



STARTE BEDRIFT

En bok for deg som skal etablere ditt eget selskap

BEDRIFTSLØFTET

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

I Norge bor vi på ulike steder. En by, en bygd eller et tettsted – vi bor der vi hører hjemme. Det er noe av det fine med landet vårt.

Når vi skal beholde de gode lokalsamfunnene våre må vi sørge for å ha arbeidsplasser i hele Norge, også i framtiden. Denne boka er laget for deg som vil starte, eller nettopp har startet, din egen bedrift. Her kan du lese om gründere som har fått det til og hvordan vi i banken kan hjelpe deg på veien.

→ [Klikk her for å lese mer på våre bedriftssider](#)

Lykke til!



Innhold

→ 1 STARTEN

- Urt & Ugras: Tjener penger som ugras på matglede
- Er drømmen din levedyktig?
- Heispitchen: Selg inn deg selv på ett minutt
- GründerAcademy: En investering i gründere
- Jobb med forretningsplanen din jevnt og trutt
- Din egen forretningsmodell
- Enkeltpersonforetak eller aksjeselskap?
- Tre ting du må ha når du har ansatte
- Stå ut i mengden som deg selv
- En liten oppsummering av hva du har lært så langt

→ 2 HVERDAGEN

- Nerderiket: – Regnskapet fikser jeg selv. Lurer jeg på noe, spør jeg bare Judith
- God økonomi starter med orden og struktur
- Slik får du en stabil inntekt
- Regn det hjem!
- Få hjelp til å lykkes med regnskapet
- Ulike måter å finansiere bedriften på
- Få pengene raskere på konto
- 3 tips for en effektiv hverdag
- Hvordan sikrer jeg privatøkonomien?
- En liten oppsummering av hva vi har vært innom

→ 3 FREMTIDEN

- Tyssedal Hotel: Fra juss til gjester
- Finn ansatte som brenner for det samme
- Slik skaper du en god arbeidsplass
- Vekstgarantiordningen
- Kompetanseutvikling for deg selv
- En liten oppsummering av siste kapittel

→ STOL PÅ DEG SELV ... OG HA DET GØY PÅ VEIEN

→ TA KONTAKT

→ HELT SIDEN 1839

1

1

STARTEN

Når du skal starte din egen bedrift, er det noen spørsmål du bør stille deg selv og tenke nøye gjennom, og noe må du ha på plass fra dag én.

SpareBank 1 SR-Bank hjelper deg i gang.

URT & UGRAS:

Tjener penger som ugras på matglede

Gründere: Fredrik og Julie Log

Bedrift: Urt & Ugras – catering og kafé

I bryllupstalen ga Julie og Fredrik hverandre en spesiell gave – litt på tull: De skulle starte bedrift sammen! Tre år senere er Urt & Ugras et kjærkomment tilbud til matglade stordabuer og arbeidsplassen til fire mennesker.

Stordabuen og vindafjordingen møttes på jobb i restaurantbransjen i Stavanger, og de tullet ofte med at de skulle finne på noe sammen når de flyttet hjem. Sommeren 2020 lovet de hverandre ikke bare evig troskap, men også å starte det som ble Urt & Ugras.

Målet var å bruke kompetansen de to hadde, til å utvikle matgleden blant folk på Stord. Samtidig ville de bygge en god arbeidsplass, og bidra til å bygge opp bransjemiljøet sammen med alle de andre flinke folka som finnes på øya.

Hver eneste dag ser vi i SpareBank 1 SR-Bank hvilke ringvirkninger det får i et lokalsamfunn når driftige folk skaper nye arbeidsplasser. Vårt mål er å bidra til at de får satt ideene (og bryllupsløftene) sine ut i livet.

Starte bedrift nå? Midt i en pandemi?

Selv om både vilje og pågangsmot fantes i massevis, var det ikke bare enkelt å starte for seg selv midt i koronatiden:

– Vi møtte mye skepsis hos både banker og andre støttespillere. Mange vegret seg for å støtte en helt fersk oppstartsbedrift, uten erfaring, midt i den usikre tiden vi alle sto midt oppe i, forteller Julie.

Fredrik fortsetter: – Selv om vi hadde både tanker og kunnskap om det kreative i ideen og bransjen vi skulle etablere oss i, var det ganske mye viktig som vi var helt blanke på. Regnskap og finansiering, for eksempel. Ganske tidlig tok vi derfor en helt uforpliktende prat med SpareBank 1 SR-Bank.



Fredrik og Julies beste tips

- Ta en prat med en bankrådgiver tidlig i prosessen
- Be gjerne om kjøppe, jevnlig samtaler med banken også etter oppstart
- Sett deg godt inn i alt som finnes av støtteordninger
- Abonner på nyhetsbrevet fra banken – der får du gode tips og nyttig informasjon
- Be om mer penger enn du tror du trenger

– Det var naturlig for oss å snakke med SpareBank 1 SR-Bank, siden vi begge allerede var privatkunder der. Til vår store glede hadde de en ganske annen holdning enn mange andre. Vi ble møtt av trygge og rutinerte folk, som tok oss på alvor og lyttet til planene våre.

I starten var vi både travle og usikre, og trengte hjelp fra banken med alt fra finansiering til å få på plass lønnskontoer. Etter hvert valgte vi å også få hjelp til å finne et godt regnskapsprogram og skaffe oss en flink regnskapsfører. Det er fint med en bank som også har regnskapsførere de kan koble oss med – på mange måter får vi vårt eget team i ryggen.

Heldigvis kjente vi tidlig at banken ønsket å hjelpe oss, ikke først og fremst selge oss produkter. De var helt tydelige på at vi kunne få hjelp til det vi trengte i starten, for så å gå over til å gjøre mest mulig selv når vi var klare for det. Og ja, målet var å klare oss mer og mer selv, men enn så lenge er det fremdeles regnskapsføreren vår som også fører regnskapet vårt hver måned. Så får vi se om vi får kapasitet til å ta over etter hvert, sier Julie.

– Vi har vokst utrolig fort, fra vi startet med én ansatt og 400 000 i omsetning, til 4,2 årsverk og 5 millioner i omsetning tre år senere. Vekstlånene vi fikk, har vært gull verdt. Vi angrer faktisk litt på at vi ikke ba om mer, sier hun.

– Helt oppriktig, sier Fredrik, det var en kjempefin erfaring å ha SpareBank 1 SR-Bank og gjengen deres med på oppstarten. Det er også mye av årsaken til at vi fremdeles bruker dem så mye som vi gjør. I tillegg til at de tar seg av regnskapet vårt, holder de styr på både forsikring og pensjon. Det er mulig vi kunne spart en tusenlapp og to i måneden på å gjøre mer selv, men den respekten vi blir møtt med i banken, og den tryggheten det er å ha dem i ryggen er mye viktigere, avslutter Julie.



5 om Urt & Ugras

- Kafé med cateringavdeling på Stord
- Drives av ekteparet Fredrik og Julie Log
- Startet opp med catering høsten 2020
- Åpnet kafé høsten 2021
- 4,2 årsverk og 5 millioner i omsetning (desember 2023)

Er drømmen din levedyktig?

Enn så lenge finnes bedriften 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.

Hvor mye er kunden villig til å betale for produktet ditt eller tjenesten din? Finnes det i det hele tatt et marked for det du skal i gang med? Hvis hyllene allerede flommer over av det du skal tilby, må du enten lage noe som skiller seg fra de andre, eller innse at svaret er nei, dette er det ikke et marked for. Sett deg inn i hvilke andre som tilbyr det samme, og sjekk om det fortsatt er marked for en aktør til.

Liker folk det du tilbyr dem?

Fortell folk om det du skal i gang med, og spør hva de synes. Tilbakemeldingene er gull! Ta dem på alvor og juster tjenesten eller 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).

Kommer du til å tjene penger?

Sett deg ned og regn på det: Hvor mye må du selge for å tjene penger? Trenger du finansiell hjelp i oppstarten? Hvor kan du eventuelt få økonomisk støtte? Her kan svaret være alt fra foreldre og venner til banken, investorer eller gjennom de offentlige støtteordningene.

Har du troen selv?

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 eller tjenesten din gjør i verden.

Kan du svare oppriktig ja på alle spørsmålene? Da har du gode forutsetninger for å lykkes!

HEISPITCHEN:

Selg inn deg selv på ett minutt

Tenk deg at du skal fortelle om bedriften din og det du skal tilby, i løpet av en kort heistur. For å rekke å få sagt alt, må du være presis og overbevisende og forklare 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 forretningsideen 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 presentere bedriften din og det du skal tilby, på ett minutt?



Bruk 15 sekunder på hvert av disse temaene:

- Hvilke tjenester eller produkter skal bedriften din tilby?
- Hvilket markedspotensial har bedriften?
- Hvordan skal du skille deg ut fra andre som tilbyr det samme?
- Hva skal bedriften din være ekstra god på?



En investering i gründere

GründerAcademy er Norges største akseleratorprogram og ett av SpareBank 1 SR-Bank sine tiltak for å skape fremtidens arbeidsplasser. Akademiet er et samarbeid mellom TheFactory, Innoventus Sør, Validé og VIS – Vestlandets Innovasjonsselskap. Siden høsten 2015 har akademiet utdannet over 500 gründere, som igjen har skapt nærmere 700 nye arbeidsplasser. Bli med!

GründerAcademy ble etablert av SpareBank 1 SR-Bank i 2015 og er et gratis oppstartsprogram på 3 måneder for gründere med store ideer og internasjonalt perspektiv. Det kreves mot, disiplin og de riktige verktøyene å puste liv i en ny idé eller bedrift. GründerAcademy drar deg ut av komfortsonen og gir deg selvtilit til å takle reisen du har foran deg.

Skaper verdier

Med stor suksess har deltakerne i GründerAcademy skapt mange muligheter og hundrevis av arbeidsplasser. GründerAcademy blir gjennomført i Stavanger, Bergen, Kristiansand og Oslo og skal sikre at du som gründer får det beste lokale og nasjonale nettverket. Programmet består av både fysiske og digitale samlinger. Deltakerne får ukentlig oppfølging av forretningsutvikler samt mulighet til å få en mentor.

Som deltaker i GründerAcademy får du en eksklusiv mulighet til å dra nytte av all erfaring og kunnskap som ligger i nettverket til fasilitatorene, og du får delta på et vidt spekter av faglige og sosiale arrangementer. Gjennom programmet vil du også få en grunnleggende innføring i ulike temaer som forretningsutvikling, jus, ledelse, markedsføring, salg og pitching. I tillegg får du tett oppfølging fra forretningsutviklere, og møter en rekke dyktige gründere som er i samme situasjon som deg.



Dette får du i GründerAcademy:

- Tre måneders gratis program som løser selskapenes utfordringer
- Høyt kompetente foredragsholdere
- Regionale fasilitatorer med stort nettverk
- Noen å sparre med

Programmet har opptak i februar/mars og august/september og oppstart i mars og september.



Gründerprisen

Alle deltakerne i GründerAcademy konkurrerer også om til sammen 650 000 kroner til utvikling av selskapene:

- Gründerprisen på 250 000 til årets beste selskap
- 50 000 i premie til det beste selskapet i hvert kull

Pengene skal brukes til utvikling, testing og markedsanalyse.



Søk om plass!

Har du en ambisiøs gründeridé som du ønsker å utvikle? Test ideen, knytt kontakter og lær av andre!

Les mer og søk på **grunderacademy.no**

GRÜNDER
ACADEMY

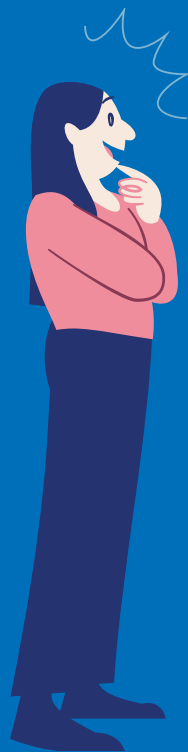
Jobb med forretningsplanen din jevnt og trutt

Det viktigste du bør ha på plass når du skal starte en bedrift, er en god, strukturert plan. Et arbeidsdokument som forklarer hvordan du vil sette forretningsmodellen din ut i livet, både internt og eksternt. I dokumentet skriver du ned de viktigste målene dine, og hvordan du kan utbedre dem underveis. For at planen skal fungere slik den er tenkt, bør du oppdatere den etter hvert som forutsetningene endrer seg.

En god plan kan lages på ulike måter. På neste side finner du et eksempel. Når du utarbeider forretningsplanen din, legger du et godt grunnlag for alt du gjør videre. Planen kan også fungere som en enkel og ryddig måte å vise hovedtrekkene i forretningsplanen din til aktuelle samarbeidspartnere, investorer og lignende.

Forretningsplanen er også et godt verktøy som du kan gå tilbake til og bruke som rettesnor når du går fremover med bedriften din. Når du skal snakke med oss om for eksempel finansiering, er det bra at du kan vise til en god plan.

Trenger du litt hjelp med planen, kan du få gode råd og tips av rådgiverne våre.





Bruk planen aktivt:

- Heng planen på veggen og jobb med den kontinuerlig
- Test modellen på de ansatte og lytt til gode innspill
- Gå gjennom modellene med rådgiveren din og få innspill du selv ikke har tenkt på

Din egen forretningsmodell

Partnere

- Hvem er partnerene våre?
- Hvilke leverandører har vi?

Verdiløfte

- Hva slags verdi gir vi kundesegmentene våre?
- Hvilket problem løser vi for kundene?
- Hvilke kundebehov tilfredsstiller vi?

Kjerneaktiviteter

- Hvilke kjerneaktiviteter må vi selv utføre for å levere verdiløftet?

Ressurser

- Hvilke ressurser trenger vi for å oppfylle verdiløftet?

Kostnader

- Hva er de viktigste kostnadene i forretningsmodellen?

Kunderelasjon

- Hvilken type kunderelasjon har vi til våre kundesegment?

Kundesegment

- Hvem skaper vi verdi for?
- Hvem er våre viktigste kunder?

Kanaler

- Gjennom hvilke kanaler når vi våre kunder?

Inntektsstrøm

- Hva tar vi oss betalt for i dag?
- Hvordan tar vi oss betalt?

Enkeltpersonforetak eller aksjeselskap?

Noe av det første du gjør når du har bestemt deg for å gå i gang, er å velge selskapsform: Er du et ENK eller et AS?

Begge selskapsformene har sine muligheter og begrensninger, og dette er bare noen av dem. Du vurderer selv hva som er riktig for deg og bedriften din. Spør gjerne regnskapsføreren eller rådgiveren din i SpareBank 1 SR-Bank om hjelp.

Aksjeselskap (AS)

- Tenker du på sikt at selskapet skal bestå av flere enn deg, er det like enkelt å bare starte et AS med det samme
- Flere formelle krav enn ENK
- Du må følge regnskapsregelverket fullt ut. Det vil si at selskapet har både bokføringsplikt og regnskapsplikt
- Du må ha minimum 30.000 kroner i aksjekapital
- Et AS kan selges
- Som eier (aksjonær) er du kun økonomisk ansvarlig hvis du personlig kausionerer for lån
- Eier du et AS kan du ansette deg selv for å få bedre pensjon og sykepenger

Enkeltpersonforetak (ENK)

- Enklere enn AS og med færre formelle krav
- 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. Du trenger heller ikke levere næringsoppgave
- Du må levere årsoppgjøret gjennom et regnskapsprogram
- 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

Se flere gode tips her



Skal du søke offentlig støtte eller 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.

Tre ting du må ha når du har ansatte

Skattetrekkskonto

Alle bedrifter som betaler lønn eller pensjon til ansatte, må ha skattetrekkskonto. Kontoen brukes til å sette av penger til skatt som skal betales til skattemyndighetene.

Pensjon

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

Yrkesskadeforsikring

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

→ [Les mer om dette her](#)





Stå ut i mengden som deg selv

Det å være gründer føles nok mange ganger som å springe en maraton i motbakke. Få har hørt om deg, og det finnes mange gode alternativer til ditt produkt. Her kommer et par tips som kan hjelpe.

Stå ut i mengden ...

Det å være en nystartet bedrift er litt som å gå på en fest der ingen kjenner deg. En effektiv måte å stå ut i mengden og bli lagt merke til er å “kle” seg annerledes enn alle andre.

Fargebruk: Tenk deg en grå gate hvor det finnes ett gult hus. Hva ser du? Nå skal du finne farger som skal gjennomsyre bedriften din både i kontorlokalene, logoen, annonser og kanskje ansattes bekledning. Velg først farger som dine konkurrenter ikke bruker. Forsøk å finne en unik kombinasjon av to til tre farger som skiller seg ut i mengden. Test gjerne hvordan en annonse fra deg kunne ha sett ut på vg.no og test på venner og kjente om de legger merke til den.

Mønstre: Stripper, ruter eller andre mønstre kan være svært effektive virkemidler til å skille seg ut. La deg gjerne inspirere av fotballag som er flinke til å kombinere farger og mønstre.

Bildebruk: Bilder kommer du til å bruke i alt fra presentasjoner til annonser. Din jobb blir nå å finne ut hvordan dine bilder skal skille seg ut fra bildene konkurrentene dine bruker.

Karakterer: Noen selskaper fronter daglig leder og gjør en kjendis ut av hen. Andre bruker maskoter (fotballag) eller tegneseriefigurer, som kua til Litago.

Logo: Denne har du sannsynligvis designet allerede. Men det er absolutt ikke for sent å snu. Du vil ha stor fordel av å velge et selskapsnavn som er beskrivende for det du gjør (f.eks. Tony's Pizza). Dersom du ønsker å ha et ikon tilknyttet logoen, sørg for at ikonet hjelper andre å skjønne hva du holder på med. Bruk fargepaletten din i logoen.

PS! Før du bestemmer deg for navn må du sjekke at navnet er lovlig og at domenenavnet er ledig. Et godt tips er å sjekke navnesok.no



Sven-Erik Bergman,
leder Marked Bedrift
SpareBank 1 SR-Bank

... som deg selv

Nå som folk har lagt merke til deg, er det på tide å knytte relasjoner. Folk liker folk, og din bedrift må derfor oppføre seg og snakke som folk. Når bedriften din vokser med flere ansatte må du sikre at alle forstår hva som er din bedrifts personlighet. Bruk Arketyper (Brand Archetypes) som er utviklet for å hjelpe bedrifter med å finne, forstå og etterleve sin personlighet.

Når du har valgt og forstått din bedrifts personlighet og utseende vil du få en mye lettere jobb med å framstå relevant overfor eksisterende og mulige kunder. Folk bryr seg ikke om bedrifter, men med en personlighet dine kunder kan kjenne seg igjen i, like og relatere til har du et superfortrinn overfor dine konkurrenter. Vi vil alle kjøpe av folk vi kjenner – eller føler vi kjenner.

Lykke til!

En liten oppsummering

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.



Sjekk om bedriftsdrømmen din vil fly ute i den virkelige verden



Heispitch er et nyttig verktøy når du skal selge ideen din inn til andre



Bruk forretningsplanen aktivt og juster underveis, så blir det lettere å nå målet ditt



Forskjeller mellom enkeltpersonforetak (ENK) og aksjeselskap (AS)



Har du ansatte, må du ha skattetrekkkonto, pensjon og yrkesskedeforsikring



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

2

HVERDAGEN

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

– Regnskapet fikser jeg selv. Lurer jeg på noe, spør jeg bare Judith.

Gro Katarina Andorsen er patentrådgiver av yrke, og glødende opptatt av å bidra til at kundene tar bedre vare på verdiene sine. Sine egne verdier får hun god hjelp av regnskapsfører Judith i SpareBank 1 SR-Bank ForretningsPartner til å ta vare på.

Tidlig i 2022 starter Gro for seg selv etter mange år som ansatt. Målet med selskapet som får navnet Nerderiket, er å bidra til at teknologibedrifter tar godt vare på de immaterielle verdiene sine. Det vil si alt fra forretningshemmeligheter og interne prosedyrer til personavhengig know how.

Men, som Gro vet godt: Driver du din egen konsulentvirksomhet, går tiden gjerne med til mye annet enn akkurat det som er faget ditt.

– Jeg har drevet for meg selv før, og da var regnskapet noe av det skumleste med å være selvstendig. Jeg grudde meg hver gang årsskiftet nærmet seg, og når jeg måtte få hjelp av regnskapsføreren, følte det som at jeg ikke selv hadde kontrollen, jeg fikk bare en kjemperegning uten å helt forstå hvorfor.

Fra skeptisk til fornøyd

– Da jeg startet Nerderiket, hadde jeg egentlig bestemt meg for å bruke et annet regnskapsprogram. En tidligere kollega anbefalte regnskapsprogrammet til ForretningsPartner, men jeg var usikker.

– I dag er jeg veldig glad for at jeg har dette regnskapsprogrammet – og Judith.

Judith Alarcon Gutierrez er regnskapsfører i ForretningsPartner, datterselskapet til SpareBank 1 SR-Bank og de som håndterer regnskapsdelen for bedriftskundene i SR-Bank.

– I begynnelsen hadde jeg mange spørsmål, og tilsvarende mange mailer fram og tilbake med Judith, forteller Gro.



Regnskap og rådgivning hos SR-Bank

- Regnskapsprogram som er enkelt og fleksibelt
- Regnskapsfører og rådgivning når du trenger det
- Enklere hverdag og mer tid til faget ditt

Nora, senior bedriftsrådgiver, og Judith, regnskapsfører i ForretningsPartner, er viktige sparringpartnere for Gro.

– Men jeg betaler jo bare for den tiden vi faktisk bruker, så da får jeg en mye sterkere følelse av kontroll. Stort sett tar jeg regnskapet selv, det er jo ganske likt fra måned til måned. Dukker det opp noe jeg ikke kan, så spør jeg Judith.

– Judith er på mange måter min egen regnskapsrådgiver. Samtidig har jeg full kontroll selv, og hver eneste måned lærer jeg noe nytt, siden jeg faktisk er den som gjør selve jobben.

Dette kalles digital kundebehandling, og er grunnen til at Gro kun betaler for regnskapstjenester når hun faktisk trenger dem. Fordi Gro gjør jobben selv, regnes nemlig det Judith bidrar med, som veiledning – og Gro betaler dermed kun for det hun faktisk bruker av Judiths tid.

– Dette er unikt, sier Judith. – Andre som tilbyr regnskaps-program har kanskje ikke regnskapsfører internt, og kundene blir dermed henvist til eksterne regnskapsførere. Det blir som regel både mer kostbart og mindre fleksibelt. Jeg må tilpasse meg kunden, ikke omvendt, fortsetter hun.

Hjelp når du trenger det

– Hvis noe haster og Judith ikke er tilgjengelig, får jeg raskt hjelp av en av kollegaene hennes. På mange måter har jeg mitt eget regnskapsteam i ryggen, til en mye lavere pris enn hvis jeg skulle brukt en selvstendig regnskapsfører, sier Gro.



Hjerte for de små og mellomstore bedriftene

Denne attesten blir Nora Økland ekstra glad for. Nora er senior bedriftsrådgiver i SpareBank 1 SR-Bank. Til daglig jobber Nora i BM Digital Portefølje.

– Hjertet vårt brenner jo litt ekstra for de små og mellomstore bedriftene, her i banken, smiler Nora. – Så selv om Gro og andre små bedrifter stort sett benytter seg av bankens digitale tjenester, føler vi at vi kjenner dem, siden vi har chattet eller snakket med dem på Teams.

Gro kjenner seg igjen: – For meg er det viktig å bli møtt fint, selv om jeg bare er meg. SpareBank 1 SR-Bank tok godt imot meg selv om jeg foreløpig bare er en liten kunde.



Nora bekrefter: – Vår jobb er å forstå hva du trenger, og tilpasse oss etter deg. Noen er små og uerfarne og trenger hjelp til det meste i en oppstart, andre er erfarne konsernledere som bare trenger hjelp i forbindelse med årsoppgjøret, for eksempel.

Sånn på tampen, Gro: Har du et råd til andre som skal starte for seg selv? Gro humrer: – Å ja da, mange! Men her er ett av de viktigste: Ikke prøv å gjøre alt selv! Konsentrer deg om det du er god på, det som du ønsker å bygge selskapet ditt rundt. Alt det andre, som for eksempel regnskap, kan du heller be flinke folk om hjelp til. Det svarer seg garantert, både i tid og penger.

→ SpareBank 1 Regnskap gir deg

- Faktureringsmodul som gjør det enkelt å forstå og fortløpende gjøre fakturering på konsulenttimer
- Timesmodulen som gjør det enkelt å føre timer
- Lønnsmodulen med god veiledning for enkelt å føre lønn
- Gode rapporter og føring av MVA
- Tett integrasjon mellom regnskapsprogrammet og banken
- Et solid system som gir deg god oversikt over bedriftens økonomi

God økonomi starter med orden og struktur

En god økonomi i bedriften din er helt essensielt, både for nattesøvnen og for driften i årene som kommer. Enkelt sagt handler god økonomi om å ha en inntekt som er større enn utgiftene, og en buffer for når noe uforutsett skjer – for det vil det ganske sikkert gjøre.

– Skal du klare det, må du ha orden i sakene, mener Marianne Bakke. Hun er direktør for SMB-markedet i SpareBank 1 SR-Bank og har fulgt svært mange oppstartsbedrifter.
– Du trenger ikke å ha tellekanter i klesskapet, men hvis du har kontroll på oppgavene som skal gjøres, og gode faktureringsrutiner slik at du raskt får inn pengene du skal ha, da er veldig mye gjort, mener Marianne.

Det er også viktig å be om hjelp: – Selv de flinkeste gründerne opplever tøffe perioder. Bruk bankrådgiveren din som sparringspartner, og kom til oss tidlig hvis du opplever utfordringer. Da kan vi lettere hjelpe deg tilbake på rett spor, sier hun.

Trenger du litt hjelp til å få orden på tallene dine?

Snakk med en av våre rådgivere



Marianne Bakke

direktør og leder for SMB-markedet
i SpareBank 1 SR-Bank

Tips fra Marianne

- Prioriter administrative oppgaver, selv om du har det travelt
- Sørg for å få gode rutiner helt fra starten av
- Snakk med banken om produkter som hjelper deg med å sikre effektiv fakturering og betaling
- Sett av en buffer for uforutsette hendelser og forsinkelser
- Sjekk ut ulike støtteordninger som finnes

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 forretningsplan og test ut tankene dine på flinke folk i nettverket ditt, råder Marianne Bakke, direktør i SpareBank 1 SR-Bank og leder for SMB-markedet.

Inntekt i bunn

– Vil inntekten være sesongbasert, som for eksempel innen turisme, må du planlegge for det. Planlegg for toppene og klar deg med minimumsbemanning i rolige perioder. Prøv å skaffe deg en inntekt i bunn som alltid vil komme, samme hvor stille det er i markedet.

Flere bein å stå på

– Sørg for at du har flere inntektskilder enn én enkelt kunde. Forsikre deg om at du jobber med kunder som kan betale, ha korte frister og ikke gjør mye jobb for en kunde som har svak økonomi, sier Bakke.





Tenk realistisk

– Tenk gjennom hva du kan leve med av usikkerhet rundt økonomien. Lag et så realistisk budsjett som mulig. Det er også viktig at du ser fremover og sørger for at du og medarbeiderne dine er oppdaterte innen teknologi og verktøy, sier Bakke.



Huskeliste

- Sett opp et realistisk budsjett
- Prøv å skaffe deg en stabil inntekt i bunn
- Ha kontroll når inn- og utbetalinger kommer
- Prioriter administrative oppgaver som regnskap og moms
- Sett heller ut hele eller deler av regnskapet til banken, enn å utsette jobben
- Har du sesongsvingninger å ta hensyn til, må du ha en god plan for inntekt i rolige perioder
- Sørg for å ha flere inntektskilder – flere bein å stå på

Regn det hjem!

Et fornuftig budsjett er et viktig verktøy for å styre driften din på en god måte. Vær så realistisk som mulig når du budsjetterer.

Et enkelt budsjett deles i to deler: 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 eller 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 dette med budsjett er litt vanskelig? Få hjelp av bankrådgiveren din. Det er fort gjort å glemme ulike poster.

Les mer om regnskap og rådgivning

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 inkl. 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

→ Tips

Har du SpareBank 1 Regnskap? Da har alt du trenger for å få full kontroll over økonomien i bedriften. På mobilen, om du vil.

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. 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.

1. Skaff deg et regnskapsprogram

Vi ønsker å bidra til at nettopp din bedrift lykkes. Du får et regnskapsprogram som tilpasses din bedrift gjennom SpareBank 1 Regnskap. Programmet henter informasjon fra nettbanken daglig slik at regnskapet er løpende oppdatert.

2. Oppstartshjelp

Få en god start på regnskapsførselen med oppstartshjelp fra våre gode regnskapsførere. Du kan få opplæring i teknisk bruk av SpareBank 1 Regnskap eller overføring av dine regnskapsdata. Liker du å lese deg litt opp selv har vi veldig gode hjelpesider med videosnutter og oppskrifter.

3. En enkel hverdag

Vi gir veiledning til hvordan du skal føre deler eller hele regnskapet selv. Er det noe du ikke forstår vil rådgiverne våre hjelpe. Velg for eksempel en løsning hvor du fikser fakturering selv, mens regnskapsfører tar seg av lønn og årsregnskapet. Da vil regnskapsføreren holde kontroll på viktige frister, lover og regler. Ikke glem å bruke hjelpesidene.



4. Lokale regnskapsførere og rådgivere

Trenger du noen til å ta deler eller hele regnskapet, eller råd i viktige veivalg? Vi står klare til å hjelpe deg. Hos regnskapsbyrået vårt får du hjelp av dyktige regnskapsrådgivere og spesialister innenfor en rekke ulike næringer. Bruk tiden din på det du er god på, og la andre ordne med regnskapet.

[Les mer om regnskapstjenester her](#)

Ulike måter å finansiere bedriften på

Uansett hva du skal drive med, trenger du nok litt penger i oppstarten. Det samme gjelder hvis du skal vokse eller investere i utstyr, for eksempel.

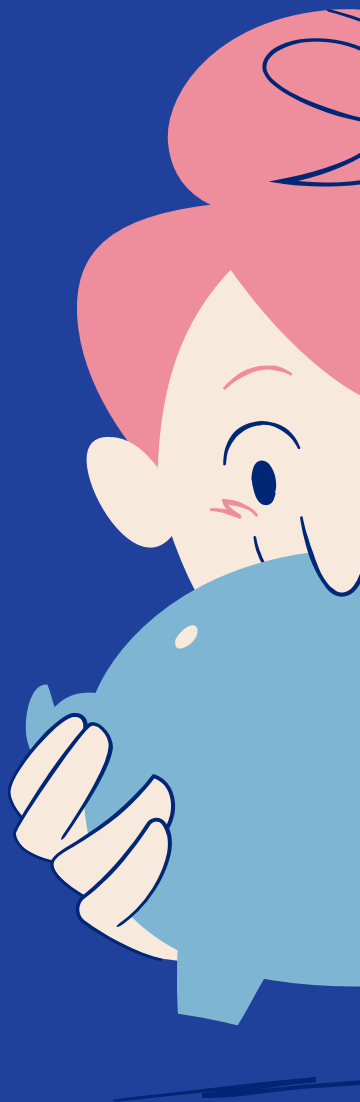
Det finnes flere ulike måter å løse finansieringen på – du velger den som passer best for deg og din bedrift. Ta gjerne en prat med bankrådgiveren din på veien.

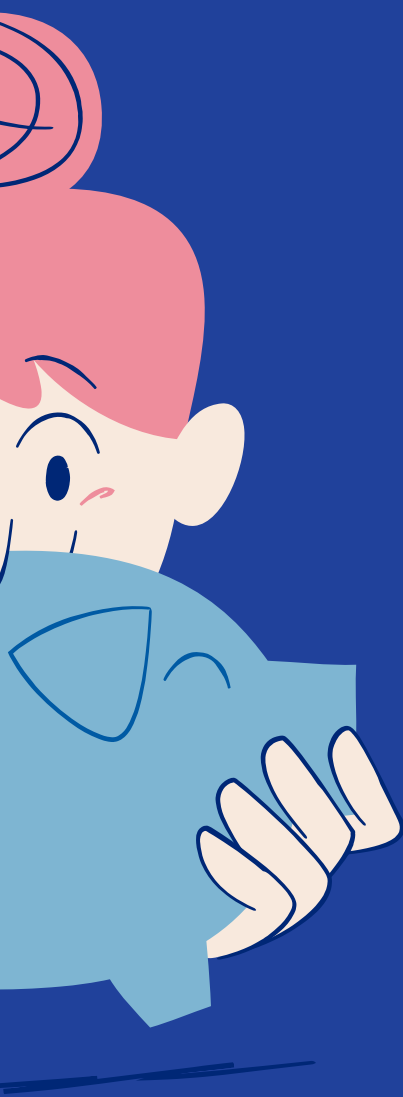
Rentefrie muligheter

Oppsparte midler eller privat lån

Hvis du har sparepenger, fond eller andre oppsparte midler som du ikke har satt av til noe annet, kan det være smart å bruke disse i oppstartsfasen. Eller har du kanskje noen nær deg som har lyst og mulighet til å gi deg et rentefritt lån?

[Les mer om dine finansieringsmuligheter her](#)





Offentlig støtte

Det finnes en rekke offentlige støtteordninger som kan hjelpe deg i en oppstartsfase. På altinn.no finner du mer informasjon om de ulike ordningene og mulighet for å søke. Flere av ordningene har søknadsfrister, så det er smart å sette deg tidlig inn i hvilke ordninger som er relevante for deg og bedriften din, så du rekker å søke i tide.

Investor

En investor er en person eller et firma som investerer i noen andre sin bedrift. Målet for de fleste investorer er å tjene penger på sikt, så en investor vil bare gå inn med penger i bedriften din hvis vedkommende virkelig tror på det du gjør. En investor kan dermed også være en god sparringspartner underveis, ikke bare en økonomisk støtte.

Lån

Bedriftslån

Banken kan låne deg penger til å investere i eiendom, mas-kiner og utstyr som bidrar til verdiskaping i virksomheten din.

Kassekreditt

Kassekreditt er en buffer som banken din kan gi deg til å dekke utgifter som må betales før inntektene kommer inn på konto. Kassekreditt fungerer akkurat som et kredittkort, bare uten kortet. Du betaler bare renter for den delen av kreditten som du faktisk bruker.

Leasing

Leasing vil si at banken kjøper og eier utstyr som bedriften din leier i en gitt periode, vanligvis 3–7 år. Du velger selv leverandør av utstyret, og bruker det som om det var ditt eget.

Vekstlån

Sammen med Innovasjon Norge tilbyr SpareBank 1 SR-Bank det vi kaller innovasjonslån og vekstkreditt til bedrifter som skal gjøre en innovativ investering, eller som er i ferd med å vokse.

Få pengene raskere på konto

Har du kontroll på penger som kommer inn og penger som går ut, er mye gjort. Dessverre er det ikke alltid at kundene er like flinke, og det kan fort bli ditt problem hvis de betaler for sent.

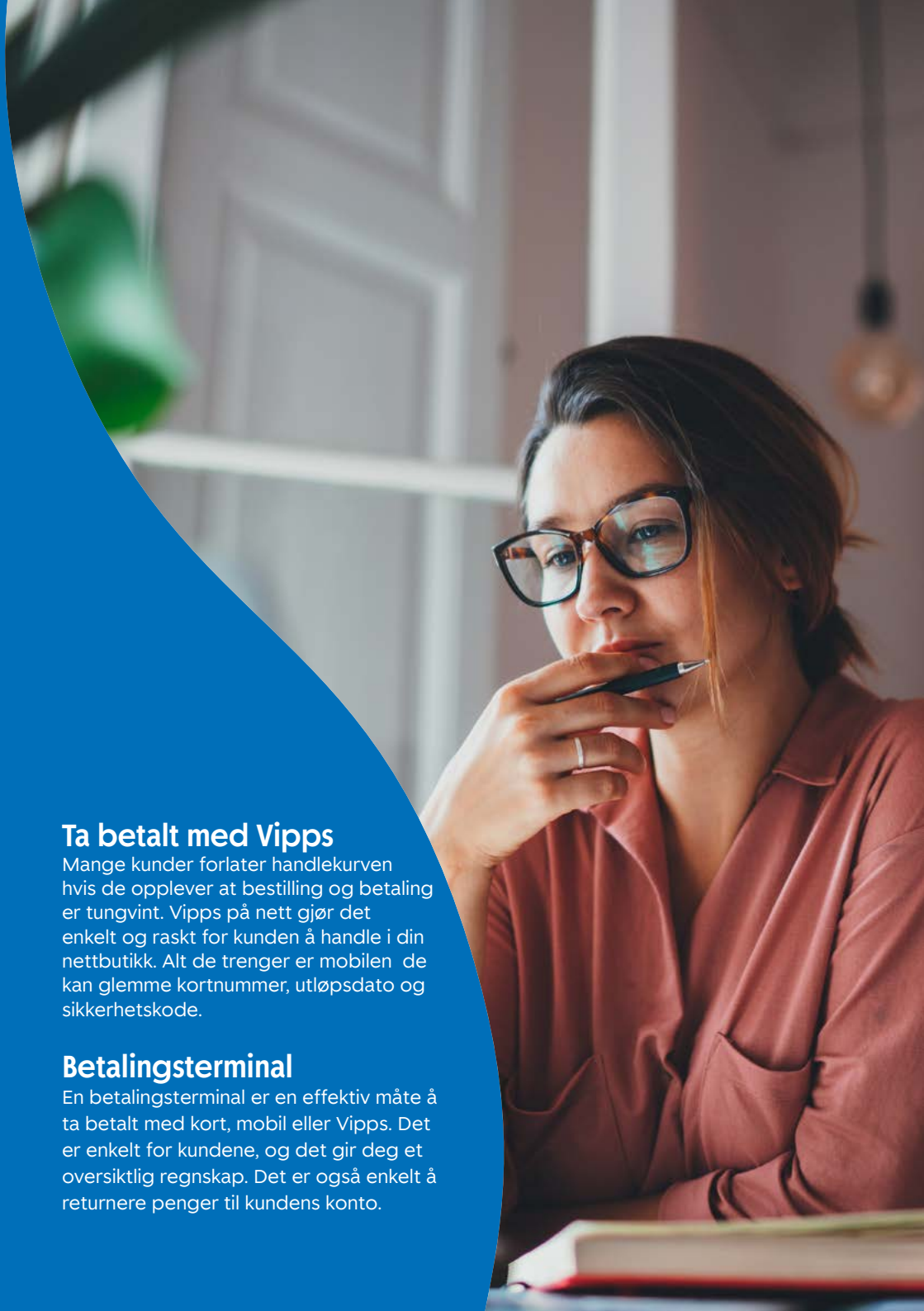
I banken har vi noen verktøy for å gjøre det så enkelt som mulig for kunden å betale. Da øker du sjansene for å få pengene inn på konto raskest mulig.

eFaktura

- Passer for bedrifter som sender mange fakturaer
- KID og annen informasjon følger med betalingen så dere vet hvem som har betalt, og for hva
- Innfrir offentlige kunders krav om å motta efaktura i elektronisk handelsformat (EHF)
- Kunder som har valgt å få alle regninger som eFaktura kan motta eFaktura fra første regning
- Etter godkjenning, blir fakturaen automatisk betalt på forfallsdato

AvtaleGiro

- AvtaleGiro passer for bedrifter som har faste kunder som betaler jevnlig, for eksempel abonnement
- KID og annen informasjon følger med betalingen så dere vet hvem som har betalt, og for hva
- Flere betaler regningene, og dere slipper å sende purringer
- Fakturaer betales automatisk på forfallsdato

A woman with dark hair and glasses, wearing a red shirt, is sitting at a desk. She is holding a black pen to her chin and looking thoughtfully to the side. The background is a blurred indoor setting with a white shelf and a green plant on the left. A large blue curved shape is on the left side of the image, containing text.

Ta betalt med Vipps

Mange kunder forlater handlekurven hvis de opplever at bestilling og betaling er tungvint. Vipps på nett gjør det enkelt og raskt for kunden å handle i din nettbutikk. Alt de trenger er mobilen de kan glemme kortnummer, utløpsdato og sikkerhetskode.

Betalingsterminal

En betalingsterminal er en effektiv måte å ta betalt med kort, mobil eller Vipps. Det er enkelt for kundene, og det gir deg et oversiktlig regnskap. Det er også enkelt å returnere penger til kundens konto.

3 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.

Bank og regnskap på samme sted

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

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.



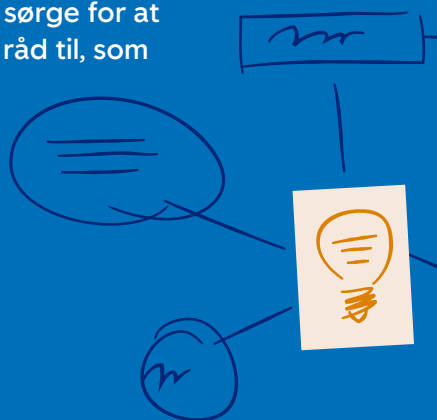
Trenger du hjelp?

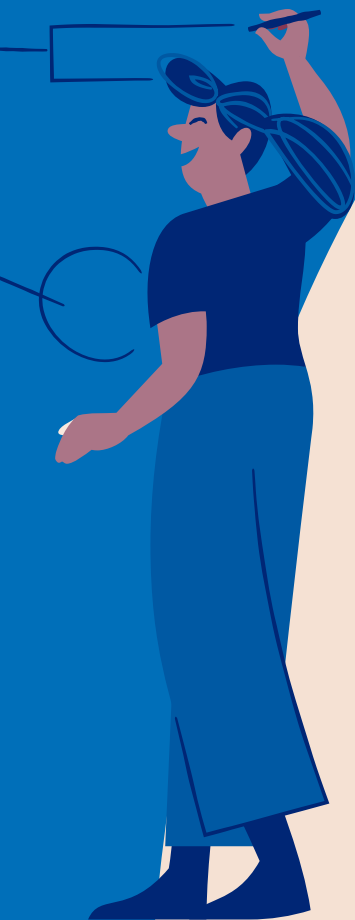
Synes du regnskap er vanskelig eller tar for mye tid,
kan du **overlate hele eller deler av regnskapet til oss.**

Hvordan sikrer jeg privatøkonomien?

Svaret kommer litt an på hva du skal i gang med. Noen bransjer er mer kapitalkrevende enn andre, og krever derfor mer av privatøkonomien din. Men uansett vil du nok måtte regne med litt lavere lønn enn du har vært vant til, i alle fall den første tiden. Derfor er det viktig å sørge for at du fremdeles har råd til alt sånt som du må ha råd til, som boliglån, strømregning og mat.

- Hvis du starter et AS, må du stille med egenkapital. Det går kanskje ut over sparekontoen din.
- Skall deg oversikt over og orden på privatøkonomien, og vær sikker på at alt er i orden.
- Lag en god plan og et realistisk budsjett for bedriften, og sett deg inn i hvordan bedriften eventuelt vil påvirke privatøkonomien din.
- Opprett en bufferkonto som du kan leve på fram til du begynner å tjene penger på bedriften din, eller hvis det kommer uforutsette utgifter.





- Snakk med bankrådgiveren din når du har bestemt deg for å starte bedrift. Da kan vi hjelpe deg på veien. Ta gjerne også en tidlig prat tidlig med en regnskapsfører eller andre relevante fagfolk du har rundt deg.
- Tenk over hvor mye du er villig til å jobbe! Det er lett å tenke at du kan jobbe døgnet rundt når du bare får kommet i gang, men det er en ganske dårlig plan på lang sikt.
- Tenk også over hvor mye du er villig til å forsake! Kanskje du skal regne med noen få “ufornuftige” inntekter, som for eksempel en kveld ute med venner, en strømmetjeneste du bruker mye eller en ferietur å glede seg litt ekstra til?

En liten oppsummering

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



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



En sunn og god økonomi begynner med gode rutiner og en strukturert hverdag



Hvordan er inntektsstrømmen? Planlegg for gode og dårlige dager – også i privatøkonomien



Bank, regnskapsprogram og regnskapsfører 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

3

EN LØNNSOM HVERDAG

Enten du skal vokse så fort som mulig eller sakte men sikkert, er det viktig å vite hvor du skal, hvor pengene skal komme fra og hvem du bør ha med deg på veien.

TYSSedal HOTEL:

Fra juss til gjester

Sebastian er advokaten som forelsket seg i et gammelt hotell, og satset alt han eide på at det skulle bli noe varig.

– Å drive hotell er ingen vanlig ni til fem-jobb. I det ene øyeblikket må du kaste deg i bilen for å skaffe mer egg til frokosten, i det neste diskuterer du med kollegaer om hvilken stol kongen skal sitte på. Det er mye å tenke på til alle døgnets tider, ler Sebastian Gartceki, hotelldirektør for Tyssedal Hotel.

Turen over fjellet

Sebastian jobbet tidligere som advokat i Oslo, og visste ingenting om hotelldrift. Men da en tidligere klient tipset ham om en investeringsmulighet, ble han nysgjerrig og tok turen over fjellet. Det ene førte til det andre, og noen måneder senere stod han som eier av et litt slitent, men ærverdig hotell, sammen med venn og forretningsPartner Lukasz Tokarski. – Jeg forelsket meg ikke bare i hotellet, men også i Tyssedal, folka som bor her og hele regionen. Her er det fantastiske muligheter, sier Sebastian.

Høye herrer og dyre dører

I over hundre år har vannkraft spilt en stor rolle for landets energiforsyning. I 1908 åpnet Tyssedal kraftanlegg, og med det ble området bokstavelig talt et kraftsentrum for industrien. Dette skapte også behov for overnatting, og 16. mai 1912 åpnet Tyssedal Hotel for å kunne innlosjere direktører og funksjonærer

på fabrikkbesøk. Sebastian viser oss de gamle styrerommene, som på den tiden var forbeholdt disse høye herrene.

– Her lå sigarrøyken tett i gamle dager, ler Sebastian, før han viser oss noen helt spesielle dører, blendet med silkevev. – De ville ha innslag av lys, men ikke innsyn ... Løsningen ble datidens råeste teknologi på det feltet: Silkedører! Omregnet i dagens priser, kostet disse dørene over én million kroner. Noe som vel forteller at det var greit med penger i omløp.

All in!

Men alt har sin tid, også den industrielle klondyke-stemningen som fulgte vannkraften inn i bygda. Opp gjennom årene har nemlig hotellet gått konkurs flere ganger. I starten gikk Sebastian all in, og pantsatte alt han eide for å få kjøpt hotellet.



– Jeg var fast bestemt på at dette skulle vi få til, men må innrømme at det har vært noen søvnløse netter. Det var en stor lettelse da jeg fikk flyttet lånet fra “privaten” og over til et bedriftslån. Rådgiveren min i banken hjalp meg med å rydde opp i finansieringen, samtidig som jeg fikk mange gode råd om driften.

Tilliten kom tidlig

– Når jeg vurderer nye prosjekter, handler det om mer enn flotte regneark og inntektsestimater. Det handler vel så mye om menneskene bak. Vi må i fellesskap bygge opp gjensidig tiltro og forståelse for om både de som kunde, og vi som bank, faktisk er i stand til å gjennomføre og følge opp de planene som legges frem, sier Øystein Bredholt, rådgiver i SpareBank 1 SR-Bank.

Øystein så med en gang at Sebastian har mye energi, og hvordan pågangsmotet og viljen til å lykkes, smitter over på alle rundt ham. I tillegg ble det ganske raskt klart at Sebastian gjennomførte det de i

fellesskap hadde planlagt både når det gjaldt fremdrift og kostnadsbudsjetter.

– Da er det jo enklere å bli med videre når han pitcher nye ideer. Både til oppgradering av selve hotellet, men også andre prosjekter, fortsetter Øystein.

Om å ikke spare seg til fant

Øystein har over tretti års erfaring som bedriftsrådgiver, og hadde klare råd til den ferske hotelldirektøren: – Sebastian er ryddig og var opptatt av å kvitte seg raskt med gjelden, men mitt råd var å tenke litt annerledes. Det høres kanskje rart ut fra et privatøkonomisk perspektiv, men når du driver en bedrift av litt størrelse, mener jeg det er viktigere å ha god likviditet enn lavest mulig gjeld. Med bedre likviditet får du gunstigere innkjøpsbetingelser, og du står friere til å fortløpende gjøre grep for å oppnå en sunn drift og et økt overskudd. Og da kan man også øke avdragene.

#trolltunga

Man kan si mye rart om sosiale medier, men for turistattraksjoner som tar seg godt ut på bilder, er de gull verdt. Et eksempel er Trolltunga, som på noen få år har blitt en av landets mest besøkte turistmål. Nærmeste hotell er nettopp Tyssedal Hotel, som i høysesong har belegget fullt av mer eller mindre godt



Bedriftsrådgiver Øystein Bredholt er imponert over hva Sebastian får til, og glad for å kunne bidra på veien



Hotelldirektør Sebastian Gartceki har satset alt på Tyssedal Hotel

kledde turister fra hele verden. For å kunne ta imot flere gjester, gjorde Sebastian om et av nabobyggene til utleieleiligheter.

– Dette fører også til flere besøkende i hotellrestauranten, noe som gjør at vi kan holde enda høyere kvalitet der. I sum ser det ut som en riktig utvidelse, sier Sebastian. Øystein kommenterer med et smil: – Ja, det var et ganske enkelt regnestykke. Så den utvidelsen var vi med på.

Hardanger-sjampis

Trolltunga er hovedattraksjonen som gjør at gjestene kommer til Tyssedal, men Sebastian mener de har mer å by på: – Hardanger har flere produsenter av det som kan bli Norges svar på sjampanje: skikkelig god eplecider! Sebastian har

en idé om å legge til rette for cider-turer langs fjorden, og tror det kan bidra til at flere gjester legger til enda et døgn til oppholdet i Tyssedal. Øystein supplerer: – Et hotell i en liten bygd kan skape mange ringvirkninger. Du øker antallet turister som kommer til bygda, du bidrar til flere arbeidsplasser, og du er med på å skape bærekraft ute i et lite lokalsamfunn. En skikkelig spennende reise å være med på.

Om å skape noe varig

– Det gøyeste med dette, og som gir meg så mye, er å skape noe som blir igjen. Og da tenker jeg ikke bare på hotellet og vår drift, men på bygda som helhet. Vi har masse ideer om hvordan vi kan sette Tyssedal på kartet. Og har man en god relasjon med banken, slik vi har med Øystein, er alle muligheter åpne, avslutter Sebastian.

Finn ansatte som brenner for det samme



Helt ferske bedrifter kan sjelden friste med de høyeste lønningene. Da er det lurt å lete etter ansatte som har samme engasjement som deg.



– Nyoppstartede selskaper er vanligvis ikke konkurransedyktige på lønn. De kan heller ikke by på rutiner, sikkerhet og goder. Når du skal ansette, må du derfor finne noen som er like interesserte i å skape som deg. Teamet må tåle slitasje, sier Arve Bue, leder for rådgivning i SpareBank 1 SR-Bank ForretningsPartner.

Hvis målet er å ansette for vekst, må du først se på kostnadene. Hvordan kan du vokse på en bærekraftig måte og hvor raskt kan du tjene inn den satsingen du gjør?

– Legg en god plan, og se på risikobildet. Ikke gå for fort fram, og husk at inntekt og kostnad henger sammen.

Finn den rette

Mens modne selskaper tilbyr trygghet, pensjon, helseforsikringer, livsløpsstillinger og 8-16-jobber, må nye bedrifter lete etter engasjerte

medarbeidere. De har mer slitasje enn moderne selskaper, og ansatte må ofte leve med mindre forutsigbarhet i hverdagen.

– Nøkkelen til å lykkes starter med rekrutteringen. Skaff deg de rette folkene og sett sammen et team som fungerer.

Gode systemer

For å få til dette må du ha et solid driftssystem på plass. Systemet må sikre at alle får utbetalt lønn som de skal hver måned, et timeregistreringssystem, ferier og at alle andre plikter du har som arbeidsgiver blir gjennomført.

– En klassisk tabbe er at bedrifter i vekst sliter med å bli profesjonelle. Få på plass en HR-person når du kjenner at det gjør vondt. Er du utrygg på dette, eller ikke vil bruke tiden din på det, kjøp gjerne denne tjenesten av banken.



Skap gode rutiner internt:

- Ha jevnlige medarbeidersamtaler
- Lag et årshjul for samtalene
- Sett mål sammen med de ansatte
- Ha oppfølgingssamtaler som ser på måloppnåelsen

Slik skaper du en god arbeidsplass

Hva må til for at arbeidsplassen blir et godt sted å være?
Legg en plan for hvilket arbeidsmiljø du vil skape rundt deg.

En nystartet bedrift krever mye jobbing av alle. Ulike bransjer har ulike trivselsfaktorer, og du som leder må vite hva som skaper trivsel i din bransje. Hva kan du gjøre for at de ansatte tenker at de har drømmejobben?

– Det er veldig forskjellig hva som skaper trivsel. I teknologi- og appmiljøet ønsker folk gjerne ping pong-bord, redbull i kjøleskapet og hettegenser som kleskode. Da kan de jobbe hele tiden, mens for eksempel frisører kanskje er mer opptatt av forutsigbarhet og stabilitet. Regnskapsførere vil ofte ha punktlighet og orden og fører overtid på fem minutter. Kjenn bransjen din og finn ut hva som er suksesskriteriene for trivsel, sier Arve Bue, leder for rådgivning i SpareBank 1 SR-Bank ForretningsPartner.

– Målet for alle arbeidsgivere er at alle drar i samme retning. Formålet og visjonen for bedriften er noe alle må kjenne eierskap til, mener Bue.

– Kommunikasjon er veldig viktig, både internt og eksternt. Aldri undervurder det gode gamle tavlemøtet. Tegn og fortell og dra folk med deg. Hvor skal vi, hva vil vi og hvor langt unna er vi. Slike diskusjoner er viktige for fellesskapet.

Kompetanseheving og selvrealisering er andre suksessfaktorer for trivsel. Når de ansatte føler at deres kompetanse er viktig for selskapet, vil de også føle mer ansvar og tilhørighet.

Jobben må gi mening for folk. Da er engasjementet stort.



→ Kjøreregler for trivsel

- Skriv opp fem setninger på veggen om hvordan dere skal ha det på jobb
- Skryt av hverandre
- Lytt til andres innspill og meninger
- Vær sosiale og ha det gøy sammen også utenfor jobb
- Gi tilbakemeldinger

Vekstgarantiordningen

– et finansieringsprodukt for bedrifter i vekst

I samarbeid med Innovasjon Norge tilbyr vi innovasjonslån og vekstkreditt. Dette er finansieringsprodukter som er rettet mot bedrifter som skal foreta en innovativ investering eller er i vekst.

Formålet med vekstgarantiordningen er å styrke tilgangen til bankfinansiering for innovative og/eller raskt voksende små og mellomstore bedrifter.

Bedriften får dermed tilgang til tidligere eller mer finansiering enn den normalt ville fått, gjerne i kombinasjon med ytterligere lån fra enten bank eller Innovasjon Norge, som gir et bedre grunnlag for å skaffe nødvendig egenkapital.

Hvem kan søke?

Innovative og raskt voksende bedrifter med færre enn 250 ansatte kan søke om finansiering gjennom vekstgarantiordningen.

Hva kan pengene brukes til?

Bedriften kan søke om enten innovasjonslån eller vekstkreditt. Ordningen kan brukes til å finansiere de fleste kapitalbehov, det vil si både investeringer, drift og arbeidskapital.





Hvilke betingelser gjelder?

Dere kan låne mellom 250 000 og 4 millioner kroner, med mulighet for å søke om avdragsfri periode på ett eller to år fra utbetalingstidspunktet. Løpetiden for nedbetalingslån er mellom ett og ti år.

Kompetanseutvikling for deg selv

Når du driver din egen bedrift, er det smart å prioritere kompetanseheving – også din egen.

Du må selvsagt vite hva som rører seg når det gjelder varene eller tjenestene du tilbyr.

I tillegg må du holde deg oppdatert om relevante lovverk og mulige støtteordninger, for eksempel. Heldigvis finnes det mye god kunnskap som er både gratis og lett tilgjengelig.

Innovasjon Norge

På Innovasjon Norge sine nettsider finner du en rekke gratis kurs innen alt fra markedsføring og nettverksbygging til finansiering og bærekraft.

innovasjonnorge.no

Skatteetaten

Skatteetaten har også en god del kurs og gode tips til deg som har startet for deg selv. Kursene arrangeres over hele landet og er gratis. Du kan velge mellom kurs for enkeltpersonforetak (ENK) eller aksjeselskap (AS).

skatteetaten.no

Pass på nettverket ditt

Et godt nettverk med flinke folk som vil deg vel, er gull verdt for bedriften din. Det kan åpne for nye markeder og kundegrupper, og det kan gi deg kunnskap du trenger, men som du ikke har selv.

A photograph of two men in a professional setting. The man on the left, wearing glasses and a blue denim jacket, is gesturing with his hand while speaking. The man on the right, wearing a maroon button-down shirt, is listening attentively with his hands clasped. In the background, a red wall features faint, hand-drawn diagrams and text. A large blue circle is overlaid on the bottom left of the image, containing the text for this section.

Fire tips

- Sett av dedikert tid til kompetanseheving, og prøv å holde denne avtalen med deg selv.
- Du har sikkert travle dager. Skill mellom kunnskap du må ha, og sånt som er fint å vite.
- Prioriter det som du må ha kunnskap om, som for eksempel markedet ditt og lover og regler.
- Har du et AS? Bruk kompetansen til styremedlemmene dine!

En liten oppsummering

Du er godt i gang med hverdagen, og står sikkert bedre og bedre på egne bein. Vi vil likevel gi deg noen tips på veien videre.



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



Bruk tid på å ansette de menneskene som brenner for det samme som deg



Skap en arbeidsplass hvor folk trives



Skal du vokse? Søk om støtte



Kompetanseheving er kjempeviktig – ikke glem din egen!

Stol på deg selv ...

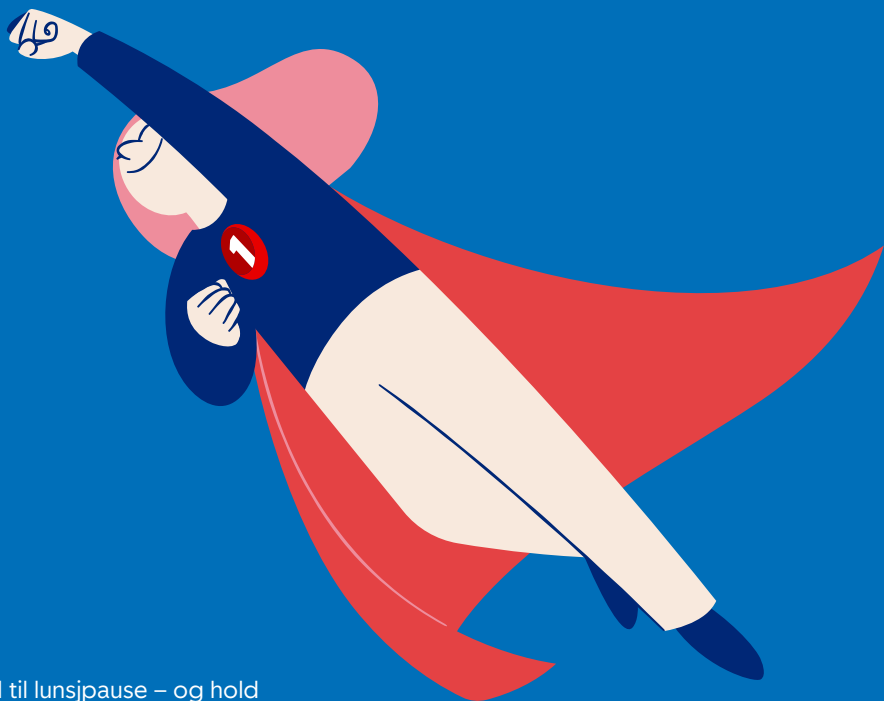
Før vi lukker denne boka og ønsker deg lykke til på veien, er det noen viktige ting vi gjerne vil minne deg på:

- Alle kan gjøre feil
- Roma ble ikke bygget på en dag. Vær tålmodig!
- Lytt til deg selv, og stol på magefølelsen din
- Tro på deg selv og ideen din
- Husk at vi heier på deg!

... og ha det gøy på veien!

Unn deg selv litt påfyll: Gå på spennende foredrag, møt andre gründere, legg deg på sofaen og les en inspirerende bok. Du har lov av sjefen!

Ha julebord – selv om du kanskje er eneste ansatte. Kanskje du er så heldig at julebordet er med partner? Sett av datoen, pynt deg, gå ut og spis og hold en liten tale hvor du skryter av de gode resultatene det siste året.



Sett av tid til lunsjpause – og hold den avtalen med deg selv. Det er kjempeviktig å ta en liten pause, ikke minst når du kanskje stresser som verst.

Tren i arbeidstiden: Ta deg en joggetur, gå på en gruppetime, gjør yoga – det gjør underverker for høye skuldre og travle hoder.



Sist, men ikke minst: Ta kontakt med din rådgiver i banken når du treffer på en utfordring!

Ta kontakt!

Husk at vi er her for deg, og at du kan få hjelp med planlegging og viktige avgjørelser.

Her er noen linker som peker deg i riktig retning:

- [Vil du bli bedriftskunde i banken?](#)
- [Ta kontakt med en av våre rådgivere](#)
- [Ta kontakt med en av våre regnskapsførere](#)
- [eller still et spørsmål i chatten hvis det er lettere](#)
- [Noen tips til relevante produkter](#)





Helt siden 1839

Helt siden 1839 har vi støttet og hjulpet bedriftene rundt oss med å lykkes.

I snart 200 år har vi støttet og hjulpet bedriftene rundt oss med å lykkes.

Det gjorde vi da bøndene trengte meieri og moderne redskaper på 1800-tallet, og det gjør vi i dag, for nye og innovative små og mellomstore bedrifter som drar samfunnet fremover og dekker nye behov.

I denne boka har vi nevnt noe av det vi gjør for bedrifter i oppstartsfasen.

Tenk bærekraftig!

Når du nå starter din egen bedrift, er det lurt å tenke på bærekraft. Hvilke av FNs bærekraftsmål vil du at din bedrift bidrar til? I SpareBank 1 SR-Bank jobber vi med tre områder: klima/miljø, økonomi og sosiale forhold. Sjekk gjerne ut hvordan vi jobber med dette og bli inspirert til å ta ansvar du også.

→ [Les mer om bankens bærekraftsmål her](#)

