPS trackere, både i Norge og utenfor Norge sine landegrensener. By-sykler (AS, 2014) og de «vanlige» sykkelstativene (Köhler, u.d.) er vår største konkurrenter. Disse er godt etablerte bedrifter med en stor andel av markedet innen sykkelsikkerhet i Norge.

Det vil være en liten utfordring å ta over områder der det er satt opp sykkelstativ. Dette vil ikke være den største utfordringen vår siden vi må rive opp bakken for å støype våre sine sykkelstativ i bakken. Den største utfordringen vi står ovenfor med våre sine konkurrenter er de sykkelstativene som er allerede montert, fordi de har allerede vært en utgift for kunden. Dette reduserer etterspørselen i en liten grad. Det er en stor forskjell mellom produktet vårt og konkurrentene, hvor konkurrerende bedrifter leverer utdaterte løsninger som ikke gir sikkerheten kunden er på jakt etter, og ikke minst trenger. Vårt produkt stiller svært sterkt når det kommer til sikkerheten, innovasjonshøyden med el-ladding av el-sykler og en overdel som enkelt bli tatt av, resirkulert og gjenbrukes til en oppdatert versjon. Vi vil til enhver tid være med på de nye trendene til sykkelsikkerhet og sykkel teknologiske løsninger, uten å gi kunden noen store ekstra kostnader. Dette er fordi stativet allerede er montert i bakken og det eneste som trengs for å oppdatere sykkelstativet er den avtakbare toppen, som vi enkelt bytter ut med en ny og oppdatert en.





## Distribusjons og forretningsmodellen

---



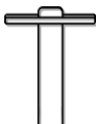
Det er et stort behov i markedet for trygg oppbevaring av privat sykler, hvor vi må ut i markedet for å finne kundene og kunden har muligheten til å finne oss på internett hvor vi har en hjemme side [www.mmb-system.no](http://www.mmb-system.no). Når vi mottar en bestilling fra kunde sender vi ut bestillinger til våre samarbeidspartnere om antall komponenter og produkt vi trenger til bestillingen vår (vi vil selvfølgelig samkjøre flere bestillinger om det skjer, hvor vi sparer transport kostnader). Når komponentene er levert blir det sammensatt på vårt verksted til ferdig produkt. Tilslutt blir det ferdige produktet sendt ut med en leverandør som vil grave opp bakken og montere stativet med tilgang til elektrisitet.



## Hvilken verdi får kunden?

---

Vi skal selge produktet til primært bedrifter og kommuner, hvor vi skal skape trygg oppbevaring for syklisten. Ved kjøp av vårt sykkelstativ som bedrift åpner du dørene for de ansatte til å mosjonere til jobb. Barrieren av å må ta sykkelen på kontoret for trygg oppbevaring forsvinner, hvor de enkelt kan parkere sykkelen utenfor hvor sykkelen står trygt. Disse barrierene står ofte i veien til at ansatte benytter sykkel til jobb. Som bedrift reflektere du til omgivelsene rundt deg, og at dette er en bedrift som ivaretar de ansatte og er opptatt av miljøvennlige tiltak. Samtidig som det viser at de er opptatt av å forbedre seg på alle plattformer for å bli en bedre bedrift å jobbe i. Med ansatte som mosjonerer bidrar til økt overskudd som gir bedriften glade og mer fornøyde ansatte som produserer bedre resultater. Et sunt arbeidsmiljø skaper et positivt og energi-fult miljø som gjør bedriften sterkere i alle ledd.



## Bibliografi

---

AS, U. I. P., 2014. *Bysykler*. [Internett]

Available at: <http://www.bysykler.no/>

[Funnet 01 Februar 2016].

Innovasjon Norge, u.d. *Innovasjon Norge*. [Internett]

Available at: <http://www.innovasjon Norge.no/no/Bygg-en-bedrift/ipr/Slik-kan-du-tjene-pa-ipr/IPR-strategi/#.VyNc7zCLShc>

[Funnet 02 Februar 2016].

Köhler, R. M., u.d. *Bikester*. [Internett]

Available at:

[https://www.bikester.no/sykketilbehor/laser.html?gclid=Cj0KEQjwmKG5BRDv4YaE5t6oqf0BEiQAwqDNfKiy9aDABRKP3suaeOCamOxBsiy5PGZcli6ECnQo-4aAocL8P8HAQ&\\_cid=21\\_1\\_1\\_g\\_cat0026ep\\_cat0026ep\\_88412094244\\_sykkell%C3%A5s&ef\\_id=Voa1rAAAAYWDzxuw:20160503083116:s](https://www.bikester.no/sykketilbehor/laser.html?gclid=Cj0KEQjwmKG5BRDv4YaE5t6oqf0BEiQAwqDNfKiy9aDABRKP3suaeOCamOxBsiy5PGZcli6ECnQo-4aAocL8P8HAQ&_cid=21_1_1_g_cat0026ep_cat0026ep_88412094244_sykkell%C3%A5s&ef_id=Voa1rAAAAYWDzxuw:20160503083116:s)

[Funnet 28 Januar 2016].



## FORTROLIGHETSAVTALE

Mellom  
Daniel Maa, Kristoffer Børge og Erik Melbye.  
(Oppfinneren)

og  
ANDERS EIDSA  
(Mottakeren)

er i dag inngått følgende avtale om de fortrolige opplysninger som Mottakeren har mottatt eller vil motta av Oppfinneren, opplysninger som nedenfor er benevnt Informasjonen:

**1.** Informasjonen er avgitt i form av følgende dokumenter, prototyper eller lignende (fortegnelse over utlevert materiale):

Utarbeide prototyper.....  
.....

**2.** Mottakeren plikter å behandle Informasjonen på en slik måte at den forblir utilgjengelig for uvedkommende og forøvrig slik at det heller ikke oppstår fare for at uvedkommende skal få kjennskap til den.

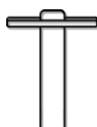
**3.** Mottakeren har ikke rett til å benytte Informasjonen på annen måte enn forutsatt.

**4.** Mottakeren forplikter seg til ikke i større utstrekning enn hva som etter forutsetningene må ansees nødvendig eller forsvarlig, å overlate Informasjonen til noen han samarbeider med, har som sine ansatte eller liknende. Før Mottakeren i slike tilfeller overlater Informasjonen til andre, skal disse være instruert om opplysningenes fortrolighet og de skal være bundet av skriftlig fortrolighetsavtale.

**5.** Oppfinneren har rett til når han måtte ønske det å få opplyst hvordan Mottakeren sikrer Informasjonen mot å bli tilgjengelig for andre.

**6.** Mottakeren har ikke rett til å kopiere det utleverte materialet hvis ikke følgende erklæring er undertegnet av Oppfinneren:

*Oppfinneren gir herved Mottakeren adgang til å kopiere det utleverte materialet i den utstrekning dette er nødvendig for en hensiktsmessig behandling av det etter forutsetningene.*



## FORTROLIGHETSAVTALE

Mellom

DANIEL MCA

(Oppfinneren)

og

GEIR HOUDE

(Mottakeren)

er i dag inngått følgende avtale om de fortrolige opplysninger som Mottakeren har mottatt eller vil motta av Oppfinneren, opplysninger som nedenfor er benevnt Informasjonen:

1. Informasjonen er avgitt i form av følgende dokumenter, prototyper eller lignende (fortegnelse over utlevert materiale):

SENDER OVER SKISSE AV PRODUKT FOR  
PRISTILBUD

2. Mottakeren plikter å behandle Informasjonen på en slik måte at den forblir utilgjengelig for uvedkommende og forøvrig slik at det heller ikke oppstår fare for at uvedkommende skal få kjennskap til den.

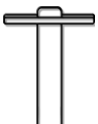
3. Mottakeren har ikke rett til å benytte Informasjonen på annen måte enn forutsatt.

4. Mottakeren forplikter seg til ikke i større utstrekning enn hva som etter forutsetningene må ansees nødvendig eller forsvarlig, å overlate Informasjonen til noen han samarbeider med, har som sine ansatte eller liknende. Før Mottakeren i slike tilfeller overlater Informasjonen til andre, skal disse være instruert om opplysningenes fortrolighet og de skal være bundet av skriftlig fortrolighetsavtale.

5. Oppfinneren har rett til når han måtte ønske det å få opplyst hvordan Mottakeren sikrer Informasjonen mot å bli tilgjengelig for andre.

6. Mottakeren har ikke rett til å kopiere det utleverte materialet hvis ikke følgende erklæring er undertegnet av Oppfinneren:

*Oppfinneren gir herved Mottakeren adgang til å kopiere det utleverte materialet i den utstrekning dette er nødvendig for en hensiktsmessig behandling av det etter forutsetningene.*



Dauid Moe

(Oppfinneren)

Hvis ikke annet er skriftlig avtalt, skal Mottakeren, når Oppfinneren krever det, straks tilbakelevere det under pkt. 1 ovenfor utleverte materiale samt eventuelle kopier som ikke blir tilintetgjort.

**7.** Denne avtale omfatter ikke:

**a.** Tekniske eller andre opplysninger som på det tidspunkt Oppfinneren ga Informasjonen til Mottakeren, måtte ansees som allment kjent eller som senere blir allment kjent uten at Mottakeren er ansvarlig for dette.

**b.** Opplysninger om Informasjonen som på lovlig måte er kommet Mottakeren til kjennskap direkte eller indirekte gjennom andre enn Oppfinneren. Dersom Mottakeren har slike opplysninger, skal disse kort angis her:

.....

**8.** Tilleggsbestemmelser:

.....

**9.** Mottakeren er erstatningspliktig overfor Oppfinneren for eventuelle tap ved brudd på denne avtale. Mottakerens erstatningsplikt gjelder også når bruddet på avtalen er forøvet av en tredjemann som har fått Informasjonen av Mottakeren.

**10.** Mulig tvist på grunnlag av denne avtale skal behandles av de vanlige domstoler ved Oppfinnerens verneting i Oppfinnerens hjemland og etter dette lands lover.

**\*\*§\*\***

Denne fortrolighetsavtale er utarbeidet i to eksemplarer, hvorav partene beholder hvert sitt.

Ålesund, den 18.11 2018.

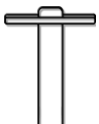
Dauid Moe

(Oppfinneren)

Geir Rude

(Mottakeren)

**VIKØrsta**  
Vikørsta AS  
Postboks 10, N-6151 Ørsta  
NO 4711 002 MVA - firmapost@vikorsta.no



DANIEL, ERIK, KRISTOFFER

(Oppfinneren)

Hvis ikke annet er skriftlig avtalt, skal Mottakeren, når Oppfinneren krever det, straks tilbakelevere det under pkt. 1 ovenfor utleverte materiale samt eventuelle kopier som ikke blir tilintetgjort.

7. Denne avtale omfatter ikke:

a. Tekniske eller andre opplysninger som på det tidspunkt Oppfinneren ga Informasjonen til Mottakeren, måtte ansees som allment kjent eller som senere blir allment kjent uten at Mottakeren er ansvarlig for dette.

b. Opplysninger om Informasjonen som på lovlig måte er kommet Mottakeren til kjennskap direkte eller indirekte gjennom andre enn Oppfinneren. Dersom Mottakeren har slike opplysninger, skal disse kort angis her:

.....

8. Tilleggsbestemmelser:

.....

9. Mottakeren er erstatningspliktig overfor Oppfinneren for eventuelle tap ved brudd på denne avtale. Mottakerens erstatningsplikt gjelder også når bruddet på avtalen er forøvet av en tredjemann som har fått Informasjonen av Mottakeren.

10. Mulig tvist på grunnlag av denne avtale skal behandles av de vanlige domstoler ved Oppfinnerens verneting i Oppfinnerens hjemland og etter dette lands lover.

**\*\*§\*\***

Denne fortrolighetsavtale er utarbeidet i to eksemplarer, hvorav partene beholder hvert sitt.

NTNU, den 19.01. 2016

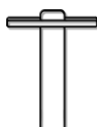
Kristoffer F. Dørga

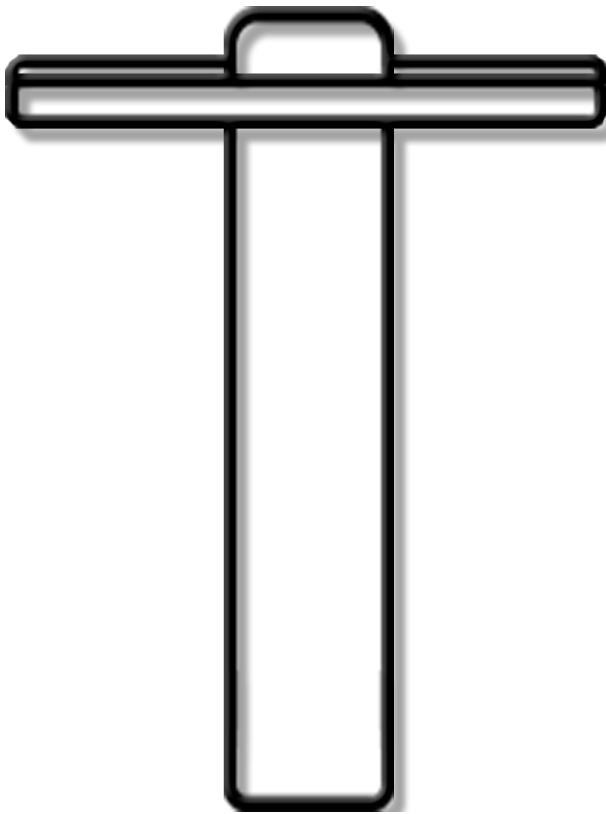
Daniel Maa, Eirik Melbye

(Oppfinneren)

A. Eilund

(Mottakeren)





# IDENTITET & PROFILERING

Innovasjonsledelse 2016

## SAMMENDRAG

Her forklarer vi hvordan vi kom fram til Logo og navn. Design på nettside, og ellers hvordan vi viser oss i markedet.

Daniel Moa  
Erik Melbye  
Kristoffer Bjørge



# Innholdsfortegnelse

---

Identitet & Profilering .....	2
Navnet: MMB-System.....	2
Navn på produktet .....	3
Visuelle identitet .....	4
Logo .....	5
Flyers og Visittkort.....	6
Reklamefilm.....	8
Strategi for Markedskommunikasjon .....	9
Hjemmeside og sosiale medier.....	9
Medieomtale .....	10
Bibliografi.....	11
Vedlegg .....	11
Vedlegg nettside.....	12
Vedlegg Instagram.....	14
Vedlegg Facebook .....	16



## Identitet & Profilering

---

Profilering handler om å skape et inntrykk av bedriften, dette gjennom forskjellige kanaler bedriften markedsfører seg utad. Dette handler om hvordan vi kaster lys ut til samfunnet og i hvilket lys vi ønsker å sette oss selv iforhold til markedet og kunder. Hvordan vi vekker oppmerksomhet rundt om i markedet, og evnen til å skape interesse rundt bedriften, og våre produkter. Ved å være observant på dette kan vi kontrollere hvordan kunder, bedrifter og generelt markedet oppfatter oss. Om det skal være trendy, profilert, eksklusivt, miljøvennlig osv. Ved å opprettholde god standard på resultatene ved profilering, kan vi ha fokusgrupper eller spørreskjema hvor de blir bedt om å vurdere MMB-System sine produkters posisjon med hensyn til kvalitet, pris, innovasjonshøyde, design og universal. Dersom vi ikke får ønsket resultat kan vi ta grep for å rette opp profilen.

Vi i MMB-System ser dette som et veldig viktig punkt med profilering der vi bidrar til å skape produktets identitet, og gjøre det gjenkjennelig i markedet, og som et godt alternativ til andre konkurrenter i markedet. Vi setter profilering i veldig stort fokus, hvor det å bli sett og oppdaget i det store markedet er svært viktig for vår suksess som bedrift. Derfor har vi et sterkt navn, med et fint design. Gode å systematiske produktnavn, samt et visittkort og en nettside som ikke blir oversett. Vi er stolt over arbeidet vi har lagt i dette og er fornøyd med resultatet. (Birger M. Vikøren, 2012)

## Navnet: MMB-System

---

Hvordan vi i MMB-System skulle bli oppfattet utad i markedet. Vi har lenge grublet på hva vi kunne hete og hva som klinget best i kundens øre. Vi var lenge fast bestemt på at “loc & dock” var navnet vi skulle gå for. Dette mye for navnet i seg selv beskriver masse av hva selve produktet var, men også for dette klang veldig bra i øret. Men til vår store fortvilelse var dette allerede noe som var opptatt. Ikke i Norge, men veldig mye brukt navn rundt om i den store verden. Etter en del mer tenking var vi veldig rådløs og tiden begynte å bli knapp for Brønnøysund trengte navn på studentbedriften. Det slo oss da som lyn fra klar himmel hva vi kunne kalle bedriften. Vi valgte da å gå for **MMB-System**. Dette for det hørtes ut som en veldig sikker, og seriøs bedrift, det er også et navn som ikke var kjent fra noen andre plasser.



Navnet tok vi fra våre egne navn, altså **Moa**, **Melbye** og **Bjørge**, men det har også en annen betydning, **Moderne Miljø By**. Dette mener vi litt med at bilen er på vei ut, hvert fall i de største byene å forurensingen skal kuttes drastisk. De store byene skal satse mer på el sykkel, og sykling generelt. Det gjør seg også godt på et eventuelt utenlandsmarked da vi ser stort potensiale i å satse utenlands.

## Navn på produktet

---

Navnet på produktet har vi brukt litt mer tid på en planlagt. Vi ønsket å ha noe som var særpreget, men samtidig veldig originalt og enkelt. Det er å viktig for oss å holde styr på hva som er hva, osv. Dette for vi har per i dag bare en modell, men vi tenker at det vil komme flere modeller å flere design. Vi trenger da en enklere måte enn å bare kalle det for et “sykkelstativ”. Vi trenger noe mer enn bare et produkt nr eks: SY29103 osv., selv om det kanskje er det som blir laget på Visma når vi skal selge forskjellige stativer. Dette blir da en kode for strøm, farge, og lignende.

Vi tenkte da at ved å ha noe som kan beskrive designet på stativet, som denne modellen vi har nå ser ut som en T. Vi tenkte da at første modellen ville hete T, Siden dette er første modellen av denne type stativet, så tenkte vi navnet på denne modellen heter **Modell T-1**.

**T-I**

Vi valgte også å bruke romertall, så neste vil bli T-II, dette mest for designet sin del.

Da vil altså du kunne velge første modellen altså T-I, så velge hvilke spesifikasjoner du vil ha på din modell T1 osv. når det kommer noe forbedringer på denne, vil det bli T-II(T2).

Neste modell vil da få en annen bokstav å begynne på nytt. Vi vet enda ikke neste bokstav men vi tenker å bruke samme framgangsmåte. Dette er veldig enkel og grei måte, og lett å finne tilbake modellene osv. f.eks. V-I. Vi ser på dette som en veldig enkel, og veldig bra måte å løse denne utfordringen på.



## Visuelle identitet

---

Vi i MMB-System tenkte at logoen skulle gjenspeile hva vi sto for, og våre verdier. Vi driver i hovedsak i sikkerhet- og sykkelbransjen og at sikkerhet er i hovedfokus. Vi ønsket da å ha en logo som viser trygghet, sikkerhet og gjenspeiler oss som tyverisikker. Vi havnet da først opp med dette som første utkast:



Etter vi registrerte denne kom vi opp til at det ikke kom til å slå gjennom. Vi brukte denne logoen en stund, og hørte på tilbakemeldinger, og respons fra publikum. Dette var tilbakemeldinger vi ikke helt var fornøyde med. Det kom heller ikke tydelig fram at vi driver med sykkel, eller sikkerhet. Vi har også sett på hvordan fargene spiller en rolle på logoen utad. Vi tenkte at med å velge en grønn farge ville vi framstille oss som “grønne” i den forstand at vi tenker på miljø, og ønsker å sette miljøet i fokus. Hvor vi da ønsker å ta over for biler i byer, og satse på at personer heller velger oss framfor biler. Men grønn symboliser følgende: “symboliserer oppmerksomhet, friskhet, optimisme, opplysning, sommer, og energi.” (Logodesign.no, 2014) Dette er da vel og bra, men ikke helt hva vi siktet oss inn på med tanke på MMB-System. Da vi ikke bare ville være frisk pust og miljø, men mer trygghet. De som så logoen fikk også ikke helt med seg hva som sto inne i låsen. Dette var et dårlig forsøk på å få MMB inn i logen, på en fin å stilfull måte. Men kom dessverre ikke fram som forventet og vi bestemte oss da for å forkaste denne logoen, og prøve på nytt. (ungdomsbedrift.no, 2014)



## Logo

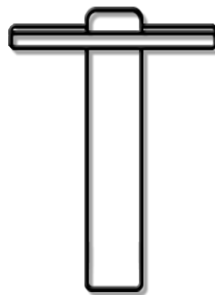
---

I neste omgang ønsket vi at følgende: Vi skulle framstå som en seriøs, og trygg bedrift. Vi ønsket også at navnet skulle stå klart og tydelig i logoen. Vi hadde også nå fått ferdig prototype designet, og da et varemerke. Vi tenkte dette ville gjøre seg godt i logoen.



Neste utkast av logoen

Vi tenkte også mye på bruken av farge i logoen. Vi ønsket å være blå, da dette symboliserer trygghet, ro, lojalitet, tillit, orden, struktur og seriøsitet. (Logodesign.no, 2014) Men vi synes at svart ser bedre ut for den logoen vi valgte. Dette viser både veldig godt på nesten alle typer overflater, og om det ikke skulle være synlig så tar vi hvit bakgrunn så det ikke blir “oversett”. Vi lagde dette på Photoshop så fleste utkast ble slettet etterhvert som prosessen gikk videre. Da Photoshop er veldig greit å bruke til dette formålet, men da fikk vi dessverre ikke så mange utkast å vise til, men vi fikk en logo vi er fornøyd med.



Vi tok også ut selve “varemerket” i sykkelstativet, og kan bruke denne som en annen type logo som er simplere. Dette kan brukes til f.eks. Innstram kontoen (da det bare er et lite bilde vi kan ha), kan også vær bra på Facebook kontoen da profilbildet er en firkant, og ikke en avlang firkant som logoen våre er med tekst. Vi tenker også at når vi blir kjent nok, vil de fleste kjenne oss igjen bare ut av denne simple logoen. Det er også greit at vi har en simplere som vi kan ha på produkter osv.



# MMBT SYSTEM

Vi endte opp med denne som endelig logo. Fonten er veldig simpel å stilrein tekst. Det er også bevisst vi ikke har farger på logoen, eller en simpel farge; svart. Svart blir også assosiert med autoritet, og sikkerhet. Vi valgte også å ha selve varemerket bakket inni logoen. En annen detalj vi valgte her er at selve stativet er under jorden, Det kommer litt tydelig fram at den er “festet” i bakken, og ikke på oversiden av bakken. Om du ser godt etter ser du også at “B” og “S” blir låst til stativet, så det også går fram litt hvordan stativet virker. Vi er veldig fornøyde med denne logoen, og synes den passer godt til våre produkt.

## Flyers og Visittkort

---

Flyer er en bra måte å sende reklame ut til en rekke potensielle kunder, eller samarbeidspartnere.

Vi jobbet målretta mot å få ferdig en brosjyre til fylkesmessen. Dette skulle være mest informasjon om hvordan stativet skulle se ut, og bruksområdet. Dette sleit vi litt med da skolen ikke hadde noe program vi kunne benytte, og programmet er relativt dyrt. Vi fikk kapret en prøveperiode på in-design, og prøvde å gjøre det så bra som mulig med den lille tiden vi hadde. Vi ønsket at designet skulle vær reint, og oversiktlig, samt mye informasjon. I brosyren har vi bra beskrevet bedriften, altså MMB-System, det vil også vær beskrevet hvilke fordeler du får med å velge vårt system. Vi ønsker å ha et klart bilde som illustrerer hvordan sykkelstativet ser ut. Vi skal også ha med i brosjyren hvem vi er, hvilke stilling vi har, og hvordan komme i kontakt med oss. Vi legger også ved nettsiden vår. Uheldigvis var vi ikke raske nok med å lage denne brosyren før prøveperioden gikk ut, og vi fikk dermed ikke et ferdig produkt til messen. Vi fikk etter hvert tak i et annet program å laget ferdig en ny flyer som ligger vedlagt. Denne vil nok bli brukt, eller tatt i utgangspunkt av ved neste anledning vi trenger flyers.



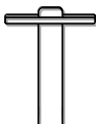
Visittkortet er også et viktig redskap for å få potensielle kunder, eller samarbeidspartnere å komme i kontakt med oss på. Her ønsker vi å ha et veldig innovativt visittkort som fatter stor interesse. Vi har prøvd å komme i kontakt med de som har laget dette visittkortet. Å vedlagt er bilde av hvordan vi ønsker å ha det, å hva “behov” det dekker.

Det skal virke som et sykkelredskap, for å klart beskrive hvilken målgruppe vi satser på, og at det ikke bare er et vanlig kort de kaster i bosset, men virkelig et redskap de kan benytte. Det er viktig for oss at dette blir skikkelig, da vi tenker på en helhet om hvordan å nå kunden, og at vi skal framstå som et seriøst selskap. Det som er viktig å tenke på når du skal ha visittkort er at det skal stå i stil med bedriften, og hva vi driver med. Et visittkort er et speilbilde av deg, det er da viktig å ha med jobbtittel, kontakt-info og ikke stappfullt av info, heller litt lite en overfylt med tekst. Visittkort er den perfekte måte å markedsføre seg på ut i markedet.

(Visaprint.no, 2016)



Dette er det første utkastet til hvordan visittkortet til Daniel Moa, Produktansvarlig skal se ut. Vi har tatt med firmalogo/og firmanavn. Det er også navn på den gjeldende ansatte, og stillingen hans. Det er å adressen til selskapet, mail adressen og tlf nr så det er lett å komme i kontakt med vedkommende. Tillegg til mye info er det et veldig fint visittkort samt har det en mening, og ikke bare er et kort. Vi synes dette også er innovativt, da vi for det beste bare har sett USB pinner, vanlige kort, osv. som visittkort.



Visittkortet vi hadde på fylkesmessen var bare for å informere andre om hvem vi er, så de kan komme i kontakt med oss. Det ligger også vedlegg, men er bare et helt enkelt visitt kort med navn, nr å stilling i bedriften. Vi syns dette var tilstrekkelig for første messen vi var på, men håper de nye visittkortene er klare til neste messe.

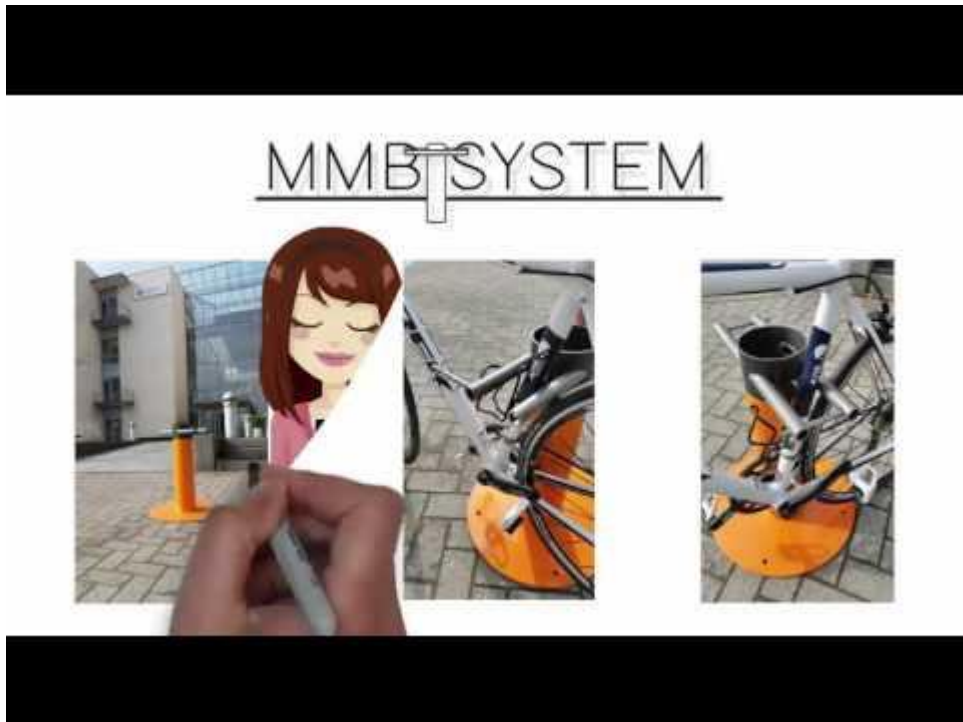
## Reklamefilm

---

Vi i MMB-System ønsket også å ha med en reklamefilm til fylkesmessen som var. Dette er for at “et bilde sier mer en 1000 ord” og at ved at denne videoen sto og rullet fanget det vanvittig blikkfang og et stort engasjement rundt produktet. Filmen fikk vi hjelp av en grafisk designer hos Fiverr.com, vi lagde manus og sendte over bilder til produktet. Etter litt fram og tilbake, og en del forklaring av våre produkt, fikk vi etter en stund det ferdige produktet. Dette er en White Board video som er mest for å promotere og informere ang vårt produkt.

Dette hjalp oss veldig på fylkes messen og standen våre ble plutselig mye mer interessant. Det var også et stort pluss da det ikke var noen andre studentbedrifter som hadde tilsvarende reklamefilm.

Videoen ligger også som vedlegg på vedlagt minnepenn





## Strategi for Markedskommunikasjon

---

Når det kommer til markedet, og hvordan vi valgte å fremme MMB-System sine sykkelstativ valgte vi nok ganske feil. Vi holdt tilbake veldig masse informasjon da vi var redde for at noen skulle snappe opp ideen, og vi ventet til vi var helt ferdig med prototypen før vi bestemte oss for å promotere våre stativer. Vi brukte litt for lang tid til å bestemme oss for at folk trengte å se dette, før de ble interesserte og det ble da kjent for folk flest. Vi valgte å at vi heller skulle vær først på markedet, og kapre de fleste og beste plassene så vi valgte å ikke ta noen form for beskyttelse på produktet. (Om dette var en god beslutning kan vi komme tilbake til) Etter vi bestemte oss for dette gikk ting fort, vi fikk da en fantastisk hjemmeside, og mye engasjement. Vi har også opprettet en facebook side som fremdeles øker i likes. Vi kjøpte også domenet MMB-System.no, vi valgte denne i første omgang, men alle domener for MMB-System er enda ledig.

## Hjemmeside og sosiale medier.

---

Vi valgte å ta sosiale medier som en av våre måter å spre oss over Instagram, Facebook og hjemmesiden vår. vi går under [www.mmb-system.no](http://www.mmb-system.no) på nett, MMBSystem på Instagram og Facebook. Vi registrerte i førsteomgang bare MMB-System.no, men alle andre var klar for å ta, så vi har muligheter å ta større domener til videre. Nettsiden designet vi selv på WIX.com og er ganske fornøyd med designet og utseende på siden. Det ble også billig da vi gjør dette selv.

Bilder vil bli lagt som vedlegg, og du kan selv finne oss på [www.mmb-system.no](http://www.mmb-system.no)



## Medieomtale

---

Vi har enda ikke vert så mye i media, våre andre studentbedrifter kapret tidlig SMP, og nytt i uka. Vi følte at å kontakte de samme for å få PR ville bare være å kopiere, så vi ønsket ikke det. Vi kom dessverre “bare” på 3 plass i fylkesmessa, og det holdt ikke til å bli intervjuet. Så vi fikk ikke noe medieomtale der heller. Men det er ikke umulig at vi en dag er på en forside.



## Bibliografi

---

Birger M. Vikøren, G. G.-B. o. R. P., 2012. *Store Norske Leksikon*. [Internett]

Available at: <https://snl.no/profilering>

[Funnet 5 Mars 2016].

Logodesign.no, 2014. *Logodesign.no*. [Internett]

Available at: <http://www.logodesign.no/logoskolen/logodesign-l%C3%A6r-deg-hva-forskjellige-farger-kommuniserer/>

[Funnet 4 Mars 2016].

ungdomsbedrift.no, 2014. *ungdomsbedrift.no*. [Internett]

Available at: <http://ungdomsbedrift.no/UEUB/Drift/Profilering>

[Funnet 5 Mars 2016].

Visaprint.no, 2016. *Visaprint.no*. [Internett]

Available at:

[http://www.vistaprint.no/?mk=visaprint&ad=e&crtv=71311177479&device=c&psloc=1010951&psid=kwd-](http://www.vistaprint.no/?mk=visaprint&ad=e&crtv=71311177479&device=c&psloc=1010951&psid=kwd-602282889&psite=mkwid|nH6jYGcU&iv = iv_p_1_a_17611479_g_7647435759_w_kwd-602282889_h_1010951_ii_d_c_v_n_g_c_71311177479_k_visaprint_m_e_l_t_e_r_1t1_vi_&gc)

[602282889&psite=mkwid|nH6jYGcU&iv = iv\\_p\\_1\\_a\\_17611479\\_g\\_7647435759\\_w\\_kwd-](http://www.vistaprint.no/?mk=visaprint&ad=e&crtv=71311177479&device=c&psloc=1010951&psid=kwd-602282889&psite=mkwid|nH6jYGcU&iv = iv_p_1_a_17611479_g_7647435759_w_kwd-602282889_h_1010951_ii_d_c_v_n_g_c_71311177479_k_visaprint_m_e_l_t_e_r_1t1_vi_&gc)

[602282889\\_h\\_1010951\\_ii\\_d\\_c\\_v\\_n\\_g\\_c\\_71311177479\\_k\\_visaprint\\_m\\_e\\_l\\_t\\_e\\_r\\_1t1\\_vi\\_&](http://www.vistaprint.no/?mk=visaprint&ad=e&crtv=71311177479&device=c&psloc=1010951&psid=kwd-602282889&psite=mkwid|nH6jYGcU&iv = iv_p_1_a_17611479_g_7647435759_w_kwd-602282889_h_1010951_ii_d_c_v_n_g_c_71311177479_k_visaprint_m_e_l_t_e_r_1t1_vi_&gc)

[gc](http://www.vistaprint.no/?mk=visaprint&ad=e&crtv=71311177479&device=c&psloc=1010951&psid=kwd-602282889&psite=mkwid|nH6jYGcU&iv = iv_p_1_a_17611479_g_7647435759_w_kwd-602282889_h_1010951_ii_d_c_v_n_g_c_71311177479_k_visaprint_m_e_l_t_e_r_1t1_vi_&gc)

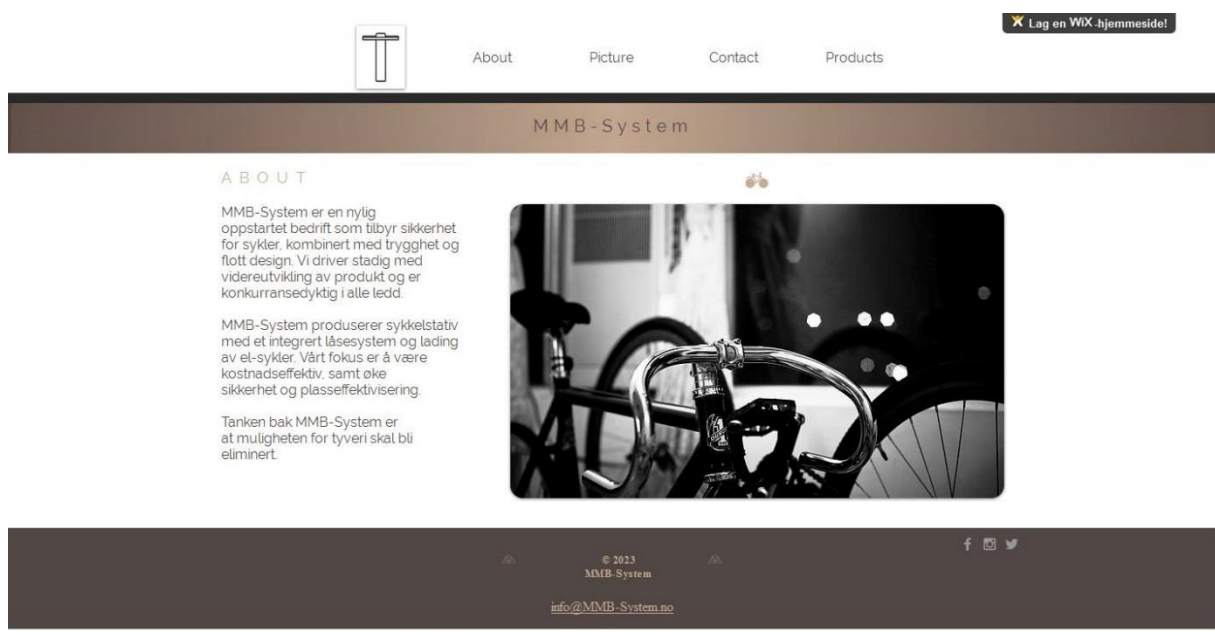
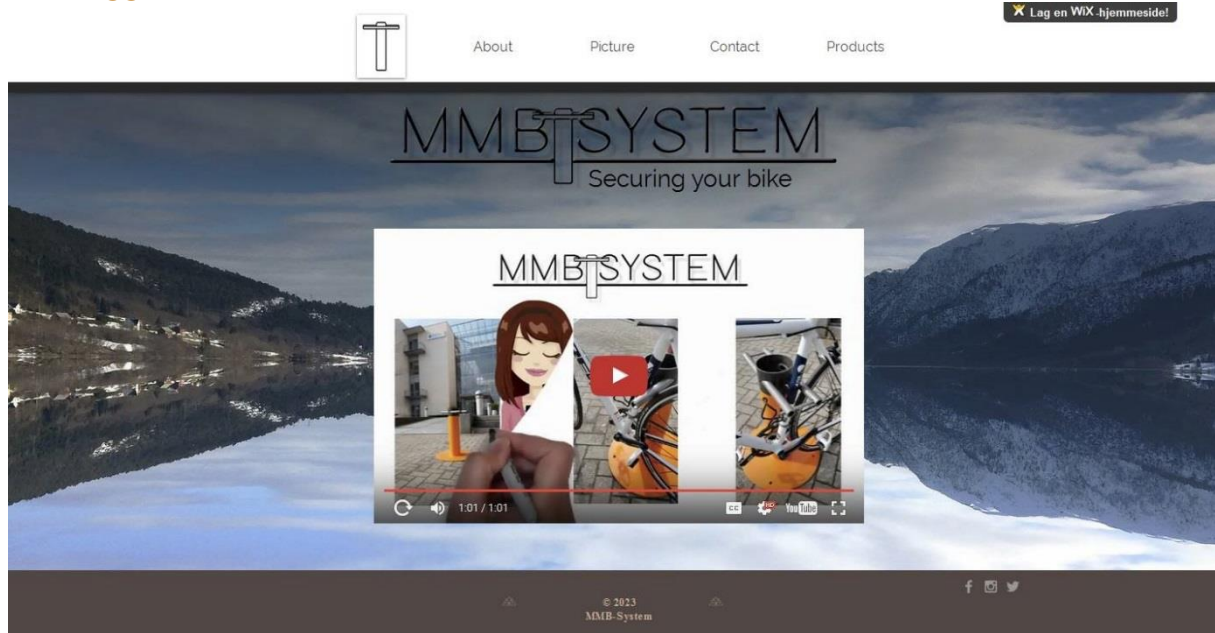
[Funnet 4 Mars 2016].

## Vedlegg

---



## Vedlegg nettside





About Picture Contact Products

Lag en WIX-hjemmeside!

### MMB-System



© 2023  
MMB-System



About Picture Contact Products

Lag en WIX-hjemmeside!

### MMB-System

#### CONTACT US

Larsgårdsvegen 2, 6002 Ålesund  
**MMB-System SB**

Navn	Melding
E-post	
Emne	

Send

**Dagligleder**  
Kristoffer Flisnes Bjørge  
KFB@MMB-System.no

**Økonomiansvarlig**  
Erik Melbye  
EM@MMB-System.no

**Design- & Produktansvarlig**  
Daniel Moe  
DM@MMB-System.no





About

Picture

Contact

Products

Lag en WIX-hjemmeside!

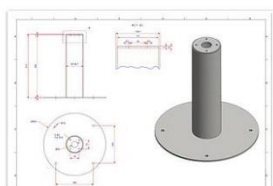
MMB-System



*Singel stativ*



*Komplett stativ*



Vedlegg Instagram





9  
innlegg

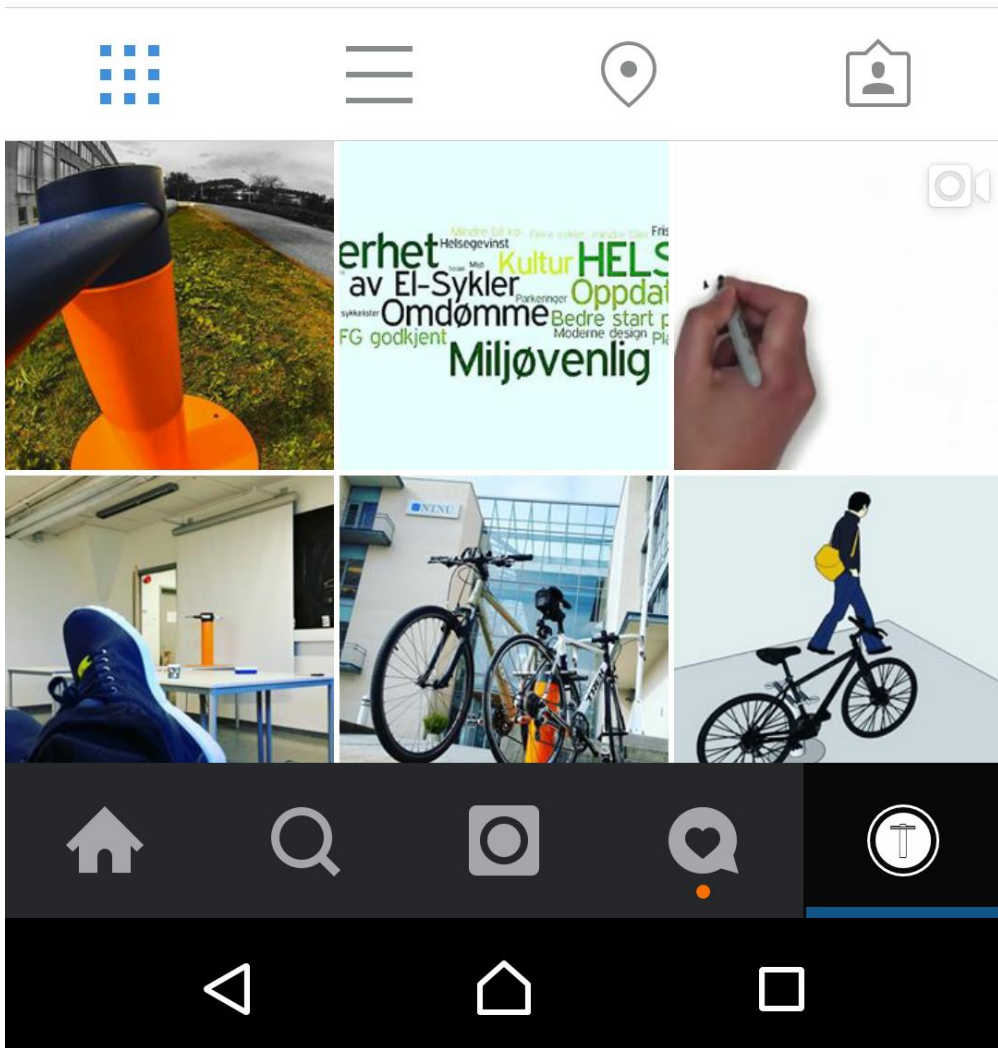
174  
følgere

1337  
følger

REDIGER PROFILEN DIN

### MMB-system

produces bicycle racks with integrated locksystem  
🔑 & charging for el-bicycles🔌 The idea is that theft  
are eliminated🚲🔒🚲🔒  
info@mmb-system.no✉  
[www.mmb-system.no](http://www.mmb-system.no)



## Vedlegg Facebook

MMB-System  
Produkt/tjeneste

Tidslinje Om Bilder Likerklikk Videor

Søk etter innlegg på denne siden

14 personer liker dette  
Kristoffer Bjørge og 7 andre venner

Inviter venner til å like denne siden

OM >

- Et trygt sykkelstativ med integret lås, og mulighet for lading av el-sykkel
- <http://www.mmb-system.no/>

BILDER >

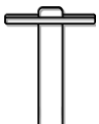
Status Bilde/video

Skriv noe på denne siden ...

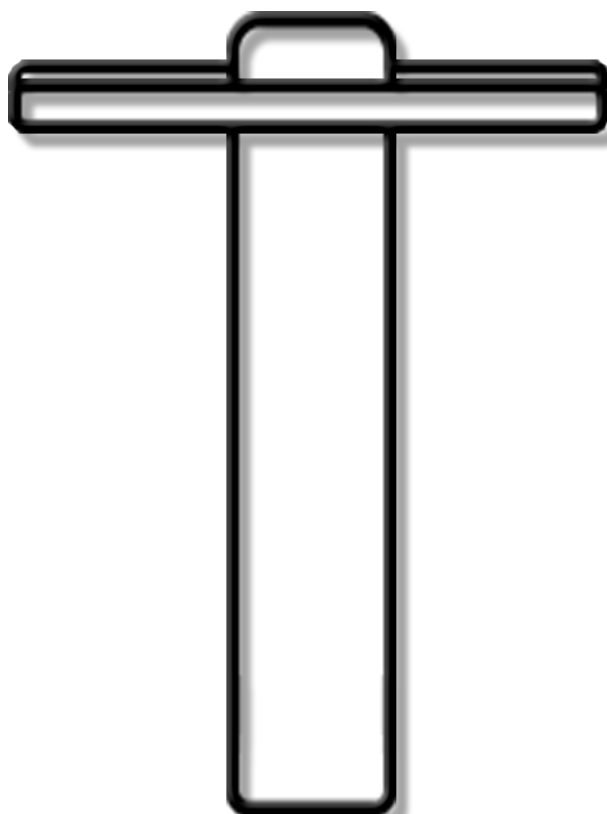
MMB-System  
27. april kl. 13:17 · 🌐

MMB-System  
En tryggere hverdag

MMB SYSTEM







# STUDENTBEDRIFT RAPPORT

Innovasjonsledelse 2016

## SAMMENDRAG

I denne rapporten beskriver vi arbeidsprosessen til studentbedriften vår. Prosessen går fra idé til ferdig prototype, og dit vi er kommet i dag. Vi vil først starte med et sammendrag, som vil gi et overblikk av prosessen. Prosessen fram til ferdig prototype og å skape det nettverket vi har i dag har vært lang, og vi vil ta deg med igjennom denne reisen. Vi vil dermed presentere vårt team og vårt nettverk. Videre vil vi vise hvilke ledd i verdikjeden vi tar del i. Til slutt vil vi gi en utfyllende beskrivelse av vår økonomi, statusen i dag og veien videre for MMB-System SB.

Daniel Moa  
Erik Melbye  
Kristoffer Flisnes Bjørge

# Innholdsfortegnelse

---

Sammendrag.....	2
Personal.....	2
Ledergruppen .....	2
Arbeidsfordeling .....	3
Teambuilding.....	4
Prosess .....	5
Parallell ideutvikling.....	5
Bakgrunn for ideen .....	5
Markedsanalyse .....	6
Undersøkelse .....	6
Proessen videre fram til løsning .....	7
Prototype .....	7
Veiledning .....	7
Registrering av bedrift.....	8
Screening og Scoring .....	8
Totalt poengsum ble følgende:.....	9
Tilbakemelding fra jury .....	10
“Innovasjonsprosjekt”. .....	10
Produkt og produksjon.....	11
Produkt spesifikasjoner.....	11
Sikkerhet.....	11
Vedlikehold.....	12
IPR .....	12
Konkurransefortrinn.....	12
Verdikjede.....	13
SWOT-Analyse.....	14
Styrker .....	14
Svakheter .....	14
Mulighet.....	15
Trusler.....	15
Anbefalinger.....	15
Konkurransesituasjon - Porter Five Forces .....	15
Konkurrenter .....	16
Kunder.....	16
Leverandører .....	16
Inntrengere.....	17
Substitutter.....	17
Status, beslutningsgrunnlag og veien videre. ....	17



## Sammendrag

---

Vi i MMB-System SB har en intensjon om å selge sykkelstativ av høy kvalitets låssystem av den sikreste typen, med muligheten for lading til el-sykkel. Sykkelstativets verdi er å redusere antall sykkeltveri, samt oppdatere teknologien rundt låsing av sykkel. Det vil også gjøre det enklere å parkere fra seg sykkelen, noe som gjør at folk flest sykler mer. Når forbrukeren parkerer fra seg sykkelen, vil det være en integrert lås, som går automatisk i lås ved hjelp av en app på mobilen, eller et nøkkelkort. Hensikten er også å effektivisere sykkellåsing for forbrukeren, samt øke sikkerheten ved parkering.

Målgruppen er i hovedsak de som eier en sykkel, men også de som har en intensjon om å aktivisere sin hverdag.

Fordelen for bedrifter er at de ansatte får aktivisert seg mer, og dette går tilbake til bedriften ved at de ansatte får en mer aktivisert hverdag, og får blant annet mer overskudd til arbeidsdagen. For kommuner og det offentlige vil dette generelt gi et bedre sykkelmiljø, en sunnere hverdag for folk flest, et oppdatert sykkelstativ, og redusert antall biler i bruk.

Løsningen vil bli solgt direkte til kommuner og bedrifter rundt om i Norge i første omgang, men muligheten for å ekspandere til utlandet er helt klart der. Vi har et unikt produkt, men er avhengig av å redusere kostnadene for å øke inntektene. Ved å selge prototypen vi har, og ikke gjøre endringer i retningen kostnadssparing, vil vi ha et overskudd på 361 000 etter tre år.

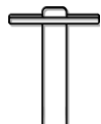
## Personal

---

### Ledergruppen

- Erik Melbye, f. 09.07.93 – (Økonomi-ansvarlig)

Studerer 3. året på NTNU Ålesund ved linjen Innovasjonsledelse og Entreprenørskap. Han har erfaring som gründer sitt eget firma. Han har vært kundebehandler hos Shell. Har erfaring



fra renhold på LM-trading. Han har god kompetanse i økonomi og regnskap. Relevant kompetanse for prosjektet:

Økonomi

Tidligere erfaring fra å selge inn produkter til bedrifter og idrettslag

- Kristoffer Bjørge, f. 20.12.92 – (Daglig leder)

Studerer 3. året på NTNU Ålesund ved linjen Innovasjonsledelse og Entreprenørskap. Han har erfaring som selger i Sektor Alarm. Har god kompetanse innen salgsfaget. Har også vært daglig leder over en kortere periode i Sector-Alarm og har god innsikt gjennom salgssamtaler i jobbsammenheng hvordan salg og markedsføring foregår i en større bedrift. Relevant kompetanse for prosjektet: Salgskompetanse

- Daniel Moa, f. 16.12.90, (Markedsføring og produktdesign)

Studerer 3. året på NTNU Ålesund ved linjen Innovasjonsledelse og Entreprenørskap. Jobber for tiden som logistikkansvarlig delelager på Termo Storkjøkken AS. Relevant kompetanse for prosjektet: Studert 1 år foto og bilderedigering. Kompetanse innen design. Innkjøp.

### Arbeidsfordeling

I ledergruppen kan man se at vi har fordelt ansvarsområder. Disse er på grunnlag av interesser og ekspertise, helt fra starten av var disse rollene helt klare. Helt fra starten har Daniel vært den personen som har hatt nettverk her i Ålesund, rundt det å få hjelp til prototype. Videre har han vært den personen som interesserer seg for design, slik som logo, nettside, brosjyre og prototype bygging. Kristoffer har vært den personen som har tatt tak i å planlegge møter, motivere gruppa og fordele arbeidsoppgaver. Han har også hjulpet de andre med det som trengs, og det var helt naturlig at han fikk rollen som daglig leder. Erik har vært den personen som kan mest med tall, og alltid vært interessert i å finne løsninger som er lønnsomme, og ikke for høye kostnader. Han fikk rollen som økonomiansvarlig fordi dette har vært hans sterke side.

Gruppen har bestått av tre medlemmer, og vi har hele veien fordelt ansvarsområder, og jobbet sammen på stort sett alt. Ved at alle har vært en del av arbeidsprosessene har gruppen blitt sterkere på alle områder, og en stor fordel har vært at alle har lært mer på sine svake områder.



Grunnen for dette har vært at noen har vært bedre på noen områder enn andre, og det har dratt nivået opp i gruppen.

		Daniel	Erik	Kristoffer	Nøkkelpetanse
<b>Harde faktorer</b>	Finans	Yellow	Green	Yellow	
	Teknisk	Yellow	Red	Red	
	Produksjon	Red	Red	Red	
	Markedsføring/ Salg	Green	Green	Green	←
	Personalspørsmål	Yellow	Yellow	Yellow	
<b>Myke faktorer</b>	Sosial kompetanse	Green	Green	Green	←
	Intiativ	Yellow	Yellow	Yellow	
	Kommunikasjonsevne	Yellow	Yellow	Yellow	
	Selgeregenskaper	Yellow	Yellow	Green	
	Forhandlingsevne	Green	Green	Green	←
	Nettverk	Red	Green	Yellow	

Sterk kompetanse	Green
Tilstrekkelig kompetanse	Yellow
Begrenset kompetanse	Red

## Teambuilding

Positivitet innad i gruppen er helt essensielt for at gruppen skal fungere, og at alle arbeider som et team. Vi har jobbet med gruppearbeid i snart tre år sammen, og det har hele tiden vært et fokus på sette faste tidspunkt på møter, god kommunikasjon og hvordan vi arbeider når vi møter. Ved at dette fungerer vil samarbeidet gå mye enklere. Vi har også vært en veldig åpen gruppe, og vært gode venner hele veien. Dette har hatt sine positive og negative sider, ved at krangler kan oppstå hyppigere, men også ende raskere. En annen positiv faktor med dette er at ingen er redd for å si hva de mener, og det har ikke vært en fare for å gjøre noe feil. Det å støtte hverandre under hver en situasjon har gjort oss til en mye sterkere gruppe.

Vi har også hatt et fokus hele veien på å gjøre andre aktiviteter enn bare innad i studentbedriften. Vi har blant annet dratt ut og tatt en pils sammen, og hatt spill kvelder til langt ute på natt. Disse aktivitetene har knyttet oss mye sterkere til hverandre, og vi har lært å kjenne hverandre mye bedre.



## Prosess

---

### Parallell ideutvikling

Selve ideprosessen startet i en tidlig fase. Vi hadde i utgangspunktet låst oss litt inn på det forrige prosjektet vi gjorde i faget “Innovasjonsprosjekt”, hvor vi hadde en ny type vernehjelm. Hjelmen var utstyrt med ekstrakomponenter, slik som kommunikasjonsmuligheter og GPS. Selve konseptet var veldig likt sykkelstativet, ved at innovasjonshøyden spiller på ekstrakomponenter. Vi var alle innstilt på å jobbe imot dette konseptet, men etter alle prosessene i Innovasjonsprosjektet var troen på produktet delvis forsvunnet. Etter dette startet vi en ny idemyldringsprosess, hvor vi benyttet CPS, (creative problemsolving) Round Robin og Wildest Idea. Dette gjorde at vi kom opp med et konsept hvor vi skulle selge pappesker som var ferdig laget med teip og plast med luft i esken, slik at man enklere kunne pakke varer til sending. Konseptet forsvant litt da vi fant ut at komplett.no hadde en bra løsning på automatisering av dette, og tilsvarende konsept av allerede laget.

Etter dette startet vi enda en gang på nytt med idemyldringsprosessen, hvor vi hadde en rekke ulike ideer. Det var etter denne fasen to ideer det sto i mellom. Disse var sykkelstativet og “Norges beste selger”. “Norges beste selger” var et konsept som var ganske likt Idol, hvor vi skulle finne unge studenter som hadde et salgstalant. Etter en screening og scoring prosess fant vi ut at sykkelstativet hadde best potensiale. Vi gikk herfra videre med sykkelstativet, og kom opp med ulike ideer rundt dette. Vi var blant annet innom sykkelhotell, men kostnadene ble for høye for å realisere dette, og problemstillingen var det å øke sikkerheten på dagens sykkelparkering drastisk. Vi gjorde en screening og scoring med en rekke ulike løsninger for dette, og endte opp på et sykkelstativ som likner det vi har i dag.

### Bakgrunn for ideen

Problemet rundt sykkeltyveri har vært der lenge. En på gruppa har selv vært plaget av tyveri, og at løsningen for sykkelparkering i dag er generelt dårlig. Dette ble raskt en problemstilling da dette ble tatt opp, og vi begynte raskt å tenke kreativt rundt denne problemstillingen. Dagens løsninger for forbedret sykkelparkering er mange, men likevel er det den vanlige manuelle sykkellåsene som benyttes mest, hvert fall her i Norge. Dette var noe vi ville ta tak i, siden dagens teknologi enkelt gir mulighet for oppgradering.



## Markedsanalyse

Det var nesten 70 000 sykler som ble meldt stjålet i 2015. Dette utgjør omtrent 400 millioner kroner, og dette er bare i Norge. Dette er markedet vårt, og her er vår mulighet til å spare folket penger, og få trygghet. (Sportsbransjen, 2015)

Vi var også inne på konkurrenter, og tilsvarende løsninger i markedet. I dag er den største konkurrenten Oslo by sykkel, som likevel har et helt annet konsept. Dette er et sterkt alternativ til å sykle, men for sykkelentusiasten er nok ikke dette en bra nok løsning. Vi har også sett på den mest vanlige låsen, som er en separat lås, som man fester til sykkelen, og dermed til det vanlige sykkelstativet. Dette er en mye billigere løsning, men likevel ikke trygg nok.

Problemet med sikkersykkelparkering var stort, og med tallene vi hadde om hvor mange sykler som ble meldt stjålet hvert år, kontaktet vi Ålesund kommune. Vi fikk raskt et møte med de, og introduserte vårt konsept. Kommunen stilte seg positive til vår innovative løsning på sikrere sykkellås, og muligheten for ladding av el-sykkel. De var likevel interesserte i at vi forsøkte å redusere kostnadene, slik som vi har pratet om tidligere.

Vårt andre primærmarked er bedrifter. Her er verdien for de å gi muligheten til å parkere sykkelen sin trygt ute til de ansatte. Det er også et sterkt tiltak som gir den ansatte bedre helse og mer overskudd grunnet aktivisering. Til slutt vil vi fokusere på privatkunder som et sekundærmarked, etter at de har fått prøvd dette enten på arbeidsplassen, eller på offentlige områder. Da får de sett verdien av å ha et slikt sykkelstativ til hjemmebruk.

## Undersøkelse

Vi var raskt ute for å forsøke å få en bekreftelse fra forbrukerne om at tryggere parkering av sykkel var der. Vi laget derfor en markedsundersøkelse for de som bodde i Oslo, eide en eller flere sykler og hadde sykkelforsikring. På denne undersøkelsen fikk vi for få respondenter til at det var en gyldig undersøkelse.

Kort tid etter fant vi en reiselivsundersøkelse som Statensveg-vesen holdt på å gjennomføre via sms. Vi kontaktet derfor de, og fikk tilsendt denne undersøkelsen kort tid etter. Den



handlet nettopp akkurat om sykkelparkering, og hvor hyppig folk benyttet sykkelen. Dette gav oss en bekreftelse på at forbedret sykkelparkering utendørs var et behov.

## Proessen videre fram til løsning

Etter screening og scoring prosessene kom vi fram til at vi skulle utvikle et sykkelstativ med integrert lås, muligheten for å parkere to sykler på ett stativ og muligheten for el-ladding. Med dette, forsøkte vi å finne en mulighet for hvilke låse muligheter som var mulig å benytte.

Dette var en lang prosess som vi ikke fant noe svar på i første omgang, grunnet at ingen hadde erfaring eller kunnskap på dette området. Vi måtte derfor ut i næringslivet, og kontaktet de som kunne mer om dette enn oss. Vi fikk mye god informasjon om hvordan vi kunne lage en automatisk lås på sykkelstativet. Om vi faktisk er kommet fram til en optimale løsningen i dag, er vi ikke sikker på, men det vi er sikre på er at løsningen vil fungere i praksis. Videre måtte vi finne ut hvordan konstruksjonen ville bli, og vi gjorde en screening og scoring av de løsningene vi hadde. Vi fant til slutt ut at konstruksjonen vi har i dag er den beste løsningen totalt. Vi har derfor laget en prototype av denne konstruksjonen, funksjonen og designet.

## Prototype

Vi lagde to prototyper, en Alfa, og en Beta. Alfa typen var for vår del. Dette var for å få en oversikt over fysiske størrelsen, og om det i det hele tatt gikk til noen sykler. Det gjør den, så neste prototype skulle bli av den mer robuste typen. Altså i faktisk stål, vi fikk da hjelp fra VikØrsta, Volf og NTNU til å produsere dette stativet. Dette ble da et fungerende stativ som låser opp og igjen sykler, samt tåler et skikkelig trøkk. Det er også i fin farge, ferdig sveiset og mangler bare sky-løsning, RFID teknologi, og et topplokk. Samt litt finpuss på farge og en siste brenning så den blir skikkelig robust og tåler alt Sunnmørsk-været har å by på.

## Veiledning

Vi var raskt i gang med veiledning av Asbjørn Daugaard, Høgskolelektor NTNU-Ålesund. Vi hadde en gjennomgang om hvor langt vi hadde kommet i alle prosessene, og pitchet ideen for han. Vi forklare hvilke mål vi hadde for året, og at vi ville utvikle en prototype. Han gav oss gode tilbakemeldinger om hvor viktig det var å undersøke markedet, og gjøre markedsundersøkelser. Det var etter dette tidspunktet vi gjennomførte markedsundersøkelser, og fikk tak i reiselivsundersøkelsen. Videre har vi fått veiledning fra Bjørn Magne Hatlø,





Høgskolelektor NTNU-Ålesund. Han har også hele veien veiledet oss i riktig retning, og før vi var i møte med kommunen, gikk han igjennom hva vi burde vektlegge, og hvilke spørsmål vi kom til å få. Dokumenterte referat fra veiledning og andre møter ligger som vedlegg.

### Registrering av bedrift

I slutten av faget "Forprosjekt" registrerte vi oss i Brønnøysundregisteret den 23.10.2015. Her gjennomførte vi et stiftelsesmøte. Under møte avklarte vi hvilke roller den enkelte skulle ha, formelt, da det allerede lå i luften hvilke roller hver enkelt skulle ha. Vi registrerte også navn på bedriften som ble MMB-System SB. MMB står for Melbye, Moa og Bjørge, som er etternavnene på gruppemedlemmene. Til slutt signerte vi bedriftsattesten som også ligger vedlagt.

### Screening og Scoring

Utførte noen screenings og scoringer. Dette gjør vi for å finne hvilke ideer og metoder vi skulle gå for. Det er ikke alltid like lett å velge vekk ideer, eller velge ideer over andre. Med denne metoden har vi intet valg, det som får mest poeng blir valgt vekk, og det som får mest går vi for. Noe vil veie opp mer en annet, og noe vil veie mindre.

Konsept		Sykler i høyden på siden		Låsing fra bakken i rammen og hul	
Valgte kriterier	Vekt	Rangering	Vektpoeng	Rangering	Vektpoeng
Lett og betjene	20 %	2	0,4	2	0,4
Allsidig	15 %	3	0,45	4	0,6
Sikkerhet	30 %	3	0,9	4	1,2
Plasseffektiv	15 %	3	0,45	2	0,3
Holdbarhet	15 %	4	0,6	3	0,45
Billig	5 %	2	0,1	5	0,25
Konsept		Stolpen - utstikker til to sykler		Stolpen - utstikker til to sykler	



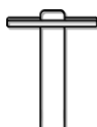
Valgte kriterier	Vekt	Rangering	Vektpoeng	Rangering	Vektpoeng
Lett og betjene	20 %	5	1	1	0,2
Allsidig	15 %	4	0,6	1	0,15
Sikkerhet	30 %	5	1,5	1	0,3
Plasseffektiv	15 %	3	0,45	1	0,15
Holdbarhet	15 %	4	0,6	5	0,75
Billig	5 %	3	0,15	3	0,15

Konsept		Stolpen uten utstikker til en sykkel	
Valgte kriterier	Vekt	Rangering	Vektpoeng
Lett og betjene	20 %	1	0,2
Allsidig	15 %	1	0,15
Sikkerhet	30 %	1	0,3
Plasseffektiv	15 %	1	0,15
Holdbarhet	15 %	5	0,75
Billig	5 %	1	1,6

Totalt poengsum ble følgende:

- 🚲 Sykler i høyden på siden **2,9** poeng
- 🚲 Låsing fra bakken i rammen og hjul **3,2** poeng
- 🚲 Stolpen med utstikker til to sykler **4,3** poeng
- 🚲 Stolpen uten utstikker til to sykler **1,7** poeng
- 🚲 Stolpen uten utstikker til en sykkel **1,6** poeng

SCREENING	KORT	VISA	KODE	APP	ALLE
LETT & BETJENE	+	+	-	+	+
ALLSIDIG	+	0	+	+	+
SIKKERHET	0	0	+	+	+
SKREDDERSYDD	0	+	-	0	+



<b>HOLDBARHET</b>	-	<b>0</b>	+	+	+
<b>BILLIG</b>	+	+	<b>0</b>	-	-
<b>LETT &amp; UTVIKLE</b>	+	<b>0</b>	+	<b>0</b>	-
<b>SUM</b>	<b>3</b>	<b>3</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>3</b>

Vi ser her at det som fikk høyest score, var «Stolpen med utstikker til to sykler», dette var da designet vi gikk for på selve sykkelstativet, og Vi ser at Kort, Visa, APP og «ALLE» kom best ut. Vi fant da ut i senere tid at Visa ikke er aktuelt, da vi fikk beskjed at denne muligheten ga ut rettigheter vi ikke skal ha tilgang til.

		Scoring					
		KORT		APP		BEGGE	
<b>Egenskaper 1-5</b>	<b>%</b>						
<b>BRUKERVENNLIG</b>	<b>25 %</b>	<b>3</b>	<b>0,75</b>	<b>4</b>	<b>1</b>	<b>4</b>	<b>1</b>
<b>HOLDBARHET</b>	<b>10 %</b>	<b>3</b>	<b>0,3</b>	<b>5</b>	<b>0,5</b>	<b>5</b>	<b>0,5</b>
<b>SIKKERHET</b>	<b>30 %</b>	<b>4</b>	<b>1,2</b>	<b>5</b>	<b>1,5</b>	<b>5</b>	<b>1,5</b>
<b>BILLIG</b>	<b>20 %</b>	<b>5</b>	<b>1</b>	<b>3</b>	<b>0,6</b>	<b>2</b>	<b>0,4</b>
<b>LETT &amp; UTVIKLE</b>	<b>15 %</b>	<b>5</b>	<b>0,75</b>	<b>3</b>	<b>0,45</b>	<b>2</b>	<b>0,3</b>
<b>SUM</b>		<b>20</b>	<b>4</b>	<b>20</b>	<b>4,05</b>	<b>18</b>	<b>3,7</b>
<b>Avgjørelse</b>		Nei		Ja		Nei	

Vi ser her at vi velger å gå videre med APP. (Creating Minds, 2015)

## Tilbakemelding fra jury

I slutten av faget “Forprosjekt” hadde vi “two minutes to convince”. Her framførte vi vår forretningside på under to minutter, hvor det var en jury som gav oss tilbakemeldinger. Poenget var å overbevise de om at vi hadde den beste ideen, som hadde størst potensiale til inntekt. På dette tidspunktet hadde vi ikke en prototype, eller nok materiell til å vise funksjonene på så kort tid. Dette var noe juryen nevnte også, og at vi trengte flere tall på kostnader. Vi fikk også tilbakemelding om at vi trengte konkrete salgsmål, og tall på hvilken fortjeneste vi estimerte. Dette var gode tilbakemeldinger som vi jobbet videre med i faget “Innovasjonsprosjekt”.



## Videreutvikling

Konkrete løsninger på låsefunksjon og veien til en ferdig prototype var lang. Vi var ny i bransjen, og hadde lite kunnskap om funksjoner. Det var noen ting vi måtte passe på for å få laget prototypen. Disse var at sykkelstativet ble vanntett, låsen fungerte automatisk, hva eventuelle strømbrudd ville gjøre med låsen, hvordan låsen skulle fungere, hvem vi skulle kontakte og alle mål på rør, servomotor og liknende. Dette var spørsmål vi brukte lang tid på å finne svar på, men etter å ha vært rundt til en rekke ulike leverandører av lås og stål, fikk vi rikelig med informasjon til å kunne utvikle en prototype. Vi kom også i kontakt og samarbeid med de ulike leverandørene for å kunne lage en prototype, og videre ha muligheten til masseproduksjon.

## Produkt og produksjon

---

### Produkt spesifikasjoner

Hovedoppgaven til T-I er at den skal holde sykkelen sikker, så selvsagt har vi satt sikkerhet som skyhøyt. Så selvsagt er produkt spesifikasjon materiale sterkt stål. T-I står hele 600mm fra bakken og opp. Diameteren på stativet er 130mm, og lengden på de to armene er 430mm. Spesifikasjoner utad T-I er utstyrt med:

- 🚲 Ladding for el-syssel
- 🚲 Integrert låssystem
- 🚲 Skysystem som lagrer personopplysninger, som gjør at kun du kan åpne å lukke sykkelen.
- 🚲 Vaier som sikrer hjulene på sykkelen så de ikke blir stjålet, med integrert alarm om vaier blir kuttet.
- 🚲 Muligheter for “terrorsikring” på stativene. (Fylles med sement, som må til for å oppnå godkjente krav.)

### Sikkerhet

Sikkerhet er noen av de viktigste faktorene for oss, da nesten hele konseptet baserer seg på at forbrukeren skal kunne sett fra seg sykkelen trygt. En annen type sikkerhet er at forbrukeren ikke skader seg på sykkelstativet, og vi vil derfor sette plast på eventuelt skarpe deler. Den



typen automatiske lås vi har utviklet vil ikke forbrukeren ha tilgang til, slik at fingrer ikke kommer i klem, eller liknende hendelser.

## Vedlikehold

Sykelstativet vil kreve noe vedlikehold, og derfor er det viktig å benytte komponenter av høy kvalitet. Produktet har elektroniske komponenter, og elektronikk medfører vedlikehold. Vi har derfor konstruert sykkelstativet slik at det enkelt er mulig å komme seg inn i stativet med en nøkkel, for å bytte ut defekte komponenter. Videre er stål ganske vedlikeholdsritt ved at det brennes og ikke vil rustes. Rundt stativ armene vil det være et beskyttende lag som beskytter lakken på sykler. Dette kan slites med tid, og må eventuelt skiftes etter behov.

## IPR

Vi har valgt å se bort fra patent på design, for det er selv låsen som er flaggskipet til selv ideen. En kan ha samme design, men uten selv låse funksjonen og selve konstruksjonen til låsen er det meningsløst å ha samme design som oss. Vi holder på å se etter mulige patent på låsen, det er her vi kan få konkurranse fortrinnet mot framtidige og eksisterende konkurrenter. Med å patentere låsen og låsefunksjonen vi har, har vi et unikt konkurransefortrinn i markedet, dette mener vi på grunnlag av låsefunksjonen er billig å produsere, brukervennlig og svært sikker.

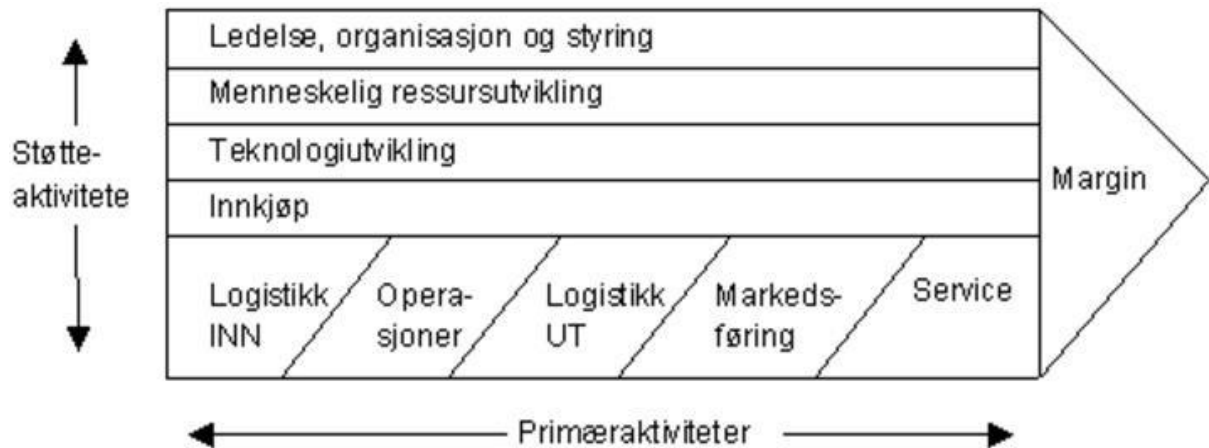
## Konkurransefortrinn

Den sentrale faktoren for vi skal være bærekraftig for å gå videre med ideen er at låssystemet blir forsikrings godkjent. Hvor det er forsikringsselskapene som tjener penger på det blir mindre stjert sykler. Hvis vi kan skape en verdi igjennom forsikringsselskaper hvor forbruker får redusert års pris eller egen andel med å parkere syklene sine på våre stativer. Dette vil også reflektere ut til kundene våre i privat, kommunal eller offentlig sektor om at sykkelstativet gir en bonus gevinst til de ansatte hvor de får billigere forsikring samt som butikker eller lignende får fortrinnet om at de som sykler kan benytte seg av tilbudet med trygg oppbevaring av sykkelen sin. Det er en trend i vinden hvor sykkel er "inn" og bil er "ut" hvor dette lar seg gjøre. Som bedrift å kunne tilby trygg oppbevaring, som er lett å bruke til sine kunder og ansatte gir dem helt klart et fortrinn. Samt som vi er opptatt av å tilby de i bedriften muligheten til å benytte sykkelen sin mer og oppmuntre til bedrifts helse fremmede



tiltak for de ansatte, noe som skaper en stor verdi for de ansatte som skaper en god arbeid kultur og mer overskudd de kan bidra med tilbake i bedriften.

#### Verdikjede



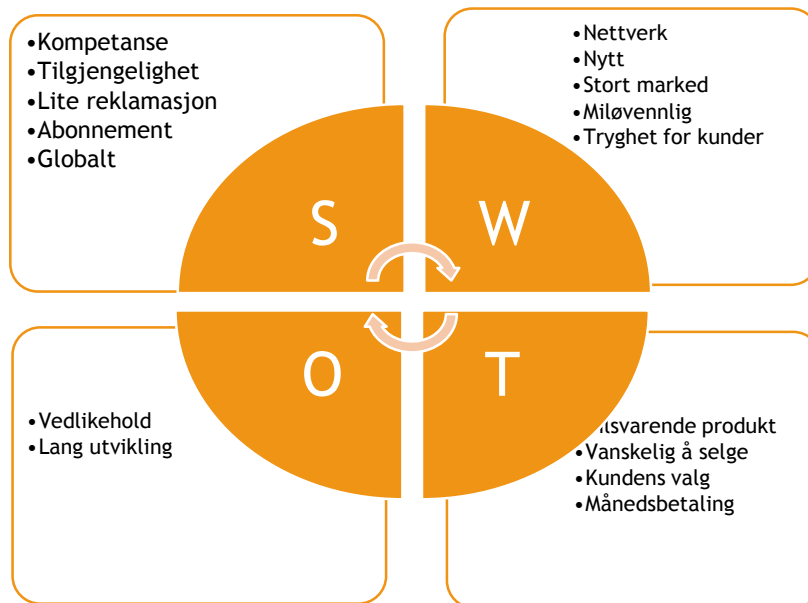
Først og fremst ønsker vi å ta en del i Verdikjeden for å være en viktig ressurs videre for eventuelle investorer eller samarbeidspartnere. (Kunnskapssenteret, 2015) Dette fordi vi ikke har tenkt å bare være en kostnad for de, men heller en ressurs gir verdier til virksomheten. Derfor vil vi forsøke å ta oss av service, logistikk ut og markedsføring. Videre ønsker vi å gjøre deler av produksjonen, slik som å sette sammen komponentene til en ferdig stativ, og den sveisingen som trengs. Vi har også gjort det så langt på prototypen, og ser at dette er noe vi kan lære å gjøre selv, og kanskje til og med ansette noen når omsetningen blir høy.

Logistikken er mulig for oss å gjennomføre så langt vi holder på i Norge. Videre blir vi nødt til å leie inn et firma eller agenter til å holde på med dette, så langt vi ikke starter et datterselskap som sender stativene ut med trailer. Vi har også sett på muligheter om å ha service agenter rundt om i landet, og dette er også en mulighet for utlandet. Da skaper vi et nettverk av høy verdi, som er med på å skape verdi i virksomheten.

Dermed kommer vi til å sitte igjen med produksjon. Produksjonen er den delen vi kan ha best kontroll på, da vi ser for oss å sette sammen komponentene til ferdig produkt. Dette vil være en prosess som vi har høy kunnskap om, og bare vi kan gjøre. Med dette mener vi at vi står sterkt ovenfor investorer og samarbeidspartnere, og vi vil være en nøkkelressurs.



# SWOT-Analyse



## Styrker

Vi har vektlagt vår kompetanse som en styrke. Vi har tilegnet oss kompetanse rundt vårt unike sykkelstativ, og kompetanse i bransjen generelt. Vi er også tilgjengelig ved at alle jobber imot at ideen skal realiseres, og alle har dette prosjektet som første prioritet. Det har også vært jobbing på alle døgnets tider, og det har vært jobbing i helger og liknende.

Produktets holdbarhet er også en styrke. Materialet sykkelstativet er rustet med er robust, og av høy kvalitet. Dette gjør at det vil bli lite reklamasjon på vårt produkt. Produktet har også potensiale over hele verden, og sykling er noe folk gjør over hele verden. Sykkelyveri er et problem verden over, og dette er en styrke bedriften har.

## Svakheter

Vårt produkt krever noe vedlikehold. Vi har rustet stativet med elektroniske komponenter som kan bli defekte. Dette krever at vi må skifte ut de komponentene som er defekte. Videre er stativets komponenter, og løsninger delvis avanserte. Det involverer også flere ulike fagfelt som gjør at utviklingsprosessen er lang.



## Mulighet

På tiden som studentbedrift har vi vært mye ute i næringslivet og skaffet oss et nettverk av leverandører og samarbeidspartnere. Produktet er også nytt ved at det ikke eksisterer fra før av. Dette gir oss muligheter til å ta en større del av markedet. Markedet er også stort, ved at sykkeltyveri foregår over hele verden, det er derfor ubegrenset størrelse på markedet.

## Trusler

Selv om vårt produkt er nytt og ikke eksisterer på markedet i dag, er det likevel tilsvarende produkt på markedet. Dette er produkter slik som Oslo-by sykler, og den manuelle separate sykkellåsene. Produktet er også dyrt sammenliknet med eksisterende produkter. Dette gjør at det er vanskeligere å selge, og salgsprosessen er lang. Vi har også lite styring på hvilke valg kunden tar. Dette er en trussel ved at de ikke ønsker å investere i våre sykkelstativ fordi de ikke ser verdien i produktet.

## Anbefalinger

Ut i fra SWOT-analysen har vi sett på våre sterke og svake sider. Vi mener at vi bør fokusere på å forsøke å ta deler av markedet til å begynne med, og bruke markedsstørrelsen til vår fordel. Det at vi har mye tid til å jobbe med prosjektet er også en styrke vi bør benytte, og da ligge i forveien for eventuelle inntrengere. Videre har vi skaffet oss et stort nettverk, og med dette benytte nettverket til å nå kunder, og i samarbeid med nettverket bevise kunder at vi er seriøse.

Videre bør vi forsøke å finne løsninger som kan være mer vedlikeholdsfrie, og forsøke å benytte nettverket til å gjøre utviklingsprosessen kortere. Truslene rundt tilsvarende produkt kan vi benytte til vår fordel, ved at vi kan se nærmere på de løsningene, for å gjøre vårt produkt enda sterkere. (Brudvik, 2000)

## Konkurransesituasjon - Porter Five Forces

---

Her skal vi ta for oss porters 5 krefter. Dette er en bransjeanalyse av konkurransesituasjonen til en bedrift. En bransjeanalyse gir oss en innsikt i å se hvilke styrker og svakheter en har.

Dette for å se på hvilke tiltak som må gjøres, før eventuelt noen mulige konkurrenter gjør det. (Fjeldstad & Lunan (red), 2014)





## Konkurrenter

Når man skal analysere foretakets konkurransesituasjon, er konkurrentene en vesentlig del. For at vi skal inn i et marked er det viktig å se hvor eventuelle konkurrenter er.

Vi har flere ulike konkurrenter innen segmentet sykkelsikring. Norge er det første markedet vi skal operere i, hvor storbyer som Oslo, Bergen og Trondheim vil være våre sterkeste fokus områder. Konkurrentene vi har i Norge er i hovedsak de som lager sykkel låser, og de som lager sykkelstativ. Men sykkellås kombinert med stativ til privatsykkel finnes da ikke. (Fjeldstad & Lunnan (red), 2014)

Vi vil gjerne stå fram som et trygt selskap, som har sikkerheten til sykler i fokus. Vi ser også på muligheten for at MMB-System blir assosiert med et sikkert, trygt, og innovativt selskap.

## Kunder

Grunnlaget for hver bedrift er å få kunder, og ikke minst gjøre de tilfredse, hvor produktet dekker deres behov. Kundens forhandlingsmakt kan ha mye å si for hvilken pris vi kan få for produktet. Hvis kundene har en høy forhandlingsmakt, vil dette medføre at våre marginer blir minimale. Har kunden en lav forhandlingsmakt, fører dette til at vi kan sette høyere priser, med høyere fortjeneste. Ofte om kundene har få alternativer til vår løsning, og vi har noe helt unikt, som de veldig gjerne vil få tak i. Hos oss har kundene altså ikke stort spillerom om det er våre, eller noe tilsvarende produkt de leter etter. De kan få tak i sykkelstativ, og de kan få tak i sykkel låser, men et sykkelstativ med integrert lås må de lete lenge etter. Det er to faktorer som er viktige for forhandlingskraften vi har til kunden. Den første er kundens pris sensitivitet og den andre er forhandlingskraften mellom selgere og kjøpere. Vi tror at våre kunder er bevisste på hva de vil ha, så da kjøper de produktene våre, om det var dette de var på jakt etter. (Fjeldstad & Lunnan (red), 2014)

## Leverandører

Vi har flere ulike leverandører som leverer halv-fabrikkerte varer hos kunden. Vi i MMB-System har stor innflytelse på hvordan dette organiseres og samkjøres for våre leverandører. Hvor VikØrsta AS er vår hovedleverandør av sykkelstativet, Spark Fun er leverandøren av komponenter og «Søvik og Skåravik» AS støyper og setter sammen til slutt. Vi stiller derfor svakt til å forhandle med våre leverandører siden vi er så avhengige av dem for at vi skal få levert og solgt produktet til våre kunder. Likevel har vi muligheten til å oppsøke andre



leverandører av de ulike komponentene, og dette er en trussel for disse leverandørene, når vår virksomhet blir større. (Fjeldstad & Lunnan (red), 2014)

## Inntrengere

For å vurdere mulighetene for at konkurrenter skal etablere seg i nye markeder, brukes ofte inngangsbarrierer. Typiske inngangsbarrierer for nyetablering i en bransje er store driftskostnader, læring, samordning, investeringer, byttekostnader, og reaksjoner fra allerede etablerte aktører.

Vi anser barrieren for å komme inn på markedet med sykkelstativ og tilsvarende produkt som middels. Hvor den største barrieren for nye inntrengere vil være å etablere seg i markedet uten tilgang til teknologien vi benytter oss av. (Fjeldstad & Lunnan (red), 2014)

## Substitutter

En substitutt er en erstatning av et tilsvarende produkt eller en tjeneste.

For eksempel er ikke Bike-tec sykkel-lås en direkte konkurrent, for de selger sykkel låser, mens vi i MMB-System selger stativ med integrert lås. (Fjeldstad & Lunnan (red), 2014)

## Status, beslutningsgrunnlag og veien videre.

---

Proessen vi har gjennomført viser at vi har kommet fram til en løsning på problemet om utrygg sykkelparkering. Markedet har et stort potensiale, da veldig mange sykler, og privatsykler blir dyrere og dyrere. Vi ser ut i fra markedsundersøkelser at det er et behov for tryggere sykkelparkering utendørs. El-sykler er også på vei inn i markedet, og med dette har vi utviklet en mulighet for å lade den på en av våre sykkelstativer.

Med dette ser vi på muligheter for å starte et AS, og dette vil bli besluttet før vi drar hver vår vei. Medlemmene på gruppa kommer til å flytte til forskjellige byer, men vi ser ikke dette bare som en ulempe, da vi kan ha flere marked, og enklere kunne dra på møter med potensielle kunder.

Veien videre vil vi jobbe for å få ferdig en endelig prototype, som vil være klar til salg. Vi har



også skaffet leverandører som kan produsere produktet, men vi vil også se på andre leverandører som har bedre betingelser og priser.



## Bibliografi

---

Brudvik, M., 2000. *Kunnskapssenteret*. [Internett]

Available at: <https://www.regjeringen.no/globalassets/upload/krd/kampanjer/ry/swot-analyse.pdf>

[Funnet 26 Februar 2016].

Creating Minds, 2015. *Creating Minds*. [Internett]

Available at: [http://creatingminds.org/tools/concept\\_screening.htm](http://creatingminds.org/tools/concept_screening.htm)

[Funnet 20 April 2016].

Fjeldstad, Ø. D. & Lunnan (red), R., 2014. *Strategi*. 1. red. s.l.:Fagbokforlaget.

Kunnskapssenteret, 2015. *Kunnskapssenteret*. [Internett]

Available at: <http://kunnskapssenteret.com/verdikjede-analyse/>

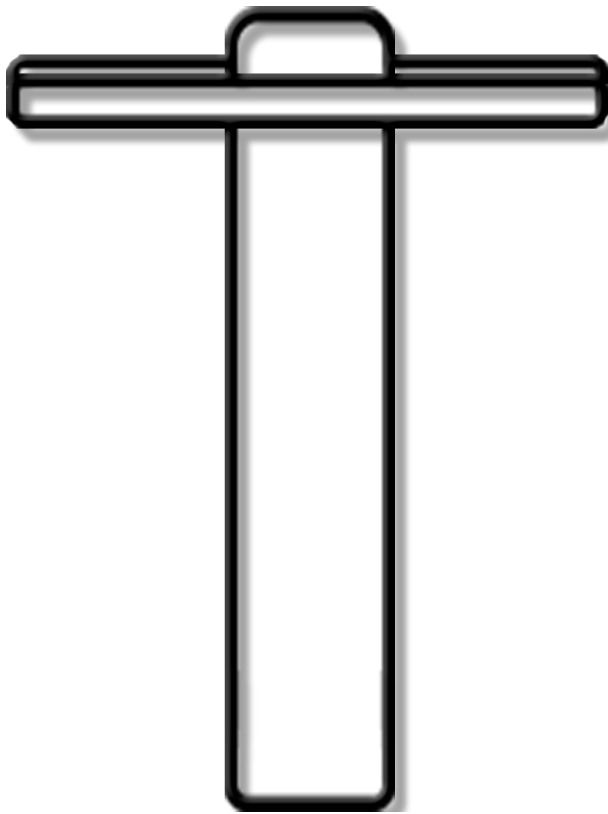
[Funnet 21 April 2016].

Sportsbransjen, 2015. *Sportsbransjen*. [Internett]

Available at: <http://www.sportsbransjen.no/>

[Funnet 27 Januar 2016].





# OPPSUMMERING

Innovasjonsledelse 2016

## SAMMENDRAG

Dette er en oppsummering som inkluderer daglig leders rapport, litt om forretningside og om virksomheten generelt.

Daniel Moa  
Erik Melbye  
Kristoffer Flisnes Bjørge

# Innholdsfortegnelse

---

Daglig leders kommentar.....	2
Aktivitetmelding.....	3
Forretningside .....	3
Eiere.....	4
Andelseiere i MMB-System .....	4
Mentorer .....	5
Veiledere.....	5
Virksomheten .....	5
Hendelser.....	6
Personell.....	8
Kristoffer Flisnes Bjørge - Daglig leder - f.20.12.92 .....	9
Daniel Knudsen Moa - Produktansvarlig - f. 16.12.90.....	8
Erik Johan Melbye - Økonomiansvarlig - f. 09.07.93.....	8
Økonomi .....	9
Miljørapport.....	9
Avtale .....	10
Rammebetingelser for videreføring av bedriften.....	10
1. Intensjon .....	11
2. Kontinuerlig avtale .....	11
3. Avvikling.....	11
4. Videreføring av bedriften .....	11
5. Konflikthåndtering.....	11



## Daglig leders kommentar

---

Etter et helt år med forprosjekt og innovasjonsprosjektet har vi strekt noen nye grenser, anvendt teori i praksis og lært mye nytt. Studentbedriften har vært et eventyr som nå er i ferd med å ta slutt for denne gang, hvor en del av læringsprosessen som studentbedrift er å lære alt fra A-Å med oppstart, utvikling og avvikling. Som studentbedrift er vi en svært sammensveiset gruppe der vi har blitt kjent med hverandre, hvor vi har samarbeidet i alle prosjekter fra første semester det første året. Hele reisen i lag har vært helt fantastisk, hvor vi har sett hverandres positive og negative sider, hvor vi har sett hverandre på topp og når vi har vært slitene og på bunn. Vi har samarbeidet for å finne løsninger på konfliktene som har kommet på lasset underveis, selv i de mest fortvilte tider har vi klart å komme oss ut av det, og sterkere som en gruppe til neste utfordring. Selv om vi har fordelt ulike ansvarsområder, har vi tatt del i de ulike prosessene i lag som en gruppe hvor hver avgjørelse og besluttsomhet har blitt gjort i lag. Dette gir alle i gruppen et større eierskap til det vi holder på med, og bedre forståelse av produktet, markedet, strategien og problemstillinger hvor vi i lag har kommet med løsninger. Vi har et motto hvor det fins ingen problem bare utfordringer, og utfordringer tar vi på strak arm. Vi er alle her for å lære, bli best mulig i hva vi holder på med, det er ingen utfordringer som er for store.

Utviklingen av produktet har vært lang, hvor vi har vært innom ekstremt mange forskjellige løsninger, hvor vi har møtt på mange utfordringer. Alle de forskjellige ideene vi har hatt, for selve sykkelstativet, hvordan vi skal låse det, hvordan forbruker skal bruke det, hvilke verdi skaper vi for kundene og hvordan skal vi reflektere verdiskapningen våre ut til våre kunder. Etter utrolig mange timer arbeidsinnsats og godt samspill i gruppen har vi kommet frem til svært gode løsninger som vi alle er stolte og fornøyde av. Vi er en dynamisk gruppe med ulike spiss kompetanser som gjør at vi utfyller hverandre svært godt, og en felles nevner for oss alle er at vi jobber desidert best under press.

Det å fortsette studentbedriften etter avviklingen igjennom skolen er noe vi alle har hele tiden vært svært interessert i, det å opprette et AS og drive for oss selv etter endt studie tid. Dette har vært en ekstra motivator for oss alle, samt vi har hatt et felles mål om å komme til NM, dette har resultert i at vi har stått på ekstra mye igjennom hele skole året. Denne arbeidsinnsatsen vises igjennom hva vi har oppnådd med alpha-type og proto-type, hvor vi har fått muntlig intensjonsavtale med Ålesund kommune. Vi kom dessverre ikke med til NM,



men ser oss svært fornøyd med en sterk 3.plass som beste studentbedrift, noe vi er svært stolte av alle mann.

Min tid som daglig leder har vært upåklagelig, selv om vi har hatt noen konflikter underveis, har hver enkelt vært villig til å sette seg i dens andre sine sko og vist forståelse og respekt for hverandre. Det å få ledet MMB-System har vært en uforglemmelig reise, og svært lærerikt. Hadde det ikke vært for gruppen sin utrolige arbeidsmoral og innsats hadde vi aldri kommet så langt som vi er kommet i dag. Jeg er stolt av å ha fått tilliten av gruppen til være daglig leder.

## Aktivitetsmelding

---

Vi startet skoleåret 2015 med ett brak, hvor vi satt 5dager i uken 8timer for å komme frem til ideen «sykkelstativet». I starten av oktober etter mye utarbeiding videre på sykkelstativet fant vi ut at løsningen vi hadde kommet frem til ikke var universalt nokk og syklene ikke lot seg feste i stativet på grunn av sykkel rammen. Vi kom raskt til en ny løsning som var universal for alle sykler og registrerte oss i Brønnøysund registeret, 23.10.2015 og stiftet MMB-System SB.

I januar valgte vi å fortsette med ideen og forandret fokuset på kunder fra forsikringselskap til privat bedrifter og kommuner. Vi hadde i forprosjektet skapt oss gode kontakter i næringslivet som hjalp oss med innspill til løsninger og å hjelpe til med å produsere proto typen våre. Vi kom i mål med prototypen i tide til fylkesmessen.

## Forretningside

---

Vår idé er et sykkelstativ med et integrert låssystem hvor vi fokuset er rettet mot å være kostnadseffektiv, plasseffektivisering og øke sikkerhet for dagens sykkelister. Selve idéen bak låssystemet er at muligheten for tyveri skal bli eliminert.

Sykkelstativet skal være forsikringsgodkjent, tanken bak dette er at det skal reflektere til forbruker at vi er opptatt av kvalitet i alle ledd samtidig at sykkelstativet er lett å bruke.

Kunden drar flere fordeler av å benytte vårt forsikringsgodkjente sykkelstativ, hvor prisreduksjon fra forsikringsselskapene og garantert utbetaling med fra stjålne sykler.





Våre kunder er bedriftsmarkedet og kommunen. Vi skreddersyr pakkelsninger som tilfredsstillir kundens behov, hvor vi lager store eller små pakkelsninger. Det er mulighet for ulike funksjoner på sykkelstativet, hvor kunden selv bestemmer om de vil ha med lading til el-sykkel eller ikke. Fremtidige oppdateringer er lett tilgjengelig fordi den øvre delen på sykkelstativet kan enkelt monteres av og byttes ut til en nyere versjon. Dette gir kundene friheten til å skreddersy sitt sykkelstativ som dekker deres behov.

Inntektsmodellen vår er at kunden betaler en engangssum hvor prisen inkluderer at de får et ferdig produkt av oss hvor vi produserer, leverer og monterer sykkelstativet hos kunden.

Vi benytter en engangssum hvor det er et årlig gebyr på service. Sykkelstativet er laget for fremtidige oppgraderinger og utvidelser av produktet er lett å montere på, og om kunden ønsker dette gir vi muligheten for installasjon for en ekstra kostnad. Videre har vi tenkt på å kunne få reklame på sykkelstativene for å dekke mesteparten av kostnadene, slik som Oslo By sykler.

## Eiere

---

### Andelseiere i MMB-System

Daniel Knudsen Moa

Erik Johan Melbye

Kristoffer Flisnes Bjørge

Eierne i bedriften er også i ledelse gruppen, hvor alle sitter i styret.



## Mentorer

Bjørn Magne Hatlø Førstelektor, NTNU Ålesund

Asbjørn Daugaard Universitetslektor, NTNU Ålesund

Arve Olav Bang Avdelingsleder, Evry ASA

Geir Hovde Avdelingsleder, VikØrsta AS

## Veiledere

Bjørn Magne Hatlø Førstelektor, NTNU Ålesund

Asbjørn Daugaard Universitetslektor, NTNU Ålesund

## Virksomheten

---

Vi etablerte oss tidlig høst 2015 hvor vi jobbet målrettet mot sikkerhet til private sykler, hvor sikkerhet til hver enkelt sin sykkel skal være optimal. De skal sykle til jobb, til butikken eller til andre daglige gjøremål hvor den private sykkelen blir tatt i bruk. Vi har hele tiden hatt fokus på å bryte barrierene med å benytte sin egen sykkel til dagens gjøremål, hvor usikkerheten og frykten for å få frastjålet sykkelen skal elimineres. Hvor kundene våre er private, kommunale og statlige aktører, som gir forbrukeren mulighet til å sykle til jobb, til butikken eller skole. Vi ønsker å tilrettelegge for folk flest kunne benytte sin private sykkel uten noe frykt for tyveri.

Vi har vært igjennom flere typer sykkelstativ med utallige mange forskjellige låsefunksjoner for å finne frem til den tryggeste og mest brukervennlige ideen. Etter flere screening og scoring prosesser og flere lang diskusjoner ble vi enige om hvilken låsefunksjon som var best og hvilke design som var mest universalt, hvor vi kombinerte det beste fra begge verdener og satt det samme til det ultimate sykkelstativet.

Nå stod neste utfordring foran oss, vi ønsket ikke bare ett sikkert sykkelstativ, vi ønsket et smart sykkelstativ som tok høyde for innovasjon og fremtidsrettet produkter, hvor vi valgte at vi skal ha lading til el-sykler. Vi trodde at den ultimate løsningen var komplett, da støtte vi på en utfordring at dagens teknologi er i stadig utvikling hvor nye typer sykler vil komme. El-sykler blir stadig nyere og vi trenger å oppdatere oss, hvordan kan vi gjøre dette uten å påføre



alt for store kostnader på kunden? Vi valgte derfor å dele sykkelstativet i to biter, som består av stolpen som er den nedre delen og er festet i bakken, og den øvre delen hvor uttak til ladding, servo-motor til lås og «hjernen» ligger. Den øvre delen har vi designet slik at den er festet fra innsiden av den øvre toppen som er låst fra toppen av med et lokk, hvor du trenger en spesiell type nøkkel for å få fri tilgang til. Denne delen kan lett monteres av, og byttes ut med en oppgradert komponent som hele tiden er i takt med den teknologiske utviklingen. Etter vi monterer av den øvre delen og bytter den i en ny en, kan vi smelte om metallet og lage nye komponenter ut av det samme metallet. Dette gir oss muligheten til å hele tiden fornye oss uten å påføre våre kunder store dyre kostnader for å holde tritt med resten av sykkelutviklingen.

## Hendelser

---

Bedriften hadde mangel på kompetanse innen de ulike komponentene vi skulle få produsert igjennom ulike samarbeidspartnere. Vi startet med å finne noen som hadde kompetanse innen IT og programmering i henhold til motoren og «hjernen» vi trengte for at vi skulle ha en automatisk integrert lås på sykkelstativet. Vi fikk kontakt med Anders Sætermoen som har hjulpet oss med komponenter og veiledning under hele veien. Han har hjulpet oss med gode innspill for hvilke komponenter som kunne være aktuelle å bruke, samt som han stilte opp med utsyr han hadde liggende på skole labben.

Etter en stund var vi i kontakt med Søvik og Skåravik AS angående kostnader for nedskjæring og graving av sykkelstativet. Etter en god dialog og en gode tilbakemeldinger anbefalte de oss å ta kontakt med VikØrsta AS, hvor de kanskje kunne hjelpe oss med produksjon av en prototype i stål.

Vi tok dermed kontakt med VikØrsta hvor vi møtte Geir Hovde so var utrolig imøtekommende og svært engasjert i å hjelpe oss med kompetanse, innspill og produksjon av prototype. Han hjalp oss med å videre utvikle ideen sine svakheter og ga oss gode råd på hvordan de graver ned sine lykte stolper noe som var i samme kategori som hva vi skulle gjøre. Geir Hovde satt oss i videre kontakt med Andreas Kleppe Eidså som er master stundet her på høyskolen i Ålesund, hvor vi kunne samarbeide med han, og forklare og presentere bedre hva vil holder på med slik han kunne hjelpe oss med ulike utfordringer og gi klare og tydelige tilbakemeldinger til Geir Hovde som er produktsjef for VikØrsta avd. lysmaster.



VikØrsta har vært en unik ressurs for oss som har hjulpet oss langt på vei med sine erfaringer og «goodwill» med å hjelpe oss. De ga oss et stort avslag for produksjon av prototype hos dem.

Vi sto lenge fast med hvordan vi skulle få låst inne sykkelen på stativet, hvilke låsefunksjon ville være mest praktisk for oss å lage samt hvilken som vill være mest brukervennlig. Vi dro derfor inn til Låseservice AS etter vi hadde pratet med dem over telefon, hvor vi fikk en del innspill på ulike låser som finnes, og hvordan er lignende problemer løst? Vi fikk mange gode innspill men ingen som passet oss. Vi dro deretter inn til Møre beslag AS for å høre om de ville hjelpe oss med en løsning. Det endte med ingen løsning fra noen av dem, med vi hadde tilegnet oss nye kunnskaper. Vi dro tilbake til kontoret hvor vi brukte flere dager på forskjellige modeller for forskjellige låsefunksjoner, hvor vi etter flere dager med diskusjon kom frem til en genial løsning, en løsning som ikke eksisterer fra før, som var utrolig lett vint, svært trygg og veldig bruker vennlig, vi kom opp med en unik låsefunksjon som vi er svært fornøyd med.

Vi samarbeidet samtidig i dialog med Cato Arnes som er daglig leder hos Volf Industries AS. De holder på med finskjæring av metall, noe vi trengte for å få laget «toppen» av sykkelstativet. Denne delen er en del mer tidskrevende og utfordrende å lage, hvor vi utarbeidet detaljerte tegninger med hvordan vi ønsket den øvre delen skulle se ut. Vi dro deretter ut å hadde et møte hvor vi forklarte hva vi hadde tenkt, og de kom i dialog med oss og hjalp oss med noen nye ideer på hvordan vi burde gjøre det for det skulle bli optimalt, samt som at det skulle være gjennomførbart å lage hos dem. Etter flere møter, telefonsamtaler og mailer kom vi frem til hvordan det endelige produktet skulle se ut, hvor de produserte det hele kostnadsfritt for oss.

En av de største hendelsene i studentbedriften var fredag 11.03 hvor vi hadde avtalt møte med ledere fra de ulike avdelingene som har ansvar for utbygging av by pakken Ålesund. Vi hadde avtalt å holde en PowerPoint presentasjon den dagen kl. 1230 på Rådhuset hvor hoved målet med møtet var å få en intensjonsavtale om et videre samarbeid i lag med oss. Etter endt presentasjon og møte fikk vi en muntlig intensjonsavtale, og fikk beskjed om å utarbeide en skriftlig intensjonsavtale som vi kunne sende til dem i etter tid. Vi fikk mange gode tilbakemeldinger, med konkrete og målrettet ting vi måtte jobbe målrettet mot.



Det er 1.april og 13.april nærmer seg når med stormskritt hvor vi skal ha klar prototypen, hvor alt det materielle og tekniske skal være ferdig. Det som står igjen nå er å få slipt til metall stangen som skal låse sykkelstativet, vi kontaktet Lars Andre Giske som er prosjektleder for avdeling for maritim teknologi og operasjoner. Hvor de produserte og slipte stangen til låsen for den integrerte låsefunksjonen. Nå var det materielle i boks og programmeringen til den integrerte låsen er i boks det eneste som står igjen nå er å få tak i en servo motor som er sterk nok.

Dagen før 12.april har vi endelig fått tak i de siste delene vi trengte for å fullføre prototypen. Hvor den automatiske motoren til låsen til det integrerte låssystemet manglet. Vi fikk satt fast motoren inne i topp delen av prototypen og koblet den på låsen slik vi kunne trykke på to ulike knapper som var montert på utsiden av sykkelstativet, hvor knapp 1 hadde funksjon «åpne» og knapp 2 hadde funksjonen «låse».

Dagen er kommet og vi er klar for fylkesmessen hvor vi fikk 3. beste studentbedrift. Dette er vi svært stolte av, og føler oss godt fornøyd med egen innsats. Vi er selvfølgelig skuffet over vi ikke fikk dra videre til NM. Vi satt kursen fremover og fortsatt å jobbe for å forbedre oss.

## Personell

---

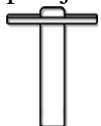
MMB-System SB består av totalt tre ansatte, vi har alle god kjennskap til hverandre fra tidligere prosjekter så vi hadde et godt inntrykk til hvem de ulike presjonene var. Vi bestemte oss for vi vill jobbe i lag, for vi viste allerede fra tidligere prosjekt at vi utfyller hverandre svært godt og alle har samme mål om å vinne fylkesmessen og ta studentbedriften ut i det virkelige liv å stifte AS. Vi har ikke tatt ut noe form for lønn eller utbytte i perioden.

### **Daniel Knudsen Moa - Produktansvarlig - f. 16.12.90**

Han er student på 3. året ved Høyskolen i Ålesund ved linjen Innovasjonsledelse og Entreprenørskap. Relevant kompetanse for prosjektet: Studert 1 år foto og bilderedigering. Kompetanse innen design. Innkjøp.

### **Erik Johan Melbye - Økonomiansvarlig - f. 09.07.93**

Han er student på 3. året ved Høyskolen i Ålesund ved linjen Innovasjonsledelse og Entreprenørskap. Han har god kompetanse i økonomi og regnskap. Relevant kompetanse for prosjektet: Økonomi. Tidligere erfaring fra å selge inn produkter til bedrifter og idrettslag.



## Kristoffer Flisnes Bjørge - Daglig leder - f.20.12.92

Han er student på 3. året ved Høyskolen i Ålesund ved linjen Innovasjonsledelse og Entreprenørskap. Relevant kompetanse fra tidligere jobber for prosjektet er Salgskompetanse og ledelse.

## Økonomi

---

Etter vi ble en studentbedrift fikk vi tilgang til Visma eAccounting. Vi fikk også 4000 kroner i støtte til studentbedrift virksomheten vår fra Sparebanken Møre. Disse pengene har blitt brukt veldig fornuftig, og vi har klart å få sponset mesteparten av kostnadene rundt prototypen fra næringslivet. Vi har ikke hatt noen salg enda, da produktet ikke er klart for salg. Likevel har vi hatt de innkjøpene vi har hatt, og lært å ført dette i Visma eAccounting etter er lynkurs. Alle kostnadene vi har hatt, har vært knyttet til prototype og aller mest fylkesmessa. De kostnadene vi har hatt ligger med kvittering og vedlegg under kapittelet som omhandler økonomi. Vi har per i dag 845,44 kroner igjen på konto, men 600 kroner gjenstår til tilbakebetaling av utlegg for tegninger, og noe penger til kjøregodtgjørelse som gjør at vi går nesten i null. Vi har i utgangspunktet klart oss veldig bra med de 4000 kronene vi fikk fra Sparebanken Møre, grunnet at vi har vært veldig fram på med forhandlinger med leverandører. Videre ser vi for oss å kunne søke mer penger, og kjøpe andeler i bedriften ved at MMB-System blir AS.

Studentbedriften avvikles i slutten av skoleåret, og det vil da bli vurdert å starte AS for de som ønsker å ta en andel i det, og bedriften vil fortsette sin drift.

## Miljørapport

---

Vi i MMB-System SB er en stor tilhenger til miljøvennlige tiltak, hvor materiale vi bruker er resirkulerbart, hvor vi aldri etterlater oss noe form for avfall. Selve ideen bak bedriften handler om å lage løsninger som tilrettelegger for sykkelister, hvor vi ønsker at flere skal benytte sykkel sin fremfor å benytte bil eller annen transport.



# MMBT SYSTEM

## Avtale

---

Rammebetingelser for videreføring av bedriften

**Denne avtalen gjelder følgende medlem som er i student bedriften:**

Med å signere avtalen, sier du deg enig og forstår betingelsene i de følgende 5 rammebetingelsene i avtalen. Signaturen på denne siden gjelder i sin helhet for hele avtalen. Det blir delt ut til hvert medlem egne kopier av avtalen etter signering.

X

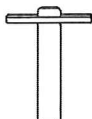
*Daniel Moa*  
Daniel Moa  
Produktansvarlig

X

*Eirik Melbye*  
Eirik Johan Melbye  
økonomiansvarlig

X

*Kristoffer Flisnes Bjørge*  
Kristoffer Flisnes Bjørge  
Daglig leder



## 1. Intensjon

Vi i MMB-System SB ønsker å tilrettelegge for dem som ønsker å gå videre med ideen og skape et aksjeselskap. Intensjonen som ligger bak denne avtalen er at vi ønsker å ha klare og tydelige retningslinjer, hvor vi kan fortsette eller avvikle på en ryddig måte.

## 2. Kontinuerlig avtale

Etter bestemt beslutning hvor det er signert og datofestet med utdyping av hvilke beslutning hver enkelt har foretatt. Denne avtalen er bindene helt til alle signerte medlemmer er står til enighet over opphør av avtalen.

## 3. Avvikling

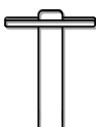
I lag med ungt Entreprenørskap skal student bedriften avvikles som er en del av læringen i faget entreprenørskap, hvor vi skal gå igjennom alle fasene en bedrift har fra A-Å, hvor dette innebærer oppstart og avvikling av bedrift. Eventuelt overskudd blir fordelt likt mellom alle medlemmer.

## 4. Videreføring av bedriften

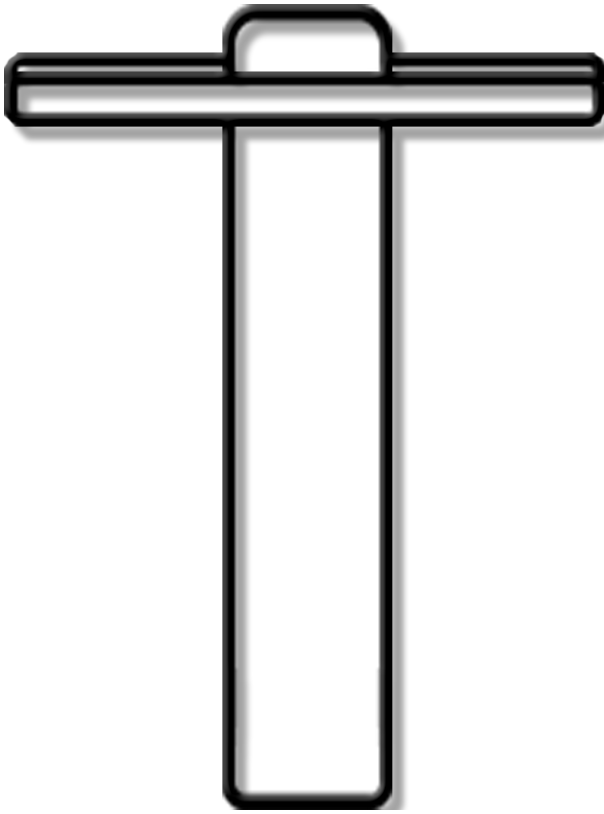
For videreføring av bedriften skal det kalles inn stil styremøte hvor alle skal bli tilbudt å være med videre. Kriteriene for videreføring av bedriften er det flertallet som bestemmer. Det er åpent for alle å investere egenkapital i bedriften i bedriften. Før noen av avgjørelse blir endelige, skal advokat kontaktes, og juridisk konsultasjon skal gjennomgås.

## 5. Konflikthåndtering

Konflikthåndtering skal håndteres som avtalt i HMS tiltakene vi har internt i bedriften.







# STYREMØTER

Innovasjonsledelse 2016

## SAMMENDRAG

Her er lagt inn kopier fra styremøtene fra MMB-System

Daniel Moa

Erik Melbye

Kristoffer Flisnes Bjørge

# Innholdsfortegnelse

---

Styremøte MMB-System SB I. ....	2
Sakliste: .....	2
Notater fra styre møtet: .....	2
Styremøte MMB-System SB II.....	4
Sakliste: .....	4
1. Gjennomgang av sakene fra forrige styremøte .....	4
2. Ny servomotor.....	6
3. Fylkesmessa.....	7
4. Prisoverslag.....	7
5. Reklamefilm .....	7
6. Nettside og domenenavn .....	7
7. Bestilling av prototypen .....	7
Styremøte MMB-System III. ....	8
Sakliste: .....	8
1. Konklusjon på fylkesmessen .....	8
2. Forbedringspotensialet .....	8
3. Prisreduserende tiltak .....	8
4. Tiltak mot oppstriking at sykler.....	9
Vedlegg 1 .....	10
Vedlegg 2.....	12
Vedlegg 3 .....	14



# Styremøte MMB-System SB I.

---

**Dato: 13.01.16**

**Tid: 10:00 - 1145**

**Sted: Fagskolen i Ålesund, på kontoret.**

**Tilstede: Daniel Moa, Erik Melbye og Kristoffer Bjørge**

**Saksliste:**

- 1. Hvem kan sette dette i produksjon**
- 2. Hvilke materiale skal vi benytte oss av**
- 3. Priser for ulike materiale**
- 4. Motor (Som låser og låser opp)**
- 5. Pris for produksjon**
- 6. Hvem kan montere sykkel stativet**
- 7. Montering i bakken**
- 8. Ladefunksjon av el sykler på sykkelstativet**
- 9. Kontakt personer vi kan kontakte for å oppnå mer produkt kunnskap (Ansatte i Ålesund høgskole)**
- 10. Lås med applikasjon, id kort eller visa kort**
- 11. Strategiske tiltak**
- 12. Markedsundersøkelser som må gjennomføres i nærmeste fremtid.**

## Notater fra styre møtet:

- 1. Kontakt personer:**  
Sende mail og arrangere møte med ulike kompetente lærere innen fagfeltet vårt.
- 2. Ulike utgaver av produktet:**  
Skal det være to forskjellige utgaver, med en uten ladding og den andre med ladding.  
Undersøke hva det koster for sykkelstativet og hva koster det ekstra for ladding.
- 3. Strategier:**  
Når vi først har fått ut sykkelstativene så er plassen tatt så det går ikke an å kopiere uten å måtte sette det opp en annen plass. Det som står ut har «monopol» på stedet, når



det er først installert krever det mye for at noen skal fjerne det for å velge noe tilsvarende. Dette er et fortrinn ved å være først ute. Hvor det er svært enkelt å oppdatere sykkelstativet hvor den øvre delen er avtak bar, og det kan enkelt monteres en nye og oppgradert versjon på toppen igjen. Så sykkelstativet som allerede er montert i bakken vill for alltid stå, og vill oppdatere seg i takt med markedet.

#### 4. Identifisere markedet:

Hvor vi skal starte og lage markedsplan på hvor en kan installere sykkelstativene, potensielle kunder, hvor er potensiale størst, betalingsvillighet, ha denne planen klar til forsikringsselskapet slik at vi har en plan på hvor vi kan plassere ut sykkelstativene i markedet.

#### 5. Markedsundersøkelse for B2B og B2C:

- 🚲●● Hvordan får vi dataen vi trenger, hvile utvalg skal vi benytte oss for å hente ut rett datamengde.
- 🚲●● Hvordan skal vi nå den kritiske massen for undersøkelsen.
- 🚲●● Lage spørsmål basert på teori fra samfunnsvitenskapelige metoder.
- 🚲●● Definer lokalisasjon markedsundersøkelsen skal rettes mot

#### 6. Produktet sin utviklingssyklus:

Ikke låse seg for mye med produktet at det skal være mulig med endringer med samarbeid med fremtidige investorer.



# Styremøte MMB-System SB II.

---

**Dato: 03.04.16**

**Tid: 10:00 - 1200**

**Sted: Fagskolen i Ålesund, på kontoret.**

**Tilstede: Daniel Moa, Erik Melbye og Kristoffer Bjørge**

**Saksliste:**

- 1. Gjennomgang av sakene fra forrige styremøte**
- 2. Hvor og hvordan får vi tak i ny servo motor som fungerer**
- 3. Hva gjenstår til fylkesmessa**
- 4. Utarbeiding av prisoverslag til salgspris**
- 5. Pris for reklame film**
- 6. Nettside og domene navn**
- 7. Hvor langt har bestillingen av prototypen kommet**

## 1. Gjennomgang av sakene fra forrige styremøte

### 1. Hvem kan sette oss i produksjon

Kommentar: VikØrsta og Volf Industries har mulighet for å gå i et samarbeid i lag med oss for produksjon.

### 2. Hvilke materiale skal vi benytte oss av

Kommentar: Dette er vi fortsatt ikke bestemt oss for. Det er for vi ikke vet i detalj nok om du ulike materieller vi har å velge imellom. Hvilke av dem som er mest kostnadseffektive samt miljøskånsomme under produksjon. Priser for ulike materiale

### 3. Motor (Som låser og låser opp)

Kommentar: Her har vi etter konsultasjon i lag med flere fag kompatible bedrifter som Låsservice As og Møre Beslag fått mange innspill på priser på ulike låser og ideer på hva som kan fungere for oss. Vi har kommet opp med en unik låsefunksjon som er svært



kostnadseffektiv og slite sterk. Samt som vi har valgt å gå for servo motor for å låse og åpne.

#### **4. Pris for produksjon**

Kommentar: Etter pristilbud fra de aktuelle aktørene og sammenslåing av alle de ulike komponentene vi trenger har vi i regnskapet landet på en total produksjonskostnad på 6000 kr.

#### **5. Hvem kan montere sykkel stativet**

Kommentar: Vi har gjort ulike undersøkelser på hvordan tilsvarende andre bedrifter utfører montering på tvert av ladet, hvor vi har valgt å benytte anbudsrunder på ulike aktører for montering av sykkelstativet.

#### **6. Montering i bakken**

Kommentar: Etter en lengre dialog med Geir Hovde fra VikØrsta AS kom vi frem til en god mulighet var å benytte det samme feste som de benytter på lyktestolper når de blir satt opp. Vi har ikke bestemt og besluttet oss for om vi skal benytte oss av denne metoden eller boltre stativet i bakken.

#### **7. Ladefunksjon av el sykler på sykkelstativet**

Kommentar: Har vi kommet frem til skal være et ekstra produkt som kan være med på utvalgte stativ med ønske mot ekstrakostnader.

#### **8. Kontakt personer vi kan kontakte for å oppnå mer produkt kunnskap (Ansatte i Ålesund høgskole)**

Kommentar: Vi har siden sist vært i kontakt med VikØrsta, Volf Industries, Låsservice, Møre beslag, blikkenslager Blindheim, kunnskapsparken NTNU, NTNU metall verksted og POD avdelingen for ingeniører ved NTNU. Vi har kommet frem til at VikØrsta kan lage nedre del av sykkelstativet. Volf Industries vill hjelpe til med å lage den øvre delen, og POD avdelingen har gitt oss nødvendig utsyr som readboard og servomotor for å operere den integrerte låsen. NTNU metallverksted har laget skjært ut selve låse stengene og slipt til stengene til låsfunksjonen på stativet.



## 9. Lås med applikasjon, id kort eller visa kort

Vi har vært i kontakt med vår mentor som heter Arve Olav Bang som er avdelingsleder for Evry As, hvor vi kom frem til en smart måte vil være å benytte applikasjon på smarttelefonen som er kolet opp imot en «skyløsning» for sykkelstativet som er igjen koblet mot en GSM sender (mobilnett) som gir beskjed til det spesifikke sykkelstativet forbrukeren vil benytte seg av.

ID-kort kan være en reserveløsning som et tilleggs produkt om folk ønsker å benytte seg av dette.

Visa kort lar seg ikke gjøre etter vi har sjekket det opp hvor det er personvern reglement som hindrer oss i å få tilgang til benytte oss av Visa kortet til hver enkelt.

## 10. Strategiske tiltak

Finne frem kravene til patent og sette sammen en patentsøknad på låsefunksjonen til sykkelstativet, hvor hele flaggskipet til ideen er selve låsen.

## 11. Markedsundersøkelser som må gjennomføres i nærmeste fremtid.

Vi har fått en spørre undersøkelse på hele 702 respondenter fra statensveivesen som handlet om hvordan skoleelever og ansatte på skole samt bedrift. Hvor vi har fått en tidlig oversikt over hva behovet er, og som verdsettes høyt for og imot sykling til skole eller arbeidsplass. Dette gidde oss gode og presise tilbakemeldinger fra markedet om hva de verdsetter høyest.

*Vi har gått igjennom enkelt vis hver enkelt sak fra forrige styre møte, hvor vi har snakket om fremdrift for hvert enkelt punkt. Hvilke forutsetninger vi har for å opprettholde fremdriften videre. Vi har nå fått en god oversikt over hva vi må jobbe med videre, for å komme oss i mål med alt som skal være klart til fylkesmessa 13.april.*

## 2. Ny servomotor

Vi har vært og snakket med Anders Sætersmoen som har ansvaret for POD-avdelingen på NTNU Ålesund, som ga oss flere typer servoer som vi kunne prøve ut om de var kraftige nok til vårt formål. Etter litt testing fant vi den rette servoen, som hadde den rette størrelsen med den rette kraften.



### 3. Fylkesmessa

Det aller meste begynner å bli klart, det som gjenstår er visittkort, publisering av nettside etter de siste justeringene er gjort og få tak i nye sykler fra G-Max som vi kan ha stående i sykkelstativet.

### 4. Prisoverslag

Vi har estimert salgspris til å være 8000 kr per stativ, dette vil variere avhengig av hvor mange sykkelstativ du som kunde kjøper, hvor vi benytter oss av kvantumsrabatt.

### 5. Reklamefilm

Det er nå blitt laget klart en reklamefilm på engelsk som forklarer problemet vi ønsker å løse, hvem kunden er, hvorfor de skal velge oss, og hvem vi er. Dette skal brukes på vår hjemmeside og på stands som fylkesmessen for å få ut budskapet våre til alle som går forbi eller kommer innom hjemmesiden vår. Produksjons pris totalt landet på 770kr.

### 6. Nettside og domenenavn

Nettside har blitt opprettet igjennom WIX, hvor vi også har kjøpt domene navnet MMB-System.no. Vi har også fått e-post adresser med domenet til hver enkelt i bedriften.

### 7. Bestilling av prototypen

Den øvre delen fra Volf Industries er bestilt og ankommet kontoret. Nedre del er bestilt fra VikØrsta og er på vei i posten. Utstyret til å operere den automatiske integrerte låsene er klart for montering. Vi er i bane for å bli ferdig til fylkesmessen.





# Styremøte MMB-System III.

---

**Dato: 20.04.16**

**Tid: 10:00 - 1130**

**Sted: Fagskolen i Ålesund, på kontoret.**

**Tilstede: Daniel Moa, Erik Melbye og Kristoffer Bjørge**

**Saksliste:**

- 1. Fylkesmessen, tilbakemeldinger og konklusjon**
- 2. Forbedringspotensialet**
- 3. Pris reduserende tiltak**
- 4. Beskyttelse mot striper på sykkelen fra selve sykkelstativet**

## **1. Konklusjon på fylkesmessen**

Vi er strålende fornøyd med 3.beste studentbedrift, vi er alle noe skuffet over og ikke komme med til NM, men er svært fornøyde totalt sett fra start til slutt. Vi føler vi stilte svært sterkt og gjorde en fantastisk god innsats. Det var ekstremt lærerikt, hvor vi fikk mange gode og konkrete tilbakemeldinger på hva vi kan forbedre oss på og nye muligheter og marked vi burde utforske.

## **2. Forbedringspotensialet**

Vi fikk klare signaler på at vi hadde et av vi hadde stort potensiale i det internasjonale markedet for sykkel tyveri er et enda større anerkjent problem en det er i Norge. Vi har ikke hatt hoved fokuset våre der, men i Norge. Det er noe vi helt klart skal ta på alvor og ta og utforske videre på alvor. Det er fortsatt en proto type så forbedringspotensialet på selve på produktet kan være så mangt, hvor vi har noen utfordringer som henger over oss som vi må løse før vi kan begynne produksjon og salg av produktet våre.

## **3. Prisreduserende tiltak**

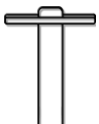
Det er mange tiltak som kan iverksettes for å redusere prisen, sykkelstativet kan bli noe tynnere vegger på som reduserer kostnadene marginalt, derimot det som vill ha en stor avgjørelse er om vi får en avtale med noen av rederiene som for øyeblikket står uten jobb om



de kan produsere dette for oss for en kunstig pris. Dette er noe vi må se nærmere på, og gjøre et skikkelig dyp dykk i, for her er det penger å spare.

#### 4. Tiltak mot oppstriping at sykler

Det har vært et problem at det er lett for å stripe opp rammen på sykkelstativet når sykkelstativet er produsert i stål. Vi har nå kommet med løsningen for nå, som er Plasti dip. Dette er en lakk som vi sprayer på den øvre delen av stativet og hvor det stivner blir lakken om til plastisk. Det er en tidskrevende prosess så vi må se om vi finner et bedre alternativ til fremtiden.



## Vedlegg 1

---

### INNKALLING TIL STYREMØTE

MMB-System SB

Tidspunkt: **13.01 2016, klokken 10.00 – 11.45**

Sted: **Fagskolen i Ålesund, på kontoret.**

#### 1. ORIENTERINGSSAKER

Saksnr.	Sak	Ansvarlig for forberedelse
1.	Referat fra siste styremøte, gjennomgang og godkjenning.	DL

#### 2. OPPFØLGINGSSAKER

Saksnr.	Sak	Ansvarlig for forberedelse
3.	Gjennomgang av oppfølgingslisten	DL

#### 3. BESLUTNINGSSAKER

Saksnr.	Sak	Ansvarlig for forberedelse
x-x.12	Matriell Servo motor Produksjon Markedsundersøkelse	Alle



--	--	--

#### 4. DISKUSJONS- OG UTVIKLINGSSAKER

Saksnr.	Sak	Ansvarlig for forberedelse
x-x.13	<ul style="list-style-type: none"> <li>🚲 Kontakt personer</li> <li>🚲 Appilkasjon</li> <li>🚲 Pris</li> </ul>	Daglig leder

#### 5. OPPSUMMERING

Saksnr.	Sak	Ansvarlig for forberedelse
x-x.14	Eventuelt	Alle

Møtet forventes avsluttes ca. 11.45

Styre leder

\_\_\_\_\_  
 Kristoffer Flisnes Bjørge



## Vedlegg 2

# INNKALLING TIL STYREMØTE

MMB-System SB

Tidspunkt: **03.04, klokken 10.00 – 12.00**

Sted: **Fagskolen i Ålesund, på kontoret.**

### 1. ORIENTERINGSSAKER

Saksnr.	Sak	Ansvarlig for forberedelse
1.	<ul style="list-style-type: none"><li>● Gjennomgang av sakene fra forrige styremøte og godkjenning.</li></ul>	DL
2.	<p><b>Orientering ved daglig leder. (Muntlig)</b></p> <p>Sekretær</p> <ul style="list-style-type: none"><li>● Hvor og hvordan får vi tak i ny servo motor som fungerer</li><li>● Hva gjenstår til fylkesmessa</li><li>● Utarbeiding av prisoverslag til salgpris</li><li>● Pris for reklame film</li><li>● Nettside og domene navn</li><li>● Hvor langt har bestillingen av prototypen kommet</li></ul>	DL





## 2. OPPFØLGINGSSAKER

Saksnr.	Sak	Ansvarlig for forberedelse
3.	Gjennomgang av oppfølgingslisten	DL

## 3. BESLUTNINGSSAKER

Saksnr.	Sak	Ansvarlig for forberedelse
x-x.15	Vikørsta produserer proto, nedre del Volf Industries produserer øvre del Servo motor Pris for produksjon av sykkelstativet, 6000 kr pr stk Domene og nettside er operative	Alle

## 4. DISKUSJONS- OG UTVIKLINGSSAKER

Saksnr.	Sak	Ansvarlig for forberedelse
x-x.16	 Prototype  Nettside	Daglig leder

## 5. OPPSUMMERING

Saksnr.	Sak	Ansvarlig for forberedelse
x-x.17	Eventuelt	Alle



Møtet forventes avsluttes ca. 12.00

Styre leder Kristoffer Flisnes Bjørge

## Vedlegg 3

---

# INNKALLING TIL STYREMØTE

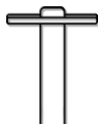
MMB-System SB

**Tidspunkt: 20.04 2016, klokken 10.00 – 11.30**

**Sted: Fagskolen i Ålesund, på kontoret.**

### 1. ORIENTERINGSSAKER

Saksnr.	Sak	Ansvarlig for forberedelse
1.	Gjennomgang av saker fra sist styremøte og godkjenning.	DL
2.	<b>Orientering ved daglig leder. (Muntlig)</b>  Sekretær ●● Fylkesmessen, tilbakemeldinger og konklusjon ●● Forbedringspotensialet ●● Pris reduserende tiltak ●● Beskyttelse mot striper på sykkelen fra selve sykkelstativet	DL



--	--	--

## 2. OPPFØLGINGSSAKER

Saksnr.	Sak	Ansvarlig for forberedelse
3.	Pris produksjon Forbedringspotensialer	DL

## 3. BESLUTNINGSSAKER

Saksnr.	Sak	Ansvarlig for forberedelse
x-x.18	<b>Fylkesmessen</b> <b>Pris reduksjon</b>	Alle

## 4. DISKUSJONS- OG UTVIKLINGSSAKER

Saksnr.	Sak	Ansvarlig for forberedelse
x-x.19	🚲 Pris reduserende tiltak	Daglig leder

## 5. OPPSUMMERING

Saksnr.	Sak	Ansvarlig for forberedelse



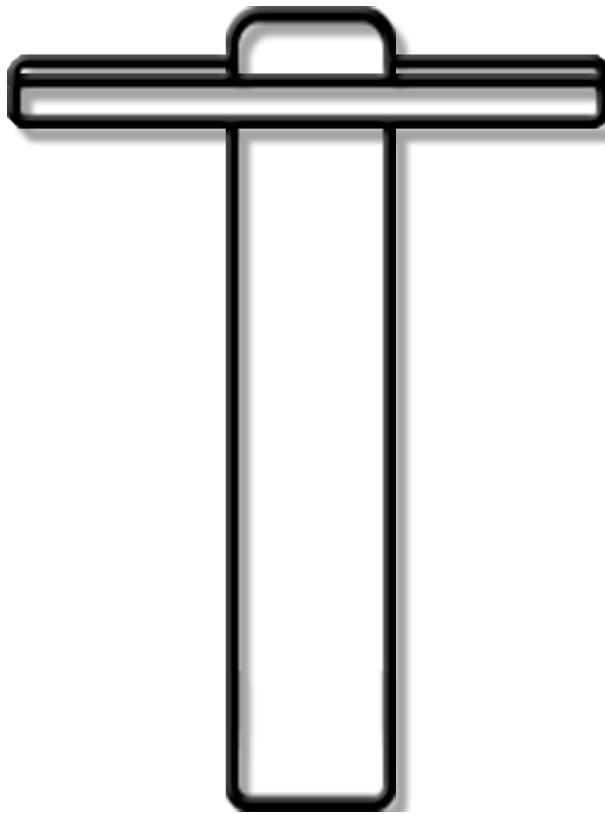


x-x.20	Eventuelt	Alle
--------	-----------	------

Møtet forventes avsluttes ca. 11.30

Styre leder Kristoffer Flisnes Bjørge





# PROSESSLOGG & REFLEKSJONSNOTAT

Innovasjonsledelse 2016

## SAMMENDRAG

Denne prosessloggen vil vi beskrive hvordan vi har kommet til her vi er i dag, hvordan prosessen har vært og våre erfaringer rikere. Hvordan vi i MMB-System har blitt til den studentbedriften vi er i dag. MMB-System startet egentlig med forprosjektet, og har vart løpet ut. Ideen vi utarbeidet i forprosjekt har vært grunnsteinene for det vi i dag kaller MMB-System og første “flaggskipet” T-I. Prosessloggen vil beskrive denne prosessen. Det har vært en lang vei, og vi har sikkert ikke fått med alt, men forsøker å ta med hovedoverskriftene i vår reise til en studentbedrift.

Daniel Moa  
Erik Melbye  
Kristoffer Flisnes Bjørge

## Innholdsfortegnelse

---

Forprosjekt .....	2
Innovasjonsprosjekt .....	3
Profilering .....	4
Fylkesmessa .....	4
Medieomtale .....	5
Nettverk og kundekontakt .....	5
IPR beskyttelse .....	6
HR.....	7
Vår erfaring med studentbedriften.....	7
Bibliografi.....	9
Vedlegg .....	10



## Forprosjekt

---

Vi begynte tidlig med sykkelstativet. Vi startet dette fordi vi følte det var et stort marked for å sikre sykler rundt om. Det hele startet med at den ene i gruppen fikk frastjålet sykkelen sin, og siden kom VG tv ut med en artikkel om hvor lett det var å stjele sykler i Oslos gater. (Waale, 2015) Dette ble toppet med valgkampen på HIALS, da pratet samtlige politikere at sykkelvei, by pakke og sykler skulle bli det nye. Det er her vi fikk inspirasjonen til å utarbeide ett sykkelstativ med innebygget lås. Vi sto da midt imellom mange ideer og dette var ikke den eneste. Vi lagde en liten screening om hvilken ide vi ønsket å jobbe videre med.

SCREENING	Strykejern	Arbeidsmiljø	Dekk-senter	Syкkelhotell	Syкkel-Stativ
LETT & BETJENE	+	-	0	+	+
ALLSIDIG	0	+	0	+	+
SIKKERHET	+	0	+	+	+
SKREDDERSYDD	0	+	+	+	+
HOLDBARHET	0	0	+	0	+
BILLIG	-	-	0	-	0
LETT & UTVIKLE	-	0	+	-	0
SUM	0	0	4	2	5

(Creating Minds, 2015)

Vi ser da her at sykkelstativet slo best an. Vi ønsket også å ha et fysisk produkt, dette ga oss veldig mye inspirasjon i å fortsette. Dette mest for at det er veldig artig å jobbe mot et fysisk produkt vi kan se framgangen av hele veien. Dette er beskrevet steg for steg under kapittel 6. Vi begynte tydelig å fortelle andre om deres meninger rundt sykkelstativene, og hva andre synes om denne type stativer. Vi fikk veldig masse positiv tilbakemeldinger rundt dette produktet. Mange meldte sin interesse og vi fikk tidlig mye lyst å arbeide med dette produktet. Vi begynte tidlig med en enkel prototype som skulle passe til fleste sykler. Vi begynte å jobbe etter denne prototypen, og la mye arbeid ned i en prototype som senere viste seg ikke kom til å fungere. Vi brukte litt for lang tid til å få en ingeniør med på laget og fort etter han tegnet



vår visjon ser vi at det ikke funket. Stativet krasjet flere plasser, og man ser tydelig at det ikke er mulig å feste mange sykler på dette stativet. Uansett hvor hardt det er å innse at din ide ikke er noe å satse på så var vi tvunget til å starte på nytt. Men vi angret ikke på at vi la designet dødt, og begynte på nytt i prosessen på å lage det perfekte sykkelstativet. Vi brukte lang tid på å lage et nytt stativ som skulle være bedre for de fleste sykler. De tegnet tidlig denne modellen og dette virket mye bedre for de fleste sykler. Dette stativet er både mer plasseffektiv enn stativene som finnes, og de er mye tryggere. Etter første prototypen ser vi tidlig at dette stativet passer til de fleste sykler, og vi ser at det er mer plasseffektivt enn de andre stativene. Etter denne fikk vi opp den andre prototypen, og den var i mer realistisk materiale. Eksakt hvilket stål vi skal benytte på vårt stativ er det samme som lyktestolpene som står utenfor som du ser gatelangs. Dette fordi det er robust, tåler alt av vær og vind, og det er slitesterkt. Vi tenkte kanskje også at selve låse-pinnen (som blir det svake punktet) på stativet skal være av rustfritt stål, noe av det mer robuste materiale som finnes.

## Innovasjonsprosjekt

---

Etter en god ferie, og alle fikk koblet litt av begynte vi på nytt med oppladde batteri. Vi måtte nå bestemme oss for om vi skulle fortsette med sykkelstativet vårt, eller om vi skulle legge ballen død å starte på noe nytt. Tidlig samme år kom en spørreundersøkelse fra Statens vegvesen som viste seg å passe perfekt til våre innovasjonsprosjekt. Før vi bestemte oss for noe så begynte vi å jakte etter hvem som hadde denne undersøkelsen, og hvor vi kunne få tak i den. Etter noe leting fant vi hvem som sendte rundt denne her på HIALS. Dette var ansatte Linda Mentzoni Granmo. Hun kunne ikke hjelpe oss så veldig med å svare på spørsmål, men vi fikk nummeret til den ansvarlige på undersøkelsen, Jøran Mentzoni Eilersten. Han var hjelpsom og sendte oss det vi trengte av informasjon angående denne undersøkelsen. Her så vi tydelig at det var et marked for vårt sykkelstativ. Vi fikk da det sparket vi trengte, og bestemte oss for å fortsette med denne ideen fra forprosjekt og kjøre løpet ut. Undersøkelsen viste hvor mange som virkelig var interessert i dette. De fleste svarte at de parkerte sykkelen hjemme og benyttet bilen som fremkomstmiddel. Dette til tross for at de bodde godt innenfor rekkevidde til å sykle til arbeid/skolen. De ville også at sykkelen skulle stå i private båser, og under tak for at de ville sykle, og dette tenkte vi at vi kunne gjøre noe med. Vi begynte også tidlig å arbeide fram mot fylkesmessen og planen var å ha en ferdig prototype klar for å vises fram til



forsamlingen. Dette greide vi med timers margin. Dagen før fylkesmessen fikk vi siste delen som låste pinnen, og da var det å arbeide sent den dagen for å få alt til å sitte på plass. Da fungerte alt av elektronikk og låsefunksjonen fungerte som planlagt. Dette klarte vi, og det gjenstod tre stolte gutter som viste fram produktet på fylkesmessen 2016.

## Profilering

---

Vi syns selv at vi er over middels interesserte i å drive med profilering, og få bedriftens syn utad. Vi jobbet masse med å få rett logo, rett navn og en skikkelig hjemmeside, samt å bli sett på det sosiale medier. Vi hadde lite til ingen bekjenskaper som kunne hjelpe oss med dette, og de vi pratet med skulle ha skyhøye priser for å gjøre det. Så vi satte oss ned på Youtube og lærte tidlig hvordan vi skulle lage en god logo for å få det til å se skikkelig ut. NTNU har heldigvis en konto på Photoshop, og hjalp oss veldig til å lage en skikkelig logo, og fint design til hjemmesiden. Brosjyren var vi dessverre litt uheldig med. Vi hadde i tredje semester et kurs på in-design og hadde noe bekjenskap med dette programmet. Av en eller annen grunn har NTNU nå kvittet seg med dette programmet, og vi hadde 15 dager på å fikse dette. Dessverre rakk vi ikke det, og brosjyre ble ikke ferdig til fylkesmessen. Vi har derimot et design vi ønsker å bygge videre på med en senere anledning. Du kan lese resten av profileringen under kapittel 6 om profilering. Vi er veldig fornøyde med hva vi har fått av ferdige produkter når det kommer til å profilere MMB-System.

## Fylkesmessa

---

Vi har også fått muligheten til å delta på fylkesmessen under innovasjonsprosjekter. Dette var en mulighet vi var glade for å være med på. Fylkesmessen skal bedriften konkurrere i 3 grener. “beste studentbedrift”, “størst internasjonal potensial”, og “beste samarbeid med miljøet”. Hedersprisen er nok “beste studentbedrift, og vi klarte å klatre oss opp på en 3. plass i denne grenen. Dessverre ikke nok til å bli med på NM, men godt nok til å bli nevnt blant de 3 beste studentbedriftene. Det var tilsammen 9 studentbedrifter, og vi er stolt av å være blant de topp 3. Vi tok også noen bilder som ligger som vedlegg. Vi var også på flere intervju med juryer under fylkesmessen, og det følte vi at vi klarte ganske bra. Vi svarte på alle spørsmål,



og de fleste postene synes at vi hadde et bra produkt. Dette gjensker nok også hvorfor vi ble nummer 3. Vi hadde også laget en film om studentbedriften, og denne fikk stor engasjement på folk som gikk forbi. Mange stoppet og dette var klart en bra ting å ha med på stand da video er noe som er lett, og mye innhold i samme slengen. Denne videoen ligger også vedlagt i minnepenn. Vi var også noen av de få bedriftene som faktisk hadde ferdig prototype, som vi var stolt av å ha med på fylkesmessen.

## Medieomtale

---

Vi synes at vi var litt sen på dette stadiet. Det var en annen studentbedrift som gikk til SMP, og en som gikk til Nytt i uka. Vi følte at å gå til noen av de var mer som en “copycat” og valgte derfor å ikke gå i samme sporene som de andre bedriftene. Dette får bli til en annen anledning når kanskje media spør om å intervju oss, og ikke motsatt. Vi angrer kanskje litt nå på at vi ikke var tidligere ute med dette, men det får vi bare lære til neste gang. Vi var heller ikke klar så tidlig i prosessen til å bli intervjuet av media, så noe stort utbytte av å bli intervjuet hadde det nok ikke blitt.

## Nettverk og kundekontakt

---

Vi har et stort nettverk her på “hjemmebane”. Vi er 2 lokale fra Ålesund, og en fra Kristiansund. Vi har et bredt spekter av kontakter og brukte de flittig. I forprosjekt brukte vi nesten ingen av de kontaktene, og trengte egentlig ikke så mye hjelp. Dette var fordi vi kjørte løpet rett fram, og kanskje ikke var så åpen for innspill. Dette endret seg raskt etter forprosjekt og vi var åpen for masse hjelp, noe vi fikk plenty av. Vi var også litt redde for å spør om hjelp i starten, men så snart de fikk vite at vi var en studentbedrift fra NTNU så var de ikke vonde å be om hjelp. Dette hjalp oss veldig, og selv om ikke alle var like hjelpsomme så spurte vi i fleng. Vi fikk hjelp av Møre beslag og låseservice på låsen. Selv om de ikke kom med sluttresultatet, eller noe i nærheten så hjalp de oss mye med tanke på hva som måtte til for å få en sikker lås. Møre beslag vil også kanskje hjelpe oss med videre utvikling av RFID systemet som er trådløst. Til design av prototypen, og hva som måtte til med selve stativet, fikk vi hjelp



fra VikØrsta, Volf Industrier, NTNU og et par ingeniører. Evry har hjulpet oss med ideen om hvordan lagre dette i “skyen” og underveis i prosessen har vi vært innom mange bedrifter, som har meldt sin interesse, men som ikke hadde mulighet, eller kompetanse å hjelpe. Vi fikk også hjelp av Würth til å få alt til å passe. De ville hjelpe til så mye det lot seg gjøre, og ville ikke ta betaling for materialene vi trengte for å skru og pusse til delene på stativet. Vi fikk også hjelp fra en ansatt på Øyangen AS til å sveise sammen stativet som vi er kjent med nå i dag.

Dette tok ikke lang tid, og var veldig enkelt og greit å sette sammen. Til profilering fikk vi en på Fiverr til å sette sammen reklamefilmen på en kveld, og vi fikk tips av bekjente som vet hvordan å lage nettside hva som burde være, og hva vi manglet på nettsiden. Vi er veldig positivt overrasket over hvor hjelpsomme alle er når vi bare sier at vi er fra NTNU, de fleste har ikke nølt med å hjelpe. Dette var veldig positiv og hyggelig overraskelse.

## IPR beskyttelse

---

Vi i MMB-System gjorde en stor feil i starten av prosjektet. Vi valgte å holde alt hemmelig, og ville ikke vise det for noen før vi hadde produktet klart, og et søkt patent underveis. Dette gjorde vi i frykt for at noen skulle stjele ideen vår, og lansere produktet før oss. Vi var redde for at det kom større, og etablerte bedrifter å “snappet” opp ideen våre, og da var vi plutselig ubrukelige. Når stativet er satt i bakken, er denne plassen allerede opptatt. Dette gjorde at prosessen tok veldig lang tid, og kanskje en grunn til at første ideen måtte kastes og ikke fungerte. Vi fikk da litt tyn fra faglærer og det hjalp veldig, og sparket bak ga oss det vi trengte for å gå ut med produktet og få hjelp. Etter vi bestemte oss for å ikke ta noe patent på dette fikk vi masse ideer og mye hjelp til prototypen. Dette var kanskje noe av det beste vi kunne gjøre på dette tidspunktet. Hvordan vi løser det med låsing, og sky lagring har vi enda ikke offentliggjort, så dette kan enda være en god løsning vi kan søke patenter på. Vi ønsker også at designet kanskje blir beskyttet, men dette må bli når det endelige designet er ferdig, samtidig som vi skal ha flere stativer og ikke bare et design.





## HR

---

Vi fikk en ganske avansert undersøkelse av kompetanseprofilene våre, dette viste til at vi er ulike individer som har potensiale til å arbeide bra i lag. Vi er også ganske aktive personer så interessen rundt sykkel er også til stede, og da er meste av grunnsteinene der for at dette skal bli en gjeng med bra suksess. Kompetanseprofilen, i lag med interesser har vært med på å lage en bra arbeidsfordeling blant de ansatte. Dette resulterte med at alle er fornøyd med de arbeidsoppgavene de har fått tildelt, og jobber bra med sine arbeidsoppgaver. Dette gjorde vi litt mer med tanke på å oppnå den maksimale flytsonen med interesse, arbeidsmengde og ressurser. Vi deltok også tidlig på et IA kurs, som lærte oss hvordan vi skulle arbeide framover, og som et team. Vi satte oss mål, aktivitetsplaner og hadde medarbeidersamtaler. Vi har også svært lite sykefravær da de fleste trives å arbeide i lag. Vi har et bra arbeidsmiljø, fornøydde ansatte og et svært positivt arbeidsmiljø. Om det er noen konflikter vi står overfor, hvor vi konfronterer hverandre, og løser det på en ordentlig og skikkelig måte. Vi har erfart at vi som en gruppe arbeider godt i lag, og for våre ulike bakgrunner og interesser skaper et utfordrende og lærerikt miljø for alle de ansatte.

## Vår erfaring med studentbedriften.

---

Vi er alle enige om at å jobbe med studentbedrift har vært en erfaring vi ikke ville vært foruten. I motsetning til å skrive en bachelor har vi opparbeidet masse erfaringer, og hvordan drive i markedet. Vi har også lært kunnskaper en bok aldri kunne lært oss, hvordan å “mase” på personer og trykke på de rette knappene å få den hjelpen vi trenger. Erfaringer som hjelper oss som bedrift for å nå langt, og uten samarbeidspartnere er veien mye lengre og tyngre. Men en ting vi ikke var forberedt på var hvor mye tid dette tok. Vi hadde ingen anelse om at dette ville sluke så masse tid og energi. Vi har nesten ikke startet med andre fag dette semesteret, og har til tider røket i tottene på hverandre av dårlige utarbeide planer og lange kvelder. Men vi står sterkt og fullfører som et team. Vi hadde et stort ønske å bli ferdig med prototype og kanskje et salg, men dette lot seg dessverre ikke gjennomføre. Vi fikk en prototype vi er fornøyd med, men som ikke funker optimalt nok til et salg. Kanskje det viktigste vi har lært er å kaste en ide som ikke kommer noen vei. Vi gikk heldigvis ikke like langt og tapte like mye som tapes kan, men vi brukte likevel nok energi og tid på en ide som ikke virket. Dette er



lærdom vi vil ta videre i livet som gründere. Vi har lært å arbeide selvstendig, og ta ansvar for en studentbedrift. Vi har hatt en fin reise fra ingenting til MMB-System, og ville ikke vært foruten.



## Bibliografi

---

Creating Minds, 2015. *Creating Minds*. [Internett]

Available at: [http://creatingminds.org/tools/concept\\_screening.htm](http://creatingminds.org/tools/concept_screening.htm)

[Funnet 20 April 2016].

Waale, M. R. o. H. L., 2015. VG. [Internett]

Available at: <http://www.vg.no/forbruker/forbruker/saa-lett-er-det-aa-stjele-en-sykkel/a/23496531/>

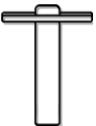
[Funnet 04 September 2015].

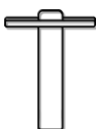


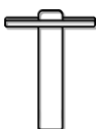
## Vedlegg

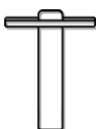
---



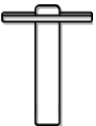


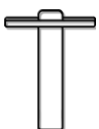




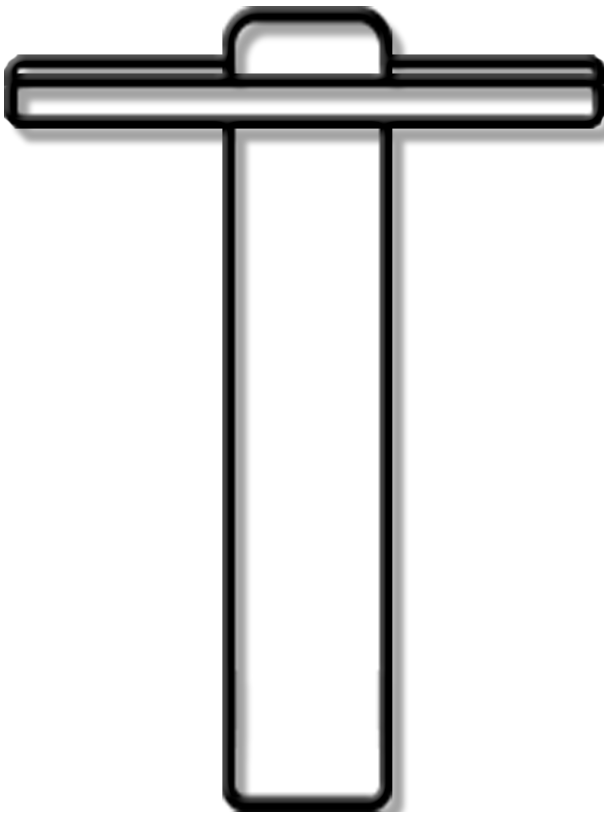












# REGNSKAP

Innovasjonsledelse 2016

## SAMMENDRAG

Dette er alle kostnader, inntekter og bilag for  
MMB-System 2016

Daniel Moa

Erik Melbye

Kristoffer Flisnes Bjørge

# Kvittering/ Faktura

1. Handlekurv 2. Informasjon om brukerkonto 3. Bekreft ordre

## Bekreft ordre

### Kunde

Navn: Kristoffer flisnes Bjørge  
E-post: kristoffer\_bjorge@hotmail.com  
Referanse: Kristoffer flisnes Bjørge  
Organisasjon/firma/bestiller: Kristoffer flisnes Bjørge  
Gateadresse: Brudeholmveien 19  
Postnummer: 6013  
Poststed: Ålesund  
Fylke: Møre og Romsdal  
Mobiltelefon: 40760905  
E-post Bestiller: Kristoffer\_bjorge@hotmail.com  
Ønsker elektronisk faktura (Kun for virksomheter tilknyttet ELMA-registeret): no

### Kommentar

MMB-System SB

### Produkter

Name	Antall	Pris	Total pris
<a href="#">Studentbedrift - registreringsavgift</a>	1	kr 500,00	kr 500,00

Kunde:	* <input type="text" value="Sparebanken Møre"/> <input type="checkbox"/> Kreditnota
Fakturadato:	* <input type="text" value="04.05.2016"/>
Leveringsdato:	<input type="text" value="24.03.2016"/>
Deres referanse:	<input type="text" value="Linn Sønderland Kleppe"/>
Vår referanse:	<input type="text" value="Kristoffer Flisnes Bjørge"/>

Artikkel	Beskrivelse	Antall	Enhet	Enhetspris	Rabatt	Sum ekskl. mva	
<input type="text" value="1"/>	Støtte til studentbedrift virksomhet	1,00	stk	4 000,00	0,00 %	4 000,00	+ -

Sum:	4 000,00
Mva:	0,00
Øreavrunding:	0,00
<b>Totalt:</b>	<b>4 000,00</b>





Faktura 151279

MMS-System SB  
Larsgårdsvegen 2  
6009 ALESUND

Side.....: 1 av 1  
Dato.....: 01.04.2016  
Salgsordr.....: 90158104  
Følgeseddel.....: 70502037  
Kundnr.....: 14447  
Deres ref.....: DanneMoa  
Kundreferanse.....: MMS-System SB, Bjørn M  
Kundreferansjon.....: DanneMoa  
Vår ref.....: Galt Hovde  
Betalingsbetingelser.....: Nto. pr. 15 dager  
Leveringsbetingelser.....: DCP  
Innommas 2010  
Leveringsmåte.....: Schenker  
Transport.....:  
Telefon.....:  
VAT nr.....: 916091311

Leveringsadresse  
MMS-System SB  
Larsgårdsvegen 2  
P: 93403988 Daniel  
6009 ALESUND

Varenummer	Beskrivelse	Antall	Enhet	Enhetspris	%	Belopp
82014938	Understell til sykkelstativ, messermodell, cc Farge: RE1316 - RAL 2003, RAL 2003 - Postal orange	1,00	Stk	750,00		750,00
Embellasje 0,6%						4,50

Arbeidsføring til fakture senest 8 dager fra fakturadato.  
Selger har salgspåbud i (tilstandsrett til) de leverte varerne inn til  
Nytteløshetsloven med tillegg av renter og omkostninger er fullt ut  
betalt (Pantebrevens §3-14 og §3-22).

Bankkonto.....: 8101 33 48766	Forfall.....: 16.04.2016	Nettobelopp.....: 754,50
IBAN.....: NO6481013348766	Faktura.....: 151279	Sluttbetalt.....: 0,00
SWIFT-kode.....: DANBAN22	Dato.....: 01.04.2016	Tillegg.....: 4,50
KID.....: 144471512794	Valuta.....: NOK	Merverdiligning.....: 186,03
Bank.....: DANSKE BANK	Arvnr.....: 0,00	SUM.....: 940,53

Vik Øst AS  
Fornikingsveien 10, 6009 Alesund, Tlf: +47 70 54 10 00, Faks: +47 70 54 10 01, www.vikørsta.no, Næringsmiddelkontrollen Vik, Næringsmiddelkontrollen Vik, Tlf: +47 70 54 10 00, Faks: +47 70 54 10 00, firmapost@vikørsta.no, vikørsta.no





Adresse: Domeneshop AS  
Christian Krohgs gate 16  
0186 Oslo  
Telefon: (+47) 03333  
Fax: (+47) 22 94 33 34  
Epost: post@domeneshop.no  
Foretaksregisteret: NO 976 769 678 MVA

MMB-System SB  
Erik Melbye  
Våghammeren 6  
6520 Frei  
Norway

## PROFORMA FAKTURA

Ordrenummer 543695  
Ordredato 07.04.2016

Epost: erikmelbye@msn.com

Beskrivelse	Periode	Antall	Pris	Sum			
Domeneregistrering mmb-system.no	07.04.2016 - 07.04.2017	1	120,00	120,00			
Epost for mmb-system.no	07.04.2016 - 07.04.2017	1	70,00	70,00			
Sum mva-pliktig:	152,00	Sum mva-fritt:	0,00	25% mva:	38,00	<b>Totalt (NOK):</b>	<b>190,00</b>


**Online betaling:**  
[www.domeneshop.no/payment](http://www.domeneshop.no/payment)  
Ordrenummer: 543695  
Ordrekode: CsUfGR64

Dette er vårt raskeste betalingsalternativ. Din betaling registreres i vårt system umiddelbart.



**Nettbank / giro:**  
Mottakers konto: 6094 05 54724  
Beløp: 190,00  
KID: 905436952

Oppgi alltid KID-nummer slik at betalingen blir korrekt registrert. Betaling med nettbank tar normalt 1 virkedag.



**Fra utlandet:**  
IBAN: NO05 6094 05 54724  
BIC: NDEANOKK  
Beløp: NOK 190,00  
Melding til mottaker: 905436952

Husk å betale alle omkostninger, både i avsenderlandet og mottakerlandet. Beregn 7-10 dagers behandlingstid.



Legg til Vistaprint i adresseboken din

Min konto:7029-  
5053-9753

## Kvittering

Vistaprint B.V.  
Hudsonweg 8  
5928 LW Venlo  
The Netherlands

Fakturanummer: 9219343283  
Fakturadato: 08.04.2016  
Leveringsdato: 12.04.2016  
Betalingsdato: 07.04.2016

Momsregistreringsnummer:

Bestillingsnummer: 4LF5W-R3A57-2E8

### Fakturaadresse:

Erik Melbye  
MMB-System  
Kolvikbakken  
17  
6008 Ålesund  
NO

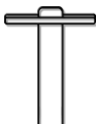
### Leveringsadresse:

Erik Melbye  
MMB-System  
Kolvikbakken  
17  
6008 Ålesund  
NO

	Beskrivelse av rekvisita	Antall	Nettobeløp	Moms %	Fraktkostnader	Total
1	Pikétrøyer til menn med b	1	kr 135	0.0%	kr 73	kr 208
2	Pikétrøye, Grå	1	kr 39	0.0%	kr 0	kr 39
3	Small	1	kr 0	0.0%	kr 0	kr 0
4	Pikétrøyer til menn med b	2	kr 270	0.0%	kr 147	kr 417
5	Pikétrøye, Grå	2	kr 78	0.0%	kr 0	kr 78
6	Medium	2	kr 0	0.0%	kr 0	kr 0
<b>Delsum</b>						kr 742
<b>Total</b>						kr 742

Trenger du hjelp? [Klikk her](#) for våre online Hjelpeside eller kontakt oss. IKKE svar på denne meldingen da denne e-postadressen ikke blir besvart.

Dette dokumentet er kun ment for selvangivelsen din og utgjør ikke en resttilgodehavende.





Hi kristofferfb,  
Thank you for ordering a Gig from videokrtoon

**VIEW YOUR ORDER**

ITEM	QTY	PAID
I will create a Professional Whiteboard Animation Lowest Prices	× 1	\$90
Processing Fee (5%)		\$4.50
		<b>TOTAL: \$94.50</b>

*Thanks!*  
The Fiverr Team

## Bilag

---



# Bilag

Mmb-System Studentbedrift  
916091311

Regnskapsår: 01.03.2016 - 31.12.2016

Bilag	Dato	Beskrivelse/Konto	Type	Debet	Kredit
A 8	08.04.2016	Leverandørfaktura fra 4 The Fiverr Team, 1001	Leverandørfaktura		779,34
		2400 Leverandørgjeld			
		6540 Inventar (Res)		779,34	



# Bilag

Mmb-System Studentbedrift  
916091311

Regnskapsår: 01.03.2016 - 31.12.2016

Bilag	Dato	Beskrivelse/Konto	Type	Debet	Kredit
A 9	08.04.2016	Betaling til 4 The Fiverr Team, 1001	Utbetaling		
		2400 Leverandørgjeld		779,34	
		1920 Bankinnskudd			779,34



# Bilag

Mmb-System Studentbedrift  
916091311

Regnskapsår: 01.03.2016 - 31.12.2016

Bilag	Dato	Beskrivelse/Konto	Type	Debet	Kredit
A 10	07.04.2016	Leverandørfaktura fra 3 Domeneshop AS, 1002	Leverandørfaktura		190,00
		2400 Leverandørgjeld			
		6810 Datakostnad		190,00	



# Bilag

Mmb-System Studentbedrift  
916091311

Regnskapsår: 01.03.2016 - 31.12.2016

Bilag	Dato	Beskrivelse/Konto	Type	Debet	Kredit
A 11	02.05.2016	Betaling til 3 Domeneshop AS, 1002	Utbetaling		
		2400 Leverandørgjeld		190,00	
		1920 Bankinnskudd			190,00



# Bilag

Mmb-System Studentbedrift  
916091311

Regnskapsår: 01.03.2016 - 31.12.2016

Bilag	Dato	Beskrivelse/Konto	Type	Debet	Kredit
A 12	09.03.2016	Leverandørfaktura fra 2 Ungt Entreprenørskap AS, 1003	Leverandørfaktura		
		2400 Leverandørgjeld			500,00
		7790 Registreringsavgift for stiftelse av SB		500,00	



# Bilag

Mmb-System Studentbedrift  
916091311

Regnskapsår: 01.03.2016 - 31.12.2016

Bilag	Dato	Beskrivelse/Konto	Type	Debet	Kredit
A 14	01.04.2016	Leverandørfaktura fra 1 Vik Ørsta AS, 1004	Leverandørfaktura		
		2400 Leverandørgjeld			943,13
		6550 Driftsmaterialer		943,13	



# Bilag

Mmb-System Studentbedrift  
916091311

Regnskapsår: 01.03.2016 - 31.12.2016

Bilag	Dato	Beskrivelse/Konto	Type	Debet	Kredit
A 15	02.05.2016	Betaling til 1 Vik Ørsta AS, 1004	Utbetaling		
		2400 Leverandørgjeld		943,13	
		1920 Bankinnskudd			943,13





# Bilag

Mmb-System Studentbedrift  
916091311

Regnskapsår: 01.03.2016 - 31.12.2016

Bilag	Dato	Beskrivelse/Konto	Type	Debet	Kredit
A 16	08.04.2016	Leverandørfaktura fra 5 Vistaprint, 1005	Leverandørfaktura		
		2400 Leverandørgjeld			742,00
		7320 Reklamekostnader		742,00	



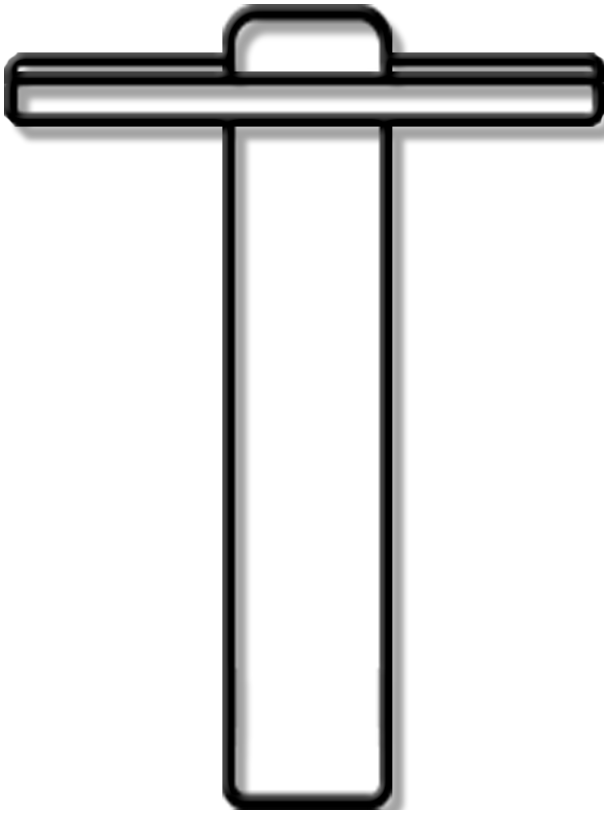
# Bilag

Mmb-System Studentbedrift  
916091311

Regnskapsår: 01.03.2016 - 31.12.2016

Bilag	Dato	Beskrivelse/Konto	Type	Debet	Kredit
A 17	02.05.2016	Betaling til 5 Vistaprint, 1005	Utbetaling		
		2400 Leverandørgjeld		742,00	
		1920 Bankinnskudd			742,00





# METODE

Innovasjonsledelse 2016

## SAMMENDRAG

Formålet med dette kapittelet er å gi en generell forklaring på de ulike teoretiske metodene vi har vært innom. Disse bygger på tidligere fag vi har hatt i Bacheloren vår.

Daniel Moa

Erik Melbye

Kristoffer Flisnes Bjørge

# Innholdsfortegnelse

---

Fra ide til forretningside .....	2
Forretningsplan .....	2
Metoder I Markedsundersøkelse .....	2
Muligheter og behov.....	4
Screening og scoring.....	5
Verdikjeden .....	5
Primæraktiviteter .....	6
Sekundæraktiviteter .....	6
Five Forces .....	7
SWOT Analyse.....	8
Styrker (strengths) - Interne forhold .....	8
Svakheter (Weaknesses) - Interne forhold.....	9
Muligheter (Opportunities) - Eksterne forhold.....	9
Trusler (Threats) - Eksterne forhold.....	9
Bibliografi.....	10



# Fra ide til forretningside

---

## Forretningsplan

En forretningsplan kan ses på som et:

- Prosessverktøy
- Kommunikasjonsverktøy
- Styringsverktøy

(Hovland, 2012)

## Sammendrag

1. Forretningsidé, visjon og handlingsmål
2. Entreprenøren(e) - ressurser, ferdigheter og organisasjon
3. Kundemarkedet - status og trender
4. Løsningen/produktet, konkurransefortrinn
5. Driftsmodell
6. Kapitalbehov, finansiering, lønnsomhetsvurdering
7. Risikovurdering
8. Strategi og handlingsplan

(Hovland, 2012)

## Metoder i Markedsundersøkelse

1. Analyse av informasjon som foreligger og/eller er lett tilgjengelig (“skrivebords” undersøkelse).
2. Inngående studie av annen aktør i den aktuelle eller i en sammenlignbar bransje - konkurrenter, kunde (“case” - studie)
3. Innsamling og analyse av representative fakta og synspunkter fra kundemarkedet (utvalgsundersøkelse)



**Tabell 3.4** Spørsmål og kilder for "skrivebords"undersøkelser.

Spørsmål:	Mulige kilder til svar:
1. Er jeg den første som er ute med denne ideen / dette produktet?	Patentdatabaser, produktkataloger, bransjeregistre, kontakt med patentrådgivere og bransjekjennere.
2. Hvis nei, hvordan er mulighetene til å kunne konkurrere?	Som i spørsmål 1.
3. Hvordan er kjøpsatferden og forbruksmønsteret til kunden?	Bransje- og forbrukertidsskrifter, nettsider, kontakt med potensielle kunder og bransjekjennere.
4. Hvilke konkurransefaktorer er særlig viktige (pris, fysisk kvalitet, design, tilgjengelighet, "image" /status)?	Som i spørsmål 3.
5. Hvor stort er totalmarkedet?	Statistikker fra SSB ( <a href="http://www.ssb.no">www.ssb.no</a> ), Brønnøysundregistrene ( <a href="http://www.brreg.no">www.brreg.no</a> ), kilder nevnt tidligere.

(Hovland, 2012)

**Tabell 3.4** Spørsmål og kilder for "skrivebords"undersøkelser.

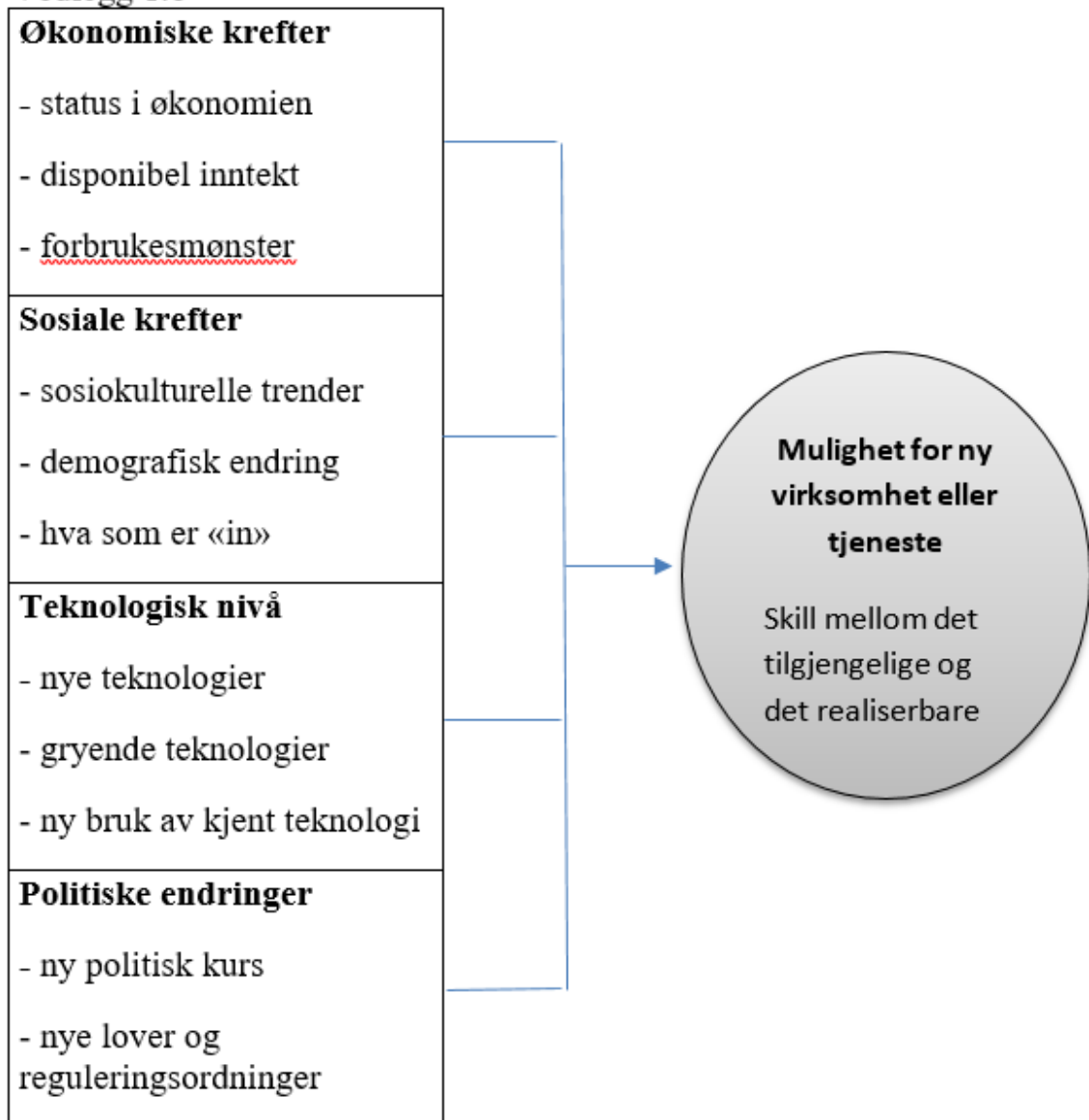
Spørsmål:	Mulige kilder til svar:
1. Er jeg den første som er ute med denne ideen / dette produktet?	Patentdatabaser, produktkataloger, bransjeregistre, kontakt med patentrådgivere og bransjekjennere.
2. Hvis nei, hvordan er mulighetene til å kunne konkurrere?	Som i spørsmål 1.
3. Hvordan er kjøpsatferden og forbruksmønsteret til kunden?	Bransje- og forbrukertidsskrifter, nettsider, kontakt med potensielle kunder og bransjekjennere.
4. Hvilke konkurransefaktorer er særlig viktige (pris, fysisk kvalitet, design, tilgjengelighet, "image" /status)?	Som i spørsmål 3.
5. Hvor stort er totalmarkedet?	Statistikker fra SSB ( <a href="http://www.ssb.no">www.ssb.no</a> ), Brønnøysundregistrene ( <a href="http://www.brreg.no">www.brreg.no</a> ), kilder nevnt tidligere.

(Hovland, 2012)



## Muligheter og behov

Vedlegg 1.6



Denne figuren er brukt til systematisk søking etter muligheter. Eksterne trender som grunnlag for muligheter til ny virksomhet og nye produkter. (Hovland, 2012)



## Screening og scoring

---

- 🚲 Dette benyttes når man velger mellom ulike muligheter
- 🚲 Benyttes når man skal velge en ide man skal fortsette med

Steg 1: Evaluere kriterier

Det første man må gjøre er å identifisere kriteriene for hva som utgjør det beste valget, og dermed vektlegge de ulike kriteriene ut i fra hvilke som er viktigst.

Steg 2: Identifisere konseptene

Sammenligne konseptene opp i mot hverandre, med de kriteriene som er satt

Steg 3: Gi konseptene poeng på de ulike kriteriene

Hvis det ene konseptet får mange flere poeng enn det andre, vil det mest sannsynlig vinne.

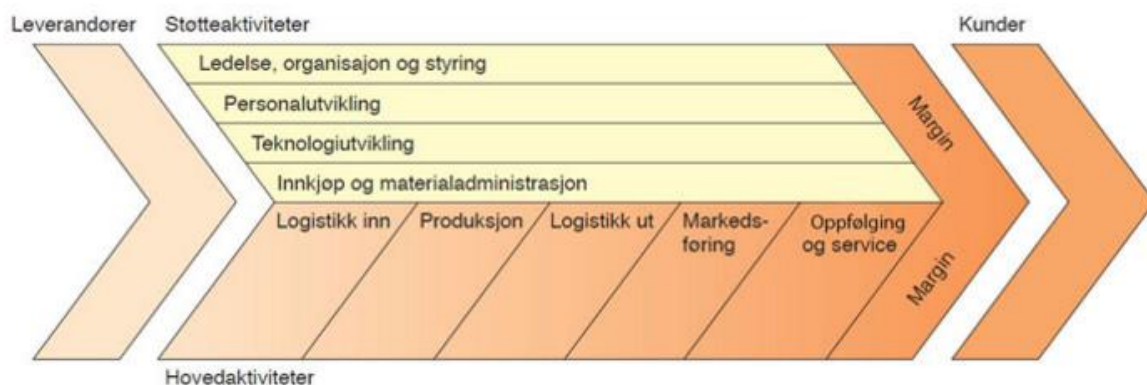
Likevel er vektleggingen viktigst. For eksempel for et leketøy til barn, er kanskje sikkerhet det viktigste, og da hjelper det ikke hvor høyt det ene leketøyet scorer på de andre punktene, så langt det er fare for å skade seg på det. (Creating Minds, 2015)

## Verdikjeden

---

Modellen bygger på bedriftens verdiskapning på et strategisk nivå.

Vi skal beskrive hva en verdikjede er, i henhold til modellen til Michael Porter (1985)





## Primæraktiviteter

Disse tar direkte del av verdiskapningen. Disse aktivitetene er:

- 🚲 Inngående logistikk: Aktiviteter som går på råvarehåndtering og lagring, lagerstyring og returnering av varer.
- 🚲 Prosessering: Aktiviteter som transformerer råvarene om til sluttprodukt som er klar til levering.
- 🚲 Utgående logistikk: Aktiviteter som sørger for å ta vare på sluttproduktene til de er levert hos kunde.
- 🚲 Markedsføring og salg: Aktiviteter som sørger for blant annet markedsføring, prising og kanalrelasjoner
- 🚲 Service: Aktiviteter som skal ivareta og/eller forbedre et produkt enten i form av installasjon hos kunde eller reparere et produkt som ikke fungerer slik det skulle. Dette er aktiviteter som blir foretatt etter salg har blitt gjennomført og blir derfor også kalt ettersalgsaktiviteter.

## Sekundæraktiviteter

Sekundæraktiviteter er aktiviteter som har som hovedmål å understøtte primæraktivitetene i deres arbeid. Porters generiske verdikjede har fire sekundæraktiviteter:

1. Innkjøp: Denne aktiviteten tar for seg alle støtteaktivitetene tilknyttet de primæraktivitetene som foretar innkjøp regelmessig eller uregelmessig
2. Teknologiutvikling: Denne aktiviteten skal sørge for å utvikle bedriften videre ved hjelp av blant annet rutineimplementering.
3. HRM: Denne aktiviteten tar for seg alle personalaktivitetene fra ansettelse til utvikling og lønn.
4. Infrastruktur: Denne aktiviteten tar for seg blant annet ledelsesaktiviteter, økonomianalyseaktiviteter og juridiske aktiviteter.

(Kunnskapscenteret, 2015)



# Five Forces

---

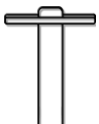
Five forces eller Konkurransanalysen er en analyse av bedriftens omgivelse på bransjenivå.

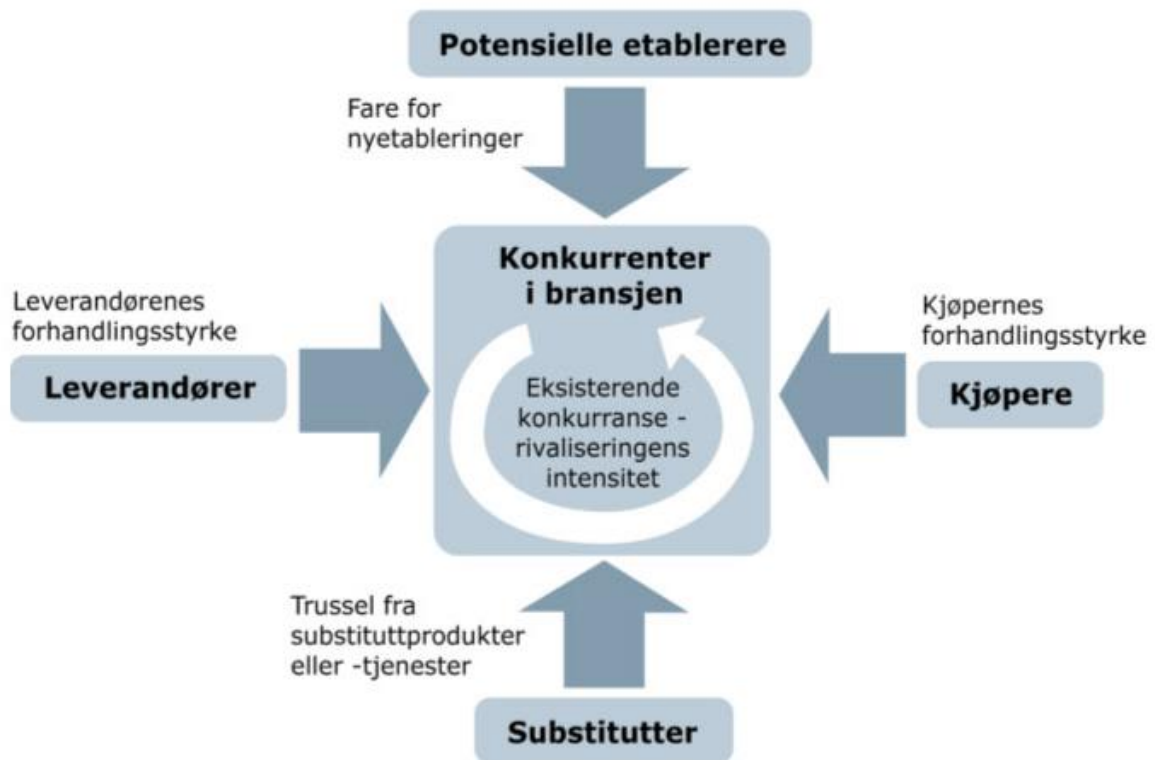
Modellen er utviklet av Michael Porter og bygger på at konkurransefortrinn oppnås ved å posisjonere seg ovenfor 5 ulike konkurransekrefter på en bestemt måte. Disse fem kreftene avgjør hvor attraktivt et marked er.

I følge Porter vil konkurransetilstanden i en bransje avgjøres av fem konkurransekrefter og samspillet mellom dem:

1. Etablering
2. Trussel om substisjon
3. Kjøpers maktposisjon
4. Leverandørens maktposisjon
5. Rivaliseringen blant dagens konkurrenter seg i mellom.

Tilsammen bestemmer disse fem kreftene lønnsomheten i en bransje.





Figur – Porters konkurrentanalyse

(Kotler, 2005)

## SWOT Analyse

---

En SWOT analyse skal benyttes til å vurdere de svake og sterke sidene til en organisasjon, både utad og innad i den. SWOT-analysen består av fire ulike deler:

### Styrker (strengths) - Interne forhold

- 🚲 Hvilke fordeler har organisasjonen?
- 🚲 Hva gjør du bedre enn noen andre?
- 🚲 Hvilken unikhhet eller lave kostnader har du ovenfor andre?
- 🚲 Hva ser andre i markedet på som dine styrker?



- 🚲 Hva gjør at du får salget?
- 🚲 Hva er din organisasjons unike salgs proporsjon?

### Svakheter (Weaknesses) - Interne forhold

- 🚲 Hva kan du gjøre bedre?
- 🚲 Hva bør du unngå?
- 🚲 Hva ser andre i markedet ditt på som svakheter?
- 🚲 Hvilke faktorer taper salg?

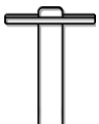
### Muligheter (Opportunities) - Eksterne forhold

- 🚲 Hvilke muligheter kan du finne?
- 🚲 Hvilke trender er du klar over?

### Trusler (Threats) - Eksterne forhold

- 🚲 Hvilke utfordringer står du ovenfor?
- 🚲 Hva gjør dine konkurrenter?
- 🚲 Forekommer endringer i markedet?
- 🚲 Er utviklingen av teknologi en trussel?
- 🚲 Har du dårlig kontaktstrøm?
- 🚲 Kan noen av svakhetene dine være en stor trussel for virksomheten?

(Mindtools, 2008)



## Bibliografi

---

Creating Minds, 2015. *Creating Minds*. [Internett]

Available at: [http://creatingminds.org/tools/concept\\_screening.htm](http://creatingminds.org/tools/concept_screening.htm)

[Funnet 20 April 2016].

Hovland, N. P., 2012. *Entreprenørskap og Innovasjonsledelse*. 2. red. Latvia: Cappelen Damm Akademisk.

Kotler, P., 2005. *Markedsføringsledelse*. 3. red. Oslo: Gyldendal Norsk Forlag AS.

Kunnskapscenteret, 2015. *Kunnskapscenteret*. [Internett]

Available at: <http://kunnskapscenteret.com/verdikjede-analyse/>

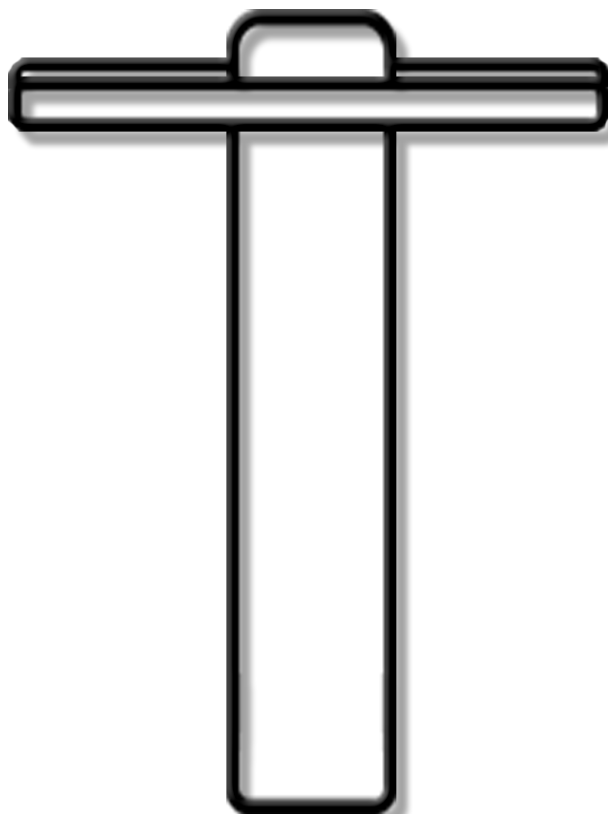
[Funnet 21 April 2016].

Mindtools, 2008. *Mindtools*. [Internett]

Available at: [https://www.mindtools.com/pages/article/newTMC\\_05.htm](https://www.mindtools.com/pages/article/newTMC_05.htm)

[Funnet 1 Mai 2016].





# ANNEN DOKUMENTASJON

Innovasjonsledelse 2016

## SAMMENDRAG

Dette er annen dokumentasjon, som ikke ligger vedlagt andre steder. Dette passet best i et nytt kapittel.

Daniel Moa  
Erik Melbye  
Kristoffer Bjørge

## Referat underveis

---

### 08.01.2016

Vi kom raskt i gang for å nå en automasjons ingeniør student som kunne hjelpe oss med å utvikle prototypen. Vi tok et møte med Anders Sætermoen som forklarte oss at vi kunne få gå inn i en av timene de har, ved at vi kontakter læreren for studentene. Her kan vi presentere hva vi trenger hjelp til, og dermed høre om noen er interesserte i å hjelpe oss. Vi har også vurdert å gi en liten sum til studenten(e) som ønsker å hjelpe oss som et symbol på at vi er takknemlig.

### 12.01.2016

Møtet begynner i dag klokken 12.00.

Formålet med dagens økt er at vi skal få satte ned tidsfrister. Hvor ofte vi skal jobbe, og mål som skal gjøres for hver gang. Alle mål settes i utgangspunkt at vi skal ha så ferdig som mulig prototype til fylkes messen som er **13.april**

Vi pratet med Ottar Osen som er programansvarlig for automasjon. Her fikk vi informasjon om at det var mulig å kunne få med en student til å hjelpe oss, enten ved at studenten blir lønnet for arbeidet eller samkjøring med IT studenter i faget Systemutvikling og modellering.

- 🚲 Vi prøver samt å få til et møte med VikØrstad hvor vi får tegnet prototyper, og diskutert priser for hva det vil koste.
- 🚲 Lagde også et gantskjema.
- 🚲 Avtalte også et møte med Asbjørn Daugaard.
  
- 🚲 Prøver også å få tak i nye kontaktpersoner/ Samarbeids personer.
- 🚲 Hans Nicolay Flisnes - Master student IT/ Programmering.
- 🚲 Systemdesign Ingeniør - Ukjent / Bachelor student NTNU.
- 🚲 Anskaffe en mentor?
- 🚲 VikØrstad - Samarbeid med prototype/ produkt.
- 🚲 Sector Alarm - markedet.

### Kort intro:

Vi er en studentbedrift som trenger assistanse til å lage et RF-ID system.

Vi trenger i første omgang hjelp til en prototype. Vi trenger da hjelp til å programmere en RF-ID reader. Denne skal lese av, og gjenkjenner et RF-ID kort/ brikke. Den skal da kunne fysisk låse opp, eller låse våre produkt. Den skal være montert inne i en stålkonstruksjon, men vi kan komme videre inn på detaljer om dette er noe for deg, da kan vi samt diskutere arbeidsmengde og økonomisk godtgjørelse.

Kontakt oss gjerne.

Kristoffer Flisnes Bjørge <[Kristoffer.Flisnes.Bjorge@stud.hials.no](mailto:Kristoffer.Flisnes.Bjorge@stud.hials.no)>

Daniel Knudsen Moa <[Daniel.Knudsen.Moa@stud.hials.no](mailto:Daniel.Knudsen.Moa@stud.hials.no)>

Erik Johan Melby <[Erik.Johan.Melby@stud.hials.no](mailto:Erik.Johan.Melby@stud.hials.no)>

### Info til læren:

Vi er en studentbedrift som trenger assistanse til å lage et RF-ID system.

Vi hørte dere hadde faget Systemutvikling og Modellering. Vi tenkte kanskje at det var en mulighet for at en, eller flere elever kunne få dispensasjon i form av innleveringsoppgave til å arbeide med et prosjekt for oss, som går ut på at vi trenger da hjelp til å programmere en RF-ID reader. Denne skal lese av, og gjenkjenner et RF-ID kort/ brikke. Den skal da kunne fysisk låse opp, eller låse våre produkt. Den skal være montert inne i en stålkonstruksjon. Vi kan komme videre inn på dette om det er noen mulighet for det.

Kom gjerne med tilbakemelding, så kan vi komme på et møte, og forklare litt nærmere om ideen våre.

### 13.01.2016

Snakke med Oslo kommune angående utgraving, løyve og hvordan de stiller seg til vårt produkt i å fremme miljø og miljøvennlig transportmuligheter.

Vi fikk rask respons etter å ha sendt mail til Anniken Th. Karlsen som er Førsteamanuensis på hials, og underviser i faget Systemutvikling og Modellering. Hun forklarte oss kort via mail at det ikke var mulighet for å samkjøre med faget i forhold til vår studentbedrift, og vi blir nødt til å gå for vår andre plan, som går ut på at vi skal gi en liten godtgjørelse for arbeidet studenten gjør for vår bedrift. Videre skulle hun kontakte elevene sine for å høre om noen av de kunne være interesserte i å hjelpe oss med en prototype.



Laget til eget kontor, anskaffelse av kontor utstyr.

Avtalt møte med banken den 20.01 klokken 1300 med Linn Sønderland Kleppe.

### 14.01.2016

Registrert bedrift konto hos Sparebanken Møre.

Snakket med Vikørsta, og fått muligheten til å møte en av deres ansatte som studerer master grad her på høyskolen en gang i uka.

Vært i kontakt med Sundolitt og har avtalt at vi skulle få komme ned å hente oss en isopor bit som vi skal få benytte til å lage et første utkast av prototype til sykkelstativet.

### 15.01.2016

Møte med Asbjørn, veileder Tirsdag 19.01 klokken 1200

Møte med Bjørn Magne tirsdag 19.01 klokken 1000

Møte med Linn Kleppe, Sparebanken Møre Onsdag klokken 1300

Etter vi var i møte med Asbjørn i dag klokken 1400 kom vi frem til at vi måtte se nærmere på markedet, og hvilke kunder verdi produktet skaper. Hvor stort er behovet i markedet. Er det kostnads sparende og lønnsomt for "bedriftene" som handler hos oss.

Vi må sette i gang med en større og mer detaljert samt mer spesifikke markedsundersøkelser.

Aluminium er mer miljøvennlig et stål, og billigere et rustfritt stål.

John Olav Kanestrøm, Hydro aluminium ansatt, nummer 46414725. Snakket med han og ble henviste oss til labben hos Hydro.

### 19.01.2016

Kontakte kommunen om retningslinje

Skåravik

Autovern, "Gjerde"

Prototypefondet (Det er skolen her)

Sponsor til studentbedriften

Lage brosjyre

Hvem har teknologien til låsefunksjon med "låsekort"

By sykler

Vi må være spennende, hva er mest effektivt, mest verdifull og innovativt.

Få tak i priser for å lage det her på en veldig billig måte.

Hvordan kan vi tjene penger, hvor verdifull er stativet, hvor mye er betalingsvillighet.

Hva vill vi ha

betalt

kost for prototype

Hva sier kommunen, hva skal til

Hvor mye el sykler kommer

kodelås

Servo (Moa)

Sanitær rør (ø19/ø18/ø17.8) Rør til prototype

Ventilasjonsrør (spyro)

Hente ut permer med Bjørn Magne fra tidligere Studentbedrifter

Kontakte han som sendte ut mailen om NTNU, Kommunen etc.

Lønnsomhet

Lage undersøkelser/Markedsundersøkelser

Gode analyser

Ha et salg

Lys på sykkelstativet

Kostnader

Konkurrenter

Verdiskapning av produktet

B2C

B2B

B2Kommunen

Kontakte kommunen, hvilke andre tiltak har de for å fremme miljøet? Hvem andre konkurrenter har vi?

**Gant-skjema, hva er de kritiske aktivitetene fremover?**

**Forretningsmodell/Forretningsplan,**

**Hvilke verdier skaper vi, og hvordan måle verdien?**

**Se i tidligere bøker og anvende dem.**

**Hvorfor ha patent, hvorfor ikke?**

**Forskjell på bedrifter hvor de ansatte er i fysisk aktivitet eller ikke (fravær)**

Hva “problem” prøver kommunen å løse? Hva etterspør kommunen?

Hva ønsker kommunen?

B2B hvor mange sykler, hvilke problem har de?

Hvordan kan vi skape behovet.

Møte med Asbjørn kl. 1200 26.01.2016

Møte med VikØrsta 26.01.2016 kl. 1400

Hvilke retningslinjer er det for å ha “tersersikker stolpe”

**20.01.2016**

Vi var på kurs med Nav hvor vi ble registrert som “IA bedrift”

Var i møte med sparebanken møre kl. 1430

**26.01.2016**

Var ute og kjørte rundt for å finne deler til den eksterne øvre delen til prototypen.

Var på “Mørebeslag AS” hvor vi snakket om ulike løsninger angående nøkkelkort og automatisk servomotor til låsen.

Vi dro ut for å forsøke å få tak i noen plast deler til toppen av “beta” prototypen vår. Først dro vi til biltema for å se om de hadde målene, men vi fant raskt ut at for at målene skulle stemme

med den delen som VikØrsta AS driver og produserer til oss var kun standardmål for stål, og ikke plast. Vi dro litt rundt i Ålesund til forskjellige bedrifter som driver med stål for å forsøke å få tak i den øvre delen av stativet. Tilslutt endte vi opp på Vegsund Slip AS hvor vi fikk utskjæret den øvre delen i metall hvor de skal skjære ute tilpasset hull til metallstengene på sidene av stativet i løpet av 14 dager. Vi la igjen metall delen slik at de kunne gjøre dette, og vi sendte bildene til Stian Drønnen som er Salg og markedsføringsansvarlig, slik at han de kan hjelpe oss så langt de kan i forhold til tid og ressurser de hadde til overs. De var generøse og sa at de kunne hjelpe oss uten betaling fordi vi er en studentbedrift.

**27.01.2016**

Har blitt tildelt Mentor.

**Arve Olav Bang**

Avdelingsleder, Regional Operations

[arve.bang@evry.com](mailto:arve.bang@evry.com)

**M** +47 99 15 19 59

Tok turen til Låseservice i Ålesund sentrum hvor vi snakket med noen av de ansatte angående låsefunksjonen for både prototypen og videre masseproduksjon av sykkelstativene. Her fikk vi en del info av de med erfaring i forhold til klima siden de skulle stå ute, samt. hvordan vi skulle få til det elektroniske (kortlesere opp imot en servomotor, dermed til låsen). Vi fikk videre hjelp om hvem vi kunne kontakte angående skjæring av den øverste delen av stativet som krever en del spesifikke utskjæringer. Her ville de at vi skulle kontakte Volf Industri som driver med laserskjæring og Elok som driver med å låse småmekanikk. Vi skulle også se på muligheter om lexanglass som skal være bort imot skuddsikkert for å beskytte kortlesere mot klima og eventuelt tyveri. Dette ville også gjøre det mulig å sende signal fra kortleseren og igjennom glasset.

**Evry**

**1.Feb**

**post term**

**øverst etasje**

01.02.2016

**Ide til videreutvikling av sykkelstativet:**

Lås med nøkkelbrikke, hvor ved registrering for å få nøkkelkort navn, mobil nummer og fødselsdato.

Alternativ for å låsesopp: Innlogging via nettside eller applikasjon, hvor du har muligheten til å låse og låse opp.

**Kunde service:**

Send SMS til 1900 med "Sikkerhets kode", og stativet åpner med det samme hvor sykkelen står låst.

**Bestille nytt nøkkelkort:**

Send SMS "Sikkerhets kode" + "nøkkelkort"

Sendes til adressen som er registrert på brukeren sitt mobil nr.

Pris 49,-

**Registrering:**

Innlogging: E-mail og Mobil nummer: (anbefales)

Registrering: Navn

Passord:

Sikkerhets ord:

Adresse:

**Innlogging:**

E-mail/ mobil nummer

Passord

**Glemt passord:**

E-mail

Link på mail, for å lage nytt passord.

**Nettside:**

Registrering av domene

Hvilke side har han brukt, erfaringer.

Hvilke "Program/nettside" brukte han for å lage "mobigear" siden.

**02.02.2016**

Begynt på forretningsplanen, kommet igjennom alle stikk punktene. Det trengs og skrives mer utfyllende setninger.

Også begynt med brosjyre.

**Vedlegg:**

**05.02.2016**

**Problemstillinger, aktiviteter fremover:**

Planlegging av marked, hvordan, hvem og når.

Planlegge noen møter med potensielle kunder, finne ut problemstillingene hvordan de tenker sykkelstativet burde være for å tilpasse oss etter deres behov. (Undersøke markedet)

Skal vi ha stand? Eventuelt hvor og når? Booke oss inn på eventuelt events med stands?

Lage ferdig brosjyren

Avtale møte med mentor

Avtale møte med veileder

Hvordan skaffe flere tall ang pris, marked osv.

Kontakte "Wolf industrier"

Få oversikt på andre tilsvarende produkt, hvordan har de gjort det, hvilke løsninger fins?

Kontakte dem ang hjelp

## Skript for whiteboard reklamefilm

---

In 2015 the number of stolen bicycles were past 69 000 only within Norway. That is 189 bicycles every day, and around 8 bicycles an hour! *(Showing a typical situation were a thief Is stealing a bicycle with a nippers pliers, and giving the impression of it is the easiest thing in the world).*

This represent approximately 400 million NOK each year. The last 10 years the numbers of stolen bicycles have increased with 111%, and we expect this to increase drastically with expectations of a further growth in purchasing higher valuable bicycle. As the value increase the chances your bicycle gets stolen increase.

Solution:

MMB-System, what we all want is public safety, for your bike. *(Showing our logo while speaking in the background).*

MMB-Systems bikerack will keep your bicycle safe, with a integrated automatic lock system all you need is your phone to lock or unlock your bicycle, and don't forget that we have a completely new charging solutions for your electrical bicycle. *(Showing how to lock and unlock the bike rack, and how to enter your bike into the bike rack).*

MMB-system`s bikerack never gets old, we simply renew the top by recycling the old piece, and create a new piece from the same material.

Think smart, be safe, chose MMB-System for a safer daily life.

adafruit.com

lock-style solenoid - 12VDC (10:1512)

~~Header~~

shield for arduino

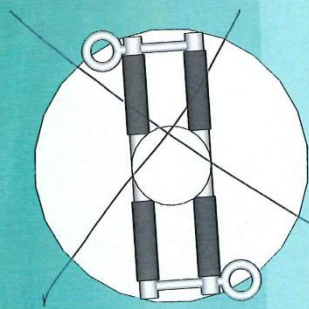




Hvem er MMB-System:  
Trygghet i et moderne design, med innovative løsninger for å sikre din sykkel. Det er dette som engasjerer, og motiverer oss i MMB-System.


Hva gjør vi:  
Vi sikker og oppbevarer din sykkel mot tyveri, med vårt praktiske og innovative låsesystem. Vi forenkler og aktiviserer hverdagen din, samt som vi oppfordrer deg til et mer miljøbevisst valg.


Visjon:  
Vår visjon er å bli nordens tryggeste, og smarteste sykkelstativ.





# Spesifikasjoner


FORDELER


 Det robuste sykkelstativet er laget for å håndtere den typiske sykkelhyven.


 Stålet er resirkulerbart, og det oppfordrer til det miljøvennlige transport-middelet portmiddelet, sykling

 Det er brukervennlig med gode løsninger for låsing og frigjøring av sykkel.

 Det er en tidsbesparende løsning som effektiviserer dagen sykkellåser.

 Det sikreste alternativet.

 Det helsefremmende tilbudet bidrar til å øke ditt overskudd.

 Det er ladestasjon til deg som ønsker å benytte deg av el-sykkel

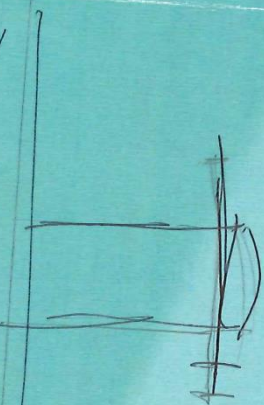
KONTAKT

## Contact:

- Daniel Moa  
D.moa@idcloud.com

- Erik Melbye  
Erikmelbye@msn.com

- Kristoffer Bjørge  
Kristoffer\_bjorge@hotmail.com



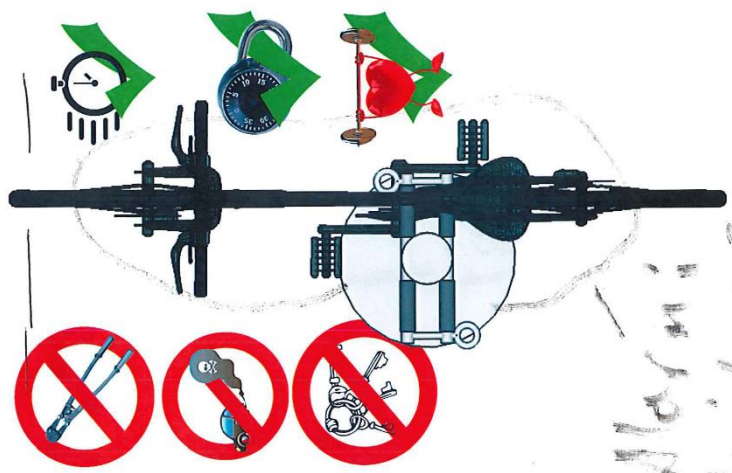
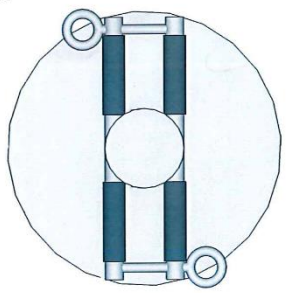
# MMB- SYSTEM



2

4

Bak



Alarm i tråden?

S  
Bakgrunn

Hvem er MMB:

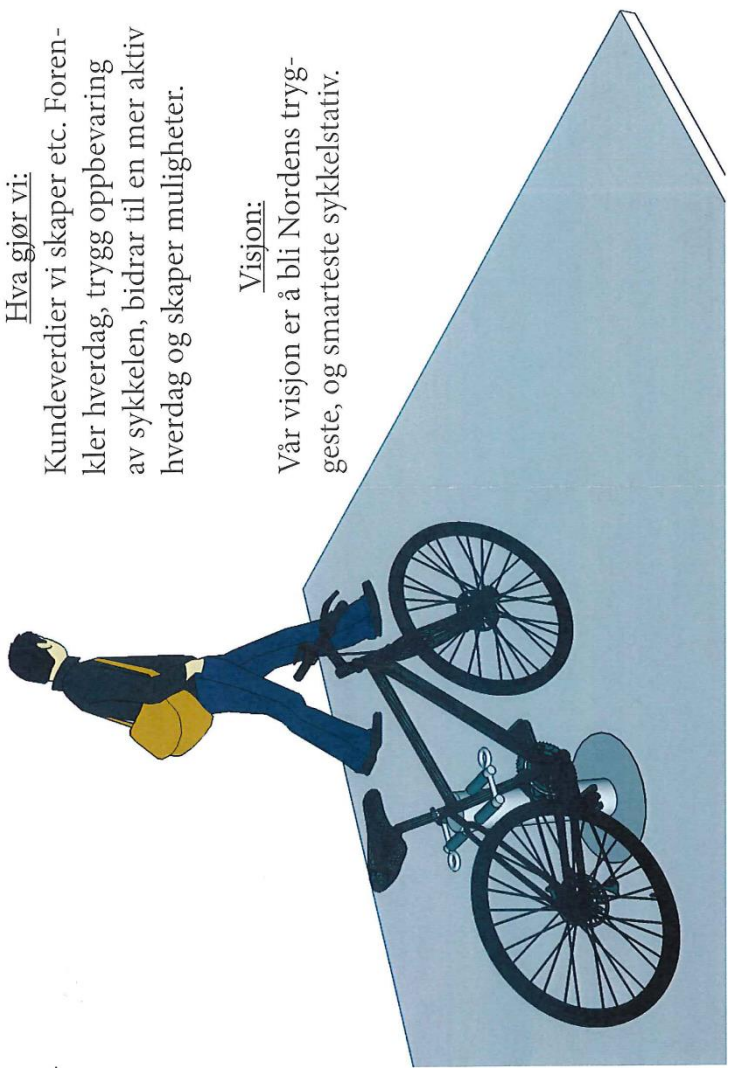
Trygghet i et moderne design, med innovative løsninger for å sikre din sykkel. Det er dette som engasjerer, og motiverer oss i MMB.

Hva gjør vi:

Kundeverdier vi skaper etc. Forenkler hverdag, trygg oppbevaring av sykkelen, bidrar til en mer aktiv hverdag og skaper muligheter.

Visjon:

Vår visjon er å bli Nordens tryggeste, og smarteste sykkelstativ.



3

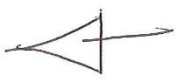
3  
Balkgrom

# Specifications

← - Sykkelatativet som hindre din sykkel i å bli stjelt. Det er uslått på å passe din sykkel. Du setter den fra deg, og henter den på samme plass, uten at noen klarer å flytte den.

- Taler all værforhold, og er konstruert til å stå ute lange vinterner.  
- Fantastisk design, passer fint i urbane miljø, samt på landsbygda.  
- xxx xxxx xxxxxxx xxx xxxx

-xxxxxx xx xxx xxxx xxxxxx  
-xxxxxx xxxxx xxxx xxxxx xxx  
-xx xxx xx xxxxx xxxxx xxx x  
-xx xxxxx xxxx xxxxx xxxxx  
-xxxx xxxxxxx xxxxxxx xx



o fagge  
o Pu  
o punktene



Balkgrom

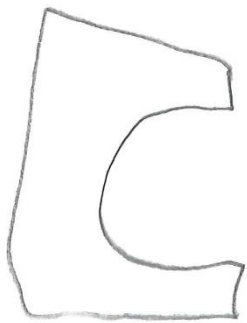
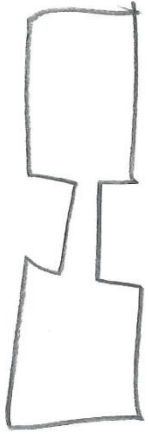
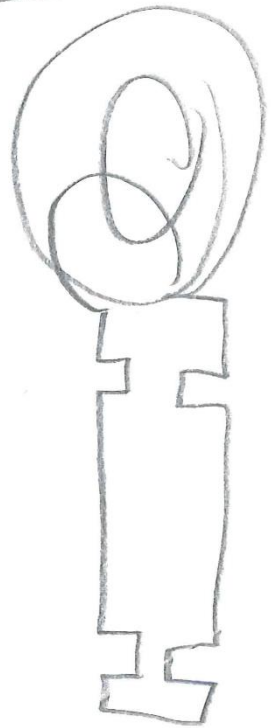
## MMB-SYSTEM

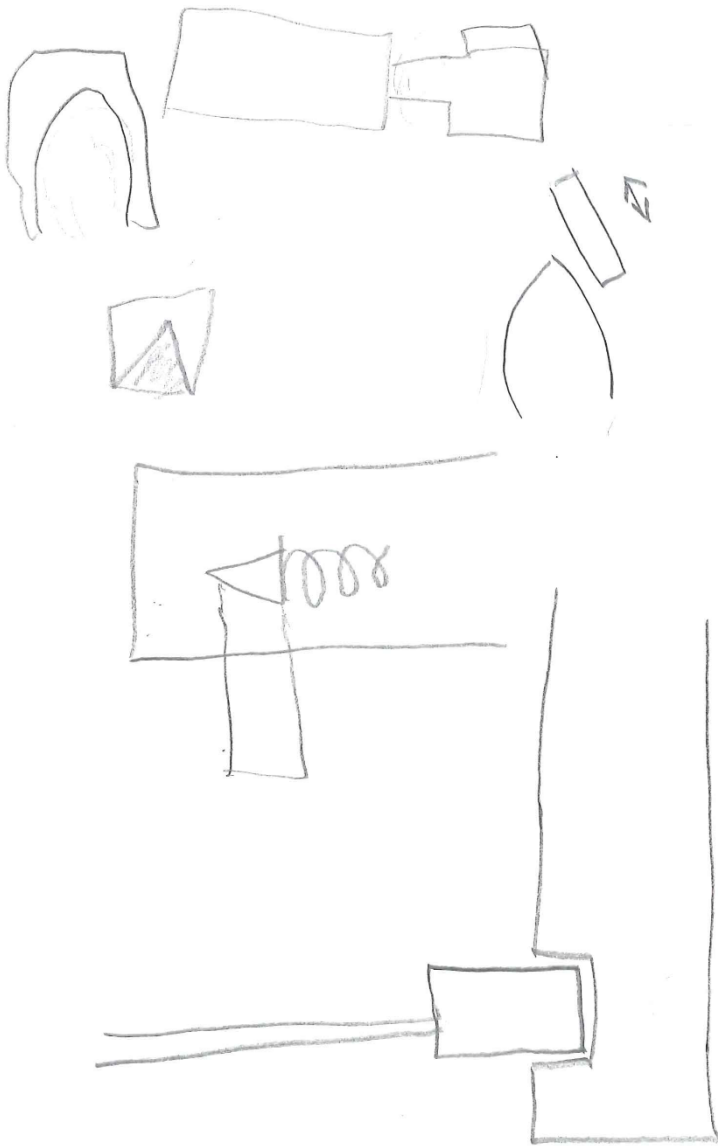
### Contact:

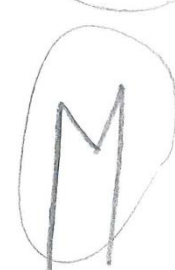
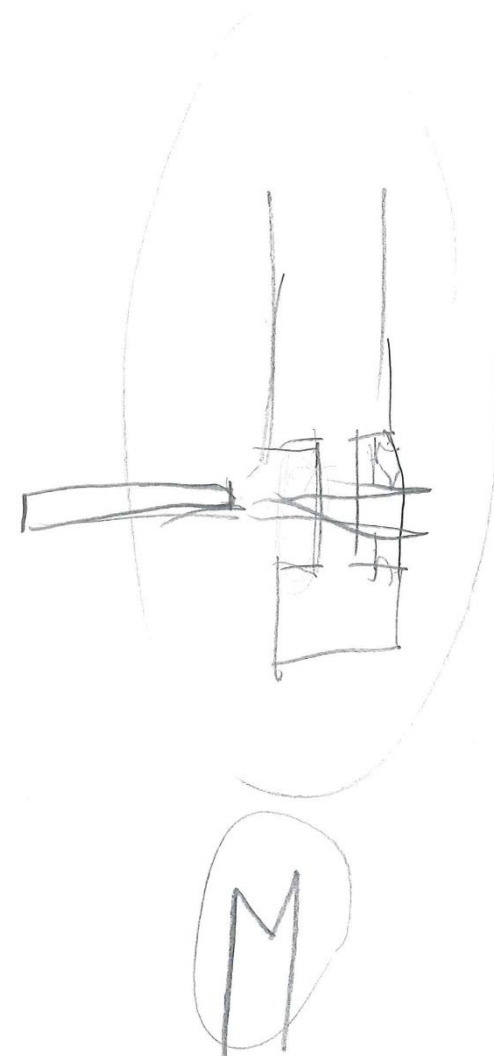
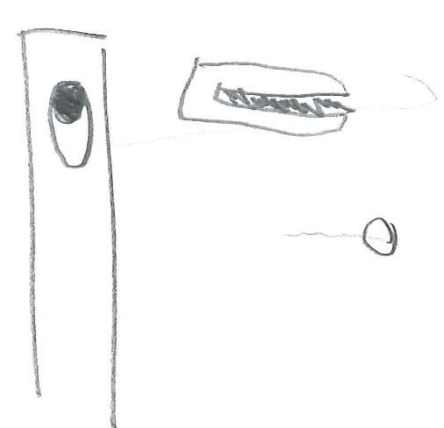
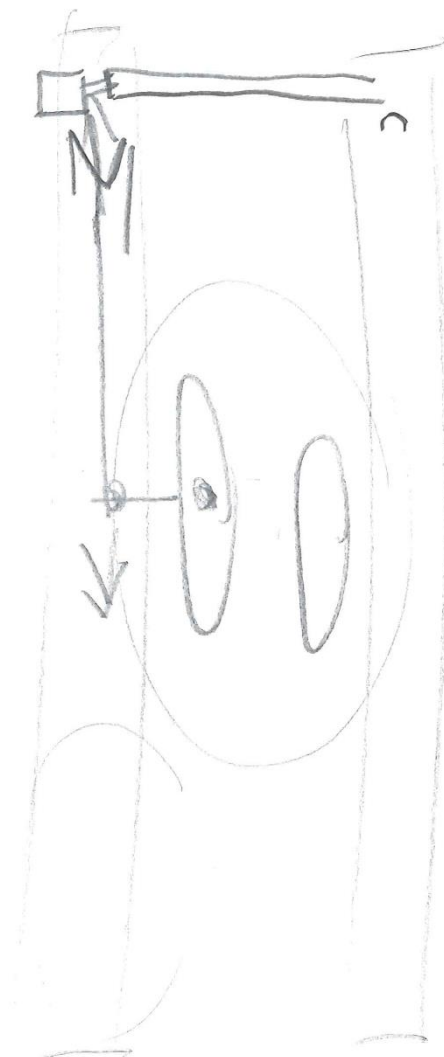
- Daniel Moa  
D.moa@icloud.com
- Erik Melbye  
Erikmelbye@msn.com
- Kristoffer Bjørge  
Kristoffer\_bjorge@hotmail.com



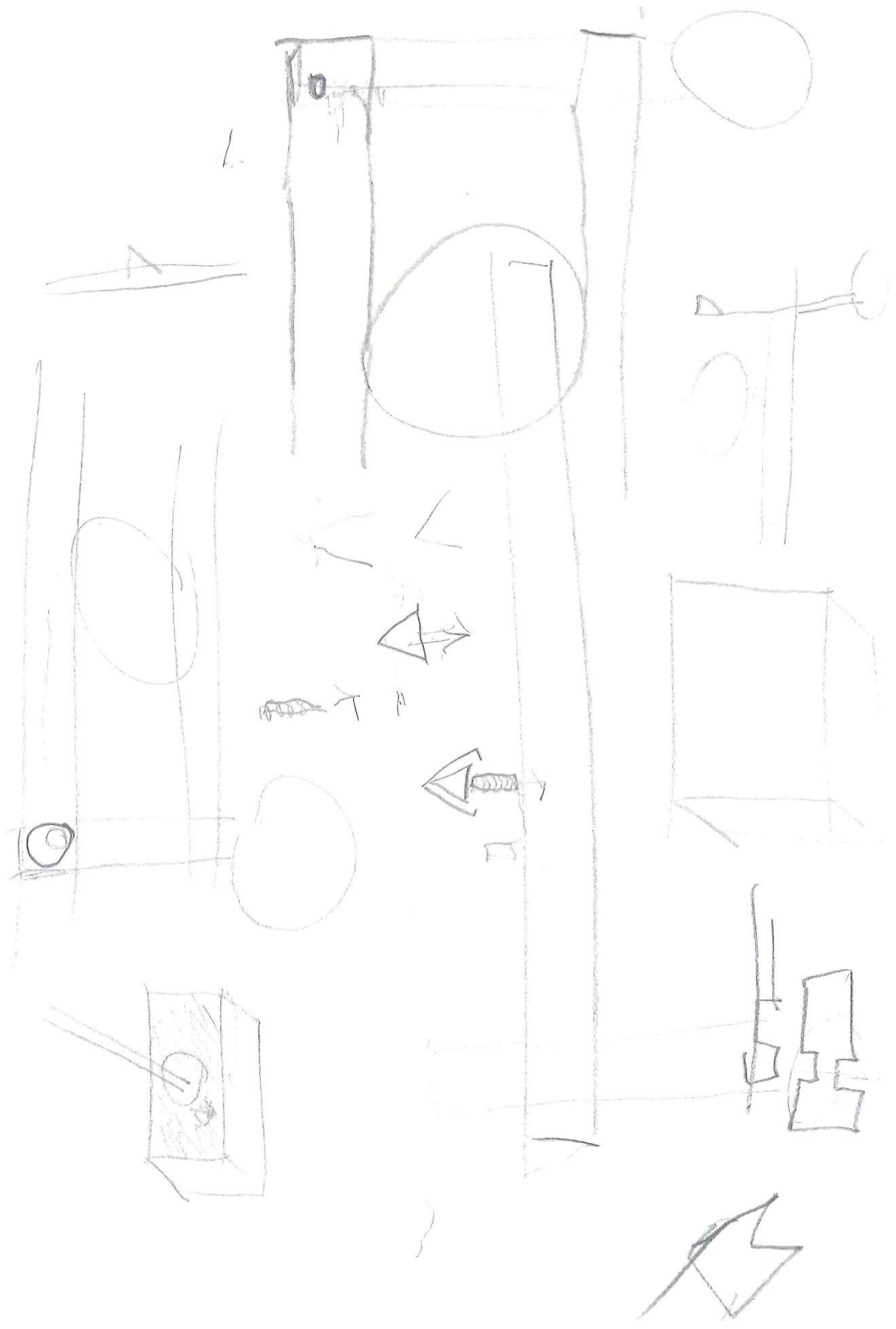
4



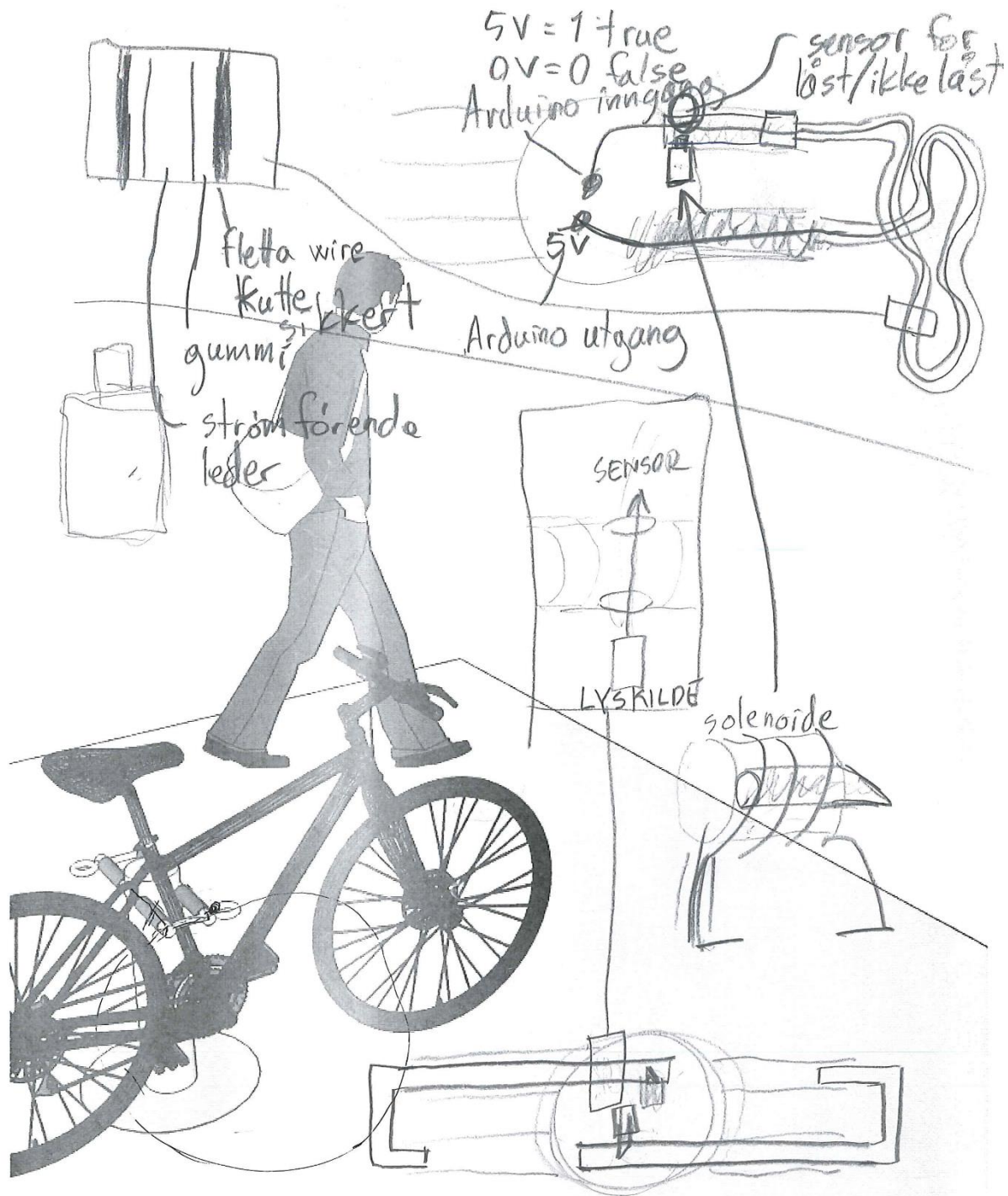


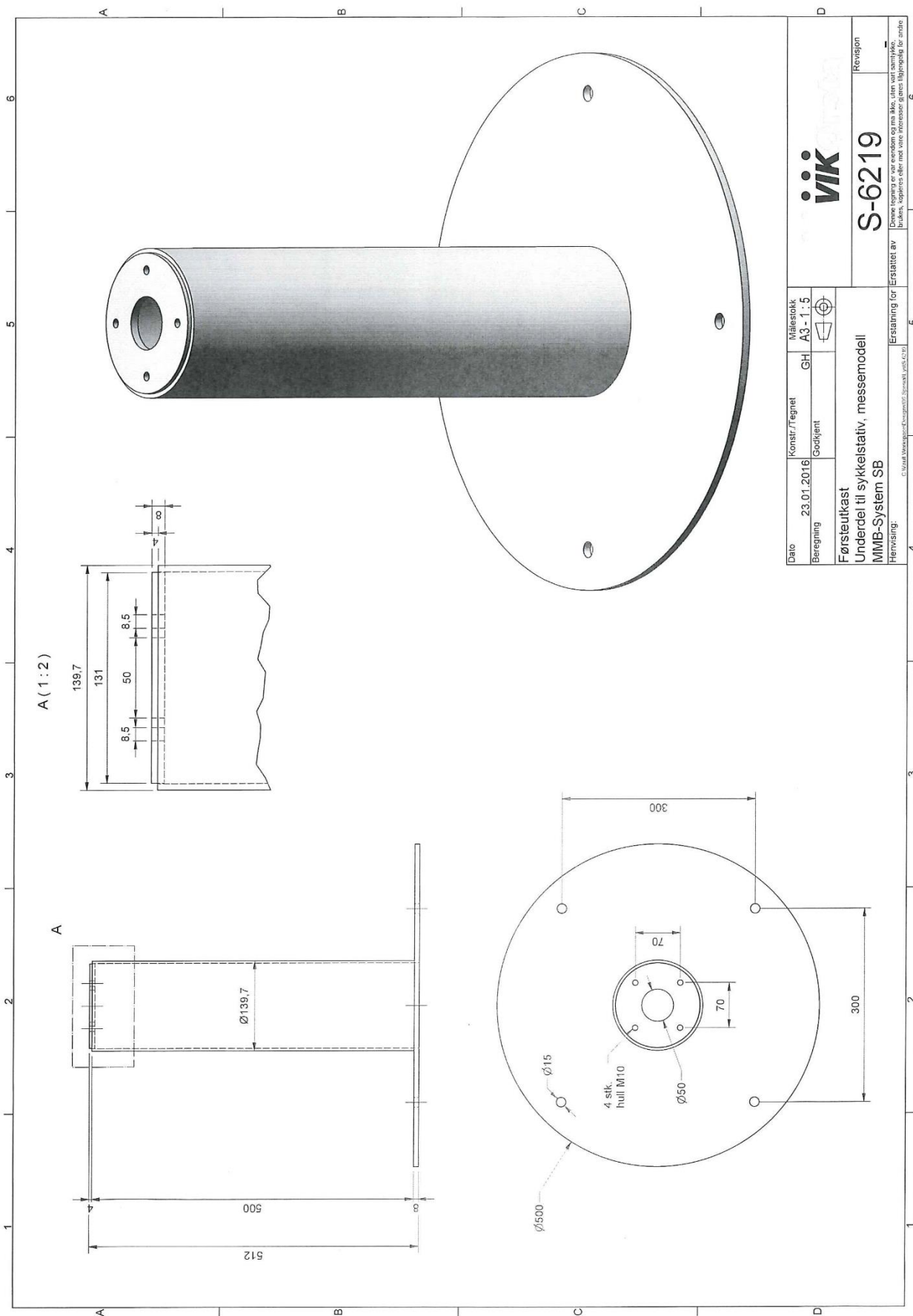


\*2,







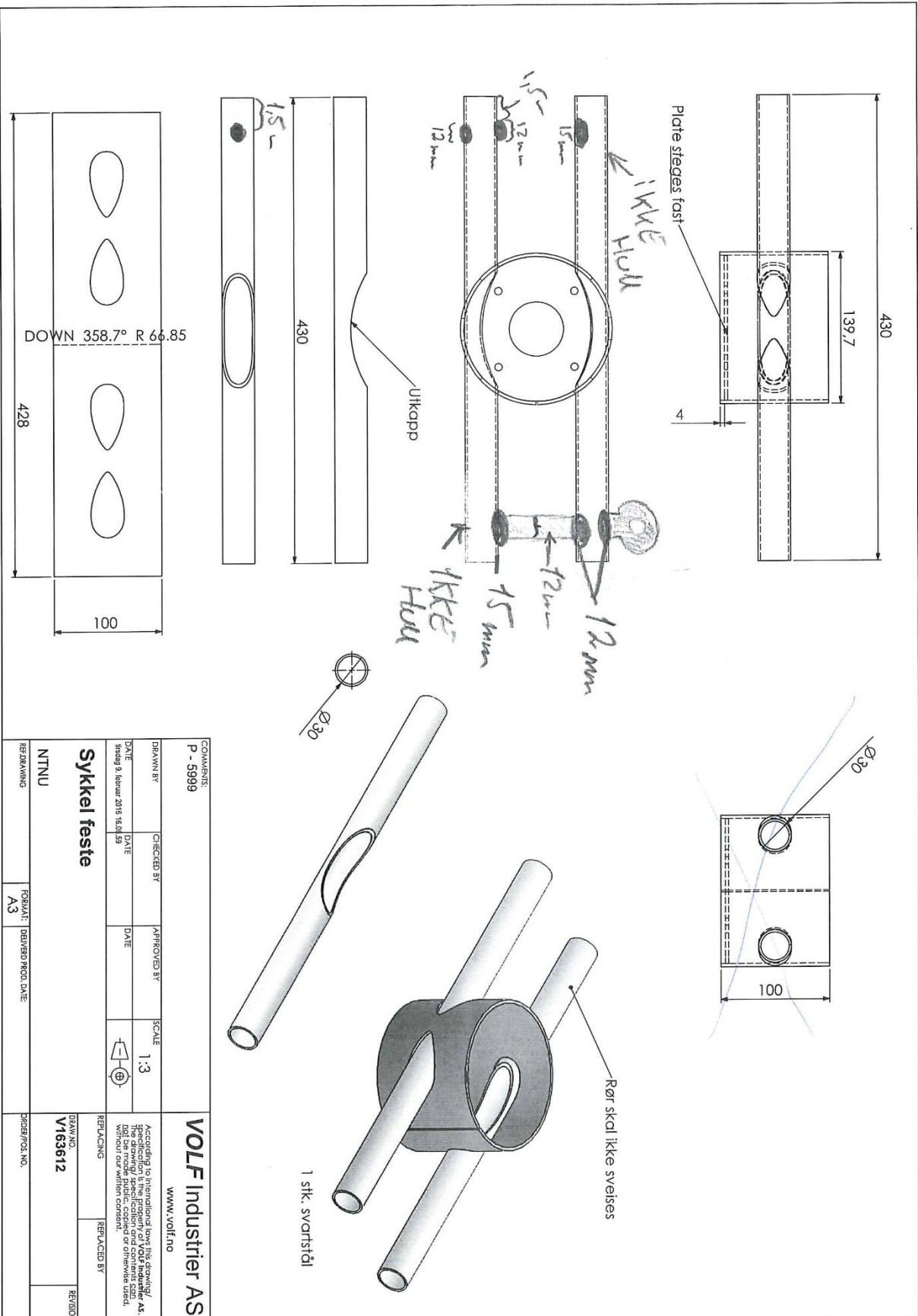


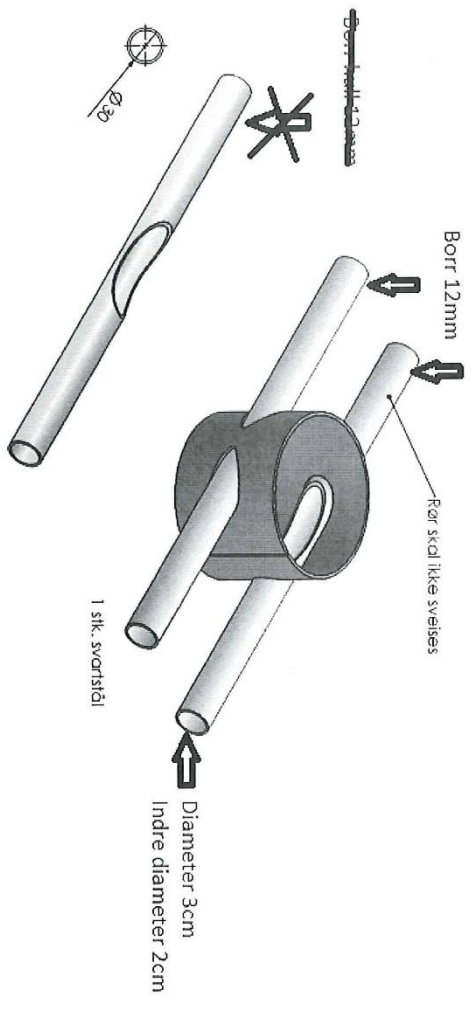
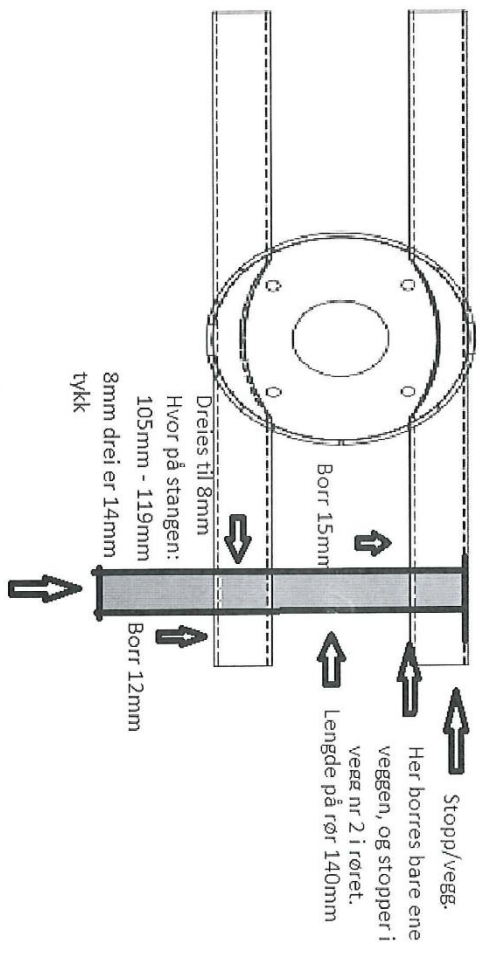
Dato	23.01.2016	Konstr./Tegnet	GH	Målestokk	A3 - 1 : 5
Beregning		Godkjent			
Førsteutkast			Revisjon		
Underdel til sykkelstativ, messemøll			S-6219		
IMB-System SB			Ersatt av		
Henvising:			Ersättning för		
© World Management Group AS, Sjøveit 145, 4270			Revisjon		

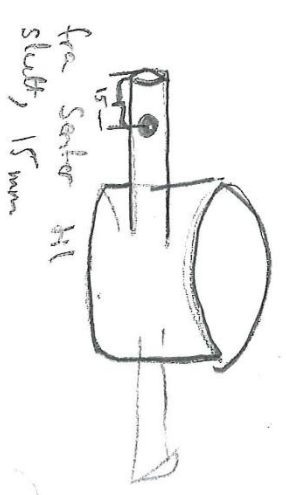
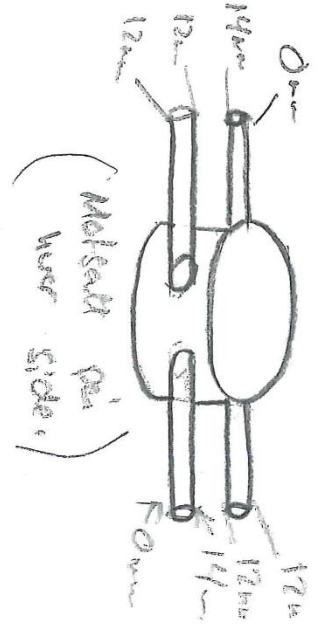
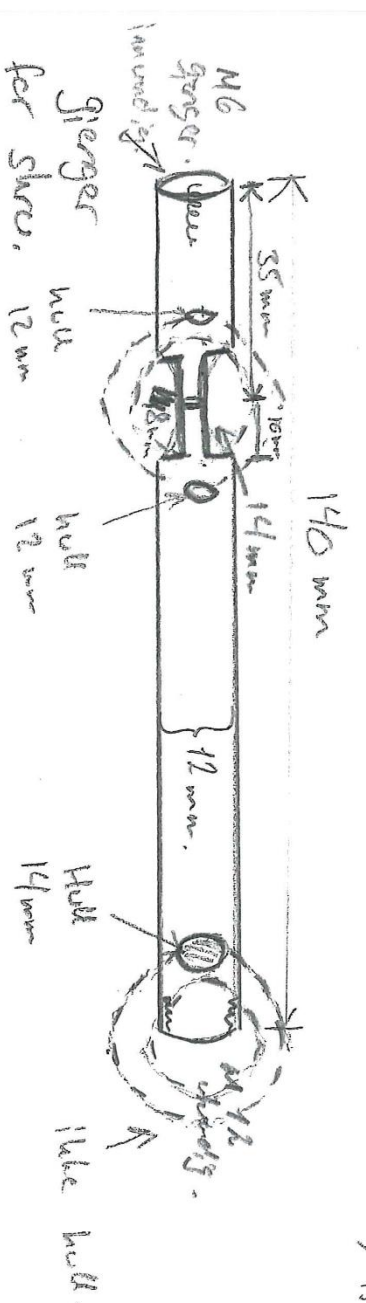
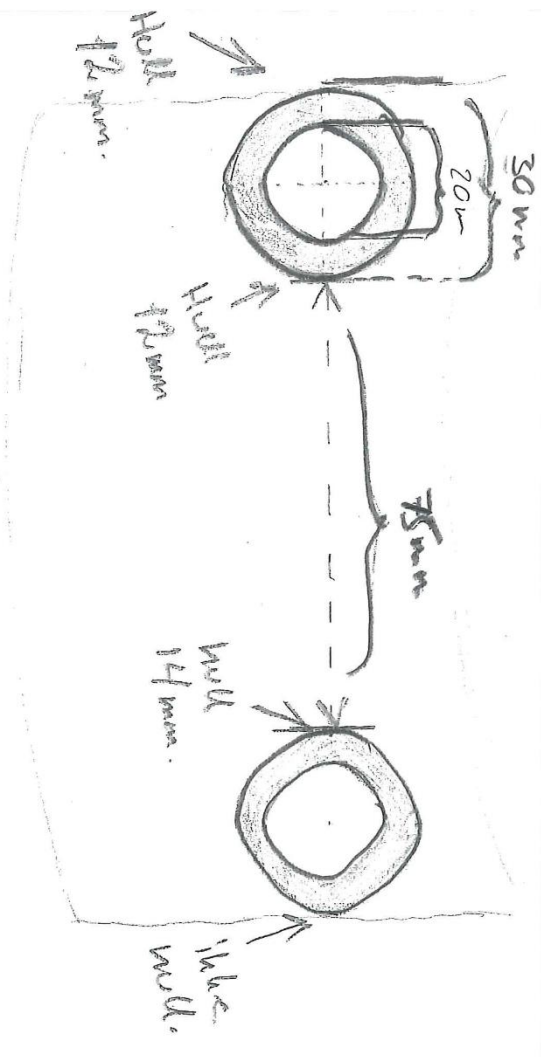


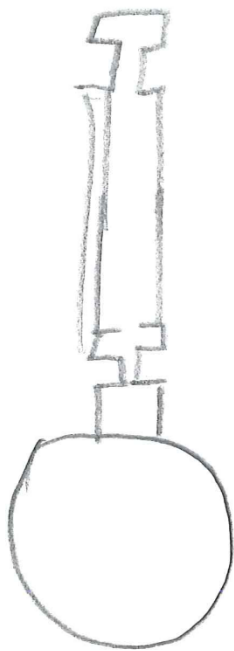
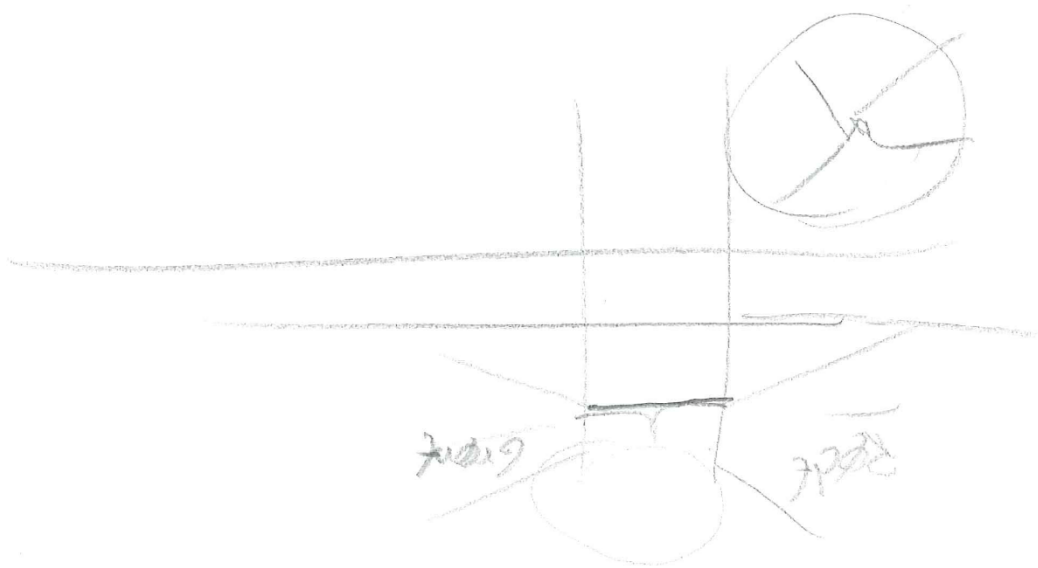
S-6219

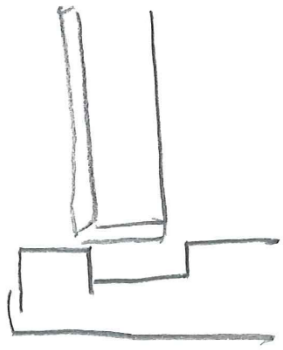
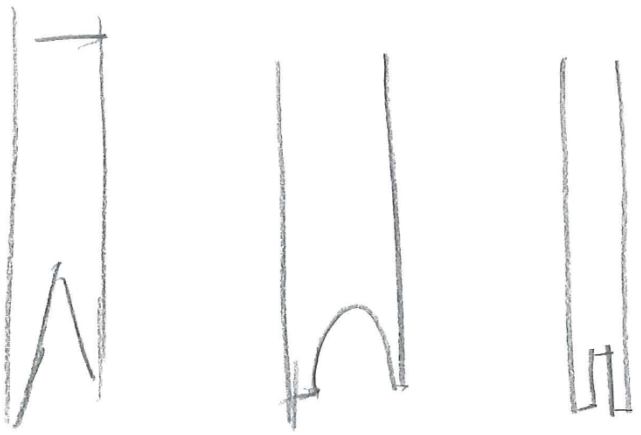
Denne tegning er vår eiendom og må ikke, uten vårt samtykke, brukes, kopieres eller med andre intensjoner gjøres tilgjengelig for andre.



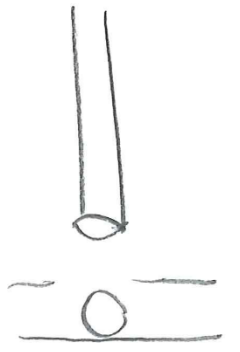




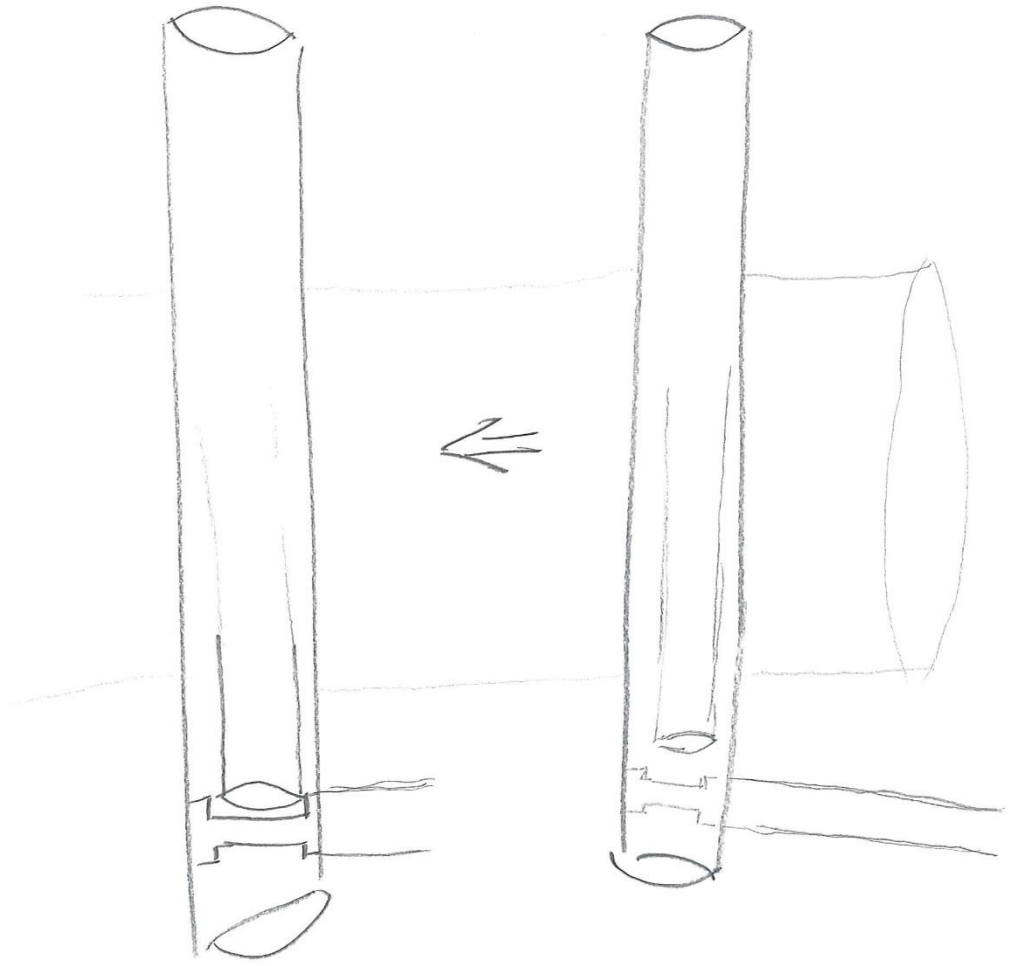




flat.



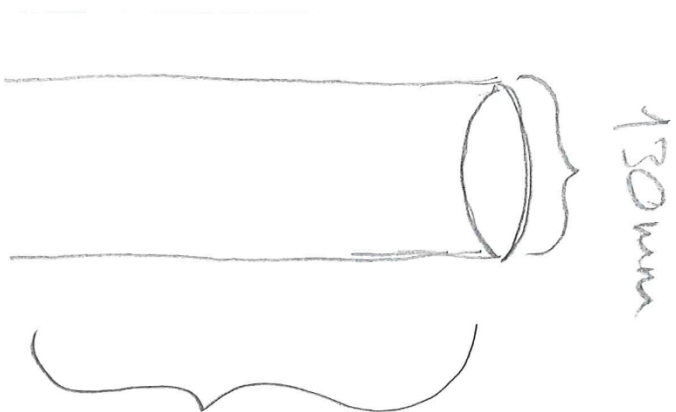
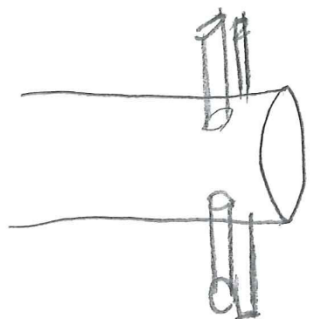
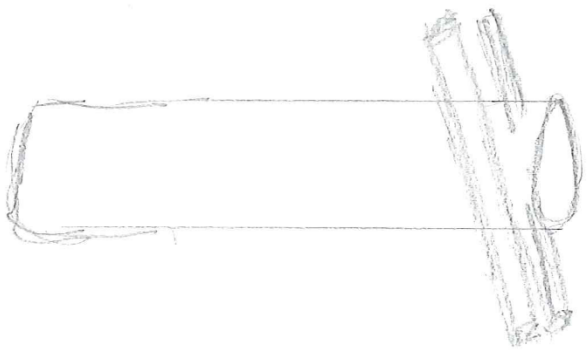
with i  
laser



LÖST

LÄST





600 mm



# Kursbevis

Vi bekrefter at

**Daniel Knudsen Moa**

---

har deltatt på regnskapskurs i forbindelse med gjennomføringen av Studentbedrift.

På kurset har deltageren fått en innføring i grunnleggende regnskapsteori og elektronisk bokføring med det nettbaserte regnskapsprogrammet Visma eAccounting.

Kursets varighet: 4 timer.

**UNGT  
ENTRE  
PRENØR  
SKAP**

 **VISMA®**



# Kursbevis

Vi bekrefter at

**Kristoffer Flisnes Bjørge**

---

har deltatt på regnskapskurs i forbindelse med gjennomføringen av Studentbedrift.

På kurset har deltageren fått en innføring i grunnleggende regnskapsteori og elektronisk bokføring med det nettbaserte regnskapsprogrammet Visma eAccounting.

Kursets varighet: 4 timer.

**UNGT  
ENTRE  
PRENØR  
SKAP**

 **VISMA®**



# Kursbevis

Vi bekrefter at

**Erik Johan Melby**

---

har deltatt på regnskapskurs i forbindelse med gjennomføringen av Studentbedrift.

På kurset har deltageren fått en innføring i grunnleggende regnskapsteori og elektronisk bokføring med det nettbaserte regnskapsprogrammet Visma eAccounting.

Kursets varighet: 4 timer.

**UNGT  
ENTRE  
PRENØR  
SKAP**

 **VISMA®**

VÅKØRSTØ

130 mm

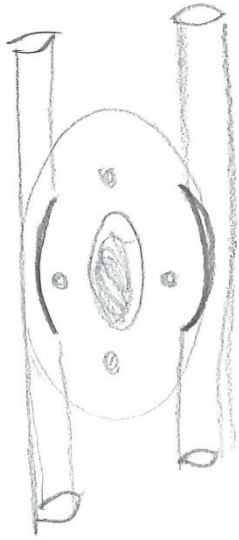
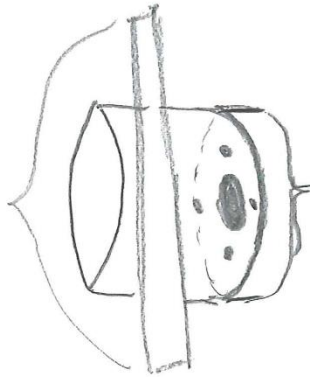
Hull for feste  
Hull for strøm

500 mm

Volf

430 mm

130 mm





Personlig rapport for: Xxx



OPTIMAS

JTI typologi for: Xxx **ENTJ**

## Handlingsrettet og målrettet, nyskapende teoretisk orientert type

**Ekstrovert** - handlingsrettet  
**iNtuitiv** - nyskapende  
**Tenkende** - teoretisk  
**avgJørende** - organisert

Du baserer din oppmerksomhet på iNtuisjon (N) og vurderinger på Tenkefunksjonen (T). Derfor tar du dine vurderinger og beslutninger på bakgrunn av en objektiv og logisk analyse (T) av muligheter (N).

Med NT kombinasjonen interesserer du deg ikke for fakta i særlig stor grad, men for muligheter. Det menneskelige element er ofte sekundært i forhold til muligheter av teknisk, vitenskapelig, teoretisk eller ledelsesmessig art.

### Preferansenes rekkefølge:

1. **Te**
2. **Ni**
3. **Se**
4. **Fi**

### Sterke sider ved din hovedfunksjon (Te)

Din hovedfunksjon (nr. 1) er Tenkning som er den funksjonen som er mest foretrukket og dominerende hos deg. Som ekstrovert Tenker (Te) vil du ofte fortelle om dine tanker og vurderinger til andre mennesker. Med Tenkning som hovedfunksjon vil du kunne ha flere av følgende sterke sider:

- er dyktig til å analysere
- klargjør situasjoner
- ser svakheter i forveien
- holder seg til retningslinjer
- er fast "i motvind"
- får klarhet gjennom argumentasjon og motargumenter
- er opptatt av å komme i mål og bli ferdig

Din hjelpefunksjon (nr. 2) er iNtuisjon som du bruker for å skaffe til veie den informasjon som du trenger for dine vurderinger. I tillegg er den med å skape balanse i din personlighet ved at den er introvert (Ni). Din hjelpefunksjon viser du sjeldnere til andre da den er introvert.

## Sterke sider ved dine preferanser

Som ENTJ-er har du din styrke i å fokusere og bruke energien, ferdighetene, og dine kunnskaper i den ytre verden blant mennesker og ting (E). Ved at du viser din energi vil ofte andre også bli fylt av energi. Du liker å arbeide sammen med andre, oppretter kontakt og etablerer og bruker nettverk. Du deler dine ideer og tanker etterhvert som de oppleves, er opptatt av handling, og har ingen problemer med å holde på med mange oppgaver samtidig. Vanligvis foretrekker du muntlig kommunikasjon framfor skriftlig.

Med preferanse for iNtuisjon (N) fokuserer du på mening, muligheter og mønstre om det som ligger i fremtiden og er dermed oppmerksom på helheten i det som skjer eller i en sak. Du oversetter ord til mening og mening til ord. Du stoler på det skrevne og det uttalte ord, er interessert i teori og fokuserer på å finne nye måter å gjøre ting på. På bakgrunn av dette kan du fange opp ideer og se nye sammenhenger.

Med Tenkning (T) anvender du en beslutningsprosess som fokuserer på en analytisk årsak-virkningsforhold. Du vurderer argumenter og prinsipper og organiserer og bearbejder fakta og ideer. Du ser på ideer og produkter med et kritisk blikk og forsøker å holde deg objektiv når du vurderer. Rettferdighet er viktig for deg og du forsøker å være bestemt når du behandler mennesker.

Ved hjelp av avgjørelse (J) organiserer du ditt liv i den ytre verden på en Planlagt, og organisert måte. Du organiserer ideer og saker og forsøker å kontrollere situasjonen slik at kvaliteten blir opprettholdt. Du arbeider med jevn hastighet mot målet og er flink til å holde tidsfrister. Du kommuniserer en målbevisst og besluttsom holdning og krever ofte at beslutninger må tas ut fra informasjonen som er tilgjengelig.

E	N
<ul style="list-style-type: none"> <li>•Fokuserer og bruker energien din blant andre mennesker.</li> <li>•Gir andre energi.</li> <li>•Deler tanker og ideer underveis og er opptatt av handling.</li> <li>•Kan holde på med mange oppgaver samtidig.</li> <li>•Utvikler ferdigheter og kunnskap ved å samarbeide og skape nettverk.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>•Fokuserer på fremtiden og fremtidige muligheter.</li> <li>•Er flink til å se helheten og sammenhengen i det som skjer.</li> <li>•Bruker teori og fokuserer på nye måter å gjøre ting på.</li> <li>•Er flink til å fange opp ideer og se nye sammenhenger.</li> </ul>
T	J
<ul style="list-style-type: none"> <li>•Vurderer og beslutter på en analytisk, logisk og rasjonell måte.</li> <li>•Har evne til å tenke kritisk.</li> <li>•Er saklig og objektiv.</li> <li>•Er rettferdig og bestemt når du behandler mennesker.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>•Er flink til å organisere og planlegge.</li> <li>•Er flink til å passe på at kvaliteten og tidsfrister blir opprettholdt.</li> <li>•Arbeider med jevn hastighet mot målet.</li> <li>•Er målbevisst og besluttsom.</li> <li>•Er flink til å beslutte ut fra den informasjonen som er tilgjengelig.</li> </ul>



## Generelle egenskaper ved dine preferanser

Med ENTJ preferanser er du organisert, strukturert, logisk, analytisk og objektiv. Du er handlingsorientert og liker å lede og langtidsplanlegge. Du har utmerkede evner til å overføre teori og muligheter til handlingsplaner og handling. Du forstår vanskelige situasjoner og problemer og skaper solide løsninger. Konflikter kan du snu til positive situasjoner. Du er besluttsom når du oppfatter noe som er begrepsmessig og teoretisk holdbart. I tillegg er du velinformert og søker konstant kunnskap.

Du er meget effektiv der forandringer skjer raskt og handling er nødvendig og der enhver utsettelse vil være til stor skade. Du er god til raskt å se hva det dreier seg om og omgjøre dine visjoner til handling. Du kan snu kaos til struktur, selv om behov for å strukturere av og til kan virke litt overveldende. Det er ingenting som står i veien når du virkelig vil noe. Du er villig til å bryte tabuer og andre begrensende faktorer som kan virke ulogiske. Det er slike tendenser som av og til kan få deg til å virke lite sensitiv når du kommuniserer.

Som ENTJ-er liker du livlige diskusjoner og debatter der du kan få argumentere for dine synspunkter og få tilbakemelding på dette (E). Du vektlegger relasjoner der du kan få mulighet til å vokse og lære. Du kan imidlertid være veldig direkte og konfronterende og kan oppfattes veldig påståelig og kritisk av andre. I ugunstigste fall kan dette føre til en vinne - tape konversasjon.

Det forventes ofte at andre er i stand til å være med i relativt tøffe gi-og-ta diskusjoner. Kritikk blir alltid sett på som konstruktivt, men noen kan bli støtt av en slik kritikk. For deg er tøffe argumenter en fin måte å få testet dine argumenter og å lære på. Diskusjoner som gjennomføres på denne måten kan være grunnlag for hvordan dine beslutninger blir tatt. Vanligvis er du først og fremst interessert i å finne ut hvilke muligheter som er til stede utover det som er nåværende, selvsagt og velkjent (N). Intuisjonen forsterker din intellektuelle interesse, din nysgjerrighet etter nye ideer, toleranse for teorier, og lysten til å se på komplekse og vanskelige problemer. Du har en tendens til å fokusere på selve ideen, sjelden på den personen som skapte ideen.

Din klippetro på Tenkning (T) gjør at det er lite sannsynlig for at du blir overbevist om andre ting enn gode logiske argumenter. Du mener at oppførsel og ledelse må bestemmes av logikk og du prøver selv å leve opp til dette. Du er opptatt av hvilke muligheter som ligger der i fremtiden, og gjør dette på en objektiv og forretningsmessig måte.

Selv om du vanligvis er flink til å forstå hva som er ulogisk og usammenhengende, kan det hende at du må utvikle den kunsten det er å sette pris på andres bidrag. En fin måte å trene følelsene på, vil kunne være å systematisk lære seg å sette pris på å anerkjenne andre folks sterke sider og ideer. ENTJ-ere som lærer seg å si hva de liker, ikke bare hva som nødvendigvis trengs å rettes på, vil finne resultatet verdifullt både i sitt arbeid og i sitt privatliv.

Din fokusering på objektivitet kan føre til at personlige spørsmål blir sopt under teppet. Denne stilen kan være både din styrke og svakhet. På ditt beste er du rett på sak og sikker i din sak. På ditt verste forteller du hva den enkelte skal gjøre på en ensidig måte. Du plasserer mennesker inn i nye sammenhenger uten først å ha spurt om de ønsker dette.

Selv om du generelt ikke er opptatt av andres følelser, kan du imidlertid ha sterke sentimentale trekk.

Med strategisk tenking (T) utvikler du retningslinjer som skal underbygge strategien og planene dine. Du forventer at andre skal innordne seg de gjeldende retningslinjer og forstå deres betydning. Det er imidlertid slett ikke sikkert at du kommer til å forklare dem dette på skikkelig måte. "Folk med normal intelligens vil jo forstå dette" tenker du. Dine evner til å ta konstruktiv kritikk er generelt gode.

Du kan imidlertid ha en tendens til å se på ting som opplagte og avfeie diskusjoner som småprat og bortkasting av tid. Du kan ta det som en selvfølge at folk forstår at de må gjøre det de blir fortalt. Du kan fort glemme å gi ros og godt arbeide kan bli glemt. Man regner med at andre forstår ideene bak planene og det holder. Hvis noen gjør feil mer enn en gang, vil du kunne reagere negativt.

Som ENTJ-er lever du etter et veldefinert sett av regler som er grunnlaget for de bedømmelsene du gjør av verden rundt deg (J). Hvis du skal endre din måte å leve på, må det være på bakgrunn av en veloverveid endring av disse reglene.

Du liker å tenke fremover, organisere og planlegge situasjoner og handlinger i forbindelse med prosjekter. Du lager deg en strategi basert på en intuitiv forståelse av situasjonen, for deretter å gå etter dine mål på en ensidig måte basert på din iNtuisjon. Drivkraften er mer viljestyrke enn sensitivitet.

Som leder vil du fungere godt. Du gjør et systematisk og helhjertet forsøk på å nå dine målsettinger til oppsatt tid. Du har liten tålmodighet med rot og ineffektivitet, og du kan være tøff når situasjonen gjør det nødvendig. Du tar kommandoen og handler besluttsomt. Dette kan være både din styrke og din svakhet.

Du kan planlegge forandringer på en god måte. Av og til kan du bli så opptatt i dine planer at du holder på for lenge. Du reagerer ikke så lett på subtile signaler som du burde ha gjort, og kan være intolerant når du møter forvirrende og ambivalente signaler.

Fordi du hater ineffektivitet og mangel på presisjon vil prosjekter som blir startet opp på en klosset måte ikke bli særlig verdsatt. Du ønsker å ha kontroll over din skjebne og hvis denne kontrollen blir truet, vil du være veldig bekymret.

Som venn og kamerat er du energisk og sosial og er interessert i andres ideer, teorier og perspektiv. Du elsker intellektuelle samtaler med andre som deler de samme interessene som deg og som har noe nytt å lære deg. Dette fører også til at andre blir stimulert. Du forsøker å få tak i bakgrunnen til andres meninger og få frem alle nyanser.

Denne søken etter fakta og kunnskap for å lære gjør deg noe direkte og pågående og kan føre andre på defensiven i samtalen. De som er lite komfortabel med dette kan dermed la være å uttrykke seg. Du har ikke så veldig tålmodighet med mennesker som har en annen livsstil og andre meninger enn hva du selv har. Du foretrekker nære vennskap sammen med andre intuitive og da fortrinnsvis ekstroverte intuitive som deler din interesse for ideskapende samtaler og læring.

Som ENTJ-er har du med din pågåenhet og entusiasme mye å tilføre i et parforhold. Som andre steder ønsker du også i et forhold å være leder og ta forpliktelse og ansvar for at ting blir gjort og at forholdet er bra. Du ønsker å være en kreativ leder i forholdet og ønsker at forholdet vokser og at du lærer av det. Du bruker teori og nye ideer for læring og utvikling. Konflikter ser du på som mulighet til å vokse og lære. Som pågående og entusiastisk på kan det være bra med en partner som er det samme og som også tar forholdet forpliktende og seriøst.

Et problemområde kan oppstå hvis du bruker for mye tid og arbeide for å få forholdet til å vokse og utvikle seg. Selv om du ser på konflikter som mulighet for å vokse og lære er det ikke alltid partneren gjør det. Du er heller ikke alltid i samsvar med partnerens følelsesmessige behov. Din konfronterende kommunikasjonsmåte kan støte og såre andre, spesielt personer med preferanse for Følelse. I verste fall vil kommunikasjonen mellom dere ikke fungere. Hvis du tar følelser med i betraktning i et parforhold vil du kunne oppleves som en mykere partner.

Foreldrerollen tar du veldig seriøst. Du forsøker å overføre din kunnskap, dine verdier og mål på dine barn og ønsker at barna lærer ulike perspektiv på en optimal måte. Med sans for regler og prosedyrer kan du imidlertid være veldig striks som forelder og forventer at barna følger gjeldende regler og prosedyrer. I verste fall kan du gi ordre som en diktator. Andre problemområder er din minst brukte Følelse som kan få deg til å uttrykke deg aggressivt. Hvis du har fått selvinnsikt i disse problemområdene og har lært deg å takle dette kan du være en enda bedre forelder.

### Mulige fallgruver ved dine preferanser

- Kan overse menneskers behov fordi du er for fokusert på oppgaven.
- Kan overse praktiske og situasjonsmessige hensyn og begrensninger.
- Kan beslutte for hurtig.
- Vurderer kanskje ikke alle sider før du beslutter.
- Kan virke utålmodig og dominerende.
- Er kanskje ikke flink til å verdsette andres bidrag.
- Kan ignorere og undertrykke egne følelser.
- Verdsetter kanskje ikke andres følelser.

Som ENTJ-er vil du gjerne være på lag med likesinnede som også er iNtuitive og er interessert i de store linjer og mindre i detaljer. Derfor kan du undervurdere og overse hvor viktig detaljer kan være i mange situasjoner. Derfor trenger du ofte en person med deg med god virkelighetssans som kan sette lyset på fakta og detaljer, som du har oversett. Du kan også ha problemer med å analysere hvordan alle delene henger sammen

På samme måter som de andre typene som er avgjørere, er det en fare for at du bestemmer deg for fort, før du har full oversikt over situasjonen. Du kan med fordel stoppe opp og lytte til andre personers synspunkter, og dette gjelder spesielt overfor personer som er i en posisjon der de ikke på samme måte kan ta til motmæle. Å lytte kan være vanskelig for deg. Dersom du ikke tar deg tid til å forstå skikkelig, vil du ofte kunne bedømme alt for raskt uten å få nok fakta på bordet og uten å ta hensyn til andre personers tanker eller følelser. Siden du stoler så mye på din logiske tilnærming, bør du kanskje arbeide en del med å ta følelsesverdier med i beregningen. Dette gjelder både seg selv og andre. Hvis følelsene blir ignorert for ofte, kan det føre til at det bygges opp et press som kan finne sitt uttrykk på upassende måter.

Du er spesielt utålmodig med tiltak som ikke fører til noe. Dermed kan du være litt lik et slagskip, kraftfull, men med en tendens til å bruke for grovt skyts (skyter spurver med kanoner).

Under jobbintervjuet kan du oppleves som for pratsom og oppgaveorientert. Det vil være en fordel om du tar pauser slik at intervjuerne får anledning til å stille spørsmål. Understrek dine sterke sider og hvilket bidrag du kan komme med til organisasjonen. Hvis du blir stresset kan du bli overfølsom eller oversensitiv til personlig kritikk f.eks. av din kompetanse.

## Din minst brukte funksjon (Fi)

Din minst brukte og minst foretrukne funksjon (nr. 4) er den motsatte av din dominante, foretrukne funksjon. Den fungerer ubevisst og primitivt fordi den ofte er lite utviklet og uvant for deg. Den minst brukte funksjonen aktiviseres av tretthet, stress, beruselse eller en hvilken som helst situasjon hvor tilliten svekkes til din hovedfunksjon. Når du er ute av balanse, blir du også lett sårbar. Ofte gir den minst brukte funksjonen en kraftig utløsning av følelser, og du opplever at du kan bli utrygg og humørsyk. Når din minst brukte funksjon gjør deg usikker, kan du reagere på en måte som kan oppleves som at du sender ut "tyrannen" i deg for å forsvare deg.

Når din minst brukte funksjon er i virksomhet, er det vanskelig for din hovedfunksjon å fungere. Ideer, tanker og følelser som kommer til overflaten blir ikke forankret i virkeligheten og du er heller ikke tilgjengelig for en fornuftig diskusjon med andre mennesker.

Observer hvordan du forholder deg til andre når du er sliten, stresset eller trett og forsøk å få et mestringsforhold til din minst brukte funksjon. Ved å kjenne til sin egen "tyrann" kan du se humoristisk på den når den oppstår. Forståelse for egen "tyrann" fører også til at du blir mere fortrolig med "tyrannen" hos andre mennesker. Dermed vil du ikke ta det så personlig når andre bruker sin "tyrann" mot deg.

Siden introvert Følelse (Fi) er din minst brukte funksjon vil du kunne:

- få ukontrollerte følelsesmessige utbrudd.
- vise sinne eller andre følelser helt uventet.
- bli hypersensitiv og ta kritikk svært personlig.
- bli hypersensitiv og sår for småting.
- føle deg ensom og ikke elsket.
- føle at ingen setter pris på deg.
- oppleve fortvilelse.

Hvis Følelsesverdiene blir tilsidesatt for mye kan det resultere i at du bygger deg opp til et undertrykt press som kan komme opp på upassende måter (Fi). Du kan bli overrasket over egne følelsesmessige reaksjoner som du ikke har kontroll med.

Sterke konflikter kan føre til at du blir så oppslukt av problemet at energien blir tappet. Dette kan føre til apati når konflikter oppstår. Du kan dermed gå på akkord med dine følelsesmessige behov og være lite mottakelig for andres følelsesbehov. Du vil forsøke å handle i stedet for å snakke om det. Hvis du forsøker å vise følelser blir det ikke riktig eller passende for situasjonen, fordi du ikke finner gode nok handlingsalternativer.

Som ENTJ-er kan du få problemer med T`en når Fi`en brukes, noe som gjør at du kan bli dårlig til å forsvare dine standpunkter.

## Kommunikasjon

---

Som ENTJ-er vil du vanligvis fokusere din kommunikasjon på utvikling og resultater (ET).

Vanligvis formidler du energi og entusiasme og fokuserer på mennesker og ting i den ytre verden (E). Du har din styrke i å snakke deg frem til konklusjoner og klarhet. Du foretrekker å presentere budskapet muntlig framfor skriftlig og snakker gjerne i grupper med mange mennesker.

Med din preferanse for iNtuisjon (N) bruker du innsikt og fantasi for å sette i gang en diskusjon og presenterer gjerne en sak fra flere synsvinkler. Fremtidige muligheter og utfordringer er interessant for deg. Ofte viser du til generelle begreper og foretrekker "det store bildet" med brede perspektiv først. Du liker at forslag er kreative og uvanlige og bryter gjerne en fastsatt framdriftsplan.

Med Tenkning (T) kan du kommunisere en objektiv og kritisk holdning overfor meninger som ikke kan begrunnes logisk. Du blir overbevist av logiske og upersonlige argumenter og vil vite fordeler og ulemper ved hvert alternativ. På bakgrunn av dette vil du ofte respektere faglig kompetanse. I tillegg vil du gjerne ha orden i egne tanker, uttrykker deg ofte nøkternt, og vil gjerne være kort og konsis når du snakker. Rettferdighet er viktig og følelser betrakter du helst som noe som en kan ta med i beregningen.

Med preferanse for avgjørelse (J) fokuserer du gjerne på oppgaven som skal løses og snakker om resultater, retning og måloppnåelse. Du gir ofte klart uttrykk for dine standpunkter og beslutninger og vil ha planer med tidsfrister. Du forventer også at andre gjør sine oppgaver ferdig til avtalt tid. Overraskelser vil du helst unngå og vil i så fall ha forvarsel når endring skal finne sted.

## Læringsstil

---

Som ENTJ-er lærer du vanligvis best ved å kunne bruke logikk, ideer og begreper gjennom en upersonlig og analytisk prosess og ved å tilegne deg personlig mestring og praktisk iverksetting av ideer og tiltak. Du foretrekker åpne spørsmål, diskusjoner og samhandling med andre mennesker.

Med preferanse for Ekstroversjon (E) lærer du best gjennom interaksjon og kommunikasjon med andre mennesker. Du lærer godt gjennom å snakke mens du tenker og får ofte klarhet og konklusjon gjennom samtaler. I tillegg lærer du godt med å holde på med mange aktiviteter samtidig og trives gjerne med muntlige prøver.

Med preferanse for iNtuisjon (N) lærer du best ved å begynne med helheten for så å putte inn biter etter hvert. For mye detaljer på en gang forstyrrer overblikket da du har behov for å forstå helheten først. Dette gjør at du har relativt god hukommelse for å forstå helhet og mening. Dersom du kan se framtidig nytteverdi av det du lærer, vil du ha god nytte av det i en læresituasjon. Dine kreative styrker ligger vanligvis i å se helheten utenfor rammen av det du holder på med.

Med Tenkning (T) lærer du best gjennom å kunne analysere og se en logisk og systematisk sammenheng.

Med preferanse for å organisere din livsstil på en organisert og strukturert måte (J), lærer du best gjennom å få materialet presentert på en strukturert, forutsigbar og ordentlig måte. Du liker å se fremgang og synlige resultater av det du lærer, og lærer godt gjennom arbeidsbøker og demonstrasjoner. Du liker å ha milepæler som du kan strekke deg etter, og liker å avslutte og begynne på nye milepæler.

## Karriere

---

Kjennskap til egne preferanser kan være til hjelp og nytte når du skal velge karriere. Forskning viser at tilfredsstillelse i arbeidslivet avhenger mye av om du får mulighet til å bruke dine preferanser. Hvis dine arbeidsområder hovedsakelig inneholder den type opplevelser som du naturlig foretrekker ut fra dine preferanser, vil du vanligvis håndtere arbeidet bedre og finne det mer tilfredsstillende. Hvis dine arbeidsområder hovedsakelig har bruk for den måte å ta beslutninger på som er naturlig for deg, vil oftest dine beslutninger bli bedre og de vil bli tatt med større sikkerhet.

Alle dine preferanser er viktige for din karriere. De to midterste bokstavene i din typebetegnelse (N og T) betyr svært mye når det gjelder hvilket arbeid du vil utføre best og ha mest glede av. Hvordan du går fram i din jobb, vil i stor grad bli avgjort av din J preferanse. Hva slags arbeid du vil like best innen et spesielt område, vil kunne avhenge av din E preferanse som handler om hvor du får og bruker energien din.

## Arbeidsstil

---

Som ENTJ-er vil din arbeidsstil være preget av dine gode evner til å arbeide på idealplanet på en logisk og nyskapende måte. Du har evne til å utvikle ideer med logikk og fantasi (NT).

Du liker variasjon og handling og foretrekker å ha flere mennesker rundt deg (E). Du har vanligvis ikke noe imot flere arbeidsoppgaver samtidig og avbrytelser som f.eks. telefonsamtaler har du ikke noe imot. Du foretrekker å være handlingsorientert, men kan av og til handle for raskt - før du har fått tenkt nøye nok. Du er interessert i aktivitetene rundt jobben og hvordan andre arbeider og du utvikler selv ideer ved samtaler og diskusjon.

Du kan imidlertid bruke for mye tid på å skaffe deg lite produktive kontakter som du kanskje ikke har bruk for senere.

Med preferanse for iNtuisjon (N) liker du å løse nye og sammensatte problemer - du liker å lære noe nytt bedre enn å bruke det du kan. Å finne på nye ting er interessant for deg. Kompliserte situasjoner tåler du godt. Rutinearbeid kan du i det lange løp bli utålmodig med.

Med din fokusering for fremtid og muligheter kan du overse viktige fakta underveis i arbeidet. Du foretrekker heller endring fremfor å gå videre med det som er og arbeider med energi og entusiasme. Det er imidlertid normalt for deg å ha slakke perioder underveis.

Med Tenkning (T) liker du arbeidsoppgaver der du kan få bruke dine evner til logiske analyser og vurderinger for å trekke dine konklusjoner som fører til velgjort arbeid. Med blikket rettet mot prinsipper og regler, kan du overse viktige verdier ved å fokusere bare på det som er logisk. Du beslutter ofte på en upersonlig måte - ofte uten at det blir tatt tilstrekkelig hensyn til andre menneskers følelser og ønsker. Du kan være oppmerksom på at andre kan synes at du er vel mye bestemt. Når du mener du gir nødvendig kritikk, kan du såre andre uten å vite om det selv. Selv viser du ikke så lett følelser og blir gjerne lite komfortabel ved å dele følelser med andre.

Med ønske om å organisere ditt liv på en planlagt og organisert måte (J), søker du struktur og tidsplaner og arbeider best når du kan planlegge og følge dine planer.

Du liker å få ting fullført, men kan av og til beslutte for raskt for å bli ferdig med saken. Når beslutningen er tatt er du fornøyd, men vær oppmerksom på at du ikke alltid ser alt som må gjøres.

**Potensielle styrker**

- Organisering
- Problemløsning på systemnivå
- Besluttsom
- Analytisk tenkning
- Har visjoner på lang sikt
- 

**Trivsel og "suksess"**

**NT** Arbeid som omhandler teoretisk nytenkning innenfor samfunnsvitenskap, nasjonaløkonomi, teoretisk forskning, teknikk, ingeniørarbeid, ledelse, organisasjon og alle former for utvikling i forbindelse med tekniske og administrative områder.

Som ENTJ-er er du velegnet til lederjobber og som organisasjonsutvikler og er derfor ofte å finne i ledende stillinger. Du får ofte suksess i forretningslivet eller andre arbeidsområder fordi du er opptatt av ledelse, teori, handling og det å iverksette nye løsninger. Du trives med å bruke dine evner til å forstå vanskelige organisatoriske problem og finne gode løsninger.

Du blir stimulert av problemer på et overordnet plan og der du kan arbeide med kort og langtidsplanlegging. Du er veldig individualistisk og kan arbeide mye med lederutvikling, men det du som oftest er mest interessert i, er din egen utvikling og karriere.

Du trives med å kunne snu konflikter til positive situasjoner. Du trives i situasjoner og med arbeidsoppgaver hvor man trenger et upersonlig, klart og friskt syn på sakene og der man trenger en analyse av virksomheten. Du kan se slike problemer over alt, og med en gang et problem er identifisert, starter du for å snu problemet til løsning.

Du liker deg ofte best når du lager dine strategier selv og kan analysere dette (funksjons-/nytte analyser). Du blir sjelden fornøyd med jobber hvor du ikke får bruke din iNTuisjon og være i endring.

**Liker arbeidsoppgaver hvor du kan:**

- overføre teori til praktisk handling.
- være leder.
- være besluttsom.
- arbeide med organisasjonsutvikling.
- arbeide med vanskelige konsepter og teorier.
- løse vanskelige problemer.
- være kreativ og oppfinnsom.
- frembringe nye ideer.
- være fremtidsorientert.
- søke etter kunnskap og kompetanse
- utvikle din kunnskap og kompetanse.
- bruke din kunnskap og kompetanse.
- kommunisere med mange.
- diskutere og debattere sammen med andre.
- være logisk, analytisk og rasjonell.
- være besluttsom.
- være strukturert og planlegge.
- arbeide med det du er interessert i

## Arbeidsmiljø

---

Som ENTJ-er vil du vanligvis foretrekke et aktivt arbeidsmiljø med mulighet til å skape utvikling og resultater, og hvor du kan få anerkjennelse og belønning for dine resultater (ET). Du vil foretrekke samvær og dialog med mange enten på arbeidsplassen, eller utenfor bedriften (E).

Du ønsker at arbeidsmiljøet vektlegger arbeide som omhandler bruk av dine evner, innsikt og fantasi til å se fremover og nye muligheter samt for dine evner til å lære nye ferdigheter (N). Vanligvis foretrekker du arbeide som følger en naturlig rekkefølge der du kan bruke dine evner til logiske analyser, vurderinger og organisering av tall, ideer eller gjenstander (T).

Du ønsker at miljøet selv anvender og vektlegger dine evner til å være strukturert, besluttsom, sette seg mål og å kunne holde tidsfrister. I tillegg ønsker du gjerne å ha noe medbestemmelse og kontroll over det som skjer (J).

### **Foretrekker et arbeidsmiljø:**

- som er aktivt og handlingsorientert
- med mulighet til å lede, influere og kontrollere
- som er resultatorientert
- med resultatorienterte uavhengige mennesker som legger vekt på å løse komplekse problemer
- med effektive systemer og mennesker
- med utfordringer
- som er forandringsorientert
- med rom for sterke og pågående mennesker
- som er åpen for kreative diskusjoner for å få klarhet
- med mulighet for kreativitet
- som er orientert mot ideer
- med mulighet til å lære nytt
- som belønner besluttsomhet
- som er målorientert
- som er strukturert

*I motsatt fall vil du demotiveres av arbeidsmiljø og arbeidsoppgaver der du får være for lite med på å skape utvikling og resultater. Du vil demotiveres med for lite samvær og dialog med andre mennesker, med for mye fokusering på detaljer og fakta og der du får arbeide for lite med tankestimulering. I tillegg vil du kunne demotiveres der det er for lite orden, struktur og kontroll.*

## En liten bønn for Xxx

---

Gud, hjelp meg med å sette ned farten og ikkefarereasktigjennomdetjeggjør AMEN!

Ålesund, 9. mai 2016

**Øyvind Bjørge**  
Organisasjonsrådgiver  
Stamina





Personlig rapport for: Xxx



OPTIMAS

JTI typologi for: Xxx **ESFJ**

## Handlingsrettet og målrettet, praktisk menneskeorientert type

**Ekstrovert** - handlingsrettet

**Sansende** - praktisk

**Følende** - menneskeorientert

**avgjørende** - organisert

Du baserer din oppmerksomhet på sansefunksjonen (S) og vurderinger på følefunksjonen (F). Derfor foretar du dine vurderinger og beslutninger på bakgrunn av en subjektiv, personlig stilling (F) til de konkrete fakta som du observerer (S). Som SF person er du mer interessert i fakta om mennesker enn om ting.

Med SF kombinasjonen er du interessert i å observere virkeligheten, spesielt i forhold til andre mennesker. Det du observerer blir samlet inn og verifisert med en gang av dine sanser ved å se, høre, føle og lukte. Din Følelse bruker du til å komme fram til beslutninger med personlig varme og omtenksomhet, og du legger vekt på hvor mye ting betyr for deg selv og for andre. . Når du bruker din observasjon på mennesker, gjør det deg spesielt følsom overfor andres følelser og reaksjoner.

### Preferansenes rekkefølge:

1. Fe
2. Si
3. Ne
4. Ti

### Sterke sider ved din hovedfunksjon (Fe)

Din hovedfunksjon (nr. 1) er Følelse som er den funksjonen som er mest foretrukket og dominerende hos deg. Med ekstrovert Følelse (Fe) vil du ofte fokusere til andre mennesker om dine personlige verdier og tanker. Med Følelse som hovedfunksjon vil du kunne ha flere av følgende sterke sider:

- er dyktig i innlevelse og forståelse av andre mennesker
- kan forutsi hvordan andre vil reagere
- gir rom for formildende omstendigheter
- er oppmerksom på verdier
- verdsetter det hver enkelt person bidrar med
- tar ansvar for andre
- er vennlig og imøtekommende

Din hjelpefunksjon (nr. 2) er Sansning som skaffer til veie de fakta som du trenger for å treffe dine personorienterte vurderinger og avgjørelser. I tillegg er den med å skape balanse i din personlighet ved at den er introvert (Si). Hjelpefunksjonen viser du sjeldnere til andre da den er introvert.

## Sterke sider ved dine preferanser

Som ESFJ-er har du din styrke i å fokusere og bruke energien, ferdighetene og dine kunnskaper i den ytre verden blant mennesker og ting (E). Ved at du viser din energi vil ofte andre også bli fylt av energi. Du liker å arbeide sammen med andre, oppretter kontakt og etablerer og bruker nettverk. Du deler dine ideer og tanker etterhvert som de oppleves, er opptatt av handling og har ingen problemer med å holde på med mange oppgaver samtidig. Vanligvis foretrekker du muntlig kommunikasjon framfor skriftlig.

Med din preferanse for Sansing (S) fokuserer du på fakta og det som skjer her og nå og er dermed oppmerksom på detaljene i enhver situasjon. Du stoler på din erfaring og finner ut hvordan ting kan gjøres på den mest effektive måten ut fra den erfaringen du har. På bakgrunn av dette kan du føre en ide over på det praktiske planet.

Med Følelse (F) kan du anvende en beslutningsprosess der du bruker verdier og overbevisning for å trekke konklusjoner. Du vil vite verdien av et alternativ, og hvordan dette vil påvirke andre mennesker. Du ser på ideer og produkter med et positivt sinn og sjekker dine objektive data med dine verdier - hva du selv eller andre liker eller misliker. Hvilken effekt beslutninger har på mennesker er viktig for deg og du forsøker å skape en harmonisk stemning der mennesker kan vokse og bruke dine talenter og ferdigheter.

Ved hjelp av avgjørelse (J) organiserer du ditt liv i den ytre verden på en planlagt og organisert måte. Du organiserer ideer og saker og forsøker å kontrollere situasjonen slik at kvaliteten blir opprettholdt. Du arbeider med jevn hastighet mot målet og er flink til å holde tidsfrister. Du kommuniserer en målbevisst og besluttsom holdning og krever ofte at beslutninger må tas ut.

E	S
<ul style="list-style-type: none"> <li>•Fokuserer og bruker energien din blant andre mennesker.</li> <li>•Gir andre energi.</li> <li>•Deler tanker og ideer underveis og er opptatt av handling.</li> <li>•Kan holde på med mange oppgaver samtidig.</li> <li>•Utvikler ferdigheter og kunnskap ved å samarbeide og skape nettverk.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>•Fokuserer på fakta og det som skjer her og nå.</li> <li>•Er oppmerksom på detaljer.</li> <li>•Er flink til å anvende den praktiske erfaringen du har.</li> <li>•Er flink til å føre en ide over på det praktiske planet.</li> </ul>
F	J
<ul style="list-style-type: none"> <li>•Anvender verdier og overbevisning når du beslutter.</li> <li>•Er opptatt av hvordan beslutninger påvirker andre mennesker.</li> <li>•Sjekker saklige og objektive data med dine verdier.</li> <li>•Behandler mennesker med varme og sympati.</li> <li>•Vektlegger å forstå menneskers behov og skape harmoni.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>•Er flink til å organisere og planlegge.</li> <li>•Er flink til å passe på at kvaliteten og tidsfrister blir opprettholdt.</li> <li>•Arbeider med jevn hastighet mot målet.</li> <li>•Er målbevisst og besluttsom.</li> <li>•Er flink til å beslutte ut fra den informasjonen som er tilgjengelig.</li> </ul>

## Generelle egenskaper ved dine preferanser

Som ESFJ-er er du vennlig, hjelpsom, taktfull, ryddig, medfølende og sympatisk og du legger stor vekt på harmonisk mellommenneskelig samhandling. Du føler et sterkt ansvar og plikt og vektlegger tradisjon og trygghet.

Du er utadrettet og har selvtilitt (E). Du utstråler sympati og fellesskap, er hovedsakelig opptatt av menneskene rundt deg og setter stor pris på harmonisk menneskelig kontakt. Du er utholdende, samvittighetsfull og et ryddig ordensmennesker også i mindre saker, og har en tilbøyelighet til å forvente at andre skal være på samme måte.

Som ESFJ-er er du først og fremst interessert i den virkelighet du kan oppfatte med dine fem sanser (S), slik at du er praktisk, realistisk og har god bakkekontakt. Du er svært opptatt av den unike forskjellen det er i hver enkelt erfaring som du gjør. Du vil heller tilpasse deg det eksisterende enn å skape noe nytt. Du foretrekker å endre tingene skritt for skritt, snarere enn å starte fra bunnen. Du har mistro til det abstrakte og det overdrevent komplekse. I tillegg setter du pris på å ha glede av dine eiendeler.

Det varmer deg å få ros og skryt. Mye av din glede og tilfredsstillelse kommer fra den varme følelsen du kan få fra folk som omgir deg (F). Du har en tendens til å konsentrere deg om beundringsverdige kvaliteter hos andre mennesker og du er lojal overfor respekterte personer, institusjoner, eller saker - noen ganger til den grad at du idealiserer det du beundrer.

Du har evnen til å finne verdi i andre menneskers meninger. Selv om du er uenig i disse meningene, har du ofte tiltro til at harmoni og enighet kan oppnås og ofte klarer du også å få i stand slik enighet. Enighet er viktig for deg. For å oppnå enighet og harmoni er du ofte villig til å være enig i andre menneskers meninger innenfor rimelige grenser. Du må imidlertid være forsiktig, slik at du ikke konsentrerer deg så mye om andres synspunkter at du helt glemmer dine egne.

Du er flink til rutinearbeid (J), og utførelsen er vanligvis av høy standard. Du overholder tidsfrister og dine standard prosedyrer sikrer et godt resultat. Selv om du er utålmodig med for mye bearbeiding, så kan man stole på at du når frem til et godt resultat. Du har et slags program for det meste. Du er også god til å videreføre tradisjoner. Du har tendens til å benytte deg av ritualer for å markere spesielle begivenheter og merkedager.

Aller helst liker du å legge planer og gjøre dine beslutninger ut fra kjente fakta og fra dine personlige vurderinger. Det hender du har mange bestemte "skal" og "skal ikke", og disse gir du klart uttrykk for. Når du ønsker å få saker opp og avgjort og beslutninger tatt, er det imidlertid ikke viktig for deg å ta alle beslutninger selv.

Selv om familien betyr mye vil du vektlegge vennskap og du føler en sterk lojalitet overfor dine venner. Du blir sett opp til å være en varm og hjertelig person med ekte interesse for andre. Du trives ofte med å ha det sosialt sammen med forskjellige venner og gir mye varme tilbake.

I et parforhold vil du være oppmerksom og arbeide seriøst for et godt forhold. Du vil være veldig serviceorientert og vektlegger å gjøre partneren glad og fornøyd. Du ønsker å bli verdsatt for den du er og for hva du gir andre. I hjemmet vil du ta deg godt av daglige gjøremål. Du er interessert i at hele familien trives, og har det godt og som en sosial person vil du trives med selskap. Et mulig problemområde er din tilbøyelighet til å ta kritikk veldig personlig, noe som kan føre til at du tar dette hardt innover deg. Hvis du har en partner som gir deg mye ros og positiv tilbakemelding vil du verdsette dette veldig positivt.

Som forelder er du veldig opptatt av dine roller og plikter og du uttrykker mye kjærlighet og varme til dine barn. Du er dyktig og tar ansvar i å ivareta barnas praktiske og daglige behov. Du forventer i tillegg respekt fra barna og er mindre tolerant for brudd på regler og oppførsel. Din tendens til å kunne være noe kontrollerende, kombinert med din vektlegging av tradisjon og sikkerhet, kan føre til konflikter med dine barn. Din Følerpreferanse kan føre til at du kan ha vanskeligheter med å sette grenser. Hvis du blir stresset av å ikke få det til, kan du ha en tendens til å manipulere barna dine og i verste fall skape skyldfølelse hos barna, noe som kan skade relasjonene mellom dere.

## Til ettertanke

- Kan unngå konflikter og feie problemer under teppet.
- Setter kanskje egne prioriteringer til side ut fra ønske om å behage andre.
- Kan tro at du vet hva som er best for andre.
- Går kanskje ikke inn for å finne ut hva andre virkelig ønsker eller har behov for.
- Kan unngå å vurdere logiske følger av dine beslutninger.
- Kan glemme å stoppe opp og se på helheten.

Det hender at du kan risikere å ta beslutninger for fort (E), uten at du har forstått situasjonen fullt ut. Dersom du ikke tar deg tid til å innhente førstehånds informasjon om personer eller situasjoner, kan det hende at dine handlinger ikke får den hjelpsomme effekt som var meningen. Det kan for eksempel hende at du begynner et nytt prosjekt eller en ny jobb ved å gjøre ting som du tror det bør gjøres, i istedenfor å ta deg tid til å finne ut hva som er virkelig ønskelig og nødvendig.

Du synes vanligvis at det er spesielt vanskelig å innrømme sannheten om problemer når disse angår mennesker eller ting som du bryr deg mye om. Dersom du ikke klarer å se ubehagelige fakta i øynene, eller hvis du nekter å se på kritiske forhold som kan såre, vil dette kunne lede til at du overser dine problemer isteden for å prøve å finne en løsning på de. Du kan ha en tendens til å vende ryggen til andres signaler hvis disse er for ukonvensjonelle.

Under jobbintervjuet kan du oppleves som for pratsom og oppgaveorientert. Det vil være en fordel om du tar pauser slik at intervjuerne får anledning til å stille spørsmål. Understrek dine sterke sider og hvilket bidrag du kan komme med til organisasjonen og få frem hvordan dine menneskelige ferdigheter kan bidra til å påvirke resultatet i jobben. Hvis du blir stresset, kan du bli ekstremt kritisk både overfor deg selv og andre, og du kan unngå å få med deg fakta om jobben.

## Din minst brukte funksjon (Ti)

Din minst brukte og minst foretrukne funksjon (nr. 4) er den motsatte av din dominante, foretrukne funksjon. Den fungerer ubevisst og primitivt fordi den ofte er lite utviklet og uvant for deg. Den minst brukte funksjonen aktiviseres av tretthet, stress, beruselse eller en hvilken som helst situasjon hvor tilliten svekkes til din hovedfunksjon. Når du er ute av balanse, blir du også lett sårbar. Ofte gir den minst brukte funksjonen en kraftig utløsning av følelser eller emosjoner og du opplever at du kan bli utrygg og humørsyk. Når din minst brukte funksjon gjør deg usikker, kan du reagere på en måte som kan oppleves som om du sender ut "tyrannen" i deg for å forsvare deg.

Når din minst brukte funksjon er i virksomhet, er det vanskelig for din hovedfunksjon å fungere. Ideer, tanker og følelser som kommer til overflaten blir ikke forankret i virkeligheten og du er heller ikke tilgjengelig for en fornuftig diskusjon med andre mennesker.

Observer hvordan du forholder deg til andre når du er sliten, stresset eller trett, og forsøk å få et mestringsforhold til din minst brukte funksjon. Ved å kjenne til sin egen "tyrann" kan du se humoristisk på den når den oppstår. Forståelse for egen "tyrann" fører også til at du blir mere fortrolig med "tyrannen" hos andre mennesker. Dermed vil du ikke ta det så personlig når andre bruker sin "tyrann" mot deg.

Siden introvert Tenking (Ti) er din minst brukte funksjon vil du kunne:

- gå for deg selv for å tenke
- bli hyperkritisk
- bli kritisk til andre
- gi primitive, absolutte, kritiske vurderinger mot deg selv
- finne feil ved nesten alt
- være overdrevent dominerende
- ta ledelsen uten å lytte til andre
- oppføre deg stygt mot andre
- tro at nåværende vennskap ikke har noen verdi
- bli låst til rigide konsepter eller systemer

Det er viktig for deg å føle harmoni når du skal tenke. Hvis du blir presset kan du få problemer med å tenke og argumentere logisk. Hvis du blir stilt overfor et komplekst problem, som også krever faktakunnskap, kan du bli sterkt introvert (Ti). Du må for eksempel forberede deg alene i god tid før en eksamen.

Din minst brukte funksjon fører til at du ofte bruker mange ord fordi analysen fra tenkingen mangler. Tenke - konklusjonene kommer ofte langt ute i prosessen. Du blir ofte sårbar av ikke å få aksept.

## Kommunikasjon

---

Som ESFJ-er vil du vanligvis kommunisere på en utadvendt og engasjert måte hvor følelser og tanker blir uttrykt (EF). Vanligvis formidler du energi og entusiasme og fokuserer på mennesker og ting i den ytre verden (E). Du har din styrke i å snakke deg frem til konklusjoner og klarhet. Du foretrekker å presentere budskapet muntlig framfor skriftlig og snakker gjerne i grupper med mange mennesker.

Med din preferanse for Sansing (S) bruker du dine erfaringer som bakgrunn når du skal illustrere en sak og ønsker å se den praktiske og realistiske bruk. Ofte viser du til konkrete eksempler når du kommuniserer. Du ønsker å få fakta og bevis på bordet med en gang, liker at forslag er direkte og gjennomførbare og er opptatt av å følge en fastsatt framdriftsplan.

Ferdigheter med Følelse (F) er at du ofte kan uttrykke deg engasjert og uttrykksfullt og verdsetter andre i samhandling og kommunikasjon. Du verdsetter logikk, men ikke uten at man tar personlig stilling til en sak. Du overbevises av informasjon som blir gitt med en personlig, entusiastisk tone og av det som kjennes "riktig for meg". Verdien av et alternativ er viktig og hvordan det vil påvirke deg selv, og andre mennesker. På bakgrunn av dette vil du ofte respektere personlig autoritet. Du vil være vennlig og sosial når du snakker og vil ha sammenheng i eget verdssystem. Medfølelse er viktigst. Logikk og objektivitet betrakter du helst som noe som **kan** verdsettes.

Med preferanse for avgjørelse (J) fokuserer du gjerne på oppgaven som skal løses og snakker om resultater, retning og måloppnåelse. Du gir ofte klart uttrykk for dine standpunkter og beslutninger og vil ha planer med tidsfrister. Du forventer også at andre gjør sine oppgaver ferdig til avtalt tid. Overraskelser vil du helst unngå og vil i så fall ha forvarsel når endring skal finne sted.

## Læringsstil

---

Som ESFJ-er lærer du vanligvis best gjennom å involvere deg aktivt i det som skjer og spesielt det som har med mennesker å gjøre. Konkret erfaring og praktisk handling i mellommenneskelige forhold er viktig for din læring. Gruppearbeid liker du også.

Med preferanse for Ekstroversjon (E) lærer du best gjennom interaksjon og kommunikasjon med andre mennesker. Du lærer godt gjennom å snakke mens du tenker og får ofte klarhet og konklusjon gjennom samtaler. I tillegg lærer du godt med å holde på med mange aktiviteter samtidig og trives gjerne med muntlige prøver.

Med preferanse for Sansing (S) lærer du best ved å begynne med biter for senere å få inn helheten. For mye generell informasjon på en gang forstyrrer deg. En trinnvis og systematisk fremgangsmåte fungerer altså best for deg. Du har behov for å se konkrete fakta som f.eks. tall, navn, data osv., og har relativt god hukommelse for faktastoff og puggestoff. Dersom du kan se den praktiske nytteverdien her og nå av det du lærer, vil du ha god nytte av det i en læresituasjon. Dine kreative styrker ligger vanligvis innenfor rammen av det du holder på med.

Med preferanse for Følelse (F) lærer du best gjennom å vite hva som er riking og galt med det du holder på med. Du trenger å vite hvordan dette kan påvirke deg selv eller andre mennesker. I en læresituasjon er forholdet til kamerater og lærer viktig og du trenger å få godkjennelse og aksept fra disse for å trives og lære best mulig. Gruppearbeid vil du trives med, spesielt hvis du kan få anvende dine evner til å inspirere andre i gruppen.

Med preferanse for å organisere din livsstil på en organisert og strukturert måte (J), lærer du best gjennom å få materialet presentert på en strukturert, forutsigbar og ordentlig måte. Du liker å se fremgang og synlige resultater av det du lærer, og lærer godt gjennom arbeidsbøker og demonstrasjoner. Du liker å ha milepæler som du kan strekke deg etter og liker å avslutte og begynne på nye milepæler.

## Karriere

Kjennskap til egne preferanser kan være til hjelp og nytte når du skal velge karriere. Forskning viser at tilfredsstillende i arbeidslivet avhenger mye av om du får mulighet til å bruke dine preferanser. Hvis dine arbeidsområder hovedsakelig inneholder den type opplevelser som du naturlig foretrekker ut fra dine preferanser, vil du vanligvis håndtere arbeidet bedre og finne det mer tilfredsstillende. Hvis dine arbeidsområder hovedsakelig har bruk for den måte å ta beslutninger på som er naturlig for deg, vil oftest dine beslutninger bli bedre og de vil bli tatt med større sikkerhet.

Alle dine preferanser er viktige for din karriere. De to midterste bokstavene i din typebetegnelse (S og F) betyr svært mye når det gjelder hvilket arbeide du vil utføre best og ha mest glede av. Hvordan du går fram i din jobb, vil i stor grad bli avgjort av din J preferanse. Hva slags arbeide du vil like best innen et spesielt område, vil kunne avhenge av din E preferanse som handler om hvor du får og bruker energien din.

## Arbeidsstil

Som ESFJ-er vil din arbeidsstil være preget av dine gode evner til å vise ansvar, lojalitet, flid og virkelyst. I tillegg er du nokså bundet av tradisjonen - du liker vanligvis å gjøre ting slik som du har alltid gjort det og innordner deg lett til systemet (SJ).

Du liker variasjon og handling og foretrekker å ha flere mennesker rundt deg (E). Du har vanligvis ikke noe imot flere arbeidsoppgaver samtidig og avbrytelser som f.eks. telefonsamtaler har du ikke noe imot. Du foretrekker å være handlingsorientert, men kan av og til handle for raskt - før du har fått tenkt nøye nok. Du er interessert i aktivitetene rundt jobben og hvordan andre arbeider, og utvikler selv ideer ved samtaler og diskusjon. Du kan imidlertid bruke for mye tid på å skaffe deg lite produktive kontakter som du ikke har bruk for senere.

Med din preferanse for Sansing (S) liker du å bruke erfaring og kjente metoder til å løse problemer - du liker å bruke det du har lært mer enn å lære noe nytt. Praktisk arbeide foretrekkes gjerne. Du er tålmodig med rutinearbeid og liker en etablert måte å gjøre ting på, der du går frem steg for steg. Under arbeidet gjør du sjelden faktafeil og har en realistisk forestilling om hvor lang tid arbeidet vil ta. Du kan imidlertid la være å utnytte uventede muligheter.

Med preferanse for Følelse (F) liker du arbeidsoppgaver der du kan få bruke verdier og overbevisning for å trekke dine konklusjoner som fører til at mennesker blir ivaretatt. Med blikket rettet mot underliggende verdier lar du ofte beslutninger påvirkes av det du selv og andre liker eller misliker. Du vil gjerne være forståelsesfull og snill og misliker eller unngår å si noe ubehagelig. Harmoni er viktig for deg. Du har derfor tendens til å være meget forsiktig med andre menneskers følelser. Dette kan føre til at du kan være for opptatt av hva andre ønsker, og kan la være å overveie de logiske konsekvensene av hvert alternativ.

Med ønske om å organisere ditt liv på en planlagt og organisert måte (J), søker du struktur og tidsplaner og arbeider best når du kan planlegge og følge dine planer. Du liker å få ting fullført, men kan av og til beslutte for raskt for å bli ferdig med saken. Når beslutningen er tatt er du fornøyd, men vær oppmerksom på at du ikke alltid ser de nye oppgavene som må gjøres.



I en karrieremessig sammenheng kan du ta forhastede beslutninger. Det kan være nyttig å kaste fram ideer ved helt nye jobber og vurdere disse før du tar beslutninger.

### **Potensielle styrker**

- Evne til å lage effektive prosedyrer
- Besluttsomhet
- Opprettholde og bevare det som fungerer
- Flink med mennesker
- Flink til å skape enighet

### **Trivsel og "suksess"**

**SF** Arbeid som omhandler konkrete fag hvor personlig varme og omtenkksomhet kan brukes effektivt i konkrete situasjoner for mennesker - f eks helseomsorg, humanitært arbeid, religiøst arbeid, hjelpetjenester, undervisning (av barn), service- og butikkfag, salg, kontorfag etc.

Som ESFJ-er er du vanligvis på ditt beste i jobber som har med mennesker å gjøre og der hvor samarbeid kan oppnås gjennom samarbeid. Man finner din typologi ofte i jobber som lærer, rådgiver, innenfor salg og markedsføring eller i helsesektoren. I en salgsjobb har du et inderlig ønske om å betjene dine kunder godt nok. Din medlidenhet og bevissthet om fysiske forhold gjør at du ofte blir tiltrukket av yrker i helsesektoren, der du kan få vist din varme, gi trøst, og ellers vise omsorg.

Du tenker best når du snakker med mennesker, og er svært glad i å kommunisere. Du trives når du har en relativ god stabilitet, når behov er veldefinerte og når du kan vise engasjement og hardt arbeide.

Det er mindre sannsynlig at du vil trives i arbeide som krever at du behersker abstrakte ideer eller upersonlige analyser. Du må anstrenge deg skikkelig dersom du skal prøve å være kort og forretningsmessig og således ikke la din omgjengelighet sinke deg i arbeidet.

### **Liker arbeidsoppgaver hvor du kan:**

- der du kan få anvende dine interesser for andre mennesker
- der du kan få bry deg om andres ønsker og behov
- som er sikre og stabile
- der du kan ta deg av praktiske behov uten for mye teori i bildet
- som gjøres på en tradisjonell og etablert måte
- der du kan få gjøre andre glade og fornøyde
- der du kan få yte service til andre
- som er organisert
- der du kan få samhandle med andre
- der du kan lede andre

## Arbeidsmiljø

---

Som ESFJ-er vil du vanligvis foretrekke et aktivt arbeidsmiljø med mulighet til å kunne være uttrykksfull og entusiastisk overfor andre og hvor du kan få uttrykke dine tanker og følelser og få anerkjennelse for dette (EF). Du vil foretrekke samvær og dialog med mange mennesker, enten på arbeidsplassen eller utenfor bedriften hvor du kan få bruke dine evner til å kommunisere og involvere deg med mange mennesker (E).

Du ønsker at arbeidsmiljøet vektlegger arbeid som omhandler bruk av dine gode evner til observasjon av fakta og detaljer hvor du kan få bruke dine etablerte og praktiske ferdigheter (S).

Vanligvis ønsker du at miljøet har interesser som fokuserer på verdier og mennesker og forventer arbeidsoppgaver som i stor grad yter hjelp og service til mennesker der du kan få bruke dine mellommenneskelige ferdigheter (F).

Du ønsker at miljøet selv anvender og vektlegger dine evner til å være strukturert, besluttosom, sette deg mål og å kunne holde tidsfrister. I tillegg ønsker du gjerne å ha noe medbestemmelse og kontroll over det som skjer (J).

### **Foretrekker et arbeidsmiljø:**

- som er livlig og aktivt
- som er vennlig
- med samvittighetsfulle, samarbeidsvillige mennesker som er innstilt på å hjelpe andre
- som vektlegger bruk av etablerte og praktiske ferdigheter
- som vektlegger evne til å observere detaljer og fakta
- som vektlegger handling basert på fakta
- som er menneskeorientert
- som er service-orientert
- med forståelsesfulle mennesker
- med følsomme mennesker
- med målbevisste og resultatorienterte mennesker og systemer
- som er strukturert og organisert

*I motsatt fall vil du demotiveres av et arbeidsmiljø og arbeidsoppgaver med for lite fokus på verdier, mennesker og følelser. Du vil demotiveres med for lite samvær og dialog med andre mennesker, med for mye fokusering på nye muligheter og der du får arbeide for lite med å kunne være uttrykksfull og entusiastisk. I tillegg vil du kunne demotiveres hvis det er for lite orden, struktur, medbestemmelse og kontroll.*

## En liten bønn for Xxx

---

HERRE GI MEG TÅLMODIGHET OG JEG MENER MED EN GANG.

Ålesund, 27. april 2016

**Øyvind Bjørge**  
Organisasjonsrådgiver  
Stamina



Personlig rapport for: Xxx



OPTIMAS

JTI typologi for: Xxx **ESTJ**

## Handlingsrettet og målrettet, praktisk faktaorientert type

- Ekstrovert** - handlingsrettet
- Sansende** - praktisk
- Tenkende** - saksorientert
- avgjørende** - organisert

Du baserer din oppmerksomhet på sansefunksjonen (S) og vurderinger på tenkefunksjonen (T). Derfor tar du dine vurderinger og beslutninger på bakgrunn av en objektiv og logisk analyse (T) av de fakta du observerer (S).

Med ST kombinasjonen er du hovedsakelig interessert i saklige fakta i enhver situasjon. Det du observerer blir samlet inn og verifisert med en gang av dine sanser ved å se, høre, føle og lukte. Din Tenkning bruker du til upersonlige analyser som har karakter av en logisk, skritt for skritt prosess der du går fram for å finne mening med det du observerer, samt årsak, virkning og konklusjoner.

### Preferansenes rekkefølge:

1. **Te**
2. **Si**
3. **Ne**
4. **Fi**

### Sterke sider ved din hovedfunksjon (Te)

Din hovedfunksjon (nr. 1) er Tenkning som er den funksjonen som er mest foretrukket og dominerende hos deg. Som Ekstrovert Tenker (Te) vil du ofte fortelle til andre mennesker om dine tanker og vurderinger. Med Tenkning som hovedfunksjon vil du kunne ha flere av følgende sterke sider:

- er dyktig til å analysere
- klargjør situasjoner
- ser svakheter i forveien
- holder seg til retningslinjer
- er fast "i motvind"
- får klarhet gjennom argumentasjon og motargumenter
- er opptatt av å komme i mål og bli ferdig

Din hjelpefunksjon (nr. 2) er Sansning som du bruker til å skaffe til veie de fakta som du trenger for å treffe dine avgjørelser. I tillegg er den med på å skape balanse i din personlighet ved at den er introvert (Si). Hjelpefunksjonen viser du sjeldnere til andre da den er introvert.

## Sterke sider ved dine preferanser

Som ESTJ-er har du din styrke i å fokusere og bruke energien, ferdighetene og dine kunnskaper i den ytre verden blant mennesker og ting (E). Ved at du viser din energi vil ofte andre også bli fylt av energi. Du liker å arbeide sammen med andre, oppretter kontakt og etablerer og bruker nettverk. Du deler dine ideer og tanker etter hvert som de oppleves, er opptatt av handling og har ingen problemer med å holde på med mange oppgaver samtidig. Vanligvis foretrekker du muntlig kommunikasjon framfor skriftlig.

Med din preferanse for Sansing (S) fokuserer du på fakta og det som skjer her og nå og er dermed oppmerksom på detaljene i enhver situasjon. Du stoler på din erfaring og finner ut hvordan ting kan gjøres på den mest effektive måten ut fra den erfaringen du har. På bakgrunn av dette kan du føre en ide over på det praktiske planet.

Ferdigheter med Tenking (T) er at du anvender en beslutningsprosess som fokuserer på en analytisk årsak - virkningsforhold. Du vurderer argumenter og prinsipper og organiserer og bearbeider fakta og ideer. Du ser på ideer og produkter med et kritisk blikk og forsøker å holde deg objektiv når du vurderer. Rettferdighet er viktig for deg og du forsøker å være bestemt når du behandler mennesker.

Ved hjelp av avgjørelse (J) organiserer du ditt liv i den ytre verden på en planlagt og organisert måte. Du organiserer ideer og saker og forsøker å kontrollere situasjonen slik at kvaliteten blir opprettholdt. Du arbeider med jevn hastighet mot målet og er flink til å holde tidsfrister. Du kommuniserer en målbevisst og beslutsom holdning og krever ofte at beslutninger må tas ut fra den informasjonen som er tilgjengelig.

E	S
<ul style="list-style-type: none"> <li>•Fokuserer og bruker energien din blant andre mennesker.</li> <li>•Gir andre energi.</li> <li>•Deler tanker og ideer underveis og er opptatt av handling.</li> <li>•Kan holde på med mange oppgaver samtidig.</li> <li>•Utvikler ferdigheter og kunnskap ved å samarbeide og skape nettverk.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>•Fokuserer på fakta og det som skjer her og nå.</li> <li>•Er oppmerksom på detaljer.</li> <li>•Er flink til å anvende den praktiske erfaringen du har.</li> <li>•Er flink til å føre en ide over på det praktiske planet.</li> </ul>
T	J
<ul style="list-style-type: none"> <li>•Vurderer og beslutter på en analytisk, logisk og rasjonell måte.</li> <li>•Har evne til å tenke kritisk.</li> <li>•Er saklig og objektiv.</li> <li>•Er rettferdig og bestemt når du behandler mennesker.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>•Er flink til å organisere og planlegge.</li> <li>•Er flink til å passe på at kvaliteten og tidsfrister blir opprettholdt.</li> <li>•Arbeider med jevn hastighet mot målet.</li> <li>•Er målbevisst og beslutsom.</li> <li>•Er flink til å beslutte ut fra den informasjonen som er tilgjengelig.</li> </ul>

## Generelle egenskaper ved dine preferanser

Som ESTJ-er er du logiske, analytiske, besluttsom, lojal og hardtarbeidende og har evner til å organisere fakta og planlegge arbeid og aktiviteter i god tid. Du liker å organisere prosjekter og handler for å få ting gjort. I tillegg har du klare synspunkter på hvordan ting bør utføres.

Du liker å organisere fakta, situasjoner og operasjoner som er knyttet til prosjekter (S).

Dette gjør deg faktarettet, praktisk, realistisk og opptatt av her og nå situasjoner. Du er mer interessert i å se nåværende realiteter enn framtidige muligheter. Du bruker tidligere erfaringer til å løse problemer og vil bestandig være sikker på at ideer, planer og vurderinger har basis i solide fakta.

Nyskapende ideer ser du på med en naturlig skeptisk holdning. Du ønsker at ting skal være forutsigbare. Du er en realistisk person som har begge beina plantet godt på bakken og lar deg ikke sveve av gårde ved plutselige innfall eller halvferdige ideer. På bakgrunn av dette kan du ha problemer med å oppdage nye trender raskt nok.

Du stoler fullt og fast på sin Tenking (T). Det gjør deg logisk og analytisk. Du bruker din Tenkning til å ta styring med en så stor andel av verden som mulig. Du er objektivt kritisk, og vil etter all sannsynlighet ikke bli overbevist av noe annet enn saklige argumenter. Du mener at all adferd burde ledes av logikk, og du styrer din egen oppførsel i henhold til dette.

Som ESTJ-er tester du ut sine tanker før du handler ut fra dem. Du utarbeider dine planer med stor omtanke og blir ikke med på oppgaver som kan beskrives som risikobetonte. Du har en tendens til å fokusere på selve jobben, og ikke de menneskene som har utført jobben. I tillegg er du skeptisk til følelser og vil kunne avvise en problemstilling eller bekymring som kun er et "personlig problem".

Ditt arbeid utføres systematisk og du gjør en helhjertet innsats for å nå dine mål innen den tidsfrist som er satt (J). Du har lite tålmodighet med rot og ineffektivitet, og kan være tøff når situasjonen krever det. Du lever etter et fast sett av regler, og det er disse som er basis for dine vurderinger. Hvis du skal endre din væremåte, er det nødvendig med en veloverveid endring av dine regler.

Som ESTJ-er vil du kanskje vektlegge å ha standard framgangsmåter for å ha en så liten variasjon i utførelse som overhodet mulig. Alt det som er mulig å standardisere, blir gjerne standardisert. Det er én akseptabel måte å utføre arbeidet på som man regner med at alle vet om. Andre vil kanskje løse oppgavene på andre måter, "men her hos oss vil den riktige og fornuftige framgangsmåten være.....". I tillegg er du opptatt av at folk skal gjøre sin plikt. De som ikke gjør dette kan bli mistenkelig gjort.

Familien vil du vektlegge høyt. Vennskap vil du også vektlegge da du liker å ha det moro sammen med personer som deler dine interesser eller mål. Personer som er veldig utradisjonelle trives du mindre å være sammen med. Sammen med andre trives du med å være entusiastisk, skarp og vittig og liker f.eks. å høre og fortelle gode vitser.

Som ESTJ-er vil du vanligvis arbeide hardt for å bevare et godt parforhold. Familien betyr mye for deg og du søker stabilitet og sikkerhet og vil arbeide for et livslangt forhold. Problemområde kan ligge i at du ikke alltid er oppmerksom på partnerens følelser. Spesielt kan dette skape problemer dersom din partner har preferanse for Følelse. Et annet problemområde, kan være din store tro på at du har rett i mange situasjoner og at andre bør høre på det du vet og har å si. Partneren kan få en følelse av at du ikke verdsetter dennes synspunkter og dette kan virke uheldig på forholdet.

Foreldrerollen tar du seriøst og du trives med rollen og pliktene som følger med. Du ønsker å oppdra barna til å bli ansvarlige og uavhengige individer. Det kan imidlertid oppstå konflikter mellom deg og barna fordi du sannsynligvis forventer sterkt at barna skal behandle deg og respektere deg som forelder. Med din praktiske vinkling kan du få problemer med barn som er intuitive, kreative og kanskje noe ustrukturert. Dette er sider som du ikke vektlegger noe særlig.

## Til ettertanke

- Kan treffe forhastede beslutninger.
- Kan overse behov for forandring.
- Kan overse gleden ved arbeidet i iveren etter å få det ferdig.
- Kan bli overrumplet av egne følelser, hvis disse blir ignorert for lenge.

Som ESTJ-er kan du ta beslutninger for raskt og ofte før du har undersøkt situasjonen fullt ut (ET). Du trenger ofte å stoppe opp og lytte til andre personers synspunkter. Dette gjelder spesielt personer som ikke bestandig er i en situasjon hvor de lett tar til motmæle. Det er ofte veldig vanskelig for deg, men hvis du ikke tar deg tid til å forstå skikkelig, kan det godt hende at du dømmer og beslutter for raskt, ofte uten nok fakta på bordet og uten hensyn til hva andre mennesker tenker eller føler. Mennesker med andre synspunkter kan lett bli oppfattet som kranglefanter og konfliktskapere av deg da du har lett for å tro at du har rett.

Hvis følelsesverdiene blir tilsidesatt for mye kan det resultere i at du bygger deg opp til et undertrykt press som kan komme opp på upassende måter (Fi). Du kan bli overrasket over egne følelsesmessige reaksjoner som du ikke har kontroll med. Sterke konflikter kan føre til at du blir så oppslukt av problemet at energien blir tappet. Dette kan føre til apati når konflikter oppstår. Du kan dermed gå på akkord med dine følelsesmessige behov og dermed være lite mottakelig for andres følelsesbehov. Du vil forsøke å handle i stedet for å snakke om det. Hvis du forsøker å vise følelser blir det ofte ikke riktig eller passende for situasjonen.

Selv om du er flinke til å se hva som er ulogisk og usammenhengende, kan det hende at du bør utvikle kunsten å vise takknemlighet. En positiv måte å trene dine følelser er å verdsette andre menneskers fortjenester og ideer. Hvis du gjør det til en regel å nevne hva du setter pris på, ikke bare hva som må korrigeres, vil du ofte finne resultatet verdifullt både i ditt arbeid og i ditt private liv.

Som ESTJ-er kan du ha liten tålmodighet og behov for å dele tanker med mennesker som ser ting forskjellig fra ditt synspunkt. Med dine ønsker om planlegging og tradisjonelle måter å gjøre ting på (J), kan du ha en fare for å bli veldig kontrollerende overfor andre mennesker. Spesielt sammen med mennesker som har preferanse for Følelse og lett kan bli såret, kan dette skape problemer.

Under jobbintervjuet kan du oppleves som for pratsom og oppgaveorientert. Det vil være en fordel om du tar pauser slik at intervjuerne får anledning til å stille spørsmål. Understrek dine sterke sider og hvilket bidrag du kan komme med til organisasjonen. Hvis du blir stresset kan du bli oversensitiv til uttalt kritikk ved dine hensikter.

## Din minst brukte funksjon (Fi)

Din minst brukte og minst foretrukne funksjon (nr. 4) er den motsatte av din dominante, foretrukne funksjon. Den fungerer ubevisst og primitivt fordi den ofte er lite utviklet og uvant for deg. Den minst brukte funksjonen aktiviseres av tretthet, stress, beruselse eller en hvilken som helst situasjon hvor tilliten svekkes til din hovedfunksjon. Når du er ute av balanse, blir du også lett sårbar. Ofte gir den minst brukte funksjonen en kraftig utløsning av følelser eller emosjoner og du opplever at du kan bli utrygg og humørsyk. Når din minst brukte funksjon gjør deg usikker, kan du reagere på en måte som kan oppleves som at du sender ut "tyrannen" i deg for å forsvare deg.

Når din minst brukte funksjon er i virksomhet, er det vanskelig for din hovedfunksjon å fungere. Ideer, tanker og følelser som kommer til overflaten blir ikke forankret i virkeligheten og du er heller ikke tilgjengelig for en fornuftig diskusjon med andre mennesker.

Observer hvordan du forholder deg til andre når du er sliten, stresset eller trett og forsøk å få et mestringsforhold til din minst brukte funksjon. Ved å kjenne til sin egen "tyrann" kan du se humoristisk på den når den oppstår. Forståelse for egen "tyrann" fører også til at du blir mere fortrolig med "tyrannen" hos andre mennesker. Dermed vil du ikke ta det så personlig når andre bruker sin "tyrann" mot deg.

Siden introvert Følelse (Fi) er din minst brukte funksjon vil du kunne:

- få ukontrollerte følelsesmessige utbrudd.
- vise sinne eller andre følelser helt uventet.
- bli hypersensitiv og ta kritikk svært personlig.
- blir hypersensitiv og sår for småting.
- føler deg ensom og ikke elsket.
- føle at ingen setter pris på deg.
- oppleve fortvilelse.



## Kommunikasjon

---

Som ESTJ-er vil du vanligvis kommunisere på en utadvendt måte med fokus på utvikling og resultater (ET). Vanligvis formidler du energi og entusiasme og fokuserer på mennesker og ting i den ytre verden (E). Du har din styrke i å snakke deg frem til konklusjoner og klarhet. Du foretrekker å presentere budskapet muntlig framfor skriftlig og snakker gjerne i grupper med mange mennesker.

Med din preferanse for Sansing (S) bruker du dine erfaringer som bakgrunn når du skal illustrere en sak og ønsker å se praktiske og realistiske bruk og anvendelser. Ofte viser du til konkrete eksempler når du kommuniserer. Du ønsker å få fakta og bevis på bordet med en gang, liker at forslag er direkte og gjennomførbare og er opptatt av å følge en fastsatt framdriftsplan.

Med Tenkning (T) kan du kommunisere en objektiv og kritisk holdning overfor meninger som ikke kan begrunnes logisk. Du blir overbevist av logiske og upersonlige argumenter og vil vite fordeler og ulemper ved hvert alternativ. På bakgrunn av dette vil du ofte respektere faglig kompetanse. I tillegg vil du gjerne ha orden i egne tanker, uttrykker deg ofte nøkternt og vil gjerne være kort og konsis når du snakker. Rettferdighet er viktig og følelser betrakter du helst som noe som en kan ta med i beregningen.

Med preferanse for avgjørelse (J) fokuserer du gjerne på oppgaven som skal løses og snakker om resultater, retning og måloppnåelse. Du gir ofte klart uttrykk for dine standpunkter og beslutninger og vil ha planer med tidsfrister. Du forventer også at andre gjør sine oppgaver ferdig til avtalt tid. Overraskelser vil du helst unngå og vil i så fall ha forvarsel når endring skal finne sted.

## Læringsstil

---

Som ESTJ-er lærer du best gjennom å involvere deg aktivt i og gjøre det som trengs. Du tar gjerne en viss risiko for å få ting gjort og for å nå dine mål. Du lærer vanligvis best under praktisk handling og ut fra en nytteorientert holdning av hva som går an. Du foretrekker prøve og feile metoden, konkret erfaring og liker å se resultater av ditt eget arbeide.

Med preferanse for Ekstroversjon (E) lærer du best gjennom interaksjon og kommunikasjon med andre mennesker. Du lærer godt gjennom å snakke mens du tenker og får ofte klarhet og konklusjon gjennom samtaler. I tillegg lærer du godt med å holde på med mange aktiviteter samtidig og trives gjerne med muntlige prøver.

Med preferanse for Sansing (S) lærer du best ved å begynne med biter for senere å få inn helheten. For mye generell informasjon på en gang forstyrrer deg. En trinnvis og systematisk fremgangsmåte fungerer altså best for deg. Du har behov for å se konkrete fakta som f.eks. tall, navn, data osv., og har relativt god hukommelse for faktastoff stoff du må og pugge. Dersom du kan se den praktiske nytteverdien her og nå av det du lærer, vil du ha god nytte av det i en læresituasjon. Dine kreative styrker ligger vanligvis innenfor rammen av det du holder på med.

Med preferanse for Tenkning (T) lærer du best gjennom å kunne analysere og se en logisk og systematisk sammenheng.

Med preferanse for å organisere din livsstil på en organisert og strukturert måte (J), lærer du best gjennom å få materialet presentert på en strukturert, forutsigbar og ordentlig måte. Du liker å se fremgang og synlige resultater av det du lærer og lærer godt gjennom arbeidsbøker og demonstrasjoner. Du liker å ha milepæler som du kan strekke deg etter og liker å avslutte og begynne på nye milepæler.

## Arbeidsstil

Som ESTJ-er vil din arbeidsstil være preget av dine gode evner til å vise ansvar, lojalitet, flid og virkelyst. I tillegg er du nokså bundet av tradisjoner - du liker vanligvis å gjøre ting slik som du har alltid gjort det og innordner deg lett til systemet (SJ).

Du liker variasjon og handling og foretrekker å ha flere mennesker rundt deg (E). Du har vanligvis ikke noe imot flere arbeidsoppgaver samtidig eller avbrytelser som f.eks. telefonsamtaler. Du foretrekker å være handlingsorientert, men kan av og til handle for raskt - før du har fått tenkt nøye nok. Du er interessert i aktivitetene rundt jobben og hvordan andre arbeider og utvikler selv ideer ved samtaler og diskusjon. Du kan imidlertid bruke for mye tid på å skaffe deg lite produktive kontakter.

Med din preferanse for Sansing (S) liker du å bruke erfaring og kjente metoder til å løse problemer - du liker å bruke det du har lært mer enn å lære noe nytt. Praktisk arbeide foretrekkes gjerne. Du er tålmodig med rutinearbeid og liker en etablert måte å gjøre ting på der du går frem steg for steg. Under arbeidet gjør du sjelden faktafeil og har en realistisk forestilling om hvor lang tid arbeidet vil ta. Imidlertid kan det være at du ikke utnytter de muligheter som måtte oppstå.

Med preferanse for Tenking (T) liker du arbeidsoppgaver der du kan få bruke dine evner til logiske analyser og vurderinger for å trekke dine konklusjoner som fører til velgjort arbeide. Med blikket rettet mot prinsipper og regler beslutter du ofte på en upersonlig måte - ofte uten at det blir tatt tilstrekkelig hensyn til andre menneskers følelser og ønsker. Du kan være oppmerksom på at andre kan synes at du er vel mye bestemt og at du kan virke saksorientert og upersonlig. Når du mener du gir nødvendig kritikk, kan du såre andre uten å vite om det selv.

Med ønske om å organisere ditt liv på en planlagt og organisert måte (J), søker du struktur og tidsplaner og arbeider best når du kan planlegge og følge dine planer. Hendelser som ikke er planlagt kan gjøre deg irritert. Du liker å få ting fullført, men kan av og til beslutte for raskt for å bli ferdig med saken. Når beslutningen er tatt er du fornøyd, men vær oppmerksom på at du ikke alltid ser de nye oppgavene som må gjøres.

### **Potensielle styrker**

- Evne til å organisere mennesker og oppgaver
- Analytiske ferdigheter
- Funksjonell problemløser
- Kan lage og gjennomføre effektive prosedyrer
- Er besluttsom

## Trivsel og "suksess"

**ST** Arbeide som omhandler konkrete fag som krever objektiv analyse av konkrete fakta, f eks økonomi, revisjon, jus, data, kirurgi, politi, forretningsliv, ledelse, bank og finans, naturfaglig vitenskap, anvendt forskning, produksjon, konstruksjon og manuelt arbeid.

Som ESTJ-er liker du jobber hvor resultatene av arbeidet blir raskt synlige og håndgripelige. Du har forkjærlighet for forretninger, industri, produksjon og entreprenørvirksomhet. Du liker å administrere, spesielt når du kan sette mål, ta avgjørelser og gi nødvendige ordrer. Å få ting gjennomført er din sterke side. Du er flink til en masse arbeidsoppgaver fordi du går inn for handling og å gjøre ting på den riktige måten. Du egner deg godt til jobber som krever orden og struktur. Med klare syn på hvordan ting bør gjøres, vil du naturlig kunne ta lederroller.

Du vil gjerne at samhandlingen i organisasjoner skal være noe formell og liker godt tradisjoner. Du er lydhøre overfor dine ledere og er lojale og bøyer deg for det lederen sier som en meget naturlig prosess.

**Liker arbeidsoppgaver hvor du kan:**

- der du kan være leder, gi ordre og instruere
- som er tradisjonelle
- hvor du kan arbeide hardt
- hvor du kan bruke dine evner til å organisere
- hvor du kan følge dine plikter
- hvor du kan utføre logiske analyser
- som inneholder struktur og mulighet til planlegging
- hvor du kan følge prosjekter til de er fullført
- hvor du kan bruke erfaring og kjente metoder for å løse problemer
- arbeide med fakta

## Arbeidsmiljø

Som ESTJ-er vil du vanligvis foretrekke et aktivt arbeidsmiljø med mulighet til å skape utvikling og resultater hvor du kan få anerkjennelse og belønning for dine resultater (ET). Du vil foretrekke samvær og dialog med mange mennesker enten på arbeidsplassen eller utenfor bedriften hvor du kan få bruke dine evner til å kommunisere og involvere deg med mange mennesker (E).

Du foretrekker at arbeidsmiljøet vektlegger arbeid og evne til å observere fakta og detaljer (S) samt at miljøet kommuniserer det som observeres. Du ønsker å arbeide i en logisk rekkefølge med logiske analyser, vurderinger og organisering av tall, ideer eller gjenstander (T). Du ønsker mulighet til å strukturere, sette deg mål og å kunne holde tidsfrister. I tillegg ønsker du gjerne å ha noe medbestemmelse og kontroll over det som skjer (J).

**Foretrekker et arbeidsmiljø:**

- som er aktivt og resultatorientert
- som er oppgaveorientert
- som legger vekt på effektivitet
- med hardt arbeidende mennesker som legger vekt på å få arbeidet utført riktig
- der du får belønning for måloppnåelse
- der du kan bruke dine etablerte og praktiske ferdigheter
- der du kan bruke dine evner til å observere detaljer og fakta
- der du kan gjøre bruk av logiske analyser
- som er stabile og forutsigbare
- som er strukturert og organisert
- der du kan ha medbestemmelse og kontroll

*I motsatt fall vil du kunne demotiveres av arbeidsmiljø og arbeidsoppgaver der du får arbeide for lite med å skape utvikling og resultater. Du vil demotiveres med for lite samvær og dialog med andre mennesker, med for mye fokusering på nye muligheter og der du får arbeide med for lite tankestimulering. I tillegg vil du kunne demotiveres hvis det er for lite orden, struktur og kontroll*

## Organisasjonskultur som xxy kan foretrekke

ESTJ organisasjonene kan noen ganger vokse seg ganske store, og den vil som oftest være en form for administrativ eller operativ organisasjon. Den utfører sine oppgaver på en god måte. Den har klare regler. Det eksisterer klare ansvarsforhold og prosedyrer som er konsistente og logiske. Man er oppmerksom på detaljer. Det er resultatene som teller og det er en sterk skepsis til det abstrakte, det myke og ukvantifiserbare. Tid er penger. Der er en "ikke noe tull" kvalitet ved ESTJ organisasjonen som virker betryggende, men dette kan også gi den effekt at andre synspunkter kommer bare til uttrykk gjennom det ESTJ organisasjonen vil kalle for kranglefanter og konfliktskapere. Dette fører til at ESTJ organisasjonen ikke nyter godt av alternative synspunkter i særlig stor grad.

ESTJ organisasjonen har en tendens til å bli hierarkisk. Status kan bety mye, og det er viktig å bevare og holde på sitt revir. Mange er opptatt av å bruke sine titler og standardene i organisasjonen har en tendens til å være både varige og ortodokse. Man har standard framgangsmåter for å ha en så liten varians i utførelse som overhodet mulig. Det er en akseptabel måte å utføre arbeidet på som man regner med at alle vet om. Idioter og andre smårare individer vil kanskje løse oppgavene på andre måter, "men her hos Industrietvikling as, vil den riktige og fornuftige framgangsmåte være....." Ledere og rutiner sørger for at medarbeiderne holder seg til den riktige måten å utføre arbeidet på. Alt det som er mulig å standardisere, blir standardisert.

Med sine logiske prosedyrer er ESTJ organisasjonen flink til å koordinere alle krefter i organisasjonen mot et felles mål. Den holder seg til sine tidsskjema. Den utarbeider sine planer med stor omtanke og blir ikke med på oppgaver som kan beskrives som risikobetonte. Man tester ut sine tanker før man handler ut fra dem, hvis disse tankene ikke er i overensstemmelse med den kollektive visdom som allerede eksisterer og som man kan slutte seg til uten å tenke. De "riktige" folkene føler seg hjemme i ESTJ organisasjonen og deres innsats vil bli belønnet.

ESTJ organisasjonen er solid som organisasjon, men baksiden av medaljen er at den kan bli litt stiv. Den responderer heller ikke særlig på individuelle forskjeller, og er ganske utålmodig med primadonnaer og andre "stjerner" som sannsynligvis vil bli mer lykkelig i andre typer organisasjoner. (Selv de som er individualister i moderat grad kan bli kalt for primadonnaer.) Når slike folk ikke blir ansatt eller når de må slutte etter relativt kort tid, vil organisasjonen kunne miste en god del av sin kreativitet.

Uansett hvilken størrelse ESTJ organisasjonen har, vil den oppføre seg som om den har vært i markedet en god stund og har tenkt å bli der. Den føler seg mest hjemme i et miljø som ikke forandrer seg for raskt, fordi den ikke liker å måtte snu for raskt eller å oppdage nye ting for raskt. Den kan ha problemer med å oppdage trender raskt nok. Når en slik trend blir oppdaget, vil den raskt få alle medarbeidere til å fokusere på denne nye trenden.

ESTJ organisasjonen vil ikke være kjent for å utvikle radikalt nyskapene produkter og tjenester. De leverer imidlertid sine produkter og tjenester på en effektiv måte og til avtalt tid.

Et av de største problemene ESTJ organisasjonen står overfor er at den har en tendens til å benekte at f.eks forandring virkelig har funnet sted, benekting av at den planlagte tidsramme ikke er tilstrekkelig, osv. Når benektingen ikke lenger fungerer, blir de ansatte meget forvirret. I ekstreme tilfeller kan en slik godt drevet organisasjon gå over til å bli helt kaotisk på meget kort tid.

De mennesker som vil fungere best i ESTJ organisasjonen, er de som ønsker at ting skal være forutsigbare. De er realistiske mennesker som har begge beina plantet godt på bakken og de lar seg ikke sveve avgårde ved plutselige innfall eller halvferdige ideer. De er skeptiske til følelser og vil kunne avvise en problemstilling eller bekymring som kun et "personlig problem". De vil gjerne at samhandlingen i organisasjonen skal være litt formell og de liker godt *tradisjoner*. De er lydhøre overfor sine ledere og er lojale og bøyer seg for det lederen sier som en meget naturlig prosess. Over årene utvikler de seg til å bli lojale og trøtte arbeidere som man kan regne med vil finne de beste måter for å ordne opp i de praktiske problemene.

ESTJ organisasjonen har en tendens til å bevare og forsvare ting, for å sikre seg at alt går som planlagt. Det er ikke bare deres væremåte, men også det de tjener penger på. Man finner ofte ESTJ organisasjoner innenfor felt der oppgaven er å etablere noe for så å forsøke å bevare det nettopp på denne måten.

Enhver organisasjon kan gå gjennom en ESTJ fase, når den har vært gjennom en forandring eller når den kan ta det med ro mellom forandringsprosesser. Kvaliteten ved ESTJ organisasjonen er å konsolidere, bygge systemer, implementere, produsere, finne ankerfeste, stabilisere og regulere. Dette er fundamentale kvaliteter for å nå målene og mange andre typer organisasjoner mislykkes fordi de mangler akkurat dette. Men disse kvaliteter kan også skape store problemer hvis markedet skifter raskt og ofte.

Det er vanskelig å forandre ESTJ organisasjonen, dels fordi enhver vane er vanskelig å forandre (og ESTJ organisasjonen liker vaner), men også fordi den ser på sin kollektive visdom så viktig. Nyskapende ideer kommer vanligvis fra individer eller smågrupper og ESTJ organisasjoner ser på individer og små selvstyrte grupper med mistenksomhet. Videre er ESTJ organisasjoner fulle av forventninger og oppfatninger: Folk skal gjøre sin plikt, medarbeiderne skal la sine personlige behov smelte sammen med bedriftens behov, og gjøre de riktige tingene. De som ikke gjør dette blir mistenkeliggjort. Dette fører til en "dem versus oss" mentalitet. Resultatet blir at ESTJ organisasjoner blir meget vanskelige å åpne opp for andre måter å fungere på.

Mange av de store produksjonsbedriftene er ESTJ organisasjoner, og det er også mange produksjons- og operasjonsavdelinger i store bedrifter. Mange av disse var tidligere ISTJ organisasjoner, men ettersom konkurransen har blitt sterkere, har en av konsekvensene blitt av disse bedriftene er blitt mer Ekstroverte.

### **En liten bønn for Xxx**

---

Gud, hjelp meg til ikke å styre alt, men hvis du har bruk for hjelp, så bare spør.

Ålesund, 27. april 2016

**Øyvind Bjørge**  
Organisasjonsrådgiver  
Stamina