



WELKOMMEN TIL
KIRKENES

Strategiplan



STRATEGIPLAN

Under punkt bruker, kunder og medarbeider tilfredshet: Skjønner ikke helt dette du har skrevet.

1. Innledning

Målet er å få utarbeidet et strategidokument som skal være bedriftens veiviser i årene som kommer, både i det daglige operative arbeidet og i det mer langsiktige forbedrings- og utviklingsarbeidet. Strategidokumentet vil bli oppdatert årlig.

2. Historikk

Brenselutsalget AS

ble stiftet høsten 1990 med 6 stillinger for yrkeshemmede og 2 lederstillinger.

Bygningen bestod da av et stort kaldlager/produksjonshall samt 70 kvadratmeter til kontor, garderobe og pauserom. I starten ble pauserommet også benyttet til småproduksjon.

Isolering av lager, samt påbygging av nye garderober og pauserom i 2. etasje i eksisterende kontordel, startet tidlig i 1991 og ble sluttført i løpet av 1992. Etter ombyggingen fikk Brenselutsalget tilfredsstillende produksjonslokale, garderobe for 15 personer samt nytt møterom/pauserom.

Den nye produksjonshallen ga bedriften muligheten til å utvide produksjonsspekteret. I 1992 fikk vi 11 nye plasser for yrkeshemmede.

Pasvik-gruppa og Grenseprodukter ble en del av bedriften som et resultat av dette. I 1995 utvidet vi igjen med 3 nye plasser.

Brenselutsalget har siden oppstart produsert furu, bjørk, kull og koks i sekk. Bjørk og furu selges i vanlige 60 liters sekker og i 1000 liters sekker. Furu finnes i Sør-Varanger, mens bjørk har vært vanskelig å få tak i lokalt. Dette førte til at vi kjøpte 700 kubikkmeter bjørk fra Arkhangelsk i 1993, i samarbeid med Båtsfjord Service AS, som også er et ASVO.

Veden ble levert ved kai i Kirkenes, men handelen med det russiske firmaet var ikke problemfri siden lossing av båten og frakt av veden fra kai til Brenselutsalget skapte store problemer og utlegg vi ikke hadde regnet med. Problemene skyldtes i hovedsak gammeldags

utstyr på båten, og for stor variasjon i lengden på veden. Mesteparten av bjørka ble solgt ut i løpet av 1995.

Vi driver med utkjøring av brensel. Tidligere solgte vi til nabokommunene, men i dag (2011) selger vi kun i Sør-Varanger.

Fra og med starten i 1990 og fram til 2011 har Brenselsutsalget økt sin produksjonsspekter betraktelig. Brenselsutsalget er bedriftens største avdeling. Når vi tar på oss oppdrag, tas det hensyn både til økonomi og i hvor stor grad vi kan involvere arbeidstakerne i produksjonen. I løpet av disse årene har det vært en jevn økning i etterspørselen etter brensel. Dette har ført til at det har blitt mindre tid til annen produksjon.

Ved å flytte produksjonen av treprodukter til Pasvik-gruppa, blir det mer tid til produksjon og salg av brensel. Vi regner med at allerede i 2012 vil storparten av aktiviteten dreie seg om brensel. Men vi vil vurdere om vi også kan produsere andre produkter.

For å dekke etterspørselen etter ved er vi avhengig av stabile leveranser av bjørk. Furu vil vi sannsynligvis fortsatt få levert fra Pasvik.

Pasvik-gruppa

ble en del av bedriften i 1992. Gruppa hadde da eksistert en tid som et kommunalt prosjekt. Gruppa har siden oppstarten bestått av 3 yrkeshemmede med egen arbeidsleder siden juli 1993.

Pasvik-gruppa hadde i oppstarten ikke egne lokaler. Alt arbeide foregikk utendørs. Dette var selvsagt et problem på kalde vinterdager. I en periode leide gruppa lokaler på Melkefoss.

Pr november 2011 er det 4 yrkeshemmede på denne avdelingen. Vi fikk egne lokaler på Melkefoss da vi kjøpte lokaler av Statskog. Pasvik-gruppa har eksistert i over 19 år (pr nov 2011) som en del av Brenselsutsalget AS. Gruppa har vist seg som en meget stabil, og med god inntjeningsevne.

Gruppas styrke er fleksibilitet. Dermed kan gruppa ta imot spesialbestillinger og kan raskt omstille seg fra ett produkt til et annet. Men hovedproduktet skal være ved.

Grenseprodukter

har eksistert siden nedleggelsen av Sør-Varanger Familie- og Dagshjem ved årsskiftet 1990/91. Bedriften var et kommunalt arbeidstiltak frem til 1992, da det ble en del av Brenselsutsalget.

Grenseprodukter hadde først tilhold i de gamle lokalene til Sør-Varanger Familie- og Dagshjem på Sandnes.

Høsten 1993 kjøpte Brenselsutsalget forretningslokaler på Hesseng. Her ble det umiddelbart satt i gang rehabilitering av bygget. Dette arbeidet varte i nærmere to år. Grenseprodukter har nå et topp moderne produksjons- og salgslokale.

Grenseprodukter har klart å lage et lokale som innvendig «står i stil» til produktene. Arbeidsforholdene er også blitt bedre, noe som har ført til økt produksjon og bedre arbeidsmiljø.



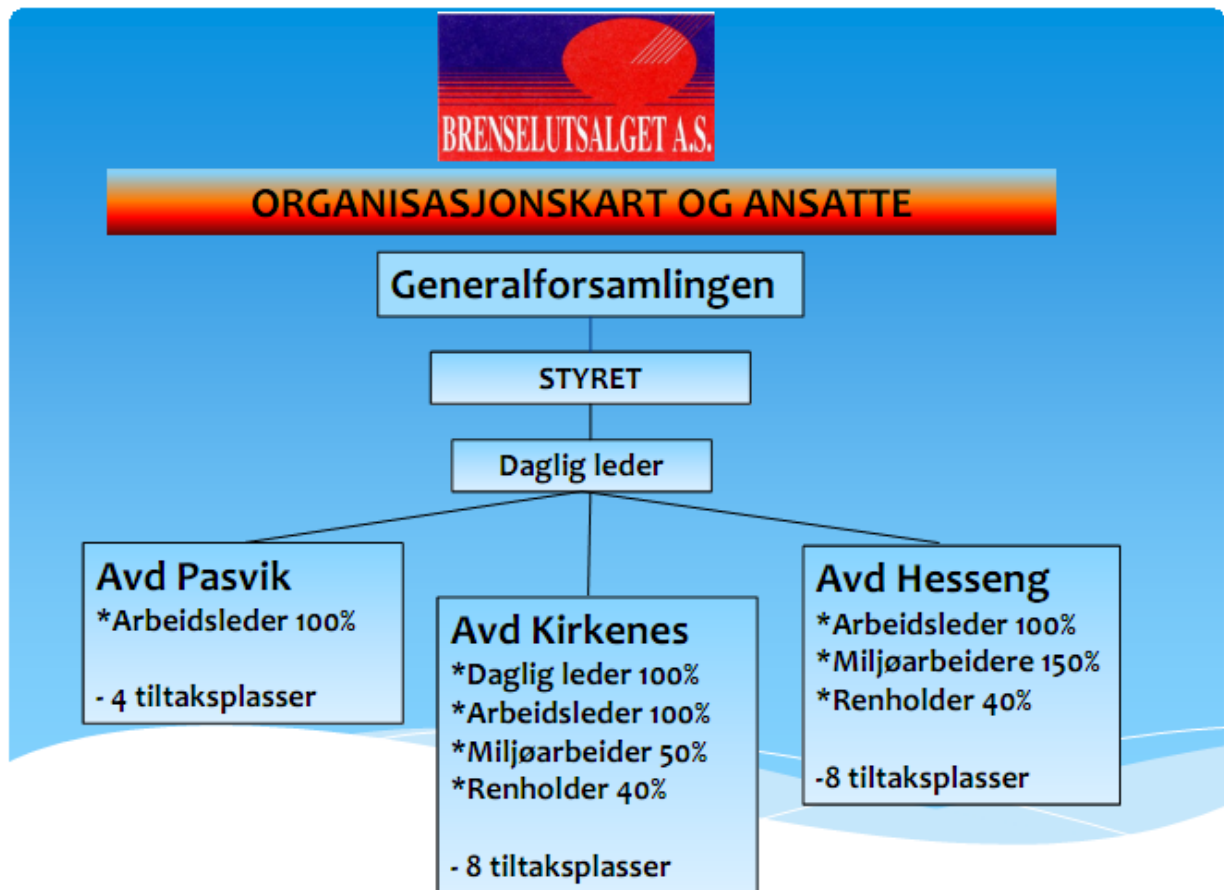
Ansatte

Antall ansatte utgjør følgende:

Brenselsutsalget	Grenseprodukter	Pasvik-gruppa
1 daglig leder	Arbeidsleder 100%	Arbeidsleder 100%
1 arbeidsleder	Miljøarbeidere 150%	
1 miljøarbeider 50%	Renholder 40%	4 tiltaksplasser (VTA)
1 rengjøringsassistent 40%	Kommunal stilling 100%	
8 tiltaksplasser (VTA)	8 tiltaksplasser (VTA)	

3. Organisasjonsform

Brenselsutsalget A/S er organisert som aksjeselskap. Sør-Varanger kommune er ene-eier. Bedriftens styre består av 3 personer medregnet ansattes representant. Bedriftens generalforsamling utgjøres av ordføreren i Sør-Varanger kommune.



4. Utviklingstrekk og utfordringer

Bedriften er pålagt å utarbeide kvalitetssikringssystem på sine tiltak. I løpet av 2012 skal vi være sertifisert etter europeisk kvalitetsstandard for helsesektoren, EQUASS (European Quality Assurance for Sosial Services).

Utfordringer

En framtidig utfordring vil være å få til jevn tilgang på arbeid med vårt produktspekter som vår arbeidskraft kan trenes opp til å mestre mest mulig selvstendig. Utfordringen vil være å få til en god balanse hvor arbeidslederne planlegger, tilrettelegger og leder arbeidet mens arbeidstakerne utfører det.

5. Kvalitetspolicy

- Kvalitets- og forbedringsarbeid er den viktigste forutsetning for lønnsom drift, fornøye kunder og tilfredse medarbeidere og deltakere. Vi vil prioritere dette i tiden fremover.

- b) Produkter og tjenester skal utføres innen gitte rammer og forutsetninger dersom disse stemmer overens med bestillinger fra oppdragsgiver.
- c) Lover, forskrifter, kravspesifikasjoner og andre bestemmelser som har betydning for bedriften, skal oppfylles.
- d) Kriterier, kvalitetskrav og definisjoner i eQuass skal ligge til grunn for bedriftens strategiske utvikling.

Ansvar for kvalitets- og forbedringsarbeid ligger på bedriftens øverste ledelse og alle med lederansvar. Bedriften vil stille krav til alle medarbeidere om aktivt engasjement og deltakelse for å sikre at denne policy etterleves og at kvalitetsmålene oppfylles.

6. Våre kunder og produkter

I arbeidet med strategiplanen vil det være naturlig å stille spørsmål om hvem som er våre kunder og hva er våre produkter:

Våre kunder er:

- Sør-Varanger kommune
- Private kunder
- Næringslivet
- Andre offentlige kunder

Våre produkter er:

- Salg av treprodukter
- Salg av brenselved
- Salg av souvenirer og smykker
- Salg av gaveartikler og husflidsprodukter

7. Vår virksomhetside

Vårt mål

er å skape varige arbeidsplasser (VTA) tilpasset yrkeshemmede som ikke uten videre kan nyttiggjøre seg andre arbeidstilbud.

I dette skal vi fremstille varer og tjenester på det ordinære markedet. Sysselsettingen skal bidra til å kvalifisere og utvikle ressurser hos yrkeshemmede.

Bedriften skal være en seriøs og god samarbeidspartner:

- ✓ ved å tilby produkter og tjenester som er konkurransedyktig på både pris og kvalitet
- ✓ ved å være endringsvillig og omstillingsdyktige i forhold til deltakernes og arbeidsmarkedets behov
- ✓ ved å drive kontinuerlig utvikling av våre produkter

- ✓ ved at deltakelse hos Brenselsutsalget, Grenseprodukter og Pasvik-gruppa skal oppleves som utviklende

Vi har laget egen brosjyre som forklarer mer om VTA.

8. Vår visjon

En visjon er et ønsket bilde av en ønsket fremtid. Visjonen skal blinke som et fyrstårn der framme og skal fortelle oss hvor vi skal. For å nå visjonen må man hele tiden strekke seg for å levere. Prosessen som vi har gjennomført har ledet oss til følgende visjon for bedriften:

"Kvalitet, arbeidsglede og brukerne i fokus"

9. Våre verdier

Verdigrunnlaget for Brenselsutsalget A/S skal ligge til grunn for bedriftens forretningside og skal bygge opp under visjonens målsetting. Verdier og prinsipper skal være retningsgivende for måten vi jobber på og gjenspeile vår kultur i møte med deltagere, kollegaer, kunder, eiere og andre samarbeidspartnere.

Vi ønsker at våre verdier og prinsipper skal bidra til å forsterke en positiv adferd i den daglige samhandlingen mellom medarbeiderne på alle nivåer i bedriften.

Brenselsutsalget A/S vil basere sitt verdigrunnlag på følgende **kjerneverdier**:

- ❖ Tillit
- ❖ Respekt
- ❖ Troverdighet

Dette betyr at:

- ❖ Vi har mot til å prøve og feile. Da viser vi tillit.
- ❖ Som enkeltpersoner må vi respektere at andre har ulike meninger.
- ❖ For å være troverdig må vi levere slik som det forventes av oss

10. Våre mål og strategier

I et strategidokument vil det være naturlig å utarbeide noen mål samtidig som man utarbeider strategier for å nå målene:

10.1. Våre mål:

✓ Økonomisk resultat over tid:	2% av totale driftsinntekter
✓ Utnyttelse av tiltaksplasser:	100% utnyttelse av tiltaksplassene
✓ Bruker, kunde og medarbeidertilfredshet:	60 % ifølge undersøkelse
✓ Kvalitet:	eQuass-sertifisering i løpet av 2012
✓ Kompetanseutvikling	Bedriftsinternt kompetanse utviklingsprogram for alle ansatte ut fra kvalitetsmål

10.2. Våre strategier:

Visjonen, virksomhetsideen, verdiene og målene danner basis for følgende strategier:

- eQuass skal være plattform for alt utviklingsarbeid
- Det skal være et realistisk og produktivt arbeidsmiljø
- Vi skal levere attraktive produkter med god kvalitet og design
- Vi skal satse på en balansert kundestruktur
- Vi skal ha optimale markedspriser
- Vi skal arbeide for en kvalitets- og forbedringskultur
- Vi skal bygge allianser, samarbeidsavtaler og nettverk som er gode for oss
- Kreativitet og skaperkraft er viktige verdier for oss

11. Oppfølging av strategiplanen

Skal bedriften lykkes med å iverksette sin strategiplan, må følgende gjelde:

- Styret må legge de strategiske føringene, mens administrasjonen sammen med ansatte gis fullmakt til å iverksette vedtak og tiltak i tråd med strategiens rammer.
- Bedriftens strategiplan må forankres og være veiviser for all virksomhet i bedriften
- Strategiplanens mål og strategier må omsettes til konkrete handlinger

12. Vedlegg

???