



STARTE BEDRIFT

En e-bok for deg som skal etablere eget selskap

BEDRIFTSLØFTET

Vi heier på små og mellomstore bedrifter, og vil gjerne bidra til at flere lykkes

Landet vårt har tusenvis av små og mellomstore bedrifter. Alt fra kiosken på hjørnet til fabrikken i havgapet. Har du tenkt på at det er de som får norske lokalsamfunn til å blomstre?

Det har vi. Derfor har vi lansert Bedriftsløftet, for å få flere bedrifter til å lykkes – i hele Norge.

Denne boka er en del av dette løftet. Den er til deg som skal starte eller nettopp har startet din egen bedrift, og den handler om hvordan andre fikk det til og hva vi kan hjelpe deg med på veien.

Lykke til!

[Klikk for å lese mer på våre bedriftsider](#)



Innhold



15

SUNN SATSNING

Salateventyret Healthy EATS startet i en container på Bryggen i Bergen. Nå har selskapet som mål å nå 100 utsalgssteder med sunn fastfood i løpet av 2025.

21

FORRETNINGS- MODELLEN - DITT KART I UKJENT TERRENG

Veien til gründermålet kan være både lang og bratt, så et kart kan være godt å ha.



13

HEISPITCHEN: IDEEN DIN PÅ ETT MINUTT

Klarer du å destillere ned essensen av selskapet ditt til et kort innsalg på ett minutt? Det kan være en svært nyttig øvelse! Vi gir deg tipsene.

23

SKISS OPP DIN FORRETNINGSMODEL

Gjør du et godt forarbeid med forretningsmodellen, er du rustet til å stå støtt gjennom etableringsprosessen. Her får du et Business Model Canvas du kan ta utgangspunkt i.

31

GJØR DET ENKELT FOR FOLK

Hvis folk legger merke til deg, skjønner hva du selger, vet hvor de finner deg, og hvorfor de bør bruke pengene sine på dine produkter, skal du se det blir slag på kassa.



37

TØFF I TIGHTS: TRAFF BLINK MED SIN FORRETNINGSIDÉ

Regine Finjord Johnsen hadde 30 000 kroner og en tanke om en treningstights for helt vanlige kropp. Nå omsetter selskapet hennes BARA Sportswear for 60 millioner kroner. Les hennes beste tips til deg som vil vokse som bedrift.

41

ORDEN I SYSAKENE: GOD ØKONOMI STARTER MED STRUKTUR

– Stikkordene for å få en god økonomi er kontroll, struktur og orden, sier Marianne Bakke i Sparebank 1. Her får du hennes råd for gode økonomirutiner.

43

SLIK FÅR DU EN STABIL INNTEKT

Planlegg inntektsstrømmen din, så slipper du å ligge søvnløs i perioder med mindre kroner inn i kassa. – Vil inntekten være sesongbasert, må du planlegge for det, råder eksperten.

51

4 TIPS FOR EN EFFEKTIV HVERDAG

Passer du ikke på tiden din, kan den lett bli stjålet av tidstyver - men det finnes heldigvis mange smarte grep du kan ta for å få en mer effektiv arbeidshverdag. Du får fire av dem her!

→ 1 Starten

- 09 Er ideen din god nok?
- 13 Heispitchen
- 15 Sunn satsning
- 21 Forretningsmodellen
- 23 Skiss opp din forretningsmodell
- 25 Er du ENK eller AS?
- 27 Ting du bør tenke på før du ansetter
- 29 Hvem er du, egentlig?
- 31 Gjør det enkelt for folk
- 33 Oppsummering

→ 2 Hverdagen

- 37 Tøff i tights
- 41 Orden i sysakene
- 43 Slik får du en stabil inntekt
- 45 Bli en budsjettvinner
- 47 Regn med oss
- 49 Administrative oppgaver
- 51 4 Tips for en effektiv hverdag
- 53 Oppsummering

Starten

Når du skal gjøre den gode ideen din om til en levedyktig bedrift, er det en del ting du bør spørre deg selv om. Noe bør du ha tenkt gjennom, men kan ta på sikt – andre ting må du ha på plass fra dag én. SpareBank 1 hjelper deg i gang.

- 09 [Er ideen din god nok?](#)
- 13 [Heispitchen: Ideen din på ett minutt](#)
- 15 [Sunn satsning](#)
- 21 [Forretningsmodellen – ditt kart i ukjent terreng](#)
- 23 [Skiss opp din forretningsmodell](#)
- 25 [Er du ENK eller AS?](#)
- 27 [Ting du bør tenke på før du ansetter](#)
- 29 [Visuell identitet: Hvem er du, egentlig?](#)
- 31 [Gjør det enkelt for folk](#)
- 33 [Oppsummering](#)

Trykk deg videre i boka med prikkene



Enn så lenge er den geniale ideen først og fremst inne i hodet ditt. Nå er det på tide å undersøke om den kommer til å fly ute i den virkelige verden.

Enn så lenge er den geniale ideen først og fremst inne i hodet ditt. Nå er det på tide å undersøke om den kommer til å fly ute i den virkelige verden.

Liker folk produktet eller tjenesten?

La folk teste tjenesten eller produktet. Tilbakemeldingene er gull! Ta dem på alvor og juster tjenesten og produktet i tråd med dem, hvis du ser at det gir mening. Ved å knytte til deg en gruppe testpersoner, kommer du også i kontakt med det som kanskje blir dine første kunder (og begynnelsen på den verdifulle jungeltelegrafen).

Er du stolt av
ideen din?

Gründerlivet innebærer masse hardt arbeid, og for å lykkes må det du går i gang med være noe du virkelig tror på – også når det gjelder verdier som bærekraft, arbeidsvilkår og forskjellen produktet ditt gjør i verden.

Hvis svarene er oppriktig ja på alle spørsmålene, da er sjansene store for at du har en **GOD IDÉ!**

TENK GJENNOM OG NOTER

Hvorfor trenger verden ideen din?

(Hva løser den, hvilke behov fyller den)

Hva er løsningen?

(Hva er det du faktisk tilbyr? Se kapittelet om heispitch)

Hvem opplever problemet?

(Hvem er målgruppen din, og hva vet du om dem?)

Hvordan er markedet?

(Finnes produktet eller tjenesten fra før? Hva gjør konkurrentene dine?)

HEISPITCHEN:

Tenk deg at du skal fortelle om ideen bak bedriften din i løpet av en kort heistur. Skal du rekke å si alt må du være presis og overbevisende. Forklar ideen så enkelt som mulig, slik at mottakeren forstår hva du mener med en gang. Dette kalles en heispitch, og er en kjempenyttig øvelse for å kunne forklare ideen din til andre. Er heispitchen din god nok får du kanskje et salg også før heisen stopper!

Jobb deg gjennom punktene under
– klarer du å selge ideen din på ett minutt?



Bruk 15 sekunder på hvert av disse temaene:

- Hvilke utfordringer skal ideen din løse?
- Hvilke markedspotensial har ideen?
- Hvordan skal utfordringen løses?
- Hvem er med i teamet som skal løse utfordringen?



– Jeg vil bidra til en bedre folkehelse!

GRÜNDER: VILDE REGINE TELLNES

SELSKAP: HEALTHY EATS

IDÉ: SUNN FASTFOOD TIL FOLKET

Det hele startet den våren hun jobbet med datasikkerhet i Silicon Valley. Samfunnsøkonomen Vilde Regine Tellnes befant seg midt i finansdistriktet der nye ideer blir til innovative selskaper og en viktig del av amerikanernes hverdag. Hun ble inspirert av helt nye løsninger, som ubetjente Amazon Go hvor handelen ble registrert via mobilen, eller kafeer med robot-baristaer.

– Privat er jeg veldig opptatt av mat og helse og hadde lyst til å spre kunnskap og interesse videre til andre i Silicon Valley til start-up-kurs i Bergen.

– Sammen med min gode venn og medgründer Arve Førland Eide ble jeg med i SpareBank 1 sitt program Gründerhub (nå GründerAcademy). Vi lærte enormt mye om å starte eget selskap. For eksempel lærte vi at vi måtte teste markedet.

Gründerne av Healthy EATS,
Vilde Regine Tellnes og Arve Førland Eide.



Fra idé til selskap

– Vi begynte med å intervju folk om hvilke frustrasjoner de opplever i hverdagen. Alle de vi spurte svarte at det er vanskelig å spise sunt i en travel hverdag! Vi skjønte jo at vi var inne på noe. Har du kun pizza i nærheten, så spiser du det. Konseptet vårt går ut på å tilby et sunt alternativ til hurtigmaten. 70 prosent av alle voksne, og ett av fire barn, er overvektige. Vi kan faktisk bidra til en endring.

Konseptet tok form

I 2020 åpnet selskapet sin første Food wall, som rett og slett er en kjøleskapsvegg fylt med deilige, ferske, friske salater i skåler, såkalte bowls. Hun fikk tak i det hun selv kaller verdens beste kokk, og brukte god tid på å utvikle menyene. Salaten koster 99 kroner og passer til både lunsj og middag.

– Det første stuntet vi gjorde var å leie en shipping-container. Jeg kjøpte et kjøleskap på FINN, hang opp plakater, satte opp en høyttaler og stilte meg midt på fisketorget i Bergen. Jeg skrapte sammen det siste jeg hadde og sponset noen annonser på Facebook. Første dagen var maten utsolgt. Etter 10 dager hadde vi solgt bowls for 40 000 kr. Da skjønte vi at dette er det marked for!

– Markedsføring er viktig. Det må man bare bruke penger på, ellers får jo ingen høre om det gode konseptet ditt! Vi tenkte stort, leide en fantastisk flink fotograf og blåste halve budsjettet på en dag. Haha. Det ble gode bilder, men jeg hadde nok ikke gjort det igjen.

Hver morgen klokken 07 begynner kokkene å lage salatene på kjøkkenet i Bergen. Klokken 09 er de ferdige, og salatbowls kjøres ut til 6 utsalgssteder. I et kjøleskap i veggen står salatene delikat plassert i hyllene. Det eneste kundene trenger å gjøre er å skanne QR-koden, vippse betalingen og luken går opp.

– Vi får beskjed når hyllene blir tomme og fyller på utover dagen. Vi samarbeider med distributører som henter og kjører alt ut. Dermed unngår vi store utgifter i personalkost og lokasjon.

Nær helsehus

Støtte fra Norges forskningsråd, Innovasjon Norge og fast jobb ved siden av gründerdrømmen gjorde prosjektet mulig. For Vilde handler det om å bedre folkehelsen og bidra til å kutte utslipp i matvareindustrien.

– Jeg brenner for sunn mat og prøver å gjøre det så tilgjengelig som mulig. Vi ønsker å være strategisk plassert nær helsehusene. På sykehuset forteller de oss at både pasienter og pårørende mangler sunne varianter. I stedet hoper det seg opp med tomme pizzakartonger.

5 om Healthy EATS

1. Kjøleskapsvegg med salater
2. Åpnet november 2020
3. Solgte 1500 salatbowls første måned
4. 6 utsalgssteder
5. Mål innen 2025: 100 utsalgssteder med sunn fastfood



Smart, enkelt og godt: Kjøleskapsvegger fylt med deilige, friske salater.



Ideen bak Healthy EATS er sunn, god fastfood.

Vildes beste oppstartstips:

- Finn et samfunnsproblem som det er verd å løse
- Se til andre land og la deg inspirere
- Jobb ved siden av for å sikre inntekten din
- Gjør mye selv. Du får til mer enn du tror
- Ikke gi opp, uansett hvor tøft det føles
- Ha tro på egen kompetanse
- Tenk gjennom hva du skal bruke tiden din på
- Søk om støtte der du kan. Det finnes mange gode støtteordninger



Skal vi fortsette å bo i hele Norge ...

... må vi ha arbeidsplasser i hele Norge.

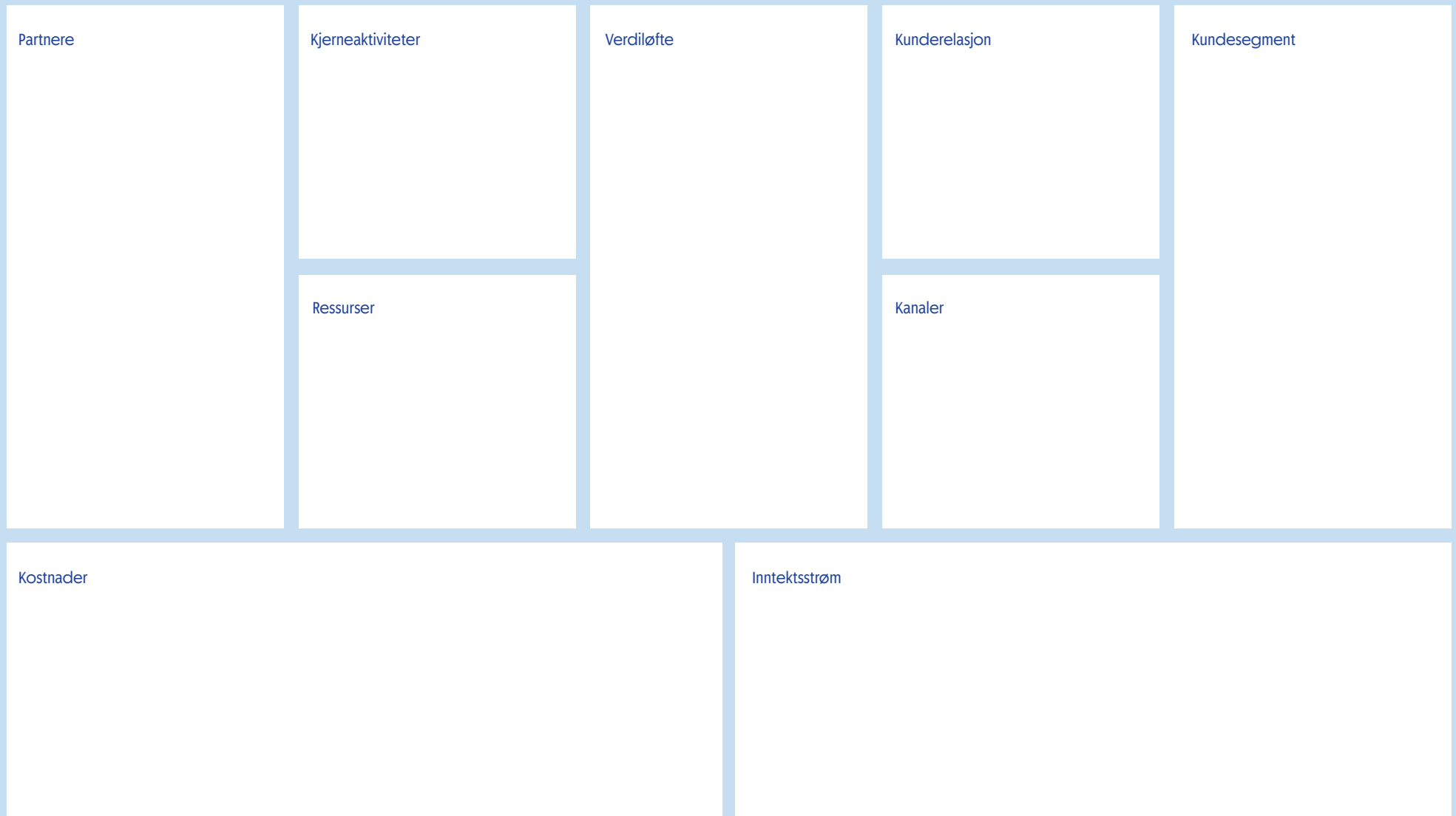
Bak det litt kjedelige begrepet «Små og mellomstore bedrifter» skjuler det seg alt fra møbelfabrikker på vestlandet, til toppturarrangører i Alta. Sammen bidrar de til nesten halvparten av Norges verdiskapning og levende lokalsamfunn over hele Norge.

Gjennom Bedriftsløftet skal vi bidra til at flere bedrifter lykkes i hele Norge! Les mer om hvordan vi kan hjelpe deg og din bedrift på sparebank1.no/bedriftsløftet

SpareBank **1**

Forretningsmodellen

En solid forretningsmodell vil være til god hjelp gjennom hele etableringsfasen, og for hvert nye steg du tar. Mye er gjort med godt forarbeid her!



Er du ENK eller AS?

Noe av det første du gjør når du har bestemt deg for å gå i gang, er å velge selskapsform: Enkeltpersonforetak (ENK) eller aksjeselskap (AS).

Enkeltpersonforetak / ENK

- Enklere og mindre formelt enn AS
- Omsetning, eiendeler og antall ansatte avgjør hvordan du må forholde deg til regnskapsregelverket. Har du under 50 000 i omsetning har du verken bokføringsplikt eller regnskapsplikt, og du trenger heller ikke levere næringsoppgave
- Ingen krav til innbetalt kapital
- Et ENK kan ikke selges, men det kan omgjøres til AS
- Som eier er du personlig ansvarlig for all gjeld i selskapet

Aksjeselskap / AS

- Mer formelt enn ENK
- Må følge regnskapsregelverket fullt ut, det vil si at selskapet har både bokføringsplikt og regnskapsplikt
- Krav om minimum 30 000 kroner i aksjekapital
- Et AS kan selges
- Som eier (aksjonær) har du kun ansvar for gjeld tilsvarende egenkapitalen

Begge selskapsformene har sine muligheter og begrensninger, og dette er bare noen av dem. Du må selv vurdere – gjerne med hjelp fra regnskapsfører eller rådgiveren din i SpareBank 1 – hva som er riktig for deg og ideen din.

[Se flere gode tips her](#)

Skal du søke offentlig støtte og ha ansatte?

Da bør du vurdere AS som selskapsform. Tilskuddsytere som for eksempel Innovasjon Norge, tar nemlig ofte utgangspunkt i lønnskostnadene dine når de beregner støtten.

[Her kan du søke om ulike støtteordninger.](#)

Ting du bør tenke på ...

... før du ansetter:

Vurder kostnadene først

Hvis målet er å ansette for vekst, må du se på kostnadene først, og på hvordan du kan vokse på en bærekraftig måte. Legg en god plan og vurder risikobildet nøye. Å få hjelp av din rådgiver i banken til å legge en plan før du leter etter de rette folkene, kan være en svært god investering.

Ansett folk som brenner for det samme som deg

Gründere og nystartede bedrifter kan sjelden lokke til seg talent med lovnader om høy lønn. I begynnelsen av vekstfasen kan det derfor lurt å lete etter folk som brenner for det samme som deg, og som har tro på ideen din. De bør helst også være like interessert i å skape noe som du er.

... når du har ansatte:

Inkluder de ansatte i stort og smått

Inkluder de ansatte: La dem påvirke både store og små beslutninger. Da vil du både få ansatte som føler eierskap til det dere gjør, og et godt arbeidsmiljø.

Skattetrekkskonto

Alle bedrifter som utbetaler lønn eller pensjon til ansatte, må ha skattetrekkskonto. Der setter du av penger til skatt, som skal betales til skattemyndighetene.

Yrkesskadeforsikring

Yrkesskadeforsikringen dekker tap, utgifter og erstatning i forbindelse med sykdom eller skade i arbeidssammenheng.

Pensjon

De fleste bedrifter med ansatte er lovpålagt å spare til pensjon for sine ansatte. Dette kalles obligatorisk tjenstepensjon, eller OTP. Det finnes tre typer pensjon; innskudds-, hybrid- og ytelsespensjon.

Skap gode rutiner internt

- Ha jevnlig medarbeidersamtaler
- Lag et årshjul for samtalene
- Sett mål sammen med de ansatte
- Ha oppfølgingssamtaler som vurderer måloppnåelsen

Bonus: Ting å tenke på før du ansetter flere

Ansett med visjon; ansett for vekst

Når du vokser videre og skal ansette flere, er det lurt å tenke på hvilke nye målgrupper dere kan nå, og hva slags nye produkter dere kan utvikle. Like viktig er det at de du ansetter forstår visjonen din, bedriftens overordnede mål, og at de har tro på prosjektet.

Ansett gode folk

Uansett hvor bra produktet ditt er, bør du ikke regne med at det selger seg selv. Medarbeiderne dine er bedriften din, like mye som produktet eller den visuelle identiteten din er det. Du må med andre ord ansette gode ambassadører for bedriften og merkevaren. Hver gang du kommuniserer med kundene dine bør du etterlate et godt inntrykk, uansett om kommunikasjonen foregår gjennom nettsiden, en annonse – eller gjennom personlige møter mellom kunder og medarbeidere.

Ansett et nivå eller to høyere enn du tror du har råd til

Flinke folk bidrar med verdiskaping fra de kommer inn døren. Penger som investeres i dyktige medarbeidere, er penger du enkelt tjener inn. Å rekruttere et helt stjernelag er ikke realistisk i startfasen, så en god idé er å fylle styret med erfarne folk du virkelig har tro på så snart du har muligheten.



En rask innføring i identitet, logo og lignende.

En rask innføring i identitet, logo og lignende.



Det å designe logo og lage nettside er noe av det morsomste – og viktigste – du gjør når du etablerer et nytt selskap: Verdien av en tydelig visuell identitet kan knapt overdrives. Før du går i gang med det kreative arbeidet: Trekk pusten dypt, løft blikket og vær grundig i forarbeidet. Det vil du tjene på i det i lange løp.

Den visuelle profilen din skal utrette tre ting: Den skal presentere deg på en attraktiv måte, skille deg fra konkurrentene dine, og si noe om hva du tilbyr. Dette kan være vanskelig balansegang. Derfor bør du så tidlig som mulig begynne arbeidet med å definere selskapet, og gi det en klar og tydelig identitet og visuell profil.

Vær konsekvent i fargebruk, bilder og illustrasjoner – på tvers av ulike flater og medier. Da blir det lettere for folk å kjenne deg igjen, enten det er i annonser, sosiale medier, på nettsiden din, via logoen på bilen, eller inne i lokalene dine. Jo mer konsekvent og gjenkjennelig du er, desto lettere er det for folk å forstå at det er du som er avsenderen – hvor enn du uttaler deg, og hva enn du uttaler deg om. Studer den visuelle identiteten til konkurrentene dine nøye, og vurder om du kanskje skal gjøre noe helt annet. Bare husk at det må være lett for folk å plassere deg i riktig «kategori». Mer om dette senere.

Det er svært viktig å vite hvilke målgrupper du skal henvende deg til – altså hvem som vil ha størst behov for dine produkter eller tjenester. Når du har en klar formening om det, kan du skreddersy en visuell profil som vil virke tiltrekkende på akkurat dem. Kjør gjerne tester underveis i utviklingen av alt visuelt materiale – fra logo til fargekombinasjoner: Undersøk om du treffer, og gjør justeringer i henhold til testresultatene. Det er mye enklere å justere detaljer enn å skifte ut en ferdig utarbeidet, men mislykket visuell profil.

Gjør det enkelt for folk å ...

... forstå hva du holder på med

Dette er enkelt om du skal åpne pizzarestaurant, betraktelig vanskeligere om bedriften din har utviklet ny teknologi verden aldri har sett før. Folk liker å kategorisere – også ting de ikke har sett før. Derfor bør du bruke litt tid på å finne ut hvilken kategori folk sannsynligvis vil plassere din bedrift i: håndverker eller helse, mote, mat, teknologi eller interiør. Med mindre du faktisk har utviklet noe som verden aldri har sett før, er det mest effektive er å plassere bedriften din i en allerede klart definert kategori som folk har et forhold til.

... kjøpe dine produkter eller tjenester

Gjør dine produkter og tjenester lett tilgjengelige! Finn ut hvordan folk vanligvis leter etter informasjon om bedrifter som din. Jo lettere det er å «snuble» over dine produkter, jo bedre. Kanskje du kan inngå partnerskap med andre bedrifter som kan viderefølge for deg, eller butikker som er villige til å selge dine produkter. Spør folk i nettverket ditt om hvordan de finner produktene de kjøper.

... legge merke til deg

Ingen kjenner deg før du har presentert deg. Dette er hele formålet med en unik visuell identitet: Å gjøre det lett for folk å legge merke til deg, og kjenne deg igjen. Det lykkes du med gjennom et firmanavn som sitter, en god logo, og en gjennomført visuell profil. Vær kreativ og unik, men husk at det også må være enkelt for folk å plassere deg i riktig kategori. NB! Hvis du tror du kan komme til å satse internasjonalt i fremtiden, må dette tas hensyn til når du utvikler profilen din.

... snakke om deg

Fornøyde kunder er den beste markedsføringen. Gjør alt du kan for å gi kundene dine en god opplevelse, slik at de snakker om deg der ute. Lykkes du kontinuerlig med dette, har du verdens beste markedsføringsteam på jobb hver dag – gratis. Husk også at mange liker å legge igjen anmeldelser på nett. Registrer bedriften din på Tripadvisor og lignende tjenester, og oppmuntre kundene dine til å skrive omtaler om deg.



Sist, men ikke minst: Få hjelp av fagfolk

Den visuelle identiteten din skal gi kundene et godt førsteinntrykk. Det er viktig, og bør ikke overlates til tilfeldighetene: Få hjelp av fagfolk! De lever av å skape unike og attraktive førsteinntrykk. Det rette designbyrået kan gi deg en gjennomført profil som ser attraktiv ut på alle flater der du kommuniserer med kundene dine. Heller enn å se på det som en utgift, bør du se på det som en investering: En visuell identitet som treffer kan være det som avgjør konkurransen om kundene.

Når du skal finne riktig samarbeidspartner er det viktig at du har en gjennomtenkt formening om hvor du skal. Tenk nøye gjennom punktene på denne siden. Det gjør det mye enklere å ha gode diskusjoner med ulike kandidater før du bestemmer deg.

Utforsk forskjellige designbyråer og undersøk arbeid de har gjort for andre. Finn noen du mener har det som skal til for å sette dine ideer ut i livet på en tilfredsstillende måte. Før du tar kontakt, bør du ha en klar og tydelig brief som vil gjøre det lettere for dem å vite hva du vil, og hvorfor du vil det. Da reduserer du sjansen for at prosessen trekker ut og blir dyr, eller at sluttresultatet ikke sitter som du hadde håpet. Det er både dyrt og frustrerende å gjøre om på alt etter kort tid.



Trenger du litt hjelp i oppstartsfasen?
Snakk med en av våre rådgivere!

Sjekk!

I dette kapittelet har du lært litt om hva som bør være på plass når du skal i gang med ditt nye selskap.



Husk at du når som helst kan snakke med rådgiveren din i banken om det du lurer på.

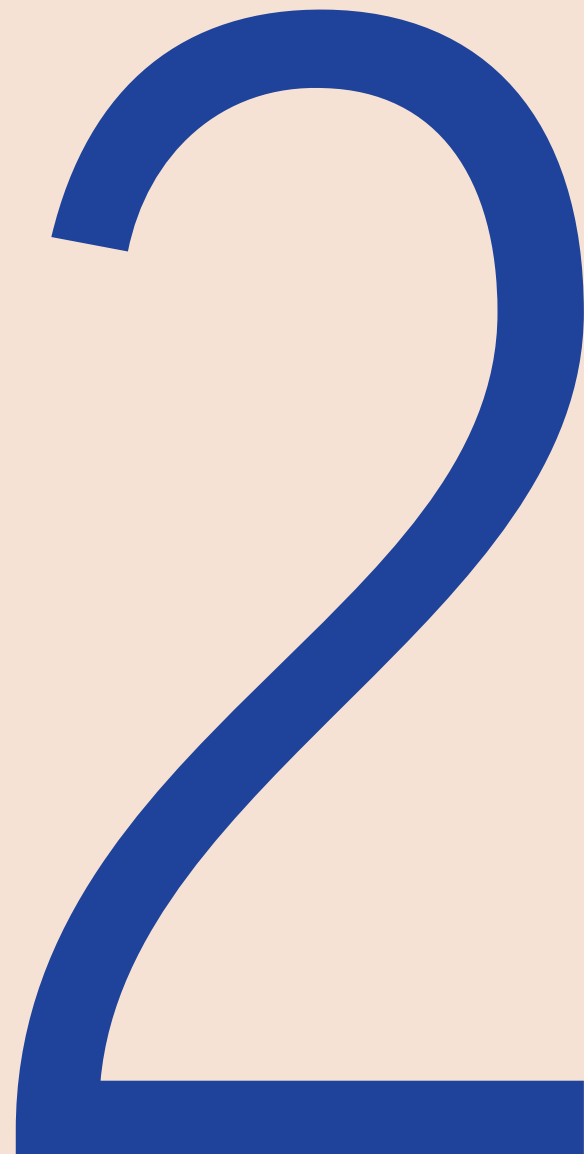
- ✓ En tydelig idé øker sjansen for å lykkes
- ✓ Heispitch er et nyttig verktøy når du skal selge ideen din inn til andre
- ✓ I SpareBank 1 har vi gode programmer for å hjelpe din bedrift – uansett hvor du driver den
- ✓ Bruk forretningsmodellen aktivt og juster underveis, så blir det lettere å nå målet ditt
- ✓ Har du ansatte, må du ha skattetrekkkonto, pensjon og yrkesskadeforsikring
- ✓ Bygg din egen merkevare! Vis deg fram, finn din egen stil og forstå målgruppene dine

Hverdagen

Nå gjelder det å få gode rutiner, holde styr på regnskapet og ikke glemme at administrasjon er en viktig del av jobben din. Hverdagen er her!

- 37 [Tøff i tights: Traff blink med sin forretningsidé](#)
- 41 [Orden i sysakene: God økonomi starter med struktur](#)
- 43 [Slik får du en stabil inntekt](#)
- 45 [Bli en budsjettvinner](#)
- 47 [Få hjelp til å lykkes med regnskapet](#)
- 49 [Prioriter de administrative oppgavene](#)
- 51 [4 Tips for en effektiv hverdag](#)
- 53 [Oppsummering](#)

Trykk deg videre i boka
med prikkene



GRÜNDERE: REGINE FINJORD JOHANSEN OG BJØRN ANDERS JOHNSEN
SELSKAP: BARA SPORTSWEAR
IDÉ: TRENINGSTIGHTSER MED KLAR PROFIL, OG DET LILLE EKSTRA

Treningstightser til vanlige kropper

- De skulle ikke være gjennomsluktige, og de skulle holde alt på plass.

Resten er nordnorsk gründerhistorie.

Vekst i nord høyt på agendaen

Latteren sitter løst i kontorlandskapet i Harstad sentrum; et rom preget av grønne planter og spretne treningsballer. På veggen henger suksess-bevisene: Fargerike tights og topper for alle typer kropp. Én ting er spesielt viktig for Regine å holde fast ved mens de fortsetter å vokse.

– Jeg vil skape verdier i Norge – spesielt i Nord-Norge. Det er viktig for oss å bli i Harstad, å vise at man fint kan få det til her, sier hun. Når Regine utvider, lokker hun helst ung arbeidskraft nordover, og lykkes med det: Flere ansatte har flyttet til Harstad for jobben.

– Harstad og Nord-Norge må bli attraktivt for unge. Vi beviser at også braksuksess er mulig her, sier hun entusiastisk.

Gode råd for vekst!

REGINES VEI TIL VEKST

- Våg å satse internasjonalt!
- Få opp nettsiden også på engelsk, med en valutakonverterer.
- Finn en logistikkpartner!
- Lageransvar er mye jobb. La erfarne logistikfirma hjelpe deg.
- Det oppstår mange spørsmål angående toll, frakt og lignende. Svarene er vriene å google. Få en god kontakt i Tolletaten! De gjør vanskelige spørsmål enkle.
- Følg med på hvor kjøperne er når utenlandssalgene kommer, og annonser målrettet i SoMe.

Fellesskap, sterk digital og personlig tilstedeværelse

At BARA Sportswear er en ung bedrift synes blant annet på markedsføringen, som kun foregår gjennom betalt annonsering i sosiale medier, til spesifikke demografiske og geografiske mål. Regine forklarer fremgangsmåten slik:

– Vi har også den helt organiske veksten: Ekstremt lojale kunder som «verver» venner til oss. I tillegg er det viktig for oss å bygge en fellesskapsfølelse. Så er det også uhyre viktig å være sterke digitalt for tiden. Hun ramser opp:

- Sosiale medier gir målbar markedsføring, og viser hvordan markedsføringen vår treffer.
- Facebook-gruppen de selv opprettet, «BARA Community», har nærmere 6000 medlemmer fra hele Europa. De bidrar med tips, stiller spørsmål, eller forteller hvordan treninga går. Et maskineri som holder BARA Sportswear aktuelle.
- Tre ansatte har ansvar for å kommunisere godt med kundene.
- Fordi vi vil skape et fellesskap rundt produktene våre, er vi er tilstede for kundene. Får kundeservice en e-post der innsender bretter ut livshendelser før spørsmålet kommer, besvarer vi hele innholdet, ikke bare på spørsmålet.



Regine lager fortsatt alle designene selv – nå vurderer vi å ansette en designer til!

Vekstgarantiordningen

Gjennom Innovasjon Norge tilbyr SpareBank 1 innovasjonslån og vekstkreditt til voksende bedrifter. BARA Sportswear ble nylig tildelt vekstgarantiordningen, noe som tillater dem å vokse enda mer enn de hadde forventet fremover.

– Med finansieringen vokser vi uavhengig av investorer, vi kan satse trygghet, og vareforsendelser med tog og båt gjorde oss mermiljøvennlige. Vekstgarantiordningen ga oss en real dytt.

Lær mer om vekstgarantiordningen!

Gründere, se hit!

- Det er utrolig å se en bedrift gjøre alt på egenhånd og vokse så raskt. Mektig! Slik omsetningsvekst på få år, er få forunt, sier Simen Høiland Nilssen. Han er bedriftsrådgiver i SpareBank 1 Nord-Norge i Harstad, og tror vekstgarantiordningen kan gi flere nordnorske bedrifter lån, hvis ordninger bare blir bedre kjent.
- Jeg tror potensialet er stort – for mange ulike typer bedrifter. Jeg håper flere søker hjelp og råd. Sammen ser vi mulighetene!

God økonomi starter med orden og struktur

Du trenger ikke være så strukturert at du har tellekanter i klesskapet, men økonomi og orden henger sammen. Et selskap med god økonomi har struktur og orden.

Har du kontroll på oppgavene som skal gjøres, er strukturert og har laget deg gode rutiner på fakturering slik at pengene kommer raskt inn til firmaet? Ja, da er det godt mulig at du også har en sunn og god økonomi, og god likviditet i selskapet.

– Stikkordene for å få en god økonomi er kontroll, struktur og orden. Når selskapet over tid har inntekt som overstiger utgiftene, og en god buffer som tåler svingninger, kan du puste forsiktig ut.

Gode rutiner rundt det administrative er viktig å prioritere i en hektisk hverdag,

sier Marianne Bakke, direktør for SMB-markedet i SpareBank 1.

I den tidlige fasen bør du ha startkapital som også er en buffer for uforutsette hendelser og forsinkelser. Banken legger til rette for god digital infrastruktur, kontoer og oversikter, og er gode rådgivere fra oppstart og gjennom vekstfasen. I oppstarten kan det være lurt å sjekke ut de ulike støtteordningene som finnes, både offentlige og private.

Rådgiveren i banken vil kunne hjelpe deg med tips til hvor du har størst sjanse for å lykkes med finansiering.

– Selv om det går godt, kan alle oppleve tøffe perioder. Bruk banken som en sparringspartner, og kom til oss tidlig om du opplever utfordringer. Da kan vi lettere hjelpe deg tilbake på rett spor. Noen bransjer er mer kapitalintensive enn andre. Dette er viktig å ha med seg i planleggingen, særlig med tanke på god kontroll over arbeidskapitalen.

En stabil økonomi med god oversikt gjør at bedriften kan planlegge fremtiden bedre. I SpareBank 1 finner du gode produkter som hjelper deg med å sikre effektiv fakturering og betaling.

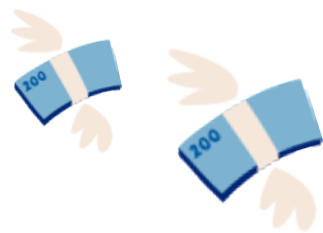
Gjør det så enkelt som mulig for kunden å betale. Da får også bedriften pengene raskere inn på konto.

- eFaktura
- Avtalegiro
- Vippsnummer
- Betalingsterminal

→ Trenger du litt hjelp til å få orden på tallene dine?
Snakk med en av våre rådgivere!



Slik får du en stabil inntekt



Kommer pengene inn jevnt og trutt hver måned, eller må du tåle perioder med lavere eller ingen inntekt? Planlegg inntektsstrømmen din, og vær bevisst på når inn- og utbetalinger kommer.

Når du starter en bedrift er inntektene en av de største risikoene. Tankene vil ofte kverne litt i starten: Tjener jeg penger på dette, vil firmaet gå i pluss, klarer jeg en periode uten inntekt? Lag en god forretningsmodellen, legg grundige økonomiske planer – gjerne flere scenarioer, og test ideene dine ut på relevante personer, råder Marianne Bakke, direktør i Sparebank 1 og leder for SMB-markedet.

Inntekt i bunn

– Du bør ha noen tanker om inntektsstrømmen din. Vil inntekten være sesongbasert, som for eksempel innen turisme, må du planlegge for det. Tenk kreativt og finn ut hvordan du kan øke inntekten og ha fleksibilitet på kostnader. Prøv å skaffe deg en inntekt i bunn som alltid vil komme, samme hvor stille det er.

Firmaer med mer sesongbasert inntekt vil også ha varierende arbeidsmengde. Planlegg for toppene og klar deg med minimumsbemannning i rolige perioder.

En god og stabil økonomi gjør at bedriften kan planlegge fremtiden bedre og forebygge pengevansker. Hør med din rådgiver om hvilke produkter banken tilbyr for å sikre stabile inntekter.



– Det er lurt å se på hvor mange ansatte du må ha. Noen leier inn ekstra ressurser for å ta unna toppene. Andre planlegger for vekst og bygger opp selskapet med flere medarbeidere. Dette kommer an på hvilken fase du er i og hvor du vil med selskapet ditt, fortsetter hun.

Flere bein å stå på

– Som gründer må du nok forvente å stå på litt ekstra i perioder. Foreta en risikovurdering og sørg for at du har flere inntektskilder enn én enkelt kunde. Vær trygg på at du jobber med kunder som kan betale, ha korte frister og ikke gjør mye jobb for for en kunde som har svak økonomi, sier Bakke.

Gründere er forskjellige. Noen har inntekt fra dag én, mens andre trenger mer tid på prosess, planlegging og oppstart. Som bedriftseier bør du tenke både kort- og langsiktig om inntektene dine. Vær bevisst på når inntektene kommer. – Tenk gjennom hva du kan leve med av usikkerhet rundt økonomien. Lag et så realistisk budsjett som mulig. Gründere har en tendens til å være litt for optimistiske. Du skal våge å satse, men vit at det også vil kreve en del. Sjekk ut vårt gründerprogram eller andre nettverk for tips og råd.

Sørg også for å være fremtidsrettet. Hold deg oppdatert innen teknologi og verktøy og pass på at du og medarbeiderne dine får kompetanseheving, sier Bakke.



3 gode råd fra SpareBank 1:

- Legg en plan! Skal du jobbe med noe som er sesongbasert, må du planlegge hvordan du skal sikre en inntekt i bunn som kommer også i stille perioder.
- Ikke legg alle eggene i én kurv! Sørg for at du har flere inntektskilder enn én enkelt kunde.
- Ikke jobb gratis! Vær trygg på at du jobber med kunder som kan betale, ha korte frister og ikke gjør mye jobb for for en kunde som har svak økonomi.

Regn det hjem!

Et budsjett er et viktig verktøy som du kan styre driften din etter. Vær så realistisk som mulig når du budsjetterer driften din.

Et enkelt budsjett deles i driftsbudsjett og likviditetsbudsjett. Budsjettet brukes for å synliggjøre alle faste og variable kostnader. De faste kostnadene kan du ikke gjøre noe med, mens de variable kan du påvirke selv. Budsjettet viser også hva som skjer med økonomien hvis det skjer endringer i selskapet, for eksempel flere ansatte, dyrere lokaler eller andre ting som påvirker driften. Likviditetsbudsjettet sier noe om når kostnadene kommer og når du får betalt for tjenesten/produktet du leverer. Dette gir et visuelt bilde over driften din.

Vær bevisst på om du styrer etter et realistisk, optimistisk eller pessimistisk budsjett. Gjennom ulike situasjoner klarer du å se for deg hvordan økonomien er og kan bli. Budsjettet viser deg muligheten din til å nå målene og er forventningen om hvordan det blir. Regnskapet er selve dokumentasjonen av hvordan det blir. Er du nøye og god på å budsjettere, skal budsjettet og regnskapet stemme godt overens.

Synes du at budsjett er vanskelig? Få hjelp av rådgiveren din. Det er fort gjort å glemme ulike poster.



Mobilbanken er lett å bruke, og det går raskt å sjekke saldo, betale regninger og overføre penger. I tillegg får du enkelt oversikt over bedriftens økonomi.

→ [Les mer om mobilbank her](#)

OPPSTART AS (eksempel på et budsjett)

Resultatbudsjett

12 måneder

Omsetning 3 500 000

Andre inntekter

Sum inntekter 3 500 000

Varekjøp 1 350 000

Lønn/ink. feriepenger, arbeidsgiveravgift, skattetrekk, obligatorisk pensjon (OTP) 900 000

Husleie 200 000

Strøm 15 000

Porto/telefon 10 000

Reiser 8 000

Markedsføring/reklame 20 000

Avskrivinger 180 000

Forsikringer 5 000

Regnskapskostnader 25 000

Andre kostnader 450 000

Sum driftkostnader 3 163 000

Renteinntekter

Rentekostnader 32 500

Resultat før skatt 304 000

Skatt 25 % 76 125

Resultat etter skatt 228 375

+ Avskrivinger 180 000

Avdrag på lån 30 000

Ledig likviditet / kontantstrøm 378 375

Få hjelp til å lykkes med regnskapet

Hos oss får du bank, regnskapsprogram og regnskapsfører samlet på ett sted - slik at du får bedre oversikt over bedriftens økonomi.

Mange som starter egen bedrift, synes regnskap er skummelt. Men hos oss får du alt du trenger for å holde orden på regnskapet. Enten du vil prøve å gjøre regnskapsføringen selv eller sette bort hele eller deler av jobben til en regnskapsfører.

Et komplett støtteapparat nær deg

Vi ønsker å bidra til at nettopp din bedrift lykkes. Du får et regnskapsprogram som passer til din bedrift, og hjelp når du trenger det. Hos regnskapsbyrået vårt får du hjelp av dyktige regnskapsrådgivere og spesialister innenfor en rekke ulike. Og best av alt – det er nær deg.

Team av regnskapsførere og rådgivere

Trenger du noen til å ta hele eller deler av regnskapet, eller råd i viktige veivalg? Vi står klare til å hjelpe deg. Du får svar på alt du lurer på om bank, regnskap og økonomi av flinke regnskapsførere og rådgivere. Du betaler bare for den tiden du trenger.

En enkel hverdag

Vi gir veiledning til hvordan du skal føre hele eller deler av regnskapet selv. Velg det programmet som passer best for

behovene i din bedrift. Er det noe du ikke forstår vil rådgiverne våre hjelpe så godt de kan. Husk at nettbanken vår er blant markedets beste – og mobilbanken vår har best score på App Store og Google Play!

Trenger du et regnskapsprogram?

- Hvis du har under 50 000 i året og ikke er registrert i Merverdiavgiftsregisteret, kan du slippe å føre regnskap.
- Et godt tips er starte med regnskapsprogram fra første inntekt/kostnad for å opprettholde kravet om oppbevaring av dokumentasjon.



Gjør det du er best til og la andre ordne regnskapet.



Få hjelp til regnskapet og følg tallene på mobilen.

Gjøre alt selv – eller overlate jobben til oss?

Hos oss kan du velge mellom ulike løsninger. Noen foretrekker å gjøre alt selv og få råd når de trenger det, mens andre setter bort alt som har med økonomi og regnskap å gjøre og konsentrerer seg om driften.

[Les mer om våre regnskapstjenester her](#)

Heller før enn siden: Ingen slipper unna administrative oppgaver

Gründere som brenner for en idé har ofte et noe ensidig fokus – på videreutviklingen av ideen. Det er helt på sin plass, men de administrative oppgavene forsvinner ikke av seg selv. De må gjøres om ideen din skal få fungerende bein å gå på.

Fokus er topp, men bør ikke være eksklusivt

Mange gründere har et ekstremt engasjement for ideen sin. Det er selvsagt bra, og lite kan måle seg med engasjement når det er snakk om å hente drivkraft og arbeidsvilje.

– Et ubehagelig faktum for de som lider av énsidig fokus, er at de administrative oppgavene må gjøres. For noen får det også svært ubehagelige konsekvenser. Administrative oppgaver er lite inspirerende for de fleste, men til syvende og sist er de likevel like viktige som ideen når det gjelder å lykkes som gründer.

Det sier Marianne Bakke i SpareBank 1. Hun har flere ganger vært vitne til at selskaper med gode ideer har fått det vanskelig fordi de nedprioriterte

administrative oppgaver. Det er synd, særlig når prosjekter med virkelig potensiale ikke får bein å gå på utenfor tegnebordet.

– De som utsetter dette slurver ofte med flere ting: De fakturerer sent, har dårlig likviditet og sliter med uoversiktlig økonomi og inkassovarsler. Det er en ond sirkel man må unngå for enhver pris. Å nedprioritere administrativt arbeid avler bare mer administrativt arbeid. Det blir mye lettere om man fokuserer på det fra begynnelsen av, og lager gode rutiner fra dag én, sier hun.

– Da blir det fort en vane; omtrent som å vaske og henge opp klær. Det gjør du bare – regelmessig – fordi du ikke går i møter med gårsdagens middag på skjorta.

Banken hjelper deg gjerne

Det er fullt mulig å starte firma uten å være god på administrative oppgaver. Det har blitt gjort mange ganger. Man lærer underveis. De som vil gjøre alt selv, bør riktignok lære raskt. Har du har en magefølelse av at du ikke er en kløpper hva administrasjon angår, eller har du ikke lyst til å bruke tiden din på administrasjon? Snakk med rådgiveren din!

– Det er mange måter å gjøre dette på, banken vil gjerne ha et bedre kundeforhold til deg. Snakk med rådgiver om hvilke tjenester banken tilbyr, så kan dere finne ut sammen hvilke som vil være til størst hjelp for deg.

Enten du kjøper timer fra regnskapsfører, eller trenger hjelp til selve regnskapet, vil rådgiveren anbefale gode løsninger.

Banken kan gjøre alt du ikke kan, eller vil, gjøre selv.

– Ring banken, sier Bakke.

Velg styre med omhu

Et styre har det øverste ansvaret for selskapet, og er derfor svært viktige støttespillere i driften. Se på potensielle styremedlemmer som gode sparringspartnere, og tenk i lys av det godt gjennom hvem du kan samarbeide best med, som også kan gi deg et løft når det trengs.

– Styret skal sørge for at du driver selskapet godt, og iverksette tiltak hvis du ikke gjør det. Velg flinke folk som både støtter og utfordrer deg, og som kanskje har bedre kompetanse på visse områder enn du selv har. Da er mye gjort!

Orden i sysakene – kort fortalt:

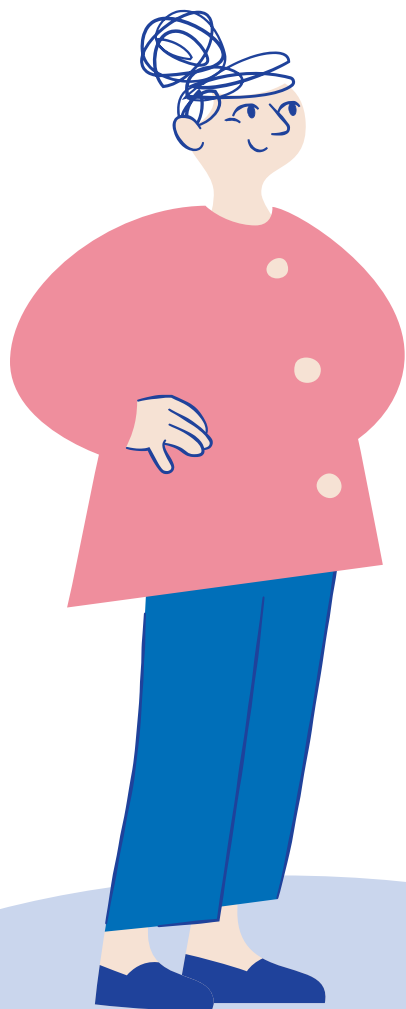
- Skaff deg gode regnskapsprogram.
- Gjør administrative oppgaver til en vane. Ikke utsett dem.
- Betal regningene i tide.
- Hold datoer og offentlige frister.
- Hold deg ajour med moms og årsregnskap, hele året.
- Vurder om du bør sette bort hele eller deler av regnskapet, og la banken gjøre jobben.

51

52

Sjekk!

Du er kommet inn i neste fase og har den daglige driften i fokus. Husker du hva du må ha på plass?



- ✓ En sunn og god økonomi begynner med gode rutiner og en strukturert hverdag
- ✓ Hvordan er inntektsstrømmen? Planlegg for gode og dårlige dager
- ✓ Bank og regnskap på samme sted gir deg bedre oversikt over bedriftens økonomi
- ✓ Prioriter de administrative oppgavene, ellers risikerer du å gå på en smell
- ✓ Få hjelp av banken din til en mest mulig effektiv hverdag