



# 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 fabrikk 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 FORRETNINGSMODELL

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 kroppor. 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





# TENK GJENNOM OG NOTER

Hvorfor trenger verden ideen din?

(Hva løser den, hvilke behov fyller den)



Hvem opplever problemet?

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



Hva er løsningen?

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



Hvordan er markedet?

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



# HEISPITCHEN: Forklar ideen din på ett minutt

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?





### 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 skjønnte 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 skjønnte vi at dette er det markedet 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, vippe 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















# 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 skattetrekkskonto, pensjon og yrkesskadeforsikring



Bygg din egen merkevare! Vis deg fram, finn din egen stil og forstå målgruppene dine

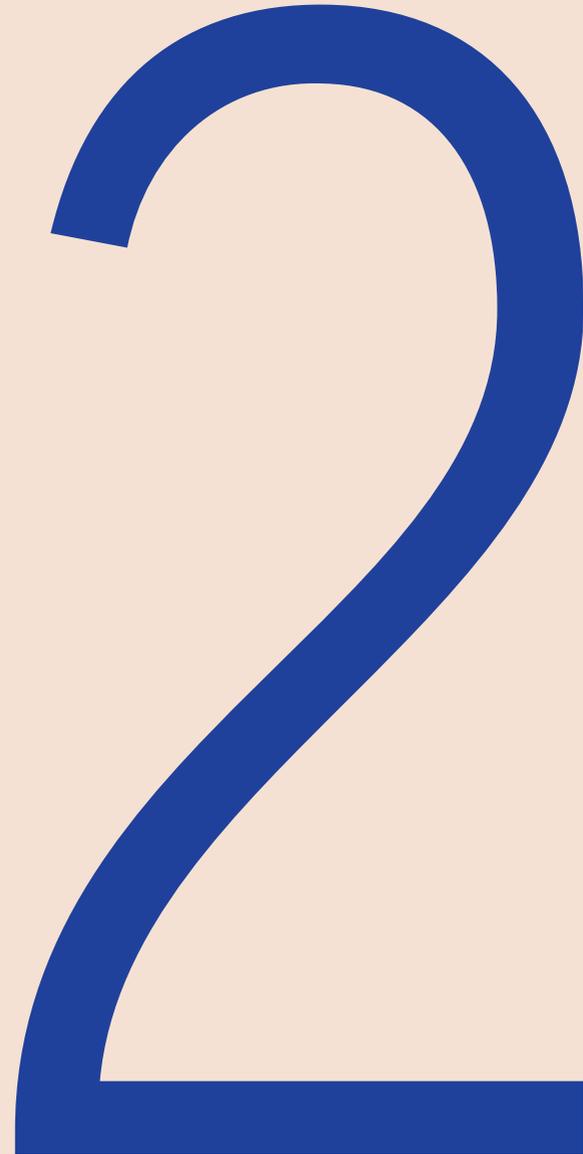


# Hverdagen

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 BANK+REGNSKAP: Regn med oss](#)
- [49 Prioriter de administrative oppgavene](#)
- [51 4 Tips for en effektiv hverdag](#)
- [53 Oppsummering](#)

Trykk deg videre i boka med prikkene







# 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.

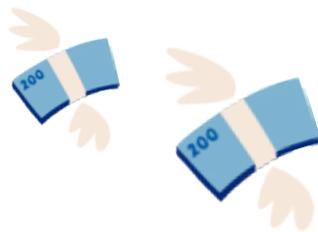
Gjør det så enkelt som mulig for kunden å betale. Da får også bedriften pengene raskere inn på konto.

- 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 minimumsbemanning 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.



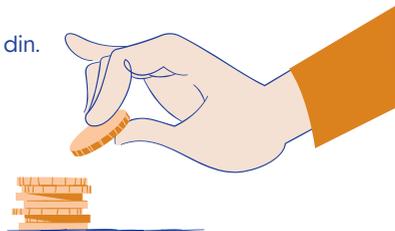
# Regn det hjem!

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	
<b>Sum inntekter</b>	<b>3 500 000</b>

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
<b>Sum driftkostnader</b>	<b>3 163 000</b>

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



# Bank+Regnskap

## – og noen å snakke med

Med bank, regnskapsprogram og regnskapsfører samlet på ett sted får du bedre oversikt over bedriftens økonomi.

Med Bank+Regnskap får du et enkelt og fleksibelt regnskapsprogram og et team av erfarne bank- og regnskapsrådgivere som står klar til å hjelpe deg med alle sidene av bedriftens økonomi.

Når du samler banken, regnskapsprogramene og regnskapsføreren din på denne måten, får du bedre oversikt over bedriftens økonomi.

Du som allerede er kunde hos oss kan enkelt bli en del av Bank+Regnskap og dra nytte av fordelene det gir deg.

### Støtteapparat

Bank+Regnskap er et støtteapparat av folk og systemer som snakker sammen. Du får et regnskapsprogram som passer til din bedrift, og hjelp når du trenger det. 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 Bank+Regnskap 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 velger «Bank+Regnskap», 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.



# 4 tips for en effektiv hverdag

Hverdagen blir fort travel, og tidstyvene er mange. Her får du noen enkle tips som hjelper deg å bruke tiden riktig:

## Kom i gang med mobilbank

Mobilbanken er lett å bruke, og du kan jobbe hvor som helst. Er du på farten, kan du blant annet overføre penger og godkjenne betalinger. Saldo sjekker du med et sveip, og regninger på papir og e-post sender du rett inn i mobilbanken.

## Bedriftskort til ansatte

Bankkort eller bedriftskort er en fordel for både deg og dine ansatte. Det gjør det lettere å skille mellom private kjøp og bedriftens kjøp. Dere kan gjerne knytte flere bankkort til samme konto. Et kredittkort er også lurt, det er enkelt å bruke til reiser og gjør det lett å få oversikt over saldo, kvitteringer og kjøp.

## Bank og regnskap på samme sted

Velg et regnskap- eller økonomisystem som kan integreres med nettbanken. Når nettbanken er integrert med ditt regnskapsprogram kan du gjøre alle inn- og utbetalinger, som enkeltbetalinger eller som datafiler overført fra regnskapsprogramet.

## Enkle grep for litt lettere regnskapsføring

Det er lurt å velge et enkelt regnskapsprogram som lett kan integreres med nettbanken. Skaff deg en app som gjør det enkelt å skanne og lagre bilag og velg elektronisk fakturering. Du kan også gjøre det enklere for deg selv ved å overlate hele eller deler av regnskapet til oss.



[Les mer om de 4 tipsene her!](#)



[Trenger du litt hjelp til å komme i gang? Avtal møte med rådgiver](#)

