

Årsredovisning

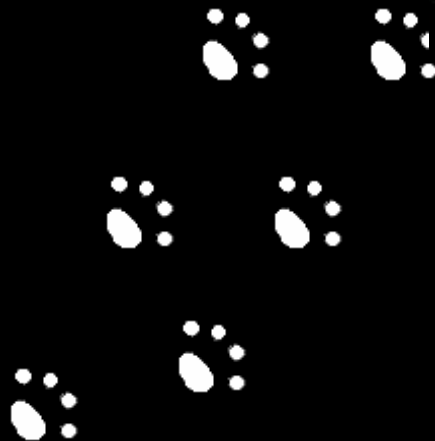


Ready
4
You UF



Victor Larsson
Naturbruksgymnasiet
360 44 Ingelstad

2006-2007
Ingelstad
Växjö



.....

Innehållsförteckning



Ready 4 You UF.....	3
Ägare.....	4
Marknadsföring.....	4
Logga.....	4
Verksamheten under räkenskapsåret.....	4
Händelser under räkenskapsåret.....	5
Försäljning.....	6
Personal.....	6
Finansiell ställning och likviditet.....	6
Framtiden.....	7
Lärdom och erfarenheter.....	7
Förslag till vinstdeposition.....	7
Styrelsens underskrifter.....	7
Revisionsberättelse.....	8
Balansräkning.....	9
Resultaträkning.....	9





Ready 4 You UF

Ready 4 you UF startades den 30 september 2006 av två entusiastiska ungdomar. Efter att ha diskuterat olika förslag på affärsidé och produkter kom vi fram till att kombinera tjänster med en produkt.

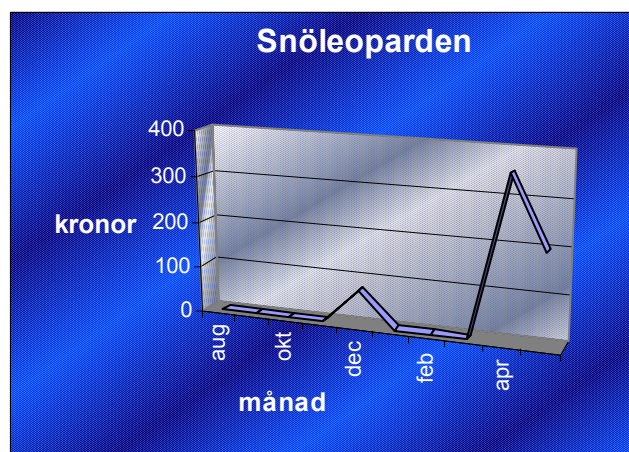
Affärsidén lyder:

Ready 4 You UF erbjuder tjänster inom främst tre områden; trädgård, målning och bilvård, efter kundens behov.

Med tjänsten ingår ett rabatthäfte som bonus.

Av vinsten går 10 % till Nordens Arks bevarandeprojekt av den utrotningshotade Snöleoparden

Det första vi började med att göra var en marknadsundersökning där vi frågade folk på gatan i Växjö om det fanns något intresse av våra tjänster. Vi märkte rätt snart att det fanns en efterfrågan och vi kom fram till att ha ett rabatthäfte som produkt till tjänsten. Så vi fick fullt upp att börja leta sponsorer till detta och vi hade som mål att få minst fem stycken. Efter många om och men så lyckades vi att få ihop fyra sponsorer, nämligen: Akademibokhandeln, Flügger färg, JC och OK Q8.



Vi bestämde oss tidigt för att stödja ett utrotningshotat djur och kom fram till att snöleoparden inte var så omtalad. Vi kontaktade Nordens Ark som har olika bevaringsprojekt och bestämde med dem att skicka 10 % av vinsten till snöleoparden. Som tack ska vi få ett diplom när företaget avvecklas.

.....

Våra rådgivare, Christina, Petter och Erik har vi fått en hel del tips och hjälp av under vårt UF-året vilket har varit till stor hjälp.



Ägare

Vi har haft två riskkapitalister som har satsat 100 kr var.

Tjänsterna har vi försökt att marknadsföra i Växjö- och Kristianstads område. Det är först och främst i Kristianstad som vi har fått våra kunder, genom bland annat bekanta. Vi har främst vänt oss till vuxna i medelåldern som bor i antingen lägenhet eller villa.

Marknadsföring

Vi har satsat mycket på marknadsföringen genom att lägga ut reklamblad i affärer, i brevlådor samt sätta upp dem på anslagstavlor och på bilar. Dessutom har vi knackat dörr i Ingelstad och haft en hemsida. Hemsidan gjorde vi genom att skaffa en Internetdomän och utgå från en enkel mall som vi gjorde personligare.

Vi marknadsförde oss först och främst till privat personer, men vi gjorde även en satsning på olika företag som kunde tänkas vara intresserade av våra tjänster.



Logga

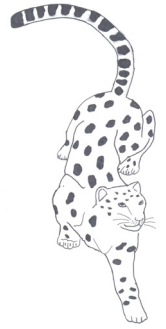
Vi funderade länge på hur vår logga skulle se ut. Det hade varit passande att ha något med trädgård att göra, men eftersom vi stödjer snöleoparden så valde vi att ha den istället.

Verksamheten under räkenskapsåret

Vi har hållit till i Ingelstad utanför Växjö och vi har själva tagit oss till våra kunder. Kunderna har varit medelålders personer boende i villa eller lägenhet.

Under UF-året har vi gått med vinst eftersom vi inte haft så stora utgifter. De största utgifterna var i höstas då vi fick köpa in en stor mängd produkter till julmarknaden. Som tur var fick vi fyra sponsorer; HS hushållningssällskapet, Ingelstads Naturbruksgymnasium,

Nordea och Mats Schmidt, som hjälpte oss ekonomiskt. Dessutom fick vi en del rabatter av Panduro och Slöjddetaljer när vi köpte och beställde material av dem.



Den största skillnaden mellan våra ekonomiska gissningar och vårt resultat är att vi har tjänat mer pengar än vi trodde, men under en kortare period. Från början trodde vi att vi skulle ha inkomster regelbundet under företagets år.

Händelser under räkenskapsåret

Den största händelsen vi varit med om, förutom våra säljtillfällen med våra tjänster, är en julmarknad som vi ställde ut på under tre dagar i december 2006. Marknaden höll till i Fogdaröd, utanför Höör. Eftersom vi tillverkade våra julprodukter själva behövdes en hel del pengar för att kunna fixa materialet. Detta klarade vi av genom att våra sponsorer skänkte pengar till oss. Försäljningen av kransarna och jularrangemangen gick bra då vi sålde slut på nästan allt förutom några



jularrangemang på fat. För att lyckas sälja slut på dessa åkte vi runt till olika ålderdomshem i Kristianstad, vilket inte gick särskilt bra.

Istället sålde vi dem på två skolor, till bekanta samt av bönder på ett informationsmöte som hölls på skolan.

Även om de flesta utgifterna som vi har haft under vårt företags år är julmarknadens kostnader, tjänade vi en del på den.

De tjänster vi utfört är flyttstädning, trädgårdsarbeten och allmän städning hos folk. Vi har fått några trogna kunder som i sin tur tipsat om oss till sina bekanta.

Våra arbetsuppgifter har varit allt från att olja in soldäck till att plantera.



Från början hade vi planerat att vara med på Dag X och alla tävlingar som ägde rum då, men tyvärr fick vi förhinder så att vi inte kunde ställa ut.

Våra inkomster har varit oregelbundna. Innan julmarknaden hade vi bara utgifter tills våra sponsorer hjälpte oss. Efter julmarknaden blev inkomsterna bättre, men sen kom en period fram till våren då vi inte hade några inkomster alls. Inte förrän våra tjänster började sätta igång blev det mer pengar i budgeten.

Försäljning

Eftersom det inte varit särskilt många intresserade kunder under hösten och vintern har vi inte kunnat jobba något förrän till våren. Sen dess har vi jobbat intensivt och så mycket vi kunnat. Detta har gjort att våra inkomster har varit lite obalanserade.

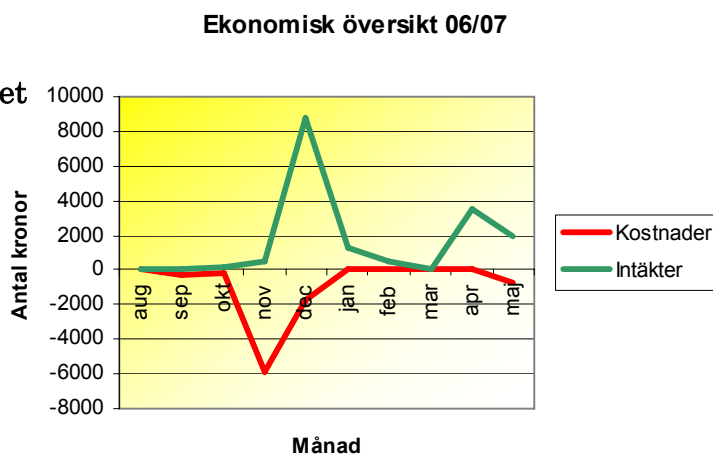
Vi har även fått en bra summa pengar till snöleopardprojektet vi stödjer. För tillfället har vi fått in ca 800 kr och vi hoppas på mer.

Personal

Företagets två medlemmar har alltid jobbat tillsammans och på så vis arbetat lika många timmar. Vår timlön är 120 kr och vi kommer att ta ut vår vinst/lön efter att ha dragit av 10 % till snöleoparden och de utgifter vi haft. Vi kommer att jobba och tjäna pengar fram tills den 28 maj 2007. Det vi får i vinst tänkte vi använda till en Stockholmsresa som belöning.

Finansiell ställning och likviditet

Vi har inte haft några räkningar att betala så därför har vi inte haft några problem med skulder.



De utgifter vi haft har sponsorerna vi nämnt tidigare täckt upp bra.



Framtiden

Vår affärsidé att utföra tjänster i hemmet för människor med ont om tid har fungerat bra. Har man väl börjat få sina första kunder så flyter det bara på med hjälp av mun till mun metoden. Ska man utveckla vår idé i framtiden så skulle man kunna utöka med personal och marknadsföra företaget genom exempel tidningar. Att få företag som kunder skulle även öppna en helt ny marknad för oss.

Det skulle nästan gå bättre det här året, eftersom vi vet mer om hur det är att äga ett företag nu och vi har fått kundkontakter. Dessutom har vi en ekonomisk trygghet att utgå ifrån.

Lärdom och erfarenheter

Det vi har lärt oss är hur man marknadsför ett företag, organisera och planera arbetsuppgifter, försöka tyda vad marknaden söker, ha hand om ekonomin och förberedelser inför marknader. Alltså kan man säga att vi lärt oss väldigt mycket samt fått många erfarenheter av att driva ett UF-företag. Att ta ansvar, kontakta olika företag och söka sponsorer är andra viktiga saker vi fått vara med om.

Förslag till vinstdeposition

I vårt samarbetskontrakt har vi beslutat att dela lika på vinsten efter att ha dragit av alla utgifter och stödandet av snöleoparden. Vi har jobbat lika många timmar och tycker därför att det är rättvisast.

Styrelsens underskrifter

Victor Larsson, VD (ort, datum)

Emelie Granqvist, Ekonomiansvarig (ort, datum)



.....

Revisionsberättelse

Vid företagen granskning av Ready 4 You UF's årsredovisning, räkenskaper och VD:s förvaltning för räkenskapsåret 06-09-29 - 07-05-11 har jag funnit dessa i ordning. Inkomster och utgifter är styrkta med erforderliga verifikationer. Bokföring har skötts i enlighet med god redovisningssed.

Då, enligt min mening, ingen anledning till anmärkning finns mot förvaltning och Uf-företagets verksamhet föreslår jag, undertecknad revisor, att full ansvarsfrihet beviljas styrelse och VD för den tid revisionen omfattar. Jag tillstyrker att resultat- och balansräkning fastställs, samt att vinsten disponeras enligt förslag i förvaltningsberättelsen.

Ingelstad den 11 maj 2007

Anders Isaksson, handledare





Resultaträkning

<u>Rörelseintäkter:</u>	Konto:	Kronor:
Tjänster	3500	6 870 kr
Övriga intäkter (Jul)	3100	5 900 kr
Sponsring	3339	3 372 kr
Summa intäkter:		16 142 kr
<u>Rörelsekostnader:</u>		
Varuinköp (Jul)	4010	5 997 kr
<u>Övriga kostnader:</u>		
Marknadsföring	5900	488 kr
Telefon	6200	200 kr
Transporter	5710	1 737 kr
Snöleopard projekt	6990	764 kr
Övr kostnader	6970	300 kr
Summa kostnader:		9 486 kr
Slutsumma:		6 657 kr

Balansräkning

<u>Tillgångar:</u>	Kronor:
Kassa	9,5
Bankkonto	7147
Summa tillgångar:	7 157 kr
<u>Skulder</u>	
Uf riskkapital	500 kr
Vinst	6656 kr
Summa eget kapital	7 157 kr

