

ASTERIA



Årsrapport 2010 / 2011

Innhold:

- Forretningsidé / Virksomhet S. 3
 - Personell / Kommentar fra Dagligleder / Mentorer / Eiere S. 4
 - Viktige hendelser S. 5 - 7
 - Investeringer / Sponsorere S. 8 - 9
 - Utfordringer S. 9
 - Utvikling S. 10
 - Lærdom og erfaringer S. 11
 - Miljørapport S. 12
 - Økonomi S. 13
- Vedlegg:**
- Møtereferat S.14 - 15
 - Generalforsamling S. 16

ASTERIA SB

Forretningsidé

ASTERIA SB utvikler et digitalt skrivebord for skolesektoren. Med Virtual Desk samler vi alt av skolemateriell på ett sted på en oversiktlig og brukervennlig måte.

Virksomhet

På grunnlag av regjeringens kunnskapsløfte og ved hjelp av markedsundersøkelser ser vi at dagens digitale hjelpemidler ikke er oppdatert, brukervennlig eller tilpasset nok til bruk i skolen. Her så vi at det trengtes en forbedring. Med Virtual Desk ønsket vi å nettopp ta tak i dette problemet og forenkle skolehverdagen ved å blant annet tilrettelegge undervisningen for både elev og lærer, og samtidig inkludere de med spesielle behov og vansker for å lære.

Vår visjon er å utvikle et digitalt skrivebord for skolen som skal erstatte og forbedre de digitale hjelpemidlene i dagens og fremtidens skolehverdag. Vi ønsker å se hver enkelt elev og gi alle elever de samme forutsetninger for å lære, uavhengig av nivå, behov eller eventuelle vansker.

Personell:



Karoline J Waagsbø
Styreleder



Mari Brenden
Dagligleder



Julie Husvær
Sekretær



Viil Susanne Coward
Økonomiansvarlig

Mentorer:



Rune Mathiesen
IT-ansvarlig i skolen for
Telemark fylkeskommune



Morten Stenshorne
Softwareutvikler,
Opera Norge

Kommentar fra dagligleder

I denne perioden har vi lært utrolig mye. Jeg tror vi alle kan være enige i at det har vært et av det mest lærerike årene noensinne. Vi har ikke bare lært om hvordan det er å drive en bedrift, men også lært å kjenne hverandre bedre. Jeg tror vi alle vil ta vare på de forskjellige erfaringene vi har fått under denne prosessen. Vi har forstått at vi må ta utfordringene som de kommer.

Det å fordele oppgaver, disponere tid og skjønne hvem som er best til hva, har vært viktig for selve prosessen av bedriften. Vi har blitt flinke til å delegere både tid og krefter på forskjellige områder. Arbeidsprosessen ble derfor over tid stadig mer hurtiggående og progressiv.

Vi har arbeidet godt sammen som gruppe og støttet hverandre i de nedgangene som har vært. For oss har det vært det vanskelig å promotere selve ideen, ettersom vi ikke har hatt noen prototype. Jeg vet at dersom vi hadde hatt lenger tid, hadde vi kunne utviklet et ordentlig produkt. Det har vært en relativt kort periode, og jeg føler vi har brukt tiden godt på å promotere og markedsføre oss med det vi kunne. Alt i alt har vi lært utrolig mye om det å drive en bedrift og alle oppgaver som måtte følge med. Jeg vet at vi vil ta all den kunnskapen vi har fått med oss videre, slik at vi kan forsette med Asteria og skape en reel bedrift.

Mari Brenden
Dagligleder

Eiere:

- Viggo Coward
- Sigurd Soia Coward
- Annette Coward
- Frode Husvær
- Erik Brenden
- Irene Øen Husvær
- Kjell Brenden

- Inger Lise Kristiansen
- Anne Lise Berg
- Torstein Jarwson
- Stig Jarwson
- Mari Brenden
- Julie Husvær
- Viil Coward
- Karoline Waagsø

Viktige hendelser

Møte med Meetcon:

Vårt første møte med en eventuell samarbeidspartner var møte med firmaet Meetcon, en total leverandør av web- og videokonferanseløsninger, i Notodden. Her fikk vi mange relevante spørsmål og ble nødt til å ta stilling til nye ting. Vi endte ikke opp med noen samarbeidspartner, men fikk mange tips til forbedringer av produktet vårt og nye problemstillinger å ta stilling til. De fikk oss blant annet til å tenke mer på nettbaserte studier. Under dette møte ble det skrevet en fortrolighet-savtale.

Møte med Tor Arne Momrak:

Tor Arne Momrak jobber som lærer og er IT-ansvarlig på Notodden Videregående skole. I møte med han fikk vi lære om hvordan det er å være lærer, hvilke utfordringer dette medfører og hvordan de inkluderer digitale hjelpemidler i undervisningen. Det var til stor hjelp for oss å få presentert ideén vår for en lærer. Vi fikk positive tilbakemeldinger og mange tips til hva vi må ta hensyn til.

Møte på Fylkeshuset:

10.12.2010 var vi i møte med Rune Mathisen på Fylkeshuset i Skien. Rune Mathisen er IT-ansvarlig for alle skolene i Telemark, og møtet med han gav oss mange nye tips og tilbakemeldinger. Vi presenterte vår idé for han og en av hans kollegaer, og de gav oss mange innspill samt positive kommentarer på vårt produkt.

De var absolutt overbevist om at dette var et produkt som ville forbedre skolehverdagen. Gjennom en muntlig avtale ble Rune Mathisen vår første mentor.

Kontakt med Petter Stordalen og firmaet Home Invest:

Vi ønsket å komme i kontakt med en innflytelsesrik person / bedrift som tørr å tenke nytt og satse stort. Vi kontaktet derfor Petter Stordalen. Etter å ha gjort noen undersøkelser fant vi ut at firmaet hans Home Invest sine verdier og mål passer helt til vår bedrift. Vi forsøkte å kontakte de flere ganger både på telefon og mail, og etter mange forsøk fikk vi tilbakemelding at de ønsker å høre ideen vår. Dette er foreløpig lagt på is, og vil bli tatt opp igjen til høsten.



Bettshow



Bettshowmessen i Olympia, London, er Europas største messe innen teknologi til bruk i skolen.

Her presenteres den nyeste teknologi innenfor skolesektoren. Ved å besøke denne messen fikk vi en oversikt over våre eventuelle konkurrenter og samarbeidspartnere.

I oppstartsfasen var research en avgjørende faktor for å få et overblikk over hva som var i bruk, hva som var under utvikling og hva som fungerte av teknologi for bruk i skolen. Vi fikk også en bekreftelse på at ingen hadde samme idé som oss og at produktet vårt ikke allerede eksisterte.

På denne messen fikk vi også inspirasjon til

hvordan vi kunne promotere oss selv og være et ansikt utad via reklamemidler som: brosjyrer, stand, gaveposer og liknende.

Telemarksmesterskapet



16.03.2011 deltok vi på Telemarksmesterskapet for studentbedrifter i Porsgrunn. Her hadde vi stand, var i panelintervju og stilte i den prestisjefylte "five minutes to convince" hvor hver bedrift fikk fem minutter til å overbevise dommerne om at sin bedrift var vært å

satse på. Til slutt ble det delt ut priser for beste studentbedrift, beste innovasjon og beste profilering.

Vi nådde dessverre ikke til topps i noen av prisene, men vi ble derimot nevnt på topp 3 til profileringsprisen hvor vi ble sammenliknet med bedrifter som har benyttet seg av profesjonelle

designere. Vi derimot har designet alt fra stand, logoer, brosjyrer og liknende selv.

Vi fikk pluss for kreative gaveposer og profesjonelt foto. Vi ble også nevnt til fylkesmesterskaps desidert mest engasjerte gründere.

Investering & Sponsorer



Investeringer

I denne perioden var det vanskelig for oss å investere i selve Virtual Desk. Vi brukte istedet mye tid på forarbeid og reseach for å bygge opp ideén rundt vårt produkt. Vi valgte derfor å prioritere investeringer som hadde vekt på kunnskap og markedsføring.

Vi besøkte derfor messen Betshow fordi det var en viktig inspirasjons - og kunnskaps-kilde. Dette ble vår største investering når det gjaldt utgifter, men også når det kom til utbytte av

kunnskap for å utvikle produktet vårt videre. I arbeidet med profilering har vi kjøpt inn en del materiell, som for eksempel gaveposer og logobanner til standen vår på Telemarksmesterskapet.

Vi har også investert i markedsføringsmateriale som eget domene til web-siden og markedsføring av bedriftsbloggen vår.

Sponsorer

Vi brukte mye tid og resurser på å skaffe oss gode sponsorer slik at standen vår på Telemarksmesterskapet skulle være så innbydende som mulig. Etter inspirasjonen vi fikk på

Bettshowmessen hadde vi mange ideér til standen, men dette krevde en del utstyr, noe vi ikke selv hadde muligheten til å dekke utgiftsmessig.

Derfor ble gode sponsorer viktig for oss. Vi ønsket å ha vegger, gulv og elementer som TV, en TouchPC og vi ønsket å dele ut gaveposer med logo og markedsføringsmaterieill. Her var vi heldige å bli sponset med det meste av materialene vi trengte. Bohus lånte oss møbler, Elkjøp lånte oss elektriske artikler som TV og TouchPc og vi ble sponset med materialer til vegger og gulv av Maxbo og Byggmakker. Når det kom til

gaveposene var vi heldige å få 15% avslag på posene av SKG emballasje og innholdet ble vi sponset med av Drammen Drops og Aunt Mables.

Halvparten av utgiftene for reisen til London ble vi sponset med av Høgskolen i Telemark. Dette gjorde det lettere for oss å kunne gjennomføre bedriftsturen, noe som la grunnlaget for hele vår arbeidsprosess.

Vi ønsker å rette en stor takk til alle våre sponsorer. Dere har gjort vår arbeidsprosess svært mye enklere!

Utfordringer

En av våre utfordringer har vært å lære seg å deiligere oppgaver. Ofte ble vi sittende alle sammen på en oppgave. Dette førte til mange diskusjoner og uoverensstemmelser. Etterhvert lærte vi oss heller til å jobbe med hver våre oppgaver, og stole på at den enkelte gjorde jobben den var tildelt på en tilfredsstillende måte.

Vi har også opplevd utfordringer som følger med at vi er fire jenter med svært forskjellige meninger både når det kommer til smak og stil. Blant annet når det kom til navnvalg og design av logo ble det mange diskusjoner før vi kom til en endelig beslutning. Dette førte til ufornuftig bruk av tid på disse områdene.

Når det kom til arbeidet rundt Virtual Desk og ideén vår har vi støtt på en del utfordringer. Hvem vi skulle kontakte og hvor mye informasjon vi skulle dele rundt produktet vårt var ting vi måtte ta mye hensyn til.

“

Fire jenter med svært forskjellige meninger

”

Vi satt på en helt ny idé og tanken på å fortelle for mye, for så at noen ville ta ideén vår var noe vi fryktet stort. Vi brukte derfor svært lang tid på å finne kontaktpersoner som vi mente var rett for vår bedrift.

Vår aller største utfordring har nok vært det å få konkrete tall på hvor mye vårt produkt vil komme til å koste i produksjon og salg. Vi holder på å utvikle et helt nytt produkt, så det å innhente disse tallene har vært vanskelig for oss.

Dette er nok mye av grunnen til at vi ikke nådde til topps i Telemarksmesterskapet og bør være en av våre største fokuspunkter når vi velger å starte opp vår virksomhet igjen.

Utvikling

Produktet vårt gikk fra å være et stasjonert touchbord med alt av innhold inne på harddisken, til at vi har valgt at innholdet skal ligge på nett. Dette har endret produktet vårt stort og gitt det helt nye muligheter. Nå vil en bruker få tilgang til sine dokumenter, filer og program uansett hvor den er, uavhengig om det er gjennom en PC, Mac, mobil eller Virtual Desk.

Vi har nå gjennom denne prosessen funnet ut at vi ønsker å gjøre programpakken mer tilpasset den enkeltes behov eller utdanning. Dette vil også gjøre undervisningen enklere for elever med spesielle behov.

Det som har vært svært vesentlig for vårt produkt har vært tanken på et brukervennlig grensesnitt. Dette er

også noe vi har fått mange tilbakemeldinger på at bør være et stort fokusområde for oss. Vi ønsker også å være en inkluderende virksomhet som samarbeider med andre bedrifter. Vi vil samarbeide med forskjellige forlag slik at

“ *Undervisningen vil bli enklere for elever med spesielle behov* ”

de har muligheten til å selge sine bøker gjennom Virtual Desk. Vi vil ikke legge begrensninger på andre bedrifter, men inkludere de inn i vår virksomhet.

Vi har et mål om at vi skal bli en

hovedleverandør til skolen. Det vil si at vi vil tilby skolene både kurs og opplæring i bruk av Virtual Desk, montering, og alt av program, pensum og liknende. Nå vil skolene kun trenge å ha kontakt med oss for å få hjelp til det de ønsker. Slik slipper de å forholde seg til forskjellige virksomheter.

Markedsføringsmessig ser vi også en tydelig forbedring. Alt er gjennomført og det er en rød tråd gjennom alle våre forskjellige elementer, alt fra stand til logo og brosjyrer.

Lærdom og erfaringer

Vi har mye lærdom å ta med oss fra denne perioden. Vi har lært om hvordan en bedrift fungerer og alle dens områder. Med de forskjellige utfordringene som har kommet fra dette, har vi også lært hverandre å kjenne bedre og ikke minst oss selv. De aller fleste kan si at de har blitt bedre på forskjellige områder, som f. eks: presentasjon og muntlig fremførelse, formulering og ikke minst det å ta kontakt, ikke være redd for å spørre.

Å virkelig ta fatt i situasjonen er noe vi har lært underveis, her holder det ikke bare å sende en mail og tro at alt er ordnet. Vi må kontakte de det gjelder, helst personlig. For det er

på den måten at de eventuelle investorene kan se vi mener alvor og at vi virkelig vil noe med vår visjon og idé.

Markedsundersøkelser har vært en viktig faktor for å kunne ta prosessen et steg videre. Disse spørreundersøkelsene har gjort at vi har fått kunnskap om markedet og våre konkurrenter. Dette har gjort at vi stadig har endret vår forretningsplan og idé underveis, slik at vi på en best mulig måte skal "treffe" markedet. Disse markedsundersøkelsene var viktige for at vi skulle få både lærerens og elevens synspunkt. For å komme videre i progresjonen har det vært viktig for oss å ta kontakt med personer som vi føler kan være betydningsfulle for bedriften. Å møte med disse menneskene har lært oss mye. Det å få snakket om visjonen og ideen vår med

noen andre, enn oss innad i gruppen har vært viktig for å få et såkalt frisk pust inn i idémyldringen og utviklingen av produktet.

Vi er nå en god del erfaringer rikere etter denne perioden. Vi har lært utrolig mye både det å jobbe sammen som en bedrift men også av presentasjoner, møter og undervisninger. Vi føler nå at vi er bedre rystet til å starte en bedrift, som i hovedsak var det vi skulle lære. Vi vet nå hvor mye jobb dette krever og kan forhåpentligvis klare å starte og drive vår egen virksomhet.

Miljørapport

Arbeidsmiljø:

For å få en suksessfull bedrift er det mange faktorer som spiller inn. Arbeidsmiljøet er et av dem. Det er viktig å skape et godt miljø der alle trives og kan få ytret sin mening. Slik kan både arbeidsgiverne og arbeidstakerne føle seg komfortable på jobben, fokusere bedre og gjøre sitt arbeid på en best mulig måte.

Det var viktig for oss i Asteria at alle skulle bli hørt. Vi skrev derfor noen grunnregler for å skape et bedre arbeidsmiljø. Er det noe som plager deg eller noe som du ikke synes fungerer optimalt, skal du ta dette opp på tomannshånd, eventuelt få en tredje person som er objektiv til å være tilstedet og hjelpe i konflikten. Det skal ikke snakkes om jobberelaterede ting utenfor arbeidstid. Det er viktig for at alle skal føle seg inkludert, ikke utelatt og snakket om. Vi valgte å delegerer arbeidet etter det

som passet de enkelte, og deres egenskaper. Vi fokuserte på hvem som passet best til hva. Alle kan ikke gjøre alt. På den måten føler alle seg nyttige og kan derfor jobbe bedre sammen. Vi avsatte tid til pauser og i disse pausene skulle vi ikke snakke jobberelatert men bare slappe av fra arbeidet. Slik kunne vi konsentrere oss bedre når vi jobbet. Dette gjorde arbeidet mer effektivt og hurtiggående. Alt i alt har vi fokusert på de forskjellige områdene rundt som gjør at vi får et godt arbeidsmiljø der man føler seg avslappet, komfortabel og fokusert.

Ettersom vi hadde lagd disse grunnreglene fra starten av, fungerte samarbeidet relativt godt. Selvfølgelig var det uoverstemmelser underveis, men det må man nesten forvente når man jobber så tett og er så engasjert i det man driver med. Man vil jo at resultatet skal bli best mulig.

Ytremiljø:

En av de største utfordringene gjennom denne prosessen har vært med tanke på miljøet. Vi har vurdert hvordan vi skal produsere vårt produkt uten at dette påvirker miljøet, og vi er klar over at hvis produktet vårt slår igjennom vil det kreve mye utbytting av utstyr som møbler, PCer og linkende. Vi er derfor nødt til å finne en løsning til hvordan vi kan verne miljøet i denne situasjonen og i tillegg ikke føre til en så stor byttekostnad for kjøperne.

Vi vurderer derfor å bruke en del gjenbruk av materialer i produksjon av Virtual Desk. Bruke deler fra gamle datamaskiner i produksjon av skjermen og bruke gamle skrivebord i produksjon av selve pulten. På denne måten kan skoler / privatpersoner bytte inn gammelt utstyr, og vi vil kunne tilby de en rimeligere pris på deres nye produkter. På denne måten minsker vi byttekostnadene og vi sparer miljøet.

Bruk av Virtual Desk vil også på sikt forminske miljøproblemene. Ved at alt vil foregå på skjerm vil dette minske produksjonen av bøker, skrivesaker, papirmateriell og liknende.

Økonomi

Finansiell stilling og likviditet

	November	Desember	Januar	Februar	Mars	April	Mai	Juni
<i>inntekter</i>								
Andeler			3800		1400			
sponsing					6627			
frifond							2000	
SUM			3800			8027	2000	
<i>Utgifter</i>								
Markedsføring						-2593		-1600
Andre utgifter						-7234.5		-375
SUM						-9827.5		-1975

Resultatregnskap

for perioden				2011
Salgsinntekter				8 627
Sum inntekter				8 627
Annen driftskostnad				11 803
Sum driftskostnader				11 803
<i>Driftsresultat</i>				(3 176)
<i>Årsresultat</i>				(3 176)

Utgifter: 11802.50.-
inntekter: 13827.-

Kommentar til regnskapet

Asteria SB sine økonomiske utgifter har i hovedsak vært bedriftsturen til London for å besøke teknologimessen Bettshow i Januar 2011, ellers markedsføring av bedriften.

Asteria SB sitt overskudd på 2024,50 ble brukt til å dekke de resterende utgiftene fra bedriftsturen til teknologimessen Bettshow i London i Januar 2011.

[Handwritten signatures]

Carl J. Waagbø *Knut Brønden*

Julie Jensen

Vedlegg // Møtereferat

Referat fra møter:

01.11.2010

Diskuterte:

- Valg av styreverv/roller
- Styreleder: Karoline Waagsbø
- Dagligleder: Mari Brenden
- Økonomisk leder: Viil Coward
- Sekretær: Julie Husvær
- Opprettelse og forslag til vedtekter og møter.

08.11.2010

Diskuterte:

- Samlet ideer til utforming og innhold på VD
- Avklart navn til bedriften: Asteria SB
- Sendt inn registreringspapirer til UE
- Læreren har mer kontroll
- Muligheten til å hjelpe eleven på en helt ny måte
- Ved klasserom-funksjonen vil det effektivisere skolen og gi læreren mer kontroll
- Personifisering og ser eleven på en helt ny måte. (forstørring av skrift)

- Beholde håndskrift selv om man bruker data og teknologi
 - Ikke holde gammel teknologi utenfor
 - Samle teknologi på et sted
 - Effektiv studieteknikk
 - Ikke så stillesittende jobbing – rører på kroppen
 - Kreativt og morsomt
- Til stedet: Karoline Waagsbø, Julie Husvær, Mari Brenden, Viil Coward*

3.12.2010

Diskuterte:

- Hvem skal være mentor?
 - Kontakte investorer, hvilke?
 - Lage ferdig blogg, kjøpe nettside.
 - Lage en animasjon av Virtual Desk. Hvordan fungerer den i praksis?
 - Logo til Asteria. Muligens fargen grønn, betyr kunnskap og vekst.
- Til stedet: Karoline Waagsbø, Julie Husvær, Viil Coward, Mari Brenden*

05.01.2010

Diskuterte:

- Avklart mentor: Rune Mathisen
 - Trenger mentor innenfor det teknologiske området.
 - Betshow, hvordan skaffe penger? Enige om eventuelle sponsorer, muligens skolen.
 - Lage logo til Virtual Desk? Hvordan skal den fungere med Asteria logoen? Enige om stilrent og enkelt.
- Til stedet: Mari Brenden, Julie Husvær, Viil Coward, Mari Brenden*

23.02.2010

Diskuterte:

- Ny mentor: Morten Stenshorne, software utvikler i Opera Norge.
 - Hva slags stand vil vi ha. Hvem kan sponse oss? Enige om noe enkelt og stilrent som reflekterer Asteria. Skal være en rød tråd igjennom det hele. Fargene hvitt og grønt.
 - Hvor skal vi låne touchskjerm fra? Kontakte Microsoft for Surface bord.
 - Skaffe poser og banner til stand.
- Til stedet: Mari Brenden, Julie Husvær og Viil Coward.*

Vedlegg // Generalforsamling

Dato: 17/11 - 2011

Sted: Høgskolen i Telemark, avd. Notodden

Tilstede: Mari Brenden, Viil Coward, Karoline Waagsbø og Julie Husvær

Andelseierne fikk invitasjon til å delta på generalforsamlingen, men måtte melde avbud.

Saksliste:

- Oppsummering av året
- Gjennomgang av bedriftens utvikling
- Godkjenning av regnskap
- Avvikling av bedriften

Referat:

Generalforsamlingen ble holdt på Høgskolen i Telemark, avd. Notodden den 17. November 2011. Tilstede på dette møtet var personellet av Asteria; Mari Brenden, Viil Coward, Karoline Waagsbø og Julie Husvær. Mentorer og andelseierne hadde ikke mulighet til å delta. Møtet startet med gjennomgang av sakslisten og utført deretter, og til slutt avviklet vi bedriften.

Julie Husvær Viil Coward
Karoline J. Waagsbø Mari Brenden



Asteriasb.com // mail@asteriasb.com