

ÅRSREDOVISNING



Voxnadalens Gymnasium

Region Gävleborg – Årets Årsredovisning
2024-2025

Rådgivare: Josef Höbenreich

Handledare: Erika Mattsson, Hilda Dahrén & Maria Lindén

Anna Östergårds

Oscar Ståhlberg

Rasmus Lundahl

Ronja Wedin

Valle Widoff



INNEHÅLLSFÖRTECKNING

VD-ORD	1
Verksamhet	2
Produkt & Produktion	3
Vision och Mål	4
Händelser under räkenskapsåret	4
Försäljningstillfällen	4
Tidningsannons	5
UF-MÄSSA	5
Lärdomar & Erfarenheter	6
Framtiden	6
Finansiell Ställning och Likviditet	8
Resultat- & Balansräkning	8
Underskrifter	10
Revisionsberättelse	11

VD-ORD

Det gångna UF-året har varit en tid av tillväxt och utveckling, både individuellt och som företag. Vi har hanterat utmaningar, lärt oss mycket och firat framgångar. Vårt entreprenörskap har präglats av kreativitet och drivkraft, vilket har varit avgörande för vår framgång.

Jag är oerhört stolt över vad vi tillsammans har åstadkommit. Vi har överträffat våra förväntningar, särskilt genom vårt starka samarbete och professionella kundbemötande. Under året har vi utvecklat vår förhandlingsförmåga, knutit värdefulla kontakter och sett hur vår produkt skapat nöjda kunder – en stor drivkraft för oss.

En av årets utmaningar var valet mellan laser- och vattenskrining, där vi efter noggrann analys valde laserskrining för dess kostnadseffektivitet och precision. Beslutet medförde en viss försening i produktionen, men vi lyckades ändå nå våra mål.

En viktig milstolpe var försäljningen av 200 exemplar före jul, vilket överträffade våra förväntningar och ledde till en ny beställning efter juledigheten. Men vår resa har inte enbart handlat om affärsmässig framgång – vi har även strävat efter att göra skillnad. Därför har vi valt att donera 10 % av vår vinst till Barncancerfonden - ett initiativ vi är stolta över.

Vår verksamhet har expanderat och vi har etablerat samarbeten med bandyklubbar, företag och sportbutiker. Genom effektiv kommunikation och starkt samarbete har vi skapat värdefulla relationer och byggt en stabil grund för vårt företag. När vi nu avslutar vår UF-resa kan vi stolt se tillbaka på ett år fyllt av lärdomar, utveckling och framgångar. Erfarenheterna vi har samlat på oss kommer vi bära med oss in i framtiden, och jag är tacksam och stolt över allt vi har åstadkommit tillsammans.



Affärsidé

“Vår affärsidé är att sälja en unik, närproducerad och hållbar kapsylöppnare designad som en bandyklubba, som kombinerar funktionalitet med sportkänsla. Den är perfekt för bandyälskare, sportentusiaster och samlare som vill ha en unik detalj till sin nyckelring eller sitt kök.”

Förvaltningsberättelse

Verksamhet

SupporterÖppnar'n UF grundades i Edsbyn 2024 och är ett svenskt UF-företag. Företaget har som syfte att kombinera sportengagemang med funktionell produktdesign, genom att tillverka kapsylöppnare formade som bandyklubbor i rostfritt stål. Varje öppnare är utrustad med ett klubbemblem på nyckelringen, vilket gör den till en unik och personlig supporterprodukt.

Vi har valt att fokusera på hållbarhet och lokal förankring. Produkterna tillverkas lokalt, vilket minimerar transport och stärker det lokala näringslivet. Genom samarbete med lokala företag och leverantörer har vi kunnat skapa en produkt med hög kvalitet och tydlig koppling till orten och dess bandykultur.

Vid uppstarten samlades ett startkapital om 3 000 kronor in genom riskkapital. Därtill erhöll vi sponsring från företag i närområdet till ett värde av 7 000 kronor, vilket gjorde det möjligt att påbörja produktion och marknadsföring av våra produkter.

Under verksamhetsåret har vi fokuserat på produktutveckling, försäljning vid evenemang och genom sociala medier, samt byggt relationer med olika bandyklubbar. Intresset för våra kapsylöppnare har varit stort, och vi är stolta över att ha kunnat bidra till att förstärka supporterskapet på ett nytänkande sätt.

Vision och Mål

Våra långsiktiga mål är att utveckla en högkvalitativ produkt, bygga starka kundrelationer och säkerställa nöjda, återkommande kunder. Vi strävar efter att vinna UF-tävlingar och växa både som företag och individer under året. Målet är att sälja 1 200 öppnare genom att stärka vår marknadsposition och tillämpa hållbara, lönsamma tillväxtstrategier. Genom att fokusera på kostnadseffektivitet, ökad försäljning och långvariga kundrelationer strävar vi efter att skapa en stabil och uthållig lönsamhet för vårt företag. Vårt mål under UF-året är att utvecklas till duktiga och välfungerande företagare, växa som individer och få en djupare förståelse för hur ett företag drivs.

Vi strävar efter att bygga kunskaper och färdigheter som inte bara hjälper oss att lyckas i vårt företagande utan också förbereder oss för framtida yrkesliv, oavsett om vi blir egna företagare eller anställda. Genom att utveckla vår förståelse för affärsverksamhet och ledarskap hoppas vi skapa en solid grund för att bli framgångsrika och ansvarsfulla medarbetare och företagare.

Händelser under räkenskapsåret

- Försäljningstillfällen
- Tidningsannons
- UF - Mässa

Försäljningstillfällen

Under verksamhetsåret har vi deltagit i flera säljtillfällen för att utvidga vår räckvidd och försäljning. Vi har främst fokuserat på evenemang där vi kunnat nå vår marknad och skapa direktkontakt med kunderna.

Vi inledde försäljningen genom att delta vid seriepremiären i Edsbyn och 2 till bandymatcher under säsongen, vilket gav oss möjlighet att marknadsföra vår produkt till rätt målgrupp. Dessa tillfällen gav oss värdefull erfarenhet i kundbemötande och försäljning i en dynamisk miljö.

Mer under vintern deltog vi i tre julmarknader och ett öppet hus på vårt gymnasium. Julmarknaderna gav god försäljning, medan öppet hus stärkte vårt lokala nätverk och varumärke.

Vi avslutade vår försäljningsperiod med två större evenemang: bandy SM-finalen i Västerås och regionala UF-mässan i Gävleborg. SM-finalen var en av våra mest intensiva försäljningsdagar, där vi mötte en stor publik och fick möjlighet att sälja i en händelserik

miljö. UF-mässan blev en avslutande höjdpunkt där vi inte bara sålde vår produkt utan även fick visa upp vårt företag för en bredare publik och nätverka med andra unga entreprenörer.



Tidningsannonser

Vi marknadsförde oss i den lokala tidningen *Woxnadalsnytt* under jultid för att informera om vår närvaro på olika julmarknader. Annonsen hjälpte oss att nå ut till fler kunder och öka intresset inför våra försäljningstillfällen.

UF-MÄSSA

Den 31 mars 2025 befann vi oss på Valbo köpcentrum för den regionala UF-mässan. Vi hade tidigare kvalificerat oss bland de 12 bästa UF-företagen i Gävleborg och fick därmed pitcha vårt företag inför en jury. Dessutom var vår VD, Anna, en av de 8 bästa i tävlingen om Årets Unga Ledare i Gävleborg, vilket innebar att även hon skulle pitcha inför en jury.

Dagen började tidigt, och vi stod vid vår monter mellan 10:00 och 16:30 för att sälja vår produkt. Trots att försäljningen inte riktigt nådde upp till förväntningarna, delvis på grund av att vår produkt inte helt passade in i den lokala marknaden, var vi glada att kunna genomföra en uppskattad tävling som engagerade besökare. Denna aktivitet gav oss positiv feedback och gjorde dagen både rolig och givande.

Vi hade även turen att gå vidare till topp 6 i tävlingen om Årets UF-företag och fick därför möjligheten att pitcha ytterligare en gång under dagen. Efter avslutat försäljningspass åkte vi vidare till Gävles Kulturhus för prisutdelningen. Där utsågs vinnarna i olika kategorier, och vi är stolta över att ha placerat oss bland de sex bästa företagen i årets UF-tävling i Gävleborg. Det var ett fantastiskt erkännande för vårt arbete och en erfarenhet vi kommer att ta med oss vidare.

Lärdomar & Erfarenheter

UF-året har varit en lärorik resa där vi har utvecklat både affärsstrategier och samarbeten. Vi har fått värdefulla lärdomar som har varit avgörande för vår framgång. En av de största lärdomarna är vikten av samarbeten med rätt partners. Genom att arbeta med lokala och svenska företag som Metallprodukter i Edsbyn, Segersta MetallPhotoSkylt AB och Repbutiken i Norrköping har vi säkerställt hög kvalitet och hållbar produktion.

Marknadsundersökningen har också varit en viktig insikt. Genom att få feedback på vår prissättning har vi kunnat anpassa oss till kundernas betalningsvilja och optimera vår strategi för att vara konkurrensduglig. Vi har också lärt oss att hållbarhet är en central del av vår affärsmodell, både ekologiskt och socialt, vilket stärker vår långsiktiga position på marknaden.

Vår rådgivare, Josef Höbenreich, har varit en ovärderlig resurs för att ge oss strategiska insikter och praktisk vägledning när vi stött på utmaningar. Dessutom har flexibilitet visat sig vara viktig för att kunna anpassa oss till förändringar och utmaningar längs vägen. En viktig lärdom vi har dragit under vårt UF-år är vikten av god kommunikation inom företaget. Genom att ha öppna och tydliga samtal med varandra har vi kunnat lösa problem snabbare, fatta bättre beslut och säkerställa att alla är på samma sida. Dessutom blir samarbetet mycket smidigare och produktiviteten ökar. Denna lärdom kommer att vara avgörande för vår fortsatta utveckling som företag och för att kunna hantera framtida utmaningar på bästa sätt.

En annan viktig lärdom vi har dragit under vårt UF-år är att vissa saker bör tas via ett fysiskt möte, istället för att kommunicera via text. När man kommunicerar online kan det lätt uppstå missförstånd. Tonen kan ibland tolkas fel eller så kan nyanser missas som skulle varit tydligare i ett personligt samtal. Att prata direkt med varandra gör att vi kan förklara oss bättre, läsa kroppsspråk och ställa uppföljande frågor på en gång, vilket minskar risken för förvirring. Det hjälper oss också att bygga förtroende och stärka samarbetet, eftersom vi verkligen lyssnar på varandra. Denna insikt har förbättrat vår kommunikation avsevärt och gör att vi kan fatta snabbare och mer informerade beslut.

Framtiden

I framtiden ser vi stora möjligheter att bredda vårt sortiment och skapa kapsylöppnare som är anpassade för andra sporter som hockey, innebandy och tennis. Genom att utforma våra produkter i linje med olika sporters karaktär kan vi attrahera en bredare målgrupp och stärka kopplingen till sportens värld. Till exempel kan vi designa en kapsylöppnare som ser ut som en hockeyklubba, en innebandyklubba eller ett tennisracket, vilket skulle tilltala både idrottare och fans. Vi vill också erbjuda personalisering, såsom graving av klubbnamn eller logotyper, vilket kan vara intressant för föreningar och supportrar. Dessutom planerar vi att

lansera säsongsbaserade kollektioner, särskilt i samband med stora sportevenemang som VM, OS eller SM-slutspel, för att öka relevansen och efterfrågan.

Utöver detta har vi ambitioner att bidra till en mer hållbar framtid genom att utveckla en lösning för återförslutning av kapsyler. Vi ser en stor potential i att skapa en återanvändbar och praktisk kapsyl som kan användas för att försluta glasflaskor och andra dryckesbehållare, vilket skulle kunna vara ett miljövänligare alternativ till traditionella engångsflaskor av plast. Med rätt design och materialval kan detta inte bara vara ett hållbart alternativ utan också ett stilrent och funktionellt komplement till vår nuvarande produktlinje. Vår långsiktiga vision är att kombinera innovation och hållbarhet för att skapa produkter som inte bara är praktiska och estetiska, utan som också gör en positiv skillnad för miljön och konsumenterna. Detta skulle kunna lägga grunden för att vidareutveckla företaget även efter UF-året och skapa en plattform för framtida framgångar.

Finansiell Ställning och Likviditet

Resultat- & Balansräkning

SupporterÖppnar'n UF

Resultatrapport Preliminär

Sida: 1(1)

Utskrivet: 25-05-14

14:02

Senaste vemr: 69

Räkenskapsår: 24-09-16 - 25-05-25

Resultatenhet: Hela företaget

Period: 24-09-16 - 25-05-25

	Perioden	Akkumulerat
Rörelsens intäkter mm		
Nettoomsättning		
3054 Försäljn varor Sv momsfri	37 907,31	37 907,31
3520 Fakturerade frakter	248,00	248,00
3740 Öres- och kronutjämning	-0,30	-0,30
S:a Nettoomsättning	38 155,01	38 155,01
Övriga rörelseintäkter		
3990 Övriga ersättningar, bidrag och intäkter	7 000,00	7 000,00
S:a Övriga rörelseintäkter	7 000,00	7 000,00
S:a Rörelseintäkter mm	45 155,01	45 155,01
Rörelsens kostnader		
Råvaror och förnödenheter mm		
4010 Inköp av varor och material	-19 757,84	-19 757,84
S:a Råvaror och förnödenheter mm	-19 757,84	-19 757,84
Bruttovinst	25 397,17	25 397,17
Övriga externa kostnader		
5460 Förbrukningsmaterial	-164,72	-164,72
5480 Arbetskläder och skyddsmaterial	-500,00	-500,00
5710 Frakt, transp o försäkr vid varudistr	-470,00	-470,00
5800 Resekostnader	-114,00	-114,00
5900 Reklam och PR (gruppkonto)	-338,45	-338,45
5940 Utställning och mässor	-1 162,92	-1 162,92
5990 Övriga kostnader för reklam och PR	-74,75	-74,75
6110 Kontorsmateriel	-99,38	-99,38
6570 Bankkostnader	-55,00	-55,00
S:a Övriga externa kostnader	-2 979,22	-2 979,22
S:a Rörelsens kostnader inkl råvaror mm	-22 737,06	-22 737,06
Rörelseresultat före avskrivningar	22 417,95	22 417,95
Rörelseresultat efter avskrivningar	22 417,95	22 417,95
Rörelseresultat före finansiella intäkter och kostnader	22 417,95	22 417,95
Resultat efter finansiella intäkter och kostnader	22 417,95	22 417,95
Resultat före bokslutsdispositioner och skatt	22 417,95	22 417,95
Resultat före skatt	22 417,95	22 417,95
Beräknat resultat	22 417,95	22 417,95

Balansrapport

Preliminär

Räkenskapsår: 24-09-16 - 25-05-25

Resultatenhet: Hela företaget

Period: 24-09-16 - 25-05-25

	Ing balans	Period	Utg balans
TILLGÅNGAR			
Omsättningstillgångar			
Kassa och bank			
1930 Företagskonto/checkkonto/affärskonto	0,00	26 917,95	26 917,95
S:a Kassa och bank	0,00	26 917,95	26 917,95
S:a Omsättningstillgångar	0,00	26 917,95	26 917,95
S:A TILLGÅNGAR	0,00	26 917,95	26 917,95
EGET KAPITAL, AVSÄTTNINGAR OCH SKULDER			
Eget kapital			
2081 Aktiekapital	0,00	-3 000,00	-3 000,00
2083 Medlemsinsatser	0,00	-1 500,00	-1 500,00
S:a Eget kapital	0,00	-4 500,00	-4 500,00
S:A EGET KAPITAL, AVSÄTTNINGAR OCH SKULDER	0,00	-4 500,00	-4 500,00
BERÄKNAT RESULTAT***	0,00	22 417,95	22 417,95

Underskrifter

Ort

Edsbyn

Anna Östergårds

Oscar Ståhlberg

Rasmus Lundahl

Ronja Wedin

Valle Widoff

Maria Lindén

Hilda Dahrén

Namnförtydligande

Datum

2025-05-21

Anna Östergårds

Oscar Ståhlberg

Rasmus Lundahl

Ronja Wedin

Valle Widoff

Maria Lindén

Hilda Dahrén

Tack för oss!



Revisionsberättelse

Revisionsberättelse för Supporteröppnar'n UF.

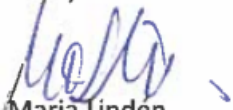
Vi har granskat årsredovisningen, räkenskaperna samt styrelsens och vd:s förvaltning för räkenskapsåret 2024-09-16 - 2025-05-07.

Granskningen har utförts enligt god redovisningssed.

Vi tillstyrker att resultaträkningen och balansräkningen fastställs.

Att vinsten disponeras enligt förslaget i förvaltningsberättelsen, samt att styrelse och vd beviljas ansvarsfrihet för räkenskapsåret.

Edsbyn 2025-05-07



Maria Linden
Revisor



Hilda Dahrén
Revisor