



# NTNU

Kunnskap for en bedre verden

# Innovasjonsprosjekt

**AI301212 Innovasjonsprosjekt**

**Pro Pelo SB med MeltWire**

10029, 10023, 10030

Totalt antall sider inkludert forsiden: 280

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:





# 1. Forord

Denne rapporten er laget av ledergruppen i Pro Pelo SB / MeltWire.

Hovedmålet med rapporten er å beskrive prosessen som har blitt gjennomført i studentbedriften gjennom studiemesteret Vår 2017.

Studentbedriften Pro Pelo SB ble opprettet Høstsemesteret i oktober 2016. Bedriften er ment å avvikles i løpet av sommeren 2017.

Det har blitt benyttet forskjellige teoretiske og akademiske metoder og prosesser som elevene i studentbedriften har lært seg gjennom studiet sitt ved NTNU avd. Ålesund.

Vi har lagt mange arbeidstimer inn i dette prosjektet og er stolt over de resultater vi har oppnådd så langt, for eksempel som det å vinne "beste studentbedrift" ved fylkesmessen 2017. Det er et godt stykke arbeid som er nedlagt i denne rapporten, med det en stor porsjon «yrkes»-stolthet.

Vi i Pro Pelo SB ønsker å takke;

Bjørn Magne Hatløy for god veiledning og gode innspill til hvordan vi best mulig kan utvikle bedriften.

Øivind Strand for gode innspill tidlig i prosessen som hjalp oss i gang med den spennende prosessen vi har vært gjennom.

Kim Hartmann som har vært en uvurderlig mentor, støttespiller og sparre partner når det gjelder ideer rundt bedriften.

Michael Birkeland for hjelp med å forstå teknologi og trender rundt 3D-printing.

Peter Drabløs for tilbakemelding på prosjektet.

Daniel Fjørtoft Myklebust for hjelp og veiledning når det gjelder webutvikling.

Joonas Kirsebom for hjelp med oppsett av domene og e-posttjenester.

Vi i Pro Pelo presenterer herved vårt innovasjonsprosjekt 2017.

MeltWire

- *Shape The Future*

## **2. Seksjonsinndeling**

3. Summary
4. Sammendrag
5. Forretningsplan
6. Human Resources
7. Produktutvikling og Produksjon
8. Produktet
9. Marked og Markedsføring
10. Kundekontakt og Nettverk
11. Salg og Salgsstrategi
12. Beskyttelse av immaterielle rettigheter
13. Økonomi og Regnskap
14. Konkurranser
15. Etablering og Avvikling
16. Metoder

### 3. Summary

Did you know that plastic is one of the biggest environmental challenges we face?

It is estimated that by 2050 the sea will contain more plastic than fish.

In addition, about 29,500 tonnes of plastic waste are thrown each year, 80% of which are transported to Germany or Sweden for recycling. What many don't think about is that this is not as environmentally friendly as everyone wants to believe. Huge amounts of Co2 is emitted into the atmosphere during transport itself.

MeltWire wants to change this.

We will collect plastic waste from local industry, thus making recycling of plastic sustainable, in addition we will get payed for it. The companies that process the plastic type we are going to use in our product struggles to get rid of the residual material that is considered as special waste. Since many of them today pay good money to get the plastic removed, this is a great opportunity for us.

We are also helping to extend the life cycle of plastic that has a long breakdown time and give the old plastic a new life as part of a new and creative trend, namely 3D printing. In 2015, around 278,000 printers were sold worldwide and it is predicted that this figure will double annually by 2019.

By recycling and melting residual plastics from the manufacturing industry, we will make plastic filaments used in such 3D printers. By doing this, we will save the environment for huge amounts of Co2 emissions, but also help less plastic waste reach the water. In fact, 15 tonnes of plastic are dumped into the sea every minute.

We will pick up residual plastic locally, we have also come into contact with local players in 3D printing. These will be testing and quality testing our product.

Since we have an exciting business model, it also makes us lucrative in terms of earnings and revenue, since we do not pay for raw materials, we have big margins which make us very profitable. And it is even possible that once again we have a higher result than we have sales.

## 4. Sammendrag

Visste du at plast er en av de største miljøutfordringene vi står ovenfor?

Det er estimert at innen 2050 vil havet inneholde mer plast enn det er fisk.

I tillegg til dette kastes det ca 29500 tonn plastavfall hvert år, 80% av dette blir transportert til Tyskland eller Sverige for resirkulering. Det mange ikke tenker på er at dette ikke er like miljøvennlig som alle skal ha det til. Enorme mengder Co2 slipper ut i atmosfæren under selve transporten. Dette skal Meltwire gjøre noe med.

Vi skal innhente plastavfall fra lokal næring, dermed gjør vi resirkulering av plast kortreist, i tillegg skal vi ta betalt for det. Det er nemlig slik at bedrifter som prosesserer den plasttypen vi skal benytte i produktet vårt sliter med å kvitte seg med restematerialer som blir betraktet som spesialavfall. Siden mange av dem per i dag betaler gode penger for å få plasten fjernet, er dette en stor mulighet for oss.

Vi er også med på å forlenge livssyklusen til plast som har lang nedbrytningstid og gi den gamle plasten nytt liv som en del av en ny og kreativ trend, nemlig 3D-printing. I 2015 ble det solgt rundt 278 000 3D-printere, og det er spådd at dette tallet vil dobles årlig fram mot 2019.

Ved å resirkulere og smelte om resteplast fra produksjonsindustri skal vi lage plastfilament som blir brukt i slike 3D-printere. Ved å gjøre dette skal vi spare miljøet for enorme mengder Co2 utslipp, men også bidra til at mindre plastavfall når vannet. Det dumpes faktisk 15 tonn plast i havet hvert minutt.

Samtidig som vi skal hente lokalt har vi også kommet i kontakt med lokale aktører innen 3D-printing. Disse skal være med å teste og kvalitetsteste produktet vårt.

Siden vi har en spennende forretningsmodell gjør den oss også lukrative med tanke på resultat og omsetning, siden vi ikke betaler for råvarer har vi store marginer noe som gjør oss veldig lønnsomme. Det er til og med mulig at vi en gang i fremtiden har et høyere resultat enn vi har omsetning.



## 5. FORRETNINGSPLAN

Pro Pelo SB

## Innholdsfortegnelse

|       |   |    |
|-------|---|----|
| 1     | Forretningsideen.....   | 3  |
| 1.1   | Bakgrunnen for produktet .....                                  | 3  |
| 1.2   | Beskrivelse av produktet .....                                  | 3  |
| 1.3   | Visjon.....   | 4  |
| 2     | Organisasjonen .....  | 4  |
| 2.1   | Om ledergruppen:.....   | 5  |
| 2.1.1 | Gaute Tandberg-Hermansen, 33 år - Daglig leder:.....            | 5  |
| 2.1.2 | Marte Alvestad Håskjold, 24 år - HR og produktansvarlig:.....   | 5  |
| 2.1.3 | Rebekka Fjørtoft Myklebust, 24 år - Økonomi og markedsjef:..... | 5  |
| 3     | Arbeidsmiljø.....   | 6  |
| 4     | Markedsplan og strategi .....                                   | 6  |
| 4.1   | Kundesegment .....  | 6  |
| 4.1.1 | Primærmarked .....  | 6  |
| 4.1.2 | Sekundærmarked .....  | 7  |
| 4.2   | Kunde verdi .....   | 7  |
| 4.3   | Styrker .....   | 7  |
| 4.4   | Tilbud.....   | 7  |
| 4.5   | Verdier.....  | 8  |
| 4.6   | Betaling .....  | 8  |
| 5     | Distribusjonskanaler .....                                      | 8  |
| 5.1   | Direktesalg .....   | 8  |
| 5.2   | Forhandlere .....   | 9  |
| 5.3   | Egen nettside .....   | 9  |
| 6     | Verdikjede og organisasjon .....                                | 9  |
| 6.1   | Kjerneaktivitet.....  | 9  |
| 6.2   | Inngående logistikk.....  | 10 |
| 6.3   | Produksjon .....  | 10 |
| 6.4   | Utgående logistikk .....  | 10 |
| 6.5   | Service .....   | 10 |
| 7     | Marked og salg.....   | 10 |
| 8     | Nettverk.....   | 11 |
| 8.1   | Mentor .....  | 11 |
| 8.2   | Veileder .....  | 11 |
| 8.3   | Kontakter: .....  | 11 |

|      |  |    |
|------|--|----|
| 8.4  | Partnere, leverandører og kunder.....  | 12 |
| 9    | Vekst og Ambisjon.....                 | 12 |
| 9.1  | Kortsiktige.....                       | 12 |
| 9.2  | Langsiktig: .....                      | 12 |
| 10   | Nyhetsgrad og innovasjonshøyde.....    | 13 |
| 11   | Markedet.....                          | 13 |
| 12   | Konkurrenter .....                     | 14 |
| 12.1 | Konkurransestrategi .....              | 14 |
| 12.2 | SWOT .....                             | 15 |
| 13   | Produktkalkyle .....                   | 15 |
| 13.1 | Salgspris .....                        | 15 |
| 13.2 | Produksjonslønn .....                  | 15 |
| 13.3 | Materialforbruk .....                  | 16 |
| 14   | Salgsbudsjett .....                    | 16 |
| 15   | Anleggskapital og arbeidskapital ..... | 17 |
| 16   | Kontantstrøm og IRR .....              | 17 |
| 17   | Driftsbudsjett.....                    | 17 |
| 18   | Kapitalbehov og Exit muligheter .....  | 18 |
| 19   | Risikoer.....                          | 18 |
| 20   | Referanser .....                       | 19 |

# 1 Forretningsideen

## 1.1 Bakgrunnen for produktet

8 millioner tonn plast havner i havet hvert år hvor det forurenses og skaper lidelser og død for millioner av dyr (Hæggernes, 2017). Plast er lite nedbrytbart, og det betyr at det aldri blir helt borte når det havner i naturen og havet. Der er anslått at innen 2050 kan det være mer plast enn fisk i havet (Forbes, 2016). Per i dag kan man kun finne 10% av den.

Mangel på positiv økonomisk verdi er også en demper for at materialgjenvinning av plast har funnet sted (Grønt Punkt, 2012). I Norge alene blir det kastet ca 29500 tonn plast hvert år. Ca. 80% av denne platen blir primært sendt til Tyskland og Sverige for gjenvinning, hvor bare transporten alene utgjøre ca co2 utslipp på størrelse med 55 gasskraftverks samlede co2 utslipp gjennom et år.

Gjennom sitt opphold i Spania ble Rebekka oppmerksom på at i andre land blir kanskje enda større mengder plast kastet i stedet for gjenvunnet. Blant annet var det en stor overraskelse at i Spania blir plastflasker kastet som søppel, hvor vi i Norge gjenvinner plastflasker mot pant.

Det er i dag mer fokus på å være miljøbevisst, og nå ser vi hvor nødvendig dette vil være i fremtiden. Vi ønsker å være med å prøve å løse dette problemet

## 1.2 Beskrivelse av produktet

Vårt produkt er et filament (Filament er latin for tråd) av resirkulert plast.

Produktet blir brukt som input materialet for 3D-printer prosessen. Platen vi bruker i produksjon blir hentet fra lokal industri som driver bearbeiding av plast. Våres råvarer er da avkapp fra industrien som vi gjenvinner til filament. Dette gjør vårt produkt mer bærekraftig enn andre eksisterende produkt i markedet. Dette er et av våres viktigste konkurransefortrinn. I startfasen av bedriften skal filamentet kun være laget av nylon for å komme inn på markedet. Produktet vårt vil komme i mange forskjellige farger.



## 1.3 Visjon

Som et ledd i en strategisk plattform er det viktig å definere noen mål. Visjon er et mål som gir bedriften noe å strekke seg etter. Vi har valgt å gjøre vår visjon så vag at den tilnærmet umulig å nå, og derfor noe vi stadig kan strekke oss etter.

- *Ønske om å forme en bedre verden*

## 2 Organisasjonen

Vi er en gruppe på 3 studenter som er ved 3. året Markedsføring og ledelse med spesialisering innen Innovasjon og entreprenørskap ved NTNU Ålesund. Gruppen har ulik kunnskap og erfaringer som gjør at vi blir et team med bred kompetanse, dette gjør at vi er godt rustet til å takle de administrative utfordringer vi møter. Det er en uskrevet regel om at investorer ikke investerer i ideer, men i ledergruppen, og vi føler at vi har de egenskaper for å kunne gjennomføre og løse de problemer vi vil møte gjennom drift av bedriften vår. Vi har valgt å operere med en flat organisasjonsstruktur, dette fordi vi vil ta avgjørelser sammen og på denne måten gir det gruppen mer selvstyre. Dette gjør at vi har flere roller i beslutningsprosessen, og at vi blir mer aktiv og effektiv. Kommunikasjonen i gruppen blir bedre og man får tatt beslutninger fortere.

## 2.1 Om ledergruppen:

### 2.1.1 Gaute Tandberg-Hermansen, 33 år - Daglig leder:



Gaute har erfaring fra salg og service bransjen, fiskeri og produksjon, logistikk, og support. Har tidligere studert Ingeniør i industrielt design ved Høgskolen i Østfold. Er per dags dato student ved NTNU avd. Ålesund på programmet, markedsføring og ledelse.

### 2.1.2 Marte Alvestad Håskjold, 24 år - HR og produktansvarlig:



Marte har tidligere erfaring innen salg av tjenester. I tillegg til studiet har hun jobbet innen helsesektoren i fire år. Gjennom denne jobben arbeider hun tett med mennesker, som gjør henne i stand til å samarbeide godt og utføre nye arbeidsoppgaver mest mulig effektivt.

### 2.1.3 Rebekka Fjørtoft Myklebust, 24 år - Økonomi og markedssjef:



Rebekka har jobbet innen service og salg i 9 år, med erfaring innen kundebehandling og økonomi. Tidligere studert ved International College of Management i Sydney, Australia. Tidligere også Erasmus student ved Universitetet i Cadiz, Spania. Har vidt nettverk av kontakter fra hele verden.

## 3 Arbeidsmiljø

Pro Pelo SB mener at et godt arbeidsmiljø er viktig for å fremme godt arbeid i bedriften, og vi har derfor inngått et samarbeid med NAV for å jobbe for å være en IA (Inkluderende arbeidsliv) bedrift. 16.02.17 møtte vi Magne Ove Dimmestøl som er rådgiver ved arbeidslivssenteret der vi signerte samarbeidsavtale, og ble godkjent som IA-bedrift. Målet til IA-bedrifter er å få et godt arbeidsmiljø innad i bedriften, der det fokuseres på trivsel på arbeid, redusere sykefraværet og et arbeidsliv som passer alle.

Gjennom inkluderende arbeidsliv har gruppen sett på tiltak innenfor trivsel for å få et godt arbeidsmiljø. Marte Håskjold har blitt tildelt rollen som HR ansvarlig og har tatt ansvaret for å sett på retningslinjer og tiltak mot sykefravær og en rutineplan om sykdom skulle oppstå. Vi synes dette er viktig for å få et profesjonelt samarbeid og for at alle parter skal trives i bedriften.

Noen av tiltakene vi vil fokusere på for å fremme et godt arbeidsmiljø, er at alle skal få si sin personlige mening, dele kunnskap og informasjon, gi konstruktive tilbakemeldinger og ros, og ikke minst være inkluderende mot hverandre.

## 4 Markedsplan og strategi

### 4.1 Kundesegment

Vi har per i dag definert kundesegmentet vårt til å være både på bedriftsmarkedet og privatmarkedet. herunder har vi delt segmentene inn i primærkunder og sekundærkunder.

#### 4.1.1 Primærmarked

Primærmarkedet vårt vil i hovedsak være salg til bedrifter som bruker plast filament i sin produksjon. Flere og flere bedrifter benytter 3D-printere i produksjonen sin. 3D-printer bruken innen industrien vil fortsatte å øke med årene, og derfor er dette et stort markedet for oss.

### **4.1.2 Sekundærmarked**

Vi vil også fokusere å selge til privatpersoner, under dette har vi segmentert hobbyister, eller early adopters. Dette vil da være vårt sekundærmarked. 3D-printere blir stadig billigere og teknologien enklere, og dermed er det flere som skaffer seg 3D-printer til privat bruk. Dette markedet er ennå ikke så stort, men kommer til å vokse med de kommende årene.

## **4.2 Kunde verdi**

### **4.3 Styrker**

Produktet vårt er laget av resirkulert plast, dette er vi primært alene om å gjøre. Dette gir oss mulighet til å differensiere på bærekraftighet, samtidig som vi ikke blir utkonkurrert på kvalitet. Selve produktet har ingen fysiske styrker over andre konkurrerende produkter.

### **4.4 Tilbud**

Vårt tilbud til kunden er unik fra andre filamenter på markedet, siden vi selger til både B2B kunder og privatmarkedet er det viktig å differensiere i tilbudet vårt til de forskjellige kundene. Forbrukeren ønsker annet tilbud enn det B2B kunden ønsker. Siden det per i dag er primært produksjonsindustri og design industri som benytter 3D-printing, er vårt tilbud til dette segmentet muligheten til å profilere seg med en grønn profil ved å bruke vårt filament.

Til forbrukermarkedet mener vi at det er viktigere å tilby idealisme. Muligheten til å være miljøbevisst samtidig som man for et produkt av lik kvalitet som andre leverandører.

## 4.5 Verdier

Det forventes at våres produkt er bærekraftig og miljøvennlig. Siden disse verdier er viktig i dagens samfunn med et økt fokus på plastavfall og spesielt rettet mot forsøplingen av havet, men også klimautfordringene, tilbyr vårt produkt kundene en verdi gjennom at de føler at de ved å bruke vårt filament kan bidra til å gjøre verden et bedre sted.

## 4.6 Betaling

Vi har valgt å sette en tilnærmet lik pris som konkurrentene våre. Kundene våre vil kjøpe produktene våre ut i fra miljøgevinst og ikke pris. Siden produktet våres har en grønn profil er det ikke pris som er driveren for kunden, men at det er bærekraftig og miljøvennlig.

# 5 Distribusjonskanaler

De fleste som selger filament, selger gjennom egne nettsider per i dag. Meltwire kommer primært til å drive direktesalg i B2B markedet, og det kommer til å være en viktig del spesielt i den første perioden av produksjonen. Gjennom å inngå partnerskap med seriøse aktører kan vi skape muligheter for store volumer.

Filamentet skal oppbevares i et lager som skal ha lokasjon i utkanten av Ålesund, og være hovedsenteret for distribusjon ut til kundene.

## 5.1 Direktesalg

Vi kommer primært til å drive direktesalg mot B2B markedet. Dette markedet er vårt hovedmarked, og vi ser her at det er mest gunstig for å bygge gode relasjoner og dermed også skape langsiktige kunder.

## 5.2 Forhandlere

Det er også vurdert om vi skal selge våre produkter gjennom andre leverandører. Vi vurderer dette per i dag som mulighet til å komme inn på markedet, siden det er flere aktører som selger filament, og dette vil da kunne gjøre at vi lettere kommer i gang med salg. Denne salgskanalen er mest rettet mot forbrukermarkedet, men kan også i noen tilfeller treffe næringsvirksomhet.

## 5.3 Egen nettside

Vi har opprettet egen nettside hvor vi skal ha informasjon om bedriften, og salg av våres produkter. Vi har gått til anskaffelse av domene [www.meltwire.no](http://www.meltwire.no), men det er enda ikke publisert, da vi anser at dette ikke er nødvendig før vi har startet produksjon og ser muligheten for salg via nett.

# 6 Verdikjede og organisasjon



(Kotler, 2008, ss. 43,44).

## 6.1 Kjerneaktivitet

Vår kjerneaktivitet kommer til å bestå av innsamling av plast, smelte, granulere og ekstrudere platen til filament. I tillegg til dette er kvalitetssikring og salg av produktet en viktig del av arbeidet.

## **6.2 Inngående logistikk**

Bedriften henter selv platen fra bedrifter i nærområdet, denne platen lagrer vi for videre prosessering. På grunn av manglende kompetanse har vi kontaktet personer med mer kunnskap innen plastmateriale og den kjemiske prosessen.

## **6.3 Produksjon**

Primæraktivitet i den operative delen er granulering, ekstrudering og smelting av platen til filament fra originalformat. Vedlikehold og drifting av ekstruderings maskinene er også inkludert som en del av prosessene til bedriften.

## **6.4 Utgående logistikk**

Den utgående logistikken er det primært lagring av varer, kvalitetssjekk, pakking og distribuering av solgte produkter.

## **6.5 Service**

Som et ledd i det helhetlige bilde av Meltwire, skal vi i bedriften drive support på våre produkter hvor vi veileder kunden om bruk av filament og 3D-printing. I tillegg er kontakt og lojalitet med kundene viktig for et videre samarbeid.

# **7 Marked og salg**

Bedriften ønsker å drive markedsføring gjennom våre egne plattformer som Facebook og Instagram, samt publisering av reklamer i aviser og lignende. Produktet skal i tillegg selges gjennom bedriftens nettside [www.meltwire.no](http://www.meltwire.no).

# 8 Nettverk

## 8.1 Mentor

### **Kim Hartmann**

Kim jobber hos Astrup AS. Astrup driver salg av plast, og i forlengelse av dette har mentor derfor gode kunnskaper rundt forskjellige typer plast. Han har derfor innsikt i problemstillingene vi står overfor og har med bakgrunn i dette god kompetanse til å hjelpe oss med de fleste aspekter i bedriften.

## 8.2 Veileder

### **Bjørn Magne Hatlø**

Bjørn Magne er faglig ansvarlig

## 8.3 Kontakter:

### **Michael Birkeland**

Michael Birkeland jobber hos Good Morning i Oslo som konsulent. Michael har god kompetanse innen teknologi og 3D, han er utdannet 3D-modelator.

### **Peter Drabløs**

Peter Drabløs er pensjonert kjemiker og lærer. Han har blitt rekruttert fordi han har kompetanse innen kjemi og kan hjelpe bedriften med å forstå de kjemiske prosessene som skjer i produksjonsprosessen.



## 8.4 Partnere, leverandører og kunder

### **Optimar**

Optimar AS er en lokal produksjonsbedrift med hovedfokus på automatikk og robotikk. Optimar bearbeider plast til sine produkter, og har restplast etter slik produksjon. Vi har vært i samtaler med Optimar om å hente restplast etter produksjon hos dem.

### **Nor-west**

Nor-west holder til på Haramsøy og driver med produksjon rettet mot offshore industrien. Som et ledd i dette benytter Nor-west også plast i produksjonen sin. Plasten som ble presentert på fylkesmessen 2017, var plastspen hentet fra Nor-west. Vi har også vært i samtaler med Nor-west om å hente restplast etter produksjon.

### **3Dp.as**

3DP.AS er en lokal Ålesundsbedrift som driver med 3D-printing til industri. Vi har gjort en uformell og muntlig avtale om samarbeid med 3DP for å kvalitetsteste og prøve produktet vårt etter at vi har laget en prototype. 3DP har mange år med erfaring innen feltet, og vi mener at deres tilbakemelding vil hjelpe oss å lage et kvalitetsprodukt. Samtidig har 3DP signert intensjonsavtale med oss om mulig salg hvis de mener at vårt produkt lever opp til forventningene.

## 9 Vekst og Ambisjon

### 9.1 Kortsiktige

Som kortsiktig ambisjon ønsker vi å utvide nettverket vårt. Vi ønsker å produsere vårt eget filament innen juli.

### 9.2 Langsiktig:

MeltWire har ambisjoner om å være et ledende varemerke på det internasjonale markedet innen filament for 3D-printing og fremstå som en bærekraftig bedrift.

## 10 Nyhetsgrad og innovasjonshøyde

**Eksisterende:** Det finnes mange typer filament på markedet i dag. Man kan kjøpe mange ulike typer alt etter hva man ønsker å produsere i en 3D-printer. Mange av filamentene som i dag blir produsert blir laget av plast som ikke er gjenbruk, og dette er med på å øke plastproduksjonen. Plasten blir i dag samlet inn fra husstander og fraktet til miljøstasjon der plasten blir presset og ballet. Ballene blir så sendt til et sorteringsanlegg i Tyskland, der plasten blir gjenvunnet til plastgranulat.

**Vår løsning:** Vi ønsker å løse plast problematikken i dagens samfunn ved å bruke plast som allerede eksisterer. Vi samler inn plastavfall og produserer dette til ferdig filament. Plastavfallet vi benytter er plast fra nærliggende bedriften og det gjør at produksjonen vår er kortreist. Siden plasten er avfall og kortreist er dette med på å verne om miljøet.

## 11 Markedet

Markedet for vårt produkt er et stort internasjonalt marked. Markedet vokser seg stadig større siden etterspørselen etter filament og 3D-printer stadig øker. Bedrifter finner stadig nye metoder for å produsere nye produkter, der 3D-printer er blitt en populær produksjonsmetode.

I 2015 ble markedet estimert til å være verdt ca \$5 milliarder dollar, I tillegg ble det solgt rundt 278 000 printere på verdensbasis i 2015 (Forbes, 2016) Dette viser at markedet for 3D-printere er på vei til å bli relevant i størrelse. Det amerikanske analysebyrået Gartner mener at salget av 3D-skrivere vil fordoble seg hvert år frem til 2019, i følge (My New Desk, 2016)

Vårt produkt skal være et bærekraftig produkt som tar i bruk plastavfall som blir gjenskapet til filament. På grunn av plast problematikken i dagens samfunn har vårt produkt et konkurransefortrinn siden vi er med på å verne om miljøet. Siden 3D-printing er blitt et populært verktøy til å produsere varer har det blitt mange leverandører av filament.

# 12 Konkurrenter

**3DXTech** - <http://www.3dxtech.com>

3DXTECH ligger i West Michigan, like utenfor Grand Rapids. 3DXTECH startet i 2014 ved å fokusere på spesielle formuleringer som de håper markedet ville sette pris på. Målet deres er å gjøre de mest innovative filamenter på markedet - rettet mot vanskelige sluttanvendelser hvor fokuset er funksjonalitet.

**3D-Prima** <http://www.3dprima.com/en/>

3D Prima har som mål å lage ny teknologi tilgjengelig til så mange som mulig. Dette mener de er mulig ved å ha et nært samarbeid med ulike produsenter.

3D Prima har et bredt utvalg av kjente merkevarer og skrivere fra blant andre Wanhao med sin beste utvalg av modeller duplikator 4 og duplikator 5.

**Ninjatek** <https://ninjatek.com>

NinjaTek er en høy ytelse tilsetning produksjonsmateriale leverandør. De fokuserer på å innføre spesielle materialer til sluttbrukere.

NinjaTek ble opprettet for å bygge videre på suksessen med sitt flaggskip produkt, NinjaFlex 3D-utskrift filament. NinjaFlex materiale er den ledende i 3D-trykkeribransjen. Populariteten ble bygget på unike ytelsesegenskaper og konsistent produktkvalitet.

## 12.1 Konkurransestrategi

Vi ønsker å være ledende på markedet, og være en sterk konkurrent for andre aktører. Vi velger å sette prisen på samme nivå som våre konkurrenter. Om vi ønsker kan vi både sette prisen lavere eller høyere, dette kan vi gjøre fordi vi har gode marginer. For å få et overblikk over posisjonen våres på markedet, har vi har sett på sterke og svake sider, samt muligheter og trusler innad og utad i bedriften:

## 12.2 SWOT

Vi har sett på sterke og svake sider, samt muligheter og trusler innad og utad i bedriften:

|  |  |
|--|--|
| <b>Sterke sider</b>  | <b>Svake sider</b>   |
| <ul style="list-style-type: none"><li>- Ulike erfaringer</li><li>- Bred kunnskap</li><li>- Relevant kompetanse</li></ul> | <ul style="list-style-type: none"><li>- Kapitalbegrensninger</li><li>- Uerfaren</li><li>- Lite tidsløp</li><li>- Nytt område</li></ul> |
| <b>Muligheter</b>  | <b>Trusler</b>   |
| <ul style="list-style-type: none"><li>- Mulige samarbeidspartnere</li><li>- Ekspandere</li><li>- Nye produkter</li></ul> | <ul style="list-style-type: none"><li>-Eksisterende produkter</li><li>-Nye etablerte produkter</li><li>-Lavere pris</li></ul>          |

## 13 Produktkalkyle

### 13.1 Salgspris

Primærproduktet vi går ut i fra er filament av nylon. Salgsprisen er regnet ut i fra 1 kg ferdig produkt. Salgsprisen er basert på prisene som er på ute på markedet.

Utsalgspriser på nylon som filament ligger mellom kr 1500 (3Dnet, 2017) og kr 775 (3Dnet, 2017). Vi har valgt å gjøre estimat av salgspris på kr 789. For produkt av vår kvalitet er det mulighet for å justere prisen opp.

### 13.2 Produksjonslønn

Produksjonslønnen er satt til kr 180 per kilo. Produksjonslønnen vil effektivisere seg ved høyere salgsvolum. Da vi de første årene av bedriften vil ha lavere produksjonskapasiteten med tanke på antall maskiner ved bedriften vil denne første år være betydelig høyere enn når kapasiteten øker. For enkelthetsskyld og for større marginer i kalkylen har vi valgt å holde denne fast på 180 kr per kilo produkt produsert. Dette vil si at den i realiteten ved videre drift vil være betydelig lavere.

## 13.3 Materialforbruk

Innenfor materialforbruk er kostnadene våre for råvarer. Denne er satt til kr 0.

Begrunnelsen til dette ligger i at bedrifter betaler for å kvitte seg med industriplast. En prisliste som kan gi indikasjoner for hva dette kan koste er fra ÅRIM. Denne laget for næringer sine leveranser av plastavfall til miljøstasjon og er 229 kr per kubikkmeter eller 1780 kr per tonn (ÅRIM, 2017) . Merk at dette er priser for leveranse av plastavfall, ikke spesialplast som mulig er betydelig dyrere. Samtidig er denne prisen ikke medregnet henting, noe som ville kommet i tillegg.

I realiteten ville vi mottatt positivt beløp for å få råvarer. I følge prisen ved ÅRIM ville dette minst gitt en inntekt på 1,78 kr per kilo råvare inn (uten å medregne svinn). Vi har valgt å sette denne til «worst case» kr 0 i budsjett, da vi og må tenke på eventuell fargebehandling av plasten og heller føre denne positive avkastningen som andre finansielle inntekter. Dette inkluderer óg andre variable kostnader som vil si beholder og emballasje, samt frakt av materialet.

| Produktkalkyle                                     | Kroner | Prisendring |
|--|--------|-------------|
| Salgspris  | 789    | 4 %         |
| Produksjonslønn                                    | -180   | 4 %         |
| Materialforbruk inkludert andre variable kostnader | 0      | 4 %         |
| Dekningsbidrag per filamentrull                    | 609    |             |
| Dekningsgrad                                       | 77 %   |             |

Denne kalkylen gir et dekningsbidrag på 609 kr og en dekningsgrad på 77%.

## 14 Salgsbudsjett

Salgsbudsjettet vil starte år 2018, da tiden fram til dette vil gå til ferdigstilling og finjusteringer av produkt.

| Salgsbudsjett |      |       |        |       |       |
|---------------|------|-------|--------|-------|-------|
| År            | 2018 | 2019  | 2020   | 2021  | 2022  |
| Salgvolum     | 500  | 3 000 | 10 000 | 35000 | 60000 |

# 15 Anleggskapital og arbeidskapital

Anleggskapitalen er beregnet ut i fra behov for maskiner for produksjon og transportmidler. Hvor det er avsatt 60 000 kr for produksjon og 40 000 kr for bil første driftsår. Arbeidskapitalprosent med hensyn på omsetning er som tidligere nemt satt 15%.

# 16 Kontantstrøm og IRR

| Kontantstrøm                     | 2 017 | 2 018 | 2 019 | 2 020  | 2 021  | 2 022  |         |
|----------------------------------|-------|-------|-------|--------|--------|--------|---------|
| Omsetning                        |       |       | 395   | 2 462  | 8 534  | 31 063 | 55 381  |
| Produksjonlønn                   |       |       | -90   | -562   | -1 947 | -7 087 | -12 634 |
| Matrialeforbruk inkl. var. kost. |       |       | 0     | 0      | 0      | 0      | 0       |
| Dekningsbidrag                   |       |       | 305   | 1 900  | 6 587  | 23 976 | 42 747  |
| Indirekte kostnader              |       |       | -312  | -1 112 | -1 656 | -2 201 | -3 386  |
| Investering                      |       |       |       |        |        |        |         |
| Arbeidskapital                   |       | -59   | -310  | -911   | -3 379 | -3 648 | -332    |
| Anleggskapital/restverdi         |       | -230  |       |        |        |        | -97     |
| Kontantstrøm                     |       | -289  | -318  | -123   | 1 552  | 18 128 | 38 931  |
| Dekningsgrad                     |       |       |       |        |        |        | 70 %    |

Fra kontantstrømmen ser vi en dekningsgrad i år 2022 på 70%.

Fra denne kontantstrømmen får vi gjennom utregninger en Internal Rate Of Return over 5 år på 361,01%. IRR av til egenkapitalen etter skatt vil være 128% per år.

# 17 Driftsbudsjett

|                                  | 2 017 | 2 018 | 2 019 | 2 020 | 2 021  | 2 022  |         |
|----------------------------------|-------|-------|-------|-------|--------|--------|---------|
| Omsetning                        |       |       | 395   | 2 462 | 8 534  | 31 063 | 55 381  |
| Produksjonlønn                   |       |       | -90   | -562  | -1 947 | -7 087 | -12 634 |
| Matrialeforbruk inkl. var. kost. |       |       | -     | -     | -      | -      | -       |
| Dekningsbidrag                   |       |       | 305   | 1 900 | 6 587  | 23 976 | 42 747  |
| Indirekte kostnader              |       |       | -312  | -1112 | -1 656 | -2 201 | -3 386  |
| Avskrivning                      |       |       | -46   | -37   | -29    | -24    | -19     |
| Meravskrivning                   |       |       |       |       |        |        | -75     |
| Driftsresultat                   |       |       | -54   | 751   | 4 902  | 21 752 | 39 266  |
| Renter                           |       |       | -33   | -26   | -20    | -13    | -7      |
| Ordinært Resultat                |       |       | -86   | 725   | 4 882  | 21 739 | 39 260  |
| Skatt                            |       |       |       | -174  | -1 172 | -5 217 | -9 422  |
| Årsresultat                      |       |       | -86   | 551   | 3 710  | 16 522 | 29 838  |

Dette er en oversikt over driftsbudsjett over 5 år. Årsresultatet etter 5 driftsår vil være på nesten 30 000 000 kr. Dypere gjennomgang av tall og budsjett ligger i seksjonen 13. Økonomi og Regnskap.

## 18 Kapitalbehov og Exit muligheter

I beregningene er 500 000 kr definert som et lånebeløp. Per i dag har vi definert et kapitalbehov på 1,5 million kr for å få bedriften opp å gå de første årene. Denne kapitalen kommer til å brukes til innkjøp av produksjonsmidler og faste utbetalinger. Det som er ønskelig er å innhente ekstra kapital for å minimere risiko, og vi har derfor som mål å få investorer til å gå inn med kr 2 000 000.

Investorer som går inn med 2 million kroner vil vi tilbys en andel på 10% av selskapet. Da vi anser verdien av bedriften til å ligge på kr 29 000 000, har investor kjøpes ut for kr 5 800 000 etter 5 år. Andre exit muligheter vil være salg eller børsnotering.

## 19 Risikoer

3D-printing er ikke et utbredt produkt på markedet enda. Likevel er det stadig flere bedrifter som tenker innovativt og som tar i bruk nye løsninger for å produsere varer. 3D-printer er en stor fordel for bedrifter da man kan produsere nye produkter på en mye enklere måte som gjør at man kan spare penger i lengden. Siden flere og flere bedriften tar i bruk 3D-printing blir det stadig utviklet nye filamenter i ulike typer materiale som kan brukes til ulike typer produkt. En av våres risikoer vil da være at det ikke er et stort nok marked enda for filament til 3D-printing siden mange bedrifter produserer varene sine gjennom tradisjonell produksjonsmetode.

En annen risiko er at det allerede er utviklet mange typer filament som kan brukes innen mange forskjellige materialer, og siden filament til 3D-printing er blitt så populært kommer det stadig flere typer filament på markedet.

## 20 Referanser

- 3Dnet. (2017). *taulman 680 nylon*. Hentet fra 3Dnet: <https://3dnet.no/products/taulman-680-nylon-2-85>
- 3Dnet. (2017). *Taulman Bridge Nylon*. Hentet fra 3Dnet: <https://3dnet.no/products/taulman-bridge-nylon-2-85>
- Forbes. (2016, Januar 19). *More plastic than fish in the sea by 2050*. Hentet fra Forbes: <https://www.theguardian.com/business/2016/jan/19/more-plastic-than-fish-in-the-sea-by-2050-warns-ellen-macarthur>
- Forbes. (2016, April 26). *Wohlers Report 2016: 3D Printing Industry Surpassed \$5.1 Billion*. Hentet fra Forbes: <https://www.forbes.com/sites/tjmccue/2016/04/25/wohlers-report-2016-3d-printer-industry-surpassed-5-1-billion/#54dd321119a0>
- Grønt Punkt. (2012, August 21). *Påstander og svar om gjenvinning av plast*. Hentet fra Grønt Punkt: <https://www.grontpunkt.no/nyhet/p%C3%A5stander-og-svar-om-gjenvinning-av-plast>
- Hæggernes, N. (2017, Mars 7). *Slik kan du redusere ditt plastforbruk*. Hentet fra Dagbladet: <http://www.dagbladet.no/kultur/slik-kan-du-reducere-ditt-plastforbruk/67376666>.
- Knudsen, E. (2014, Februar 18). *Slik oppfant han 3D-skriving*. Hentet fra Tek.no: <https://www.tek.no/artikler/slik-oppfant-han-3d-skriving/157087>
- Kotler, P. (2008). *Markedsføringsledelse*. Oslo: Gyldendal Norsk Forlag AS. Hentet fra Ultimaker: <https://ultimaker.com/en/products>
- My New Desk. (2016, September 2016). *Venter eksplosjon i salg av 3D-printere*. Hentet fra My New Desk: <http://www.mynewsdesk.com/no/clas-ohlson-norge/pressreleases/venter-eksplosjon-i-salg-av-3d-skrivere-1565496>
- ÅRIM. (2017). *Prisar 2017*. Hentet fra ÅRIM: <http://arim.no/docs/default-source/prislister/prisar-2017/prisar-n%C3%A6ring-2017.pdf?sfvrsn=2>





## 6. HUMAN RESOURCES

Denne seksjonen inneholder organisasjonskart, stillingsbeskrivelse, kompetansekartlegging og erfaringer, arbeidsmiljø med tiltak, timeliste og internundersøkelse.

## Innholdsfortegnelse

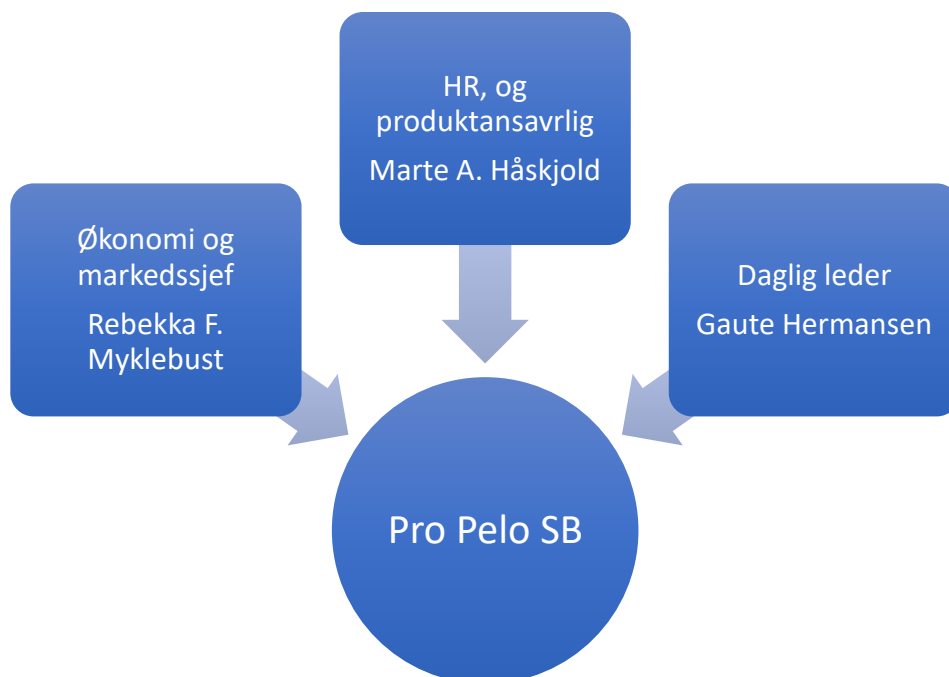
|       |   |    |
|-------|---|----|
| 1     | Ansatte .....   | 2  |
| 2     | Organisasjonskartet.....                              | 2  |
| 3     | Stillingsbeskrivelse .....                            | 3  |
| 3.1   | Daglig leder .....                                    | 3  |
| 3.2   | HR- og produktansvarlig.....                          | 3  |
| 3.3   | Økonomi- og markedsjef.....                           | 3  |
| 4     | Kompetansekartlegging.....                            | 3  |
| 5     | 16 Personalities .....                                | 4  |
| 5.1   | Gaute.....  | 4  |
| 5.2   | Marte .....   | 5  |
| 5.3   | Rebekka .....   | 6  |
| 5.4   | Konklusjon.....                                       | 7  |
| 6     | Intern kompetanse og erfaring.....                    | 7  |
| 6.1   | Gaute Hermansen, født 02/02-83.....                   | 7  |
| 6.2   | Marte A. Håskjold, født 10/08-92.....                 | 7  |
| 6.3   | Rebekka F. Myklebust, født 05/02-93.....              | 8  |
| 7     | Arbeidsmiljø.....                                     | 8  |
| 7.1   | Tiltak for trivsel .....                              | 9  |
| 7.1.1 | Møte.....   | 9  |
| 7.1.2 | Inkluderende arbeidsliv .....                         | 9  |
| 7.1.3 | Timeliste og oppgaver.....                            | 9  |
| 7.1.4 | Personalmøte med spørreundersøkelse .....             | 9  |
| 8     | Vedlegg .....   | 10 |
| 8.1   | Vedlegg 1: Rutiner for fravær .....                   | 10 |
| 8.2   | Vedlegg 2: Mål- og handlingsplan for IA.....          | 11 |
| 8.3   | Vedlegg 3: Oversikt over uken .....                   | 12 |
| 8.4   | Vedlegg 4: Timeliste .....                            | 13 |
| 8.5   | Vedlegg 5: Spørreundersøkelse for ansatte .....       | 17 |
| 8.6   | Vedlegg 6: Resultat av spørreundersøkelsen.....       | 18 |
| 8.7   | Vedlegg 7:Kursbevis.....                              | 21 |
| 8.8   | Vedlegg 8: Signering av inkluderende arbeidsliv ..... | 22 |

# 1 Ansatte

Vi i MeltWire er engasjerte og motiverte studenter som er opptatt av nyskaping, miljø og plast problematikken i dagens samfunn. Vi er også opptatt av et godt arbeidsmiljø, og at alle skal trives i bedriften. Dette har vært med på at bedriften har lyktes.

## 2 Organisasjonskartet

Organisasjonskartet viser en oversikt over hvem som har fått tildelt de ulike rollene i bedriften. Vi har valgt en flat organisasjonsstruktur slik at alle i bedriften kan være med på å ta viktige beslutninger og for at beslutningsprosessen skal være kortere. På denne måten vil alle være med i prosessen og alle vil kunne få delta og bidra.



## **3 Stillingsbeskrivelse**

### **3.1 Daglig leder**

Gaute Hermansen - Gaute har fått tildelt rollen som daglig leder som gjør at han har ansvaret for den daglige ledelsen i bedriften. Daglig leder har som oppgave å ha full oversikt over bedriften, motivere de ansatte og ha ansvar for at rutiner og frister blir fulgt opp.

### **3.2 HR- og produktansvarlig**

Marte Alvestad Håskjold - Marte har fått tildelt rollen som HR, og produktansvarlig. Hun har ansvaret over personalledelsen, som innebærer å holde oppe motivasjonen i gruppen, ansvaret for å sende ut spørreundersøkelse og dokumenterer dette. I tillegg til å gå gjennom mål- og handlingsplan, og rutinene over fravær som IA-bedrift.

### **3.3 Økonomi- og markedssjef**

Rebekka Fjørtoft Myklebust - Rebekka har fått tildelt rollen som økonomi og markedssjef. Hun har ansvaret for økonomien i bedriften. Dette innebærer at regnskapet er på plass når det gjelder budsjettering og finansiering. Hun har også ansvar for at inn- og utbetalinger blir dokumentert.

## **4 Kompetansekartlegging**

Hver enkelt i gruppen har forskjellig kompetanse og personlighet som gjør at vi er flinke i forskjellige emner. Vi har derfor brukt god tid på å fordele oppgaver og bestemme hvem som gjør hva. Det er viktig at alle jobber med noe de føler de mestrer. Vi har benyttet 16personalities for å kartlegge hvilke personlighet hver enkelt i gruppen har, samt positive og negative sider.

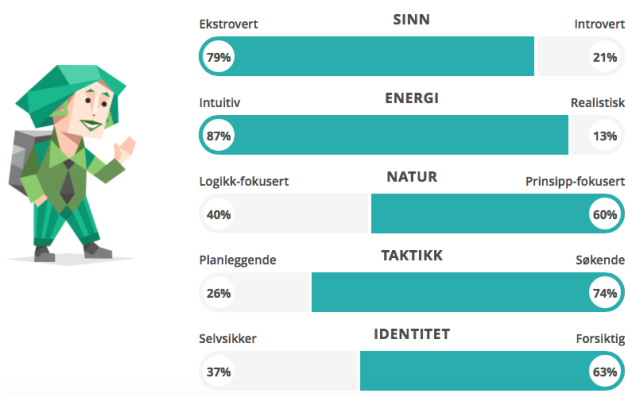
# 5 16 Personalities

16 personalities er en personlighetstest som har teorier om ulike typer av mennesker (16 Personalities, 2017). Vi valgte kartlegge personlighetene for å få et bilde av hvordan gruppen er sammensatt.

## 5.1 Gaute

DIN PERSONLIGHETSTYPE ER:

### “FORKJEMPER” (ENFP-T)



### Extraverted iNtuitive Feeling Perceiving

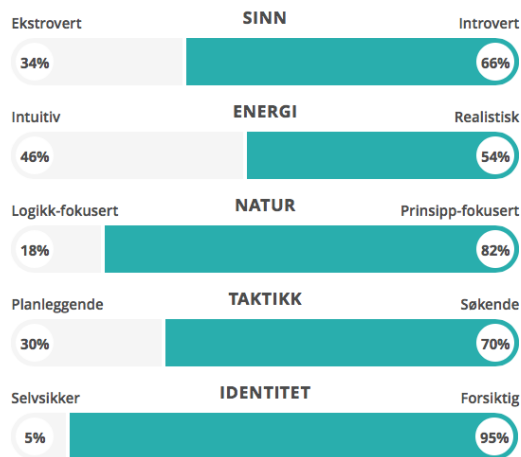
ENFP-personligheter er frie sjeler. Ofte er de selskapets midtpunkt, og er opptatt av sosiale og følelsesmessige forbindelser de kan knytte til andre. ENFP-er er sjarmerende, energiske og medfølende.

De har intuitive ferdigheter som gjør at de kan lese mellom linjene, som gjør de fulle av nysgjerrighet og energi. Om ENFP-er finner en sak de brenner for vil de gå løs på den med mye energi som gjør dem til midtpunkt, leder. ENFP-er flinke til å koble av. De kan skifte fra å være lidenskapelige på jobben til å være fantasifulle sjeler i fritiden. ENFP-er bruker mye tid på å utforske mellommenneskelige relasjoner, følelser og ideer før de finner noe som passer for dem.

## 5.2 Marte

DIN PERSONLIGHETSTYPE ER:

### “EVENTYRER” (ISFP-T)



ISFP-(Introverted Sensing Feeling Perceiving) er er sensitive for andres følelser og verdsetter harmoni. ISFP-er lever for å finne måter å virkeliggjøre sine lidenskaper.

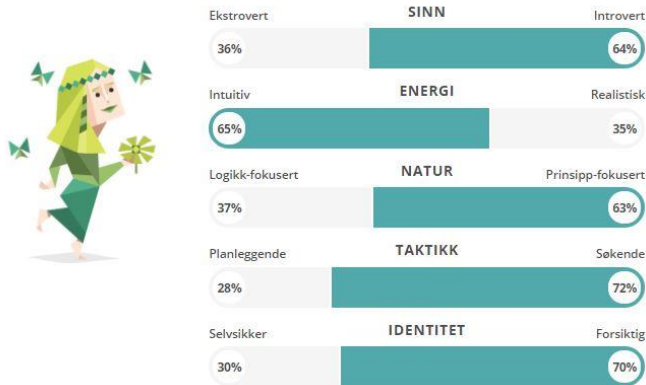
ISFP-er Introverte, de lever i en fargerik, sensuell verden, inspirert av mellommenneskelige forhold og ideer. ISFP-personligheter liker å omtolke disse forholdene, og fornye og eksperimentere med seg selv og nye perspektiv. Ingen annen personlighetstype utforsker og eksperimenter mer enn dem på denne måten. Dette skaper en følelse av spontanitet som kan få ISFP-er til å virke uforutsigbare, selv for sine partnere og nære venner.

Den største utfordringen for ISFP-er er å planlegge fremtiden. Det er ikke enkelt for å sette langsiktige mål.

## 5.3 Rebekka

DIN PERSONLIGHETSTYPE ER:

### “MEGLER” (INFP-T)



*“Alt som er gull glitrer ikke; Ikke alle som vandrer har gått seg bort; det gamle som er sterkt visner ikke; dype røtter nås ikke av frost.”*

### INFP-T (Introverted iNtuitive Feeling Perceiving)

INFP-personligheter er sanne idealister. De prøver alltid å se noe godt i selv de verste mennesker og hendelser, og de leter bestandig etter måter å gjøre ting bedre på. Selv om de kan bli oppfattet som rolige, reserverte eller sjenerte, har INFP-er en indre glød og lidenskap som virkelig kan få dem til å skinne. INFP-er styrt av prinsipper mer enn av logikk, spenning eller praktiske forhold. Når de prøver å bestemme seg for hvordan de skal gå videre i ulike saker, vil de ta utgangspunkt i ære, skjønnhet, moral og anstendighet. INFP-er kan kommunisere med andre på et dypt nivå. De snakker ofte i metaforer og lignelser, og er flinke til å bruke symbolikk for å dele sine tanker. Styrken i denne intuitive kommunikasjonsstilen egner seg godt til kreativt arbeid.

## 5.4 Konklusjon

Oppsummert kan man se at vi er to i gruppen som er introvert og en som er ekstrovert. To som er intuitiv og en som er realistisk. Alle tre er veldig prinsipp-fokusert og søkende. Den ene i gruppen er veldig forsiktig, og de to andre er mindre forsiktig. Videre oppsummert kan vi se at vi alle har ulike personligheter som utfyller hverandre, og som gjør at vi blir en blandet gruppe som samarbeider godt og kommer med forskjellige innspill.

# 6 Intern kompetanse og erfaring

## 6.1 Gaute Hermansen, født 02/02-83

Han har jobbet innen ulike jobber og har bred arbeidserfaring, innen blant annet bartender, barnehage assistent. Han har også vært driftsassistent og dagligleder i fiskemottak.

### **Sterke sider:**

- Engasjert
- Positiv
- Utadvendt
- Lett å komme i kontakt med

## 6.2 Marte A. Håskjold, født 10/08-92

Hun har tidligere erfaring innen salg og mange års erfaring innen helsesektoren. Dette gjør at hun har god erfaring innen kundebehandling, og relasjonsbygging.

### **Sterke sider:**

- Positiv
- Pliktoppfyllende
- Inkluderende
- Strukturert



## 6.3 Rebekka F. Myklebust, født 05/02-93

Hun har lang arbeidserfaring fra butikk, cafe og arrangement. Dette gjør at hun har erfaring innen kundekontakt og salg. Hun har blant annet erfaring som barnehage assistent, selger, servitør innen arrangement, og hun har vært internasjonal ansvarlig og koordinator i Fadderstyret på NTNU. Hun har også interesse innen økonomi og regnskap.

### **Sterke sider:**

- Strukturert
- Kreativ
- Igangsetter
- Strategisk tenker

## 7 Arbeidsmiljø

MeltWire SB er opptatt av godt arbeidsmiljø og trivsel innad i bedriften. For å fremme godt arbeidsmiljø har vi utarbeidet noen regler og rutiner.

### Interne regler

- Alle skal bli hørt og si sin mening
- Møte opp til avtalt tid
- Rose hverandre
- Høflige mot hverandre
- Være ærlig og ta opp problemer felles
- Felles pauser

## **7.1 Tiltak for trivsel**

### **7.1.1 Møte**

Vi har hatt som fast tiltak å gå gjennom dagens plan når vi møtes. Dette for å vite hva dagen skal inneholde av oppgaver og gjøremål, og for å delegere oppgaver.

### **7.1.2 Inkluderende arbeidsliv**

Vi var på kurs med Magne Dimmestøl fra NAV Arbeidslivssenter, og vi bestemte oss da for å registrere oss som IA-bedrift. Dette mener vi er med på å fremme godt arbeidsmiljø i bedriften. Gjennom IA har vi satt opp rutiner av fravær (Vedlegg 1), og skjema over mål og handlingsplan(Vedlegg 2). Kursbevis og signering av IA-avtale ligger vedlagt(Vedlegg 7 og 8)

### **7.1.3 Timeliste og oppgaver**

For å få oversikt over oppgaver som må gjøres, har vi valgt å sette opp en plan hver uke for de kommende dagene og planlegge hva som må gjøres de enkelte dagene. Malen for oversikt over uken ligger vedlagt(Vedlegg 3) I tillegg har vi ført timelister som viser hvor mange timer vi har møttes, for å få oversikt og struktur over tidsbruken(Vedlegg 4).

### **7.1.4 Personalmøte med spørreundersøkelse**

Lederen innen HR bestemte at de ansatte i Pro Pelo SB skulle besvare en spørreundersøkelse for å kartlegge trivselen og arbeidsmiljøet i bedriften. I denne spørreundersøkelsen ble det spurt ulike spørsmål om ledelsen, samarbeid innad i bedriften og om arbeidet som blir utført. Etter at spørreundersøkelsen ble sendt ut og spørsmålene ble besvart hadde vi et personalmøte. På dette møte gikk vi gjennom resultatet i fellesskap, og såg på hva som er bra i bedriften og på områder som kan bli bedre. Spørsmålene i spørreundersøkelsen ligger vedlagt (Vedlegg 5), samt resultater fra undersøkelsen ligger vedlagt (Vedlegg 6).

# 8 Vedlegg

## 8.1 Vedlegg 1: Rutiner for fravær

| Når?  | Hva skal ansatte gjøre ved sykdom?   | Hva skal leder gjøre når en ansatt er syk?  | Merknad   |
|-------|--|---|---|
| Dag 1 | <ul style="list-style-type: none"><li>•Ringe leder og fortelle at du er syk.</li><li>•Når tror du at du er tilbake.</li><li>•Se om man kan jobbe hjemmefra</li><li>•Si fra i god tid om man ikke kan møte.</li></ul> | <ul style="list-style-type: none"><li>•Føre fravær</li><li>•Følge opp den som er syk.</li><li>•Fordele oppgaver</li><li>•Kartlegge hva man kan gjøre hjemmefra.</li></ul> | Kontakt personalansvarlig om daglig leder ikke kan nås. |
| Dag 2 | <ul style="list-style-type: none"><li>•Gi beskjed om man kanskje kan møte.</li><li>•Oppdater ang. Formen.</li><li>•Syk over 1 uke, ta med legeattest.</li></ul>  | <ul style="list-style-type: none"><li>•Følge opp</li></ul>  | Holde kontakten   |
| Dag 3 | <ul style="list-style-type: none"><li>•Hvis man skal reise, gi beskjed i god tid.</li></ul>  | <ul style="list-style-type: none"><li>•Planlegge hva som skal gjøres for den personen og for bedriften.</li></ul>   |   |

## 8.2 Vedlegg 2: Mål- og handlingsplan for IA

| Målområder  | Dagens situasjon                             | Ønsket tiltak                          | Tiltak  | Ansvar/<br>Frist |
|---|--|--|---|------------------|
| Vi skal ha oversikt over sykefraværet og gode fraværstrutiner |  | 0 fravær                               | <ul style="list-style-type: none"> <li>•Loggføre fravær</li> <li>•Gå gjennom sykefraværstrutiner med jevne mellomrom</li> <li>•Lage egne sykefraværstrutiner</li> </ul> |                  |
| Vi skal legge til rette for god trivsel                       | Alle trives                                  | God trivsel                            | <ul style="list-style-type: none"> <li>•Felles pause</li> <li>•Rose hverandre</li> </ul>  |                  |
| Vi skal utøve god kommunikasjon                               | Stort sett                                   | Alle skal få si sin egen mening        | <ul style="list-style-type: none"> <li>•Høre på hverandre</li> <li>•Ta opp problem i fellesskap</li> </ul>  |                  |
| Vi skal ha et godt samarbeidsklima                            | Godt samarbeid.<br>Til tider dårlig struktur | Godt samarbeid                         | <ul style="list-style-type: none"> <li>•Alle bidrar like mye</li> <li>•Jobber med noe man liker</li> </ul>  |                  |
| Vi skal legge til rette for god mestring                      | God mestring                                 | God mestringsfølelse, hjelpe hverandre | <ul style="list-style-type: none"> <li>•Arbeide med noe man mestrer</li> <li>•Hjelpe hverandre</li> </ul>   |                  |

### 8.3 Vedlegg 3: Oversikt over uken

| Mandag, hva skal gjøres | Klokkeslett | Hva ble gjort |
|-------------------------|-------------|---------------|
|                         |             |               |
|                         |             |               |
|                         |             |               |
|                         |             |               |

| Tirsdag, hva skal gjøres | Klokkeslett | Hva ble gjort |
|--------------------------|-------------|---------------|
|                          |             |               |
|                          |             |               |
|                          |             |               |
|                          |             |               |

| Onsdag, hva skal gjøres | Klokkeslett | Hva ble gjort |
|-------------------------|-------------|---------------|
|                         |             |               |
|                         |             |               |
|                         |             |               |
|                         |             |               |

| Torsdag, hva skal gjøres | Klokkeslett | Hva ble gjort |
|--------------------------|-------------|---------------|
|                          |             |               |
|                          |             |               |
|                          |             |               |
|                          |             |               |

| Fredag, hva skal gjøres | Klokkeslett | Hva ble gjort |
|-------------------------|-------------|---------------|
|                         |             |               |
|                         |             |               |
|                         |             |               |
|                         |             |               |

## 8.4 Vedlegg 4: Timeliste

|               | <b>Gaute</b> | <b>Rebekka</b> | <b>Marte</b> |
|---------------|--------------|----------------|--------------|
| Uke 7         |              |                |              |
| Mandag 13.02  | 10.00- 12.00 | 10.00- 12.00   | 10.00- 12.00 |
| Onsdag 15.02  |              |                |              |
| Torsdag 16.02 | 12.00- 15.00 | 12.00- 15.30   | 12.00- 15.30 |
| Sum timer     | 5            | 5,5            | 5,5          |
|               |              |                |              |
| Uke 8         |              |                |              |
| Mandag 20.02  | 10.00- 12.00 | 10.00- 12.00   | 10.00- 12.00 |
| Onsdag 22.02  | Syk          | 09.00- 15.30   | 09- 15.30    |
| Torsdag 23.02 | 12.00- 15.00 | 12.00- 15.00   | 12.00- 15.00 |
| Sum timer     | 5            | 11,5           | 11,5         |
|               |              |                |              |
| Uke 9         |              |                |              |
| Mandag 27.02  | 09.00- 12.00 | 09.00- 12.00   | 09.00- 12.00 |
| Sum timer     | 3            | 3              | 3            |
|               |              |                |              |
| Februar       | 13           | 20             | 20           |

|               | <b>Gaute</b> | <b>Rebekka</b> | <b>Marte</b> |
|---------------|--------------|----------------|--------------|
| Uke 9         |              |                |              |
| Onsdag 01.03  | 08.30- 15.00 | 08.30- 15.00   | 08.00-15.00  |
| Torsdag 02.03 | 12.00- 16.00 | 12.00- 16.00   | 12.00- 15.30 |
| Sum timer     | 10,5         | 10,5           | 10,5         |
|               |              |                |              |
| Uke 10        |              |                |              |
| Mandag 06.03  | 08.00- 12.00 | 08.00- 12.00   | 08.30- 12.00 |
| Onsdag 08.03  | 08.00- 15.30 | 08.00- 15.30   | 08.00- 15.30 |
| Torsdag 09.03 | 12.00- 16.00 | 12.00- 16.00   | 12.00- 16.00 |

|               |              |              |              |
|---------------|--------------|--------------|--------------|
| Sum timer     | 15,5         | 15,5         | 15,5         |
|               |              |              |              |
| Uke 11        |              |              |              |
| Mandag 13.03  | Syk          | 08.00- 12.00 | 08.00- 12.00 |
| Tirsdag 14.03 | Syk          | 09.00- 15.00 | 09.00- 15.00 |
| Onsdag 15.03  | Syk          | 10.00- 16.00 | 10.00- 16.00 |
| Torsdag 16.03 | 12.00- 15.00 | 12.00- 15.00 | 12.00- 15.00 |
| Sum timer     | 3            | 17           | 17           |
|               |              |              |              |
| Uke 12        |              |              |              |
| Mandag 20.03  | 08.00- 12.00 | 08.30- 12.00 | 08.00- 12.00 |
| Onsdag 22.02  | 08.00- 14.00 | syk          | 08- 14.00    |
| Torsdag 23.03 | 12.00- 16.00 | 12.00- 16.00 | 12.00- 16.00 |
| Fredag 24.00  | 09.00- 15.00 | 09.00- 15.00 | 09.00- 15.00 |
| Sum timer     | 20           | 13,5         | 20           |
|               |              |              |              |
| Uke 13        |              |              |              |
| Mandag 27.03  | 08.00- 12.00 | 08.00- 12.00 | 08.00-12.00  |
| Onsdag 29.03  | 08.00- 15.00 | 08.00- 15.00 | 08.00-15.00  |
| Torsdag 30.03 | 12.00- 16.00 | 12.00- 16.00 | 12.00- 16.00 |
| Sum timer     | 15           | 15           | 15           |
|               |              |              |              |
| Mars          | 64           | 71,5         | 78           |

|               |              |              |              |
|---------------|--------------|--------------|--------------|
| Uke 14        | Gaute        | Rebekka      | Marte        |
| Mandag 03.04  | 09.00- 12.00 | 09.00- 12.00 | 09.00- 12.00 |
| Tirsdag 04.04 | 10.00- 16.00 | 10.00- 16.00 | syk          |
| Onsdag 05.04  | 09.00- 15.00 | 09.00- 15.00 | 09.00- 15.00 |
| Torsdag 06.04 | 12.00- 14.00 | 12.00- 14.00 | 12.00- 14.00 |
| Fredag 07.04  | 10.00- 16.00 | 10.00- 16.00 | jobb         |
| Sum timer     | 23           | 23           | 11           |
|               |              |              |              |

|               |              |              |              |
|---------------|--------------|--------------|--------------|
| Uke 15        |              |              |              |
| Mandag 10.04  | 10.00- 12.00 | 10.00- 12.00 | 10.00- 12.00 |
| Onsdag 12.04  | 09.00- 15.00 | 09.00- 15.00 | 09.00-15     |
| Sum timer     | 8            | 8            | 8            |
|               |              |              |              |
| Uke 16        |              |              |              |
| Tirsdag 18.04 | 09.00- 13.00 | 09.00- 13.00 | Ferie        |
| Onsdag 19.04  | 08.00- 14.00 | 08.00- 14.00 | Ferie        |
| Torsdag 20.04 | 12.00- 15.00 | 12.00- 15.00 | Ferie        |
| Sum timer     | 13           | 13           | 0            |
|               |              |              |              |
| Uke 17        |              |              |              |
| Mandag 24.04  | 09.00- 12.00 | 09.00- 12.00 | Ferie        |
| Tirsdag 25.04 | 09.00- 13.00 | 09.00- 13.00 | Ferie        |
| Torsdag 27.04 | 10.00- 14.00 | 10.00- 14.00 | 10.00- 14.00 |
| Fredag 28.04  | 09.00- 14.00 | 09.00- 15.00 | 09.00- 15.00 |
| Sum timer     | 16           | 17           | 10           |
|               |              |              |              |
| April         | 52           | 53           | 21           |

|               |                             |                              |                             |
|---------------|-----------------------------|------------------------------|-----------------------------|
| Uke 18        | Gaute                       | Rebekka                      | Marte                       |
| Tirsdag 02.05 | 09.00- 15.00                | 09.30- 15.00                 | 09.30- 15.00                |
| Onsdag 03.05  | 08.30- 16.00                | 08.00- 16.00                 | 08.00- 16.00                |
| Torsdag 04.05 | 08.00- 16.00                | 08.00- 16.00                 | 08.00- 16.00                |
| Sum timer     | 21,5                        | 21,5                         | 21,5                        |
|               |                             |                              |                             |
| Uke 19        |                             |                              |                             |
| Mandag 08.05  | 08.00- 15.00<br>22.00-02.00 | 07.30- 16.30<br>19.00- 22.00 | 08.00- 16.00                |
| Tirsdag 09.05 | 08.00- 15.00                | 09.00- 19.00                 | 08.00- 15.00<br>19.00-21.00 |
| Onsdag 10.05  | 08.00-                      | 07.30-                       | 08.00-                      |



|               |  |  |  |
|---------------|--|--|--|
| Torsdag 11.05 |  |  |  |
| Fredag 12.05  |  |  |  |
| Sum timer     |  |  |  |
|               |  |  |  |
| Mai           |  |  |  |

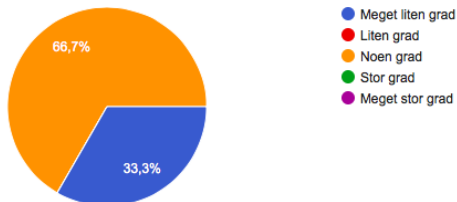
## 8.5 Vedlegg 5: Spørreundersøkelse for ansatte

| I hvilken grad er du enig i påstanden | Meget stor grad | Stor grad | Noen grad | Liten grad | Meget liten grad |
|---------------------------------------|-----------------|-----------|-----------|------------|------------------|
| For lite nytenkning i gruppen         |                 |           |           |            |                  |
| Medlemmene tenker for likt            |                 |           |           |            |                  |
| Dårlig å lytte til andre              |                 |           |           |            |                  |
| Uklar oppgavefordeling                |                 |           |           |            |                  |
| Tør ikke si hva man mener             |                 |           |           |            |                  |
| Dårlig kommunikasjon                  |                 |           |           |            |                  |
| Ueffektive i forhold til oppgavene    |                 |           |           |            |                  |
| Leder tar for mye hensyn              |                 |           |           |            |                  |
| Mange konflikter                      |                 |           |           |            |                  |

## 8.6 Vedlegg 6: Resultat av spørreundersøkelsen

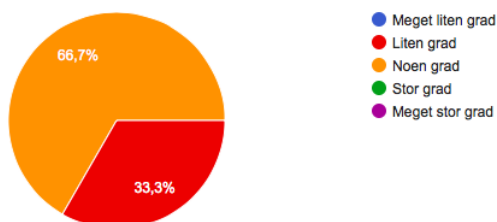
### Uklar oppgavefordeling

3 svar



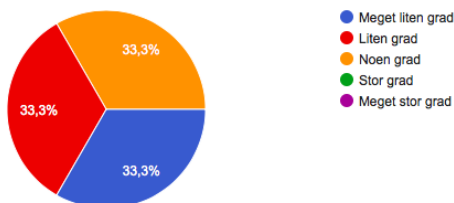
### Ueffektive i forhold til oppgavene

3 svar



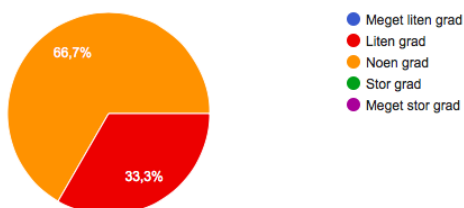
### For lite nytenkning i gruppen

3 svar



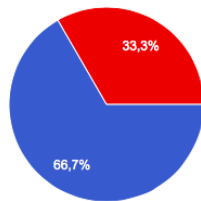
### Medlemmene tenker for likt

3 svar



### Tør ikke si hva man mener

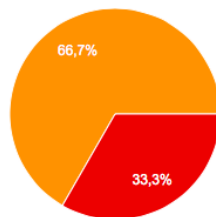
3 svar



- Meget liten grad
- Liten grad
- Noen grad
- Stor grad
- Meget stor grad

### Dårlig kommunikasjon

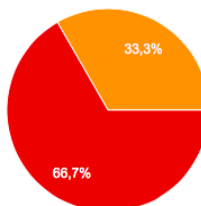
3 svar



- Meget liten grad
- Liten grad
- Noen grad
- Stor grad
- Meget stor grad

### Mange konflikter

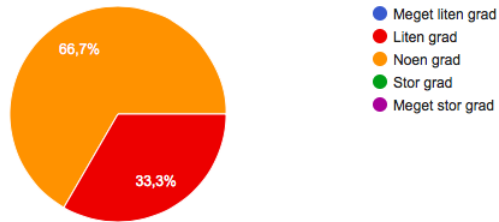
3 svar



- Meget liten grad
- Liten grad
- Noen grad
- Stor grad
- Meget stor grad

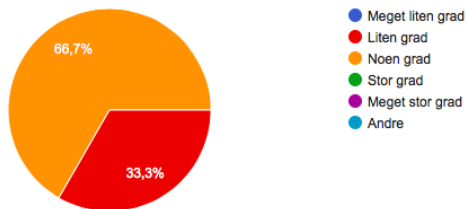
### Leder tar for mye hensyn

3 svar



### Dårlig å lytte til andre

3 svar



## 8.7 Vedlegg 7:Kursbevis



# KURSBEVIS

Marte Alvestad Høskjold

har deltatt på  
IA-kurs for studentbedrifter

**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



## **8.8 Vedlegg 8: Signering av inkluderende arbeidsliv**

Pro Pelt

# Samarbeidsavtale om et mer inkluderende arbeidsliv



Revidert versjon  
Intensjonsavtale 2014-2018

Organisasjonsnr. 917980691  
Bedriftsnr.



# SAMARBEIDSAVTALE OM ET MER INKLUDERENDE ARBEIDSLIV

mellom Pro Pelo .....(virksomheten)  
og Arbeids- og velferdsetaten ved NAV Arbeidslivssenter

i Møre og Romsdal .....

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

## IA-avtalens overordnede mål er:

– å bedre arbeidsmiljøet, styrke jobbnærværet, 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 2001. Dette innebærer at sykefraværet på nasjonalt nivå ikke skal overstige 5,6 prosent.
- 2 Hindre frafall og øke sysselsetting av personer med nedsatt 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 erstatter tidligere samarbeidsavtaler.

## 1 Samarbeidsavtalen

Ved å inngå samarbeidsavtale om å bli IA-virksomhet, stiller den enkelte virksomhet seg bak målene i IA-avtalen. Inngåelse av denne samarbeidsavtalen innebærer at arbeidsgiver, tillitsvalgte, verneombud og øvrige ansatte i virksomheten samarbeider målrettet for å oppnå en mer inkluderende arbeidsplass. I virksomheter som ikke har tillitsvalgte, kan en ansattrepresentant ivareta de ansatte i IA-arbeidet. En 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 tilretteleggingstilskudd fra Arbeids- og velferdsetaten
- Utvidet 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, tillitsvalgt, 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. Virksomheten skal så langt det er hensiktsmessig sette mål på alle tre delmål.

### Delmål 1: Sykefravær

Utarbeide aktivitetsmål for sykefraværsarbeidet og sette resultatmål for sykefraværsutviklingen.

### Delmål 2: Personer med nedsatt funksjonsevne

- a) Sette aktivitetsmål for oppfølgings- og tilretteleggingsarbeidet overfor egne arbeidstakere med nedsatt arbeidsevne, for å hindre frafall fra arbeidslivet.
- b) Sette aktivitetsmål for hvordan virksomheten skal åpne for personer som Arbeids- og velferdsetaten har avklart og som har behov for utprøving av sin arbeids- og funksjonsevne i det ordinære arbeidsliv.

### Delmål 3: Avgangsalder

- Sette aktivitetsmål for hvordan virksomheten kan stimulere eldre arbeidstakere til å stå lenger i arbeid
- Ha et livsfaseperspektiv 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. Tilretteleggingsplikten i arbeidsmiljøloven § 4-6 er ufravikelig og vidtrekkende. Pliktens omfang avhenger av arbeidsgiverens reelle muligheter for tilrettelegging 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 kontaktledd i Arbeids- og velferdsetaten, og har ansvar for å informere om og koordinere etatens tilbud til virksomheten. Det betyr ikke at kontaktpersonen selv skal utøve all bistand, men sørge for at de tjenester 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 faglige tjeneste.

Oppgaver for kontaktpersonen:

- a) I dialog med ledere, tillitsvalgte og verneombud aktivt bistå virksomhetene i å arbeide målrettet og resultatorientert med utvikling av mer 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 fraværsregistrering
  - 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 bistå virksomheten i IA-arbeidet, for eksempel NAV-kontor, Arbeidstilsynet og leverandører av helse- og rehabiliteringstjenester.

Gjennom øvrige generelle virkemidler vil myndighetene legge til rette for virksomheters arbeid med å hindre frafall og øke sysselsetting av personer med nedsatt funksjonsevne. I tillegg har Arbeids- og velferdsetaten en rekke virkemidler til rådighet til bruk i oppfølgings- og tilretteleggingsarbeidet. Arbeidslivssentrene skal bistå med informasjon om og formidling av disse generelle virkemidlene overfor IA-virksomheter, herunder gi IA-virksomhetene informasjon om Raskere tilbake-ordningen.

Arbeids- og velferdsetaten skal levere statistikk til IA-virksomheter over virksomhetens/bransjens sykefravær fra sentral 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 opplæring bør inngå for å oppnå omforent 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) Tilrettelegge 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

- a) Virksomheten skal åpne for at personer som Arbeids- og velferdsetaten har avklart og som har behov for utprøving, får utprøvd 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 tilrettelegging.



### 3.3 Tillitsvalgtes forpliktelser

- Tilegne seg nødvendig kunnskap om HMS- og IA-arbeid sammen med arbeidsgiver og verneombud.
- Som avtalepart skal tillitsvalgte gjennom medvirkning og samarbeid med ledelsen bidra aktivt i utformingen av virksomhetens planer, målsettinger og rutiner i IA-arbeidet.
- Delta i dialogmøter hvis den ansatte ønsker det.

### 3.4 Arbeidstakers forpliktelser

- Delta aktivt i HMS- og IA-arbeidet på arbeidsplassen slik at det settes forpliktende resultatmål i virksomheten som bidrar til å nå IA-avtalens nasjonale mål.
- Opplyse om hvorvidt eget sykefravær har sammenheng med arbeidssituasjonen.

Arbeidstaker skal bidra aktivt til dialog med nærmeste leder om egen arbeidsevne, 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: .....

Gaute Hermansen

Kontaktperson for tillitsvalgte/ansatte: .....

Rebekka Fjortoft Myklebust

## 5 Avtalens varighet

Denne avtalen gjelder fra 8.02.17, og har samme varighet som IA-avtalen om den ikke bringes til opphør av en av partene.

Arbeidsgiver og tillitsvalgt/ansattrepresentant er likeverdige avtaleparter i virksomheten, og kan si opp avtalen med en måneds varsel. Arbeidsmiljøutvalget eller virksomhetens andre samarbeidsorganer skal avgjøre oppsigelse av avtalen.

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

For virksomheten

  
.....  
leder


  
.....  
tillitsvalgt/ansattrepresentant

For Arbeids- og velferdsetaten,



NAV Arbeidslivssenter  
Møre og Romsdal

NAV Arbeidslivssenter i .....

  
.....  
leder

Kontakt NAV Arbeidslivssenter  
for nærmere opplysninger og forklaringer

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



## 7. PRODUKTUTVIKLING OG PRODUKSJON

Denne seksjonen inneholder beskrivelse av prosessen for utviklingen for produktet. I tillegg er det vedlagt tegninger av produksjonsutstyr og typer av filament.

## Innholdsfortegnelse

|     |  |    |
|-----|--|----|
| 1   | Bakgrunn .....   | 2  |
| 2   | Prosess .....  | 2  |
| 2.1 | Utgangspunkt for problemet .....                       | 2  |
| 2.2 | Søke fakta .....                                       | 3  |
| 2.3 | Søk problem .....                                      | 3  |
| 2.4 | Søk ideer .....  | 4  |
| 2.5 | Søke løsning .....                                     | 4  |
| 2.6 | Søk aksept .....                                       | 5  |
| 3   | Handlingsplan.....                                     | 5  |
| 4   | Selve produksjonsprosessen.....                        | 6  |
| 4.1 | Kartlegging av plast-typer .....                       | 7  |
| 4.2 | Kvalitetskontroll .....                                | 8  |
| 5   | Referanser.....  | 9  |
| 7   | Vedlegg .....  | 10 |
| 7.1 | Vedlegg 1: Plantegning for produksjonsutstyr .....     | 10 |
| 7.2 | Vedlegg 2: Screening .....                             | 24 |
| 7.3 | Vedlegg 3: Smeltetemperaturer.....                     | 26 |
| 7.4 | Vedlegg 4: Sammenligning av ulike typer filament ..... | 27 |

# 1 Bakgrunn

Bakgrunnen for bedriften og ideen kom etter at Rebekka hadde vært i Spania. Her hadde hun bevitnet hvor enorme mengder plast som ble kastet, og hvilken holdning Spanjolene har til plast. Samtidig var det også i samme periode et økende fokus her hjemme i Norge rundt problematikken med plast. Vi fant derfor ut at vi ønsket å utgjøre en forskjell og hadde samtlige et ønske om å redde verden.

## 2 Prosess

Vi startet prosessen med Creative Problem Solving (CPS) metoden (Forsth, 2014). Ved å benytte de syv trinnene hadde vi større forutsetning for å ende opp med et produkt/tjeneste som faktisk dekket et reelt problem.

Vi hadde noen kriterierammer å jobbe med, vi ønsket at sluttresultatet skulle være et fysisk produkt og ikke kun en tjeneste.

### 2.1 Utgangspunkt for problemet

Det først vi måtte gjøre var å avdekke hva problemet er. Hvilken problemer oppstår i ved håndtering av plast og hva slags problematikk er knyttet til plast som avfall?

Vi visste fra før at plast var et problem som vi ønsket å ta tak i, men det er også andre dagsaktuelle miljøproblemer som vi ønsket å se nærmere på også. Vi drøftet flere forskjellige problemer knyttet til forurensning og spesielt dette med plast. Vi ble enige om at vi alle ønsket å jobbe videre med plastavfallsproblematikken da den har en veldig dagsaktuell appell. Hele problemet er ganske kjent, men vi var enig om at dersom det ikke blir gjort noe med, vil det kunne få store konsekvenser for følgende generasjoner.

Som en del av CPS er det mulig å gå steg tilbake i prosessen, eller å bruke prosessen på mindre oppgaver, dette merket vi også knyttet til prosessen med problemet og søke fakta trinnet. Her gikk vi flere runder. For deler av dataen vi fant gjorde at vi endret problemets fokusområde, basert på feedback fra dataen vi fant.

## 2.2 Søke fakta

Som med CPS prosessen var vi nøye på at vi ikke begrenset når vi gikk ut for å finne fakta rundt problemet med plast.

Vi var fokusert på at vi skulle gå bredt, og innhente all data om plast, både generelt og knyttet til miljøproblematikk. Ved å gå bredt sikret vi at vi fikk en bedre forståelse av problemet og at vi enklere kunne formulere en korrekt problemstilling.

Det var benyttet primært sekundærdata når det ble gjort søk om tema.

Som nevnt i trinn 1, gikk vi flere runder gjennom problemet og fakta. Dette var en dynamisk og flytende prosess. Vi kom ut av prosessen med en god forståelse for deler av problematikken knyttet til det som endte som grunnproblemet.

Vi ble oppmerksom på hvor stort problem plastavfall i havet var, og hvordan noen av de største utfordringene vi som menneskehet har vedrørende plast i havet var knyttet til mikro-plast, men også nano-plast. Det var også klargjort hvor mye plast vi kaster hvert år, både i Norge å på verdensbasis.

## 2.3 Søk problem

I denne fasen jobbet vi mot det å formulere en problemstilling. Som med forrige steg var det også her viktig at vi gikk divergent(bredt) når vi skulle prøve å beskrive problemet.

Grunnen til at dette var en viktig del av prosessen fordi det vil legge et godt grunnlag for videre arbeid. Samme som ved foregående steg beveget vi oss dynamisk mellom de forskjellige fasene basert på hva vi fant.

Vi jobbet mye med hvordan formuleringer. Hvordan kan vi forhindre at platen kommer ut i havet? Hvordan kan plastens livssyklus forlenges? Dette var noen av de forskjellige formuleringene som ble drøftet.

## 2.4 Søk ideer

I denne fasen benyttet vi mye tid. Vi slet i lang tid med å komme på noen ideer knyttet til problemstillingen, vi kan si at dette var en lang inkubasjonsfase. For å komme videre benyttet vi flere forskjellige kreative verktøy. Vi prøvde mindmapping, og brainstorming. Det var under brainstormingsprosessen. Begge disse metodene er gode for å divergere siden man ofte klarer å skape synergier i en gruppe, og at man ofte klarer å spille på hverandres energi og tanketog. Dette opplevde vi i stor grad når vi benyttet Brainstorming. Her klarte vi å produsere mange og varierte ideer, som alle var knyttet mot problemstillingen. Noen ganske gærne, andre litt mer tradisjonelle.

Vi slo sammen noen av ideene som ble dratt fram under brainstormingen og dette dannet grunnlaget for selve ideen vi ønsket å jobbe med videre.

Det var spesifikt ideer knyttet til dette med hvordan vi kunne gjenbruke eller samle inn plast tidlig i avfallszyklusen og dermed forhindre på et tidlig tidspunkt at plasten havnet i havet.

Vi så på flere forskjellige muligheter å bruke plastavfallet på. Vi endte med å kombinere ideen om pant på plastavfall og 3D-printing, som igjen dannet grunnlaget for den endelige ideen.

## 2.5 Søke løsning

For å kunne løse problemet måtte vi dokumentere hvilken tekniske kriterier ble stilt til filament når den skal brukes i 3D printeren? Hvilke kriterier blir stilt fra forbrukeren til materialet, og hvilke løsninger ønsker brukeren når de printer?

Men vi hadde også overordnede problemer som hadde kriterier som nesten var mer styrende, spesielt knyttet til miljøproblematikken som også var hovedproblemet og sterkt knyttet til problemstillingen.

Når det gjaldt selve produksjonsprosessen fant vi gjennom bredt søk, at prosessen fra plast til filament allerede er godt kjent, selv når det gjelder produksjon av resirkulert plast. Denne prosessen passet også godt inn i våre kriterier for å være bærekraftig.



Mye tid gikk med til å finne leverandører som hadde plasttypen som vi ønsket, men samtidig passet inn i forretningsmodellen vår.

## 2.6 Søk aksept

I et marked som allerede er har substitutter som er mer eller mindre identiske med vårt produkt, var det viktig for oss å kartlegge hvem og hva som skal aksepteres ved vårt produkt, og hvordan vi skal klare å få aksept for hva som er annerledes med vårt produkt.

Vi fant at det er generelt god aksept for at produktet er resirkulert, men at vi burde unngå å si noe om at det er produktet er produsert av søppel, men heller er et bærekraftig produkt.

Det er også greit å nevne at vi vant "beste studentbedrift" på fylkesmessen 2017, hvor juryen mente vi hadde et godt produkt og en god løsning på et dagsaktuelt problem.

## 3 Handlingsplan

Vi jobber fortløpende med utvikling og arbeid for å løse problemet. Det jobbes også med en detaljert handlingsplan for videre drift og gjennomføring av ideen, men den er ikke finalisert eller konkretisert på dette tidspunktet.

Bedriften har satt en process prototype timeline, altså tidspunkt for når prototypen skal være ferdig, denne er satt til slutten av Juli, begynnelsen av August. Det er også planlagt overgang til AS i løpet av tidlig høst 2017. Det jobbes fortsatt hard med å skaffe flere og mer diversifiserte leverandører/produsenter av plast. Siden Bedriften vant "beste studentbedrift" skal vi også til NM, noe som farger bedriftens valg og handlinger fram mot NM.

## 4 Selve produksjonsprosessen

Siden vi driver med produksjon, er det viktig at vi forstår produksjonsprosessen. Heldigvis er denne prosessen godt kjent, og det finnes per i dag eksisterende løsninger for produksjon allerede på markedet. Disse varierer stort i funksjonalitet, men for vår del har vi identifisert at vi kun trenger en rimelig modell.

Under følger selve prosessen fra innhentet plast til filament.

1. Avhengig av hvilket format platen blir levert i må den eventuelt bearbeides til mindre biter/granulat.
2. Deretter blir plastgranulatet matet inn i en oppsamlingsbeholder montert på ekstrudereren.



(Filabot, 2017)

3. Platen blir presset gjennom en sylinder som har varmeelementer.
4. Ekstrudereren har en dyse som kan veksles mellom 2 forskjellige diametere, 1,75 og 3 mm, gjennom denne dysen blir den varme platen presset ut.
5. Tråden som kommer ut fra dysen blir kjølt ned i vannbad, samtidig som den blir spunnet på en spole. Dette er da det ferdige produktet.
6. Tråden blir ofte løpende målt feilmarginer på med avviks toleranse ofte på +- 0,3 mm.

Vi har også innhentet plantegninger på en ekstruder som kan bygges for hobbyister (Hakkens, 2017). (Vedlegg 1)

## 4.1 Kartlegging av plast-typer

Filamenter kommer i et nesten endeløst forskjellige typer materialer.

Det har derfor vært essensielt for oss å kartlegge hvilke typer plastavfalls materialer som er egnet til bruk i 3D-printing.

I første omgang vurderte vi å innhente plastavfall i form fra MOA storsenter. Men etter innspill fra mentor Kim Hartmann, om hvordan slik plast ofte ikke er sortert, og/eller består av mange forskjellige plast typer i samme kontainer, revurderte vi dette. Kim kom også med innspill om andre kilder til renere og mer høy-verdi plast.

De forskjellige plast materialene har forskjellige egenskaper (vedlegg 2). Med bakgrunn i kriterier som vi satte i løsnings fase, og screening har vi funnet noen materialer som passer inn rammen vår.

Vi legger også med en illustrasjon av noen forskjellige plasttyper og smeltetemperaturene (All3dp, 2017) (Hakkens, 2017) (vedlegg 3 og vedlegg 4).

De viktigste kriteriene vi satte til plastavfallet var

- Være en type plast som var brukt i 3D-printing.
- Produsentene måtte ha store nok kvantum til at vi skal kunne drive en produksjon på lang sikt.
- Må være lett å bearbeide fra avfall til ferdig produkt.

Det er også faktorer som, giftinnhold og andre negative egenskaper som vi har måtte vurdere.

Vi endte opp med å velge 2 typer: PA (Polyamid, Nylon) og HDPE (High Density Polyethylene), Vi har valgt å primært fokusere på nylon i starten. Hvilken plast type vi velger, mener vi kun er viktig i startfasen for å komme inn på markedet, vi har videre planer om å resirkulere all type plast som er mulig å bruke til 3D-printing, samtidig som vi ønsker å forske på nye materialtyper.

## 4.2 Kvalitetskontroll

Vi kommer videre til å utvikle kvalitetskontroll på våre ferdige produkt. Vi er i samtale med spesialist om samarbeid og sikring av dette. Denne avtalen er fremdeles løs, men under utvikling. For oss er det også viktig med renhet i våre råvarer, plastavfallet fra industrien, dette vil bli utviklet løsninger for samarbeid og kontroll for dette da det er en viktig del i våres forretningsmodell. Vi har per dags dato har vi ikke estimerer for renhetsgrad.

## 5 Referanser

All3dp. (2017, Januar 2017). *best 3d printer filament types*. Hentet fra all3pd:  
<https://all3dp.com/best-3d-printer-filament-types-pla-abs-pet-exotic-wood-metal/>

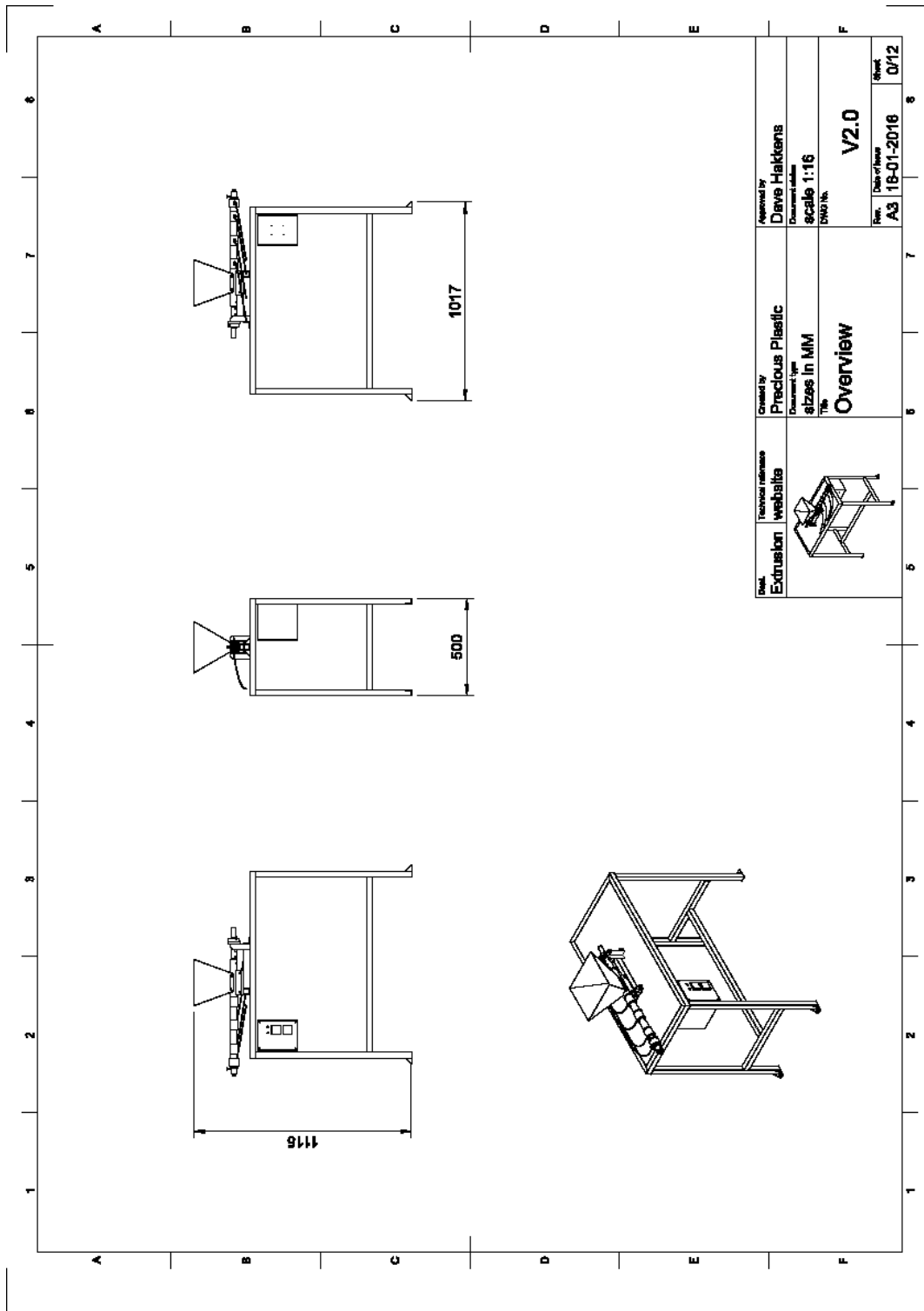
Filabot. (2017). *Filabot Core*. Hentet fra Filabot:  
<https://www.filabot.com/collections/filabot-core>

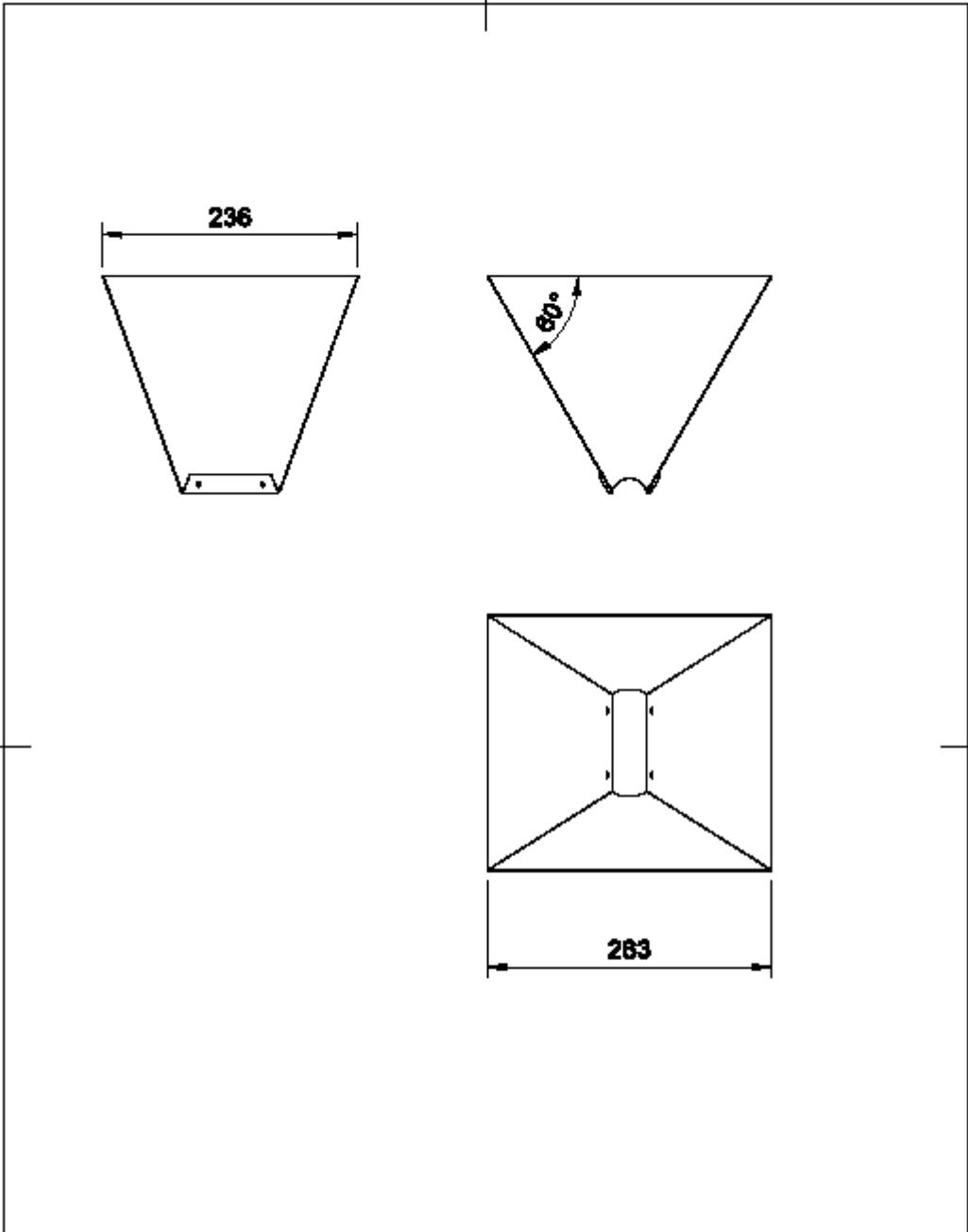
Forsth, L.-R. (2014). *Praktisk nytenkning - Systematisk og kreativ problemløsning*. Oslo: C. Aquarius Forlag A/S.

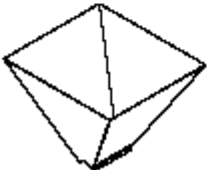
Hakkens, D. (2017). *Spread the know-how*. Hentet fra Preciousplastic:  
[www.preciousplastic.com](http://www.preciousplastic.com)

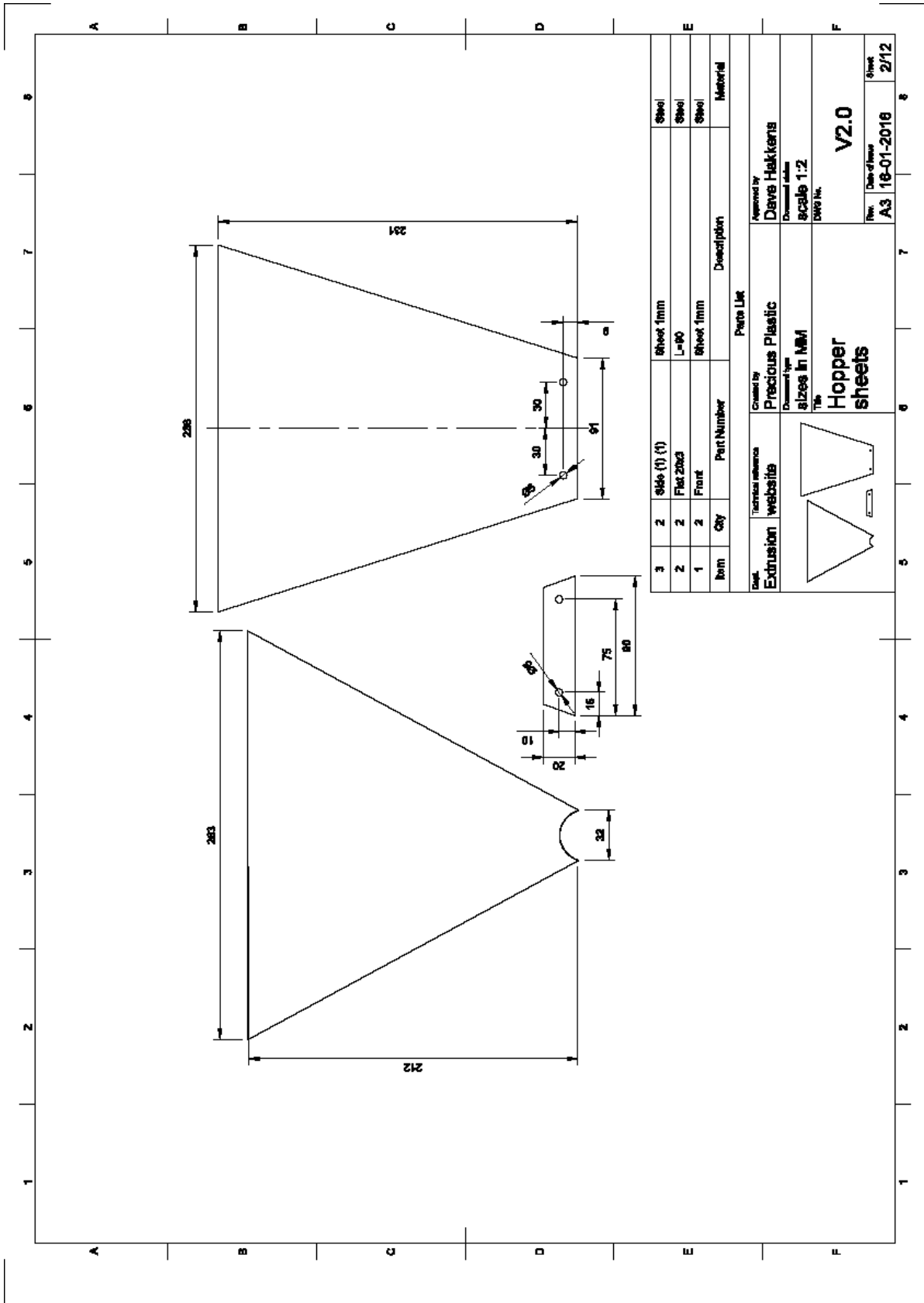
# 7 Vedlegg

## 7.1 Vedlegg 1: Plantegning for produksjonsutstyr

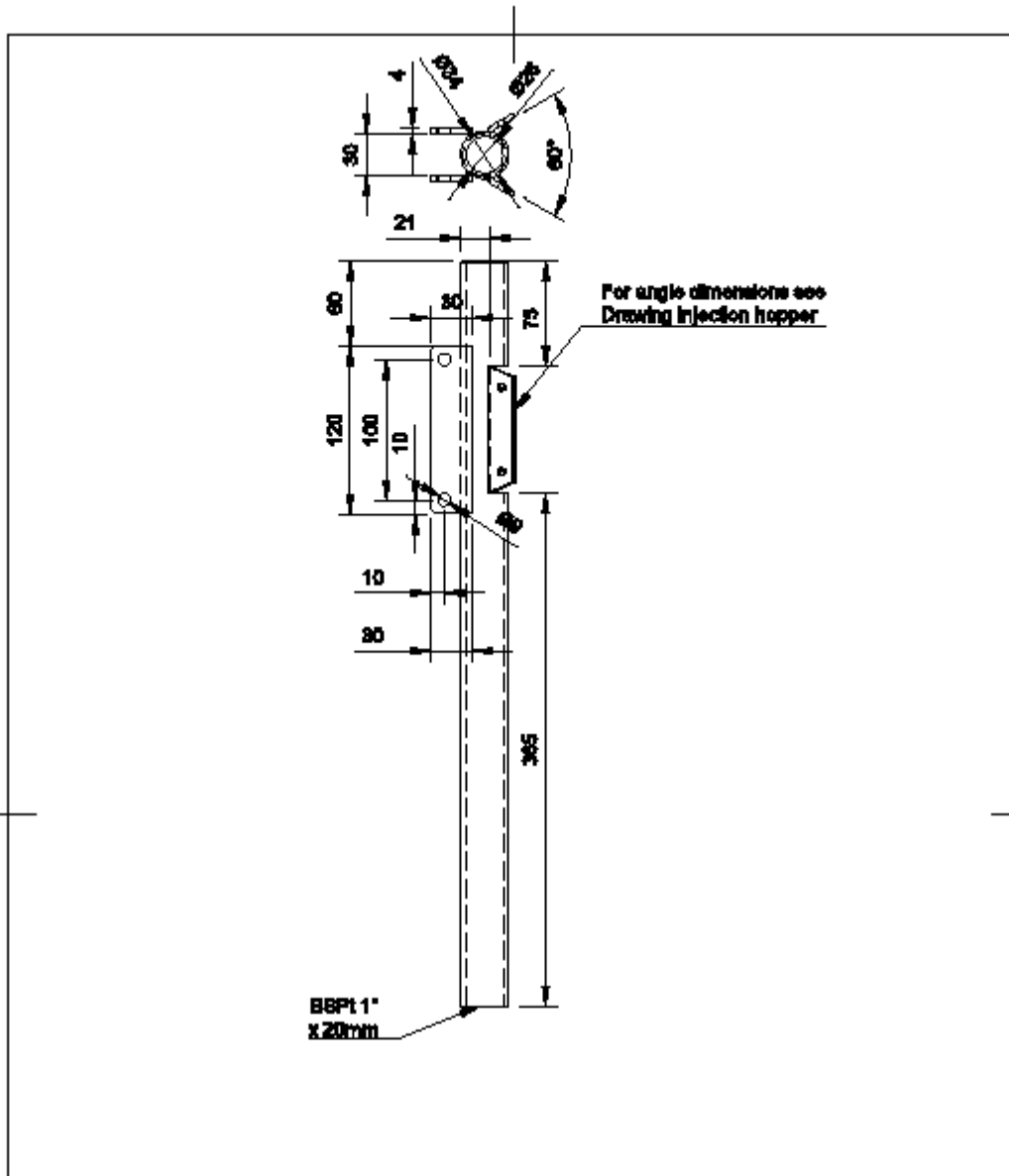




|   |                                       |                                       |                                    |
|---|---------------------------------------|---------------------------------------|------------------------------------|
| Dept<br><b>Extrusion</b>  | Technical reference<br><b>wabelte</b> | Created by<br><b>Precious Plastic</b> | Approved by<br><b>Dave Hakkens</b> |
|  | Document type<br><b>sizes in MM</b>   | Document status<br><b>scale 1:5</b>   |                                    |
|   | Title<br><b>Hopper</b>                | DWG No.<br><b>V2.0</b>                |                                    |
|   |                                       | Rev.<br><b>A4</b>                     | Date of issue<br><b>16-01-2016</b> |




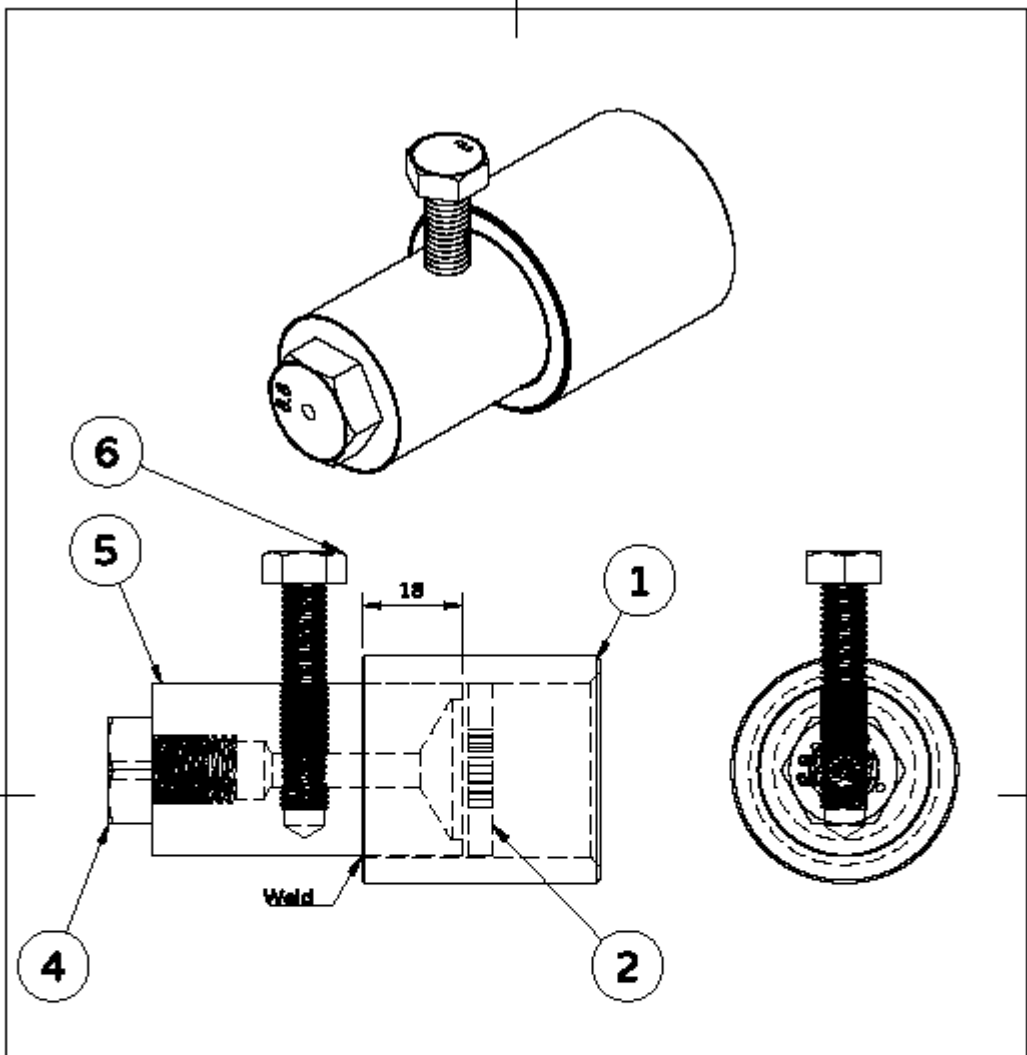





| 4    | 2   | Flat 30x4   | L. 120      | Steel    |
|------|-----|-------------|-------------|----------|
| 1    | 1   | Tube 34x28  | L=630       | Steel    |
| Item | Qty | Part Number | Description | Material |

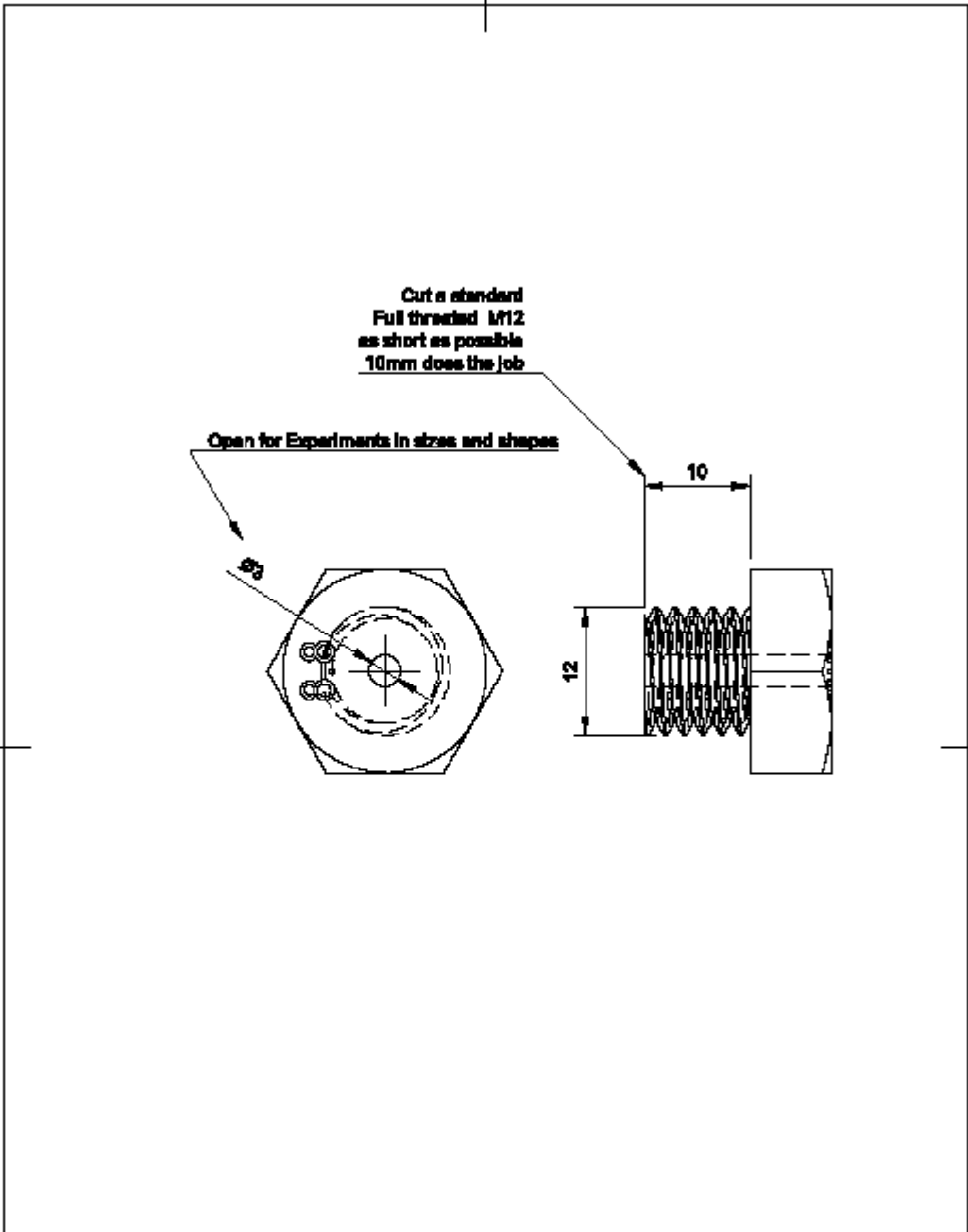
**Parts List**


|   |                                       |                                       |                                   |
|---|---------------------------------------|---------------------------------------|-----------------------------------|
| Dept.<br><b>Extrusion</b>   | Technical reference<br><b>Website</b> | Created by<br><b>Precious Plastic</b> | Approved by<br><b>Dave Hakken</b> |
|  | Document type<br><b>Sizes in MM</b>   | Document status<br><b>Scale 1:4</b>   |                                   |
|   | Title<br><b>Barrel</b>                | DWG No.<br><b>V2.0</b>                |                                   |
|   | Rev.<br><b>A4</b>                     | Date of issue<br><b>16-01-2016</b>    | Sheet<br><b>3/12</b>              |

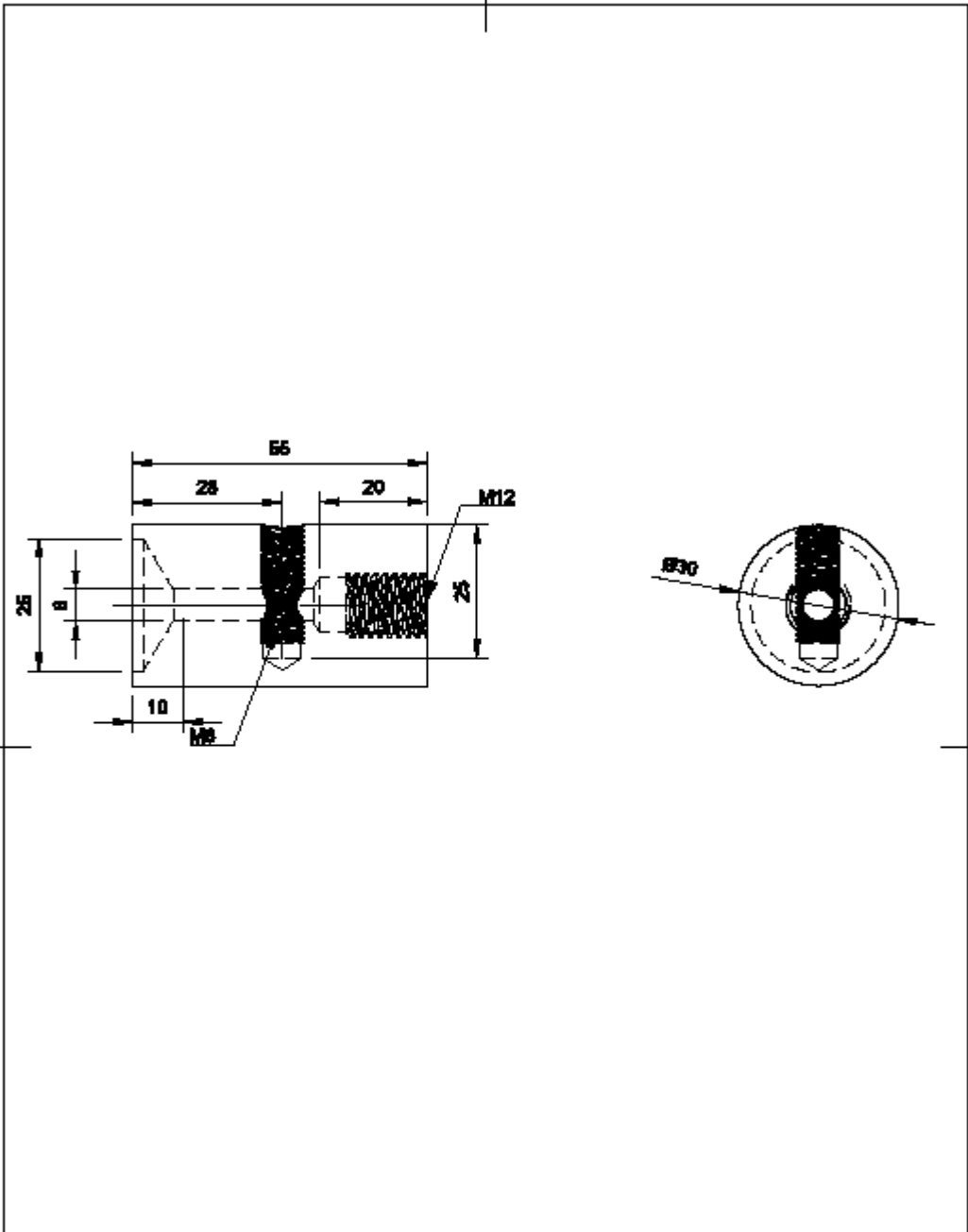


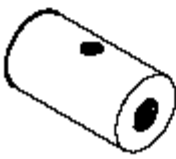
| 6    | 1   | M8x30                 |             | Steel    |
|------|-----|-----------------------|-------------|----------|
| 5    | 1   | Round 30              | L=55        | Steel    |
| 4    | 1   | M12x10                |             | Steel    |
| 2    | 1   | Filter Aki R.30       | L=4         | Aluminum |
| 1    | 1   | 1" BSP fitting Female |             | Steel    |
| Item | Qty | Part Number           | Description | Material |

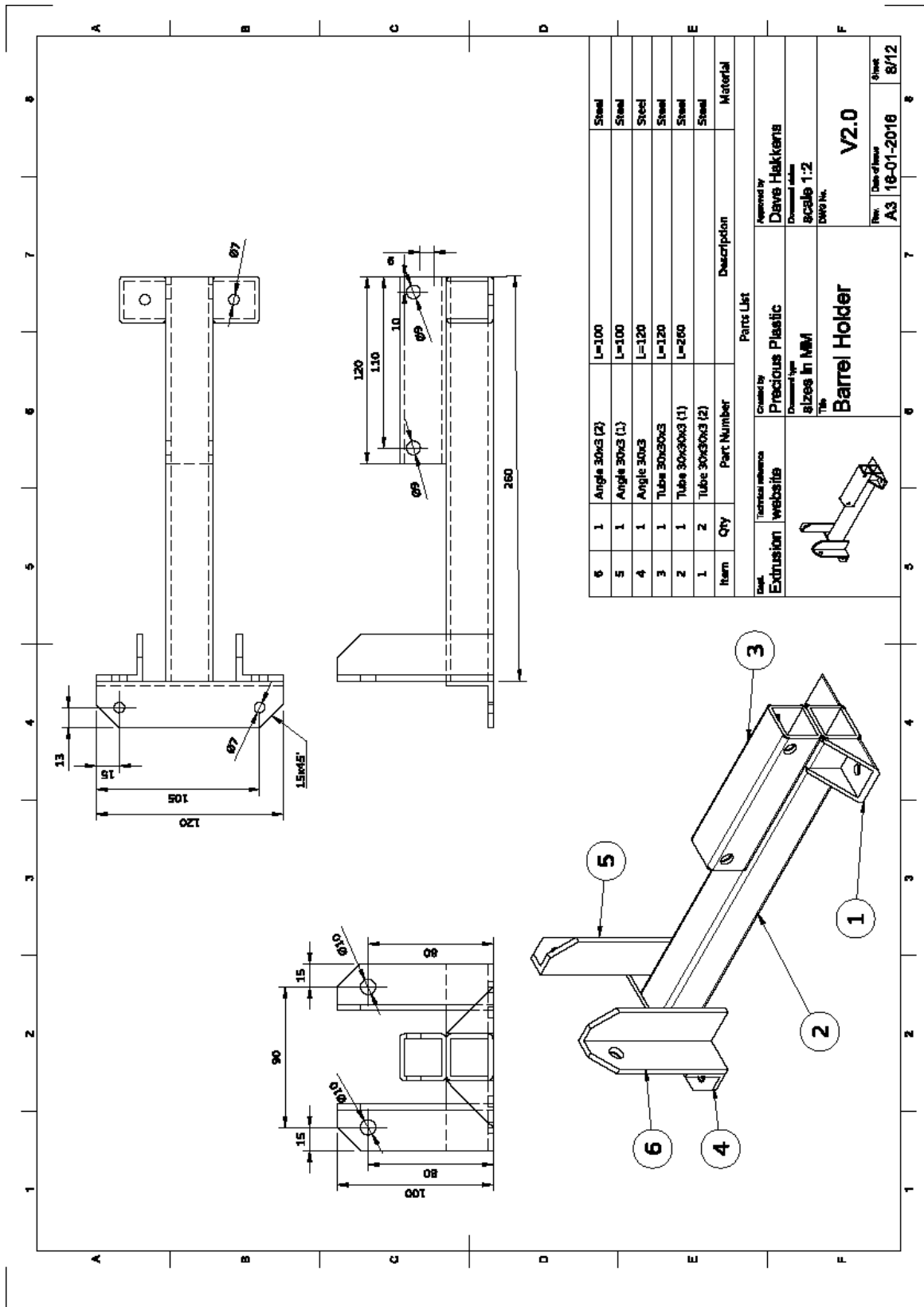
| Parts List  |                                       |                                       |                                    |
|---|---------------------------------------|---------------------------------------|------------------------------------|
| Dept.<br><b>Extrusion</b>   | Technical reference<br><b>website</b> | Created by<br><b>Precious Plastic</b> | Approved by<br><b>Dave Hakkens</b> |
|  | Document type<br><b>sizes in MM</b>   | Document status<br><b>scale 2:1</b>   | Document No.<br><b>V2.0</b>        |
|   | Title<br><b>Nozzle assembled</b>      |                                       |                                    |
|   | Rev.<br><b>A4</b>                     | Date of issue<br><b>16-01-2016</b>    | Sheet<br><b>4/12</b>               |

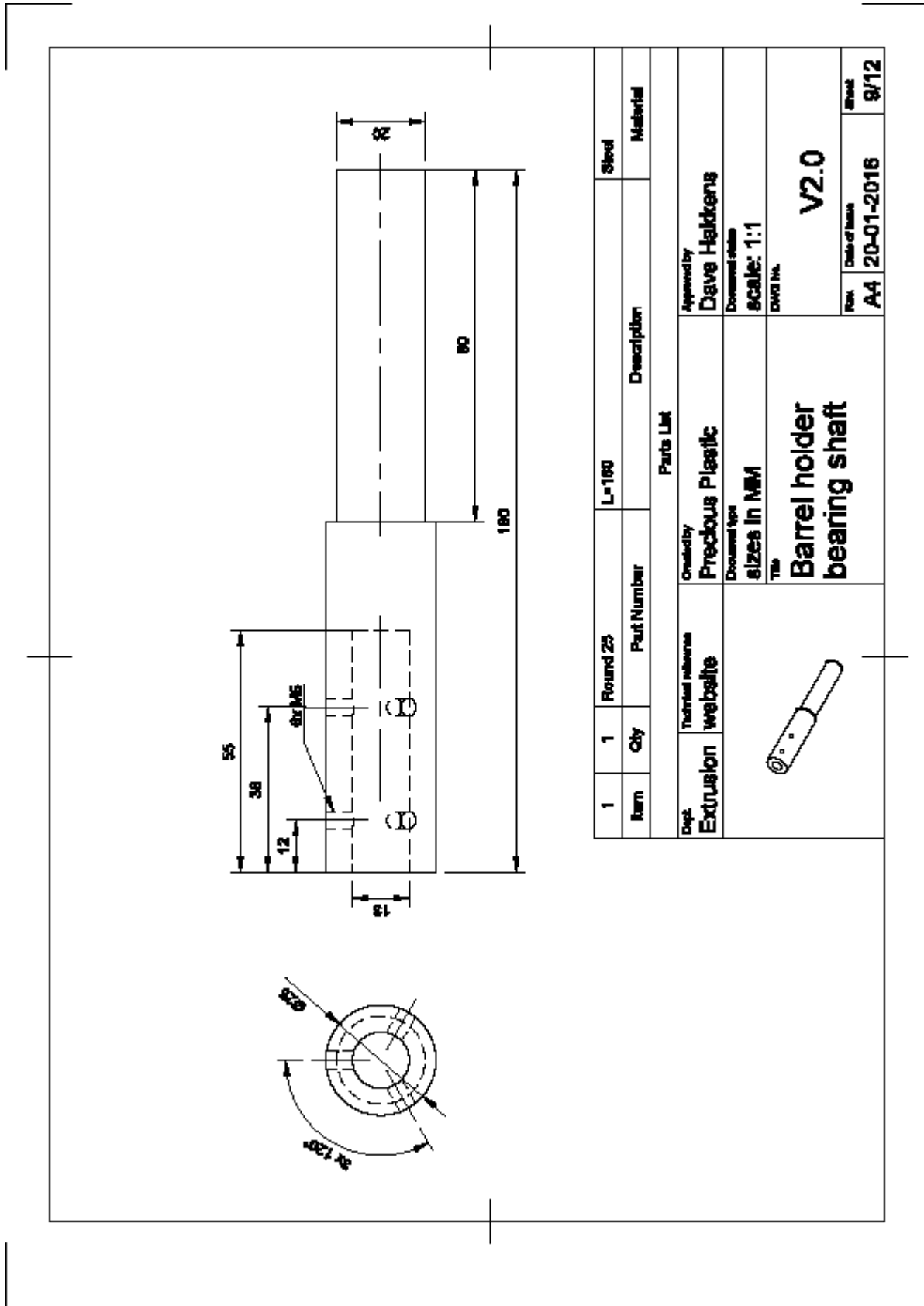


|   |                                       |                                       |                                    |
|---|---------------------------------------|---------------------------------------|------------------------------------|
| Dept.<br><b>Extrusion</b>   | Technical reference<br><b>website</b> | Created by<br><b>Precious Plastic</b> | Approved by<br><b>Dave Hakkens</b> |
|  | Document type<br><b>sizes in MM</b>   | Document status<br><b>scale 2:1</b>   |                                    |
|   | Title<br><b>Nozzle Screw</b>          | DWG No.<br><b>V2.0</b>                |                                    |
|   | Rev.<br><b>A4</b>                     | Date of issue<br><b>16-01-2016</b>    | Sheet<br><b>6/12</b>               |

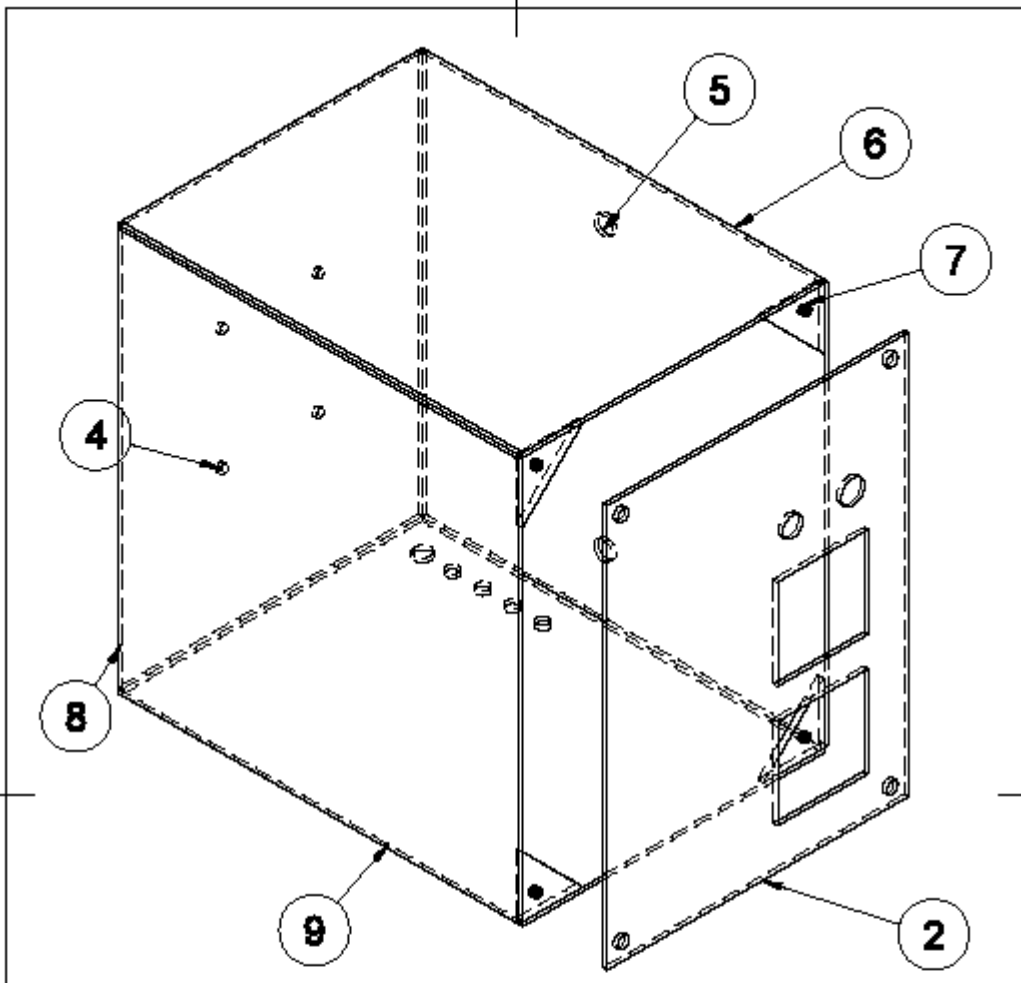


|   |  |                                       |                                    |
|---|--|---------------------------------------|------------------------------------|
| Dept.<br><b>Extrusion</b>   | Technical reference<br><b>website</b>    | Created by<br><b>Precious Plastic</b> | Approved by<br><b>Dave Hakken</b>  |
|  | Document type<br><b>sizes in MM</b>      | Document status<br><b>scale 1:1</b>   |                                    |
|   | Title<br><b>Nozzle<br/>Flow Adjuster</b> | Draw No.<br><b>V2.0</b>               |                                    |
|   |  | Rev.<br><b>A4</b>                     | Date of issue<br><b>16-01-2016</b> |



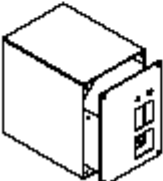


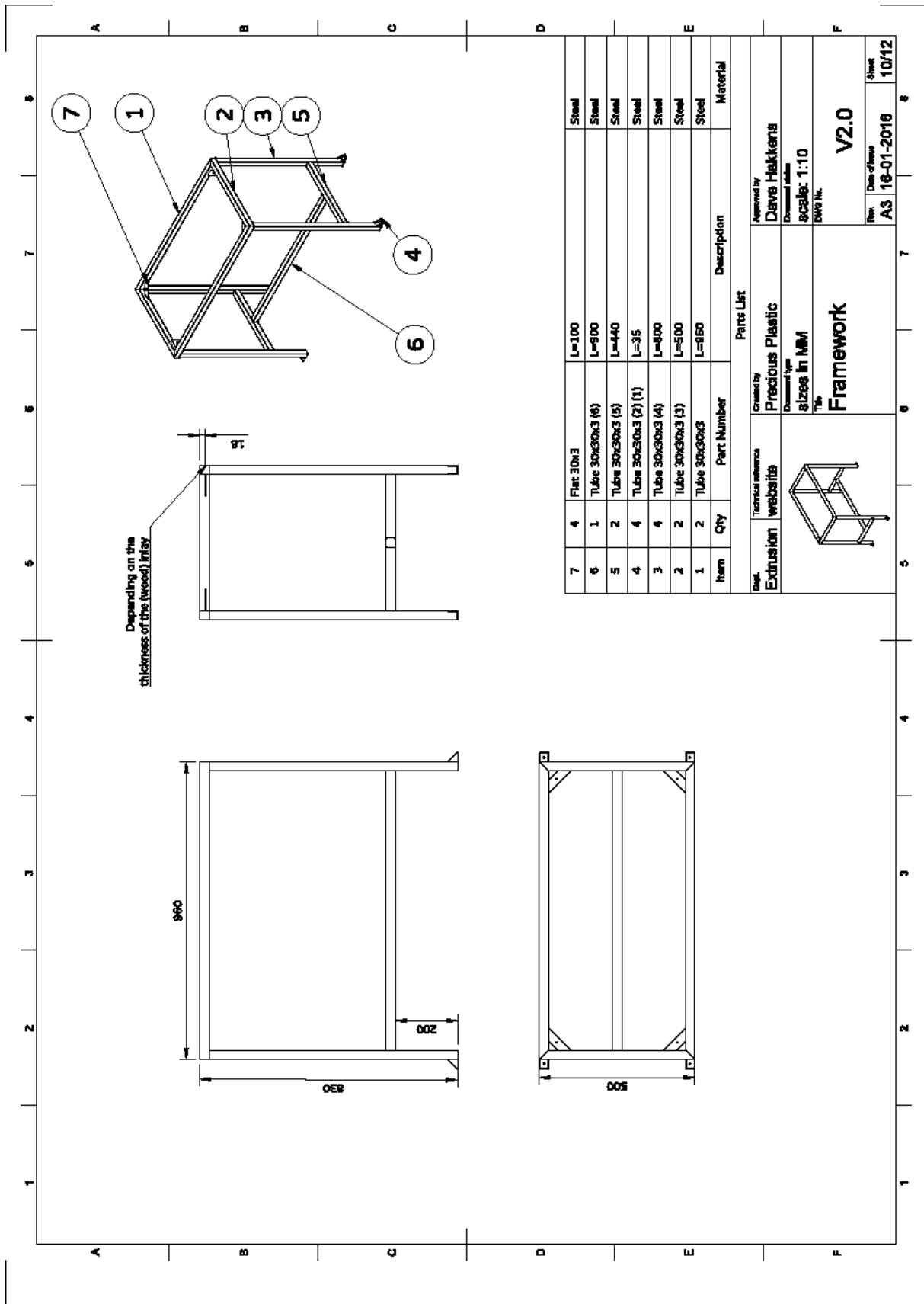
| 1                        | 1                                     | Round 25                                    | L=180                                |               | Steel |
|--------------------------|---------------------------------------|---|--------------------------------------|---------------|-------|
| Item                     | Qty                                   | Part Number                                 | Description                          | Material      |       |
| Parts List               |                                       |   |                                      |               |       |
| Dept<br><b>Extrusion</b> | Technical reference<br><b>website</b> | Created by<br><b>Precious Plastic</b>       | Approved by<br><b>Dave Hakkens</b>   |               |       |
|                          |                                       | Document type<br><b>sizes in MM</b>         | Document status<br><b>scale: 1:1</b> |               |       |
|                          |                                       | Title<br><b>Barrel holder bearing shaft</b> | Drawn by<br><b>V2.0</b>              |               |       |
|                          |                                       |   | Rev.                                 | Date of issue | Drawn |
|                          |                                       |   | A4                                   | 20-01-2016    | 9/12  |



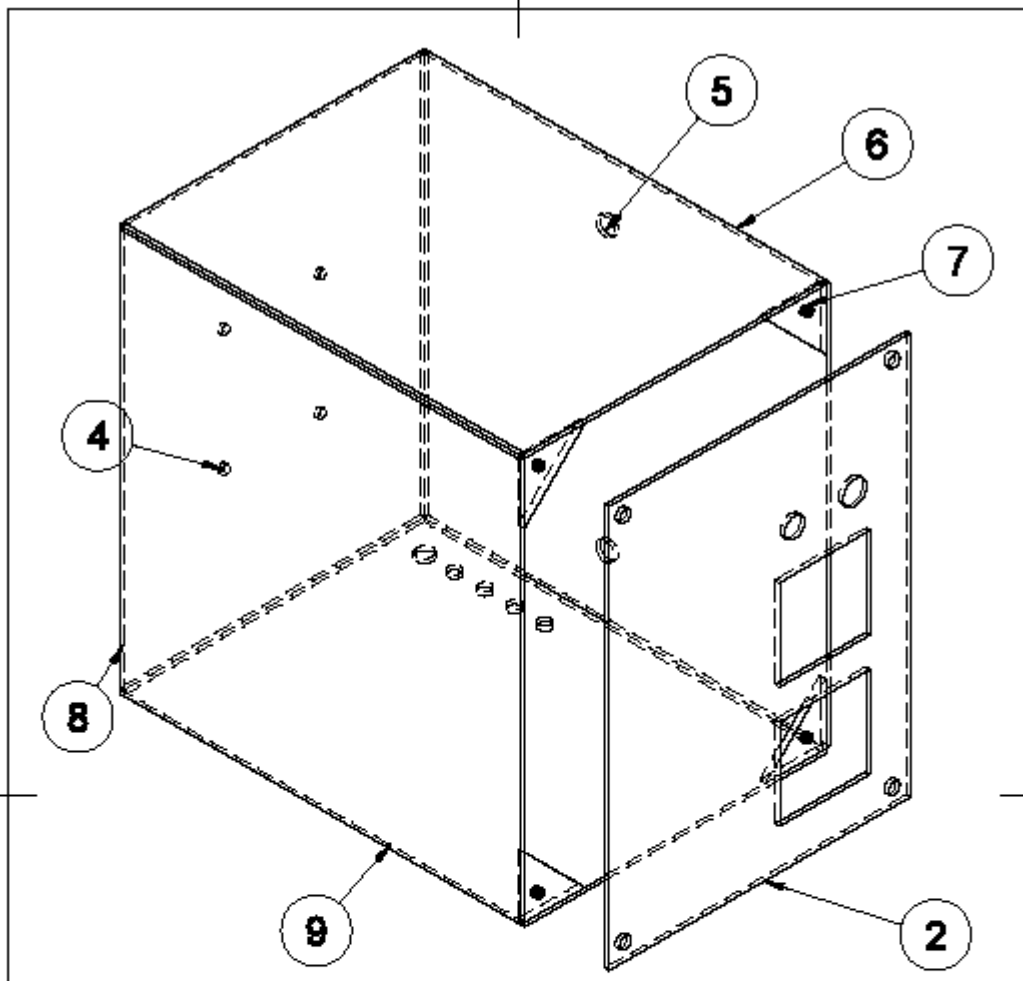
| 9    | 1   | Bottom      | 150x200x2mm       | Steel    |
|------|-----|-------------|-------------------|----------|
| 6    | 1   | Side (2)    | 200x200x2mm       | Steel    |
| 7    | 4   | Bracket     | Flat 30x3 -45°    | Steel    |
| 6    | 1   | Top         | 150x200x2mm       | Steel    |
| 5    | 1   | Side        | 200x200x2mm       | Steel    |
| 4    | 1   | Rear        | 150x200x2mm       | Steel    |
| 2    | 1   | Cover       | Sheet 150x200x2mm | Steel    |
| Item | Qty | Part Number | Description       | Material |

**Parts List**

|   |                                       |                                       |                                     |
|---|---------------------------------------|---------------------------------------|-------------------------------------|
| Dept.<br><b>Extrusion</b>   | Technical reference<br><b>webalte</b> | Created by<br><b>Precious Plastic</b> | Approved by<br><b>Dave Hakkens</b>  |
|  |                                       | Document type<br><b>sizes in MM</b>   | Document status<br><b>scale 1:2</b> |
|   |                                       | Title<br><b>Electronics metal box</b> |                                     |
|   |                                       | DWG No.<br><b>V2.0</b>                |                                     |
| Rev.<br><b>A4</b>   | Date of issue<br><b>16-01-2016</b>    | Sheet<br><b>11/12</b>                 |                                     |

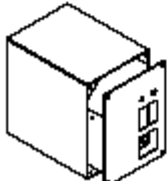


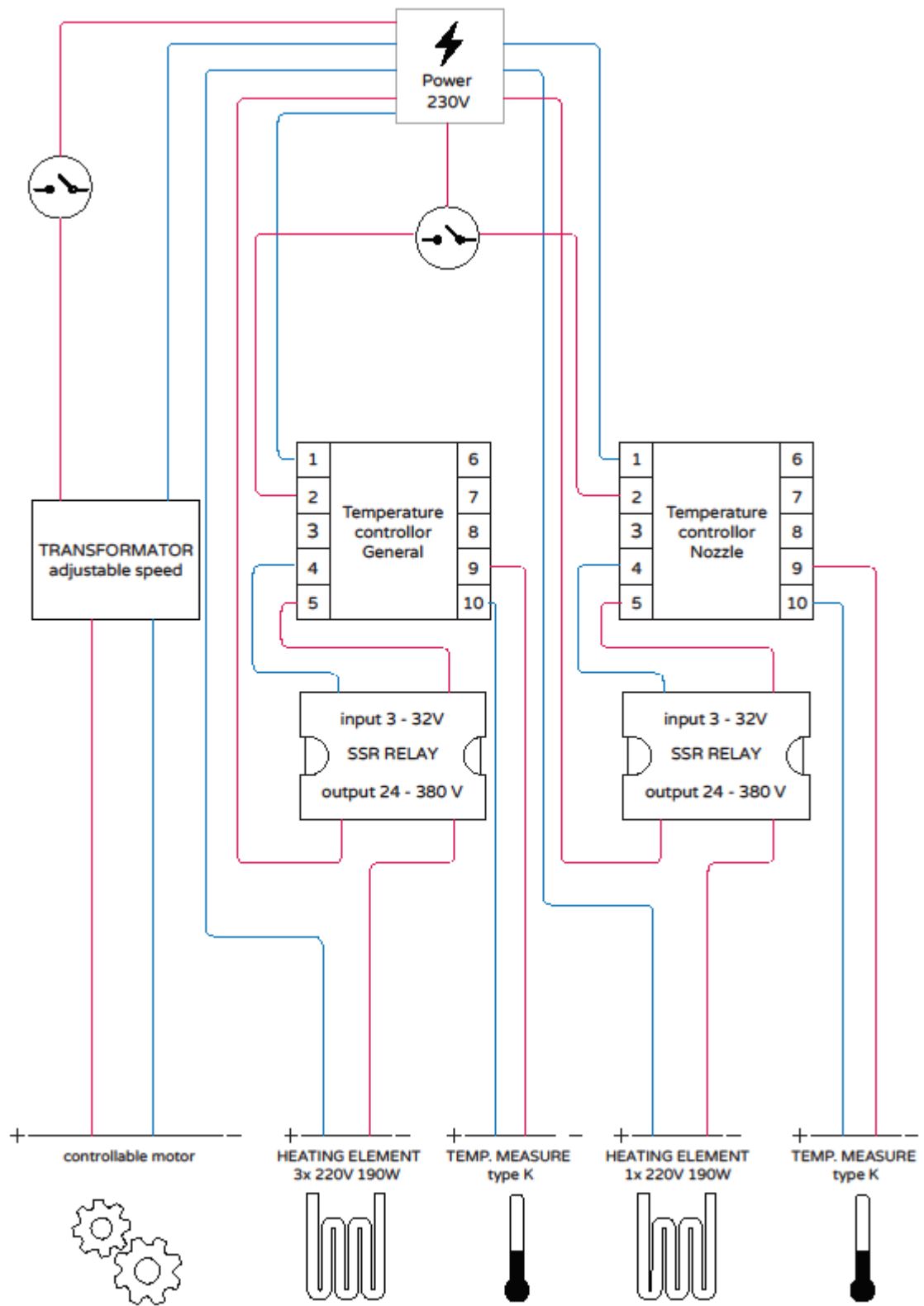


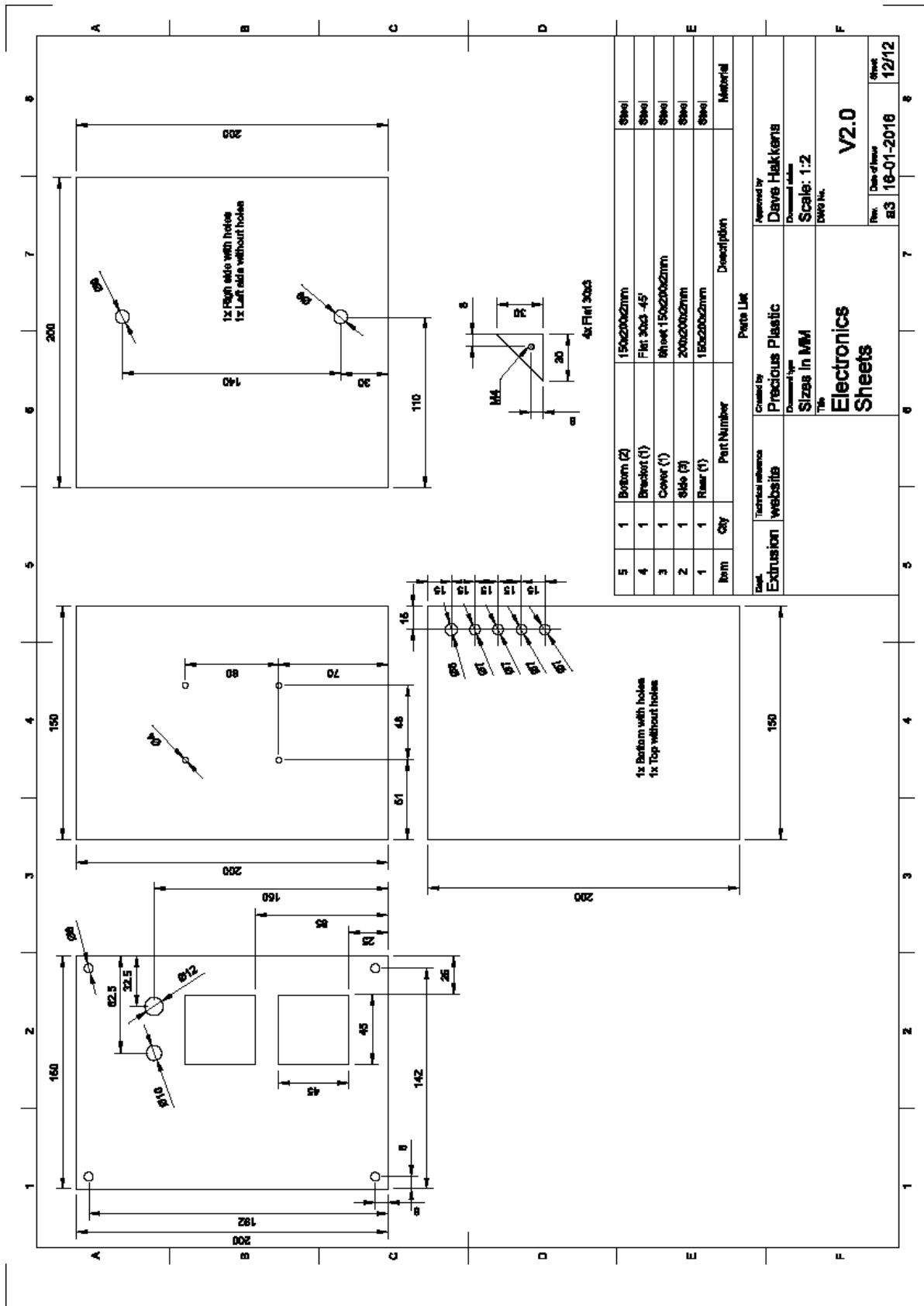


| 9    | 1   | Bottom      | 150x200x2mm       | Steel    |
|------|-----|-------------|-------------------|----------|
| 6    | 1   | Side (2)    | 200x200x2mm       | Steel    |
| 7    | 4   | Bracket     | Flat 30x3 -45°    | Steel    |
| 3    | 1   | Top         | 150x200x2mm       | Steel    |
| 5    | 1   | Side        | 200x200x2mm       | Steel    |
| 4    | 1   | Rear        | 150x200x2mm       | Steel    |
| 2    | 1   | Cover       | Sheet 150x200x2mm | Steel    |
| Item | Qty | Part Number | Description       | Material |

**Parts List**

|   |                                       |                                       |                                     |
|---|---------------------------------------|---------------------------------------|-------------------------------------|
| Dept.<br><b>Extrusion</b>   | Technical reference<br><b>webalte</b> | Created by<br><b>Precious Plastic</b> | Approved by<br><b>Dave Hakken</b>   |
|  |                                       | Document type<br><b>sizes in MM</b>   | Document status<br><b>scale 1:2</b> |
|   |                                       | Title<br><b>Electronics metal box</b> |                                     |
|   |                                       | DWG No.<br><b>V2.0</b>                |                                     |
| Rev.<br><b>A4</b>   | Date of issue<br><b>16-01-2016</b>    | Sheet<br><b>11/12</b>                 |                                     |





## 7.2 Vedlegg 2: Screening

Screening av forskjellige plasttyper

|                  | HDPE | PA (nylon) | POM |
|------------------|------|------------|-----|
| Tilgjengelighet  | +    | 0          | 0   |
| Anvendelighet    | 0    | 0          | -   |
| Pris             | 0    | +          | -   |
| Miljøbesparelse  | +    | +          | 0   |
| Bruk i markedet  | -    | 0          | +   |
| Brukervennlighet | -    | 0          | 0   |
| Leveranseform    | +    | 0          | +   |
| Sum +'s          | 3    | 2          | 2   |
| Sum 0's          | 2    | 5          | 3   |
| Sum -'s          | 2    | 1          | 2   |
| Net score        | 1    | 1          | 0   |
| Rank             | 1    | 1          | 2   |
| Fortsette?       | ja   | ja         | nei |

### Tilgjengelighet

Vi betrakter vi hvor og hvor mye det er mulig å ta inn av materialet som råvare.

### Anvendelighet:

Hvor enkelt materiale vil være å bearbeide under produksjon.

### Pris:

Mulig salgspris per kilogram til kunde, da vi ikke regner med noe kostpris for å anskaffe råvare eller avstand ved frakt.

### Miljøbesparelse:

Betrakter vi; er det laget av olje eller er det biomateriale? Hvor stort problem er den enkelte plasttypen?

**Bruk i markedet:**

Hvor vanlig er det i bruk og hvor mange butikker selger produktet?

**Brukervennlighet:**

Spesielt knyttet mot brukeren av plasten i formen som filamennt og hvor enkel er det for forbrukeren å benytte det. f.eks smeltepunkter, og behov for varmeseng.

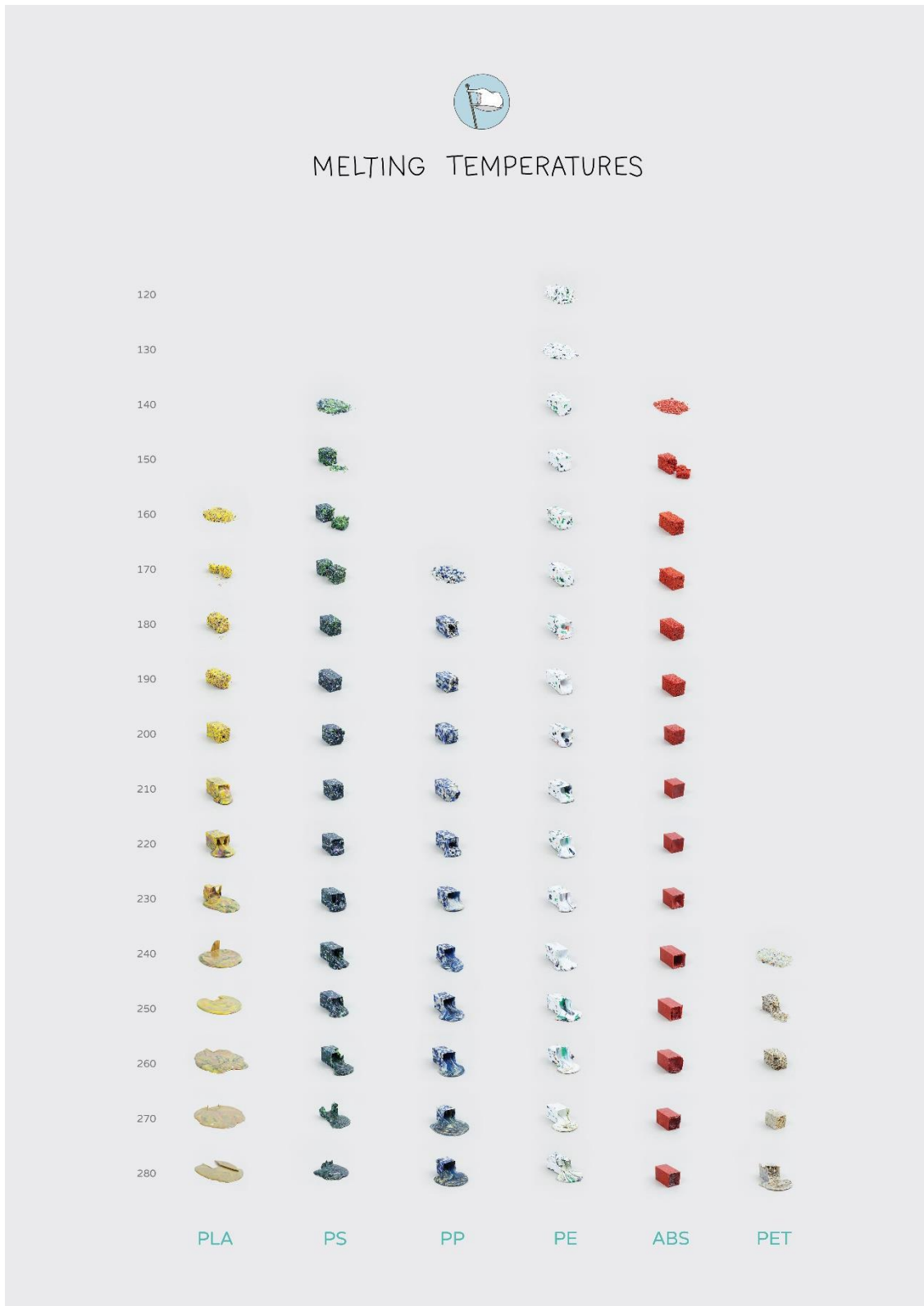
**Leveranseform:**

Hvilken form for vi plasten levert fra produsent/leverandør og i hvilke containere blir den levert i? kreves det leie av containerbil?

Hvilke plasttyper vi skulle fortsette med er mer ment som hvilke plasttyper vi skal introdusere til markedet først.

Det ble ikke gjennomført scoring av de to plasttypene som ble valg, fordi vi valgte å gå videre med begge to, og det var derfor ingen vits å drive videre selektering av plasttype.

## 7.3 Vedlegg 3: Smeltetemperaturer



(Hakkens, 2017)

## **7.4 Vedlegg 4: Sammenligning av ulike typer filament**

## Innhold

|  |    |
|--|----|
| 3D Printer Filament Types Comparison Chart .....       | 2  |
| 3D Printer Filament Types #1: PLA .....                | 5  |
| 3D Printer Filament Types #2: ABS .....                | 7  |
| 3D Printer Filament Types #3: PETG / XT / N-Vent ..... | 9  |
| 3D Printer Filament Types #4: Nylon .....              | 11 |
| 3D Printer Filament Types #8: PVA .....                | 13 |
| 3D Printer Filament Types #14: Conductive .....        | 15 |
| 3D Printer Filament Types #16: PETT (T-Glase) .....    | 16 |
| 3D Printer Filament Types #18: PP .....                | 17 |
| 3D Printer Filament Types #19: POM, Acetal .....       | 18 |
| 3D Printer Filament Types #20: PMMA, Acrylic .....     | 19 |
| 3D Printer Filament Types #22: Glow-in-the-Dark .....  | 20 |
| 3D Printer Filament Types #27: nGen .....              | 23 |
| 3D Printer Filament Types #28: TPC .....               | 25 |
| 3D Printer Filament Types #30: FPE .....               | 26 |



# 3D Printer Filament Types Comparison Chart

| Filament           | Special Properties  | Uses                                       | Strength | Flexibility | Durability | Print Skills | Print Temp (°C) | Bed Temp. (°C) |
|--------------------|---|--|----------|-------------|------------|--------------|-----------------|----------------|
| Lignin (bioFila)   | Biodegradable   | Looks and feels cool<br>Stronger than PLA  | ★★       | ★           | ★★         | ★            | 190 - 225       | 55             |
| Color Changing     | Changes Color   | For Fun                                    | ★★       | ★★          | ★★         | ★            | 215             | No             |
| Cleaning           | Cleaning  | Unclogging of Nozzles                      | N/A      | N/A         | N/A        | ★            | 150 - 260       | No             |
| Conductive         | Conductive  | Electronics                                | ★★       | ★★          | ★          | ★            | 215 - 230       | No             |
| HIPS               | Disolvable, Biodegradable                                     | ABS Dual Extrusion, Support Structures     | ★        | ★★          | ★★★★       | ★★           | 210 - 250       | 50 - 100       |
| PVA                | Disolvable, Water Soluble, Biodegradable, Oil Resistant       | PLA/ABS Dual Extrusion, Support Structures | ★★★★     | ★           | ★★         | ★            | 180 - 230       | No             |
| ABS                | Durable, Impact Resistant                                     | Functional Parts                           | ★★       | ★★          | ★★★★       | ★★           | 210 - 250       | 50 - 100       |
| PLA                | Easy to Print, Biodegradable                                  | Consumer Products                          | ★★       | ★           | ★★         | ★            | 180 - 230       | No             |
| Flexible, TPE, TPU | Extremely Flexible, Rubber-Like                               | Elastic Parts, Wearables                   | ★        | ★★★★        | ★★         | ★★★★         | 225 - 235       | No             |
| TPC                | Extremely Flexible, Rubber-Like, Chemical-/Heat-/UV Resistant | Elastic Parts, Outdoor                     | ★        | ★★★★        | ★★         | ★★★★         | 210             | 60 - 100       |
| FPE                | Flexible  | Flexible Parts                             | ★        | ★★★★        | ★★★★       | ★★           | 205 - 250       | 75             |

| Filament             | Special Properties   | Uses                  | Strength | Flexibility | Durability | Print Skills | Print Temp (°C) | Bed Temp. (°C) |
|----------------------|--|-----------------------|----------|-------------|------------|--------------|-----------------|----------------|
| PP                   | Flexible, Chemical Resistance                                | Flexible Components   | ★★       | ★★★★        | ★★         | ★★★★         | 210 - 230       | 120 - 150      |
| PETG (XT, N-Vent)    | Flexible, Durable  | All-Rounder           | ★★       | ★★★★        | ★★★★       | ★★           | 220 - 235       | No             |
| nGen                 | Like PETG, but Easier to Print, Heat Resistant, Transparent  | All-Rounder           | ★★       | ★★★★        | ★★★★       | ★★           | 210 - 240       | 60             |
| Glow-In-The-Dark     | Luminous, Flourescent  | For Fun               | ★★       | ★★          | ★★         | ★            | 215             | No             |
| Magnetic             | Magnetic   | For Fun               | ★★       | ★★          | ★★         | ★★★★         | 195 - 220       | No             |
| Wax (MOLDLAY)        | Melts Away   | Lost Wax Casting      | ★        | ★           | ★          | ★            | 170 - 180       | No             |
| Metal                | Metal Finish   | Jewelry               | ★★       | ★           | ★★★★       | ★★★★         | 195 - 220       | No             |
| PORO-LAY             | Partially Water Soluble                                      | For Fun, Experimental | ★        | ★★★★        | ★★         | ★            | 220 - 235       | No             |
| PC/ABS               | Rigid, Durable, Impact Resistant, Resilient, Deflecting Heat | Functional Parts      | ★★       | ★           | ★★★★       | ★★★★         | 260 - 280       | 120            |
| PMMA, Acrylic        | Rigid, Durable, Transparent, Clear, Impact Resistant         | Light diffusers       | ★★       | ★           | ★★★★       | ★★           | 235 - 250       | 100 -120       |
| ASA                  | Rigid, Durable, Weather Resistant                            | Outdoor               | ★★       | ★           | ★★★★       | ★★           | 240 - 260       | 100 - 120      |
| Carbon Fiber         | Rigid, Stronger Than Pure PLA                                | Functional Parts      | ★★       | ★           | ★★★★       | ★★           | 195 - 220       | No             |
| Sandstone (LAYBRICK) | Sandstone Finish   | Architecture          | ★        | ★           | ★          | ★★           | 165 - 210       | No             |

| Filament         | Special Properties  | Uses             | Strength | Flexibility | Durability | Print Skills | Print Temp (°C) | Bed Temp. (°C) |
|------------------|---|------------------|----------|-------------|------------|--------------|-----------------|----------------|
| Nylon            | Strong, Flexible, Durable                                 | All-Rounder      | ★★★      | ★★★         | ★★★        | ★★           | 220 - 260       | 50 - 100       |
| PET (CEP)        | Strong, Flexible, Durable, Recyclable                     | All-Rounder      | ★★★      | ★★★         | ★★★        | ★★           | 220 - 250       | No             |
| PETT (T-Glase)   | Strong, Flexible, Transparent, Clear                      | Functional Parts | ★★★      | ★★★         | ★★★        | ★★           | 235 - 240       | No             |
| POM, Acetal      | Strong, Rigid, Low Friction, Resilient                    | Functional Parts | ★★★      | ★           | ★★         | ★★★          | 210 - 225       | 130            |
| PC Polycarbonate | Strongest, Flexible, Durable, Transparent, Heat Resistant | Functional Parts | ★★★      | ★★★         | ★★★        | ★★           | 270 - 310       | 90 - 105       |
| Wood             | Wood Finish   | Home Decor       | ★★       | ★★          | ★★         | ★★           | 195 - 220       | No             |

# 3D Printer Filament Types

## #1: PLA



Polylactic acid (PLA) has overtaken [ABS](#) to become the favorite 3D printer filament among 3D printing enthusiasts. This is a biodegradable thermoplastic. It is derived from renewable resources such as corn starch or sugar cane. As a result, PLA based 3D printer filaments are much more environmentally friendly than other plastic materials. It is even called “the green plastic”.

The other great feature of PLA filament is that it doesn't give off an evil smell when printing with it. So it's comparatively safer regarding emissions in the home and classroom. And the plastic doesn't contract so dramatically when cooling down, so you don't necessarily need a heated bed on your 3D printer (though it helps).

The structure of PLA is more rigid than ABS, which means printed objects are slightly brittle. The material melts in the range of 180°C – 230°C.

If you are looking for something a little bit stronger than plain PLA but still 100% biodegradable at the same time, look into the [bioFila](#) line of 3D printer filaments.

Read more about PLA vs ABS: [PLA vs ABS: Filaments for 3D Printing Explained & Compared](#)

### PLA 3D Printer Filament Properties:

- Primary benefits are good strength, user-friendly, durability, and some impact resistance
- Ideal for consumer products, small toys, higher print speeds, smoother layers

- Fair to good durability, but it can deform when getting too hot.
- Very limited flexibility, slightly brittle
- Not soluble
- Less sturdy than ABS
- Refer to manufacturer guidelines for food safety
- General print temperature range is 180°C – 230°C
- Minor shrinkage during cooling, less sensitive compared to ABS
- No Heated bed required
- Printing difficulty is easy, once temperature, bed height and speed are set

# 3D Printer Filament Types

## #2: ABS



Acrylonitrile Butadiene Styrene (ABS) is the second most popular 3D printer filament. This thermoplastic is cheap, durable, slightly flexible, lightweight, and it can be easily extruded — which makes it perfect for 3D printing.

**It's also the same plastic used in LEGO bricks and bicycle helmets.**

But there are several disadvantages to using ABS filament, which is why it has fallen a bit from favor in 3D printing. Firstly, it requires a higher temperature to reach melting point, usually in the range of 210°C – 250°C.

Moreover, a heated build platform is required. This prevents the first layers of the print from **cooling too quickly, so the plastic doesn't warp** and contract before the fabrication of the object has completed.

Another drawback of this 3D printer filament is the intense fumes that arise during printing. They can be dangerous for people (or pets) with breathing difficulties. The 3D printer needs to be placed in a well-**ventilated area**. **It's critical that you avoid breathing in the fumes when in use.**

[Read our in-depth articles on ABS 3D printer filament here.](#)

### ABS 3D Printer Filament Properties:

- Primary benefits are high durability, good strength and impact resistance
- Ideal for moving parts, automotive parts, electronic housing and toys
- High durability

- More flexible than PLA, with minor bending before snapping
- Soluble in Acetone
- Not considered food safe
- Curling and warping are typical issues when printing with ABS.
- Easy to process after printing
- General print temperature range is 210°C – 250°C
- Shrinkage during cooling, enclosed chamber recommended to control cooling speed
- Heated bed at 50°C – 100°C highly recommended
- Printing difficulty is moderate, requires fine-tuning of bed and nozzle temperature

# 3D Printer Filament Types

## #3: PETG / XT / N-Vent



PETG – the new all-rounder – is a co-polyester 3D printer filament, made from a blend of [PET](#) and Glycerol. It is also marketed as Amphora AM1800 by the Eastman Chemical company. **It's been specially developed** for 3D printing, as opposed to another category of thermoplastic that's being repurposed for 3D printing. **The difference is subtle, but important.**

Key benefits are a good strength combined with high flexibility and durability. It produces little to no odors during printing, has a higher melting point than PLA, and has better layer adhesion for improved surface finish. This 3D printer filament also approved by the US FDA authorities for food contact. Still, it is a plastic material, so you should properly recycle it or resort to sustainable 3D printing material. You find more information on food-safe filament [in this article](#).

If want to learn more about the all-rounder PETG, read [this article](#).

There is a very similar new co-polyester, called [nGen](#), which is a little bit easier to print than PETG. 3D printer filament consisting of Amphora AM1800, which is also PETG, is marketed as [XT](#) by [ColorFabb](#) and as [N-Vent](#) by [Taulman](#).

### PETG 3D Printer Filament Properties:

- Primary benefits are good strength, high flexibility, durability and lightweight builds
- Ideal for mechanical parts due to high impact resistance and durability
- Highly flexible, more than PLA or ABS, even PET
- Not soluble
- Refer to manufacturer guidelines for food safety



- General print temperature range is 220°C – 235°C
- Minor shrinkage during cooling
- Heated bed not required
- Printing difficulty is moderate, requires fine-tuning of bed and nozzle temperature

# 3D Printer Filament Types

## #4: Nylon



Polyamide, also known as Nylon, is a popular synthetic polymer used in many industrial applications. With nylon 3D printer filament, you have a cost-effective plastic that's strong, light, flexible, and wear resistant. It's also less brittle than PLA or ABS. Also, it's stronger and more durable than the two.

Nylon 3D printer filament can be used in a variety of applications. They include machine parts, containers, tools, consumer products, and toys. Oh, and another thing: [you can use fabric dye to color it](#). 3D printing nylon is relatively easy if you keep your spools dry. Otherwise you can run into problems. Since Nylon filament quickly absorbs humidity from its environment (in less than one day), it should be protected from humidity while in storage.

**But it doesn't stop at that. 3D printer filament manufacturer Taulman has developed** different types of nylon filament. Depending on the intended application of the 3D printed object, it is up to the user to decide which variation is most suited.

- [Taulman nylon 618](#) is an industrial grade material. It is great for prototyping but **also for end products. Basically, what sets nylon 618 apart, is it's excellent layer bonding** if printed at 245°C and all the other settings are set appropriately. Also, nylon 618 does not emit any fumes. What might look like fumes, is water evaporating during printing. This type of nylon can be machined after printing and can also be used as the material for casting molds since it is possible to 3D print a very high quality, chemical resistant, and airtight object. Note: Glass and aluminum surfaces are not suited as print beds for nylon 618. Instead, a rougher or fibrous

material like unfinished wood or Garolite should be used. [Here is a list of detailed usage guidelines and material specifications.](#)

- [Taulman nylon 645](#) is an improved version of nylon 618. Although mostly identical, nylon 645 has even more tensile strength and even better layer bonding. It is a translucent material unlike nylon 618, which is opaque. [Here is a list of detailed usage guidelines and material specifications.](#)
- [Taulman Bridge nylon](#) is a less costly version of nylon 645 spec nylon. Developed following the requests of a wide range of customers, Bridge nylon still meets certain desired characteristics such as excellent tensile strength, better first layer adhesion, affordability, reduced water absorption, opacity and reduced shrinkage. [Click here](#) for a list of detailed usage guidelines and material specifications.

#### General nylon 3D Printer Filament Properties:

- Primary benefits are high strength, durability, and flexibility
- Ideal for mechanical components, structural parts, gears and bearings, and dynamic loads
- Tends to have a glossy finish
- High durability
- High flexibility
- Not soluble
- Can be recycled
- For food safety, refer to manufacturer guidelines
- General print temperature range is 220°C – 260°C
- Must be dried before 3D printing
- Some shrinkage during cooling
- Heated bed at 50°C – 100°C recommended
- Printing difficulty is moderate, requires fine-tuning of bed and nozzle temperature

# 3D Printer Filament Types

## #8: PVA



Polyvinyl alcohol (PVA) 3D printer filament is typically used as support when printing an object in PLA or ABS with overhangs that would be otherwise impossible to print. Like HIPS, PVA is a great filament for 3D printers with dual extruders.

**Because it's based on polyvinyl alcohol, this material is non-toxic and biodegradable, and it can be dissolved in water.**

This 3D printer filament can be used on all common desktop FDM 3D printers but requires a heated build platform. Important to note is that you should not exceed printing **temperatures above 230°C**.

### PVA 3D Printer Filament Properties:

- Primary benefits are dual extrusion support structure when paired with PLA or ABS
- Easily removable support structure
- Good durability
- Low flexibility, some bending before snapping
- Soluble in water
- For food safety, refer to manufacturer guidelines
- General print temperature range is 180°C – 230°C
- Some shrinkage during cooling
- Heated bed not required
- Printing difficulty is easy, once temperature, bed height and speed are set

# 3D Printer Filament Types

## #9: PET (CPE)



PolyEthylene Terephthalate (PET) 3D printer filament, also marketed as [CPE by Ultimaker](#), is a fantastic alternative to the ABS or PLA. Its characteristics of strength and flexibility surpass even ABS. PET 3D printer filament is relatively easy to print with, with similar requirements to PLA (and no funky odors in your workshop), and totally recyclable.

Good applications for PET are phone cases or mechanical parts that require flexibility and impact resistance or toughness.

Also, take a look a [PETG 3D printer filament](#). **It's the cousin of PET improved for 3D printing.**

### PET 3D Printer Filament Properties:

- Primary benefits are high strength, stiff, lightweight, and impact resistant
- Ideal for mechanical parts, impact resistance, flexibility, durability
- High durability
- Good flexibility, more flexible than PLA or ABS
- Not soluble
- Refer to manufacturer guidelines for food safety
- General print temperature range is 220°C – 250°C
- Minor shrinkage during cooling
- Heated bed not required
- Printing difficulty is moderate, requires fine-tuning of bed and nozzle temperature

# 3D Printer Filament Types

## #14: Conductive



Conductive 3D printer filament opens up a new realm of engineering possibilities for your next 3D printing project. With the addition of a conductive carbon particulate, you can 3D print low-voltage electronic circuits for simple items such as LEDs and sensors.

Couple this 3D printer filament with a regular PLA on a dual-extrusion machine, and you can fabricate a basic circuit board straight from the print bed.

If you prefer ABS, there is also conductive ABS available on the market.

### Conductive 3D Printer Filament Properties:

- Primary benefits are printing low-voltage electronics and circuits
- Ideal for LEDs, sensors, circuits and low-voltage Arduino projects
- Low durability
- Medium flexibility, but may break with repeated bending
- Not soluble
- Not considered food safe
- General print temperature range is 215°C – 230°C
- Very little shrinkage during cooling
- Heated bed not required
- Printing difficulty is easy, very similar to standard PLA

# 3D Printer Filament Types

## #16: PETT (T-Glase)



PolyEthylene coTrimethylene Terephthalate (PETT), is a cousin of the PET copolymer. PETT 3D printer filament is also marketed as [T-Glase by Taulman](#).

**It's** a rigid and clear 3D printer filament, whose main characteristics are high strength, transparency (especially when printed at high layer heights) and biocompatibility. **It's also been approved by the US Food and Drug Administration for use in food containers.**

### PETT 3D Printer Filament Properties:

- Primary benefits are high strength, transparency, stiff, lightweight, and impact resistant
- Ideal for mechanical parts, impact resistance, flexibility, durability
- High durability
- Good flexibility, more flexible than PLA or ABS
- Not soluble
- Refer to manufacturer guidelines for food safety
- General print temperature range is 235°C – 240°C
- Minor shrinkage during cooling
- Heated bed not required
- Printing difficulty is moderate, requires fine-tuning of bed and nozzle temperature



# 3D Printer Filament Types #18: PP



Polypropylene (PP) has a very broad area of application. The combination of good flexibility, good chemical resistance, and food safe characteristics make this material an excellent choice for various containers, packaging, bottle caps and much more.

It has also found its place in the 3D printing industry offering durability and good flexibility at the same time. PP 3D printer filament enables you to print objects and parts for more specific uses. Since many household objects are made of PP plastic, it is possible to recycle old junk and turn it into new PP filament for your 3D printer.

## PP 3D Printer Filament Properties:

- Primary benefits are flexible, tough, fatigue resistant
- Ideal for household items, containers, packaging
- Good durability and flexibility
- Not soluble
- Food safe in pure form: refer to manufacturer for more details
- General print temperature is 210 – 230°C
- Shrinkage during cooling
- Heated bed required
- Printing difficulty is high



# 3D Printer Filament Types

## #19: POM, Acetal



Polyoxymethylene, also known as Acetal or Polyacetal, is an engineering plastic. It is good for industrial applications requiring precision parts, but also toys and other objects. The zipper on your jacket is most likely made from POM plastic.

Thanks to its rigidity, low friction coefficient, excellent resilience and wear resistance, it is used in 3D printing. This makes POM 3D printer filament an excellent material for parts with mechanical functions, like gearwheels and ball bearings.

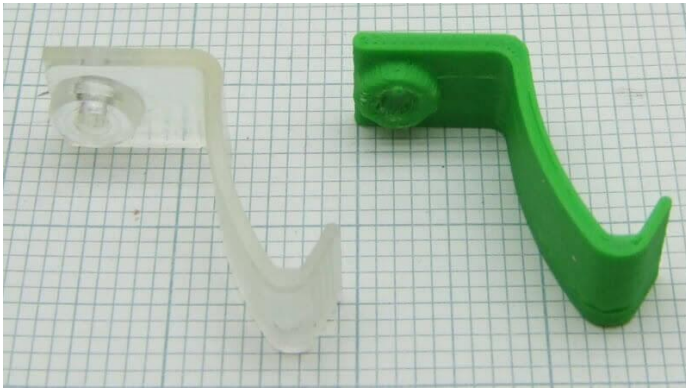
### POM 3D Printer Filament Properties:

- Primary benefits are high stiffness, low friction, excellent wear resistance, good resilience
- Ideal for precision and moving parts
- Good durability
- Very little flexibility
- Chemically sensitive to acid hydrolysis and oxidation by chlorine
- Not food safe
- General print temperature is 210 – 225°C
- Shrinkage during cooling, heated chamber recommended to reduce warping during print
- Heated bed required

- Printing difficulty is high

# 3D Printer Filament Types

## #20: PMMA, Acrylic



Polymethyl methacrylate (PMMA), widely known as acrylic, is a highly transparent material that is also very rigid and high impact resistant. **It's frequently** used by hobbyists and industry for objects that need to be – you guessed it – transparent and rigid. This 3D printer filament is great for toys, replacement window panes, or light diffusers.

### PMMA 3D Printer Filament Properties:

- Primary benefits are transparency, high impact resistance, and rigidity
- Ideal for parts requiring light diffusion
- High durability
- Flexibility is low, with minor bending before snapping
- Soluble in Acetone
- Not considered food safe
- General print temperature range is 235°C – 250°C
- Shrinkage during cooling, enclosed chamber recommended to control cooling speed
- Heated bed at 100°C – 120°C recommended
- Printing difficulty is moderate, requires fine-tuning of bed and nozzle temperature

# 3D Printer Filament Types

## #22: Glow-in-the-Dark



The characteristics are pretty self-explanatory here. Expose to a light source for around 15 minutes, flip off the lights, and the printed object emits an eerie glow. Depending on the material used, a manufacturer can achieve a green, blue, red, pink, yellow or orange glowing colors. Glow-in-the-dark 3D printer filament is considered to be non-toxic when based on PLA material.

This 3D printer filament is a good choice for Halloween projects, or to provide added functionality in low-light situations. Like carbon fiber, this 3D printer filament will wear out your nozzle.

If you prefer ABS, there is also Glow-In-The-Dark ABS available on the market.

### Glow-in-the-dark 3D Printer Filament Properties:

- Primary benefits are cosmetic, a luminous glow in the dark
- Several colors available (green, blue, red, pink, yellow or orange glow)
- Ideal for toys, novelty items, wearables, phone cases, and visual products
- Good durability
- Medium flexibility
- Not soluble
- Not considered food safe
- General print temperature is 215°C
- Low shrinkage during cooling

- Heated bed not required
- Printing difficulty is easy, very similar to standard PLA

# 3D Printer Filament Types

## #24: PC/ABS

Polycarbonate ABS alloy is a tough thermoplastic and a great 3D printer filament. Its uses vary from industrial application to home appliances like televisions, computer casings, and **even children's toys**. **PC/ABS 3D printer filament is also great for printing mechanical and rigid, yet resilient parts.**

**But it doesn't stop there.** Polycarbonate ABS 3D printer filament can be used to print anything you like within the limits of your printer. Before you can start printing away with this super 3D printer filament, your printer needs to be somewhat capable. The need for a heated bed and an extruder that can go all the way up to at least 260°C makes it somewhat exclusive. Some manufacturers suggest drying the 3D printer filament in an oven at 85 – 95°C shortly before printing, due to its sensitivity to moisture, to ensure better results. In addition, the use of an enclosed printing area is advised to counteract warping; especially for larger prints. The results, however, are worth the extra effort.

### PC/ABS 3D Printer Filament Properties:

- Primary benefits are strength, resilience, heat deflection impact resistance, rigidity
- Ideal for mechanical and moving parts
- High durability
- Little flexibility
- Good resistance to chemical attack
- Not food safe
- General print temperature is 260 – 280°C
- Prone to warping
- Heated bed required
- Printing difficulty is hard, requires heated bed, very hot nozzle, and enclosed print area

# 3D Printer Filament Types

## #27: nGen



nGen, which consists of Amphora AM3300 by Eastman Chemical company, is a new fancy pants 3D printer filament. It was specially designed for use in 3D printing and is a co-polyester similar in composition to [PETG](#). Unlike PETG, nGen has a larger print window, better temperature resistance, slightly less toughness and can be transparent.

nGen has a wide, stable print temperature range (210 – 240°C) while at the same time being extremely heat resistant; more so than PETG. That makes this 3D printer filament easier to 3D print. The print quality is astounding with improved bridging capabilities and cleaner overhangs. In addition, there is almost no warping during cooling. The manufacturer recommends the use of a heated bed at 60°C.

Aesthetically, nGen is one of the best 3D printer filaments on the market. Apart from being tough, the final results of your prints will be bright, glossy and slightly opaque. Unlike the slightly more tough PETG, nGen is also available transparent.

Altogether, nGen is one of the best allround 3D printer filaments possibly aimed at replacing the likes of ABS and PLA in the future. This 3D printer filament can be used to 3D print anything you like and is especially suited for interlocking and functional parts.

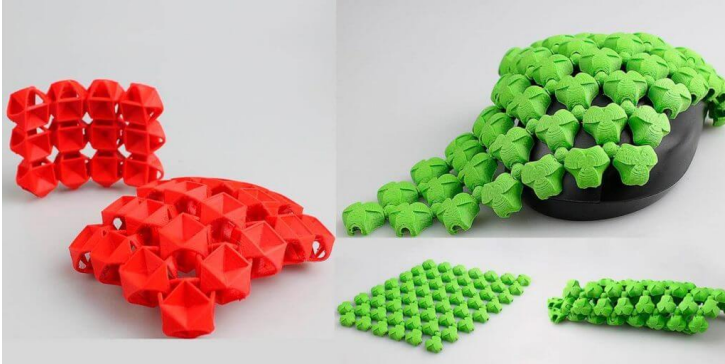
### nGen 3D Printer Filament Properties:

- Primary benefits are good strength, flexibility and impact resistant and moderate print difficulty
- Ideal for mechanical parts, heat resistance, complex parts and anything else
- High durability
- Good flexibility, more flexible than PLA or ABS (if bent too far, nGen will snap without warning)
- Not soluble

- Refer to manufacturer guidelines for food safety
- General print temperature range is 210°C – 240°C
- Minor shrinkage during cooling
- Heated bed recommended (60°C)
- Printing difficulty is moderate, requires fine-tuning of bed and nozzle temperature

# 3D Printer Filament Types

## #28: TPC



TPC (Thermoplastic copolyester) is another rubber-like, flexible 3D printer filament. It is similar to [TPE/TPU](#) except for some minor differences.

TPC 3D printer filament requires a hotter print bed at 60 – 100°C and it is recommended to use a glass build platform. It is also suggested to lubricate the filament guide tube in order to ensure that the filament can be pulled through the tube without too much friction, due to its rubbery texture. On the other hand, TPC comes with a handful of advantageous characteristics. It offers long-term heat resistance (up to 150°C), good chemical resistance and excellent UV resistance. TPC 3D printer filament is great for printing soft, flexible components like smartphone and tablet cases or anything that has to bend in order to fulfill its functionality; even in outdoor environments.

### TPC 3D Printer Filament Properties:

- Primary benefits are extreme flexibility, heat resistance, chemical resistance, UV resistance
- Ideal for outdoor toys, novelty items, wearables, phone cases, and visual products
- High durability and flexibility
- Not soluble
- Not considered food safe
- General print temperature is 210°C
- Low shrinkage during cooling
- Heated bed at 60 – 100°C is required
- Printing difficulty is high, requires fine-tuning of nozzle temperature and flow rate



# 3D Printer Filament Types #30: FPE

**FPE filament stands for “Flexible PolyEster”.** It is a mixture of a rigid polymer and a soft polymer. The specific hardness of each blend is determined by the ratio of rigid to soft polymers. Additional characteristics include good layer adhesion and a relatively high heat resistance. A heated bed (about 75°C) is required and a nozzle temperature of 205° – 250°C is recommended.

## FPE 3D Printer Filament Properties:

- Primary benefits are flexibility
- Ideal for objects that need to be flexible and resistant to several liquids
- High flexibility
- Refer to manufacturer for food safety information
- General print temperature is between 205°C and 250°C
- Heated bed required (about 75°C)
- Printing difficulty is moderate (print at slow speed to avoid filament buckling)



## 8. PRODUKTET

Denne seksjonen inneholder informasjon om 3D-printing og filament, om vårt produkt og dets spesifikasjoner.

## Innholdsfortegnelse

|       |                                       |   |
|-------|---------------------------------------|---|
| 1     | Hva er 3D-printing .....              | 2 |
| 1.1   | Ulike metoder .....                   | 2 |
| 1.1.1 | Stereolithography (SLA).....          | 2 |
| 1.1.2 | Fused deposition modeling (FDM) ..... | 2 |
| 1.1.3 | Selective Laser Sintering (SLS) ..... | 2 |
| 2     | Vårt produkt.....                     | 3 |
| 2.1   | Beskrivelse av selve produktet .....  | 3 |
| 2.2   | Spesifikasjoner .....                 | 4 |
| 3     | Referanser.....                       | 5 |

# 1 Hva er 3D-printing

3D-printing er en metode hvor man lagvis legger til materiale basert på en digital tegning i 3 akser. Denne produksjonsmetoden blir også ofte kalt additiv produksjonsmetode. Det finnes mange forskjellige metoder innen dette feltet. Den vanligste blant forbrukere og hobbyister er FDM metoden, men flere og flere metoder blir effektivisert og kommersialisert for forbruker markedet.

## 1.1 Ulike metoder

### 1.1.1 Stereolithography (SLA)

Denne teknikken er den første teknikken som ble benyttet innen 3D-printing, og fungerer ved at flytende plast blir bestrålet med UV-lys som herder plasten som blir bestrålet. For hver gang plasten har blitt bestrålet forflytter modellen seg slik at et nytt lag kan bestråles og samtidig smelte sammen med det foregående laget (3dprintingfromscratch, 2016).

### 1.1.2 Fused deposition modeling (FDM)

Dette er den type 3D-printing som er gjort mest kjent gjennom produsenter som makerbot eller ultimaker som for eksempel benyttes av NTNUs FabLab (Makerbolt, 2017) (Ultimaker, 2017). Denne teknikken bruker et skrivehode som har varmeelementer som varmer opp en filamentplast som blir matet inn i hode. Dysen legger igjen et lag av plast etter tegningens bestemmelser og når hvert lag er ferdig beveger den seg opp til neste lag og begynner prosessen på nytt. FDM printerne benytter plastmateriale som kommer levert på spoler i varierende plasttyper, men også i senere tid legeringer av plast og tre, sjokolade, metaller, eller til og med organiske materialer.

### 1.1.3 Selective Laser Sintering (SLS)

Denne metoden likner mye på SLA, men benytter sand istedenfor flytende plast.

Den benytter laser til å smelte/stivne materiale lag for lag, hvor selve bunnen beveger seg nedover for hvert lag. Når modellen da er ferdig børster man av den, og benytte restmaterialet i neste produksjon.

## 2 Vårt produkt

### 2.1 Beskrivelse av selve produktet

Vårt produkt er plast filament (filament = latin for tråd). Filament til 3D-printere er i dag solgt hos mange store butikker som for eksempel Clas Ohlson og Kjell & kompani.

Men det som gjør vårt filament spesielt og unikt, er at det er både bærekraftig og laget av høykvalitets materialer. Vi benytter ren og uforurenset plast rett ut av produksjonslokalene til våre leverandører.

Ved å benytte våre produkter er kjøper med på å forhindre at plasten enten reiser langt eller havner i havet, med andre ord får kjøper kvalitet som er lik plastfilament laget av jomfruolje, men som også er både bærekraftig og redusere avfall.



Kilde: <https://www.makeralot.com/175mm-pla-filament-1kg-for-3d-printer-p159/>

Våre filamenter består av HDPE (high density polyethylene) og PA (polyamid) også bedre kjent som nylon.

Vi skal også på sikt øke material porteføljen vår slik at vi kan utnytte flere typer plastavfall i produksjon av filament, samtidig som vi da også tilbyr kunden flere materialer med forskjellige egenskaper.

## 2.2 Spesifikasjoner

|                 | PA (Nylon)  | HDPE        |
|-----------------|-------------|-------------|
| Smelte temp:    | 220-260 c*  | Ca 230* c*  |
| Mate hastighet: | 30-60 mm/s  | 5 mm/s      |
| Varme seng:     | 50-100 c*   | 70 c*       |
| Bruksområder    | all-rounder | all-rounder |

\* Det skal sies at denne smelte temperaturen kan varier basert på forskning

Suitability of recycled HDPE for 3D printing filament fra Arcada University of Applied Science (Hamod, 2014).

Noen av spesifikasjoner er hentet fra og vedlegg 4 under seksjon 7. produktutvikling og produksjon.

### 3 Referanser

3dprintingfromscratch. (2016). *Types of 3D printers or 3D printing technologies overview*. Hentet fra 3dprintingfromscratch:  
<http://3dprintingfromscratch.com/common/types-of-3d-printers-or-3d-printing-technologies-overview/#sla>

Hamod, H. (2014, Desember). *Suitability of recycled HDPE for 3D printing filament*. Hentet fra Arcada University of Applied Science - Theseus:  
<https://www.theseus.fi/bitstream/handle/10024/86198/Thesis%20final.pdf?sequence>

Makerbolt. (2017). *Products*. Hentet fra Makerbolt:  
<https://www.makerbot.com/products/3d-printers/>

Ultimaker. (2017). *Products*. Hentet fra Ultimaker: <https://ultimaker.com/en/products>



## 9. MARKED OG MARKEDSFØRING

Denne seksjonen inneholder generell informasjon om markedet, våre kundesegmenter, konkurranseanalyse, SWOT og markedsføringsstrategier og kanaler.



## Innholdsfortegnelse

|       |                                   |    |
|-------|-----------------------------------|----|
| 1     | Generelt om markedet.....         | 2  |
| 2     | Marked .....                      | 2  |
| 2.1   | Vårt marked internasjonalt.....   | 3  |
| 3     | Kundesegment .....                | 3  |
| 3.1   | Våre primærkunder.....            | 3  |
| 3.2   | Våre sekundærkunder .....         | 3  |
| 3.3   | Kunde verdi .....                 | 3  |
| 4     | Konkurransanalyse.....            | 4  |
| 4.1   | Konkurrenter.....                 | 4  |
| 4.2   | Substitutter .....                | 5  |
| 4.3   | Inntrengere .....                 | 5  |
| 4.4   | Porters konkurransekrefter .....  | 6  |
| 4.5   | Konkurransestrategi .....         | 6  |
| 5     | SWOT.....                         | 7  |
| 6     | Markedsføringsstrategi .....      | 7  |
| 6.1   | Markedsføringskanaler .....       | 8  |
| 6.1.1 | Kommunikasjon/budskap .....       | 8  |
| 6.1.2 | Nettside.....                     | 8  |
| 6.1.3 | Teknologi magasiner.....          | 8  |
| 6.1.4 | Aviser og skriftlige medier ..... | 8  |
| 6.1.5 | Logo.....                         | 9  |
| 6.1.6 | Visittkort .....                  | 10 |
| 7     | Referanser.....                   | 11 |
| 8     | Vedlegg .....                     | 12 |
| 8.1   | Vedlegg 1: NRK.....               | 12 |
| 8.2   | Vedlegg 2: Regionavisa.....       | 13 |
| 8.3   | Vedlegg 3: Vikebladet.....        | 14 |

# 1 Generelt om markedet

3D-printing markedet er ikke så nytt som mange skal ha det til, det vil si, 3D-printing som produksjonsmetode har eksistert siden 1983, da Chuck Hull (Knudsen, 2014) oppfant den første printeren. Prosessen har gjennom årene blitt både rask og effektiv, dette har ført til at flere bedrifter implementerte denne teknikken i produksjonsprosessen sin. Akkurat når denne trenden startet er det vanskelig å si noe om, men det er først de siste årene at forbrukermarkedet har begynt å ta i bruk 3D-printing, og har vokst raskt til å bli en milliard industri.

## 2 Marked

Markedet som vi fokuserer på er et stort internasjonale marked. Markedet vokser seg stadig større siden etterspørselen etter filament og 3D-printer stadig øker. Primært vil dette for oss være Skandinavia, men det har stort internasjonalt potensiale, spesielt i industriland som har begynt å få øynene opp for bærekraftig og miljøbevisst utvikling. For fremtiden vil bedrifter finne stadig nye metoder for å produsere sine produkter, der 3D-printing er blitt og vokser som en populær produksjonsmetode.

Vårt produkt skal være et bærekraftig produkt som tar i bruk plastavfall som blir gjenskapt til filament. På grunn av plastproblematikken i dagens samfunn har vårt produkt et konkurransefortrinn siden vi er med på å verne om miljøet.

I følge Wohlers Associates, utgivere av den årlige Wohlers Report. ble mer enn 278000 desktop 3D-skrivere solgt på verdensbasis i 2015. Rapporten viser et diagram for å illustrere veksten av 3D-printere de siste 9 årene (Forbes, 2016).

Siden 3D-printing er blitt et populært verktøy til å produsere varer er der mange leverandører av filament.

## **2.1 Vårt marked internasjonalt**

Vi vil i startfasen fokusere på det nasjonale markedet. Etter hvert vil vi etablere oss på det internasjonale markedet, ved å starte franchising. Ved at produsenter i andre land henter plastavfall fra lokale bedrifter kan vi åpne produksjonslokale andre deler i verden i samme kvalitet og kvalitetssikring som vi kan tilby her hjemme.

# **3 Kundesegment**

3D-printing er i vinden som aldri før. Mange bedrifter tar i bruk 3D-printere i produksjonen sin for å gjøre produksjonsaktivitetene enklere. Dette er et produkt om flere og flere tar i bruk både i næringslivet og på privatmarkedet.

## **3.1 Våre primærkunder**

Vi vil i hovedsak fokusere på bedriftsmarkedet som vårt primærmarked da dette er det største markedet for oss.

## **3.2 Våre sekundærkunder**

Sekundærmarkedet vårt vil være privatpersoner som har 3D-printere til privatbruk. Dette markedet er ikke så stort ennå siden teknologien ennå er veldig ny og er derfor kostbart for kunder. Det er heller ikke alle som har kunnskap innen denne teknologien enda, som gjør at markedet ennå ikke er så stort men i økning.

## **3.3 Kunde verdi**

Siden vårt produkt er et produkt som er resirkulert vil kunden være med på å være miljøvennlig og bærekraftig når de kjøper våres produkt. Dette skaper en verdi for kunden når de kjøper våres produkt i stedet for konkurrentene sine.

# 4 Konkurransanalyse

3D-printer markedet vokser seg stadig større, og flere tar i bruk denne form for 3D-teknologi i arbeidslivet og. Filament til 3D-printere i dag blir produsert av nyplast, og er derfor et problem for dagens plastproblematikk. Det finnes en del filament produsenter på markedet som vil være konkurrenter for oss.

Fordelen våres er at våres filament er produsert av resirkulert plast som gjør at vi har et konkurransefortrinn på markedet. Vi har laget en konkurranseanalyse for å se på våres posisjon på markedet, og for å få en oversikt over våres konkurrenter.

## 4.1 Konkurrenter

### 3DXTech - <http://www.3dxtech.com>

3DXTECH ligger i West Michigan, like utenfor Grand Rapids. 3DXTECH startet i 2014 ved å fokusere på spesielle formuleringer som de håper markedet ville sette pris på. Målet deres er å gjøre de mest innovative filamenter på markedet - rettet mot vanskelige sluttanvendelser hvor fokuset er funksjonalitet.

### 3D-Prima <http://www.3dprima.com/en/>

3D Prima har som mål å lage ny teknologi tilgjengelig til så mange som mulig. Dette mener de er mulig ved å ha et nært samarbeid med ulike produsenter.

3D Prima har et bredt utvalg av kjente merkevarer og skrivere fra blant andre Wanhao med sin beste utvalg av modeller duplikator 4 og duplikator 5.

### Ninjatek <https://ninjatek.com>

NinjaTek er en høy ytelse tilsetning produksjonsmateriale leverandør. De fokuserer på å innføre spesielle materialer til sluttbrukere.

NinjaTek ble opprettet for å bygge videre på suksessen med sitt flaggskip produkt, NinjaFlex 3D-utskrift filament. NinjaFlex materiale er den ledende i 3D-trykkeribransjen. Populariteten ble bygget på unike ytelsesegenskaper og konsistent produktkvalitet.

Andre bedrifter for gjenvinning av plastmaterialer kan sees på som konkurrenter i det at de tilbyr tjeneste om henting og har stor mulighet til å presse priser på henting av avfall ned. I det at vi i første omgang i hovedsak skal hente i fra mindre bedrifter som ikke har fortjeneste på å selge sine materialer.

## **4.2 Substitutter**

Våre substitutter vil være andre som henter avfall fra bedrifter. Dette kan være blant annet Norsk Gjenvinning og Fransefoss. Disse substituttene som henter avfall kan også sees på som potensielle fremtidige samarbeidspartnere, men per dags dato er de substitutter.

Samtidig er også filament av andre typer materiale substitutter, men med andre egenskaper. Dette er for eksempel materialer som tre og metall. Gjenvunnet formplast i andre formater enn filament er også substitutter.

## **4.3 Inntrengere**

Nye bedrifter på markedet eller andre godt etablerte bedrifter som går i samme retning vil være inntrengere og derfor en trussel. Da markedet for 3D-printing er i sterk vekst vil det også føre til en rekke nyetablerere. Vi er tidlig ute på markedet med resirkulert plast som filament, og har derfor fordelen med at dette skaffer oss tidlig erfaring og avtaler med samarbeidspartnere.

## 4.4 Porters konkurransekrefter

| Aktør        | Vurdering     | Tiltak og muligheter   |
|--------------|---------------|--|
| Kunder       | Stor makt     | Opprettholde kundekontakt og lojalitet. God service.   |
| Leverandør   | Liten makt    | Godt samarbeid med våre leverandører og å være fleksibel i avtaler                               |
| Konkurrenter | Stor trussel  | Krav og kontroll av kvalitet ved våre produkter  |
| Substitutter | Liten trussel | Følge med markedet, evt. Endre konkurransestrategi.  |
| Inntrengere  | Stor trussel  | Være proaktiv å komme i forkant. Skaffe gode avtaler og tillitt med våre leverandører og kunder. |

## 4.5 Konkurransestrategi

Konkurransestrategien våres er å være ledende på markedet. Vi ønsker å være en sterk konkurrent på markedet når det gjelder kvalitet. Siden produktet vårt er av resirkulert plast og gjenvinning vil produktet vårt være høyst verdsatt av kundene. For å være konkurransedyktig på markedet, ønsker vi å konkurrere både på pris, kvalitet og på å være et bærekraftig produkt.

## 5 SWOT

Vi har sett på sterke og svake sider, samt muligheter og trusler innad og utad i bedriften:

| <b>Sterke sider</b>  | <b>Svake sider</b>  |
|--|---|
| <ul style="list-style-type: none"><li>- Ulike erfaringer</li><li>- Bred kunnskap</li><li>- Relevant kompetanse</li></ul> | <ul style="list-style-type: none"><li>- Kapitalbegrensninger</li><li>- Uerfaren</li><li>- Lite tidsløp</li></ul>              |
| <b>Muligheter</b>  | <b>Trusler</b>  |
| <ul style="list-style-type: none"><li>- Mulige samarbeidspartnere</li><li>- Ekspandere</li></ul>                         | <ul style="list-style-type: none"><li>-Eksisterende produkter</li><li>-Nye etablerte produkter</li><li>-Lavere pris</li></ul> |

## 6 Markedsføringsstrategi

For å nå ut til flest mulig vil vi prøve å reklamere på et bredt spekter. Vi vil fokusere på å bli kjent på markedet gjennom blant annet vår egen nettside og sosiale medier som Facebook, Instagram og Twitter. Ved å markedsføre oss gjennom disse plattformene vil vi enkelt nå ut til mange forbrukere i tillegg til at dette en billig måte å kommunisere med forbrukerne på. I tillegg vil vi reklamere for produktet vårt gjennom annonser og reklame.

## **6.1 Markedsføringskanaler**

### **6.1.1 Kommunikasjon/budskap**

Målet med budskapet vårt er at forbrukeren skal vite at våres produkt er det mest miljøvennlige på markedet.

### **6.1.2 Nettside**

Vi kjøpte domene til nettside 28.april 2017. Nettsiden meltwire.no er per dags dato ikke oppe, men dette er noe vi skal få til snarest. På denne siden vil det være informasjon om produktet våres, hvordan det blir produsert til et ferdig produkt. Der vil også være kontakt informasjon slik at man enkelt kan ta kontakt. Når siden blir opprettet vil der også kunne gå an å bestille produkter til bedrifter og privatbruk.

### **6.1.3 Teknologi magasiner**

Det finnes mange teknologiske magasiner på markedet som skriver og reklamerer for den nyeste teknologien som kommer på markedet. Vi kan tenke oss å ha annonser i slike magasiner slik at personer med denne form for interesse får informasjon om våres produkt.

Eksempel på slike teknologiske magasiner:

- Teknisk ukeblad
- Teknikmagasinet
- Illustrert vitenskap

### **6.1.4 Aviser og skriftlige medier**

Vi ønsker også å publisere annonser i aviser både lokalt og nasjonalt.

Når vi vant fylkesmessen som årets studentbedrift 2017 ble det publisert en rekke innlegg om studentbedriften våres i lokalaviser rundt om i distriktet. Dette var med på at mange fikk vite om bedriften våres og produktet vårt(Vedlegg 1, 2 og 3). Blant annet var vi i Sunnmørsposten, NRK Møre og Romsdal, Vikebladet og Regionavisa.



### 6.1.5 Logo

Siden vi fokuserer på miljøvennlighet og gjenvinning, ønsker vi at dette kom frem gjennom logoen våres. Vi har opparbeidet en grønn profil og bestemte derfor at logoen våres skal inneholde fargen grønn. Fargen grønn betyr veldig mye, og vi har sett på betydningen av denne fargen. Fargen grønn betyr blant annet helse, vekst, produktivitet, lykke, trygghet, fornyelse og fruktbarhet. Vi har også valgt at M'en skal være blå for å symbolisere oppdagelse, ro, praktisk, fleksibilitet og balanse.



Logoen består av bokstavene M og W, som står for MeltWire. I produksjonsprosessen bruker vi granulater som blir smeltet om til filament, og dette valgte vi å vise gjennom bokstavene i logoen. M'en er satt sammen av mange kuler som tilgjort om til en lang tråd som går over i W'en.



## 6.1.6 Visittkort

På visittkortet har vi logoen våres, kontaktinformasjon til hver enkelt og informasjon om nettside og sosialemedier. Til fylkesmessen lagde vi visittkortet enkelt på egenhånd. Til NM vil vi bestille nye visittkort gjennom forhandler.



## 7 Referanser

Forbes. (2016, April 26). *Wohlers Report 2016: 3D Printing Industry Surpassed \$5.1 Billion*. Hentet fra Forbes:

<https://www.forbes.com/sites/tjmccue/2016/04/25/wohlers-report-2016-3d-printer-industry-surpassed-5-1-billion/#54dd321119a0>

Høgstavoll, O.-O. K. (2017, April 30). *Veldig glade og stolte*. Hentet fra Vikebladet:

<http://www.vikebladet.no/nyhende/2017/04/30/Veldig-glade-og-stolte-14660453.ece>

Knudsen, E. (2014, Februar 18). *Slik oppfant han 3D-skriving*. Hentet fra Tek.no:

<https://www.tek.no/artikler/slik-oppfant-han-3d-skriving/157087>

Nordal, S. (2017, April 27). *Beste studentbedrift i fylket*. Hentet fra Regionavisa:

<http://www.regionavisa.no/aktuelt/naering/beste-studentbedrifta-fylket/>

Norsk Rikskringkasting. (2017, April 26). *Årets studentbedrift i fylket*. Hentet fra NRK

Møre og Romsdal: <https://www.nrk.no/mr/arets-studentbedrift-i-fylket-1.13490408>

# 8 Vedlegg

## 8.1 Vedlegg 1: NRK

- 26. april 2017 kl. 16:37 **Årets studentbedrift i fylket** - Årets studentbedrift i Møre og Romsdal ble Meltwire ved NTNU i Ålesund. Bak bedriften står Rebekka Fjørtoft Myklebust og Marte Alvestad Håskjold, samt Gaute Hermansen. Meltwire har laget et nyskapende filament for 3D-printere. Disse blir skapt av plastmateriale som eller ville blitt kastet. Meltwire vinner en plass i NM, sammen med studentbedriften AgriMare Bio, som vant i kategorien størst internasjonalt potensiale.



FOTO: FRØY KATRINE MYRHOL / NTNU

(Norsk Riksringkasting, 2017)

## 8.2 Vedlegg 2: Regionavisa



Vinnarar: Frå venstre Marte Almestad Håskjold, Gaute Hermannsen og Rebekka Fjærtøft Myklebust i MeltWire SB. Pressefoto.

### Beste studentbedrifta i fylket

-Vi er svært glade og stolte over å ha gått til topps i konkurransen, seier Gaute Hermannsen frå Hareid.

27.04.2017 Nærings



Av [Svein Nordal](#)

Han er leiar for MeltWire SB, som har blitt kåra til beste studentbedrifta i Møre og Romsdal. Hermannsen studerer innovasjon og entreprenørskap på NTNU i Trondheim, og har utvikla eit nyskapande materiale til bruk i 3D-printarar.

-Vi lagar dette av plastmateriale som elles ville ha blitt kasta. Plastsoppel har hatt mykje fokus i det siste, særleg med tanke på skadane det gjer i havet. Og vi meiner sjølvsgatt at vi har ein veldig god ide, som kan vere med på å løyse eit alvorleg og stort problem i plastforureining, seier Hermannsen.



(Nordal, 2017)



## 8.3 Vedlegg 3: Vikebladet



Her ser ein trioen som utgjør Meltwire SB, Marte Alvestad Håskjold (t.v.), Gaute Hermansen og Rebekka Fjørtoft Myklebust. FOTO: UNGT ENTREPRENØRSKAP.

Hareidsdøling med i fylket si beste studentbedrift:

### - Veldig glade og stolte

Gaute Hermansen frå Hareid kunne saman med sine kollegaer feire prisen for årets studentbedrift i Møre og Romsdal.

(Høgstavoll, 2017)



## 10. KUNDEKONTAKT OG NETTVERK

Denne seksjonen inneholder møtereferater, mentorkontrakter, nettverk og kort om bedriftsbesøk.

## Innholdsfortegnelse

|     |   |    |
|-----|---|----|
| 1   | Kontaktliste.....   | 2  |
| 1.1 | Antatte .....   | 2  |
| 1.2 | Mentor .....  | 3  |
| 1.3 | Nettverk.....   | 3  |
| 1.4 | Kundekontakt – møte med bedrifter, mentorer og nettverkskontakter ..... | 4  |
| 2   | Innkallinger og møtereferat.....  | 5  |
| 3   | Vedlegg .....   | 11 |
| 3.1 | Vedlegg 1: Mentorkontrakt Kim Hartmann.....                             | 11 |
| 3.2 | Vedlegg 2: Plasttyper .....   | 12 |



# 1 Kontaktliste

## 1.1 Antatte

**Daglig leder: Gaute Hermansen**

Mobil : 41466058

E-post: [gaute.hermansen@gmail.com](mailto:gaute.hermansen@gmail.com), [g.herm83@gmail.com](mailto:g.herm83@gmail.com),  
[gaute\\_hermansen@hotmail.com](mailto:gaute_hermansen@hotmail.com).

**Økonomi/Marked: Rebekka Fjørtoft Myklebust**

Mobil: 95857023

E-post: [rebekka.myklebust@gmail.com](mailto:rebekka.myklebust@gmail.com), [rebekka\\_fm@msn.com](mailto:rebekka_fm@msn.com)

**Produkt/HR: Marte Konstance Alvestad Håskjold**

Mobil: 92421778

E-post: [marte\\_haaskjold@hotmail.com](mailto:marte_haaskjold@hotmail.com)

Firma e-post: [ProPeloSB@gmail.com](mailto:ProPeloSB@gmail.com)

## 1.2 Mentor

*Plast:*

Kim Hartmann (Plast selger Astrup)

Mobil: 40329821

[kim.hartmann@astrup.no](mailto:kim.hartmann@astrup.no)

## 1.3 Nettverk

*Kjemi:*

Peter Drabløs (Pensjonist, kjemilærer)

Mobil: 90877942

[peter\\_drablos@yahoo.no](mailto:peter_drablos@yahoo.no)

*Teknologi:*

Michael Birkeland (Konsulent, GoodMorning)

Foreløpig kontakt

*IT og IKT*

Daniel Myklebust (Dataingeniør)

Mobil: 47293718

## **1.4 Kundekontakt – møte med bedrifter, mentorer og nettverkskontakter**

Vi har vært i kontakt med Kim Hartmann som er vår mentor innen plast. Mentorkontrakt ligger vedlagt (Vedlegg 1). Han jobber i Astrup AS og har derfor god kunnskap innen dette feltet. Vi fikk avtalt et møte med han, og på dette møte tok han med seg illustrasjoner av plast som vi fikk se. Vi diskuterte ulike typer plast og kvaliteten på de ulike typene. Blant annet prøver på nylon og PEHD. Bilder ligger vedlagt (Vedlegg 2)

For å få mer kunnskap innen den kjemiske prosessen i 3D-printing tok vi kontakt med en kjemilærer som heter Peter Drabløs, han var interessert i å hjelpe oss med den kjemiske prosessen videre.

Vi var også på bedriftsbesøk hos Optimar på Valderøya der vi fikk sett hvilken type plastavfall de har, og hvordan de oppbevarte den.

For å opprette et domene var vi i kontakt med Daniel Fjørtoft Myklebust som er dataingeniør. Han hjalp oss med å få kjøpt domene og få nettside.

# 2 Innkallinger og møtereferat

## Innkalling til Generalforsamling i Pro Pelo SB

Til Gaute Hermansen, Marte Alvestad Håskjold og Rebekka Fjørtoft Myklebust

---

Du innkalles herved til Generalforsamling i Pro Pelo SB

---

Sted: NTNU Ålesund

Dato: 02.03.17

Kl: 12.30

### Sakliste

1. Valg av referatkontrollør
2. Nytt medlem inn i styret.
3. Aksje fordeling.
4. Eventuelt

Vennlig hilsen

Rebekka Fjørtoft Myklebust

---

for studentbedriften

## Styremøte Pro Pelo SB

Til stede: Gaute Hermansen, Rebekka Fjørtoft Myklebust. Marte Alvestad Håskjold

Sted: NTNU Ålesund

Dato: 02.03.17

Start: 12.30

Slutt: 12.45

### Agenda:

Valg av referatkontrollør(er)

Møtet valgte Gaute Hermansen til å kontrollere referatet.

Nytt medlem inn i styret.

Marte Alvestad Håskjold har gått inn i styret

Aksje fordeling.

Aksjeandel:

Investor tildeles 10% aksje.

1. Gaute Hermansen tildeles 30% aksje
2. Rebekka Fjørtoft Myklebust tildeles 30% aksje
3. Marte Alvestad Håskjold tildeles 30% aksje.

Vennlig hilsen

Rebekka Fjørtoft Myklebust

---

for studentbedriften

## **Innkalling til styremøte i Pro Pelo SB**

Til Gaute Hermansen, Marte Alvestad Håskjold og Rebekka Fjørtoft Myklebust

---

Du innkalles herved til styremøte i ProPelo

---

Sted: NTNU Ålesund

Dato: 08.03.17

Kl: 10.00

### **Sakliste**

1. Valg av referatkontrollør
2. Navn på produkt
3. Eventuelle andre saker

Vennlig hilsen

Rebekka Fjørtoft Myklebust

---

for studentbedriften

## **Styremøte Pro Pelo SB**

Til stede: Til stede: Gaute Hermansen, Marte Alvestad Håskjold, Rebekka Fjørtoft Myklebust.

Sted: NTNU Ålesund

Dato: 08.03.17

Start: 10.00

Slutt: 12.20

### **Agenda:**

1. Valg av referatkontrollør(er)  
Møtet valgte Gaute Hermansen til å kontrollere referatet.
2. Navn på produkt  
Navnet ble MeltWire

Vennlig hilsen

Rebekka Fjørtoft Myklebust

---

for studentbedriften

## Møtereferat

Møte med:

Kim Hartmann, Astrup

Selger

Mentor

29.03.17 kl. 11.00 Lab

Tilstede: Marte A. Håskjold, Gaute Hermansen, Kim Hartmann

På møte ble det inngått samarbeid mellom Kim Hartmann og MeltWire. Bjørn Magne Hatløy ankom også møte og deltok.

Kim opplyste om forskjellige faktorer knyttet til plast som ledelsen ikke var oppmerksom på.

Det ble også drøftet flere forskjellige potensielle måter å innhente plast på, på bakgrunn av Kim sin kompetanse og nettverk kom han med flere gode forslag, som plast innsamling fra lokale bedrifter; Optimar, Rolls Royce, Årim og liknende.

Det ble anbefalt fra Bjørn Magne at vi skulle kartlegge hva som skjer med plasten fra Årim.

Det ble også snakket om forskjellige plast typer og deres egnethet til bruk i 3d-printing og som filament. Kim mente at vi må finne på et eget navn på produktet vårt. (Ikke kalle det eksisterende navn som PLA, ABS, PETG, Nylon osv.)

Vi gjorde en avtale at Kim skulle utarbeide en oversikt over lokale produsenter som benytter plast, hvilken plast typer de benytter i produksjonen sin og hvor mye de produserer.

Han skulle også prøve å få tak i et prøve volum av den plasten vi ønsker slik at vi kan kjøre en prøve produksjon, samt se an volumet vi trenger.

Møte hevet.



## Møtereferat

Møte med:

Peter Drabløs

Kjemiker

Mentor

02.03.17 kl. 11.00 Lab

Tilstede: Marte A. Håskjold, Gaute Hermansen, Rebekka F. Myklebust, Peter Drabløs

På møte ble det inngått samarbeid mellom Peter Drabløs og MeltWire.

Peter var interessert i et videre samarbeid der han kan hjelpe oss med den kjemiske prosessen. Han har ennå ikke mye kunnskap innen plast, men har stor kunnskap innen kjemi generelt. Han ville gjerne være med å hjelpe oss og lese seg opp på dette feltet. Han ble også med til Optimar denne dagen for å se på plastavfallet de har der.

Vi gjorde en avtale med Peter om at vi kan kontakte han om det er nødvendig i den videre prosessen.

Møte hevet.

# 3 Vedlegg

## 3.1 Vedlegg 1: Mentorkontrakt Kim Hartmann

### MENTORAVTALE

Studentbedrift ved NTNU, kull 2016/17.



Studentbedriften :  
Pro Polo SB

Ansvarlig lærer :  
Bjørn Magne Hatle

Mentor :  
Kim Hartmann

Avtale gjelder fra signaturodato til studentbedriften er avviklet. I denne avtale forplikter mentor seg til å gi oppfølging og veiledning i samarbeid med studentbedriften og ansvarlig lærer. Mentor fraskriver seg rettigheter til forretningsidé, så fremt annet ikke er avtalt mellom partene.

Rammene for kontakt mellom mentor og studentbedrift omfatter:

Møter : \_\_\_\_\_ timer pr. måned  
E-post : \_\_\_\_\_ pr uke  
Telefonsamtaler : \_\_\_\_\_ pr. uke

Utover dette får daglig leder anledning å avtale ytterligere kontakt med mentor dersom behovet tilsier det.

For dette arbeidet møtter mentor ingen betaling, så fremt annet ikke er avtalt mellom partene.

Mentor får innkalling til mentormøter med \_\_\_7\_\_\_ dagers varsel.

Mentor kontaktes på E-post : kim.hartmann@astrup.no \_\_\_\_\_ eller telefon : 40 32 98 21

Studentbedriften kontaktes på E-post : propelsh@gmail.com eller telefon : 41466058

Ansvarlig lærer kontaktes på E-post : \_\_\_\_\_ bjorn.m.hatle@ntnu.no \_\_\_\_\_ eller telefon :

Sted Ålesund Dato 29.03.2017

Mentor : Kim Hartmann

Ansvarlig lærer : Bjørn Magne Hatle

Student : Gaute Hermansen

Student : Rebekka Fjertoft Myklebust

Student : Marte Konstance Alvestad Håskjold

Side 1 av 1

## 3.2 Vedlegg 2: Plasttyper





## 11. SALG OG SALGSSTRATEGI

Denne seksjonen inneholder blant annet verdikjeden, betaling, distribusjonskanaler, kunderelasjon og canvas.

## Innholdsfortegnelse

|     |  |   |
|-----|--|---|
| 1   | Salg og salgsstrategi .....            | 2 |
| 2   | Verdikjede .....                       | 2 |
| 2.1 | Inngående logistikk.....               | 3 |
| 2.2 | Produksjon .....                       | 3 |
| 2.3 | Utgående logistikk .....               | 3 |
| 2.4 | Markedsføring.....                     | 3 |
| 2.5 | Service .....                          | 3 |
| 3   | Betalingsmetode.....                   | 3 |
| 4   | Distribusjonskanaler .....             | 4 |
| 4.1 | Direktesalg .....                      | 4 |
| 4.2 | Forhandlere/Distributører .....        | 5 |
| 4.3 | Egen nettside .....                    | 5 |
| 5   | Kunderelasjon .....                    | 6 |
| 5.1 | Nærhet .....                           | 6 |
| 6   | Vedlegg .....                          | 7 |
| 6.1 | Vedlegg 1: Business Model Canvas ..... | 7 |

# 1 Salg og salgsstrategi

Vi i MeltWire ønsker i første omgang å sette samme pris på våre produkter som våre konkurrenter. Om vi ønsker har vi mulighet til å sette prisen både lavere og høyere. Vi kan sette prisen lavere fordi vi har gode marginer, i og med at vi har to inntektskilder, og får betalt for å hente plastavfallet. Vi kan også sette prisen høyere siden produktet vårt er av høy kvalitet og er kvalitetssikret.

Kundene kjøper produktet våres ut i fra oppfattet verdi og ikke ut i fra pris. Vi ønsker at kundene skal vite at våres produkt har høy kvalitet og er kvalitetssikret, som gjør at de vil kjøpe våres produkt isteden for konkurrentene sine.

Vi har laget Business Model Canvas. Dette ligger vedlagt(Vedlegg 1).

## 2 Verdikjede

Vi har valgt å bruke modellen verdikjede. Denne modellen blir brukt som et verktøy som kan brukes til å identifisere måter å skape mer kundeverdi på.

Primæraktivitetene er å hente materialer inn i bedriften, skape dem til ferdig produkt, levere de til sluttbrukeren, markedsføre dem og yte service. Ved å bruke denne modellen får vi oversikt over alle leddene i virksomheten.



(Kotler, 2008, ss. 43,44).

## **2.1 Inngående logistikk**

MeltWire har innhentet seg kompetanse innen plast og kjemi. Dette var nødvendig for å få tilstrekkelig kunnskap innen forskning og utvikling av plastavfall. Vi vil selv hente plasten fra bedrifter og frakte denne til produksjonslokalet.

## **2.2 Produksjon**

Vi vil innarbeide oss kompetansen til å utvikle våre produkter fra plastavfall til ferdig produkt. Dette vil være en enklere og billigere prosess for oss i starten, etter hvert kan vi vurdere å outsource denne delen av prosessen.

## **2.3 Utgående logistikk**

Alt av salg vil i starten skje gjennom direkte salg og gjennom nettsiden vår.

## **2.4 Markedsføring**

Det er viktig for oss å markedsføre oss ved å ha en grønn profil. Kundene våre skal vite at vårt produkt er av gjenvinning og at de er kvalitetssikret.

## **2.5 Service**

Vi mener at service er et viktig ledd siden kontakten mellom MeltWire og kundene er avgjørende for salg videre. Det er viktig at kundene er fornøyd med produktet vi produserer og selger, og da er kundekontakten viktig for at alle parter skal være fornøyde.

# **3 Betalingsmetode**

Siden prisen på vårt produkt ikke er av vesentlig stor sum vil vi at kundene skal betale en engangssum når de kjøper produkter fra oss, ikke nedbetaling.

## 4 Distribusjonskanaler

Som en del av salgsstrategien vår knyttet mot primærkunder og sekundærkundene våre, er det viktig at vi fokuserer på riktige salgskanaler for å kunne treffe kundene på best mulig måte. Vi har sett på forskjellige salgskanaler, men har valgt primært å benytte tre forskjellige kanaler, hver av dem har sine fordeler og ulemper.

De fleste som distribuerer filament i konsum segmentet per i dag, selger ofte gjennom egne nettsider. Meltwire kommer derimot primært til å drive direktesalg i B2B markedet, og det kommer til å være en viktig del av salgstrategien, spesielt i den første perioden av produksjonen. Dette er fordi at gjennom å inngå partnerskap med seriøse aktører kan vi skape muligheter for store volumer.

Vi skal ha et lager med filament, lageret kommer til å ha lokasjon i utkanten av Ålesund, og være hovedsenteret for distribusjon ut til kundene.

Vi har på dette tidspunktet ikke noe talldata som gjør oss kapabel til å beregne en CAC (Customer Acquisition Cost) men denne vil bli beregnet så fort vi har tilgang på talldata.

### 4.1 Direktesalg

For å best mulig treffe kundene i B2B markedet mener vi det er mest gunstig å drive med direktesalg. Med dagen teleteknologi er det mulig å drive med direktesalg over store avstander noe som tillater oss å lete etter store aktører som driver med 3D-printing i andre regioner i Norge også. Dette markedet er vårt hovedmarked, og vi tror at det å bygge gode relasjoner vil være med på å skape langsiktige kunder. Noen av fordelene med direkte salg til bedriftskunder er at det er lettere å forklare fordeler og hvorfor vårt produkt er best, gjennom demonstrasjoner og møter en gjennom tekst på en nettside. Denne salgskanalen er på grunn av dette arbeidskrevende og derfor dyrere en de andre salgskanalene vi har sett på.



## 4.2 Forhandlere/Distributører

Det er også vurdert om vi skal selge våre produkter gjennom andre leverandører. Med dette tenker vi at vi skal prøve å inngå samarbeid hvor eksisterende bedrifter som for eksempel 3dnordic.no, filament.no eller 3Dnet.no. Ved å inngå samarbeid med en slik distributør vil vi kunne nå enda flere kunder, da disse bedriftene allerede har kundebaser med eksisterende kundelojalitet, og vi vil da også kunne utnytte nettverket de har ut og deres logistikknettverk. Det kan også være aktuelt å selge til slike distributører å la dem stå for videre salg til konsumentkunder. Den siste varianten vil også gjøre at vi kan slippe unna store markedsføringskostnader, da denne blir liggende hos de som driver med videresalg.

Vi vurderer dette per i dag at forhandler er en god mulighet til å komme inn på markedet, siden det er flere aktører som selger filament, og dette vil da kunne gjøre at vi lettere kommer i gang med salg. Denne salgskanalen er mest rettet mot forbrukermarkedet, men kan også i noen tilfeller treffe næringsvirksomhet.

## 4.3 Egen nettside

Vi har opprettet egen nettside hvor vi i tillegg skal ha informasjon om bedriften, skal drive salg av våre produkter. Vi har gått til anskaffelse av domene [www.meltwire.no](http://www.meltwire.no), men det er enda ikke publisert, da vi anser at dette ikke er nødvendig før vi har startet produksjon og ser muligheten for salg via nett.

Denne salgsformen er meget upersonlig og kan gjøre det vanskelig å selge til kunden hvis kunden ikke fullt ut forstår hvilken kunde verdi vi tilbyr. Det er derfor meget viktig at nettsiden har gode beskrivelser og informasjons faner for å si noe om produktet vår slik at alle kan forstå hva vi tilbyr. Vi mener at kostnaden for salg via egen hjemmeside er lavere enn direktesalg, da kostnaden kun er for vedlikehold av selve siden, og eventuell nettreklame som linker til sidens salgs sider.

# 5 Kunderelasjon

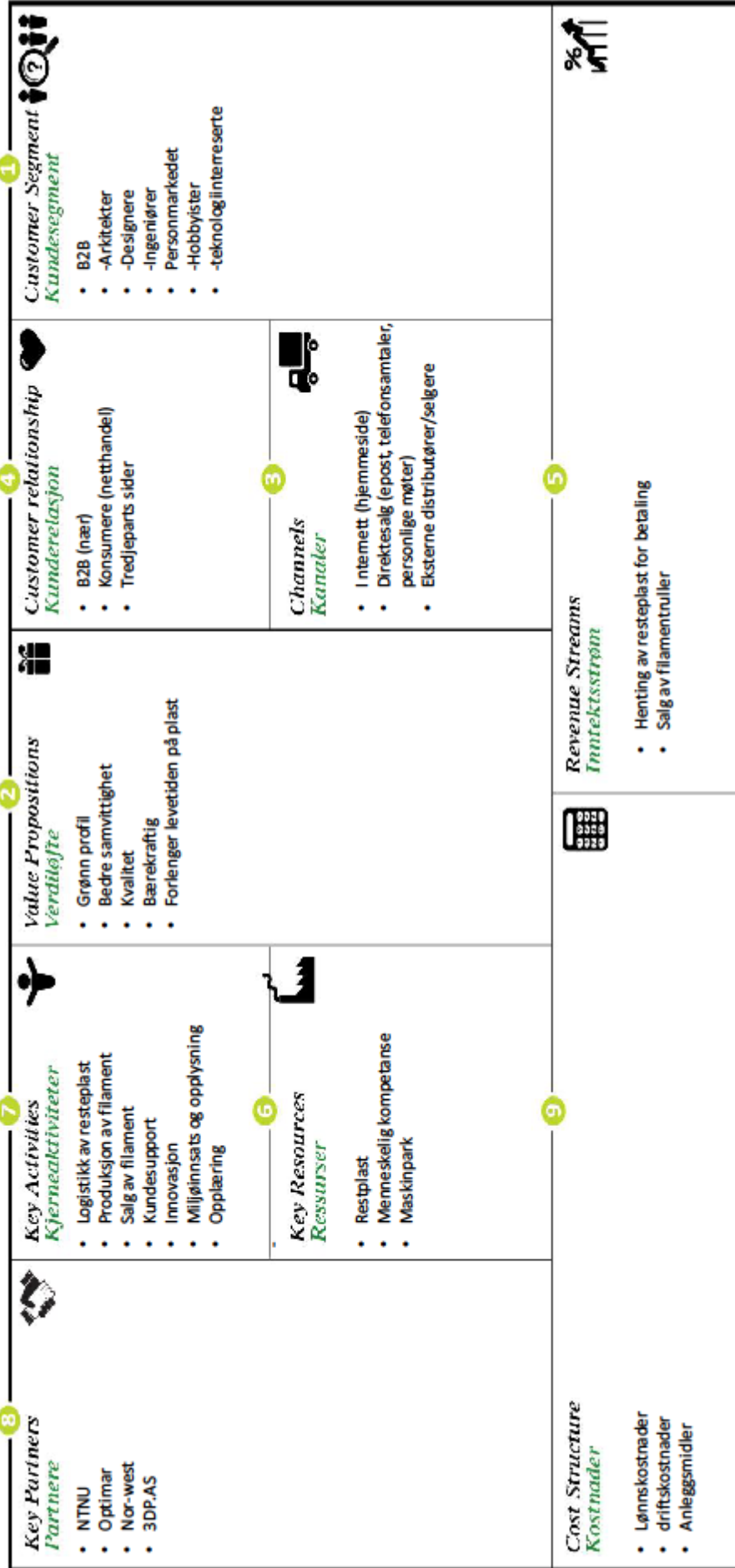
## 5.1 Nærhet

Vi i Pro Pelo SB med Meltwire vil fokusere på å opprettholde tett kontakten med våre kunder. Ved å ha et nært forhold til våre kunder ønsker vi å opparbeide en nær relasjon til bedriften vår, og derfor også øke sjansen for å få lojalitet og i forlengelse av dette større sjanse for gjensalg.

# **6 Vedlegg**

## **6.1 Vedlegg 1: Business Model Canvas**

Company Name: Pro Pelo SB / Meltwire Date: 14.03.2017  
 Navn på bedrift: Dato:





## 12. BESKYTTELSE AV IMMATERIELLE RETTIGHETER

Denne seksjonen inneholder blant annet søknad varemerkebeskyttelse, rettigheter til domener og kort om merkenavn ved sosiale medier.

## Innholdsfortegnelse

|     |                                      |   |
|-----|--------------------------------------|---|
| 1   | IPR og IPR Strategi .....            | 2 |
| 1.1 | Varemerke beskyttelse .....          | 2 |
| 2   | Digitale Medier .....                | 2 |
| 2.1 | Domene.....                          | 2 |
| 2.2 | Sosiale Medier.....                  | 3 |
| 2.3 | Facebook profil og page .....        | 3 |
|     | Instagram, Snapchat og Twitter ..... | 3 |
| 3   | Videre IPR strategi .....            | 3 |
| 3.1 | Vedlegg 1: Varemerkesøknad .....     | 4 |

# 1 IPR og IPR Strategi

For at bedriften skal kunne beskytte driften sin er IPR og IPR strategi viktig.

Denne beskyttelsen av bedriften skjer gjennom flere forskjellige juridiske virkemidler.

Forskjellige bedrifter krever forskjellige strategier og beskyttelsesmetoder.

De vi har valgt å bruke er:

## 1.1 Varemerke beskyttelse

Ved registrering av varemerke vil bedriften kunne beskytte firmaets navn og logo, da en merkevarebeskyttelse gir firmaet eksklusiv rett til bruk av kombinasjonsmerket.



Dette faller inn under bedriftens markedsstrategi siden det er viktig for bedriften å danne en sterk merkevare og et kjent navn. Søknad om varemerkebeskyttelse er ikke sendt inn, men ferdig utfylt. Denne ligger vedlagt(vedlegg 1). På grunn av fremtidig overgang til AS, i tillegg til penger, har vi valgt å avvente innsendelse av denne søknaden.

## 2 Digitale Medier

### 2.1 Domene

Vi har kjøpt domenet til [www.meltwire.no](http://www.meltwire.no) via domeshop, og er per i dag registrert på Gaute Hermansen da bedriftens organisasjonsform ikke er tillatt som gyldig objekt for eierskap av domene.

Domenet er en del av markedsføringsstrategien til bedriften, som et ledd i en ytre fremstilling av bedriften.

## **2.2 Sosiale Medier**

Dagens markedsføringsstrategier er ofte nært knyttet opp til sosiale medier. Vi valgte da også å knytte dette opp mot vår IPR strategi. Ved å opprette kontoer knyttet til navnet MeltWire på alle de sosiale plattformene, slik at ingen kunne kapre kontonavnet før oss.

## **2.3 Facebook profil og page**

Bedriften har tidlig anskaffet seg Facebook konto under navnet Meltwire for å sikre at dette ikke blir tatt, og dermed sikrer rettighetene til bruk av navnet i dette sosiale mediet. Dette er for å skaffe et helhetlige bilde av bedriften sin profil ved sosiale medier.

## **Instagram, Snapchat og Twitter**

Lik som med Facebook kontoen, anskaffet bedriften seg Instagram konto under navnet Meltwire som et ledd i sin sosiale medie profil. Dette ble også gjort med Snapchat og Twitter for å sikre navnet for fremtidig bruk.

# **3 Videre IPR strategi**

I dag er produksjonsprosessen fra plast til filament kjent. Dette gjør at forretningsideen er mulig å kopiere. Det er derfor viktig som et ledd i IPR strategien vår at vi holder hemmelig utsatte deler av verdikjeden vår, som for eksempel leverandører av plastgranulatet og råvarer.



## 3.1 Vedlegg 1: Varemerkesøknad

### Søknad om registrering av varemerke

*Les veiledningen nøye før du fyller ut skjemaet. Dette er spesielt viktig hvis du sender oss informasjon om forretningshemmeligheter som du ikke ønsker at vi skal offentliggjøre. Felt merket med \* er obligatoriske og må fylles ut. Du kan fylle ut skjemaet elektronisk eller for hånd med blokkbokstaver. Unngå å hefte sammen arkene, siden de blir lest maskinelt.*

**\*Type søknad**  
Søknad om registrering av varemerke er det mest vanlige.

**Varemerke** (Gir søkeren(e) enerett til å bruke varemerket som et kjennetegn for sine varer og/eller tjenester).

**Fellesmerke** (Skal brukes av alle medlemmene i en forening (kollektivmerker) eller av et kontrollorgan til merking av produkter som tilfredsstiller visse krav (eksempelvis garanti- eller kontrollmerker)).

Sandakervolen 64  
Pb. 8160 Dep, 0033 Oslo  
Kundesenter +47 22 38 73 00  
post@patentstyret.no  
patentstyret.no  
Bank 8276 01 00192  
Org.nr. 971526157 MVA



**• Søker**

Den som søker om registrering av varemerke blir også innehaver av en eventuell rettighet.

|  |                             |                                  |
|--|-----------------------------|----------------------------------|
| Fornavn eller foretaksnavn:<br><b>Pro Pelo SB</b>        |                             |                                  |
| Etternavn:   |                             |                                  |
| Postadresse:<br><b>Larsgårdsveien 2</b>                  |                             |                                  |
| Postnummer:<br><b>6009</b>                               | Poststed:<br><b>Ålesund</b> | Land:<br><b>Norge</b>            |
| Organisasjonsnummer, hvis foretak:<br><b>917 980 691</b> |                             | Ev. kundennummer i Patentstyret: |

Kryss av hvis du har ført opp flere søkere på et eget ark (se veiledningen).

**Kontaktperson**

Kontaktperson hos søker eller fullmektig for denne søknaden. Oppgi telefonnummer og ev. referanse.

|   |                             |
|---|-----------------------------|
| Navn:<br><b>Gaute Hermansen</b>                                     |                             |
| E-post:<br><b>Gaute@meltwire.no</b>                                 |                             |
| Referanse (maks. 20 tegn; denne referansen vil vises på fakturaen): | Telefon:<br><b>41466058</b> |

**Fullmektig**

Hvis du ikke har oppnevnt en fullmektig, kan du gå til neste punkt.

|                                    |           |                                  |
|------------------------------------|-----------|----------------------------------|
| Fornavn eller foretaksnavn:        |           |                                  |
| Etternavn:                         |           |                                  |
| Postadresse:                       |           |                                  |
| Postnummer:                        | Poststed: | Land:                            |
| Organisasjonsnummer, hvis foretak: |           | Ev. kundennummer i Patentstyret: |

**Prioritetskrav**

Hvis du ikke har søkt om registrering av dette varemerket i utlandet tidligere, går du videre til neste punkt.

Jeg krever prioritet for:

**Samtlige varer og tjenester med samme prioritet:**

|                              |                                |                                |
|------------------------------|--------------------------------|--------------------------------|
| Prioritetsdato (åååå-mm-dd): | Landkode / utstillingens navn: | Søknadsnr. / registreringsnr.: |
|------------------------------|--------------------------------|--------------------------------|

**Annet. Spesifiser på eget ark.**

(Kryss av her hvis prioriteten for eksempel bare gjelder enkelte varer og tjenester. For andre eksempler på prioritet som faller inn under dette punktet, se veiledningen.)

## Søknad om registrering av varemerke

• **Varer / tjenester**  
For hvilke varer/tjenester gjelder søknaden? Se klassifikasjonshjelpene på patentstyret.no.

|                 |   |
|-----------------|---|
| <b>Klasser:</b> | <b>Varer / tjenester</b> (Skriv ned alle varer/tjenester nå. Du kan ikke utvide varefortegnelsen senere.) |
|                 |   |

Kryss av hvis du har ført opp flere varer / tjenester på et eget ark (se veiledningen).

• **Merket**  
En søknad kan bare gjelde ett merke.

Vare- eller fellesmerket er et (bare ett

ordmerke (kan kun registreres i svart-hvitt)

\* kombinert merke (eks. logo) eller rent figurmerke

tredimensjonalt merke

rent fargemerke

lydmerke

bevegelsesmerke

annet merke

Felt for angivelse av merket (maks. 8 x 8 cm). Dette feltet skal ikke benyttes for ordmerke. For tredimensjonale merker, bevegelsesmerker mv., se veiledningen.



Har du krysset av for ordmerke, skriver du teksten her. Dette feltet er ikke for merker som inneholder bilder, spesielle skrifttyper eller andre figurative elementer.

Beskrivelse (av lyden / lydbildet / fargen e.l., se veiledningen):

Annet

Søknaden er også levert per telefaks / e-post.  
Oppgi dato:

Jeg har fått utført forundersøkelse. Oppgi nummer:  
NB! Ikke legg forundersøkelsen ved søknaden.

(ÅÅÅÅ-mm-dd):

Årstall:

Nummer:

Vedlegg

Se veiledningen.

• **Avsender**  
Sjekk at du har fylt ut alle relevante felt.

• **Signatur**  
Signer søknaden.

Søkerens / fullmektigens navn (i blokkbokstaver):

Pro Pelo SB

Sted:

Dato:

10/5 - 2017

Signatur:

Ålesund

OBS! Vi sender deg en faktura på søknadsgebyret. Du må betale fakturaen innen betalingsfristen som er ca. én måned (se faktura).

## Vedleggsskjema: Varer og tjenester

Dette skjemaet bruker du hvis du har vedlegg til søknaden. Trenger du mer plass, kan du benytte flere skjema eller eget ark.

**Kontaktperson**  
gjenta referansen  
eller søkerens navn  
som du har oppgitt  
på første side i  
søknaden.

**Gaute Hermansen**

**Varer / tjenester**  
For hvilke  
varer/tjenester  
gjelder varemerket?  
Se Klassifikasjons-  
hjelperen  
på patentstyret.no.

**Klasser:**

**Varer/tjenester:**

17  
40

17 Filamentpatroner for 3d-printere  
40 Bearbeiding av plastmaterialer  
40 Bearbeiding av plastmaterialer og fremskaffelse av relatert informasjon  
40 Bearbeiding og resirkulering av avfall og søppel  
40 Behandling og bearbeiding av plastmaterialer  
40 Fremskaffelse av informasjon i forbindelse med resirkulering av avfall  
40 Resirkulering  
40 Rådgivning i forbindelse med resirkulering av avfall og søppel



## 13. ØKONOMI OG REGNSKAP

Denne seksjonen inneholder blant annet produktkalkyle, kontantstrøm, budsjetterte kostnader og inntekter, resultatbudsjett, IRR, resultat, balanse og saldolist.

## Innholdsfortegnelse

|      |   |    |
|------|---|----|
| 1    | Generell informasjon for regnskapsåret 2017.....  | 2  |
| 2    | Revisjonsberetning.....                           | 3  |
| 3    | Generelt om beregningene.....                     | 4  |
| 4    | Produktkalkyle.....                               | 4  |
| 4.1  | Salgspris.....                                    | 4  |
| 4.2  | Produksjonslønn.....                              | 4  |
| 4.3  | Materialforbruk.....                              | 5  |
| 4.4  | Dekningsbidrag og dekningsgrad.....               | 5  |
| 5    | Salgsbudsjett.....                                | 6  |
| 6    | Faste utbetalinger.....                           | 6  |
| 7    | Anleggskapital og arbeidskapital.....             | 6  |
| 8    | Kontantstrøm.....                                 | 7  |
| 8.1  | IRR.....  | 7  |
| 8.2  | Kontantstrøm med til egenkapital etter skatt..... | 8  |
| 9    | Driftsbudsjett.....                               | 8  |
| 10   | Kapitalbehov.....                                 | 9  |
| 11   | Exit muligheter.....                              | 9  |
| 12   | Utrekninger.....                                  | 9  |
| 13   | Resultatrapport.....                              | 10 |
| 14   | Balanserapport.....                               | 11 |
| 15   | Saldolise.....                                    | 12 |
| 16   | Hovedbok.....                                     | 13 |
| 17   | Bilag.....  | 15 |
| 18   | Referanser.....                                   | 28 |
| 19   | Vedlegg.....                                      | 29 |
| 19.1 | Vedlegg 1: Faste utbetalinger.....                | 29 |
| 19.2 | Vedlegg 2: Anleggskapital og arbeidskapital.....  | 30 |
| 19.3 | Vedlegg 3: Lånesats og lån.....                   | 31 |
| 19.4 | Vedlegg 4: Avskrivninger.....                     | 32 |
| 19.5 | Vedlegg 5: Månedlig salgsbudsjett.....            | 33 |
| 19.6 | Vedlegg 6: Worst og Best case.....                | 34 |
| 19.7 | Vedlegg 7: Opprettelse av bankkonto.....          | 35 |

# 1 Generell informasjon for regnskapsåret 2017

1. Pro Pelo SB er som studentbedrift fritatt for å sende inn lønnsoppgave og skal ikke foreta skattetrekk så lenge lønnen per ansatt ikke overstiger kr 4000. Det er per 11.05.2017 ikke utbetalt noe lønn i bedriften.
2. Studentbedrifter som er tilsluttet UE anses som en veldedig og allmenn institusjon eller organisasjon hvor omsetningsgrensen for å betale merverdiavgift er kr 140 000 innen en 12 måneders periode. Pro Pelo SB er dermed ikke merverdiavgiftspliktig.
3. Ved Pro Pelo SB anser innkjøp på over kr 15 000 skal defineres som investeringer og avskrives lineært. Andre innkjøp kostnadsføres direkte. For at en kostnad skal kunne defineres som en investering må den også kunne betraktes som en varig verdi. IKT-utstyr avskrives over 2 år. Inventar avskrives over 5 år. Bygninger avskrives over 20 år.
4. Annen inntekt i 2017 er støtte fra NTNU på kr 5000. I tillegg er det forventet i løpet av året å motta kr 5000 premie fra Fylkesmessen, denne premien er ikke mottatt eller bokført for driftsresultatet.

*Driftsresultat for Pro Pelo SB i regnskapsperioden 2017 viser et overskudd på kr 3104.*

Daglig leder



Økonomiansvarlig



## 2 Revisjonsberetning

Til generalforsamling i Pro Pelo SB.

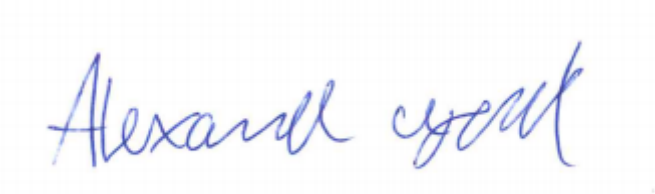
*Revisjonsberetninger for årsregnskapet for 2017 i henhold til norske regnskapsprinsipper.*

Jeg har revidert årsregnskapet for Pro Pelo SB, organisasjonsnummer 917 980 691, for regnskapsåret 2017 som viser et overskudd på kr 3104.

Revisjonen er basert på gjennomgang av fremlagte bøker, bilag og kontoutskrifter.

Regnskapet gir et riktig uttrykk for selskapets økonomi og jeg kan anbefale at regnskapet vedtas som del av oppgjøret for perioden 01.01.17 – 11.05.17 i samsvar med gjeldende regelverk.

Ålesund 11.05.17



Alexander Ugland



## 3 Generelt om beregningene

I beregningene har vi valgt å overdrive med kostnader og heller holde litt tilbake med inntekter. Grunnen til dette er at vi ønsker budsjettet skal være realistisk og ikke overoptimistisk. Dette med forbehold om endringer av produktkalkyle og budsjettet ved eventuell videre drift av bedriften.

Ved videre årlige beregninger er det valgt å sette en prisendring på 4% ved produktkalkylen, faste utbetalinger og anleggskapital. Samt en arbeidskapitalprosent med henhold til omsetningen på 15%. Videre er alle tabeller med unntak av produktkalkyle vist i 1000 kr.

## 4 Produktkalkyle

### 4.1 Salgspris

Primærproduktet vi går ut i fra er filament av nylon. Salgsprisen er regnet ut i fra 1 kg ferdig produkt. Salgsprisen er basert på prisene som er på ute på markedet.

Utsalgspriser på nylon som filament ligger mellom kr 1500 (3Dnet, 2017) og kr 775 (3Dnet, 2017). Det finnes også både rimeligere og dyrere priser per kilo av denne typen filament til ulik kvalitet.

Vi har valgt å gjøre estimat av salgspris på kr 789. For produkt av vår kvalitet er det mulighet for å justere prisen opp. Den endelige prisen ved etablert og oppstartet bedrift er mulig å justere.

### 4.2 Produksjonslønn

Produksjonslønnen er satt til kr 180 per kilo. Produksjonslønnen vil effektivisere seg ved høyere salgsvolum. Da vi de første årene av bedriften vil ha lavere produksjonskapasiteten med tanke på antall maskiner ved bedriften vil denne første år være betydelig høyere enn når kapasiteten øker. For enkelthetsskyld og for større marginer i kalkylen har vi valgt å holde denne fast på 180 kr per kilo produkt produsert. Dette vil si at den i realiteten ved videre drift vil være betydelig lavere.

## 4.3 Materialforbruk

Innenfor materialforbruk er kostnadene våre for råvarer. Denne er satt til kr 0.

Begrunnelsen til dette ligger i at bedrifter betaler for å kvitte seg med industriplast. Ved undersøkelser om hvor mye ulike bedrifter faktisk betaler har vi fått uklare svar. Leverandørene for tjenester om henting av avfall har ikke ønsket å utgi prisoversikt. Enkelte bedrifter har hevdet at de får kvittet seg med plastavfallet som spesialavfall gratis, men ved videre spørsmål har det vist det seg at enkelte både betaler dyrt blant annet både for leie av containere, trykkpresse og frakt.

En prislister som kan gi indikasjoner for hva dette kan koste er fra ÅRIM. Denne laget for næringer sine leveranser av plastavfall til miljøstasjon og er 229 kr per kubikkmeter eller 1780 kr per tonn (ÅRIM, 2017) . Merk at dette er priser for leveranse av plastavfall, ikke spesialplast som mulig er betydelig dyrere. Samtidig er denne prisen ikke medregnet henting, noe som ville kommet i tillegg.

I realiteten ville vi mottatt positivt beløp for å få råvarer. I følge prisen ved ÅRIM ville dette minst gitt en inntekt på 1,78 kr per kilo råvare inn (uten å medregne svinn). Vi har valgt å sette denne til «worst case» kr 0 i budsjett, da vi og må tenke på eventuell fargebehandling av plasten og heller føre denne positive avkastningen som andre finansielle inntekter. Dette inkluderer óg andre variable kostnader som vil si beholder og emballasje, samt frakt av materialet.

| Produktkalkyle                                     | Kroner | Prisendring |
|--|--------|-------------|
| Salgspris  | 789    | 4 %         |
| Produksjonslønn                                    | -180   | 4 %         |
| Materialforbruk inkludert andre variable kostnader | 0      | 4 %         |
| Dekningsbidrag per filamentrull                    | 609    |             |
| Dekningsgrad                                       | 77 %   |             |

## 4.4 Dekningsbidrag og dekningsgrad

Denne kalkylen gir et dekningsbidrag på 609 kr og en dekningsgrad på 77%.

## 5 Salgsbudsjett

Salgsbudsjettet vil starte år 2018, da tiden fram til dette vil gå til ferdigstilling og finjusteringer av produkt.

| Salgsbudsjett |      |       |        |       |       |
|---------------|------|-------|--------|-------|-------|
| År            | 2018 | 2019  | 2020   | 2021  | 2022  |
| Salgvolum     | 500  | 3 000 | 10 000 | 35000 | 60000 |

## 6 Faste utbetalinger

De faste utbetalingene, eller, indirekte kostnadene knyttet til driften er valgt å sette en årlig endring og økning ved de første driftsårene. Ved år 1 vil det her ikke bli tatt ut lønn, derimot er det satt av til produksjonslønn som tidligere nevnt i produktkalkylen. Vi vil få andre kostnader som leie av lokale, strøm, forsikring av bygg og bil. Det vil bli satt av 50 000 kr for markedsføring og beregnet 200 000 for andre driftskostnader. De faste utgiftene som blant annet strøm, markedsføring og lønn vil øke de første driftsårene. Beregningene av de faste utbetalingene for første 5 driftsår ligger vedlagt(Vedlegg 1).

## 7 Anleggskapital og arbeidskapital

Anleggskapitalen er beregnet ut i fra behov for maskiner for produksjon og transportmidler. Hvor det er avsatt 60 000 kr for produksjon og 40 000 kr for bil første driftsår. Arbeidskapitalprosent med hensyn på omsetning er som tidligere nemt satt 15%. Tabellene for anleggskapital og investeringer for arbeidskapital ligger vedlagt(Vedlegg 2).

## 8 Kontantstrøm

| Kontantstrøm                     | 2 017 | 2 018 | 2 019 | 2 020  | 2 021  | 2 022  |         |
|----------------------------------|-------|-------|-------|--------|--------|--------|---------|
| Omsetning                        |       |       | 395   | 2 462  | 8 534  | 31 063 | 55 381  |
| Produksjonlønn                   |       |       | -90   | -562   | -1 947 | -7 087 | -12 634 |
| Matrialeforbruk inkl. var. kost. |       |       | 0     | 0      | 0      | 0      | 0       |
| Dekningsbidrag                   |       |       | 305   | 1 900  | 6 587  | 23 976 | 42 747  |
| Indirekte kostnader              |       |       | -312  | -1 112 | -1 656 | -2 201 | -3 386  |
| Investering                      |       |       |       |        |        |        |         |
| Arbeidskapital                   |       | -59   | -310  | -911   | -3 379 | -3 648 | -332    |
| Anleggskapital/restverdi         |       | -230  |       |        |        |        | -97     |
| Kontantstrøm                     |       | -289  | -318  | -123   | 1 552  | 18 128 | 38 931  |
| Dekningsgrad                     |       |       |       |        |        |        | 70 %    |

Fra kontantstrømmen ser vi en dekningsgrad i år 2022 på 70%.

### 8.1 IRR

Fra denne kontantstrømmen får vi gjennom utregninger en Internal Rate Of Return over 5 år på 361,01%.

## 8.2 Kontantstrøm med til egenkapital etter skatt

|                                  | 2 017 | 2 018 | 2 019  | 2 020  | 2 020  | 2 021   |
|----------------------------------|-------|-------|--------|--------|--------|---------|
| Omsetning                        |       | 395   | 2 462  | 8 534  | 31 063 | 55 381  |
| Produksjonlønn                   |       | -90   | -562   | -1 947 | -7 087 | -12 634 |
| Matrialeforbruk inkl. var. kost. |       | -     | -      | -      | -      | -       |
| Dekningsbidrag                   |       | 305   | 1 900  | 6 587  | 23 976 | 42 747  |
| Indirekte kostnader              |       | -312  | -1 112 | -1 656 | -2 201 | -3 386  |
| Investering arbeidskapital       | -59   | -310  | -911   | -3 379 | -3 648 | -332    |
| Investering anleggskapital       | -230  | -     | -      | -      | -      | -       |
| Restverdi                        |       |       |        | -      |        |         |
| Til totalkapitalen før skatt     | -289  | -318  | -123   | 1 552  | 18 128 | 38 931  |
| Låneopptak                       | 500   | -     | -      | -      | -      | -       |
| Avdrag                           | -     | -100  | -100   | -100   | -100   | -100    |
| Renter                           | -     | -33   | -26    | -20    | -13    | -7      |
| Til egenkapitalen før skatt      | -289  | -450  | -249   | 1 432  | 18 015 | 38 825  |
| Avskrivning                      |       | -46   | -37    | -29    | -24    | -19     |
| Meravskrivning                   |       |       |        | -      | -      | -75     |
| Resultat før skatt               |       | -86   | 725    | 4 882  | 21 739 | 39 163  |
| Skatt                            |       | 21    | -174   | -1 172 | -5 217 | -9 399  |
| Til egenkapitalen etter skatt    | -289  | -429  | -423   | 260    | 12 797 | 29 426  |
| Låneopptak                       | -500  |       |        |        |        |         |
| Avdrag                           |       | 100   | 100    | 100    | 100    | 100     |
| Renter                           |       | 25    | 20     | 15     | 10     | 5       |
| Til egenkapitalen etter skatt    | -789  | -305  | -303   | 375    | 12 907 | 29 531  |
|                                  | 128 % |       |        |        |        |         |

IRR av til egenkapitalen etter skatt vil være 128% per år.

## 9 Driftsbudsjett

|                                  | 2 017 | 2 018 | 2 019 | 2 020  | 2 021  | 2 022   |
|----------------------------------|-------|-------|-------|--------|--------|---------|
| Omsetning                        |       | 395   | 2 462 | 8 534  | 31 063 | 55 381  |
| Produksjonlønn                   |       | -90   | -562  | -1 947 | -7 087 | -12 634 |
| Matrialeforbruk inkl. var. kost. |       | -     | -     | -      | -      | -       |
| Dekningsbidrag                   |       | 305   | 1 900 | 6 587  | 23 976 | 42 747  |
| Indirekte kostnader              |       | -312  | -1112 | -1 656 | -2 201 | -3 386  |
| Avskrivning                      |       | -46   | -37   | -29    | -24    | -19     |
| Meravskrivning                   |       |       |       |        |        | -75     |
| Driftsresultat                   |       | -54   | 751   | 4 902  | 21 752 | 39 266  |
| Renter                           |       | -33   | -26   | -20    | -13    | -7      |
| Ordinært Resultat                |       | -86   | 725   | 4 882  | 21 739 | 39 260  |
| Skatt                            |       |       | -174  | -1 172 | -5 217 | -9 422  |
| Årsresultat                      |       | -86   | 551   | 3 710  | 16 522 | 29 838  |

Dette er en oversikt over driftsbudsjett over 5 år. Årsresultatet etter 5 driftsår vil være på nesten 30 000 000 kr.

## 10 Kapitalbehov

I beregningene er 500 000 kr definert som et lånebeløp. Per i dag har vi definert et kapitalbehov på 1,5 million kr for å få bedriften opp å gå de første årene. Denne kapitalen kommer til å brukes til innkjøp av produksjonsmidler og faste utbetalinger. Det som er ønskelig er å innhente ekstra kapital for å minimere risiko, og vi har derfor som mål å få investorer til å gå inn med kr 2 000 000.

## 11 Exit muligheter

Investorer som går inn med 2 million kroner vil vi tilbys en andel på 10% av selskapet. Da vi anser verdien av bedriften til å ligge på kr 29 000 000, har investor kjøpes ut for kr 5 800 000 etter 5 år. Andre exit muligheter vil være salg eller børsnotering.

## 12 Utrekninger

Videre tabeller for lånesats, lån og avskrivninger som hører til utregningene ligger vedlagt (Vedlegg 2, 3 og 4). I tillegg ligger månedlig salgsbudsjett (vedlegg 5) og ulike scenarioer (Vedlegg 6).

# 13 Resultatrapport

## Resultatrapport

Pro Pelo SB  
917980691

Regnskapsår: 01.01.2017 - 31.12.2017

Gjelder periode: 01.01.2017 - 31.12.2017

|                                    | Periode         | Akkumulert      |
|------------------------------------|-----------------|-----------------|
| Driftsinntekter                    | 4 000,00        | 4 000,00        |
| Driftskostnader                    | -896,00         | -896,00         |
| <b>Driftsresultat</b>              | <b>3 104,00</b> | <b>3 104,00</b> |
| <b>Ordinært resultat før skatt</b> | <b>3 104,00</b> | <b>3 104,00</b> |
| <b>Ordinært resultat</b>           | <b>3 104,00</b> | <b>3 104,00</b> |
| <b>Årsresultat</b>                 | <b>3 104,00</b> | <b>3 104,00</b> |

# 14 Balanserapport

## Balanserapport

Pro Pelo SB  
917980691

Regnskapsår 01.01.2017 - 31.12.2017

Gjelder periode: 01.01.2017 - 31.12.2017

|  | Ved<br>periodens<br>begynnelse | Endring          | Ved<br>periodens<br>slutt |
|--|--------------------------------|------------------|---------------------------|
| <b>EIENDELER</b>                               |                                |                  |                           |
| Omløpsmidler                                   | 0,00                           | 3 104,00         | 3 104,00                  |
| <b>SUM EIENDELER</b>                           | <b>0,00</b>                    | <b>3 104,00</b>  | <b>3 104,00</b>           |
| <b>EGENKAPITAL OG GJELD</b>                    |                                |                  |                           |
| <b>Egenkapital</b>                             |                                |                  |                           |
| <b>Udisponert resultat</b>                     |                                |                  |                           |
| Udisponert resultat                            | 0,00                           | -3 104,00        | -3 104,00                 |
| <b>Sum egenkapital (inkl. udisp. resultat)</b> | <b>0,00</b>                    | <b>-3 104,00</b> | <b>-3 104,00</b>          |
| <b>Gjeld</b>                                   |                                |                  |                           |
| <b>Sum gjeld</b>                               | <b>0,00</b>                    | <b>0,00</b>      | <b>0,00</b>               |
| <b>SUM EGENKAPITAL OG GJELD</b>                | <b>0,00</b>                    | <b>-3 104,00</b> | <b>-3 104,00</b>          |
| <b>Avvik</b>                                   | <b>0,00</b>                    | <b>0,00</b>      | <b>0,00</b>               |



# 15 Saldolise

## Saldoliste

Pro Polo SB  
917980691

Gjelder periode: 01.01.2017 - 31.12.2017

| Konto                                 | Inng. saldo | Debet            | Kredit           | Differanse  | Utg. saldo  |
|---------------------------------------|-------------|------------------|------------------|-------------|-------------|
| 1920 Bankinnskudd                     | 0,00        | 4 600,00         | 1 496,00         | 3 104,00    | 3 104,00    |
| 2050 Annen egenkapital                | 0,00        | 4 000,00         | 4 000,00         | 0,00        | 0,00        |
| 2400 Leverandørgjeld                  | 0,00        | 148,00           | 148,00           | 0,00        | 0,00        |
| 3410 Tildelinger fra statlige virk... | 0,00        | 0,00             | 4 000,00         | -4 000,00   | -4 000,00   |
| 6710 Kjøp av tjeneste til utvikl...   | 0,00        | 190,00           | 0,00             | 190,00      | 190,00      |
| 6800 Kontorrekvisita (Res)            | 0,00        | 306,00           | 100,00           | 206,00      | 206,00      |
| 7410 Kontingenter, ikke fradrag       | 0,00        | 1 000,00         | 500,00           | 500,00      | 500,00      |
| <b>Total</b>                          | <b>0,00</b> | <b>10 244,00</b> | <b>10 244,00</b> | <b>0,00</b> | <b>0,00</b> |

# 16 Hovedbok

## Hovedbok

Pro Pelo SB  
917980691

Regnskapsår: 01.01.2017 - 31.12.2017

Gjelder periode: 01.01.2017 - 31.12.2017

| Konto  | Bilag      | Dato | Beskrivelse   | Mva-kode | Debet    | Kredit   | Saldo     |
|--|------------|------|---|----------|----------|----------|-----------|
| <b>1920 Bankinnskudd</b>   |            |      |   |          |          |          |           |
| <i>IB periode</i>  |            |      |   |          |          |          | 0,00      |
| A 2  | 01.03.2017 |      | Omslagsmappe (korrigeret av bilag A6 av Rebekka Myklebust, 08.05.2017)                              |          |          | 26,00    | -26,00    |
| A 4  | 01.03.2017 |      | Betaling til 1 SITBOK Ålesund, 1 (korrigeret av bilag A5 av Rebekka Myklebust, 08.05.2017)          |          |          | 37,00    | -63,00    |
| A 5  | 01.03.2017 |      | Korrigeret av bilagsnr. A4, Betaling til 1 SITBOK Ålesund, 1  |          | 37,00    |          | -26,00    |
| A 6  | 01.03.2017 |      | Korrigeret av bilagsnr. A2, Omslagsmappe  |          | 26,00    |          | 0,00      |
| A 7  | 01.03.2017 |      | Betaling til 1 SITBOK Ålesund, 1 (korrigeret av bilag A8 av Rebekka Myklebust, 08.05.2017)          |          |          | 37,00    | -37,00    |
| A 8  | 01.03.2017 |      | Korrigeret av bilagsnr. A7, Betaling til 1 SITBOK Ålesund, 1  |          | 37,00    |          | 0,00      |
| A 10   | 01.03.2017 |      | Kontorrekvisita   |          |          | 63,00    | -63,00    |
| A 11   | 24.04.2017 |      | Kontorrekvisita   |          |          | 41,00    | -104,00   |
| A 12   | 28.04.2017 |      | Domene  |          |          | 190,00   | -294,00   |
| A 16   | 02.05.2017 |      | Kontorrekvisita   |          |          | 102,00   | -396,00   |
| A 15   | 03.05.2017 |      | Registreringsavgift UE (korrigeret av bilag A17 av Rebekka Myklebust, 09.05.2017)                   |          |          | 500,00   | -896,00   |
| A 17   | 03.05.2017 |      | Korrigeret av bilagsnr. A15, Registreringsavgift UE   |          | 500,00   |          | -396,00   |
| A 18   | 03.05.2017 |      | Registreringsavgift   |          |          | 500,00   | -896,00   |
| A 1  | 05.05.2017 |      | Sparebanken Møre - Oppstartskapital (korrigeret av bilag A19 av Rebekka Myklebust, 11.05.2017)      |          | 4 000,00 |          | 3 104,00  |
| Utgående saldo   |            |      |   |          |          |          | 3 104,00  |
| <b>2050 Annen egenkapital</b>  |            |      |   |          |          |          |           |
| <i>IB periode</i>  |            |      |   |          |          |          | 0,00      |
| A 1  | 05.05.2017 |      | Sparebanken Møre - Oppstartskapital (korrigeret av bilag A19 av Rebekka Myklebust, 11.05.2017)      |          |          | 4 000,00 | -4 000,00 |
| A 19   | 05.05.2017 |      | Korrigeret av bilagsnr. A1, Sparebanken Møre - Oppstartskapital (av Rebekka Myklebust, 11.05.2017)  |          | 4 000,00 |          | 0,00      |
| Utgående saldo   |            |      |   |          |          |          | 0,00      |
| <b>2400 Leverandørgjeld</b>  |            |      |   |          |          |          |           |
| <i>IB periode</i>  |            |      |   |          |          |          | 0,00      |
| A 3  | 01.03.2017 |      | Leverandørfaktura fra 1 SITBOK Ålesund, 1 (korrigeret av bilag A9 av Rebekka Myklebust, 08.05.2017) |          |          | 37,00    | -37,00    |
| A 4  | 01.03.2017 |      | Betaling til 1 SITBOK Ålesund, 1 (korrigeret av bilag A5 av Rebekka Myklebust, 08.05.2017)          |          | 37,00    |          | 0,00      |
| A 5  | 01.03.2017 |      | Korrigeret av bilagsnr. A4, Betaling til 1 SITBOK Ålesund, 1  |          |          | 37,00    | -37,00    |
| A 7  | 01.03.2017 |      | Betaling til 1 SITBOK Ålesund, 1 (korrigeret av bilag A8 av Rebekka Myklebust, 08.05.2017)          |          | 37,00    |          | 0,00      |
| A 8  | 01.03.2017 |      | Korrigeret av bilagsnr. A7, Betaling til 1 SITBOK Ålesund, 1  |          |          | 37,00    | -37,00    |
| A 13   | 01.03.2017 |      | Leverandørfaktura fra 1 SITBOK Ålesund, 2   |          | 37,00    |          | 0,00      |
| A 14   | 01.03.2017 |      | Kjeding 1 SITBOK Ålesund, 2 mot 1   |          | 37,00    |          | 37,00     |
| A 14   | 01.03.2017 |      | Kjeding 1 SITBOK Ålesund, 2 mot 1   |          |          | 37,00    | 0,00      |
| Utgående saldo   |            |      |   |          |          |          | 0,00      |
| <b>3410 Tildelinger fra statlige virksomheter</b>                      |            |      |   |          |          |          |           |
| <i>IB periode</i>  |            |      |   |          |          |          | 0,00      |
| A 19   | 05.05.2017 |      | Korrigeret av bilagsnr. A1, Sparebanken Møre - Oppstartskapital (av Rebekka Myklebust, 11.05.2017)  |          |          | 4 000,00 | -4 000,00 |
| Utgående saldo   |            |      |   |          |          |          | -4 000,00 |
| <b>6710 Kjøp av tjeneste til utvikling av programvare, IKT-løsning</b> |            |      |   |          |          |          |           |
| <i>IB periode</i>  |            |      |   |          |          |          | 0,00      |
| A 12   | 28.04.2017 |      | Domene  |          | 190,00   |          | 190,00    |

Utskrevet av Rebekka Myklebust 11.05.2017 12.17.16

Visma eAccounting

## Hovedbok

Pro Pelo SB  
917980691

| Konto       | Bilag      | Dato | Beskrivelse  | Mva-kode    | Debet  | Kredit | Saldo  |
|-------------|------------|------|--|-------------|--------|--------|--------|
|             |            |      | Utgående saldo   |             |        |        | 190,00 |
| <b>6800</b> |            |      | <b>Kontorrekvisita (Res)</b>   |             |        |        |        |
|             |            |      | <i>IB periode</i>  |             |        |        | 0,00   |
| A 2         | 01.03.2017 |      | Omslagsmappe (korrigeret av bilag A6 av Rebekka Myklebust, 08.05.2017)                                   | I<br>(0%)   | 26,00  |        | 26,00  |
| A 3         | 01.03.2017 |      | Leverandørfaktura fra 1 SITBOK Ålesund, 1 (korrigeret av bilag A9 av Rebekka Myklebust, 08.05.2017)      | 02<br>(25%) | 37,00  |        | 63,00  |
| A 6         | 01.03.2017 |      | Korrigeret av bilagsnr. A2, Omslagsmappe   | I<br>(0%)   |        | 26,00  | 37,00  |
| A 9         | 01.03.2017 |      | Korrigeret av bilagsnr. A3, Leverandørfaktura fra 1 SITBOK Ålesund, 1 (av Rebekka Myklebust, 08.05.2017) |             |        | 37,00  | 0,00   |
| A 9         | 01.03.2017 |      | Korrigeret av bilagsnr. A3, Leverandørfaktura fra 1 SITBOK Ålesund, 1 (av Rebekka Myklebust, 08.05.2017) |             | 37,00  |        | 37,00  |
| A 10        | 01.03.2017 |      | Kontorrekvisita  | 02<br>(25%) | 63,00  |        | 100,00 |
| A 13        | 01.03.2017 |      | Leverandørfaktura fra 1 SITBOK Ålesund, 2  |             |        | 37,00  | 63,00  |
| A 11        | 24.04.2017 |      | Kontorrekvisita  | 02<br>(25%) | 41,00  |        | 104,00 |
| A 16        | 02.05.2017 |      | Kontorrekvisita  | 02<br>(25%) | 102,00 |        | 206,00 |
|             |            |      | Utgående saldo   |             |        |        | 206,00 |
| <b>7410</b> |            |      | <b>Kontingenter, ikke fradrag</b>  |             |        |        |        |
|             |            |      | <i>IB periode</i>  |             |        |        | 0,00   |
| A 15        | 03.05.2017 |      | Registreringsavgift UE (korrigeret av bilag A17 av Rebekka Myklebust, 09.05.2017)                        |             | 500,00 |        | 500,00 |
| A 17        | 03.05.2017 |      | Korrigeret av bilagsnr. A15, Registreringsavgift UE  |             |        | 500,00 | 0,00   |
| A 18        | 03.05.2017 |      | Registreringsavgift  |             | 500,00 |        | 500,00 |
|             |            |      | Utgående saldo   |             |        |        | 500,00 |

# 17 Bilag

## Bilagsliste

Pro Pelo SB  
917980691

Regnskapsår: 01.01.2017 - 31.12.2017

Gjelder periode: 01.01.2017 - 31.12.2017

| Bilag       | Dato              | Beskrivelse/Konto   | Type                            | Debet    | Kredit   |
|-------------|-------------------|---|---------------------------------|----------|----------|
| <b>A 1</b>  | <b>05.05.2017</b> | <b>Sparebanken Møre - Oppstartskapital (korrigeret av bilag A19 av Rebekka Myklebust, 11.05.2017)</b>           | <b>Øvrig innskudd</b>           |          |          |
|             |                   | 1920 Bankinnskudd   |                                 | 4 000,00 |          |
|             |                   | 2050 Annen egenkapital  |                                 |          | 4 000,00 |
| <b>A 2</b>  | <b>01.03.2017</b> | <b>Omslagsmappe (korrigeret av bilag A6 av Rebekka Myklebust, 08.05.2017)</b>                                   | <b>Innkjøp med kvittering</b>   |          |          |
|             |                   | 1920 Bankinnskudd   |                                 |          | 26,00    |
|             |                   | 6800 Kontorrekvisita (Res)  |                                 | 26,00    |          |
| <b>A 3</b>  | <b>01.03.2017</b> | <b>Leverandørfaktura fra 1 SITBOK Ålesund, 1 (korrigeret av bilag A9 av Rebekka Myklebust, 08.05.2017)</b>      | <b>Leverandørfaktura</b>        |          |          |
|             |                   | 2400 Leverandørgjeld  |                                 |          | 37,00    |
|             |                   | 6800 Kontorrekvisita (Res)  |                                 | 37,00    |          |
| <b>A 4</b>  | <b>01.03.2017</b> | <b>Betaling til 1 SITBOK Ålesund, 1 (korrigeret av bilag A5 av Rebekka Myklebust, 08.05.2017)</b>               | <b>Utbetaling</b>               |          |          |
|             |                   | 2400 Leverandørgjeld  |                                 | 37,00    |          |
|             |                   | 1920 Bankinnskudd   |                                 |          | 37,00    |
| <b>A 5</b>  | <b>01.03.2017</b> | <b>Korrigeret av bilagsnr. A4, Betaling til 1 SITBOK Ålesund, 1</b>   | <b>Utbetaling</b>               |          |          |
|             |                   | 2400 Leverandørgjeld  |                                 |          | 37,00    |
|             |                   | 1920 Bankinnskudd   |                                 | 37,00    |          |
| <b>A 6</b>  | <b>01.03.2017</b> | <b>Korrigeret av bilagsnr. A2, Omslagsmappe</b>   | <b>Innkjøp med kvittering</b>   |          |          |
|             |                   | 1920 Bankinnskudd   |                                 | 26,00    |          |
|             |                   | 6800 Kontorrekvisita (Res)  |                                 |          | 26,00    |
| <b>A 7</b>  | <b>01.03.2017</b> | <b>Betaling til 1 SITBOK Ålesund, 1 (korrigeret av bilag A8 av Rebekka Myklebust, 08.05.2017)</b>               | <b>Utbetaling</b>               |          |          |
|             |                   | 2400 Leverandørgjeld  |                                 | 37,00    |          |
|             |                   | 1920 Bankinnskudd   |                                 |          | 37,00    |
| <b>A 8</b>  | <b>01.03.2017</b> | <b>Korrigeret av bilagsnr. A7, Betaling til 1 SITBOK Ålesund, 1</b>   | <b>Utbetaling</b>               |          |          |
|             |                   | 2400 Leverandørgjeld  |                                 |          | 37,00    |
|             |                   | 1920 Bankinnskudd   |                                 | 37,00    |          |
| <b>A 9</b>  | <b>01.03.2017</b> | <b>Korrigeret av bilagsnr. A3, Leverandørfaktura fra 1 SITBOK Ålesund, 1 (av Rebekka Myklebust, 08.05.2017)</b> | <b>Leverandørfaktura</b>        |          |          |
|             |                   | 6800 Kontorrekvisita (Res)  |                                 |          | 37,00    |
|             |                   | 6800 Kontorrekvisita (Res)  |                                 | 37,00    |          |
| <b>A 10</b> | <b>01.03.2017</b> | <b>Kontorrekvisita</b>  | <b>Innkjøp med kvittering</b>   |          |          |
|             |                   | 1920 Bankinnskudd   |                                 |          | 63,00    |
|             |                   | 6800 Kontorrekvisita (Res)  |                                 | 63,00    |          |
| <b>A 11</b> | <b>24.04.2017</b> | <b>Kontorrekvisita</b>  | <b>Innkjøp med kvittering</b>   |          |          |
|             |                   | 1920 Bankinnskudd   |                                 |          | 41,00    |
|             |                   | 6800 Kontorrekvisita (Res)  |                                 | 41,00    |          |
| <b>A 12</b> | <b>28.04.2017</b> | <b>Domene</b>   | <b>Innkjøp med kvittering</b>   |          |          |
|             |                   | 1920 Bankinnskudd   |                                 |          | 190,00   |
|             |                   | 6710 Kjøp av tjeneste til utvikling av programvare, IKT-løsning   |                                 | 190,00   |          |
| <b>A 13</b> | <b>01.03.2017</b> | <b>Leverandørfaktura fra 1 SITBOK Ålesund, 2</b>  | <b>Leverandørfaktura kredit</b> |          |          |
|             |                   | 2400 Leverandørgjeld  |                                 | 37,00    |          |
|             |                   | 6800 Kontorrekvisita (Res)  |                                 |          | 37,00    |
| <b>A 14</b> | <b>01.03.2017</b> | <b>Kjedning 1 SITBOK Ålesund, 2 mot 1</b>   | <b>Manuelt bilag</b>            |          |          |
|             |                   | 2400 Leverandørgjeld  |                                 | 37,00    |          |
|             |                   | 2400 Leverandørgjeld  |                                 |          | 37,00    |

Utskrevet av Rebekka Myklebust 11.05.2017 12.18.35

Visma eAccounting

Side 1 av 2

## Bilagsliste

Pro Pelo SB  
917980691

| Bilag       | Dato              | Beskrivelse/Konto   | Type                          | Debet    | Kredit   |
|-------------|-------------------|---|-------------------------------|----------|----------|
| <b>A 15</b> | <b>03.05.2017</b> | <b>Registreringsavgift UE (korrigert av bilag A17 av Rebekka Myklebust, 09.05.2017)</b>                   | <b>Øvrig uttak</b>            |          |          |
|             |                   | 1920 Bankinnskudd   |                               |          | 500,00   |
|             |                   | 7410 Kontingenter, ikke fradrag   |                               | 500,00   |          |
| <b>A 16</b> | <b>02.05.2017</b> | <b>Kontorrekvisita</b>  | <b>Innkjøp med kvittering</b> |          |          |
|             |                   | 1920 Bankinnskudd   |                               |          | 102,00   |
|             |                   | 6800 Kontorrekvisita (Res)  |                               | 102,00   |          |
| <b>A 17</b> | <b>03.05.2017</b> | <b>Korrigerig av bilagsnr. A15, Registreringsavgift UE</b>  | <b>Øvrig uttak</b>            |          |          |
|             |                   | 1920 Bankinnskudd   |                               | 500,00   |          |
|             |                   | 7410 Kontingenter, ikke fradrag   |                               |          | 500,00   |
| <b>A 18</b> | <b>03.05.2017</b> | <b>Registreringsavgift</b>  | <b>Innkjøp med kvittering</b> |          |          |
|             |                   | 1920 Bankinnskudd   |                               |          | 500,00   |
|             |                   | 7410 Kontingenter, ikke fradrag   |                               | 500,00   |          |
| <b>A 19</b> | <b>05.05.2017</b> | <b>Korrigerig av bilagsnr. A1, Sparebanken Møre - Oppstartskapital (av Rebekka Myklebust, 11.05.2017)</b> | <b>Øvrig innskudd</b>         |          |          |
|             |                   | 2050 Annen egenkapital  |                               | 4 000,00 |          |
|             |                   | 3410 Tildelinger fra statlige virksomheter  |                               |          | 4 000,00 |



Bilag for refusjon ved innkjøp og reise godtgjørelse/km

Navn: GAUTE HERMANSEN

Ansattnummer: 1

Adresse: HOLANE 35

Utbetales til konto nr: 1603 15 09669

| Dato       | Beskrivelse/kilometer start - slutt | Beløp   | Bilagsnr |
|------------|-------------------------------------|---------|----------|
| 1/3 - 2017 | KONTOR REKVISITA                    | 37,00,- | A10      |
| 1/3 - 2017 | — " —                               | 26,00,- | A10      |
|            |                                     | 63,-    | A10      |
|            |                                     |         |          |
|            |                                     |         |          |
|            |                                     |         |          |
|            |                                     |         |          |

Kvittering må fremlegges før utbetaling godkjennes.

Sted/Dato: 9/5 - ÅLESUND

Beløp til utbetaling: 63,-

Signatur ansatt:

Utbetaling må godkjennes av andre ansatte i Pro Pelo SB enn mottaker av refusjonsbeløp.

Godkjent Sted/Dato: Ålesund/09.05/17

Godkjent Signatur: Marte Håskjold

A10

SITBJK Alesund  
Larsgårdveien 2, 6009 Alesund  
Telefon: 70 16 16 92  
Føretaksregisteret: 947 506 579

1 4718724752124 37,00  
DMSLACORPE AS BLOKK

TOTAL 37,00

Bankkort 37,00

| Salg  | Eks Mva | Mva % | Mva  |
|-------|---------|-------|------|
| 37,00 | 29,60   | 25,00 | 7,40 |

Selger: 2101 KORT  
Dato : 1 mars 2017 12:25  
Lokal : 2101 Buss: 117443

Kontonummer: \*\*\*\*4242\*\*\*\*6696

TANK FOR HANDELEN  
OG  
VELKOMMEN IGJEN

A10

SITBOK Alesund  
Larsgårdsveien 2, 6009 Alesund  
Telefon: 70 16 15 92  
Foretaksregisteret: 947 506 579

I 1902505386769 26,00  
FI 07 3300-05P H-BLI  
TOTAL 26,00

Bankkort 26,00

Box: 103042b3-613206

Bankkort  
\*\*\*\*\*08669-3  
ATM: 05780000 21013  
TUR: 8000348000  
TSI: 5800

01/03/2017 10:07  
Ref : 466828 039773 TAI  
Scanned

KJØP  
NO4 26,00

ODDKJENT

| Salg  | Netto Mva | Mva % | Mva  |
|-------|-----------|-------|------|
| 26,00 | 20,80     | 25,00 | 5,20 |

Selvaer: 2101 - KARI  
Date: 01/03/2017 10:07  
Kasse: 2101 Kasse: 117424

Kartnummer: \*\*\*\*\*46695

THANK FOR HANDLEN  
OG  
VELKOMMEN IGJEN





Bilag for refusjon ved innkjøp og reisegodtgjørelse/km

|                                     |                    |
|-------------------------------------|--------------------|
| Navn:<br>REBEKKA FJØRTOFT MYKLEBUST | Ansattnummer:<br>3 |
|-------------------------------------|--------------------|

Adresse:  
FERDAHAUGEN 11, 6035 FISKESTRAND

Utbetales til konto nr:  
3910 28 79531

| Dato      | Beskrivelse/kilometer start - slutt | Beløp | Bilagsnr |
|-----------|-------------------------------------|-------|----------|
| 24/4 - 17 | Kontorrekvisita                     | 41,00 | A11      |
|           |                                     |       |          |
|           |                                     |       |          |
|           |                                     |       |          |
|           |                                     |       |          |
|           |                                     |       |          |

Kvittefoting må fremlegges for utbetaling godkjennes.

Sted/Dato: Ålesund / 9/5 - 17 Beløp til utbetaling: 41,00

Signatur ansatt: Rebekka Myklebust

Utbetaling må godkjennes av andre ansatte i Pro Pelo SB enn mottaker av refusjonsbeløp.

Godkjent Sted/Dato: Ålesund / 09.05/17

Godkjent Signatur: Marte Håskjold

A11

# norli

Norli ØNF1 Noa Øst  
Lanemandsvegen 25, 6010 Ålesund  
Telefon: 45 97 07 09  
Org.nr: 913 820 509

4 Stk ONSON KRETTING LYS 40,00  
a 10,00  
1 Stk Barpeise 1,00

**TOTAL 41,00**

Bankkort 41,00

BNK 632482 71404172  
24/04/2017 14:24

BankAxpert  
XXXXXXXXXXXX55311-9  
ATM:05780000021010  
TVR:8000048000  
TST:6800  
REF:262 115181002616  
RESP:00 000KJEAT

ROK= 41,00

| Sala  | Pva-% | Hverv mva |
|-------|-------|-----------|
| 41,00 | 25,00 | 8,20      |

Selger: Helen O. I.  
Dato : 24 april 2017 14:27  
Kasse: 2365 Borg 41033

TAKK FOR HANDELEN  
OG  
VELKOMMEN IGJEN



Bilag for refusjon ved innkjøp og reisegodtgjørelse/km

|                       |                 |
|-----------------------|-----------------|
| Navn: GAUTE HERMANSEN | Ansattnummer: 1 |
|-----------------------|-----------------|

Adresse: HOLANE 35

Utbetales til konto nr: 1603 15 08669

| Dato      | Beskrivelse/kilometer start - slutt | Beløp    | Bilagsnr |
|-----------|-------------------------------------|----------|----------|
| 28/4 - 17 | DOMENE KJØP                         | 190,00,- | A12      |
|           |                                     |          |          |
|           |                                     |          |          |
|           |                                     |          |          |
|           |                                     |          |          |
|           |                                     |          |          |

Kvittoing må fremlegges for utbetaling godkjennes.

Sted/Dato: 9/5 - 2017 ÅLESUND Beløp til utbetaling: 190,-

Signatur ansatt:

Utbetaling må godkjennes av andre ansatte i Pro Polo SB enn mottaker av refusjonsbeløp.

Godkjent Sted/Dato: Ålesund/09.05/17

Godkjent Signatur: Marte Håskjold



# A12

Adresse: Domeneshop AS  
Christian Krohgs gate 15  
0186 Oslo  
Telefon: (+47) 03333  
Fax: (+47) 22 94 33 34  
Epost: post@domeneshop.no  
Foretaksregisteret: NO 976 769 678 MVA

Gaute Hermansen  
Gaute Hermansen  
Larsgårdsvegen 2  
6009 Ålesund  
Norway

Epost: meltwire@gmail.com

**FAKTURA**      **2252635**  
Fakturadato      28.04.2017  
Forfallsdato      12.05.2017  
PIN-kode      26128524

| Beskrivelse                    | Periode                 | Antall         | Pris   | Sum      |       |               |        |
|--------------------------------|-------------------------|----------------|--------|----------|-------|---------------|--------|
| Domeneregistrering meltwire.no | 27.04.2017 - 27.04.2018 | 1              | 120,00 | 120,00   |       |               |        |
| Epost for meltwire.no          | 27.04.2017 - 27.04.2018 | 1              | 70,00  | 70,00    |       |               |        |
| Sum mva-pliktig:               | 152,00                  | Sum mva-fritt: | 0,00   | 25% mva: | 38,00 | Totalt (NOK): | 190,00 |

**BETALT**

Fakturaen er betalt med VISA 28.04.2017.



Bilag for refusjon ved innkjøp og reisegodtgjørelse/km

Navn: Marte A. Håskjold

Ansattnummer: 2

Adresse: Skaregata 7, 6002 Ålesund

Utbetales til konto nr: 391.03001149

| Dato     | Beskrivelse/kilometer start - slutt | Beløp  | Bilagsnr |
|----------|-------------------------------------|--------|----------|
| 02.05.17 | Kontorrekvisita                     | 102,00 | A16      |
|          |                                     |        |          |
|          |                                     |        |          |
|          |                                     |        |          |
|          |                                     |        |          |
|          |                                     |        |          |
|          |                                     |        |          |

Kvittering må fremlegges for utbetaling godkjennes.

Sted/Dato: Ålesund/08.05.17

Beløp til utbetaling: 102,00

Signatur ansatt: Marte Håskjold

Utbetaling må godkjennes av andre ansatte i Pro Pclo SB enn mottaker av refusjonsbeløp.

Godkjent Sted/Dato: Ålesund 8/5 - 17

Godkjent Signatur: Gudrun Havnås

A16

SITBOK Alesund  
Larsårveien 2. 6009 Alesund  
Telefon: 70 16 16 92  
Foretaksregisteret: 917 506 579

|                       |       |
|-----------------------|-------|
| 1 6521616491721       | 49,00 |
| HJLENSKIN UHALE P-    |       |
| 1 3130630537664       | 39,00 |
| BREVORDNER EXACOMPTA  |       |
| 1 5925032319498       | 14,00 |
| SKILLERKORT 1-10 COMI |       |

TOTAL 102,00

Bankkort 102,00

| Salg   | Eks. Mva | Mva % | Mva   |
|--------|----------|-------|-------|
| 102,00 | 81,60    | 25,00 | 20,40 |

Selger: 2 01 - KARI

Dato: 2. mai 2017 12:20

Kasse: 2101 Børg: 119376

Kontonummer: \*\*\*\*\*6172

TAKK FOR HANDELEN  
OG  
VELKOMMEN ISJEN



Bilag for refusjon ved innkjøp og reisegodtgjørelse/km

|                                     |                    |
|-------------------------------------|--------------------|
| Navn:<br>REBEKKA FJØRTØFT Myklebust | Ansattnummer:<br>3 |
|-------------------------------------|--------------------|

Adresse:  
FERDAHAUGEN 11, 6035 FISKESTRAND

Utbetales til konto nr:  
3910 28 79531

| Dato       | Beskrivelse/kilometer start - slutt: | Beløp | Bilagsnr |
|------------|--------------------------------------|-------|----------|
| 03.05.2017 | Registreringsavgift                  | 500,- | A18      |
|            |                                      |       |          |
|            |                                      |       |          |
|            |                                      |       |          |
|            |                                      |       |          |
|            |                                      |       |          |

Kvittering må fremlegges før utbetaling godkjennes.

Sted/Dato: Ålesund 9/5 - 17      Beløp til utbetaling: 500

Signatur ansatt: Rebekka Myklebust

Utbetaling må godkjennes av andre ansatte i Pro Pelo SR enn mottaker av refusjonsbeløp.

Godkjent Sted/Dato: Ålesund / 09.05/17

Godkjent Signatur: Marte Håskjold



Ungt Entreprenørskap Forlag  
Postboks 5250  
0303 Oslo

Org. nr.: 983882374MV Foretaksregisteret  
Telefon: **A18**  
Telefax:  
E-post: [us@ua.no](mailto:us@ua.no)  
Web: [www.ua.no](http://www.ua.no)

Pro Pelo  
Holane 35

6060 Hareid

### Faktura

Kundenr.: 15611  
Fakturanr.: 1004326  
Fakturadato: 19.10.2016

Deres ref.: Gaute Hermansen  
Merket:  
Ordrenr.: 4164

Forfallsdato: 14.11.2016  
Bankkonto: 61180624332  
IBAN: NO8961180624332  
SWIFT: NDEANOKK

| Beskrivelse                          | Antall | Pris   | Beløp         |
|--------------------------------------|--------|--------|---------------|
| Studentbedrift - registreringsavgift | 1,0    | 500,00 | 500,00        |
| Porto                                | 1,0    |        | 0,00          |
| <b>Ordresum</b>                      |        |        | <b>500,00</b> |

|                      |                        |             |                      |
|----------------------|------------------------|-------------|----------------------|
| <b>Netto avg.pl.</b> | <b>Netto avg.fritt</b> | <b>Mva.</b> | <b>Sum å betale:</b> |
| 0,00                 | 500,00                 | 0,00        | NOK 500,00           |

Betaling kan kun skje til bankkonto 61180624332

Husk å bruke KID ved betaling  
KID: 01561110043262

Ved for sen betaling påløper forsinkelsesrenter og purregebyr.



# 18 Referanser

3Dnet. (2017). *taulman 680 nylon*. Hentet fra 3Dnet:

<https://3dnet.no/products/taulman-680-nylon-2-85>

3Dnet. (2017). *Taulman Bridge Nylon*. Hentet fra 3Dnet:

<https://3dnet.no/products/taulman-bridge-nylon-2-85>

ÅRIM. (2017). *Prisar 2017*. Hentet fra ÅRIM: [http://arim.no/docs/default-](http://arim.no/docs/default-source/prislister/prisar-2017/prisar-n%C3%A6ring-2017.pdf?sfvrsn=2)

[source/prislister/prisar-2017/prisar-n%C3%A6ring-2017.pdf?sfvrsn=2](http://arim.no/docs/default-source/prislister/prisar-2017/prisar-n%C3%A6ring-2017.pdf?sfvrsn=2)

# 19 Vedlegg

## 19.1 Vedlegg 1: Faste utbetalinger

| Indirekte kostnader År 2018                              | Antall        | Enhet          | Pris        | Enhet             | 1 000 NOK        | Prisendring        |
|--|---------------|----------------|-------------|-------------------|------------------|--------------------|
| Lønn, inkl sosiale kostn.<br>(feriepenger +arb.g.avgift) | 0             | årsverk        | 350 000     | kr/årsverk        | 0                |                    |
| Leie av lokale   | 100           | m <sup>2</sup> | 420         | kr/m <sup>2</sup> | -42              |                    |
| Strøm  | 17 000        | kWh            | 0,9         | kr/kWh            | -15              |                    |
| Forsikringer   | 2             | antall årsverk | 2 100       | kr                | -4               |                    |
| Markedsføring  | 1             | Antall         | 50 000      | kr                | -50              |                    |
| Andre driftskostnader                                    | 1             | Antall         | 200 000     | kr                | -200             |                    |
| Sum faste utbetalinger                                   |               |                |             |                   | -312             | 4 %                |
| <b>Indirekte kostnader År 2019</b>                       | <b>Antall</b> | <b>Enhet</b>   | <b>Pris</b> | <b>Enhet</b>      | <b>1 000 NOK</b> | <b>Prisendring</b> |
| Lønn, inkl sosiale kostn.<br>(feriepenger +arb.g.avgift) | 2             | årsverk        | 350 000     | kr/årsverk        | -700             |                    |
| Leie av lokale   | 100           | m <sup>2</sup> | 420         | kr/m <sup>2</sup> | -42              |                    |
| Strøm  | 21 000        | kWh            | 0,9         | kr/kWh            | -19              |                    |
| Forsikringer   | 4             | antall årsverk | 2 100       | kr                | -8               |                    |
| Markedsføring  | 2             | Antall         | 50 000      | kr                | -100             |                    |
| Andre driftskostnader                                    | 1             | Antall         | 200 000     | kr                | -200             |                    |
| Sum faste utbetalinger                                   |               |                |             |                   | -1 069           | 4 %                |
| <b>Indirekte kostnader År 2020</b>                       | <b>Antall</b> | <b>Enhet</b>   | <b>Pris</b> | <b>Enhet</b>      | <b>1 000 NOK</b> | <b>Prisendring</b> |
| Lønn, inkl sosiale kostn.<br>(feriepenger +arb.g.avgift) | 3             | årsverk        | 350 000     | kr/årsverk        | -1 050           |                    |
| Leie av lokale   | 100           | m <sup>2</sup> | 420         | kr/m <sup>2</sup> | -42              |                    |
| Strøm  | 32 000        | kWh            | 0,9         | kr/kWh            | -29              |                    |
| Forsikringer   | 5             | antall årsverk | 2 100       | kr                | -11              |                    |
| Markedsføring  | 2             | Antall         | 50 000      | kr                | -100             |                    |
| Andre driftskostnader                                    | 1             | Antall         | 300 000     | kr                | -300             |                    |
| Sum faste utbetalinger                                   |               |                |             |                   | -1 531           | 4 %                |
| <b>Indirekte kostnader 2021</b>                          | <b>Antall</b> | <b>Enhet</b>   | <b>Pris</b> | <b>Enhet</b>      | <b>1 000 NOK</b> | <b>Prisendring</b> |
| Lønn, inkl sosiale kostn.<br>(feriepenger +arb.g.avgift) | 4             | årsverk        | 350 000     | kr/årsverk        | -1 400           |                    |
| Leie av lokale   | 100           | m <sup>2</sup> | 420         | kr/m <sup>2</sup> | -42              |                    |
| Strøm  | 53 000        | kWh            | 0,9         | kr/kWh            | -48              |                    |
| Forsikringer   | 8             | antall årsverk | 2 100       | kr                | -17              |                    |
| Markedsføring  | 3             | Antall         | 50 000      | kr                | -150             |                    |
| Andre driftskostnader                                    | 1             | Antall         | 300 000     | kr                | -300             |                    |
| Sum faste utbetalinger                                   |               |                |             |                   | -1 957           | 4 %                |
| <b>Indirekte kostnader 2022</b>                          | <b>Antall</b> | <b>Enhet</b>   | <b>Pris</b> | <b>Enhet</b>      | <b>1 000 NOK</b> | <b>Prisendring</b> |
| Lønn, inkl sosiale kostn.<br>(feriepenger +arb.g.avgift) | 6             | årsverk        | 350 000     | kr/årsverk        | -2 100           |                    |
| Leie av lokale   | 100           | m <sup>2</sup> | 420         | kr/m <sup>2</sup> | -42              |                    |
| Strøm  | 74 000        | kWh            | 0,9         | kr/kWh            | -67              |                    |
| Forsikringer   | 10            | antall årsverk | 2 100       | kr                | -21              |                    |
| Markedsføring  | 4             | Antall         | 50 000      | kr                | -200             |                    |
| Andre driftskostnader                                    | 1             | Antall         | 465 000     | kr                | -465             |                    |
| Sum faste utbetalinger                                   |               |                |             |                   | -2 895           | 4 %                |

## 19.2 Vedlegg 2: Anleggskapital og arbeidskapital

| <b>Anleggskapital</b>         | <b>1 000 NOK</b> |
|-------------------------------|------------------|
| <b>Maskiner</b>               | <b>-100</b>      |
| <b>Inventar</b>               | <b>-50</b>       |
| <b>Diverse</b>                | <b>-80</b>       |
| <b>Sum anleggsinvestering</b> | <b>-230</b>      |
| <b>Restverdi</b>              | <b>-83</b>       |

4 %

| <b>Arbeidskapital</b>              | 2 017      | 2 018       | 2 019       | 2 020         | 2 021         | 2 022       |              |
|------------------------------------|------------|-------------|-------------|---------------|---------------|-------------|--------------|
| <b>Omsetning</b>                   |            | 395         | 2 462       | 8 534         | 31 063        | 55 381      | <b>57596</b> |
| <b>Beholdning arbeidskapital</b>   | 59         | 369         | 1 280       | 4 659         | 8 307         | 8 639       |              |
| <b>Investering, arbeidskapital</b> | <b>-59</b> | <b>-310</b> | <b>-911</b> | <b>-3 379</b> | <b>-3 648</b> | <b>-332</b> |              |

## 19.3 Vedlegg 3: Lånesats og lån

|                    |               |          |
|--------------------|---------------|----------|
| Lånebeløp          | <b>500</b>    | 1 000 kr |
| Nominell rentesats | <b>6,50 %</b> | p.a.     |
| Løpetid            | <b>5</b>      | år       |

| Seriellån    | 2 017 | 2 018 | 2 019 | 2 020 | 2 021 | 2 022 |
|--------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| Lånebeløp    | 500   |       |       |       |       |       |
| Avdrag       |       | -100  | -100  | -100  | -100  | -100  |
| Restgjeld    | 500   | 400   | 300   | 200   | 100   | 0     |
| Renter       |       | -33   | -26   | -20   | -13   | -7    |
| Kontantstrøm | 500   | -133  | -126  | -120  | -113  | -107  |

## 19.4 Vedlegg 4: Avskrivninger

|                               | 2 017 | 2 018 | 2 019 | 2 020  | 2 021   | 2 022   |         |
|-------------------------------|-------|-------|-------|--------|---------|---------|---------|
| Bokført verdi før avskrivning |       | -230  | -184  | -147   | -118    | -94     |         |
| Avskrivning                   |       | -46   | -36,8 | -29,44 | -23,552 | -18,842 | -154,63 |

## 19.5 Vedlegg 5: Månedlig salgsbudsjett

| År   | Totalt Året | Januar | Februar | Mars | April | Mai  | Juni |
|------|-------------|--------|---------|------|-------|------|------|
| 2018 | 500         | 42     | 42      | 42   | 42    | 42   | 42   |
| 2019 | 3 000       | 250    | 250     | 250  | 250   | 250  | 250  |
| 2020 | 10 000      | 833    | 833     | 833  | 833   | 833  | 833  |
| 2021 | 35000       | 2917   | 2917    | 2917 | 2917  | 2917 | 2917 |
| 2022 | 60000       | 5000   | 5000    | 5000 | 5000  | 5000 | 5000 |

| År   | Juli | August | September | Oktober | November | Desember | Totalt |
|------|------|--------|-----------|---------|----------|----------|--------|
| 2018 | 42   | 42     | 42        | 42      | 42       | 42       | 250    |
| 2019 | 250  | 250    | 250       | 250     | 250      | 250      | 1500   |
| 2020 | 833  | 833    | 833       | 833     | 833      | 833      | 5000   |
| 2021 | 2917 | 2917   | 2917      | 2917    | 2917     | 2917     | 17500  |
| 2022 | 5000 | 5000   | 5000      | 5000    | 5000     | 5000     | 30000  |

## 19.6 Vedlegg 6: Worst og Best case

| Produktkalkyle                                      | Kroner      | Prisendring |               |               |               |               |
|---|-------------|-------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| Salgspris   | 789         | 4 %         |               |               |               |               |
| Produksjonlønn                                      | -180        | 4 %         |               |               |               |               |
| Materialeforbruk inkludert andre variable kostnader | 0           | 4 %         |               |               |               |               |
| Dekningsbidrag per filamentrull                     | 609         |             |               |               |               |               |
| Dekningsgrad  | 77 %        |             |               |               |               |               |
| <b>Salgsbudsjett</b>                                |             |             |               |               |               |               |
| År  | 2018        | 2019        | 2020          | 2021          | 2022          |               |
| Salgvolum   | 500         | 5 000       | 30 000        | 70000         | 120000        |               |
| <b>Kontantstrøm</b>                                 |             |             |               |               |               |               |
|   | 2 017       | 2 018       | 2 019         | 2 020         | 2 021         | 2 022         |
| Omsetning   |             |             | 395           | 4 103         | 25 601        | 62 126        |
| Produksjonlønn                                      |             |             | -90           | -936          | -5 841        | -14 173       |
| Materialeforbruk inkludert andre variable kostnader |             |             | 0             | 0             | 0             | 0             |
| Dekningsbidrag                                      |             |             | 305           | 3 167         | 19 761        | 47 953        |
| Indirekte kostnader                                 |             |             | -312          | -1 112        | -1 656        | -2 201        |
| Investering   |             |             |               |               |               |               |
| Arbeidskapital                                      | -59         | -556        | -3 225        | -5 479        | -7 295        | -665          |
| Anleggskapital/restverdi                            | -137        |             |               |               |               | -80           |
| <b>Kontantstrøm</b>                                 | <b>-196</b> | <b>-564</b> | <b>-1 170</b> | <b>12 626</b> | <b>38 457</b> | <b>81 363</b> |
| <b>Dekningsgrad</b>                                 |             |             |               |               |               | <b>73 %</b>   |
|   |             |             |               | IRR           | 437,72 %      |               |

| Produktkalkyle                                      | Kroner      | Prisendring |               |           |              |              |
|---|-------------|-------------|---------------|-----------|--------------|--------------|
| Salgspris   | 389         | 4 %         |               |           |              |              |
| Produksjonlønn                                      | -180        | 4 %         |               |           |              |              |
| Materialeforbruk inkludert andre variable kostnader | -20         | 4 %         |               |           |              |              |
| Dekningsbidrag per filamentrull                     | 189         |             |               |           |              |              |
| Dekningsgrad  | 49 %        |             |               |           |              |              |
| <b>Salgsbudsjett</b>                                |             |             |               |           |              |              |
| År  | 2018        | 2019        | 2020          | 2021      | 2022         |              |
| Salgvolum   | 500         | 2 500       | 15 000        | 35000     | 60000        |              |
| <b>Kontantstrøm</b>                                 |             |             |               |           |              |              |
|   | 2 017       | 2 018       | 2 019         | 2 020     | 2 021        | 2 022        |
| Omsetning   |             |             | 195           | 1 011     | 6 311        | 15 315       |
| Produksjonlønn                                      |             |             | -90           | -468      | -2 920       | -7 087       |
| Materialeforbruk inkludert andre variable kostnader |             |             | -10           | -52       | -324         | -787         |
| Dekningsbidrag                                      |             |             | 95            | 491       | 3 066        | 7 441        |
| Indirekte kostnader                                 |             |             | -312          | -1 112    | -1 656       | -2 201       |
| Investering   |             |             |               |           |              |              |
| Arbeidskapital                                      | -29         | -123        | -795          | -1 351    | -1 798       | -164         |
| Anleggskapital/restverdi                            | -137        |             |               |           |              | -80          |
| <b>Kontantstrøm</b>                                 | <b>-166</b> | <b>-340</b> | <b>-1 416</b> | <b>60</b> | <b>3 442</b> | <b>9 636</b> |
| <b>Dekningsgrad</b>                                 |             |             |               |           |              | <b>35 %</b>  |
|   |             |             |               | IRR       | 99,97 %      |              |

## **19.7 Vedlegg 7: Opprettelse av bankkonto**





## Ny kunde næringsliv

### Selskapsinformasjon

|  |  |
|--|--|
| Velg selskapsform:   | Studentbedrift                               |
| Selskapsnavn ihht. firmaattest eller stiftelsesdokumenter: | Pro Pelo SB                                  |
| Norsk organisasjonsnummer:                                 | 917980691                                    |
| Selskapet er under etablering og har ikke org. nummer:     | 0  |
| Stiftelsesdato:  | 14.10.2016                                   |
| Beskrivelse av foretakets virksomhet:                      | Resirkulering av plast til bruk ny produkter |
| Hovedaktivitet/bransje:                                    | produksjon av plast produkter                |

### Selskapets kontaktperson

|   |                           |
|---|---------------------------|
| For- og etternavn:  | Gaute Hermansen           |
| Stilling/tittel:  | Daglig leder              |
| E-postadresse:  | gaute.hermansen@gmail.com |
| Telefon:  | 41466058                  |
| Adresse:  | Holane 35                 |
| Postnr.   | 6060                      |
| Poststed:   | Haried                    |
| Personnummer (11 siffer):   | 02028333334               |
| Har selskapet samme kontaktinformasjon? (Hvis nei; fyll ut selskapets kontaktinformasjon) | Nei                       |
| E-postadresse:  | propelosb@gmail.com       |
| Telefon:  | 41466058                  |
| Internettside:  |                           |
| Besøksadresse:  | Larsgårdsvegen 2          |
| Postnr./sted:   | 6009                      |

### Omsetning og inntektskilde

|                        |   |
|------------------------|---|
| Salg- leieinntekter    | 1 |
| Egenkapital            | 1 |
| Private investorer     | 0 |
| Finansielle investorer | 0 |



|  |       |
|--|-------|
| Lån  | 0     |
| Annet  |       |
| Forventet årlig omsetning over konto (NOK):                                      | 20000 |
| Antall ansatte:  | 3     |
| Benyttes kontanter som betalingsmiddel i den daglige driften?                    | Nei   |
| Hvis ja på forrige spørsmål; oppgi omtrentlig behov for kontantinnskudd pr. dag: |       |
| Er det sannsynlig at virksomheten vil ha/få overførslser til/fra utlandet?       | Ja    |
| Hvis ja på forrige spørsmål; oppgi til/fra hvilket land:                         | Uvist |
| Ca. beløp pr. år:  | uvist |
| Formål:  | ?     |
| Har virksomheten midler plassert i bank, forsikring, fond, enkeltaksjer etc.?    | Nei   |
| Hvis ja på forrige spørsmål; Hva er midlenes opprinnelse?                        |       |
| Annet; beskriv hva:  |       |
| Investerer virksomheten på vegne av andre:                                       | Nei   |

## Banktjenester

|   |                      |
|---|----------------------|
| Bedriftskonto   | 1                    |
| Skattetrekkkonto  | 0                    |
| Nettbank bedrift  | 1                    |
| Plasseringskonto  | 0                    |
| Visakort  | 0                    |
| Obligatorisk tjenstepensjon/yrkesskadeforsikring  | 0                    |
| Næringsforsikring   | 0                    |
| Annet:  |                      |
| Har virksomheten gjennomført møte med en rådgiver fra en av Sparebanken Møres næringslivsavdelinger?  | Ja                   |
| Hvis ja på forrige spørsmål; oppgi navn på rådgiver.  | Hanne Holmen Austnes |
| Har virksomheten behov for finansiering:  | Nei                  |
| Hvis ja på forrige spørsmål; Spesifiser hvilken type finansiering det er behov for (kassekreditt, langsiktig finansiering, garantier, leasing etc.) |                      |
| Er innvilgelse av finansiering en forutsetning for å etablere kundeforholdet i Sparebanken Møre?  | Nei                  |
| Virksomhetens tidligere bankforbindelse:  | ingen                |

## Eiere/reelle rettighetshavere og FATCA/CRS

|  |                                   |
|--|-----------------------------------|
| Inngår virksomheten i et konsernforhold:   | Nei                               |
| Er selskapet Børsnotert?   | Nei                               |
| Har virksomheten privatpersoner som direkte eller indirekte eier/kontrollerer mer enn 25% av virksomheten eller formuesverdien i virksomheten? | Ja                                |
| Navn person 1:   | Gaute Hermansen                   |
| Adresse:   | Holane 35                         |
| Postnr./sted:  | 6060 Haried                       |
| Nasjonalitet:  | Norsk                             |
| Fødeland:  | Norge                             |
| Personnummer/D-nummer (11 siffer)  | 02028333334                       |
| Eierandel/kontrollandel i %:   | 30                                |
| Reell rettighetshaver  | 1                                 |
| Styremedlem  | 1                                 |
| Daglig leder   | 1                                 |
| Signaturberettiget   | 1                                 |
| Navn person 2:   | Marte Konstance Alvestad Håskjold |
| Adresse:   | Skargata 7                        |
| Postnr./sted   | 6002 Ålesund                      |
| Nasjonalitet:  | Norsk                             |
| Fødeland   | Norge                             |
| Personnummer/D-nummer (11 siffer):   | 10089249037                       |
| Eierandel/kontrollandel i %:   | 30                                |
| Reell rettighetshaver  | 1                                 |
| Styremedlem  | 1                                 |
| Daglig leder   | 0                                 |
| Signaturberettiget   | 1                                 |
| Navn person 3:   | Rebekka Fjørtoft Myklebust        |
| Adresse:   | Ferdahaugen 11                    |
| Postnr./sted:  | 6035 Fiskarstrand                 |
| Nasjonalitet:  | Norsk                             |
| Fødeland:  | Norge                             |



|  |             |
|--|-------------|
| Personnummer/D-nummer (11 siffer):   | 05019344802 |
| Eierandel/kontrollandel i %:   | 30          |
| Reell rettighetshaver  | 1           |
| Styremedlem  | 1           |
| Daglig leder   | 0           |
| Signaturberettiget   | 1           |
| Er kontohaver en finansiell institusjon som tilbyr tjenester innen bank, finans, forsikring, verdipapir eller tilsvarende: | Nei         |
| Hvis ja på forrige spørsmål; oppgi kontohavers GIIN-nummer:  |             |
| Er kontohaver en utenlandsk juridisk person eller sammenslutning:  | Nei         |
| Hvis ja på forrige spørsmål; utenlandsk skatteID-nummer (TIN-nr.):   |             |
| Er kontohaver et passivt selskap:  | Nei         |

## Vilkår og vedlegg

|   |   |
|---|---|
| Firmaattest (må være nyere enn 3 mnd.)                      | 0   |
| Last opp firmaattest  | <a href="https://www.sbm.no/download.aspx?OBJECT_ID=upload_images/DE038E30459643F29409664762882FF0.pdf">https://www.sbm.no/download.aspx?OBJECT_ID=upload_images/DE038E30459643F29409664762882FF0.pdf</a> |
| Stiftelsesdokument  | 0   |
| Last opp stiftelsesdokument                                 | <a href="https://www.sbm.no/download.aspx?OBJECT_ID=upload_images/D5910EED86E24164B8ABC720BD7C7F1F.pdf">https://www.sbm.no/download.aspx?OBJECT_ID=upload_images/D5910EED86E24164B8ABC720BD7C7F1F.pdf</a> |
| Vedtekter   | 0   |
| Last opp vedtekter  | <a href="https://www.sbm.no/download.aspx?OBJECT_ID=upload_images/80A8D42A527D4953B5EAC7A5D2679CC9.pdf">https://www.sbm.no/download.aspx?OBJECT_ID=upload_images/80A8D42A527D4953B5EAC7A5D2679CC9.pdf</a> |
| Dokumentasjon vedrørende reelle rettighetshavere            | 0   |
| Last opp dokumentasjon vedrørende reelle rettighetshavere   |   |
| Gyldig legitimasjon på signaturberettigede/tegnere          | 0   |
| Last opp gyldig legitimasjon på signaturberettigede/tegnere |   |
| Sted:   | Ålesund   |
| Dato:   | 2017-03-08T00:00:00   |
| Navn:   | Gaute Hermansen   |



**Kundens underskrift**

Sted, dato

Kundens underskrift

**Legitimasjon kontrollert**  
Dato/Sign

**Bankens underskrift**

Sted, dato

Alen 11.05.2015

Bankens underskrift

 SPAREBANKEN MØRE

Organisasjonsnummer: 00937899319

Bankens eksemplar

**Opplysninger om kunde (Kontohaver)**

|  |  |                         |                    |          |
|--|--|-------------------------|--------------------|----------|
| Navn, adresse  | Fødselsnummer/D-nummer/Organisasjonsnummer |                         |                    |          |
| Pro Pelo Studentbedrift<br>Postboks 1517<br><br>6025 Ålesund | 009179 80691                               | Fødselsdato/Fødested 1) | Statsborgerskap 1) | Kjønn 1) |
|  | E-postadresse                              |                         |                    |          |
|  | propelosb@gmail.com                        |                         |                    |          |
|  | Tlf. hjem                                  | Mobil                   | Tlf. jobb          |          |

1) For personer som ikke har eller kan få tildelt fødselsnummer eller D-nummer

**Kundeavtalen inneholder følgende:**

Kontoavtale - næringsforhold -tst  
Avtale om opprettelse og forvaltning av klientkonto  
Avtalegiro - Betaleravtale  
Bankens gjeldende prislister

**Avtalen gjelder følgende innskuddskonto(er) og betalingstjenester**

| Kontonummer   | Kontotype        | Betalingsstjenester |
|---------------|------------------|---------------------|
| 3910 57 81486 | BEDRIFTSKONTO UE |                     |

**Spesielle vilkår for BEDRIFTSKONTO UE**

Del D av kontoavtalen. Se også Del 2.

|                              |
|------------------------------|
| Kontonummer<br>3910 57 81486 |
| <b>Særskilte vilkår</b>      |
| Anmerkninger                 |

**Spesielle vilkår for elektronisk kommunikasjon og elektroniske medier**

Banken vil så langt det er praktisk mulig og i den utstrekning kontohaver kan motta dette gi kontoopplysninger og annen informasjon ved bruk av elektronisk kommunikasjon. Det samme gjelder inngåelse og endring av avtaler mellom kontohaver og banken.

Dette betyr at inngåelse og endring av avtaler heretter fortrinnsvis skal skje ved hjelp av elektronisk medium. Avtalens innhold skal i sin helhet være tilgjengelig for kontohaver før avtaleinngåelsen eller endringen. Også meldinger og annen informasjon til kontohaver i avtaleperioden, for eksempel varsel om renteendringer og utsendelse av kontoutskrift og annen informasjon, vil skje ved bruk av elektronisk kommunikasjon. Banken vil anvisse nærmere rutiner og sikkerhetsprosedyrer for bruk av elektroniske medier ved inngåelse og endring av avtaler og ved utsendelse av meldinger og annen informasjon til kontohaver. Dersom kontohaver ønsker å bruke elektronisk kommunikasjon for innsendelse av meldinger til banken skal meldingen sendes til den elektroniske adresse banken har oppgitt for dette formålet.

**Spesielle vilkår for AvtaleGiro - Betaleravtale**

Del E av kontoavtalen. Se også Del 2.

**Belastningsfullmakt/Kontohavers bekreftelse**

Jeg gir herved banken i oppdrag å betale mine regninger ved å belaste min konto som er nærmere angitt på separate belastningsfullmakter (Avtale om Fast betalingsordre. Næringsforhold).

Bare betalingskrav (regninger) fra betalingsmottakere som banken har fått en belastningsfullmakt (fast betalingsordre) for omfattes av tjenesten.



**Kontohavers/Kontoåpners underskrift**

Ett eksemplar av kontoavtalen er mottatt av, eller på annen måte gjort tilgjengelig for kontohaver. Kontohaver bekrefter å ha fått anledning til å sette seg inn i kontoavtalen før den ble inngått. Underskrives i henhold til firmaattest.

Sted, dato

Kontohavers/Kontoåpners underskrift

Fødselsnummer

Navn i blokkbokstaver

Sted, dato

Kontohavers/Kontoåpners underskrift

Fødselsnummer

Navn i blokkbokstaver

Sted, dato

Kontohavers/Kontoåpners underskrift

Fødselsnummer

Navn i blokkbokstaver

Sted, dato

Kontohavers/Kontoåpners underskrift

Fødselsnummer

Navn i blokkbokstaver

Sted, dato

Kontohavers/Kontoåpners underskrift

Fødselsnummer

Navn i blokkbokstaver

**Legitimasjon kontrollert**

Dato/Sign.

**Bankens underskrift**

Sted, dato

11.05.2018

Bankens underskrift

BANKEN MORE





# Kundeavtale næringsforhold

## Del 2 Generelle vilkår

*Disse vilkår gjelder for næringsdrivende, det vil si alle som ikke er forbrukere. Med forbruker menes fysisk person når avtalens formål for denne ikke hovedsakelig er knyttet til næringsformål, jf. finansavtaleloven § 2.*

### Om opprettelse av konto(er). Del A av kontoavtalen

Lov av 25. juni 1999 nr. 46 om finansavtaler og finansoppdrag (finansavtaleloven) krever at banken inngår en kontoavtale med sine kunder ved opprettelse av innskuddskonto og bruk av betalingstjenester knyttet til kontoen.

Kontohaver, eller den som oppretter konto for andre, skal ved kontoopprettelsen legitimere seg og bekrefte riktigheten av opplysningene. Banken kan avslå å opprette konto, ta imot innskudd eller utføre betalingsoppdrag når saklig grunn foreligger.

Finansavtaleloven fastsetter krav til innholdet i kontoavtaler.

### Utvidelse av kontoavtalen med nye produkter og tjenester

Blir kontohaver og banken enige om å utvide (supplere) gjeldende kontoavtale med andre betalingstjenester, vil kontohaver motta gjeldende prislister og særskilte avtalevilkår for de(n) betalingstjeneste(r) som utvidelsen gjelder for. Kontohaver vil også motta bankens generelle vilkår for innskudd og betalingstjenester såfremt vilkårene er endret siden forrige gang kontohaver mottok vilkårene. Nye generelle avtalevilkår som kontohaver mottar vil også gjelde for den konto og de betalingstjenester som kontohaver allerede benytter.

### Innhenting av kundeopplysninger

Opprettelse av konto og utstedelse av tilhørende betalingsinstrumenter skjer etter forutgående prøving. Banken vil i den forbindelse innhente opplysninger som belyser kundens økonomiske forhold, bl.a. hos kredittopplysningsforetak og andre offentlige kilder, øvrige banker og finansforetak.

### Om disponenter og fullmaktsforhold

De(n) som gis disposisjonsrett til kontoen (disponenter) skal legitimere seg overfor banken og bekrefte riktigheten av opplysningene. Opplysninger om disponenter og fullmaktsforhold noteres på egen blankett og regnes som en del av kontoavtalen.

### Generelle vilkår for innskudd og betalingstjenester - næringsdrivende. Del C av kontoavtalen

#### Innholdsfortegnelse

- |  |  |
|--|--|
| 1. Kontoopprettelse – legitimasjon   | 16. Bankens ansvar for utføring av betalingsordre                              |
| 2. Kontoavtale   | 17. Feilaktig godskriving av konto eller belastning av for lite beløp. Retting |
| 3. Generelt om disponering av kontoen  | 18. Feilaktig belastning av konto  |
| 4. Disposisjonsrett for andre  | 19. Plikter ved bruk av betalingsinstrument                                    |
| 5. Valutainnskudd – kursrisiko   | 20. Feil fra kontohavers side ved utføring av betalingsordre                   |
| 6. Renter og renteberegning. Kostnader ved å opprette, disponere eller avvikle kontoen | 21. Ansvar ved uautoriserte betalingstransaksjoner                             |
| 7. Renteberegning ved godskrift og belastning av konto (valutering)                    | 22. Reklamasjon. Tilbakeføring   |
| 8. Meldinger og informasjon til kontohaver   | 23. Motregning   |
| 9. Kontoinformasjon og kontroll  | 24. Midlertidig opphør av bankens plikter (force majeure)                      |
| 10. Bruk av kontoen for betalingstransaksjoner   | 25. Konto som ikke brukes. Foreldelse  |
| 11. Mottak av betalingsordre   | 26. Endring av kontoavtalen  |
| 12. Overføringstid for betalingstransaksjoner  | 27. Kontohavers oppsigelse og heving av avtalen                                |
| 13. Særlig om girooverføringer   | 28. Bankens oppsigelse og heving av avtalen                                    |
| 14. Avvisning av betalingsordre  | 29. Ulovlig bruk av kontoen. Heving av avtalen                                 |
| 15. Tilbakekall av betalingsordre  | 30. Om bankens virksomhet, tillatelser og tilsynsmyndighet                     |
|  | 31. Innskuddsgaranti   |

#### 1. Kontoopprettelse – legitimasjon

Ved opprettelse av konto skal oppgis kontohavers fulle navn, forretningsadresse, postadresse, organisasjonsnummer og nasjonalitet. Juridiske personer som er registrert i Foretaksregisteret, skal legge fram firmaattest som ikke er eldre enn tre måneder. For enheter som ikke er registrert i Foretaksregisteret, skal legges fram utskrift fra Enhetsregisteret som ikke er eldre enn tre måneder, eventuelt fra annet norsk eller utenlandsk offentlig register. For enheter som ikke er registrert i noe offentlig register, skal legges fram vedtekter eller lignende dokumentasjon som blant annet viser organisasjonsform, stiftelsesstidspunkt samt daglig leder, forretningsfører, innehaver eller tilsvarende kontaktperson.

For selskaper under stiftelse, skal det legges fram bekreftet kopi av stiftelsesdokument.

Konto for juridiske personer kan åpnes av den som ifølge dokumentasjon som nevnt ovenfor er signaturberettiget, har prokura eller er daglig leder, eller som i følge skriftlig fullmakt fra en av de nevnte har rett til å åpne konto. Dersom banken finner det ubetenkelig, kan konto også åpnes av andre som kan sannsynliggjøre rett til å åpne konto for den juridiske personen.

Den som åpner konto på vegne av en juridisk person, skal oppgi fullt navn, adresse, fødselsnummer eller D-nummer samt legitimere seg og bekrefte riktigheten av opplysningene. Har vedkommende hverken fødselsnummer eller D-nummer skal fødselsdato, fødested, statsborgerskap og kjønn oppgis. Banken kan i så fall rekvirere D-nummer for vedkommende.

Er kontohaver fysisk person, skal vedkommende i tillegg til opplysningene foran, oppgi fødselsnummer eller D-nummer. Har kontohaver hverken fødselsnummer eller D-nummer skal fødselsdato, fødested, statsborgerskap og kjønn oppgis. Banken kan i så fall rekvirere D-nummer for vedkommende. Fysiske personer skal legitimere seg med eget identitetsbevis og eventuell utskrift fra Enhetsregisteret.

Ved endringer i de gitte opplysninger skal kontohaver varsle banken så snart som mulig.

Ved varsel og andre meldinger til kontohaver vedrørende kontoforholdet, er brev til den siste kjente adresse alltid tilstrekkelig. Dersom kontohaver har nettbank hos banken, vil alle meldinger og varsler i forbindelse med kontoforholdet, herunder kontoutskrifter, bare bli sendt til nettbankens postkasse.

Banken kan avslå å opprette konto eller ta i mot innskudd når saklig grunn foreligger.

Dersom banken tilbyr at en konto skal opprettes av flere i fellesskap, skal alle oppgi opplysninger og legitimere seg som nevnt ovenfor.

Normalt vil bare en av kontohaverne få tilsendt kontoutskrifter. I oppgave til ligningsmyndighetene vil normalt bare en av kontohaverne bli oppgitt som kontohaver, men med anmerkning om at kontoen eies av flere.

#### 2. Kontoavtale

Kontoavtalen skal være skriftlig. Kontohaver skal få et eksemplar av avtalen enten på papir eller et varig elektronisk medium som det er inngått avtale om.

Avtalevilkår, meldinger fra banken mens avtaleforholdet løper samt annen informasjon som kontohaver har krav på vil være på norsk med mindre annet er avtalt.



### 3. Generelt om disponering av kontoen

Kontoen kan benyttes til innskudd, uttak og andre betalingstransaksjoner i samsvar med kontoavtalen. Kontoen føres i norske kroner med mindre annet er avtalt.

Banken skal kontrollere at den som disponerer kontoen er berettiget til det. Vedkommende skal bekrefte transaksjonen ved sin underskrift, eventuelt ved bruk av de betalingsinstrumenter på den måte som er avtalt. Ved disponering av kontoen kan banken kreve nødvendig legitimasjon og at vedkommende bekrefter disposisjonen ved sin underskrift.

Banken kan avslå å utføre en ordre dersom den er i tvil om vedkommendes disposisjonsrett til kontoen.

Kontohaver har ikke rett til å belaste kontoen for større beløp enn det som på belastningstidspunktet er disponibelt. Uberettiget belastning skal kontohaver dekke inn umiddelbart.

Innskudd i kontanter vil banken gjøre disponibelt for kontohaver senest virkedagen etter at beløpet er mottatt av banken.

Ved uttak av større beløp eller ved uttak i utenlandsk valuta, kan ekspedisjonsstedet likevel kreve forhåndsvarsel av hensyn til egen kontantbeholdning eller av sikkerhetsmessige grunner.

Kontohaver kan kreve kontoen sperret, for eksempel fordi det er fare for at andre enn kontohaver eller disponent kan belaste kontoen på uberettiget måte.

### 4. Disposisjonsrett for andre

Kontohaver, herunder den som har rett til å åpne konto på vegne av en juridisk person, kan gi ansatte hos kontohaver eller andre rett til å disponere kontoen. Slik fullmakt skal normalt gis skriftlig. Den som får disposisjonsrett skal oppgi fullt navn, adresse, fødselsnummer eller D-nummer til banken, samt legitimere seg og bekrefte riktigheten av opplysningene. Har vedkommende hverken fødselsnummer eller D-nummer skal fødselsdato, fødested, statsborgerskap og kjønn oppgis. Banken kan i så fall rekvirere D-nummer for vedkommende.

Den som får disposisjonsrett har samme rett til å disponere kontoen og få innsyn i kontoforholdet som kontohaver selv, med mindre annet er avtalt mellom kontohaver og banken eller fremgår av fullmakten.

Kontohaver svarer fullt ut for disponentens bruk av kontoen, herunder overtrekk. Kontohaver svarer også for eventuelt tap som følge av uautoriserte betalingstransaksjoner som følge av disponentens handlinger eller unnlater. Dette utelukker ikke at disponenten kan bli ansvarlig for overtrekk på erstatningsrettslig grunnlag.

Kontohaver kan tilbakekalle eller endre andres disposisjonsrett til kontoen ved melding til banken. Slikt tilbakekall eller endring skal normalt skje skriftlig. Kontohaver skal medvirke til at eventuelle betalingsinstrumenter som disponenten har mottatt for å disponere kontoen blir levert tilbake til banken eller sikret på annen måte slik at disponenten ikke lenger har mulighet til å disponere over kontoen.

### 5. Valutainnskudd - kursrisiko

Innskudd og overføringer til kontoen i utenlandsk valuta, regnes om til norske kroner før inngang på konto med mindre det er avtalt at kontoen skal føres i utenlandsk valuta. Dersom det er avtalt at innskuddet skal føres i utenlandsk valuta, er det kontohaver som får gevinsten eller tar tapet for svingninger i kursen hvis beløpet skal utbetales eller overføres i annen valutasantyp enn kontoen lyder på. Ved veksling vil banken benytte den til enhver tid gjeldende valutakurs. Bankens valutakurser fremgår normalt av bankens hjemmesider, ved oppslag i bankens lokaler eller opplyses på annen egnet måte.

Ved betaling fra utlandet kan det påløpe omkostninger avhengig av beløpets størrelse, betalingstjeneste og om beløpet skal veksles. Disse omkostningene fremgår av prislisten.

### 6. Renter og renteberegning. Kostnader ved å opprette, disponere eller avvikle kontoen

Rente fremgår av bankens prisliste, kontoinformasjon og/eller opplyses på annen egnet måte. Renter avregnes ved årsskiftet, med mindre annet framgår av prislisten, kontoinformasjon og/eller opplyses på annen egnet måte.

Kostnader ved å opprette, ha, disponere eller avvikle kontoen fremgår av bankens prisliste, kontoinformasjon og/eller opplyses på annen egnet måte.

Ved overtrekk av kontoen kan banken beregne overtrekksrente etter bankens til enhver tid gjeldende rentesatser for dette og som er inntatt i prislista. Dersom kontohaveren har fått uriktige opplysninger om disponibelt beløp på kontoen og i god tro har belastet kontoen for større beløp enn disponibelt, kan banken likevel ikke kreve overtrekksrente av kontohaveren før kontohaveren har fått rimelig tid til å rette på forholdet.

Bankens renter, rentemarginer og andre priser kan endres til skade for kontohaver. Banken skal sende kontohaver skriftlig varsel om endringen.

Varsalet skal så vidt mulig sendes før endringen.

Er det avtalt at renten skal være bundet i et bestemt tidsrom, vil innskuddet når tidsrommet er utløpt, forrentes etter de regler som gjelder for driftskonto og med samme adgang til renteendring, med mindre annet fremgår av avtalen.

Kostnader ved bruk av avtalte tjenester kan belastes den aktuelle konto. Det samme gjelder eventuelle påløpte overtrekksrenter og purregebyr.

Følger det av bankens prisliste eller betalingsoppdraget at kontohaver i egenskap av betalingsmottaker skal dekke kostnader i forbindelse med en betalingsoverføring, kan banken trekke kostnadene av det overførte beløp.

Kontohaver kan ved henvendelse til banken få skriftlig informasjon om rentevilkår og priser for alternative typer innskuddskontoer som banken tilbyr.

### 7. Renteberegning ved godskrift og belastning av konto (valutering)

Ved innbetaling i kontanter vil banken beregne renter av beløpet senest fra og med virkedagen etter at beløpet er mottatt. Ved annen godskrivning av konto vil banken beregne renter av beløpet fra og med den virkedag det er mottatt av banken.

Ved uttak i kontanter eller annen belastning av konto vil banken beregne renter av beløpet til og med dagen før kontoen belastes.

### 8. Meldinger og informasjon til kontohaver

Alle meldinger, informasjon og varsler vedrørende kontoforholdet, for eksempel kontoutskrift og varsel om endringer i rentesats eller kostnader mv., sendes til nettbankens postkasse. Meldingene mv. vil bli stilt til kontohavers rådighet i nettbanken på en slik måte at kontohaver kan lagre og reproducere informasjonen uendret.

Dersom kontohaver ikke har nettbank, vil slike meldinger mv. sendes i ordinær post til den hovedadressen som er avtalt for kontoavtalen eller til slik hovedadresse som banken på annen måte har fått sikker kunnskap om.

I tillegg til å få meldinger mv. i nettbanken, kan kontohaver be om å få tilsendt meldinger mv. på papir. Det kan også avtales at informasjon om kontoforholdet kan bli gitt på annen måte, for eksempel som en del av andre tjenester, herunder kvitteringer for bruk av tjenester, automatiserte telefontjenester og så videre.

Banken kan anvisse nærmere rutiner og sikkerhetsprosedyrer for bruk av elektronisk kommunikasjon. Dersom banken krever gebyr for utsendelse av meldinger mv. på papir eller andre måter i tillegg til i nettbanken, fremgår dette av bankens prisliste og/eller opplyses på annen egnet måte.

## 9. Kontoinformasjon og kontroll

Banken gir kontohaveren skriftlig kontoutskrift etter nærmere avtale.

Kontoutskriften inneholder saldo og alle bevegelser på kontoen siden forrige utskrift. Kontobevegelsene vil blant annet inneholde en referanse slik at betalingstransaksjonen kan identifiseres, informasjon om betaler eller betalingsmottaker der dette er mulig, overført beløp i den valuta kontoen ble belastet eller godskrevet, gebyrer for transaksjonen, eventuell vekslingskurs og dato for beregning av renter.

Kontohaver skal snarest mulig kontrollere at opplysningene fra banken om kontoforholdet er overensstemmende med kontohavers egne opplysninger eller noteringer. Ved uoverensstemmelser skal kontohaver varsle banken uten ugrunnet opphold. Se om reklamasjonsfrist i tilfelle uautoriserte belastninger i punkt 21.

## 10. Bruk av kontoen for betalingstransaksjoner

Kontoen kan brukes til betalingstransaksjoner. Kontoen kan disponeres ved bruk av de betalingsinstrumenter som banken til enhver tid tilbyr sine kunder og som banken og kontohaver har inngått nærmere avtale om.

Banken kan ikke uten saklig grunn avslå søknad fra kontohaver om å få disponere kontoen med bestemte betalingsinstrumenter.

Beløpet angitt i betalingsordren vil bli overført til det kontonummer som er oppgitt i ordren. Dette gjelder også i de tilfeller oppgitt kontonummer tilhører en annen enn den mottaker (person/foretak) som er oppgitt med navn og adresse i betalingsordren.

Banken kan sperre kontoen for betalingstransaksjoner generelt eller for bruk med et bestemt betalingsinstrument hvis banken antar at det er konkret fare for misbruk, enten av kontohaver selv eller av en uberettiget tredjemann. Banken kan også sperre kontoen for bruk med bestemte betalingsinstrumenter hvis det oppdages sikkerhetsmessige svakheter ved betalingsinstrumentet eller dersom det er mistanke om at tjenesten generelt kan bli utsatt for svindelforsøk.

Ved opphør av kontoforholdet eller avtaleforholdet for den enkelte betalingstjeneste, eller hvis banken på annet saklig grunnlag forlanger det, skal kontohaver straks tilbakelevere eventuelle ubenyttede sjekk-blanketter, kort og andre betalingsinstrumenter knyttet til kontoen.

## 11. Mottak av betalingsordre

En betalingsordre anses mottatt av banken på det tidspunktet banken mottar alle opplysningene som er nødvendige for å gjennomføre betalingen. Betalingsordre som ikke er levert til banken på en virkedag, anses mottatt påfølgende virkedag. Mottar banken betalingsordren etter kl 14.00, eventuelt et annet tidspunkt som er særlig angitt for den enkelte betalingstjenesteavtale, anses betalingsordren mottatt den påfølgende virkedag.

Hvis en betalingsordre først skal gjennomføres på en bestemt dag eller ved utløpet av en bestemt periode, eller på den dagen da betaleren har stilt midler til rådighet for banken, skal betalingsordren anses mottatt den avtalte dagen hvis dette er en virkedag, og ellers den påfølgende virkedagen.

Banken vil starte behandlingen av en betalingsordre samme dag som ordren anses mottatt. Banken kan likevel la være å behandle ordren før det er dekning på konto for overføringsbeløpet med tillegg av avtalte priser og kostnader.

Mottatte betalingsordre som ikke skal utføres straks, vil bli utført selv om det i tiden mellom ordren er gitt og oppdraget skal utføres inntreffer forhold som gjør at vedkommende ikke kunne ha gitt ordren. Dette kan for eksempel gjelde der ordren er gitt av en fullmektig og fullmakten deretter opphører, kontohaver dør etter at ordren er gitt med videre. Kontohaver kan likevel tilbakekalle eller stanse ordren etter reglene i punkt 14. Etter at kontoforholdet er opphørt, vil en tidligere innlagt betalingsordre ikke bli gjennomført.

Ved flere betalingsordre som skal utføres samme dag, har banken intet ansvar for i hvilken rekkefølge betalingsordrene blir belastet kontoen, eventuelt hvilke betalingsordre som ikke blir gjennomført på grunn av manglende dekning.

Banken er ansvarlig for gjennomføring av en betalingstransaksjon inntil mottakers bank har mottatt det overførte beløpet. For belastningstransaksjoner iverksatt av eller via betalingsmottakeren, er betalingsmottakerens bank ansvarlig for at belastningsordren blir oversendt til betalers bank.

## 12. Overføringstid for betalingstransaksjoner

Banken vil overføre beløpet angitt i betalingsordren til betalingsmottakerens bank senest innen utløpet av virkedagen etter at betalingsordren anses mottatt etter reglene over. Overføringstiden kan forlenges med én virkedag for papirbaserte betalingstransaksjoner.

For betalingstransaksjoner i norske kroner i Norge vil beløpet dessuten godskrives betalingsmottakers bank samme dag som betalers konto belastes.

Ved betalingstransaksjoner til konto i samme bank som kontohaver, vil beløpet bli godskrevet mottakers konto samme dag som betalingsordren anses mottatt etter reglene over.

Dersom betalingsmottaker ikke har konto i bank, vil banken stille beløpet til mottakers disposisjon innen utløpet av virkedagen etter at betalingsordren anses mottatt.

For betalingstransaksjoner fra Norge til land i EØS-området med andre valutaer enn euro vil overføringsbeløpet bli godskrevet mottakers bank innen fire virkedager fra betalingsordren anses mottatt. Overføringstiden kan forlenges med én virkedag for papirbaserte betalingstransaksjoner.

For betalingstransaksjoner til land utenfor EØS-området, vil beløpet normalt bli godskrevet mottakers bank innen åtte virkedager fra betalingsordren anses mottatt, med mindre det er avtalt lengre overføringstid.

Ved betalingstransaksjoner der banken må foreta valutaomregning mellom andre valutaer enn norske kroner og euro, vil overføringstiden kunne bli lengre enn nevnt foran.

Ved betalingstransaksjoner til kontohaver vil banken stille det overførte beløpet til rådighet på kontohavers konto umiddelbart etter at bankens egen konto er godskrevet. Ved overføringer i annen valuta, vil kontohavers konto godskrives så snart valutaveksling er gjennomført.

## 13. Særlig om girooverføringer

Ved bruk av standardiserte giroblanketter (blanketter påført betegnelsen GIRO) kan kontohaver overføre beløp i norske kroner til betalingsmottaker. Overføringsbeløpet vil bli belastet kontohavers konto i banken og overført til betalingsmottakers konto eller utbetalt mottaker kontant i form av en utbetalingsblankett (Giro Utbetaling). Alternativt til belastning av kontohavers konto, kan giroblanketten benyttes ved kontant innbetaling til banken.

Blanketten fylles ut av kontohaver (betaler) i samsvar med anvisningene. Giroblanketten innleveres banken i åpningstiden eller på annen måte i henhold til bankens til enhver tid gjeldende rutiner for innlevering og mottak av giroblanketter.

Ved ugyldig eller manglende kontonummer, vil en utbetalingsanvisning (Giro Utbetaling) med det aktuelle overføringsbeløp bli sendt den mottaker som er oppgitt med navn og adresse på giroblanketten.

## 14. Avvisning av betalingsordre

Banken kan avvise betalingsordre dersom ikke alle vilkårene i kontoavtalen (herunder vilkår for den enkelte betalingstjeneste) er oppfylt eller det er bestemt i eller i medhold av lov. Avvisningsgrunn vil typisk være at det ikke er dekning på kontoen for det beløp som skal belastes, betalingsordren mangler nødvendige opplysninger for å kunne gjennomføres eller kontoforholdet i banken er opphørt eller sperrert.

Betaler skal bli underrettet om avvisningen og hvis mulig, om grunnen til den og om fremgangsmåten for å rette eventuelle faktiske feil som ledet til avvisningen, med mindre annet er bestemt i eller i medhold av lov.

Underretningen skal gis eller gjøres tilgjengelig for betaler på avtalt måte og innenfor de frister som gjelder for overføring av beløpet. Banken kan kreve gebyr for underretningen dersom avvisningen skyldes betalers forhold.

En betalingsordre som er avvist regnes som ikke mottatt.

Dersom banken gjennomfører dekningskontroll og det ikke er dekning på kontoen på belastningsdag, kan banken uten hensyn til bestemmelsene foran, i inntil fem påfølgende virkedager forsøke å belaste kontoen (med dekningskontroll).

#### **15. Tilbakekall av betalingsordre**

Betaler kan ikke tilbakekalle en betalingsordre etter at den er mottatt av banken. For betalingsordre som skal gjennomføres på en senere dag, kan betaler likevel tilbakekalle betalingsordren inntil utgangen av virkedagen før den avtalte betalingsdagen.

En betalingsordre kan heller ikke tilbakekalles dersom banken har eller kan anses å ha bekreftet overfor mottaker at betalingen vil bli gjennomført.

Fullmakter til enkeltstående betalingstransaksjoner som skal iverksettes av eller via betalingsmottakeren, kan ikke tilbakekalles etter at kontohaver har meddelt sitt samtykke til transaksjonen til betalingsmottakeren.

Transaksjoner som skal iverksettes på grunnlag av direkte debiteringstjenester, for eksempel AvtaleGiro kan likevel tilbakekalles innen utgangen av virkedagen før den avtalte belastningsdagen.

For tilbakekall av sjekker gjelder reglene i sjekkløven.

Dersom betalingsordren tilbakekalles er banken ikke ansvarlig for eventuell forsinkelsesrente, inkassogebyrer med videre som betalingsmottaker krever på grunn av tilbakekallet.

For bestemte typer betalingsordre kan det fremgå av vilkårene at betaleren ikke kan kreve tilbakekall/ending, eller det kan gjelde avvikende regler for tilbakekall for enkelte betalings tjenester, se vilkårene for disse.

#### **16. Bankens ansvar for utføring av betalingsordre**

Banken er ansvarlig overfor kontohaver for korrekt gjennomføring av betalingstransaksjonen, med mindre banken kan sannsynliggjøre at mottakerens bank har mottatt beløpet innen utløpet av overføringstiden. Er banken ansvarlig, skal den uten ugrunnet opphold overføre beløpet for betalingstransaksjonen til kontohaver og eventuelt gjenopprette tilstanden på kontohavers konto slik den ville vært om den mangelfullt gjennomførte betalingstransaksjonen ikke hadde funnet sted, herunder dekke kontohavers rentetap. Bankens ansvar omfatter ikke kontohavers indirekte tap med mindre banken har utvist grov uaktsomhet og dette er årsak til tapet.

Bankens ansvar etter avsnittet over er betinget av at kontohaver reklamerer uten ugrunnet opphold etter at kontohaver ble eller burde blitt kjent med forholdet, og senest fire måneder etter at betalingstransaksjonen skulle vært gjennomført.

Banken er ikke ansvarlig for å gjennomføre betalingstransaksjoner dersom nasjonale eller internasjonale sanksjoner som retter seg mot stater, selskaper, personer eller andre rettssubjekter, er til hinder for å gjennomføre transaksjonen.

Forsinkelse eller manglende gjennomføring av betalingstransaksjonen etter at beløpet er korrekt overført til betalingsmottakers bank er et forhold mellom mottaker og dennes bank.

Kontohaver har ikke rett til tilbakebetaling etter finansavtaleloven § 33a.

#### **17. Feilaktig godskriving av konto eller belastning av for lite beløp. Retting**

Dersom kontoen uriktig er godskrevet eller ved en feil er belastet med for lite beløp, og dette skyldes feil hos banken, en annen bank eller en av bankenes medhjelpere, kan feilen rettes ved å belaste eller etterbelaste kontoen innen utløpet av tredje virkedag etter at godskrivingen skjedde.

Bankens adgang til retting av feil gjelder ikke dersom godskriving av kontoen er skjedd i samsvar med oppdrag fra en tredjeperson. Hvis godskrivingen har sammenheng med straffbart forhold fra kontohavers side, eller fra en annen som har rett til å disponere kontoen, kan banken foreta retting også etter tredagersfristen. Ved slik feil vil banken underrette kontohaver uten ugrunnet opphold, med mindre feilen er blitt rettet slik at det ikke er noen reell mulighet for at kontohaver har fått uriktige opplysninger om disponibelt beløp på kontoen.

At banken ikke har adgang til å foreta retting ved belastning av kontoen etter ovenstående, er ikke til hinder for at banken kan kreve tilbakesøking eller etterbelastning etter alminnelige regler.

#### **18. Feilaktig belastning av konto**

Hvis banken ved en feil har belastet kontoen, skal den uten ugrunnet opphold godskrive kontoen for et tilsvarende beløp. Ved slik feil vil banken underrette kontohaver uten ugrunnet opphold, med mindre feilen er blitt rettet slik at det ikke er noen reell mulighet for at kontohaver har fått uriktige opplysninger om disponibelt beløp på kontoen. Banken skal videre erstatte rentetap og annet direkte tap som er oppstått ved den feilaktige belastningen. Banken svarer ikke for indirekte tap.

#### **19. Plikter ved bruk av betalingsinstrument**

Kontohaver skal bruke betalingsinstrumenter i samsvar med vilkårene for utstedelse og bruk. Kontohaver skal ta alle rimelige forholdsregler for å beskytte de personlige sikkerhetsanordningene knyttet til betalingsinstrumentet så snart instrumentet er mottatt.

Kontohaver vil ved inngåelse av avtalen og mens avtaleforholdet løper kunne motta informasjon fra banken med råd om oppbevaring av betalingsinstrumentet, personlig kode eller annen lignende sikkerhetsprosedyre samt råd om hvilke koder som ikke bør velges, informasjon om de beløpsgrenser som er fastsatt for bruksområder som betalingsinstrumentet kan benyttes til samt fremgangsmåten ved melding om tap av betalingsinstrumentet og/eller personlig sikkerhetsanordning.

Kontohaver skal melde fra til banken eller bankens utpekte medhjelper uten ugrunnet opphold dersom kontohaver får mistanke om eller blir oppmerksom på tap, tyveri eller uberettiget tilegnelse av betalingsinstrumentet, at uvedkommende har fått kjennskap til den personlige sikkerhetsanordningen, eller på uautorisert bruk. Kontohaver skal benytte de meldingsmuligheter banken har stilt til disposisjon, og for øvrig bistå på den måte at betalingsinstrumentet så raskt som mulig blir sperret.

Etter at slik melding er gitt, vil banken hindre bruk av betalingsinstrumentet. Banken skal gi kontohaver en bekreftelse på at melding er gitt og tidspunktet for dette samt sørge for at kontohaver i 18 måneder fra underretning er gitt kan dokumentere å ha foretatt slik melding.

Kontohaver skal straks melde fra til banken dersom betalingsinstrumentet kommer til rette.

#### **20. Feil fra kontohavers side ved utføring av betalingsordre**

Har banken gjennomført en betalingstransaksjon til det kontonummer som kontohaver har angitt i betalingsoppdraget, skal den anses å være korrekt gjennomført av banken med hensyn til hvem som er rett betalingsmottaker.

Banken har ikke ansvar for feil gjort av kontohaver da betalingsordren ble gitt, for eksempel feil mottakerkonto, feil KID-nummer eller lignende. Finansavtaleloven § 43a gjelder ikke.

Selv om banken ikke er ansvarlig for at en betalingstransaksjon ikke er blitt gjennomført korrekt, vil banken likevel treffe rimelige tiltak for å få beløpet tilbakeført. Banken kan kreve gebyr av kontohaver for slik bistand.



## **21. Ansvar ved uautoriserte betalingstransaksjoner**

Banken er ansvarlig for uautoriserte uttak eller annen belastning (betalingstransaksjoner) av kontoen med mindre annet følger av bestemmelsene nedenfor. Betalingstransaksjonen anses som uautorisert hvis kontohaver ikke har godkjent den, enten før eller etter at transaksjonen ble gjennomført.

Banken svarer ikke for tap ved uautoriserte betalingstransaksjoner som skyldes bruk av et tapt eller stjålet betalingsinstrument og der tapet/tyveriet kan tilskrives kontohaver som uaktsomt. Det samme gjelder for betalingstransaksjoner eller uberettiget tilegnelse av et betalingsinstrument der kontohaver har mislyktes i å beskytte personlige sikkerhetsanordning og dette kan tilskrives kontohaver som uaktsomt.

Kontohavers ansvar etter forrige avsnitt er ikke begrenset til disponibelt beløp på kontoen på belastningstidspunktet.

Kontohaver svarer ikke for tap som skyldes bruk av tapt, stjålet eller uberettiget tilegnet betalingsinstrument etter at kontohaver har underrettet banken i samsvar med punkt 18 foran, med mindre kontohaver har muliggjort misbruket ved grov uaktsomhet eller forsett. Kontohaver er heller ikke ansvarlig hvis banken ikke har sørget for at kontohaver kan foreta slik underretning, jf. finansavtaleloven § 34 annet ledd annet punktum.

Uten hensyn til reglene foran, kan banken holde kontohaveren ansvarlig for tap som skyldes at kontohaveren eller noen som etter kontoavtalen har rett til å belaste kontoen, har utvist eller medvirket til svik mot banken.

Finansavtaleloven §§ 33a, 35 og 36 gjelder ikke.

## **22. Reklamasjon. Tilbakeføring**

Bestriker kontohaveren å ha ansvar for en belastning etter ansvarsreglene over, skal banken tilbakeføre beløpet og erstatte rentetap fra belastningstidspunktet, forutsatt at kontohaveren setter frem krav om tilbakeføring uten ugrunnet opphold etter at denne ble eller burde ha blitt kjent med forholdet, og senest to måneder etter belastningstidspunktet. Bankens snarest mulig ta stilling til reklamasjonskravet. Plikten til tilbakeføring gjelder ikke dersom kontohaver skriftlig har erkjent ansvar for registreringen av transaksjonsbeløpet, eller banken innen fire uker fra mottakelse av skriftlig innsigelse fra kontohaver har anlagt søksmål. Finansavtaleloven §§ 35 femte ledd og 37 tredje ledd kommer ikke til anvendelse.

Dersom kontohaver mistenker at han kan ha blitt utsatt for et straffbart forhold i forbindelse med belastningen, kan banken kreve at kontohaver anmelder forholdet til politiet.

## **23. Motregning**

Banken kan motregne ethvert krav den har mot kontohaver mot innestående på konto, med mindre annet er uttrykkelig avtalt. Banken kan i alle tilfeller motregne mot innestående på kontoen for krav som er oppstått som følge av straffbart forhold. Motregningsretten gjelder uavhengig av valuta. Banken kan utøve tilbakeholdsrett (sperre konto) på samme vilkår som for motregning.

## **24. Midlertidig opphør av bankens plikter (force majeure)**

Bankens plikter etter denne avtalen - herunder utbetalings- og betalingsplikten - opphører midlertidig dersom det inntreder usedvanlige omstendigheter utenfor bankens kontroll og som banken ikke kunne forutse eller unngå følgene av og som umuliggjør oppfyllelsen. Det samme gjelder forhold som skyldes plikter som er pålagt banken i eller i medhold av lov. Banken er ikke ansvarlig for tap som skyldes en slik ekstraordinær situasjon.

## **25. Konto som ikke brukes. Foreldelse**

Er det ikke satt inn eller tatt ut noe på kontoen i løpet av ti år, skal banken i rekommandert brev til kontohaverens sist kjente adresse gi melding om at innskuddet og renter vil kunne foreldes. Meldingen skal angi når foreldelsesfristen begynner å løpe, når fristen vil løpe ut og hva som kreves for å avbryte fristen. Nødvendige kostnader for å komme i kontakt med kontohaveren kan belastes kontoen.

## **26. Endring av kontoavtalen**

Er partene enige om det, kan kontoavtalen endres. Endringen skjer i utgangspunktet på samme måte som ved inngåelse av ny avtale. Banken kan likevel ensidig endre avtalte priser og renter, slik det er beskrevet i punktet om renter og kostnader. Banken kan dessuten ensidig endre andre deler av kontoavtalen til skade for kontohaver en måned etter at banken har sendt varsel til kontohaver om endringen. Kontohaver anses å ha akseptert endringen hvis kontohaver ikke varsler banken skriftlig om det motsatte og sier opp kontoavtalen før iverksettelsesdatoen.

## **27. Kontohavers oppsigelse og heving av avtalen**

Kontohaveren kan uten forhåndsvarsel si opp kontoavtalen, eventuelt enkelte betalings tjenester knyttet til en konto, med mindre annet særskilt er avtalt for den enkelte konto eller betalings tjeneste. Ved oppsigelse av kontoforholdet skal kontohaver straks få utbetalt pengene på kontoen med påløpte renter, men med fradrag for eventuelt avtalt vederlag for avviking av kontoforholdet. Ved uttak av større beløp eller ved uttak i utenlandsk valuta, kan ekspedisjonsstedet likevel kreve forhåndsvarsel av hensyn til egen kontantbeholdning eller av sikkerhetsmessige grunner.

Kontohaver kan heve avtalen dersom det fra bankens side foreligger vesentlig brudd på kontoavtalen eller bankens plikter for øvrig. Krav om heving må fremsettes innen rimelig tid etter at kontohaveren ble eller burde ha blitt klar over hevingsgrunnen.

Ved oppsigelse fra kontohaver etter varsel fra banken om endringer i kontoavtalen til skade for kontohaver eller ved heving, skal kontohaveren få utbetalt pengene på kontoen med påløpte renter. Ved kontohavers oppsigelse kan banken kreve eventuelt avtalt vederlag og andre faktiske kostnader for avviking av forholdet.

## **28. Bankens oppsigelse og heving av avtalen**

Banken kan uten forhåndsvarsel skriftlig si opp avtalen dersom det foreligger saklig grunn og det ikke er avtalt bindingstid for innskuddet. Grunnen til oppsigelsen skal opplyses på forespørsel. Ved slik oppsigelse fra bankens side skal kontohaveren få utbetalt pengene på kontoen med påløpte renter og uten fradrag for eventuelt avtalt vederlag for avviking av kontoforholdet. Kontohaver har i så fall ingen rett til tilbakebetaling av eventuell forhåndsbetalt periodeavgift.

Banken kan skriftlig heve avtalen ved vesentlig mislighold fra kontohaverens side. Grunnen til hevingen skal opplyses.

Tilsvarende oppsigelses- og hevingsrett gjelder for avtale om særlige tjenester knyttet til en konto.

## **29. Ulovlig bruk av kontoen. Heving av avtalen**

Banken har etter hvitvaskingsregelverket en vid undersøkelsesplikt om kundeforholdet og bruk av kontoen. Kontohaver skal hvis banken krever det, opplyse om sin eller andres bruk av kontoen.

Dersom kontohaver ikke gir tilfredstillende opplysninger eller banken har begrunnet mistanke om at kontohaver benytter kontoen eller bankens tjenester på ulovlig måte eller til ulovlig formål, kan banken heve kontoavtalen med øyeblikkelig virkning. Det samme gjelder hvis banken får kjennskap til eller har begrunnet mistanke om at kontohaver har latt andre benytte kontoen på slik måte.

### 30. Om bankens virksomhet, tillatelser og tilsynsmyndighet

Bankens hovedaktivitet er bank- og finansieringsvirksomhet, med konsesjon fra Finansdepartementet etter bank- og finanslovgivningen. Banken står under tilsyn av Finanstilsynet og er registrert i blant annet Foretaksregisteret. Bankens foretaksnummer fremgår av bankens avtaler og på bankens nettsider. Banken er ikke merverdiavgiftspliktig med hensyn til kontohold og betalingstjenester. Bankens virksomhet med mottak av innskudd, kontohold og ytelse av betalingstjenester er bl.a. regulert i finansforetaksloven, betalingsystemloven og finansavtaleloven. Disse lovene er elektronisk tilgjengelig på [www.lovdata.no](http://www.lovdata.no).

### 31. Innskuddsgaranti

Etter lov av 10. april 2015 nr. 17 om finansforetak og finanskonsern (finansforetaksloven), er banker med hovedsete i Norge obligatoriske medlemmer av Bankenes sikringsfond.

Etter loven er innskudd i de nevnte banker garantert av sikringsfondet med inntil 2 millioner kroner i sum for den enkelte innskyter. Maksimumsbeløpet på 2 millioner kroner gjelder selv om innskyteren har flere kontoer i banken. Det skal gjøres fradrag for innskyterens eventuelle gjeld til banken, dersom gjelden er forfalt til betaling og banken har rett til slik motregning etter alminnelige rettsregler. Garantien fra Bankenes sikringsfond blir effektiv dersom banken selv skulle bli ute av stand til å dekke sine forpliktelser.

## Avtalevilkår for klientkonto. Del D av kontoavtalen

### 1. Kort om klientkonto

Klientkonto er en konto som opprettes for foretak som driver advokatvirksomhet, forsikringsformidling, verdipapirforetak, inkassovirksomhet, eiendomsmegling eller annen virksomhet der det er bestemt i lov eller forskrift at foretaket skal skille mellom foretakets og klientenes midler. Foretaket anses som kontohaver, men midlene på kontoen tilhører klienten eller klientene.

### 2. Avtaleinngåelse

Det er kun klientforvalter (så som bevillingshaver, fagansvarlig og/eller ansvarlig advokat i virksomheten) eller person med skriftlig fullmakt fra klientforvalter som kan inngå avtale om klientkonto.

Klientkonto kan enten opprettes som en felles klientkonto for flere klienter eller en særskilt klientkonto for én klient alene.

Avtalen kan også gjelde som en rammeavtale om klientkonto(er). Avtalevilkårene vil da gjelde for klientkontoer som opprettes etter avtaleinngåelsen, med mindre annet avtales særskilt mellom klientforvalter og banken.

Kontoen skal benevnes "klientkonto" og avtalevilkårene for klientkontoen suppleres av bankens Generelle vilkår for innskudd og betalingstjenester - næring. Ved eventuell motstrid går de særskilte vilkårene her foran de generelle.

Gebyrer for bruk av klientkontoen, herunder betalingstjenester, samt eventuelle overtreksrenter belastes den konto som er avtalt.

### 3. Identifikasjon av klientforvalter og klienter

Klientkonto som er felles for flere klienter (felles klientkonto) skal lyde på klientforvalters foretaksnavn (kontohaver).

Klientkonto som gjelder for kun én klient (særskilt klientkonto) skal i tillegg til kontohaver (klientforvalters foretaksnavn) merkes med klientens navn.

Ved opprettelse av felles klientkonto skal klientforvalter dokumentere sitt og foretakets navn og adresse samt fødselsnummer (D-nummer) og foretakets organisasjonsnummer. Ved opprettelse av særskilt klientkonto skal klientforvalter i tillegg dokumentere klientens navn og adresse samt fødselsnummer eller D-nummer, eventuelt organisasjonsnummer.

### 4. Disposisjonsrett

Det er kun klientforvalter eller person med skriftlig fullmakt fra klientforvalter som har rett til å disponere klientkontoen. Banken skal påse at det bare er de nevnte personene som kan disponere kontoen.

Banken skal registrere opphør av rett til å disponere over klientkontoen når den får melding om dette fra klientforvalter eller fra foretaket ved signaturberettiget.

### 5. Rapportering til ligningsmyndighetene

Banken vil i henhold til oppgaveplikten etter ligningslovgivningen rapportere innestående og renter på både felles og særskilte klientkontoer til ligningsmyndighetene.

Banken vil sende årsoppgave til kontohaver (klientforvalters foretak) etter reglene i ligningsloven. Det er kontohaver selv som informerer den enkelte klient om hvor stor andel vedkommende har av innestående på klientkontoen.

Etter avtale mellom kontohaver og banken kan banken sende årsoppgave for særskilt klientkonto direkte til klienten.

### 6. Forbud mot motregning

Banken kan ikke benytte innestående midler på klientkonto til motregning for ansvar som kontohaver og/eller klientforvalter måtte ha eller få ovenfor banken.

### 7. Forholdet til innskuddsgarantiordningen

Etter banksikringsloven er banker med hovedsete i Norge obligatoriske medlemmer av Bankenes sikringsfond. Innskudd i de nevnte banker er garantert av Bankenes sikringsfond med inntil 2 millioner kroner i sum for den enkelte innskyter. Maksimumsbeløpet på 2 millioner kroner gjelder selv om innskyteren har flere kontoer i banken.

For klientmidler innestående på felles klientkonto er kontohaver å anse som innskyter i forhold til innskuddsgarantiordningen. For midler innestående på særskilt klientkonto er vedkommende navngitte klient å anse som innskyter.

## Generelle vilkår for AvtaleGiro - betaler. Del E av kontoavtalen

### 1. Kort beskrivelse av AvtaleGiro

AvtaleGiro er en tjeneste hvor kontohaver gir sin bank en ordre om å betale regninger ved å belaste kontohavers konto for overføring til betalingsmottakers konto.

Bare betalingskrav (regninger) fra betalingsmottakere som kontohaver har gitt banken en belastningsfullmakt (AvtaleGiro-fullmakt) for, omfattes av tjenesten.

De betalingsmottakere som kontohaver har opprettet slik fullmakt for, vil sende betalingskravet til banken.

Senest syv virkedager før regningene skal betales, vil det bli sendt varsel til kontohaver med informasjon om hvilke regninger som skal betales og hva regningene gjelder. Kontohaver kan inntil dagen før betaling skal skje, stanse betalingen.

### 2. Avtaleinngåelse

Avtalevilkårene for AvtaleGiro suppleres av bankens Generelle vilkår for innskudd og betalingstjenester. Ved motstrid går Avtalevilkårene for AvtaleGiro foran Generelle vilkår for innskudd og betalingstjenester.

Kostnader ved å opprette, ha og bruke AvtaleGiro fremgår av bankens gjeldende prisliste, kontoinformasjon og/eller opplyses på annen egnet måte.

### **3. AvtaleGiro-fullmakt**

For hver betalingsmottaker som skal omfattes av AvtaleGiro, skal kontohaver avgi særskilt belastningsfullmakt (AvtaleGiro-fullmakt) til banken. For samme betalingsmottaker kan det gis flere AvtaleGiro-fullmakter dersom kontohaver ønsker det og betaling gjelder krav av forskjellig art. På forespørsel vil banken gi kontohaver informasjon om hvilke betalingsmottakere som er tilsluttet ordningen.

I en AvtaleGiro-fullmakt skal minst angis kontoen som skal belastes samt betalingsmottakers navn, adresse og kontonummer samt høyeste belastningsgrense og det tidsrom belastningsgrensen knytter seg til. Ved avgivelse av AvtaleGiro-fullmakten må oppgis et kundeidentifikasjonsnummer (KID) fra et nyere betalingskrav som AvtaleGiro-fullmakten omfatter.

En AvtaleGiro-fullmakt kan tilbakekalles, sperras og endres av kontohaver ved melding til banken. Et tilbakekall, en sperring eller en endring skal være gjennomført senest påfølgende virkedag etter at kontohavers meddelelse er mottatt av banken. Banken kan ikke endre en AvtaleGiro-fullmakt uten samtykke fra kontohaver, med unntak av betalingsmottakers kontonummer.

Banken skal periodisk sende kontohaver informasjon om avgitte AvtaleGiro-fullmakter.

### **4. Bruk av betalingsinformasjon**

Kontohaver samtykker i at nødvendige opplysninger om kontohaver og AvtaleGiro-fullmakt kan gis til betalingsmottaker og betalingsmottakers bank.

Opplysningene vil gjøre det mulig for betalingsmottaker å fremsette betalingskrav mot kontohaver gjennom AvtaleGiro-systemet og sikre korrekt identifisering av mottatte betalinger.

Kontohaver samtykker videre i at banken på bakgrunn av informasjon om hans øvrige betalinger, foreslår hvilke kreditorer AvtaleGiro-tjenesten kan benyttes for.

### **5. Forhåndsvarsel til kontohaver**

Kontohaver vil bli sendt varsel om forestående betalinger senest syv virkedager før belastning av kontohavers konto skal finne sted, med mindre annet er uttrykkelig avtalt. Varselet skal være skriftlig og minst inneholde opplysninger om betalingsmottaker, beløpets størrelse, hva betalingen gjelder og tidspunktet for belastning av kontohavers konto (betalingsdag). Det kan avtales at varselet fra bestemte betalingsmottakere kan sendes som SMS-melding til kontohavers mobiltelefon eller som ordinær e-post.

Som alternativ til å motta varsel før hver belastning, kan kontohaver motta ett samlet varsel for flere, like store belastninger frem i tid, likevel ikke lengre frem enn for 12 måneder. Betalingsmottaker vil opplyse om det benyttes slikt samlet varsel. Varselet skal inneholde de samme opplysninger som beskrevet i første ledd. Ved endringer i noen av opplysningene i det samlede varselet, vil kontohaver få nytt varsel om dette.

Kontohaver skal på grunnlag av tilsendt varsel kontrollere at opplysningene er i overensstemmelse med kontohavers noteringer og avgitte AvtaleGiro-fullmakter. Kontohaver bør ta kontakt med banken uten ugrunnet opphold for å rette opp eventuelle uoverensstemmelser.

### **6. Stansing av enkeltstående betalinger**

Dersom kontohaver ikke ønsker at banken skal gjennomføre en enkeltstående betaling som fremgår av tilsendt varsel, kan kontohaver til og med dagen før varslet belastningsdag, kreve betalingen stanset (stoppet). Stansing skjer på den måte som er avtalt (for eksempel ved elektroniske medier) eller ved henvendelse til banken.

Dersom betalingen stanses, er banken ikke ansvarlig for eventuell forsinkelsesrente, inkassogebyrer med videre som betalingsmottaker krever på grunn av stansingen.

### **7. Nærmere om gjennomføringen av betalingen**

Innenfor rammen av AvtaleGiro-fullmakten, vil banken gjennomføre en betaling ved å belaste kontohavers konto på varslet belastningsdag. Selv om det i en AvtaleGiro-fullmakt er angitt betalingskravets art, vil banken ikke kontrollere hva betalingen gjelder.

Betalingen vil bli overført til betalingsmottakerens bank senest innen utløpet av virkedagen etter at betalingsordren anses mottatt, jf. Generelle vilkår for innskudd og betalings tjenester.

### **8. Avvisning av betalingsordre**

Betalingen vil ikke bli gjennomført dersom betalingskravet ligger utenfor fastsatte rammer i AvtaleGiro-fullmakten eller dersom kontohaver har stanset (stoppet) betalingen.

Banken vil kontrollere om det er dekning på konto for det beløp som skal belastes. Dersom det ikke er dekning på kontoen på varslet belastningsdag, vil banken enten avvise oppdraget straks, eller i de påfølgende 4 virkedager forsøke å belaste kontoen (med dekningskontroll). Ved flere betalingskrav eller betalingsordre som skal belastes samme dag, har banken intet ansvar for i hvilken rekkefølge betalingene blir belastet kontoen, eventuelt hvilke betalinger som ikke blir gjennomført på grunn av manglende dekning.

Hvis betalingen ikke gjennomføres av årsaker som nevnt ovenfor, vil kontohaver bli meddelt dette av banken og få tilbud om annen betalingsmåte (for eksempel få tilsendt giroblankett). Informasjon om annen betalingsmåte gis av banken. Banken vil også informere kontohaver dersom betalingsmottaker annullerer betalingskravet.

### **9. Tilbakebetaling av gjennomført betalingstransaksjon**

Kontohaver kan kreve tilbakebetaling av det fulle beløpet for en AvtaleGiro-belastning hvis kontohaver kan påvise at beløpet oversteg hva kontohaver med rimelighet kunne ha forventet ut fra sitt tidligere bruksmønster, vilkårene i rammeavtalen og omstendighetene for øvrig.

Slik rett til tilbakebetaling gjelder likevel ikke dersom kontohaver, når det er relevant, ble varslet om den fremtidige betalingstransaksjonen minst fire uker før forfallsdagen.

Kontohaver må fremsette krav om eventuell tilbakebetaling senest åtte uker etter belastningsdagen. Innen ti dager etter mottak av kravet om tilbakebetaling, skal banken enten tilbakeføre det fulle beløpet for betalingstransaksjonen eller gi et begrunnet avslag på kravet med opplysning om adgangen til å bringe saken inn for Finansklagenemnda.



# Fullmakt til å disponere konto - der retten kan utøves av disponent(er) alene

Del F av kontoavtalen

Organisasjonsnummer: 00937899319

- Ny fullmakt     Erstatte tidligere fullmakter  
 Tillegg til tidligere fullmakter

Dersom to disponenter skal disponere ulike kontoer tilhørende samme kontohaver eller samme konto på forskjellig måte, må det fylles ut ett skjema for hver disponent.

Bankens eksemplar

| Opplysninger om kontohaver   |  |  |                    |
|--|--|--|--------------------|
| Navn, adresse  |  | Fødselsnummer/D-nummer/Organisasjonsnummer |                    |
| Pro Pelo Studentbedrift  |  | 009179 80691                               |                    |
| Postboks 1517  |  | Fødselsdato/Fødested 1)                    | Statsborgerskap 1) |
| 6025 Ålesund   |  | Kjønn 1)                                   |                    |
|  |  | E-postadresse                              |                    |
|  |  | propelosb@gmail.com                        |                    |
|  |  | Tlf. hjem                                  | Mobil              |
|  |  | Tlf. jobb                                  |                    |
| 1) For personer som ikke har eller kan få tildelt fødselsnummer eller D-nummer |  |  |                    |

| Konto(er) som disposisjonsretten gjelder for: |
|---|
| Kontonummer                                   |
| 3910 57 81486                                 |

| Opplysninger om disponent  |  |                           |                    |
|--|--|---------------------------|--------------------|
| Navn, adresse  |  | Fødselsnummer/D-nummer    |                    |
| Gaute Hermansen  |  | 020283 33334              |                    |
| Holane 35  |  | Fødselsdato/Fødested 1)   | Statsborgerskap 1) |
| 6060 Hareid  |  | Kjønn 1)                  |                    |
|  |  | E-postadresse             |                    |
|  |  | gaute.hermansen@gmail.com |                    |
|  |  | Tlf. hjem                 | Mobil              |
|  |  | Tlf. jobb                 |                    |
| Fullmakt gyldig f.o.m. 28.04.2017  |  | t.o.m.                    |                    |
| 1) For personer som ikke har eller kan få tildelt fødselsnummer eller D-nummer |  |                           |                    |

| Underskrift                            |
|--|
| Disponentens underskrift/signaturprøve |

| Legitimasjon kontrollert |
|--------------------------|
| Dato/Sign.               |

| Opplysninger om disponent  |  |                             |                    |
|--|--|-----------------------------|--------------------|
| Navn, adresse  |  | Fødselsnummer/D-nummer      |                    |
| Marte Konstance Alvestad Håskjold  |  | 100892 49037                |                    |
| Skaregata 7  |  | Fødselsdato/Fødested 1)     | Statsborgerskap 1) |
| 6002 Ålesund   |  | Kjønn 1)                    |                    |
|  |  | E-postadresse               |                    |
|  |  | marte_haaskjold@hotmail.com |                    |
|  |  | Tlf. hjem                   | Mobil              |
|  |  | Tlf. jobb                   |                    |
| Fullmakt gyldig f.o.m. 28.04.2017  |  | t.o.m.                      |                    |
| 1) For personer som ikke har eller kan få tildelt fødselsnummer eller D-nummer |  |                             |                    |

| Underskrift                            |
|--|
| Disponentens underskrift/signaturprøve |

| Legitimasjon kontrollert |
|--------------------------|
| Dato/Sign.               |





**Opplysninger om disponent**

|  |   |
|--|---|
| Navn, adresse<br>Rebekka Fjørtoft Myklebust<br>Ferdahaugen 11<br><br>6035 Fiskarstrand | Fødselsnummer/D-nummer<br>050193 44802<br>Fødselsdato/Fødested 1)   Statsborgerskap 1)   Kjønn 1) |
| Fullmakt gyldig f.o.m. 28.04.2017 t.o.m.   | E-postadresse<br>rebekka_fm@msn.com<br>Tlf. hjem   Mobil   Tlf. jobb                              |
| 1) For personer som ikke har eller kan få tildelt fødselsnummer eller D-nummer         |   |

**Underskrift**

Disponentens underskrift/signaturprøve

**Legitimasjon kontrollert**

Dato/Sign.

**Med dette gis ovennevnte person(er) rett til hver for seg å disponere ovennevnte konto(er)**

Disposisjonsretten omfatter:

- rett til uttak av kontanter
  - rett til å belaste konto ved enkeltstående betalingstransaksjoner
  - rett til innsyn i kontoforholdet (-ene)
  - rett til å disponere konto ved bruk av disponenten(e)s egen nettbank, mobilbank og lignende nettbaserte betalingstjenester.
- Dette innebærer blant annet at:
- Beløpsgrense for disposisjonsretten følger den beløpsgrense som til enhver tid er fastsatt for disponenten(e)s nettbank, mobilbank og lignende
  - Disponenten(e) vil kunne inngå avtale om AvtaleGiro og e-faktura på vegne av kontohaver.

**Nærmere vilkår for disposisjonsretten(e)**

For disposisjonsretten gjelder kontoavtalen del C: Generelle vilkår for innskudd og betalingstjenester.

For øvrig gjelder:

- Disponenten(e) kan ikke gi andre rett til å disponere kontoen (gi disposisjonsretten videre).
- Disponenten(e) har ikke rett til å avslutte kontoforholdet.
- Disposisjonsretten er ikke beløpsbegrenset.
- Kontohaver blir ansvarlig for overtrekk som følge av disponentenes bruk av kontoen(e).
- Disposisjonsretten gjelder inntil den kalles tilbake. Slikt tilbakekall skal meldes til banken, normalt skriftlig. Banken er ikke ansvarlig for disposisjoner gjort av disponenten(e) før banken blir kjent med tilbakekallet.
- Ved kontohavers død opphører disposisjonsretten. Banken er ikke ansvarlig for disposisjoner gjort av disponenten(e) før banken blir kjent med dødsfallet.
- Ved kontohavers konkurs opphører disposisjonsretten.

Særlige avtaler om disposisjonsretten

Dersom disponenten(e) ikke underskriver fullmaktskjemaet, har kontohaver ansvar for å informere disponenten(e) om disposisjonsretten og innholdet i den.

**Kontohavers underskrift**

|   |                         |
|---|-------------------------|
| I næringsforhold skal underskrift være i henhold til firmaattest.<br>Sted, dato | Kontohavers underskrift |
|---|-------------------------|

**Legitimasjon kontrollert**

Dato/Sign.





## 14.KONKURRANSER

Denne seksjonen inneholder bidrag, presentasjoner og resultat fra konkurranser som vi har deltatt i som studentbedrift.

## Innholdsfortegnelse

|        |  |    |
|--------|--|----|
| 1      | Fylkesmessa .....  | 2  |
| 1.1    | Informasjon.....   | 2  |
| 1.2    | Program.....   | 3  |
| 1.3    | Juryen.....  | 4  |
| 1.4    | Konkurranser .....   | 5  |
| 1.5    | Innlevering av forretningsplanen.....                              | 5  |
| 1.6    | Presentasjon i program .....                                       | 6  |
| 1.6.1  | Logo.....  | 6  |
| 1.6.2  | Tekst.....   | 6  |
| 1.7    | Two minutes to convince .....                                      | 7  |
| 1.8    | Pitch .....  | 7  |
| 1.9    | MeltWire Pitch .....   | 8  |
| 1.10   | PowerPoint Presentasjon.....                                       | 9  |
| 1.11   | Markedsplass .....   | 9  |
| 1.12   | Møteplass.....   | 10 |
| 1.12.1 | Mockup.....  | 10 |
| 1.13   | Annet.....   | 11 |
| 1.14   | Resultater.....  | 12 |
| 1.14.1 | Beste samarbeid med næringslivet.....                              | 12 |
| 1.14.2 | Størst Internasjonalt potensiale - i samarbeid med hoppid.no ..... | 12 |
| 1.14.3 | Beste Studentbedrift 2017 i Møre og Romsdal .....                  | 12 |
| 1.14.4 | Uttak til NM i Oslo 6. og 7. juni i Oslo: .....                    | 12 |
| 2      | Kommende konkurranser .....  | 15 |
| 2.1    | NM for studentbedrifter .....                                      | 15 |
| 2.2    | Program for NM.....  | 16 |
| 3      | Referanser.....  | 17 |
| 4      | Vedlegg .....  | 18 |
| 4.1    | Vedlegg 1 Gammel forretningsplan .....                             | 18 |
| 4.2    | Vedlegg 2 Presentasjon .....                                       | 33 |
| 4.3    | Vedlegg 3 Visittkort.....  | 37 |

# 1 Fylkesmessa

Åtte studentbedrifter fra NTNU i Ålesund viste seg frem for jury og publikum på Fylkesmesse for studentbedrifter onsdag 26. april på NTNU i Ålesund. Under arrangementet var det pitchkonkurranse i Fogdegården auditorium, intervjuer ved klasserom og stander i Vrimlearealet. Studentbedriftene hadde mange ulike tjenester og produkt som de vil presentere; nytt fôr for oppdrettslaks, nytt øl med bruk av marine ressurser, nye løsninger for eldreomsorgen, ny kolleksjon med klær, glutenfritt knekkebrød, nytt filament for 3Dprintere og ny plattform som markedsfører innovative produkt.

Fylkesmessa gikk ut på at studentene skulle vise frem bedriftene sine, fremføre pitch ved «Two minutes to convince» og overbevise dommerpanelet i intervjuer.

Studentbedriftene konkurrerte i 3 ulike kategorier:

- Beste studentbedrift
- Størst internasjonalt potensiale
- Beste samarbeid med næringslivet

Juryene var rekruttert fra lokalt næringsliv.

Vinnerene av den aller gjeveste prisen, Møre og Romsdals Beste studentbedrift 2017 og vinneren av Størst internasjonalt potensiale skal være fylkets kandidater i konkurransen om å bli Norges Beste studentbedrift. NM for Studentbedrifter er 6.-7. juni i Oslo (Ungt Entreprenørskap, 2017).

## 1.1 Informasjon

Fylkesmessa består av tre deler: Two minutes to convince, markeds plass og møteplass. Hvor vi møter juryene i alle tre delene og kan benytte muligheten til å overbevise de om at dere er best.

## 1.2 Program

Fylkesmessa for Studentbedrifter 26. april 2017

Program

- 09.00        Testing av PP  
                 Fogdegården (studentbedriftene)
- 10.00        Åpning av Fylkesmessen for studentbedrifter 2017  
                 og Gründerdagen  
                 Vrimlearealet  
                 Fogdegården  
                 Foredrag  
                 «Two minutes to convince»  
                 Studentbedriftene presenterer sine  
                 forretningsideer for jury og publikum.
- 11.30        Pause
- 12.00-13.30 Markeds plass  
                 A 334 og A335  
                 Intervju: Beste studentbedrift  
                 Intervju: Største internasjonale potensial  
                 Intervju: Beste samarbeid med næringslivet  
                 Speed-dating
- 13.30-14.00 Møteplass  
                 Vrimleområdet  
                 Studentbedriftene er i vrimleområdet ved hvert sitt bord  
                 og prater med publikum og jury.
- 13.30-14.00 Juryene arbeider og besøker møteplassen
- 14.30        Premieutdeling, vrimleområdet

## 1.3 Juryen

Juryene vurderer Studentbedriftene ut fra forretningsplan, intervju på markedsplass, møteplass og Two minutes to convince

| Navn                              | Bedrift                                      |
|-----------------------------------|--|
| Beste Studentbedrift              |  |
| Oda Ellingsen                     | Rolls-Royce                                  |
| Lasse Kristiansen                 | Møre og Romsdal fylkeskommune                |
| Kjersti Vister                    | InnoTown AS                                  |
| Ann Elin Rovde                    | Møreforskning AS                             |
| Jan Eskil Hollen                  | Stokke AS                                    |
| Største internasjonale potensiale |  |
| Inger Synnøve Remme               | Haram Næring og Innovasjonsforum             |
| Eirik Vaage                       | Frost media AS                               |
| May-Britt Roald                   | Møre og Romsdal fylkeskommune                |
| Beste samarbeid med næringslivet  |  |
| Roar Pedersen                     | Fiskeri- og havbruksnæringens Forskningsfond |
| Fredrik Gjøsund                   | Mørenot Aquaculture AS                       |
| Håkon Raabe                       | SINTEF Raufoss Manufacturing AS              |
| Elin Ous                          | NHO Møre og Romsdal                          |
| Samarbeidsparter                  |  |
| Leiv Arne Nydal                   | Sparebanken Møre                             |
| Marius Erstad Flemsæter           | Sparebanken Møre                             |
| Marit Helen Giske-Nilsen          | Innovasjon Norge Møre og Romsdal             |
| Margot Tvedt                      | Innovasjon Norge Møre og Romsdal             |

## 1.4 Konkurranser

Studentbedriftene deltar i tre ulike konkurranser under Fylkesmessa:

- 1 Beste studentbedrift
- 2 Størst internasjonalt potensiale
- 3 Beste samarbeid med næringslivet

Alle konkurranser er obligatorisk, men SB-ene kan satse forskjellig på de ulike konkurransene.

## 1.5 Innlevering av forretningsplanen

Forretningsplanen er grunnlag for vurdering i alle konkurranser. Denne ble sendt inn til Sissel:

Sissel Tegelsrud Kolstad

Ungt Entreprenørskap Møre og Romsdal

Tlf. 950 65 524

E-post: [sissel.tegelsrud.kolstad@ue.no](mailto:sissel.tegelsrud.kolstad@ue.no)

Forretningsplanen var på maks 15 sider, inkludert vedlegg. Denne skulle inneholde Coversheet/omslagsark på 1 side med informasjon om foretningsside, utfordring, løsning og et kort sammendrag kommer i tillegg.

Det var for hver konkurranse er det utformet vurderingskriterier. Vurderingskriteriene ligger til grunn for juryens bedømming av Studentbedriftene.

Alt skulle være i ett dokument og i PDF og lastes opp 24. mars kl. 12.00.

Gammel forretningsplan ligger vedlagt (Vedlegg 1)

## 1.6 Presentasjon i program

UE Møre og Romsdal laget et programhefte som deles ut i forbindelse med Fylkesmessa. I programheftet er det en presentasjon av hver bedrift.

Presentasjon inneholder logo og en kort beskrivelse av forretningsideen. Fristen for å sende inn tekst og logo var 16. mars og ble sendt til [sissel.tegelsrud.kolstad@ue.no](mailto:sissel.tegelsrud.kolstad@ue.no).

### 1.6.1 Logo

Til brosjyren for fylkesmessa sendte vi inn logo og tekst. Vi valgte å sende inn logo også i svart/hvitt dersom det ville være problemer med trykk.



### 1.6.2 Tekst

For programheftet ved fylkesmessa sendte vi inn en kort tekst/pitch om bedriften. Denne var som følgende:

*«MeltWire er et nyskapende filament for 3D-printere. Dette blir skapt av plastmateriale som ellers ville blitt kastet. Slik kan du sammen med oss kan skape fantastiske ting, samtidig som du sparer miljøet. Vi vil sammen med deg skape et bærekraftig samfunn for ei bedre framtid.»*



## 1.7 Two minutes to convince

Alle studentbedriftene presenterer seg og forretningsideen for juryene og andre deltagere i et auditorium Fogdegåden. PowerPoint kunne benyttes med det var maks 2 minutter og maks 5 personer på /ved scena.

Det var anledning til å sende inn og teste presentasjonen tidligere 26. april, noe vi benyttet oss av

Rekkefølgen til studentbedriftene på «Two minutes to convince»

1. AgriMare Bio SB
2. Blue Ocean Development SB
3. Havfryd SB
4. KADAL SB
5. KELP SB
6. Pro Pelo SB/MeltWire SB
7. Redrink SB/In Norvation SB
8. Torus Aqua SB

Maks 5 personer på/ved scena og to minutter til fremføring.

## 1.8 Pitch

Ved pitchen vektla vi å få frem at det er tidsaktuelt, problemløsende og lønnsomt både fra miljø- og økonomisk- perspektiv. Vi ønsket også å gripe publikums interesse tidlig samtidig som vi får frem vårt produkt og forretningsmodell på korte 2 minutter. Pitchen gikk relativt bra, men den kunne gjerne vært enda mer innøvd. Ved denne pitchekonkurransen var det Marte og Gaute som snakket, men alle medlemmene i bedriften var fremme under presentasjonen. Vi fikk gode tilbakemeldinger og ideer til neste gang vi skal pitche. Blant annet ønsker vi å ha fysisk tilstede mockup av produktet og prosess for visning under videre konkurranser for å understreke argumenter.

## 1.9 MeltWire Pitch

Gaute:

Visste dere at det beregnet at innen 2050 er det mer plast enn fisk i havet?

Per i dag transporterer norge 80% av plastavfall for resirkulering til Tyskland og Sverige. CO2-utslippene av bare transporten av dette tilsvarer ca 55 gasskraftverks samlede CO2 utslipp på et år. I tillegg dumpes 15 tonn plast i havet hvert minutt.

Det er på tide at vi gjør noe med dette.

Vår måte å være med å løse problemet på, en filament til 3D-printing. Vi samler inn og smelter plastavfall til en tråd som benyttes i 3D-printing for å lage nye spennende ting.

Marte:

3D-printing er kommet for å bli. I dag kan nesten alt 3D-printes, du kan printe klokke i tre, sjokolade og høyteknologiske protese. 3D-printer-markedet var i 2015 estimert til ca. 43 milliarder kroner.

I fjor blei det solgt over 270 000 3D-printere globalt. Hvis alle disse benytta 2 rulla resirkulert plast som filament, vil vi redusere plasten som blir kastet med 540 tonn i året.

Vår forretningsmodell har to innteksstrømmene. Bedrifter er villig til å betale oss for å få kvitta seg med plastavfallet.

Det betyr at de eneste produksjonskostnadene vi har er logistikk, anleggsmiddel og lønn. Vi beregner å omsette for 55 millioner etter 5 år, og et resultat på 37 millioner.

Gaute:

Gjennom tett samarbeid med lokalt næringsliv ønsker vi å redusere langtransport av plastavfall, og gjøre noe kreativt og spennende med det.

Vi vil lykkes fordi vi har et kompetent lederteam og et nettverk som har en bred erfaring fra forskjellige bransjer.

Vi tar søppel (pause) og lager gull. (sakte)

## 1.10 PowerPoint Presentasjon

Med presentasjonen valgte vi å vektlegge illustrasjoner fremfor tekst og tall. Noe av grunnen til dette var at tekst og tall ved presentasjonen ikke skulle ta bort oppmerksomhet fra det som ble sagt. I ettertid ser vi at noe tekst og tall gjerne kan undebygge og fremheve det som blir sagt, så lenge det ikke blir for mye. Dette vil vi ta med oss med til Oslo og Norgesmesterskapet for studentbedrifter. Presentasjonen ligger vedlagt (Vedlegg 2).

## 1.11 Markeds plass

På Markeds plassen møtte studentbedriftene juryene og andre aktuelle samarbeidspartnere. Markeds plassen besto av

- Dømming av de tre konkurransene. Juryene intervjuet hver studentbedrift, hvor det var 7 minutter ved hver post.
- Det var også dialogmøter med andre relevante samarbeidspartnere (speed dating). Dette skulle være en dialog, der det var åpent for å stille spørsmål og få tips videre. Den delen var ikke konkurranse.

Det var mulighet til å ta med brosjyre og prototype, avhengig av hva vi hadde. Det var i tillegg anbefalt å ha med økonomipermen og forretningsplanen.

Markeds plassen tok sted mellom 12.00-13.30 på A 334 og A335, hvor vi hadde ulike intervjuer, med pause mellom de fleste intervjuene. De som intervjuet var jury for Beste studentbedrift, jury for Beste samarbeid med næringslivet og Største internasjonale potensiale i tillegg til Sparebanken Møre og Innovasjon Norge Møre og Romsdal. Hvert av intervjuene varte i omtrent 7 minutter.

Vi startet med å bli intervjuet av Innovasjon Norge. Ved første intervju hadde vi ikke med vår råvare, spon av plast, eller filament rull og 3D-printet logo. Dette ble hentet fra vår stand for neste intervju, noe vi raskt såg var taktisk. Ved neste intervju fikk de raskere oversikt over våres produkt, og hva det faktisk var. Dette skapte større engasjement og lett forståelse for våres produkt og produksjonsprosess. Dette ga

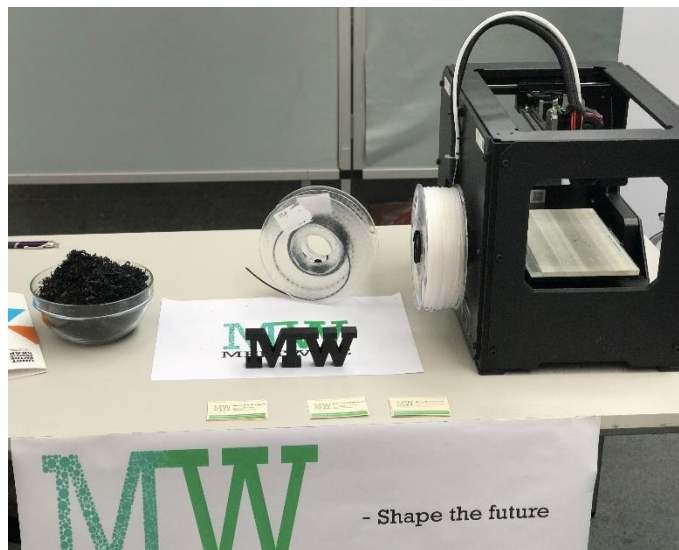
gode resultater i resten av intervjuene. I tillegg tok vi med de reviderte produktkalkylen og driftsresultat for forretningsplanen, da dette var drastisk endret fra vi leverte forretningsplanen.

Ved intervjuet med Sparebanken Møre, som ikke bedømte noen konkurranse, viste vi og fram det reviderte kalkylene og resultatene. Her fikk vi gode tilbakemeldinger og tips.

Det skal her nevnes at fra forretningsplanen var levert inn og fram til fylkesmessa var vår verdikjede drastisk endret både med samarbeidspartnere, leverandører av råvare og produktkalkyle. I og med dette var den leverte forretningsplanen et svakt bilde av våres daværende produkt og bedrift. I ettertid fikk vi beskjed om at det var hva vi leverte under intervjurundene som overbeviste om at vi var den sterkeste kandidaten for Årets Studentbedrift i fylket.

## 1.12 Møteplass

Denne var i mingleområdet i første etasje. Der kunne juryen og publikum møte oss. Her spurte juryen stille dere ekstra spørsmål og vi fikk en siste mulighet til å presentere oss. Vi hadde ett bord til disposisjon og mulighet til å legge ut brosjyrer, sette opp roll-up og prototype.



### 1.12.1 Mockup

For møteplassen ønsket vi å vise frem en mockup av våres produkt. Dette var da plastspen for å vise råvaren, samt en filamentrull. I tillegg satt vi frem en 3D-printer. Denne var da ikke funksjonell, men for å vise prosessen i hvordan våres produkt kunne anvendes. I tillegg hadde vi 3D-printet våres logo for fremvisning.

## 1.13Annet

Av ulike årsaker ikke bestilt bannere for Fylkesmessa. Det ble heller 3D-printet logo fra FabLab. I tillegg printet plakater med våres slogan "Shape The Future" og laget individuelle visittkort for hvert medlem av bedriften. Under møteplassen møtte vi stor interesse, både fra næringslivet og medstudenter. Da vi før fylkesmessa ikke hadde vist oss mye i media, var det mange som synes det var interessant å høre om vårt produkt. Visittkortene ligger vedlagt. (Vedlegg 3)



## **1.14 Resultater**

Fylkesmessa for SB 2017

### **1.14.1 Beste samarbeid med næringslivet**

Nominerte: Blue Ocean Development SB, Kadal SB og Kelp SB

Nr 1 Kelp SB

### **1.14.2 Størst Internasjonalt potensiale - i samarbeid med hoppid.no**

Nominerte: Kelp SB, In Norvatin SB og AgriMare Bio SB

Nr 1 AgriMare Bio SB

### **1.14.3 Beste Studentbedrift 2017 i Møre og Romsdal**

Nominerte: Kelp SB, AgriMare Bio SB og MeltWire SB

Nr 1 Pro Pelo SB med MeltWire

Nr 2 Kelp SB

### **1.14.4 Uttak til NM i Oslo 6. og 7. juni i Oslo:**

MeltWire SB

AgriMare Bio SB

(Ungt Entreprenørskap, 2017)



## JURYENS BEGRUNNELSE

### Beste studentbedrift

Juryen bestod av:

|                   |                               |
|-------------------|-------------------------------|
| Oda Ellingsen     | Rolls-Royce                   |
| Kjersti Vister    | InnoTown AS                   |
| Lasse Kristiansen | Møre og Romsdal fylkeskommune |
| Ann Elin Ruvde    | Møreforskning AS              |
| Jan Eskil Hollen  | Stokke AS                     |

**Hederlig omtale:**

Begrunnelse:

Navn på SB: Kelp.

Nytt råstoff inn i eksisterende produkter som reduserer et reelt helseproblem, nemlig saltinnholdet i matvarer. Overbevisende forretningsplan.

---

Begrunnelse:

Navn på SB:

Agrimare. Ta ut vegetabiliske indigrensere som ikke er naturlig i laksens kosthold, de svarer på et globalt ressurs behov.

---

Begrunnelse:

Navn på SB:

Meltwire: Problemstillingen de tar fatt i er ekstrem aktuell og har god timing! Juryen synes forretningsideen til vinneren har et høyt potensiale med et reelt behov.

---

2. plass er: Kelp

1. plass er: Meltwire



# DIPLOM

---

Mell Wine SB

---

1. plass

---

klassering

Beste studentbedrift 2017

---

konkurranse

Fylkesmessa for studentbedrifter 2017  
Ungt Entreprenørskap Møre og Romsdal

Ålesund, 26. april 2017

FRAMTID - SAMSPILL - SKAPERGLEDE

---

Jury leder

Sissel Tegelsen Røstad

Daglig leder UEMR



## 2 Kommende konkurranser

### 2.1 NM for studentbedrifter

Vinnere, regler og uttak til NM:

Vinner i klassen Beste studentbedrift vil bli tatt ut til å representere Møre og Romsdal på NM for studentbedrifter 6.-7. juni i Oslo.

NM:

UE Møre og Romsdal vil arrangere et forberedelsesmøte med "kritiske venner" for studentene i SB-en som skal delta på NM. Denne vil finne sted 22. mai.

Økonomi NM:

UE Møre og Romsdal dekker et stipend til SB-en. Stipendiet dekker deltageravgiften for inntil 5 personer pr. SB, samt et tilskudd til reise/andre utgifter på kr 2000,- pr. student (maks 5).

Vi ønsker å ta med oss erfaringene vi fikk fra fylkesmessa frem mot NM, I tillegg kommer vi fremover til å bestille roll-up, samt t-skjorter og nye visittkort. Både forretningsplan, pitch og presentasjon vil bli endret for denne konkurransen. Vi ser frem til å konkurrere i Oslo og er klar for legge inn stor innsats.

## 2.2 Program for NM

**UNGT  
ENTRE  
PRENØR  
SKAP**



### Foreløpig program NM for Studentbedrifter 2017

Sted: Næringslivets Hus, Middelthuns gate 27, Majorstuen, Oslo

Tirsdag 6. juni

10:00 Teknisk gjennomgang for SBene

11:30 Lunsj

12:00 Åpning av NM SB 2017

Velkommen ved Kristin Skogen Lund, adm direktør NHO

12:15 Konkurransedel I: «Two minutes to convince»

Alle studentbedriftene presenterer seg. Presentasjonstips [her](#).

13:45 Faglig program

14:30 - 17:00 Konkurransedel II: Markedsplassen

Speed-dating med juryer og virkemiddelapparat

15:00 -17:00 Nettverks-samling for forelesere og faglig ansvarlige

19:30 Festmiddag på [Sentralen](#)

Onsdag 7. juni

09:00 Inspirasjonsforedrag

09:30-10:45 Konkurransedel III: Mini-stands og nettverksbygging

11:00 Faglig program


11:30 Lunsj

12:00-13:00 Prisutdeling

Studentbedriftene konkurrerer i 8 ulike kategorier. I samarbeid med våre hovedsamarbeidspartnere deles det ut egne priser på NM. Vinneren av Norges beste Studentbedrift 2017 og vinner av Ferd-prisen for størst internasjonalt potensial representerer Norge i JA-YE Enterprise Challenge i Helsinki, Finland, 28.-30.juni 2017.

Alle påmeldte Studentbedrifter konkurrerer om de to prisene Norges beste Studentbedrift 2017 og Ferdprisen for størst internasjonalt potensial. Ved påmelding melder man seg på konkurransen om de øvrige 6 prisene.

Forretningsplan eller forretningsmodell (max 15 sider inkl vedlegg), samt coversheet (en side) og evt ekstramateriell til noen av prisene må være sendt til [torild.mohn@ue.no](mailto:torild.mohn@ue.no) innen kl.12:00 19.mai 2017.

 **JA Worldwide**

[www.ue.no](http://www.ue.no)  
Copyright © UES Forlag

### 3 Referanser

Ungt Entreprenørskap. (2017, April 24). *Ungt Entreprenørskap*. Hentet fra Fylkesmessa for Studentbedrifter i Møre og Romsdal 2017: <http://www.ue.no/More-og-Romsdal/Nyheter/Fylkesmessa-for-Studentbedrifter-i-More-og-Romsdal-2017>

## 4 Vedlegg

### 4.1 Vedlegg 1 Gammel forretningsplan



## Innholdsfortegnelse

|  |                                      |
|--|--------------------------------------|
| Sammendrag .....                           | 3                                    |
| Forretningsidé .....                       | <b>Feil! Bokmerke ikke definert.</b> |
| Bakgrunnen for produktet(Rebekka) .....    | 3                                    |
| Beskrivelse av produktet .....             | 3                                    |
| Ledergruppen, HR(Marte) .....              | <b>Feil! Bokmerke ikke definert.</b> |
| Arbeidsmiljø .....                         | 4                                    |
| Markedsplanen .....                        | 4                                    |
| Kunde verdi .....                          | 4                                    |
| Kundesegment .....                         | 4                                    |
| Distribusjonskanaler .....                 | 4                                    |
| Verdikjede og organisasjon .....           | 5                                    |
| Kjerneaktivitet .....                      | 5                                    |
| Nettverk og partnere .....                 | 6                                    |
| Gjennomføringsplan .....                   | 6                                    |
| Vekst og Ambisjon .....                    | 7                                    |
| Kortsiktig: .....                          | 7                                    |
| Langsiktig: .....                          | 7                                    |
| Nyhetsgrad og innovasjonshøyde .....       | 7                                    |
| Markedet og Konkurrenter .....             | 7                                    |
| Lønnsomhetsvurdering og finansiering ..... | 9                                    |
| Økonomi .....                              | 9                                    |
| Produktkalkyle .....                       | 9                                    |
| Salgsbudsjett .....                        | 10                                   |
| Indirekte kostnader .....                  | 10                                   |
| Kontantstrøm og IRR .....                  | 13                                   |
| Resultatbudsjett etter skatt .....         | 14                                   |
| Kapitalbehov .....                         | 15                                   |
| Risikoer .....                             | 15                                   |

## Sammendrag

### Bakgrunnen for produktet

8 millioner tonn plast havner i havet hvert år hvor det forurenses og skaper lidelser og død for millioner av dyr.<sup>1</sup> Plast er lite nedbrytbart, det betyr at det aldri blir helt borte når det havner i naturen og havet. Der er anslått at innen 2050 kan det være mer plast enn fisk i havet.<sup>2</sup> Mangel på positiv økonomisk verdi har vært en demper for at materialgjenvinning av plast har funnet sted.<sup>3</sup> I andre land blir kanskje enda større mengder plast kastet i stedet for gjenvunnet. Blant annet var det en stor overraskelse at vi i Norge gjenvinner plastflasker mot pant, i stedet for å kaste de. Det er i dag mer fokus på å være miljøbevisst, og nå ser vi hvor nødvendig dette vil være i fremtiden.

### Beskrivelse av produktet

vårt produkt er filament som skal benyttes i 3D-printere. Med filament mener vi en spole med en tråd laget av hovedsakelig plast, selv om filament per i dag også kan bestå av andre materialer. Denne tråden har som oftest en diameter på 1,75mm eller 3,00mm. Vårt filament skal være laget av resirkulert plast, hvor vår bedrift selv skal resirkulere plastavfallet. Plastavfallet skal vi innhente fra kilder som f.eks Stor Moa Storsenter.

### Ledergruppen, HR

Vi er en gruppe på 3 studenter som går 3. året Markedsføring og ledelse med spesialisering innen Innovasjon og entreprenørskap ved NTNU Ålesund. Gruppen har ulike kunnskaper og erfaringer som gjør at vi blir et team med bred kompetanse, dette gjør at vi er godt rustet til å takle de administrative utfordringer vi møter. Det er en uskreven regel om at investorer ikke investerer i ideer, men i ledergruppen, og vi føler at vi har de egenskaper for å kunne gjennomføre og løse de problemer vi vil møte gjennom drift av bedriften vår.

#### Marte Alvestad Håskjold, 24 år:

Marte har tidligere erfaring innen kundesalg av tjenester. I tillegg til studiet har hun jobbet innen helsesektoren i fire år. Gjennom denne jobben arbeider hun tett med mennesker, som gjør henne i stand til å samarbeide godt og utføre nye arbeidsoppgaver mest mulig effektivt. Marte har fått rollen som HR, og produktansvarlig.

#### Rebekka Fjørtoft Myklebust, 23 år:

Rebekka har jobbet innen service og salg i 9 år, med erfaring innen kundebehandling og økonomi. Tidligere studert ved International College of Management i Sydney, Australia. Tidligere også Erasmus student ved Universitetet i Cadiz, Spania. Har vidt nettverk av kontakter fra hele verden. Rebekka har fått rollen som økonomi og markedsjef.

#### Gaute Tandberg-Hermansen, 33 år:

<sup>1</sup> <http://www.dagbladet.no/kultur/slik-kan-du-redusere-ditt-plastforbruk/67376666>

<sup>2</sup> <https://www.theguardian.com/business/2016/jan/19/more-plastic-than-fish-in-the-sea-by-2050-warns-ellen-macarthur>

<sup>3</sup> <https://www.grontpunkt.no/nyhet/p%C3%A5stander-og-svar-om-gjenvinning-av-plast>

Gaute har erfaring fra salg og service bransjen, fiskeri og produksjon, logistikk, og support. Har tidligere studert Ingeniør i industrielt design ved Høyskolen i Østfold.  
Er per dags dato student ved NTNU avd. Ålesund på programmet, markedsføring og ledelse.  
Gaute har fått rollen som daglig leder.

#### **Arbeidsmiljø**

MeltWire mener at et godt arbeidsmiljø er viktig for å fremme godt arbeid i bedriften, og vi har derfor inngått et samarbeid med NAV for å jobbe for å være en IA (Inkluderende arbeidsliv) bedrift. 16.02.17 møtte vi Magne Ove Dimmestøl som er rådgiver ved arbeidslivssenteret der vi signerte samarbeidsavtale, og ble godkjent som IA-bedrift. Målet til IA-bedrifter er å få et godt arbeidsmiljø innad i bedriften, der det fokuseres på trivsel på arbeid, redusere sykefraværet og et arbeidsliv som passer alle.

Gjennom inkluderende arbeidsliv har gruppen sett på tiltak innenfor trivsel for å få et godt arbeidsmiljø. Vi synes dette er viktig for å få et profesjonelt samarbeid og for at alle parter skal trives i bedriften. Noen av tiltakene vi vil fokusere på for å fremme et godt arbeidsmiljø, er at alle skal få si sin personlige mening, dele kunnskap og informasjon, gi konstruktive tilbakemeldinger og ros, og ikke minst være inkluderende mot hverandre.

#### **Markedsplanen**

##### **Kunde verdi**

3D-printing blir mer og mer populært. Det antas at for fremtiden vil også vil være benyttet i flere og flere kundegrupper og markeder, som for eksempel bilproduksjon, men også videre for hjemmebruk som hobby. I dag er det færre som har kapasitet eller økonomiske midler til å benytte seg av 3D-printing.

##### **Kundesegment**

Kundene våre vil i første salgsrunde være organisasjoner, bedrifter og institusjoner. NTNU har en fablab med 3D-printere. I forlengelse av at vi er tilknyttet NTNU vil dette derfor kunne være en sentral kunde i første omgang. Vi vil raskt etter utvide kundegruppen våres til forbrukere som driver med 3D-printing på hobby basis. Når 3D-printere blir mer utbredt blant folk flest, og flere vil være interessert i filament som vi kan tilby kan vi begynne å fokusere på ytterligere større segmenter.

##### **Distribusjonskanaler**

De fleste selgere av filament, selger gjennom egne nettsider per i dag. Derfor er den største salgskanalen vår først og fremst via bedriftens egen nettside. B2B salg kommer også til å være en viktig del, spesielt i den første perioden av produksjonen. Gjennom å inngå partnerskap med seriøse aktører kan vi skape muligheter for store volumer.

##### **Direkte salg**

Gjennom å opprette kundekontakt vil vi først og fremst drive direkte salg til sluttbruker gjennom vår egen nettside. Vi skal også drive direkte salg til større institusjoner, hvor målet er å sette opp salgsvtaler med f.eks NTNU, og andre universitetscampus.



### Forhandlere

Det er også vurdert om vi skal selge våre produkter gjennom andre leverandører. Vi vurderer dette per i dag som mulighet til å komme inn på markedet, siden det er flere aktører som selger filament, og dette vil da kunne gjøre at vi lettere kommer igang med salg.

### Nettbutikk/Hjemmeside

Bedriften har opprettet en nettside hvor vi både kan informere kundene om vårt produkt og de miljøgevinstene man er med på å bidra til hvis man benytter vårt produkt framfor andres. Gjennom denne nettbutikken skal vi selge spoler med filament i flere forskjellige farger størrelser.

## Verdikjede og organisasjon

### Kjerneaktivitet

Vår kjerneaktivitet kommer til å bestå av innsamling av plast, sortere, vaske og klargjøre platen, smelte, granulere og ekstrudere platen til filament. Salg er også en av de viktigste kjerneaktivitetene til bedriften. I tillegg til dette er kvalitetssikring av produktet også en viktig del av arbeidet.

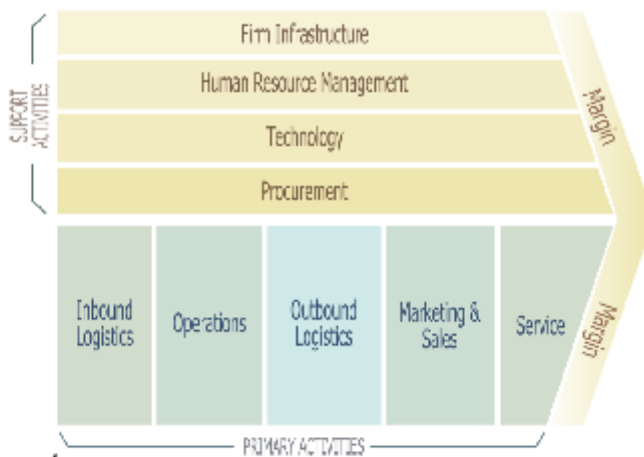


fig. 4

### Inngående logistikk

Bedriften anskaffer plast gjennom henting av plast som skal kastes. Platen lagres for videre prosessering.

### Operasjon

Primæraktivitet i den operative delen er granulering og ekstrudering av platen til filament. Det er også andre aktiviteter som sortering, vasking av platen som trenger dette, og smelting av platen fra originalformen til en form som lettere lar seg granulere.

<sup>4</sup> Wikipedia.com



Vedlikehold og drifting av ekstruderings maskinene er også inkludert som en del av prosessene til bedriften.

#### Utgående logistikk

Her er det primært lagring av varer, kvalitetssjekk, pakking og distribuering av solgte produkter.

#### Marked og salg

Bedriften skal drive markedsføring, men vi har også sett på muligheten for å sette ut PR og reklame til andre aktører innen PR. Produktet skal selges gjennom bedriftens kommende nettside [meltwire.no](http://meltwire.no). (ikke anskaffet per i dag)

#### Service

Som et ledd i det helhetlige bilde av Meltwire, skal vi i bedriften drive support på våre produkter hvor vi veileder kunden om bruk av filament og 3d-printing.

#### **Nettverk og partnere**

Allerede fra tidlig av har bedriften kartlagt hvilken kompetanse vi trenger for å lykkes. Med bakgrunn i dette har deltakerne i bedriften prøvd å finne relevante partnere, og danne nyttige og relevante nettverk for at vi skal ha best mulig forutsetning for å overleve og ha suksess. Kontaktene våre gjennom NTNU Ålesund er viktige mentorer. Spesielt har emneansvarlig Bjørn Magne Hatløy og veileder Øivind Strand vært nyttige i prosessen. Det har blitt gjort forsøk på å komme i kontakt med en kjemiker, og planen er å innlemme denne personen som mentor, slik at vi kan få best mulig kompetanse på område rundt plast. Gautes bror Michael Birkeland som også er mentor, jobber i Oslo, og har i forlengelsen av sin jobb flere kontakter og nettverk i Start-up samfunnet og PR bransjen. Michael har satt Meltwire i kontakt med "Something Good", et nyoppstartet PR byrå med fokus på bærekraftig merkevarebygging. Kim Hartmann hos Astrup er også mentor. Han har kompetanse som er spesifikt rettet mot plast og vil derfor være svært nyttig i denne prosessen.

Meltwire ønsker å danne et samarbeid med flere regionale aktører som produserer plastsjøppel. Den viktigste partneren sånn som vi ser det er per i dag Stor Moa storsenter. Moa er en stor lokalt aktør, og et samarbeid med Moa vil kunne gi Meltwire et godt grunnlag for videre arbeid. Meltwire er per idag ikke i samtaler med Moa Storsenter, da vi fortsatt har noen detaljer rundt selve produktet som må kartlegges før vi kontakter dem. Vi vurderer også NTNU som en av våre viktigste partnere. Med kunnskap, tilgang på maskiner og eventuell pilotkunde gjør NTNU seg meget relevant for bedriften vår.

#### **Gjennomføringsplan**

Vi har satt opp en gjennomføringsplan for å nå våre mål. Gjennomføringsplanen innebærer viktige datoer og frister som gruppen må forholde oss til, samt fordeling av arbeidsoppgaver. Vi har fordelt arbeidsoppgaver slik at hver enkelt vet hva som skal gjøres, og at alle har oppgaver å jobbe med. Vi har planer om å sende inn en markedsundersøkelse til ulike bedrifter som gjør at ulike risikoer reduseres, og på denne måten konstatere at forretningsideen våres er gjennomførbart.

Innen juni ønsker vi å reise til NTNU Trondheim for å se på en maskin som produserer ferdig filament til 3D-printer fra plast og andre materiale, og på den måten lære om prosessen.

### **Vekst og Ambisjon**

**Kortsiktig:** Som kortsiktig ambisjon ønsker vi å utvide nettverket vårt. Vi ønsker å komme i kontakt med en interessent og signere en intensjonsavtale innen juni.

**Langsiktig:** MeltWire har ambisjoner om å være et ledende varemerke på det internasjonale markedet innen filament for 3D-printing. Vårt langsiktige plan er at vi skal samle inn ulike typer plast og til slutt sitte igjen med en prototype som kan brukes som filament til 3D-printing.

### **Nyhetsgrad og innovasjonshøyde**

**Eksisterende:** Det finnes mange typer filament på markedet i dag. Man kan kjøpe mange ulike typer alt etter hva man ønsker å produsere i en 3D-printer. Mange av filamentene som i dag blir produsert blir laget av plast som ikke er gjenbruk, og dette er med på å øke plastproduksjonen. Plasten blir i dag samlet inn fra husstander og fraktet til miljøstasjon der platen blir presset og ballet. Ballene blir så sendt til et sorteringsanlegg i Tyskland, der platen blir gjenvunnet til plastgranulat.<sup>5</sup>

**Vår løsning:** Vi ønsker å løse plastproblematikken i dagens samfunn ved å bruke plast som allerede eksisterer. Vi samler inn plastavfall og produserer dette til ferdig filament. Plastavfallet vi benytter er plast fra nærliggende bedriften og det gjør at produksjonen vår er kortreist. Siden platen er avfall og kortreist er dette med på å verne om miljøet.

### **Markedet og Konkurrenter**

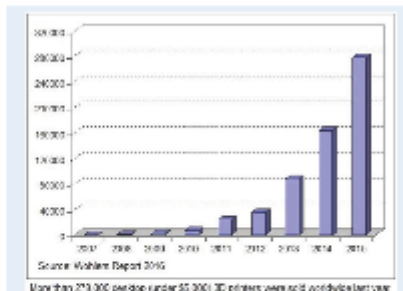
Markedet som vi fokuserer på er et stort internasjonalt markedet. Markedet vokser seg stadig større siden etterspørselen etter filament og 3D-printer stadig øker. Bedrifter finner stadig nye metoder for å produsere nye produkter, der 3D-printer er blitt en populær produksjonsmetode. Vårt produkt skal være et bærekraftig produkt som tar i bruk plastavfall som blir gjenskapet til filament. På grunn av plastproblematikken i dagens samfunn har vårt produkt et konkurransefortrinn siden vi er med på å verne om miljøet.

I følge Wohlers Associates, utgiver av den årlige Wohlers Report, ble mer enn 278000 desktop 3D-skrivere solgt på verdensbasis i 2015. Rapporten viser et diagram for å illustrere veksten av 3D-printere de siste 9 årene.<sup>6</sup>

---

<sup>5</sup> [http://esval.no/renovasjon/kildesortering/hva\\_skjer\\_med\\_plasten/](http://esval.no/renovasjon/kildesortering/hva_skjer_med_plasten/)

<sup>6</sup> <https://www.forbes.com/sites/timccue/2016/04/25/wohlers-report-2016-3d-printer-industry-surpassed-5-1-billion/#54dd321119a0>



Siden 3D-printing er blitt et populært verktøy til å produsere varer er der mange leverandører av filament. Vi har funnet noen konkurrenter:

**3DXTech** - <http://www.3dxtech.com>  
 3DXTECH ligger i West Michigan, like utenfor Grand Rapids. 3DXTECH startet i 2014 ved å fokusere på spesial formuleringer som de håper markedet ville sette pris på. Målet deres er å gjøre de mest innovative filamenter på markedet - rettet mot

vanskelige sluttanvendelser hvor fokuset er funksjonalitet.

**3D-Prima** <http://www.3dprima.com/en/>

3D Prima har som mål å lage ny teknologi tilgjengelig til så mange som mulig. Dette mener de er mulig ved å ha et nært samarbeid med ulike produsenter.

3D Prima har et bredt utvalg av kjente merkevarer og skrivere fra blant andre Wanhao med sin beste utvalg av modeller duplikator 4 og duplikator 5.

**Ninjatek** <https://ninjatek.com>

NinjaTek er en høy ytelse tilsetningsproduksjons materiale leverandør. De fokuserer på å innføre spesielle materialer til sluttbrukere. NinjaTek ble opprettet for å bygge videre på suksessen med sitt flaggskip produkt, NinjaFlex 3D-utskrift filament. NinjaFlex materiale er den ledende i 3D-trykkeribransjen. Populariteten ble bygget på unike ytelsesegenskaper og konsistent produktkvalitet.

#### Konkurransestrategi

Vi ønsker å være ledende på markedet, og vi ønsker derfor sette prisen lavere enn konkurrentene for å være konkurransedyktig. Prisen bør samtidig ikke være for lav slik at produktet fremstår av dårlig kvalitet. Vi har sett på sterke og svake sider, samt muligheter og trusler innad og utad i bedriften:

#### SWOT

##### Sterke sider

- Ulike erfaringer og bred kunnskap
- Relevant kompetanse

##### Svake sider

- Kapitalbegrensninger
- Uerfaren
- Lite tidsløp

##### Muligheter

- Mulige samarbeidspartnere
- Ekspandere

##### Trusler

- Eksisterende produkter
- Nye etablerte produkter
- Lavere pris

## Lønnsomhetsvurdering og finansiering

### Finansierings behov:

Per i dag har vi behov for en smeltemaskin, granuleringsmaskin og Extruderingsmaskin samt spolemasking. De to siste maskinene blir beregnet til en pris på kr 62 000 eller 7400 USD. Når det gjelder produksjonsutstyr forventer vi at vi må øke kapasiteten ytterligere etter noen år, og må derfor videre investere i mer maskiner av samme type, eller investere i utstyr med høyere produksjonsvolum. Vi har også behov for å investere i et kjøretøy som har kapasitet til å frakte plast fra hentepunktet og frakte det til produksjonslokalet vårt. Vi har vurdert en brukt varebil i begynnelsen. disse ligger på så lavt som ca. kr 8000. men vi vurderer det en bedre investering å påkoste dette noe mer slik at vi har en bil som ikke trenger mange fremtidige kostnader. Vi vurderer derfor en investeringskost på ca 25 000 som aktuell.

### Finansieringsfordeling

Meltwire har som plan om å søke finansiering via forskjellige støtteordninger slikt som NTNUDiscovery. I tillegg har bedriftens ledelse satt av 10% aksjer som kan tilbys potensielle investorer.

### Økonomi

Fremtidige konkrete kostnader vil være blant annet være produktutvikling, produksjon, lønn og fakturering, markedsføring, utvikling og webside med tilhørende nettbutikk, distribusjon.

### Produktkalkyle

| Produktkalkyle                                     | Kroner | Prisendring |
|--|--------|-------------|
| Salgspris  | 270    | 4 %         |
| Produksjonslønn                                    | -100   | 4 %         |
| Matrialeforbruk inkludert andre variable kostnader | -10    | 4 %         |
| Dekningsbidrag per filamentrull                    | 160    |             |
| Dekningsgrad                                       | 59 %   |             |

Salgsprisen for 1 kg vil være estimert til kr 270 per enhet. Her vil det være en produksjonslønn på kr 100, da det i starten er beregnet at det med 2 maskiner i gang av hver type vil bli produsert 2 enheter i timen. Etter hvert vil produksjonen være betydelig mer effektiv, men vi har valgt å overdrive med dette for forbehold om ekstra kostnader og eventuelle oppstartsproblemer. Med dette vil med tiden produktkalkylen endre seg, men for enkelhetsskyld og for større marginer har vi gjennom videre valg å arbeide ut i fra denne gjennom resten av beregningene. Videre har vi anslått kr 10 for materiale per enhet. Dette inkluderer og andre variable kostnader som vil si beholder og emballasje, samt frakt av materialet. Planen er å ta betalt for henting av «avfallsplast», men da vi avventer tilbud og oversikt over pris per kilo har vi valgt å utelukke denne inntekten i de foreløpige beregningene. Beregningene er her er ekskludert merverdiavgift. Dekningsbidraget per filamentrull (1 kg) vil da være 160 kr. Dette vil da være en dekningsgrad på 59%. For beregning av kontantstrøm og IRR har vi lagt til en årlig prisendring på 4%. Dette gjelder også indirekte faste kostnader.

### Salgsbudsjett

Oversikt over budsjett for årlige antall solgte enheter. Vi har som mål å få solgt 18 000 enheter innen 2019 er over.

| Salgsbudsjett | 2017 | 2018  | 2019   | 2020  | 2021  |
|---------------|------|-------|--------|-------|-------|
| Salgvolum     | 500  | 2 500 | 15 000 | 35000 | 60000 |

### Indirekte kostnader

Da bedriften er i oppstartsfasen vil de indirekte faste kostnadene stige med økende produksjon og drift. Derfor har vi gjort ulike beregninger for de 5 første driftsårene. Ved år 1 vil det ikke bli tatt ut lønn, derimot er det satt av til produksjonslønn som tidligere nevnt i produktkalkylen. Vi vil få andre kostnader som leie av lokale, strøm, forsikring av bygg og bil. Det vil bli satt av 50 000 kr for markedsføring og beregnet 200 000 for andre driftskostnader.

| Indirekte kostnader År 2017                           | Antall | Enhet          | Pris    | Enhet             | 1 000 NOK | Prisendring |
|---|--------|----------------|---------|-------------------|-----------|-------------|
| Lønn, inkl sosiale kostn. (feriepenger +arb.g.avgift) | 0      | årsverk        | 350 000 | kr/årsverk        | 0         |             |
| Leie av lokale  | 100    | m <sup>2</sup> | 420     | kr/m <sup>2</sup> | -42       |             |
| Strøm   | 17 000 | kWh            | 0,9     | kr/kWh            | -15       |             |
| Forsikringer  | 2      | antall årsverk | 2 100   | kr                | -4        |             |
| Markedsføring   | 1      | Antall         | 50 000  | kr                | -50       |             |
| Andre driftskostnader                                 | 1      | Antall         | 200 000 | kr                | -200      |             |
| Sum faste utbetalinger                                |        |                |         |                   | -312      | 4 %         |

Årlig vil indirekte faste utbetalinger øke. Oversikt over hvordan dette er beregnet.

| Indirekte kostnader År 2018                           | Antall | Enhet          | Pris    | Enhet2            | 1 000 NOK | Prisendring |
|---|--------|----------------|---------|-------------------|-----------|-------------|
| Lønn, inkl sosiale kostn. (feriepenger +arb.g.avgift) | 2      | årsverk        | 350 000 | kr/årsverk        | -700      |             |
| Leie av lokale  | 100    | m <sup>2</sup> | 420     | kr/m <sup>2</sup> | -42       |             |



|  |               |                   |             |                   |                      |                    |
|--|---------------|-------------------|-------------|-------------------|----------------------|--------------------|
| Strøm  | 21<br>000     | kWh               | 0,9         | kr/kWh            | -19                  |                    |
| Forsikringer   | 4             | antall<br>årsverk | 2 100       | kr                | -8                   |                    |
| Markedsføring  | 2             | Antall            | 50<br>000   | kr                | -100                 |                    |
| Andre driftskostnader                                    | 1             | Antall            | 200<br>000  | kr                | -200                 |                    |
| Sum faste utbetalinger                                   |               |                   |             |                   | -1 069               | 4 %                |
|  |               |                   |             |                   |                      |                    |
| <b>Indirekte kostnader År 2019</b>                       | <b>Antall</b> | <b>Enhet</b>      | <b>Pris</b> | <b>Enhet2</b>     | <b>1 000<br/>NOK</b> | <b>Prisendring</b> |
| Lønn, inkl sosiale kostn.<br>(feriepenger +arb.g.avgift) | 3             | årsverk           | 350<br>000  | kr/årsverk        | -1 050               |                    |
| Leie av lokale   | 100           | m <sup>2</sup>    | 420         | kr/m <sup>2</sup> | -42                  |                    |
| Strøm  | 32<br>000     | kWh               | 0,9         | kr/kWh            | -29                  |                    |
| Forsikringer   | 5             | antall<br>årsverk | 2 100       | kr                | -11                  |                    |
| Markedsføring  | 2             | Antall            | 50<br>000   | kr                | -100                 |                    |
| Andre driftskostnader                                    | 1             | Antall            | 300<br>000  | kr                | -300                 |                    |
| Sum faste utbetalinger                                   |               |                   |             |                   | -1 531               | 4 %                |
|  |               |                   |             |                   |                      |                    |
| <b>Indirekte kostnader 2020</b>                          | <b>Antall</b> | <b>Enhet</b>      | <b>Pris</b> | <b>Enhet2</b>     | <b>1 000<br/>NOK</b> | <b>Prisendring</b> |
| Lønn, inkl sosiale kostn.<br>(feriepenger +arb.g.avgift) | 4             | årsverk           | 350<br>000  | kr/årsverk        | -1 400               |                    |
| Leie av lokale   | 100           | m <sup>2</sup>    | 420         | kr/m <sup>2</sup> | -42                  |                    |
| Strøm  | 53<br>000     | kWh               | 0,9         | kr/kWh            | -48                  |                    |

|  |               |                   |             |                   |                      |                    |
|--|---------------|-------------------|-------------|-------------------|----------------------|--------------------|
| Forsikringer   | 8             | antall<br>årsverk | 2 100       | kr                | -17                  |                    |
| Markedsføring  | 3             | Antall            | 50<br>000   | kr                | -150                 |                    |
| Andre driftskostnader                                    | 1             | Antall            | 300<br>000  | kr                | -300                 |                    |
| Sum faste utbetalinger                                   |               |                   |             |                   | -1 957               | 4 %                |
|  |               |                   |             |                   |                      |                    |
| <b>Indirekte kostnader 2021</b>                          | <b>Antall</b> | <b>Enhet</b>      | <b>Pris</b> | <b>Enhet2</b>     | <b>1 000<br/>NOK</b> | <b>Prisendring</b> |
| Lønn, inkl sosiale kostn.<br>(feriepenger +arb.g.avgift) | 6             | årsverk           | 350<br>000  | kr/årsverk        | -2 100               |                    |
| Leie av lokale   | 100           | m <sup>2</sup>    | 420         | kr/m <sup>2</sup> | -42                  |                    |
| Strøm  | 74<br>000     | kWh               | 0,9         | kr/kWh            | -67                  |                    |
| Forsikringer   | 10            | antall<br>årsverk | 2 100       | kr                | -21                  |                    |
| Markedsføring  | 4             | Antall            | 50<br>000   | kr                | -200                 |                    |
| Andre driftskostnader                                    | 1             | Antall            | 465<br>000  | kr                | -465                 |                    |
| Sum faste utbetalinger                                   |               |                   |             |                   | -2 895               | 4 %                |

Før 2020 vil vi arbeide med 2 maskiner og beregner lavere arbeidskapital enn når produksjonen øker betraktelig.

|                                  |                  |
|----------------------------------|------------------|
| <b>Anleggskapital Før 2020</b>   | <b>1 000 NOK</b> |
| Maskiner                         | -62              |
| Inventar                         | -25              |
| Diverse                          | -50              |
| Sum anleggsinvestering           | -137             |
| Restverdi                        | -49              |
| <b>Anleggskapital etter 2020</b> | <b>1 000 NOK</b> |

|                        |      |
|------------------------|------|
| Maskiner               | -124 |
| Inventar               | -50  |
| Diverse                | -80  |
| Sum anleggsinvestering | -254 |
| Restverdi              | -91  |

#### Kontantstrøm og IRR

| Kontantstrøm                                       | 2 016 | 2 017 | 2 018 | 2 019  | 2 020   | 2 021  |
|--|-------|-------|-------|--------|---------|--------|
| Omsetning  |       | 135   | 702   | 4 380  | 10 630  | 18 952 |
| Produksjonlønn                                     |       | -50   | -260  | -1 622 | -3 937  | -7 019 |
| Matrialeforbruk inkludert andre variable kostnader |       | -5    | -26   | -162   | -394    | -702   |
| Dekningsbidrag                                     |       | 80    | 416   | 2 596  | 6 299   | 11 231 |
| Indirekte kostnader                                |       | -312  | 112   | -1 656 | -2 201  | -3 386 |
| Investering  |       |       |       |        |         |        |
| Arbeidskapital                                     | -19   | -79   | -488  | -842   | -1 053  | 2 527  |
| Anleggskapital/restverdi                           | -137  |       |       |        |         | -107   |
| Kontantstrøm                                       | -156  | -311  | 184   | 97     | 3 045   | 10 265 |
| Dekningsgrad                                       |       |       |       |        |         | 54 %   |
|  |       |       |       | IRR    | 110,32% |        |

Ved tabellene er omsetningen beregnet ut i fra årlige salgsbudsjettet og produktkalkylen med 4% prisøkning. De indirekte kostnadene er regnet ut i fra det årlige økningene av drift hvor det også er regnet en 4% årlig prisøkning. Dette er grunnen til at tallene ved kontantstrømmen er høyere enn ved tabellene for indirekte kostnader. Kontantstrømmen vil da ved år 2019 være positiv før skatt, og ved år 2020 positiv etter skatt. Med følgende tall vil Internal Rate Of Return være 110,32%



### Resultatbudsjett etter skatt

|  | 2 016            | 2 017 | 2 018             | 2 019             | 2 020             | 2 021             |
|--|------------------|-------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| Omsetning  |                  | 135   | 702               | 4 380             | 630 <sup>10</sup> | 952 <sup>18</sup> |
| Produksjonlønn                                     |                  | -50   | -260              | 622 <sup>-1</sup> | 937 <sup>-3</sup> | 019 <sup>-7</sup> |
| Matrialeforbruk inkludert andre variable kostnader |                  | -5    | -26               | -162              | -394              | -702              |
| Dekningsbidrag                                     |                  | 80    | 416               | 2 596             | 299 <sup>6</sup>  | 231 <sup>11</sup> |
| Indirekte kostnader                                |                  | -312  | -1112             | 656 <sup>-1</sup> | 201 <sup>-2</sup> | 386 <sup>-3</sup> |
| Investering arbeidskapital                         | 19 <sup>-</sup>  | -79   | -488              | -842              | 053 <sup>-1</sup> | 527 <sup>2</sup>  |
| Investering anleggskapital                         | 137 <sup>-</sup> |       |                   |                   |                   |                   |
| Restverdi  |                  |       |                   | -                 | -                 | -107              |
| Til totalkapitalen før skatt                       | 156 <sup>-</sup> | -311  | 184 <sup>-1</sup> | 97                | 045 <sup>3</sup>  | 265 <sup>10</sup> |
| Avskrivning  |                  | -51   | -41               | -33               | -26               | -21               |
| Meravskrivning                                     |                  |       |                   | -                 | -                 | -83               |
| Resultat før skatt                                 |                  | -283  | -737              | 907               | 072 <sup>4</sup>  | 634 <sup>7</sup>  |
| Skatt  |                  | 71    | 184               | -227              | 018 <sup>-1</sup> | 908 <sup>-1</sup> |
| Til totalkapitalen etter skatt                     | 156 <sup>-</sup> | -240  | 000 <sup>-1</sup> | -129              | 027 <sup>2</sup>  | 356 <sup>8</sup>  |
| Lånebeløp  | 500              |       |                   |                   |                   |                   |
| Avdrag   |                  | -100  | -100              | -100              | -100              | -100              |
| Renter   |                  | -33   | -26               | -20               | -13               | -7                |
| Skattebesparelse renter                            |                  | 8     | 7                 | 5                 | 3                 | 2                 |

|                               |      |      |        |      |       |       |
|-------------------------------|------|------|--------|------|-------|-------|
| Til egenkapitalen etter skatt | -156 | -365 | -1 119 | -244 | 1 917 | 8 252 |
|-------------------------------|------|------|--------|------|-------|-------|

### Kapitalbehov

I beregningene er 500 000 kr definert som et lånebeløp. Per i dag har vi definert et kapitalbehov på 1,5 million kr for å få bedriften opp å gå de første årene. Det som er ønskelig er å innhente ekstra kapital for å minimere risiko, og vi har derfor som mål å få investorer til å gå inn med kr 2 000 000.

### Exitmulighet

Investorer som går inn med 1 million kroner vil vi tilby en egenandel på 10%, da vi anser verdien til vår bedrift til å ligge på kr 10 000 000. Exit muligheter vil være salg eller børsnotering.

### Risikoer

3D-printing er ikke et utbredt produkt på markedet enda. En av våre risikoer er at det ikke er et stor nok marked enda for filament til 3D-printing siden mange bedrifter produserer varene sine gjennom tradisjonell produksjonsmetode. På grunn av fremtidig økende interesse for 3D-printing har det kommet mange produsenter innen ulike typer filament, og dette gjør at det finnes mange konkurrenter på markedet.

### Kildeliste:

<http://www.dagbladet.no/kultur/slik-kan-du-redusere-ditt-plastforbruk/67376666>

<https://www.theguardian.com/business/2016/jan/19/more-plastic-than-fish-in-the-sea-by-2050-warns-ellen-macarthur>

<https://www.grontpunkt.no/nyhet/p%C3%A5stander-og-svar-om-gjenvinning-av-plast>  
[Wikipedia.com](https://www.wikipedia.com)

<https://ninjatek.com>

<http://www.3dprima.com/en/>

<http://www.3dxtech.com>

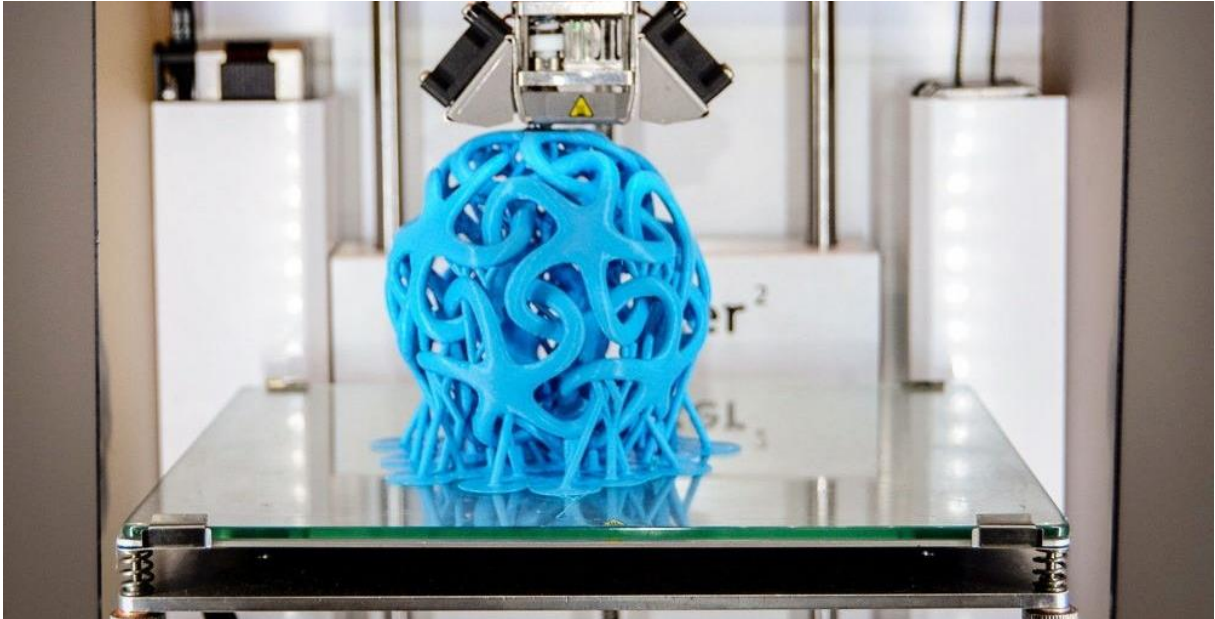
[http://esval.no/renovasjon/kildesortering/hva\\_skjer\\_med\\_plasten/](http://esval.no/renovasjon/kildesortering/hva_skjer_med_plasten/)

<https://www.forbes.com/sites/tjmccue/2016/04/25/wohlers-report-2016-3d-printer-industry-surpassed-5-1-billion/#54dd321119a0>

## 4.2 Vedlegg 2 Presentasjon









Tusen takk  
for oss

- Shape The Future



## 4.3 Vedlegg 3 Visittkort





## 15. ETABLERING OG AVVIKLING

Denne seksjonen inneholder årsmelding, hendelser, innkalling til generalforsamling for avvikling, vedtekter, protokoll, brønnøysundsregistrering og UE-avtale.



## Innholdsfortegnelse

|     |  |   |
|-----|--|---|
| 1   | Årsmelding .....   | 2 |
| 1.1 | Forretningside.....  | 2 |
| 1.2 | Eiere .....  | 2 |
| 1.3 | Mentor .....   | 2 |
| 1.4 | Veileder .....   | 2 |
| 1.5 | Virksomheten.....  | 2 |
| 2   | Hendelser .....  | 2 |
| 2.1 | Starten.....   | 2 |
| 2.2 | MeltWire .....   | 3 |
| 2.3 | Mentor .....   | 3 |
| 2.4 | Fylkesmesse.....   | 3 |
| 2.5 | Bedriftsbesøk.....   | 3 |
| 2.6 | Intensjonsavtale.....  | 3 |
| 2.7 | Økonomi .....  | 3 |
| 2.8 | Miljørapport .....   | 4 |
| 2.9 | Lærdom og erfaring .....   | 4 |
| 3   | Innkalling til Generalforsamling .....   | 5 |
| 4   | Vedlegg .....  | 6 |
| 4.1 | Vedlegg 1: Vedtekter, Protokoll for stiftelsesmøte, Brønnøysundregistrering, UE-avtale ..... | 6 |

# 1 Årsmelding

## 1.1 Forretningside

MeltWire tilbyr filament til 3D-printere av resirkulert plastavfall. Men denne innovative måten å lage filament på vil vi redusere plastavfallet i miljøet, og være med på å bli mer bærekraftig.

## 1.2 Eiere

Gaute Hermansen

Rebekka Fjørtoft Myklebust

Marte Alvestad Håskjold

## 1.3 Mentor

Kim Hartmann

## 1.4 Veileder

Bjørn Magne Hatløy – Faglærer

## 1.5 Virksomheten

Vi er tre studenter som har startet studentbedriften MeltWire. Vi ønsker å redusere plastavfallet som i dag har blitt et stort problem. Ved å redusere plastavfallet ønsker vi å samle inn plast fra industrien og produsere filament til 3D-printere.

# 2 Hendelser

## 2.1 Starten

Plastproblematikken har vært et stort tema for tiden i media. Det er ofte snakk om plasten som ligger i naturen og at problemet bare vokser. Vi ønsket å gjøre noe med dette når vi begynte med studentbedriften.

## **2.2 MeltWire**

I startfasen var Rebekka og Gaute allerede en studentbedrift. Etter at Rebekka kom hjem som utvekslingsstudent kom Marte inn i bedriften. Dette var starten på MeltWire av Pro Pelo SB. Vi opprettet MeltWire som vårt produktnavn og begynte med planleggingen.

## **2.3 Mentor**

29.03.17 hadde vi et møte med Kim Hartmann der han sa seg villig til å være våres mentor. I ettertid har vi hatt enda et møte med han der han har hjulpet oss med prosessen videre.

## **2.4 Fylkesmesse**

26.04.17 var det Fylkesmesse på NTNU Ålesund. Dette var en lærerik dag, der vi fikk mange erfaring som vi tar med oss videre. På fylkesmessen vant vi årets beste studentbedrift 2017.

## **2.5 Bedriftsbesøk**

02.05.17 var vi på bedriftsbesøk hos Optimar AS der vi fikk omvisning i bedriften. Vi ble vist hva slags plastavfall de har og hvordan de oppbevarer denne.

## **2.6 Intensjonsavtale**

10.04.17 signerte vi intensjonsavtale med 3DP modelling AS i Ålesund. 3DP modelling AS er interessert i et videre samarbeid med oss.

## **2.7 Økonomi**

Vi har ennå ingen produkt klart for salg, og har derfor ikke salgsinntekter ennå. Inntektene vi står inne med er støtte fra Sparebanken Møre og premie fra Fylkesmessen. Bedriften har ingen gjeld. Vi har nå egenkapital på 3104,-. Vi aventer fortsatt premien fra Fylkesmessen på kr 5000, derfor er denne premien ikke bokført i resultatet. Driftsresultat vårt er på 1304,-

Det resterende overskuddet deles likt mellom eierne.

## 2.8 Miljørapport

Vi har vært opptatt av et godt arbeidsmiljø fra starten av, og mener at godt arbeidsmiljø er med på å øke arbeidsinnsatsen. Vi har blant annet hatt felles lunsjpauser og morgenmøter der vi planlegger dagen. At bedriften signerte IA-avtalen gjennom NAV ser vi også på som en positiv erfaring.

Vi vil videre fokusere på miljøvern i bedriften siden produktet vårt skal være miljøvennlig og kvalitetssikret.

## 2.9 Lærdom og erfaring

Gjennom å drifte denne studentbedriften har vi lært utrolig mye. Vi har lært å samarbeide som et team der vi har hatt ulike roller og arbeidsoppgaver. Ved å ha jobbet målrettet sammen har vi nådd målene vi har satt oss. Vi lærte mye av å delta på Fylkesmessen der vi møtte mange viktige aktører fra næringslivet. Det å drifte en bedrift har vist seg å ha mange utfordringer, men dette er noe vi har lært å håndtere på veien. Nå på slutten kan vi være stolte av å ha driftet en studentbedrift sammen, der vi har vunnet årets studentbedrift og skal videre til NM i Oslo.

**Sted**

**Dato**

**Underskrift styremedlemmer**

# 3 Innkalling til Generalforsamling

Til Gaute Hermansen, Marte Alvestad Håskjold og Rebekka Fjørtoft Myklebust

---

Du innkalles herved til styremøte i ProPelo

---

Sted: NTNU Ålesund

Dato: 08.06.17

Kl: 10.00

Saksliste:

1. Avvikling av studentbedriften
2. Fordeling av overskudd
3. Videreføring og eventuell opprettelse av aksjeselskap

**Vennlig hilsen**

**Rebekka Fjørtoft Myklebust**

---

**for studentbedriften**

## **4 Vedlegg**

### **4.1 Vedlegg 1: Vedtekter, Protokoll for stiftelsesmøte, Brønnøysundregistrering, UE-avtale**

# Vedtekter for Studentbedriften

Studentbedrift er et pedagogisk program i regi av Ungt Entreprenørskap og faller inn under definisjonen av veldedige eller allmenntilgitt institusjoner eller organisasjoner.

## NAVN


- |     |   |                                  |
|-----|---|----------------------------------|
| §1a | Studentbedriftens navn:                   | Pro Pelo SB                      |
| §1b | Navn på kontaktperson i studentbedriften: | Gaute Hermansen                  |
| §1c | Navn på utdanningsinstitusjon:            | NTNU i Ålesund                   |
| §1d | Navn på fagansvarlig/veileder:            | Bjørn Magne Hatløy               |
| §1e | Navn på kommune:                          | Fylkeskommunen (Møre og Romsdal) |

## FORMÅL

- §2a Studentbedriften skal opparbeide kompetanse og kunnskap om næringsdrift gjennom oppstart, drift og avvikling. Studentbedriften skal samarbeide med en mentor fra arbeids- og næringsliv, og få oppfølging fra veileder ved utdanningsinstitusjonen.
- §2b Kort beskrivelse av studentbedriftens forretningsidé:  
Pro Pelo skal utvikle og selge produkter innen håndholdte elektriske artikler, både til bedrifts og konsumer markedet.

## RAMMER

- §3a Studentbedriften følger til enhver tid gjeldene rammer for programmet Studentbedrift, gitt av Ungt Entreprenørskap.
- §3b Studentbedriftens levetid er maksimalt 12 måneder.
- §3c Omsetningsgrensen for studentbedriften er kr. 140 000 innen en 12 måneders periode. Det skal ikke beregnes skatt eller merverdiavgift av omsetningen innenfor omsetningsgrensen.
- §3d Et eventuelt overskudd i studentbedriften skal anvendes slik:



Fordeles likt på eierene

- §3e Studentbedriftens bankkonto skal gjøres opp før bedriften avvikles. Dersom bankkontoen ikke opphører, vil Ungt Entreprenørskap i fylket automatisk ta over midlene.

## ORGANISERING

§4a Deltakerne i studentbedriften er studenter i høyere utdanning. Det er minst to deltakere i Studentbedrift.

§4b Eiere:

- Alle deltakere i studentbedriften er eiere. Alle deltakerne eier minst én andel.
- Andeler kan også selges til personer utenfor bedriften.
- Studentbedriftens andelskapital skal være på minimum kr. 400.- og maksimum kr. 20 000.-
- En andel koster kr. 200.-
- Det er ikke tillatt å drive handel med andelene

§4c Styret:

- Studentbedriftens styre skal bestå av alle deltakere i bedriften.
- Styret i studentbedriften kan ha eksterne styremedlemmer.
- Styret tilsetter daglig leder i studentbedriften.
- Styret er beslutningsdyktig når minst halvparten av styret er til stede. Alle styremedlemmene har én stemme hver. Ved stemmelikhet har styreleder dobbeltstemme.
- Styret gir signaturrett til styrets medlemmer hver for seg. Disse er:

Rebekka Fjortoft Munkelust, Gaute Hermansen

§4d Ansatte

- Det er kun deltakere i studentbedriften som kan ansettes.
- Daglig leder i studentbedriften ansetter deltakere i de ulike stillingene.

## GENERALFORSAMLING

§5a Alle deltakerne i studentbedriften utgjør generalforsamlingen.

§5b Generalforsamling skal avholdes før studentbedriften avvikles. På den ordinære generalforsamlingen skal følgende saker behandles:

1. Godkjenning av årsregnskapet og årsberetningen, herunder utdeling av utbytte.
2. Andre saker som etter vedtektene hører under generalforsamlingen og som er med i innkallingen.
3. Avvikling av bedriften.

§5c Det skal sendes skriftlig innkalling minst to uker i forkant av generalforsamlingen til alle deltakerne. Årsregnskapet, årsberetningen og revisjonsberetningen skal utsendes senest en uke før generalforsamlingen.



§5d Generalforsamlingen er beslutningsdyktig når lovlig innkalt.



§5e Vedtektene for studentbedriften kan kun endres av ekstraordinær generalforsamling med 2/3 flertall.

#### AVVIK

§6a Eventuelle avvik fra standardbestemmelser



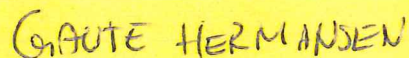
Vedtatt på stiftelsesmøte for Studentbedriften Pro Pelo SB  
Sted/dato: Fylkeskommunen (Møre og Romsdal), 14.10.2016  
Underskrifter av samtlige deltakere i bedriften:

| Underskrift   | Navn                       |
|---|----------------------------|
| <br><i>se vedlegg</i> | Rebekka Fjørtoft Myklebust |
|                      | Gaute Hermansen            |

# Protokoll fra stiftelsesmøte

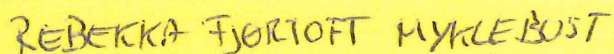
**Studentbedriftens navn:** Pro Pelo SB  
**Dato:** 14.10.2016  
**Sted:** NTNU i Ålesund  
**Kommune:** Fylkeskommunen (Møre og Romsdal)

Stiftere som var tilstede: (Navn i alfabetisk rekkefølge):



GAUTE HERMANSEN

Stiftere som ikke var til stede:



REBEKKA FJORTOFT MYKLEBUST

Andre som var til stede:

## Saksliste

Sak 1. Godkjenning av innkalling og saksliste.

Sak 2. Konstituering.

Valg av ordstyrer.

Valg av referent.

Sak 3. Godkjenning av vedtekter.

Sak 4. Valg.

a. Styreleder.

b. Styre.

c. Revisor

Sak 5. Underskriving av registreringspapirer.

## Referat

### Sak 1. Godkjenning av innkalling og saksliste.

Innkalling og saksliste ble godkjent.

### Sak 2. Konstituering.

Som ordstyrer ble valgt:

REBEKKA F. MYKLEBUST

Som referent ble valgt:

GAUTE HERMANSEN

### Sak 3. Godkjenning av vedtekter.

Vedtekter for studentbedriften ble vedtatt.

### Sak 4. Valg.

a. Som styreleder ble valgt: Rebekka Fjørtoft Myklebust

b. Alle bedriftsdeltakerne utgjør styret i bedriften. Andre personer i styret er:

Rebekka Myklebust, Gaute Hermansen

c. Som revisor ble valgt:

(NB! revisor må være ekstern, dvs. ikke en av bedriftens deltakere)

### Sak 5. Underskriving av registreringspapirer.

Protokollen ble lest opp og deretter underskrevet av stifterne:

Underskrift

Navn

se vedlegg

Rebekka Fjørtoft Myklebust

Gaute Hermansen

Gaute Hermansen

## Samordnet registermelding Del 1 – Hovedblankett

for registrering i Enhetsregisteret, Foretaksregisteret, Merverdiavgiftsregisteret, NAV Aa-registeret, Statistisk sentralbyrås Virksomhets- og foretaksregister, Stiftelsesregisteret og Skattedirektoratets register over upersonlige skattytere.

NBI Husk original underskrift i felt 27. For nærmere forklaring og utdyping av de enkelte feltene – se egen veiledning

|  |   |                                       |   |
|--|---|---------------------------------------|---|
| <b>1. Navn/foretaksnavn</b>  |   |                                       |   |
| 1.1 Enhetens fullstendige navn/foretaksnavn (fylles alltid ut)   |   | Organisasjonsnummer                   |   |
| Pro Pelo SB  |   |                                       |   |
| 1.2 Eventuelt nytt navn/foretaksnavn. For enheter registrert i Foretaksregisteret er navne-/foretaksnavneendringen gebyrbelagt   |   |                                       |   |
| 1.3 Eget navn på virksomheten (oppgis bare hvis selve virksomheten drives under et annet navn enn enhetens fullstendige navn/foretaksnavn)   |   |                                       |   |
| <b>2. Meldingen gjelder</b>  |   |                                       |   |
| <input checked="" type="checkbox"/> 2.1 Enhet som ikke er registrert tidligere (enhet som ikke har eget organisasjonsnummer)   | <input type="checkbox"/> 2.3 Beslutning om oppløsning av enhet      | ➔                                     | Ved kjøp, salg eller nedleggelse av virksomhet må felt 9 og 10 fylles ut.   |
| <input type="checkbox"/> 2.2 Endringer/nye opplysninger (fyll bare ut de felt endringen gjelder)   | <input type="checkbox"/> 2.4 Sletting av enhet                      |                                       |   |
| <b>3. Registrering i andre registre (i tillegg til registrering i Enhetsregisteret)</b>  |   |                                       |   |
| 3.1 Skal enheten registreres i Foretaksregisteret? Det er gebyr på registreringen.   | <input checked="" type="checkbox"/> Nei <input type="checkbox"/> Ja | ➔                                     | Se veiledningen om registreringsrett/plikt i Foretaksregisteret.<br>Hvis ja, sender du inn blankettens del 2 når beløpsgrensen er nådd. Se egen veiledning for del 2. |
| 3.2 Har virksomheten omsetning som kommer inn under merverdiavgiftslovens bestemmelser?  | <input checked="" type="checkbox"/> Nei <input type="checkbox"/> Ja | ➔                                     |   |
| 3.3 Enheten<br>- har eller venter å få arbeidstakere<br>- betaler/skal betale andre enn arbeidstakere vederlag som det skal betales arbeidsgiveravgift av etter folketrykkløven § 23-2 | <input checked="" type="checkbox"/> Nei <input type="checkbox"/> Ja | ➔                                     | Hvis ja, får du nærmere informasjon tilsendt.   |
| 3.4 Har eller venter enheten å få virksomhet på flere adresser?  | <input checked="" type="checkbox"/> Nei <input type="checkbox"/> Ja | ➔                                     |   |
| <b>4. Hovedkontorets adresse (forretningsadresse/besøksadresse)</b>  |   |                                       |   |
| Gate, husnummer eller sted<br>NTNU i Ålesund   |   |                                       |   |
| Postnummer   | Poststed  | Kommune                               | Land  |
| 6009   | Ålesund   | Fylkeskommunen Romsdal                | Norge   |
| Telefonnummer  | Telefaksnummer  | Mobiltelefonnummer                    | Hjemmeside  |
|  |   |                                       | Romsdal)  |
| <b>5. Postadresse</b>  |   |                                       |   |
| Postboks, gate, husnummer eller sted   |   | E-postadresse                         |   |
| PB 1517  |   |                                       |   |
| Postnummer   | Poststed  | Kommune                               |   |
| 6025   | Ålesund   | Fylkeskommunen (Møre og Romsdal)      |   |
| <b>6. Virksomhetens beliggenhetsadresse (oppgis bare hvis virksomheten foregår på annet sted enn oppgitt i felt 4)</b>   |   |                                       |   |
| Gate, husnummer eller sted   |   |                                       |   |
| Postnummer   |   | Poststed                              |   |
|  |   |                                       |   |
| Postnummer   |   | Kommune                               |   |
|  |   |                                       |   |
| <b>7. Innsender/gebyransvarlig</b>   |   |                                       |   |
| Innsenderen vil bli brukt som mottaker for tilbakemeldinger om saken, og vil blant annet få tilsendt krav om gebyr ved registrering i Foretaksregisteret.                              |   |                                       |   |
| Navn/foretaksnavn  |   | Kundenummer i Brønnøysundregistrene   |   |
| NTNU i Ålesund   |   |                                       |   |
| Postboks, gate, husnummer eller sted   |   | Telefonnummer                         | Telefaksnummer  |
| PB 1517  |   | 47344982                              |   |
| Postnummer   |   | Poststed                              |   |
| 6025   |   | Ålesund                               |   |
|  |   | Saksreferanse/attention for innsender |   |
|  |   | Bjørn Magne Hatlø                     |   |

Med sikte på å redusere bedriftenes skjemavelde, kan opplysninger du gir i dette skjemaet i medhold av lov om Oppgaverregisteret §§ 5 og 6, helt eller delvis bli benyttet også av andre offentlige organer som har hjemmel til å hente inn de samme opplysningene. Opplysninger om eventuell samordning kan du få ved å henvende deg til Oppgaverregisteret eller Enhetsregisteret på telefon 75 00 75 00.



NB! Husk original underskrift i felt 27. For nærmere forklaring og utdyping av de enkelte feltene – se egen veiledning

**8. Organisasjonsform** (fyller bare ut ved melding om enhet som ikke er registrert tidligere)

Kryss av for enhetens organisasjonsform

|  |  |   |  |
|--|--|---|--|
| <input type="checkbox"/> Enkeltpersonforetak (eieinnehaver) ①            | <input type="checkbox"/> Gjensidig forsikrings-selskap ②   | <input type="checkbox"/> Forening/lag/innretning ③  | <p>① Se veiledningen til felt 3.1 om registreringsrett/-plikt i Foretaksregisteret</p> <p>② Skal registreres i Foretaksregisteret</p> <p>③ Skal registreres i Foretaksregisteret hvis enheten driver næringsvirksomhet</p> <p>④ Skal ikke registreres i Foretaksregisteret</p> |
| <input type="checkbox"/> Ansvarlig selskap med solidarisk ansvar (ANS) ② | <input type="checkbox"/> Sparebank ②   | <input type="checkbox"/> Eierseksjonssameie ①   |  |
| <input type="checkbox"/> Ansvarlig selskap med delt ansvar (DA) ②        | <input type="checkbox"/> Statsforetak (SF) ②   | <input type="checkbox"/> Tingsrettslig sameie ④   |  |
| <input type="checkbox"/> Partrederi ②                                    | <input type="checkbox"/> Interkommunalt selskap ②  | <input type="checkbox"/> Bo ④   |  |
| <input type="checkbox"/> Kommandittselskap (KS) ②                        | <input type="checkbox"/> Kommunalt foretak/ Fylkeskommunalt foretak ②                            | <input type="checkbox"/> Verdipapirfond ④   |  |
| <input type="checkbox"/> Aksjeselskap (AS) ②                             | <input type="checkbox"/> Norskregistrert utenlandsk foretak ①                                    | <input type="checkbox"/> Offentlig sektor (må spesifiseres i felt 26) ④   |  |
| <input type="checkbox"/> Allmennaksjeselskap (ASA) ②                     | <input type="checkbox"/> Europeisk foretak/selskap (SE, SCE, EØFG - må spesifiseres i felt 26) ② | <input type="checkbox"/> Pensjonskasser ②   |  |
| <input type="checkbox"/> Boligbyggelag ②                                 | <input type="checkbox"/> Samvirkeforetak (SA) ②  | <input checked="" type="checkbox"/> Annen juridisk person, for eksempel ambassade og fjellstyre (må spesifiseres i felt 26) ④ |  |
| <input type="checkbox"/> Borettslag ②                                    | <input type="checkbox"/> Stiftelse ③   |   |  |

**9a. Stiftelse av enhet. Start eller kjøp av virksomhet**      **9b. Salg eller nedleggelse av virksomhet**

|  |  |  |  |
|--|--|--|--|
| Dato for stiftelse av enheten: <input type="text" value="14.10.2016"/>   |  | Er enhetens virksomhet   |  |
| Har enheten - startet ny virksomhet? <input checked="" type="checkbox"/> Ja <input type="checkbox"/> Nei                           |  | - solgt/overdratt? (oppgi ny eier under 10b) <input type="checkbox"/> Ja <input checked="" type="checkbox"/> Nei |  |
| - kjøpt/over tatt virksomhet? (oppgi tidligere eier under 10a) <input type="checkbox"/> Ja <input checked="" type="checkbox"/> Nei |  | - nedlagt? <input type="checkbox"/> Ja <input checked="" type="checkbox"/> Nei                                   |  |
| Ved kjøp av mva.-pliktig virksomhet, må blankettens del 2 også fylles ut.  |  | Ved salg eller opphør av mva.-pliktig virksomhet, må blankettens del 2 også fylles ut.                           |  |

**10a. Kjøp/over tagelse av virksomhet fra**      **10b. Salg/overdragelse av virksomhet til**

|   |  |
|---|--|
| Tidligere eier: Organisasjonsnr.: (hvis registrert) | Ny eier: Organisasjonsnr.: (hvis registrert) |
| Navn/foretaksnavn                                   | Navn/foretaksnavn                            |
| Gate, husnummer eller sted                          | Gate, husnummer eller sted                   |
| Postnummer   Poststed                               | Postnummer   Poststed                        |

**11. Virksomhet/bransje**

Beskriv den virksomheten/aktiviteten som utføres eller skal utføres så nøyaktig som mulig. Hvis enheten driver virksomhet/aktivitet i flere bransjer, må du oppgi hver enkelt av dem i rekkefølge etter størrelsen på omsetning eller sysselsetting.

Pro Pelo skal utvikle og selge produkter innen håndholdte elektriske artikler, både til bedrifts og konsumer markedet.

Ved endring av virksomhet/bransje, oppgi dato for da endringen trådte i kraft.

Dato | År

**12. Daglig leder, innehaver, forretningsfører eller annen kontaktperson**

Enkeltpersonforetak oppgir alltid innehaver. Hvis enheten har daglig leder og/eller forretningsfører oppgir du dette i tillegg. For norskregistrert utenlandsk foretak med forretningssted i Norge: oppgi eventuell daglig leder i Norge og/eller eventuell innehaver. For mva.-pliktig norskregistrert utenlandsk foretak uten forretningssted i Norge: oppgi norsk representant. Hvis enheten ikke har innehaver, daglig leder eller forretningsfører: oppgi en annen kontaktperson. Hvis daglig leder, forretningsfører eller norsk representant er en juridisk person: oppgi i tillegg en kontaktperson. Utenlandske personer uten norsk fødselsnummer må søke om/oppgi D-nummer.

|           |              |                  |                    |                     |
|-----------|--------------|------------------|--------------------|---------------------|
| Innehaver | Daglig leder | Forretningsfører | Norsk representant | Annen kontaktperson |
|-----------|--------------|------------------|--------------------|---------------------|

|   |   |  |
|---|---|--|
| Fødselsnr./D-nr. (11 siffer)/organisasjonsnr. | Navn (personer angir navnet slik: fornavn, mellomnavn, etternavn) | Kryss av   |
| 020283 33334                                  | Gaute Hermansen   | <input checked="" type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> |
| Adresse                                       | Postnummer   Poststed   |  |
| Fødselsnr./D-nr. (11 siffer)/organisasjonsnr. | Navn (personer angir navnet slik: fornavn, mellomnavn, etternavn) | <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>            |
| Adresse                                       | Postnummer   Poststed   |  |

**13. Ønsket målform**

Bokmål       Nynorsk

## Videre utfylling av blanketten:

Enkeltpersonforetak skal ikke fylle ut feltene 14-20.

Andre organisasjonsformer fyller ut disse feltene hvis opplysningene finnes.

NB! Husk original underskrift i felt 27. For nærmere forklaring og utdyping av de enkelte feltene – se egen veiledning

|  |  |  |
|--|--|--|
| <b>14. Vedtekter/selskapsavtale</b>  |  |  |
| Fylles bare ut hvis enheten skal registreres eller er registrert i Foretaksregisteret og/eller Stiftelsesregisteret.   |  |  |
| Gjeldende vedtekter/selskapsavtale vedtatt:  | Dato   År                                    | <b>Må vedlegges</b>  |
| <b>15. Kapital i aksjeselskap, allmennaksjeselskap, kommandittselskap, stiftelser med flere</b>  |  |  |
| Fylles bare ut hvis enheten skal registreres eller er registrert i Foretaksregisteret og/eller Stiftelsesregisteret.   |  |  |
| Kapital i henhold til vedtekter/selskapsavtale   | Totalt innbetalt kapital i kommandittselskap | Bunden kapital i kommandittselskap   |
|  |  |  |
| <input type="checkbox"/> Kapitaltegningen omfattes av verdipapirhandelloven § 7-2 om prospektplikt   |  |  |
| Kapitalendringen gjelder: <input type="checkbox"/> Kapitalforhøyelse* <input type="checkbox"/> Gjennomføring av kapitalnedsettelse <input type="checkbox"/> Innbetaling (KS)   |  |  |
| * Gi nærmere opplysninger i blankettens felt 26 når aksjekapitalen forhøyes ved bruk av styrefullmakt, konvertering av lån som gir rett til å kreve utstedt aksjer, utstedte tegningsrettsaksjer eller frittstående tegningsretter.                              |  |  |
| <b>16. Beslutning om kapitalnedsettelse</b>  |  |  |
| I generalforsamling/selskapsmøte   | Dato   År                                    | ble det besluttet å sette ned aksjekapitalen/selskapskapitalen/grunnkapitalen                        |
| fra NOK  | med NOK                                      | til NOK  |
|  |  |  |
| Beløpet skal anvendes til (kryss av):  |  |  |
| <input type="checkbox"/> Dekning av tap som ikke kan dekkes på annen måte <input type="checkbox"/> Avskrivning på deltakernes innskuddsplikt   |  |  |
| <input type="checkbox"/> Tilbakebetaling til aksjeeierne/deltakerne <input type="checkbox"/> Avsetning til fond  |  |  |
| <b>17. Fusjon</b>  |  |  |
| <b>Foretaket har besluttet</b>   |  | <b>Kryss av dersom det gjelder fusjon mellom:</b>  |
| <input type="checkbox"/> oppløsning for å fusjonere med: <input type="checkbox"/> å overta: <input type="checkbox"/> gjennomføring av fusjon med:  |  | <input type="checkbox"/> Mor og heleid datterselskap <input type="checkbox"/> Selskap med samme eier |
| Navn/foretaksnavn  |  | Organisasjonsnr.:  |
| Adresse  |  | Postnummer   Poststed  |
| Angi om meldingen gjelder: <input type="checkbox"/> Fusjonsplan <input type="checkbox"/> Fusjon over landegrensler   |  |  |
| <b>18. Fisjon</b>  |  |  |
| <b>Selskapet har besluttet</b> <input type="checkbox"/> kapitalnedsettelse i forbindelse med fisjon*: <input type="checkbox"/> oppløsning for å fusjonere med: <input type="checkbox"/> å skille ut del(er) av foretaket til: <input type="checkbox"/> å overta: |  |  |
| * Fyll ut  | fra NOK                                      | med NOK  |
|  |  | til NOK  |
|  |  |  |
| <input type="checkbox"/> gjennomføring av fisjon med:  |  |  |
| Navn/foretaksnavn  |  | Organisasjonsnr.:  |
| Adresse  |  | Postnummer   Poststed  |
| Navn/foretaksnavn  |  | Organisasjonsnr.:  |
| Adresse  |  | Postnummer   Poststed  |
| Angi om meldingen gjelder: <input type="checkbox"/> Fusjonsplan <input type="checkbox"/> Fisjon over landegrensler   |  |  |



**19. Styre, deltakere og annet (legg ved dokumentasjon)**

Tilleggsopplysninger i forbindelse med styrevalg skal du angi i feltet for spesielle opplysninger helt til høyre.  
 I foretak med ansattrepresentasjon i styret, må du merke disse med D for "valgt av de ansatte". I aksjeselskap og allmennaksjeselskap med flere aksjeklasser, kan du gi opplysning om hvilken aksjeklasse vedkommende er valgt av: A for "valgt av A-aksjonærene", B for "valgt av B-aksjonærene", C for "valgt av C-aksjonærene".  
 Ansvarlig selskap med delt deltakeransvar (DA) og interkommunalt selskap skal oppgi ansvarsandel i prosent eller brøk i feltet for ansvarsandel.

Norskregistrert utenlandsk foretak oppgir eventuelt særskilt styre for virksomheten i Norge.  
 Utenlandske personer uten norsk fødselsnummer må søke om/oppgi D-nummer (11 siffer).

Kryss av hvis foretaket er underlagt krav til kjønnsrepresentasjon i styret.

|                               |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|-------------------------------|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|
| Styrets leder                 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Nestleder                     |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Styremedlem                   |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Vara medlem                   |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Observer                      |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Komplementar                  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Deltaker/sameier/eier/kommune |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Ansvarsandel                  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Spesielle opplysninger        |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

Både ved nyregistrering og ved endring av styre, deltakere og annet må du oppgi alle medlemmene.

Kryss av for riktig rolle

|                                      |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |   |
|--------------------------------------|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|---|
| Fødselsnr./D-nr. (11 siffer)/org.nr. | Navn/foretaksnavn (personer angir navnet slik: fornavn, mellomnavn, etternavn) |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |   |
|                                      | Rebekka Fjørtoft Myklebust   |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | X |

|         |         |          |
|---------|---------|----------|
| Adresse | Postnr. | Poststed |
|---------|---------|----------|

|                                      |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |   |
|--------------------------------------|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|---|
| Fødselsnr./D-nr. (11 siffer)/org.nr. | Navn/foretaksnavn (personer angir navnet slik: fornavn, mellomnavn, etternavn) |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |   |
|                                      | Gaute Hermansen  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | X |

|         |         |          |
|---------|---------|----------|
| Adresse | Postnr. | Poststed |
|---------|---------|----------|

|                                      |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|--------------------------------------|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|
| Fødselsnr./D-nr. (11 siffer)/org.nr. | Navn/foretaksnavn (personer angir navnet slik: fornavn, mellomnavn, etternavn) |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|--------------------------------------|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|

|         |         |          |
|---------|---------|----------|
| Adresse | Postnr. | Poststed |
|---------|---------|----------|

|                                      |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|--------------------------------------|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|
| Fødselsnr./D-nr. (11 siffer)/org.nr. | Navn/foretaksnavn (personer angir navnet slik: fornavn, mellomnavn, etternavn) |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|--------------------------------------|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|

|         |         |          |
|---------|---------|----------|
| Adresse | Postnr. | Poststed |
|---------|---------|----------|

|                                      |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|--------------------------------------|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|
| Fødselsnr./D-nr. (11 siffer)/org.nr. | Navn/foretaksnavn (personer angir navnet slik: fornavn, mellomnavn, etternavn) |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|--------------------------------------|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|

|         |         |          |
|---------|---------|----------|
| Adresse | Postnr. | Poststed |
|---------|---------|----------|

|                                      |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|--------------------------------------|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|
| Fødselsnr./D-nr. (11 siffer)/org.nr. | Navn/foretaksnavn (personer angir navnet slik: fornavn, mellomnavn, etternavn) |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|--------------------------------------|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|

|         |         |          |
|---------|---------|----------|
| Adresse | Postnr. | Poststed |
|---------|---------|----------|

|                                      |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|--------------------------------------|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|
| Fødselsnr./D-nr. (11 siffer)/org.nr. | Navn/foretaksnavn (personer angir navnet slik: fornavn, mellomnavn, etternavn) |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|--------------------------------------|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|

|         |         |          |
|---------|---------|----------|
| Adresse | Postnr. | Poststed |
|---------|---------|----------|

|                                      |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|--------------------------------------|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|
| Fødselsnr./D-nr. (11 siffer)/org.nr. | Navn/foretaksnavn (personer angir navnet slik: fornavn, mellomnavn, etternavn) |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|--------------------------------------|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|

|         |         |          |
|---------|---------|----------|
| Adresse | Postnr. | Poststed |
|---------|---------|----------|

|                                      |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|--------------------------------------|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|
| Fødselsnr./D-nr. (11 siffer)/org.nr. | Navn/foretaksnavn (personer angir navnet slik: fornavn, mellomnavn, etternavn) |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|--------------------------------------|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|

|         |         |          |
|---------|---------|----------|
| Adresse | Postnr. | Poststed |
|---------|---------|----------|

|                                      |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|--------------------------------------|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|
| Fødselsnr./D-nr. (11 siffer)/org.nr. | Navn/foretaksnavn (personer angir navnet slik: fornavn, mellomnavn, etternavn) |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|--------------------------------------|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|

|         |         |          |
|---------|---------|----------|
| Adresse | Postnr. | Poststed |
|---------|---------|----------|

|                                      |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|--------------------------------------|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|
| Fødselsnr./D-nr. (11 siffer)/org.nr. | Navn/foretaksnavn (personer angir navnet slik: fornavn, mellomnavn, etternavn) |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|--------------------------------------|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|

|         |         |          |
|---------|---------|----------|
| Adresse | Postnr. | Poststed |
|---------|---------|----------|

|                 |
|-----------------|
| Andre merknader |
|-----------------|

Du kan bruke eget bilag hvis det ikke er plass til alle opplysningene i feltet.

**20. Signatur**

Oppgi hvem som er tildelt signatur. Du kan benytte standardalternativene nedenfor. Pass på at avkrysningen er i samsvar med eventuelle vedtekter/avtale.

- |  |  |  |
|--|--|--|
| <input type="checkbox"/> Styret i fellesskap                       | <input type="checkbox"/> Styrets leder og nestleder hver for seg       | <input type="checkbox"/> Deltakerne hver for seg |
| <input checked="" type="checkbox"/> Styrets medlemmer hver for seg | <input type="checkbox"/> Styrets leder og ett styremedlem i fellesskap | <input type="checkbox"/> Deltakerne i fellesskap |
| <input type="checkbox"/> To styremedlemmer i fellesskap            | <input type="checkbox"/> Daglig leder alene                            | <input type="checkbox"/> Komplementaren alene    |
| <input type="checkbox"/> Styrets leder alene                       | <input type="checkbox"/> Daglig leder og styrets leder i fellesskap    |  |

**Annen signaturbestemmelse:**

Er signatur tildelt fysiske personer eller enheter, må du oppgi navn, adresser, fødselsnummer/D-nummer (11 siffer) eller organisasjonsnummer. Hvis flere har signaturrett, må det gå fram om de har retten hver for seg eller i fellesskap. Begrensninger utover dette kan ikke registreres. Ved endringer må du oppgi samtlige signaturberettigede.

**21. Prokura**

Standardalternativene nedenfor kan du bruke hvis det er tildelt prokura.

- |   |  |
|---|--|
| <input type="checkbox"/> Daglig leder alene | <input type="checkbox"/> Styrets leder alene |
|---|--|

**Annen prokurabestemmelse:**

Er prokura tildelt navngitte personer, må du oppgi navn, adresser, fødselsnummer/D-nummer (11 siffer). Hvis flere har prokura, må det gå fram om de har retten hver for seg eller i fellesskap. Begrensninger utover dette kan ikke registreres. Ved endringer må du oppgi samtlige prokurister.

**22. Revisor (må være godkjent av Finanstilsynet)**

|                  |                   |          |  |
|------------------|-------------------|----------|--|
| Organisasjonsnr. | Navn/foretaksnavn |          |  |
| Adresse          | Postnummer        | Poststed |  |

Jeg bekrefter å ha påtatt meg oppdraget som revisor (underskrift). Bekreftelse kan også gis i en egen vedlagt erklæring.

- Foretakets regnskap skal ikke revideres. Regler for fravalg av revisjon for aksjeselskap, se § 7-6 i aksjeloven.

**23. Regnskapsfører (må være autorisert av Finanstilsynet)**

|  |  |          |  |
|--|--|----------|--|
| Organisasjonsnr./fødselsnr. D-nummer (11 siffer) | Navn/foretaksnavn (personer angir navnet slik: fornavn, mellomnavn, etternavn) |          |  |
| Adresse  | Postnummer   | Poststed |  |

Jeg bekrefter å ha påtatt meg oppdraget som regnskapsfører (underskrift). Bekreftelse kan også gis i en egen vedlagt erklæring.

**24. Navn og adresse med mer for virksomheten i Norge**

|                            |                   |                    |
|----------------------------|-------------------|--------------------|
| Navn/foretaksnavn          | Organisasjonsnr.: |                    |
| Gate, husnummer eller sted | Telefonnummer     | Mobiltelefonnummer |
| Postnummer   Poststed      | Kommune           | Telefaksnummer     |
| E-postadresse              |                   |                    |

**25. Konsern/foretaksgruppe**

- Kryss av hvis:
- Enheten inngår i konsern/foretaksgruppe
- Det har skjedd endringer i konsernstrukturen

Nærmere informasjon vil bli tilsendt



## 26. Andre merknader/opplysninger

Her oppgir du for eksempel fullmakt til styret, nedsettelse av overkursfond, utdeling av utbytte, utdeling av konsernbidrag, opptak av konvertibelt lån, utstedelse av tegningsrettsaksjer og frie tegningsretter, meldepliktig avtale med aksjeeiere eller medlemmer av selskapets ledelse med videre, egenfratreden og særskilt sletting fra Foretaksregisteret. Kommandittselskap melder endring av kommandittister. Norskregistrert utenlandsk foretak melder opplysning om virksomheten i hjemlandet.

## 27. Underskrifter

Hvem som skal underskrive meldingen, avhenger av hvor enheten skal registeres.

Hvis meldingen bare gjelder **Enhetsregisteret**, skal den underskrives av styret, signaturberettiget, daglig leder, forretningsfører eller annen kontaktperson. For enkeltpersonforetak skal innehaver skrive under.

Melding til **Foretaksregisteret** skal underskrives av signaturberettiget eller samtlige styremedlemmer. Hvis foretaket ikke har styre skal meldingen underskrives av signaturberettiget eller innehaveren i enkeltpersonforetak, av samtlige deltakere i ansvarlig selskap og av komplementaren i kommandittselskap. Nyvalgte styremedlemmer som ikke har underskrevet meldingen, må vedlegge villighetserklæring som bekrefter at de har påtatt seg vervet. Ved nyregistrering og endring av deltakere i ansvarlig selskap, må deltakere som ikke har underskrevet meldingen vedlegge samtykkeerklæring til registrering i Foretaksregisteret.

Ved registrering i **Stiftelsesregisteret** skal meldingen underskrives av signaturberettiget eller samtlige styremedlemmer.

Vi bekrefter at de meldte opplysningene er riktige

Dato | Ar  
27/10/2016

Underskrift

~~Gaute Hermansen~~ se vedlegg.  
Gaute Hermansen

Gjenta med blokkbokstaver

Rebekka Fjørtoft Myklebust

Gaute Hermansen

## Husk de nødvendige vedleggene. Se veiledningen for oversikt.

Brønnøysundregistrene  
Enhetsregisteret  
Postboks 900  
8910 Brønnøysund

www.brreg.no  
firmapost@brreg.no

Elektronisk registrering:  
www.altinn.no

En samlet oversikt over blanketter med tilhørende veiledninger:  
<http://www.brreg.no/blanketter/blankettoversikt.html>

BR - 1010B - 11/2013 <http://www.brreg.no>



# Brønnøysundregistrene

NTNU i Ålesund  
Postboks 1517  
6025 ÅLESUND

Brønnøysund 10.11.2016

## LEVERING FRA BRØNNØYSUNDREGISTRENE

| <u>Vår ref</u> | <u>Kundenr</u> | <u>Deres ref</u> |
|----------------|----------------|------------------|
|----------------|----------------|------------------|

|                           |  |  |
|---------------------------|--|--|
| 20160002138527-00001      |  |  |
| Utskrift av Brevrapporter |  |  |

|                             |  |  |
|-----------------------------|--|--|
| 20160002138527-00002        |  |  |
| Registerutskrift fra SAKSYS |  |  |

|                           |  |  |
|---------------------------|--|--|
| 20160002138527-00003      |  |  |
| Utskrift av Brevrapporter |  |  |

*Med hilsen*

**BRØNNØYSUNDREGISTRENE**



# Brønnøysundregistrene

Kundenr : 3168938  
NTNU i Ålesund  
Postboks 1517  
6025 ÅLESUND

Deres ref.: Bjørn Magne Hatlø

10.11.2016

## Registrering i Enhetsregisteret

Vi viser til melding mottatt 01.11.2016 med saksnummer 2016/2269368 for:

Navn/foretaksnavn: PRO PELO STUDENTBEDRIFT  
Adresse: NTNU i Ålesund  
6009 ÅLESUND  
Org.form: Annen juridisk person

Enheten er registrert i Enhetsregisteret med organisasjonsnummer 917 980 691.

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

Janne Berit Holmberg  
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.:           | 917 980 691  |                    |          |
| Navn/foretaksnavn:          | PRO PELO STUDENTBEDRIFT  | 10.11.2016         |          |
| Forretningsadr.:            | NTNU i Ålesund<br>6009 ÅLESUND   | 10.11.2016         |          |
| Kommune:                    | 1504 ÅLESUND   |                    |          |
| Land:                       | Norge  |                    |          |
| Postadresse:                | Postboks 1517<br>6025 ÅLESUND  | 10.11.2016         |          |
| Organisasjonsform:          | Annen juridisk person  | 10.11.2016         |          |
| Stiftelsesdato:             | 14.10.2016   | 10.11.2016         |          |
| Kontaktperson:              | Gaute Hermansen<br>Holane 35<br>6060 HAREID<br>Fødselsdato: 02.02.1983 | 10.11.2016         |          |
| Virksomhet/art/<br>bransje: | Utvikle og selge produkter innen<br>håndholdte elektriske artikler.    | 10.11.2016         |          |
| Målform:                    | Bokmål   | 10.11.2016         |          |





# 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

Enhetsregisteret 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 registeret filialen er registrert i, samt opplysninger som nevnt i 2. ledd, om den utenlandske enheten.

## Innsyn og offentlighet

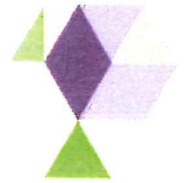
Alle har rett til å gjøre seg kjent med - og få utskrift av - de opplysningene som er registrert i Enhetsregisteret. Dette gjelder likevel ikke fødselsnummer og D-nummer, jf. enhetsregisterloven § 22. Kredittopplysningsforetak kan likevel få tilgang til disse numrene.

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, 10.11.2016**



## Avtale mellom daglig leder og Ungt Entreprenørskap

Følgende avtale er inngått mellom daglig leder Gaute Hermansen og Ungt Entreprenørskap.

Studentbedrift drives av studenter tilknyttet høyskoler og universiteter. Ungt Entreprenørskap ser det som viktig å ha en formell avtale med daglig leder som følger virksomheten i studentbedriften og som har et ansvar for at dette foregår i lovlige former. Denne avtalen underskrives i to eksemplarer, først av daglig leder, deretter av representant for Ungt Entreprenørskap.

Ungt Entreprenørskap påtar seg å stå som ansvarlig organisasjon for virksomheten i studentbedriften under følgende forutsetninger:

- daglig leder er myndig og har akseptert de vedtekter som studentbedriften sender inn sammen med registreringsskjema.
- daglig leder påser at studentbedriften betaler registreringsavgift.
- daglig leder forplikter seg etter beste evne å påse at studentbedriften holder seg til de gjeldende vedtekter.
- daglig leder skal formidle nødvendig informasjon til studentbedriften fra Ungt Entreprenørskap.
- daglig leder påtar seg å sørge for at studentbedriften skaffer seg revisor.
- daglig leder påtar seg ansvaret for at studentbedriften skaffer seg mentor.
- daglig leder skal sørge for at studentbedriften ikke påtar seg forpliktelser som overstiger andelskapitalen. Unntak fra denne bestemmelse kan kun skje dersom studentbedriften kan skaffe juridisk sikre økonomiske garantier fra tredje person eller instans. Det skal alltid innhentes godkjenning fra Ungt Entreprenørskap i slike tilfeller.
- daglig leder har ansvar for at andelskapitalen ikke overstiger kr 20.000. Eventuelle unntak fra denne regel skal alltid godkjennes av Ungt Entreprenørskap.
- en studentbedrift kan utbetale lønn skattefritt på inntil kr 10.000 per person per kalenderår.
- daglig leder har ansvar for at omsetningen til studentbedriften ikke overstiger 140.000 kroner. Ungt Entreprenørskap skal varsles i god tid hvis omsetningen ser ut til å nærme seg beløpsgrensen. Overstiges grensen blir studentbedriften skatte- og momspliktig og fylkesskattekontoret må kontaktes.

Sted Hareid den 27/10-16



Gaute Hermansen  
Daglig leder Pro Pelo SB

\_\_\_\_\_  
Ungt Entreprenørskap



## 16. METODER

Denne seksjonen inneholder noen metoder og teorier vi har benyttet oss av underveis i dette prosjektet.

## Innholdsfortegnelse

|   |                                      |   |
|---|--------------------------------------|---|
| 1 | Creative Problem Solving (CPS) ..... | 2 |
| 2 | Brainstorming .....                  | 2 |
| 3 | Verdikjede .....                     | 3 |
| 4 | Business Model Canvas .....          | 3 |
| 5 | SWOT.....                            | 3 |
| 6 | Porters fem konkurransekrefter ..... | 4 |
| 7 | Referanser.....                      | 5 |



# 1 Creative Problem Solving (CPS)

CPS-metoden er regnet som en av de mest brukte modellene innen kreativ problemløsning. Metoden er basert på å være et styringsverktøy for en kreativ prosess, ved å legge rammer for hvordan man jobber gjennom en satt prosess. Den kombinerer kontroll og frihet slik at man har struktur på prosessen samtidig som den ikke begrenser kreativiteten. Dette skjer ved at prosessen er delt inn i 7 trinn, i trinn 2-6 er hovedprinsippet å jobbe divergent og konvergent, med dette menes å gå bredt, altså se på alle muligheter, selv steder som kanskje ikke er direkte tilknyttet selve problemet, dette for å kunne finne løsninger der man minst venter det. Når man etter å ha jobbet divergent går man konvergent, ved å smalne inn og velge de løsningene som er best, sånn at man sitter igjen med den beste løsningen.

Det er også et viktig element av CPS at man er fokusert på å utsette vurderingen, og dermed se på alle muligheter. Dette er eksplisitt innebakt i metodens oppbygning (Forsth, 2014, s. 35).

## 2 Brainstorming

For å hjelpe den kreative prosessen benyttet vi Brainstorming for å komme opp med flest mulig løsninger/ideer. Vi benyttet Brainstorming i Idefasen, men også ved valg av navn og valg av logo.

Dette er en av de mest kjente formatene for kreative prosesser.

Selve tanken bak prosessen er at man skal slippe fri alle ideer, istedenfor å hindre fritt løp av fantasien, og bruke tid på kritikk av ideer som blir framsatt.

Det er to hovedprinsipper som er gjeldene for brainstorming

- å utsette vurderingene
- å produsere så mange ideer som mulig. Jo flere jo større sannsynlighet for at man finner den korrekte løsningen.

Den skal primært være brukt i grupper for å skape synergier av medlemmenes forskjellige tankemønstre. Der en person ser en bil, ser kanskje noen andre en ullsokk, dermed får man bredde og diversifisering (Forsth, 2014, s. 123).

## 3 Verdikjede

For å hjelpe oss identifisere hvor vi kan skape kunde verdi har vi benyttet verdikjedemodellen for å hjelpe oss i denne prosessen.

Verdikjede er et verktøy laget Michael Porter. Det er ment som et styringsverktøy for å identifisere forskjellige måter markedsførerne kan skape verdi for kundene i forskjellige ledd.

Modellen består av to hoved deler, dette er primæraktiviteter, og støtteaktiviteter, det er totalt 9 forskjellige ledd hvor man kan skape kunde verdi (Kotler, 2008, ss. 43,44).

## 4 Business Model Canvas

Dette er et verktøy for å kartlegge bedriftens forretningsmodell. Canvasen bygge opp av 9 komponenter som beskriver hvordan bedriften kaprer eller skaper verdier.

Dette er et flott verktøy fordi det er fleksibelt, og lar en leke med forskjellige forretningsmodeller (Osterwalder & Pigneur, Business Model generation, 2010, s. 42)

## 5 SWOT

For å kunne analysere markedet valgte vi å benytte en SWOT analyse.

SWOT står for strengths (styrker), weaknesses (svakheter), opportunities (muligheter), og threats (trusler). Denne analysen er et verktøy for å analysere forskjellige beslutninger eller situasjoner.

Verktøyet kan deles opp i to deler. Ekstern analyse og intern analyse. Verktøyet skal hjelpe brukeren å kartlegge 4 forskjellige faktorer som kan være med på å beskrive situasjonen (Kotler, 2008, s. 75).

## 6 Porters fem konkurransekrefter

Porters fem konkurransekrefter oppsummerer hva som gjør et marked attraktivt og lønnsomt. modellen viser en oversikt over konkurrenter, potensielle nykommere, substitutter, kjøpere og leverandører til bedriften (Kotler, 2008, s. 198).

## 7 Referanser

Forsth, L.-R. (2014). *Praktisk nytenking - Systematisk og kreativ problemløsning*. Oslo: Aquarius Forlag AS.

Kotler, P. (2008). *Markedsføringsledelse*. Oslo: Gyldendal Norsk Forlag AS. Hentet fra Ultimaker: <https://ultimaker.com/en/products>

Osterwalder, A., & Pigneur, Y. (2010). *Business Model generation*. New Jersey: John Wiley and Sons, Inc.