



Førebels fristar ungdomsbedrifta med plastflaskar i tre fargar. Bak flaskane sit leiar Ann Mari Kristoffersen frå Uskedalen, nestleiar og kommunikasjonssjef Alexander Løyning frå Herøysund, produksjonssjef Kjersti Hansen frå Skånevik, økonomiansvarleg Antonieta Helland frå Valen, IKT-ansvarleg Christos Sandvik frå Seimsfoss og salssjef Turid Dale Landa frå Halsnøy. Designsjef Tonje Bakke Leikvoll frå Omvikdalen er ikkje med på biletet. (Foto: Ola Matti Mathisen)

”Lei av colaflaske? Kjøp då vår. For berre 10 kroner får du garantert ei god flaske. Kom til rom 127 1ssa”. Bak dette oppslaget på kantinedøra til Kvinnherad vidaregåande skule står sju kreative elevar mellom 16 og 23 år. Dei utgjer ungdomsbedrifta Try Di, ei av fem slike på skulen, og det kan ikkje vera tvil om at dei har truffe ei lovande nisje i marknaden.



Ann Mari Kristoffersen frå Uskedalen leiar "flaskeprosjektet". (Foto: Ola Matti Mathisen)

Som alternativ til "colaflaske" satsar dei på sal av ei flaske av resirkulert plast, ikkje overraskande laga i Kina.

Førebels har dei seld 100 flasker på skulen der dei reknar med at 300 av 475 ansatte og elevar vil sikra seg ei flaske. Og dette anslaget er ikkje eit lettvindt gjettverk, det byggjer på ei avansert marknadsundersøking. Elevane leikar ikkje butikk, dei arbeider seriøst.

- Vi starta i haust med ein grundig brainstorming om kva vi skulle satsa på. Vi var innom alt frå smultringkøkar til dokost med såpe, men stana ved flaska av fleire grunnar, fortel leiar Ann Mari Kristoffersen frå Korsnes i Uskedalen og nestleiar og kommunikasjonssjef Alexander Løyning frå Herøysund til uskedalen.no.

- Og kvifor flaske, er det ikkje nok flaskar på marknaden?

- I ei flaske såg vi eit stort salspotensial samstundes som produktet var lett å produsera. Målsettinga var i neste omgang å få fram ei bra, miljøvennleg sportsflaske med tøff design og til ein rimeleg pris.

- Korleis fann dykk fram til den beste leverandøren?

- Det var fleire potensielle leverandørar, men blant tre-fire aktuelle knytta vi kontakt med ein leverandør i Oslo som hadde den flasken vi var ute etter.. Prisen låg i utgangspunktet på 50-60 kroner, men den pruta vi ned til 30 kroner. Og gjennom sponing av KVV Kompetanse klarte vi å redusera prisen ytterlegare, til 10 kroner.

Det må nemnast at vi og hadde kontakt med ein leverandør på Stord, men han opererte med ein dobbelt så høg pris.

Ei anna godt poeng er det samarbeidet vi har med Frelsesarmeen på Stord. Dei har fått ei krone pr. seld flaske til arbeidet sitt for barn og unge, men no er vi i gang med å reforhandla denne avtala til beste for begge partar.

- Og så var det marknadsføringa.....

- Vi nyttar fleire kanalar og ein av dei er dei 48 vidaregåande skulane i fylket,. Målet er å selja til alle som som har vatndispensar og det gjeld samtlege. Tilbodet er sendt ut og no ventar vi på bestillingar.

Vi arbeider også med å få opp ei nettside for å marknadsføra oss på nettet.

Heller ikkje produktutviklinga må gløymast, målsettinga vår er å kunne levera fire-fem forskjellige flaskar med varierende design og pris, opplyser firmaleiinga.

Av Ola Matti Mathisen