

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 lanserer vi Bedriftsløftet, en samling prosjekter som er satt i gang 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

1 STARTEN

s. 7

- Healthy EATS: – Jeg vil bidra til en bedre folkehelse!
- Er ideen din god nok?
- Heispitchen: Forklar ideen din på ett minutt
- GründerAcademy: En investering i gründere
- Jobb kontinuerlig med forretningsplanen
- Forretningsmodell
- Er du ENK eller AS?
- Tre ting du bør tenke på når du har ansatte
- Vis deg frem fra dag én! En liten guide om identitet, logo og sånt
- Gjør det enkelt for folk å ...
- Sjekk! En liten oppsummering av hva du har lært

3 FREMTIDEN

s. 55

- Morild: Økte omsetningen med 10 millioner på tre år!
- Ut av idéfasen – inn i vekstfasen
- bbhugme: Suksess med søvnhjelp for gravide
- Klar for vekst? Lag en kapitalstrategi
- Finn ansatte som brenner for det samme
- 5 ekspertråd til bedrifter som vil kutte kostnader og tilrettelegge for vekst
- Vekstgarantiordningen – et finansieringsprodukt for bedrifter i vekst
- Legg en langsiktig strategi
- Slik skaper du en god arbeidsplass
- Hvordan lykkes på lang sikt
- Sjekk! En liten oppsummering av hva du har lært

2 HVERDAGEN

s. 35

- Herde Kompositt: Tok hjørnesteinsbedriften hjem igjen
- God økonomi starter med orden og struktur
- Slik får du en stabil inntekt
- Regn det hjem!
- Regnskapstjenester – og noen å snakke med
- Prioriter de administrative oppgavene
- 4 tips for en effektiv hverdag
- Sjekk! En liten oppsummering av hva du har lært

4 HELT TIL SLUTT

s. 83

- Stol på deg selv
- Banken for SMB
- Ta kontakt!

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, flere ting det kan være fint å ha tenkt gjennom og noen ting du må ha på plass fra dag én. SpareBank 1 SR-Bank hjelper deg i gang.



– 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 roboter som mikset kaffe.

– Privat er jeg veldig opptatt av mat og helse og hadde lyst til å overføre dette til andre, sier Tellnes, gründeren som dro fra jobb 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 SR-Bank sitt program Gründerhub (nå GründerAcademy). Vi lærte enormt mye om å starte eget selskap. For eksempel lærte vi at vi måtte teste markedet.



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 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 hopper 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



Er ideen din god nok?

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.

Finnes det 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 ideen din.

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.

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)

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. 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 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?



En investering i gründere



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.

I samarbeid med Sparebankstiftelsen SR-Bank, skal SpareBank 1 SR-Bank de neste fire årene investere 30 millioner kroner for å skape ytterligere 600 arbeidsplasser.

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.

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.

Dette får du i GründerAcademy:

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

Programmet har løpende opptak og oppstart i januar, april og september.

GründerAcademy er ett av SpareBank 1 SR-Bank sine tiltak for å skape fremtidens arbeidsplasser. Siden høsten 2015 har akademiet utdannet over 300 gründere, som igjen har skapt nærmere 400 nye arbeidsplasser. Bli med!

GründerAcademy ble etablert av SpareBank 1 SR-Bank i 2015 og er et gratis oppstartsprogram på fire 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 selvtillit til å takle reisen du har foran deg.



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 www.grunderacademy.no

GRÜNDER
ACADEMY

Jobb kontinuerlig med forretningsplanen

En forretningsmodell er et dynamisk dokument som forklarer hvordan du vil gjennomføre forretningsideen din i praksis, både internt og eksternt.

Ved å bruke en Business Model Canvas får du skrevet ned de viktigste målene dine og kan utbedre dem underveis. Modellen samler de viktigste delene av en forretningsmodell, slik at du har en start når du skal utvikle bedriften din videre.



Forretningsplanen kan også være en enkel og ryddig måte å vise hoveddelen av forretningsplanen din til aktuelle samarbeidspartnere, investorer og lignende. For at forretningsplanen skal fungere slik den er tenkt, bør du oppdatere planen etter hvert som forutsetningene endrer seg.

Modellen er også et godt verktøy som du kan gå tilbake til og bruke som rettesnor når du går fremover med bedriften din. Utarbeidelse av forretningsplan er en prosess der du gjør viktig forarbeid som vil være et godt grunnlag for den enkelte etablering.

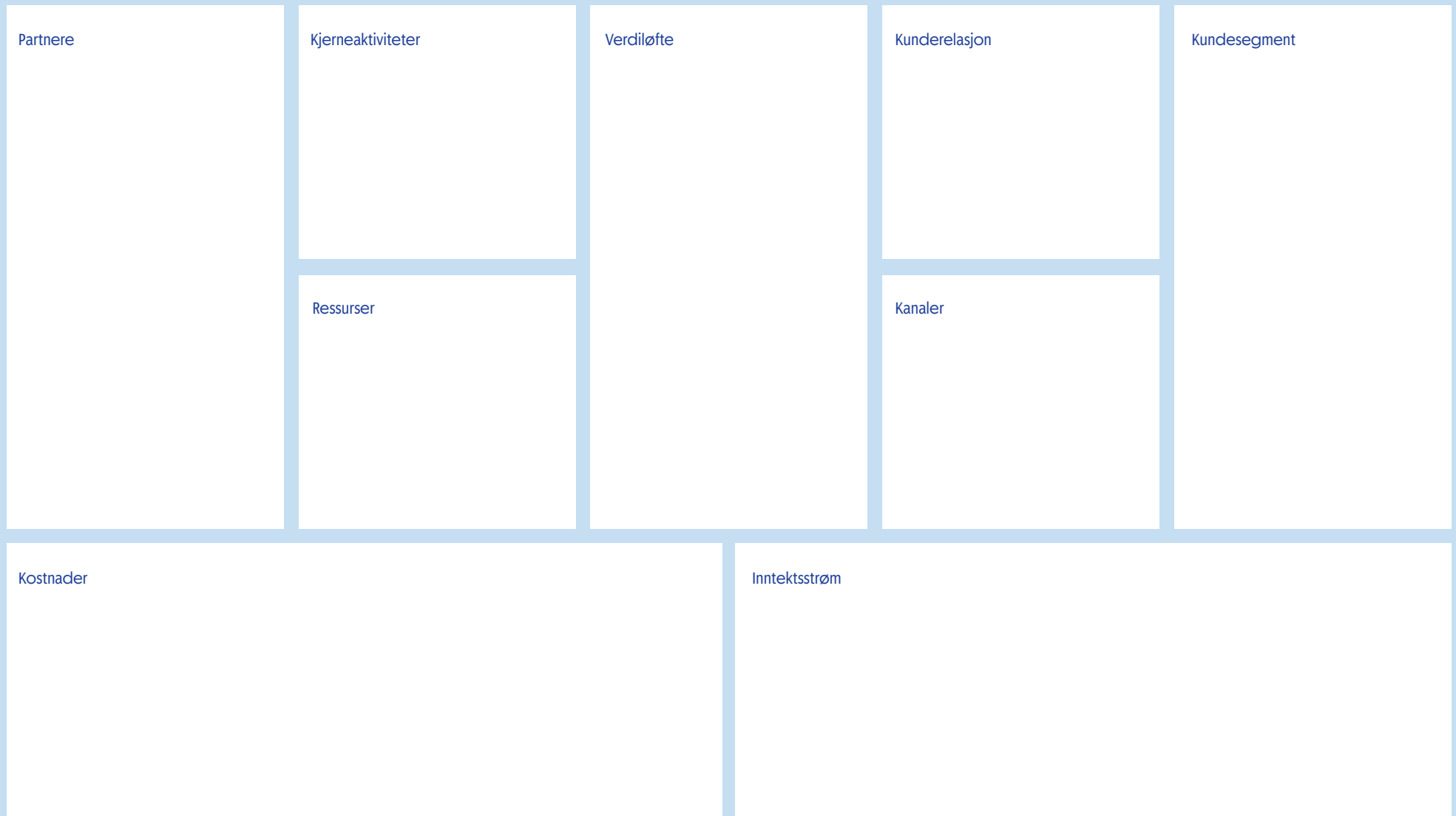
Når du skal snakke med oss om for eksempel finansiering, er det bra at du kan vise til en god plan. Våre rådgivere kan selvfølgelig også hjelpe til og lage planen sammen med deg.

Bruk modellen 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

Forretningsmodell

Et godt forarbeid med forretningsmodellen vil være til god hjelp gjennom hele etableringsprosessen.



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).

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 SR-Bank – hva som er riktig for deg og ideen din.

[Se flere gode tips her](#)

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

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.

Tre ting du bør tenke på når du har ansatte

→ Skattetrekkkonto

Alle bedrifter som betaler lønn eller pensjon til ansatte, må ha skattetrekkkonto. 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 tjenstepensjon, eller OTP. Det finnes tre typer pensjon; innskudd-, hybrid- og ytelsespensjon.

→ Yrkesskedeforsikring

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



Vis deg frem fra dag én!

En liten guide
om identitet,
logo og sånt

Å lage logo og nettside er kanskje noe av det kjekkeste du gjør når du etablerer et nytt selskap. Men før du går i gang med det kreative arbeidet: løft blikket og gjør forarbeidet grundig. Det vil du tjene godt på i det lange løp!



Sven-Erik Bergman,
leder merkevare og
markedsaktiviteter
SpareBank 1 SR-Bank

Finn din unike stil

Vær konsekvent med hvilke farger, bilder og illustrasjoner du bruker og definer en enkel, visuell profil for nettopp din bedrift. Det vil hjelpe deg til å være gjenkjennelig på tvers av flater: annonser, sosiale medier, nettsiden din, bilen din eller i for eksempel lokalene dine. Jo mer gjenkjennelig du er, jo lettere er det for folk å forstå at det er du som snakker. Se gjerne på hvordan dine konkurrenter ser ut, og gjør noe helt annet.

Hvem er målgruppene dine?

Du har sikkert allerede en klar formening om hvem som har størst behov for dine produkter og tjenester. Men det kan godt hende du tar feil. Ha derfor et åpent sinn til hvem dine mulige kjøpere er. Test og lær. På sikt kan du forbedre både kommunikasjonen, budskapet og konseptet ditt for å treffe enda bedre.

Gjør det enkelt for folk å ...

... forstå hva du holder på med

Dette er et enkelt spørsmål å svare på hvis du skal starte en pizzarestaurant, men mye vanskeligere dersom din nye bedrift har utviklet en ny teknologi som verden ikke har sett før. Folk liker å sette ting i bås, selv ting de ikke har sett før. Derfor bør du bruke litt tid på å finne ut hvilken «bås» folk vil plassere deg i, som for eksempel restaurant eller snekker. Det mest effektive er å plassere bedriften din i en kategori som allerede eksisterer i folks hoder.

... kjøpe av deg

Gjør produktene og tjenestene dine tilgjengelige for folk! Ta på deg detektiv-lua og finn ut hvordan folk vanligvis finner informasjon om sårne som deg. Jo lettere det er å «snuble» over dine produkter og tjenester, jo bedre. Kanskje kan du inngå partnerskap med andre bedrifter som kan videreselge for deg, kanskje er det butikker som er villig til å selge dine produkter. Og sjekk med nettverket ditt hvordan de finner produktene de kjøper!



... legge merke til deg

Selv om din idé er helt unik i seg selv, er det få som vet om deg i starten. Tenk gjennom hvem som blir dine kunder før du bestemmer deg for navn og logo. Kanskje kommer du til å få kunder fra utlandet en dag. Firmanavnet kan gjerne være kreativt, men det bør også gi noen tydelige assosiasjoner til hva du holder på med.

... snakke om deg

Den beste markedsføringen er kundene dine. Gjør det du kan for å skape en overraskende positiv opplevelse som gjør at folk snakker om deg i private sammenkomster. Mestrer du dette har du verdens mest effektive markedsførere på jobb gratis hver dag. Og husk at mange også liker å legge igjen digitale anmeldelser. Gjør deg tilgjengelig på Tripadvisor og lignende tjenester og motiver dine kunder til å legge igjen en omtale.

En godt bevart hemmelighet er at logoens innhold er viktigere enn hvordan den ser ut. Det er produktene, tjenestene, servicen og opplevelsen som gir innhold til logoen din. Klarer du å lage en logo som representerer deg og det du står for, har du en logo som fungerer på sitt beste. Det er altså folks assosiasjoner til deg og bedriften din som gir logoen verdi.



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.

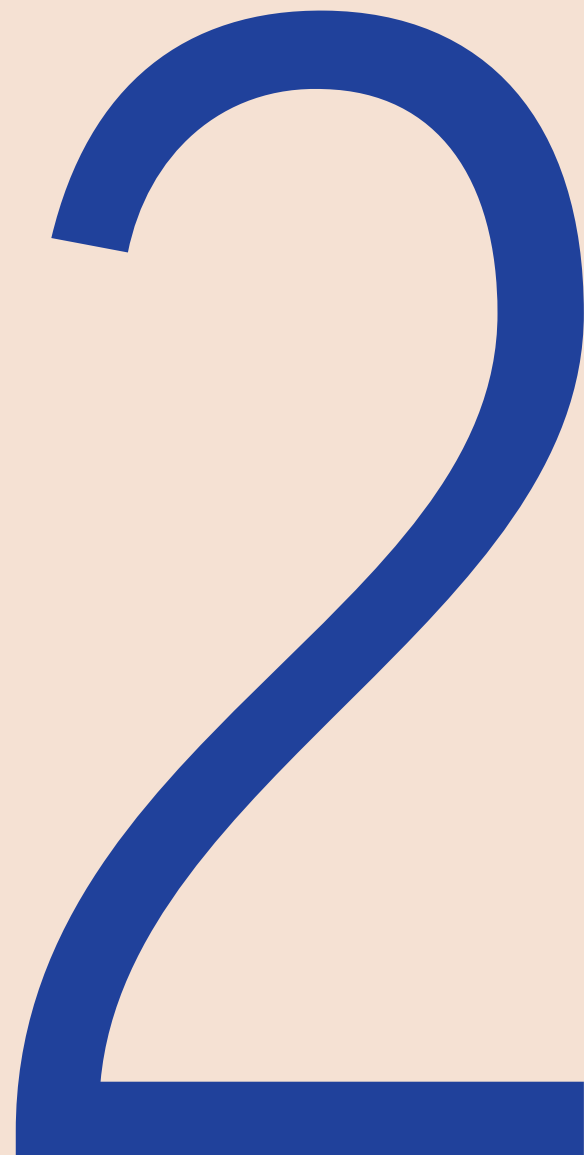


Husk at du når som helst kan snakke med rådgiveren din i banken om det du lurer på.

- En tydelig idé øker sjansen for å lykkes
- Heispitch er et nyttig verktøy når du skal selge ideen din inn til andre
- På GründerAcademy får du hjelp til å videreutvikle bedriften din
- Bruk forretningsplanen aktivt og juster underveis, så blir det lettere å nå målet ditt
- Har du ansatte, må du ha skattetrekkskonto, pensjon og yrkesskedeforsikring
- 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.



Tok hjørnesteinsbedriften hjem igjen

GRÜNDERE: KIM RØSSLAND, KRISTINE MOLDENHAUER BISETH,
ARVID SKOGSEIDE OG SVENN IDAR NORDTVEIT
SELSKAP: HERDE KOMPOSITT
IDÉ: OVERTA HJØRNESTEINSBEDRIFTEN I BYGDA

I bygda Ølve i Kvinnherad kommune jobber 60 mennesker på fabrikken som blant annet produserer livbåter. Da de utenlandske eierne varslet utflagging, tok fire av de ansatte affære og overtok den viktige hjørnesteinsbedriften, til stor begeistring fra alt fra næringsliv og presse til politikere og privatpersoner i bygda.

Selv om det i skrivende stund kun er noen måneder siden overtakelsen, er hverdagen godt i gang, forteller daglig leder Kim Røssland og utviklingssjef Kristine Moldenhauer Biseth.

– Det er en stor fordel at vi eierne har jobbet på fabrikken og i systemet selv, sier Kim. –Til sammen har vi over 110 års erfaring fra bedriften. Dette var en medførende faktor til at vi kunne ta over uten at de ansatte merket så mye mer enn at avsenderen på lønsslippen endret seg. Erfaringen gir oss også en viktig forståelse for hverdagen på gulvet. Likevel har ingen av oss vært eiere før, det er masse vi ikke kan og hjelp fra flinke folk er helt uvurderlig.

Kristine Moldenhauer Biseth og Kim Røssland er to av de fire gründerne som i dag driver fabrikken.



Hadde aldri klart oss uten SR-Bank

Etter å ha snakket med et par banker uten å finne den rette, ga en av dem oss et godt tips: Snakk med Kjell Ivar og SR-Bank. I dag er banken en av våre viktigste allierte. Vi kan sparre med dem om økonomi og finansiering, dumme spørsmål finnes ikke og de er oppriktig engasjerte i planene våre. De er omtrent alltid tilgjengelige – og de vet hvem vi er når vi ringer, forteller Kim.

Be flinke folk om hjelp

– Ingen av oss er eksperter på økonomi, så det ville vi ha hjelp til fra dag én. Derfor leier vi i dag økonomisjef av SR-Bank mens vi leter etter riktig person. Regnskap og lønn har vi også satt ut. I tillegg har vi hele veien fått uvurderlig hjelp fra kommunen, næringshage og Innovasjon Norge. Mange forbinder forretningsutvikling og rådgivere med oppstartsfasen, men det er minst like viktig å justere kursen i riktig retning når hverdagen er i gang.

Send faktura

Gode budsjetter og likviditet fra dag til dag er selvsagt svært viktig. Samtidig skal du se fremover: Selv om ordrebøkene er fulle ut neste år, må vi sikre også de årene som kommer etterpå. Det å fakturere fortløpende er kjempeviktig, mener Kim og Kristine. Bruk tid på gode KPI-er, og sørg for at kontraktsbetingelsene hjelper deg å holde inntektene mest mulig

stabile. – Her får vi god hjelp fra banken, senest i går hadde vi et møte med Kjell Ivar i SR-Bank om en kommende kontrakt.

Viktige bollemøter

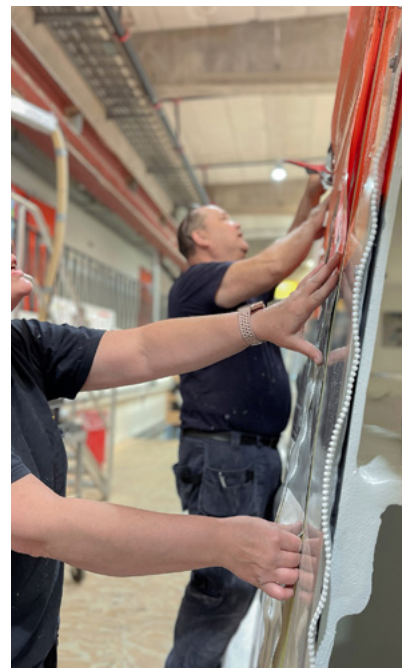
– Vi har en flat struktur i bedriften. Terskelen skal være lav for å komme med innspill og forslag til forbedringer. Likevel måtte vi av naturlige årsaker holde det planlagte oppkjøpet hemmelig en stund, også for de ansatte. De ante at noe var i gjære, og usikkerheten skapte nok en viss uro og frustrasjon, sier Kristine. – I dag er det viktig for oss at de ansatte vet hva som skjer, og vi har tatt flere grep for å sikre en god informasjonsflyt, både digital gjennom Office 365, og fysisk, med informasjonsmøte, eller bollemøte: En gang i måneden møtes vi alle og deler informasjon – og et fat med boller eller noe annet godt.

5 om Herde Kompositt

1. Hjørnesteinsbedrift i Kvinnherad
2. 60 ansatte
3. Har tradisjonelt produsert livbåter og tenderbåter, utvider nå til marin, havbruk og bygg
4. Verdensledende på komposittproduksjon
5. I april 2021 ble driften formelt overtatt fra utenlandske eiere til lokale gründere



Herde Kompositt er arbeidsplassen til rundt 60 mennesker.



Fabrikken er verdensledende på komposittproduksjon.

Kim og Kristines beste tips:

- Innse dine begrensninger – få hjelp til det du ikke kan
- Hold de ansatte informerte om hva som skjer i bedriften
- Sett deg gode KPI-er for å sikre at dere er på riktig kurs
- Få ut fakturaene fortløpende
- Sørg for at du har et godt team rundt deg

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 SR-Bank. 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.

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

– 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 SR-Bank finner du gode produkter som hjelper deg med å sikre effektiv fakturering og betaling.

- eFaktura
- Avtalegiro
- Vippsnummer
- Betalingsterminal



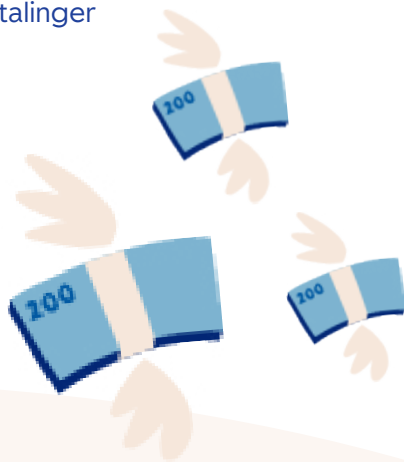
Marianne Bakke,
direktør og leder
for SMB-markedet i
Sparebank 1 SR-Bank



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 forretningsplan, legg grundige økonomiske planer – gjerne flere scenarioer, og test ideene dine ut på relevante personer, råder Marianne Bakke, direktør i Sparebank 1 SR-Bank 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.



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

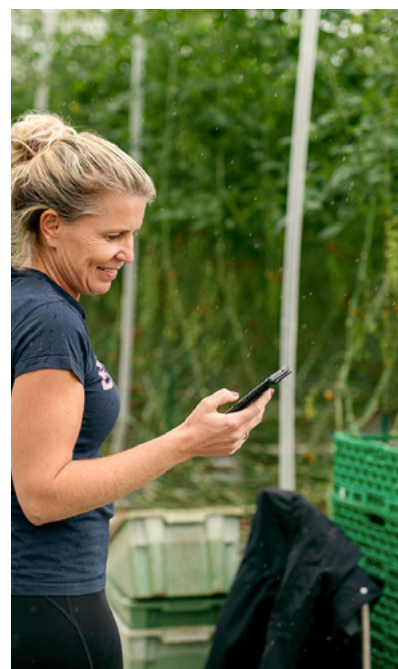
Vi gir veiledning til hvordan du skal føre hele eller deler av regnskapet selv. Velg det programmet som passer best for behovene i din bedrift. Er det noe du ikke forstår vil rådgiverne våre hjelpe så godt de kan. Husk at nettbanken vår er blant markedets beste – og mobilbanken vår har best score på 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 regnskapssystem 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 flere ulike regnskapssystemer. 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 regnskapstjenester her](#)

Prioriter de administrative oppgavene

Er du gründer og brenner for ideen din?
Ikke utsett de administrative oppgavene!

– Mange gründere jobber hardt og er veldig engasjert i ideen sin. Det er selvsagt kjempebra, men skal du drive et selskap, må du også utføre de administrative oppgavene, sier Marianne Bakke, direktør i SpareBank 1 SR-Bank. Hun har sett flere som har fått det vanskelig fordi de ikke har prioritert de administrative oppgavene.

– De som utsetter dette slurver ofte med flere ting. De fakturerer seint, har dårlig likviditet og sliter med rot og inkassovarsler. Det er en ond sirkel. Ha dette i fokus og lag gode rutiner helt fra dag en, sier hun.

Bruk banken din

Du kan selvsagt starte firma uten å være så god på det administrative. Noen foretrekker å gjøre alt selv, mens andre setter bort det som har med økonomi og regnskap å gjøre, for å konsentrere

seg om det de selv er best på. Vil du ikke bruke tiden din på administrasjon? Snakk med rådgiveren din!

– Det er mange måter å gjøre dette på. Snakk med din rådgiver om hvilke tjenester og muligheter vi har i banken og hva som er lurest for deg å gjøre.

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

Bruk banken din, sier Bakke.

Velg riktig styre

Et styre har det øverste ansvaret for selskapet og er derfor svært viktige støttespillere i driften. Tenk på styremedlemmene som gode sparringspartnere og vær bevisst på hvem du velger.

– Tenk litt på hvem du vil ha til å styre selskapet ditt. Styret skal sørge for at du driver godt og iverksette tiltak hvis du ikke gjør det. I et godt styre får du flinke folk som både støtter og utfordrer deg.

Husk!

- Skaff deg gode regnskapssystemer
- Ikke utsett administrative oppgaver
- Betal regningene i tide
- Hold datoer og offentlige frister
- Vær ajour med moms og årsregnskap
- Vurder å 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 regnskapssystem kan du gjøre alle inn- og utbetalinger, som enkeltbetalinger eller som datafiler overført fra regnskapssystemet.

Enkle grep for litt lettere regnskapsføring

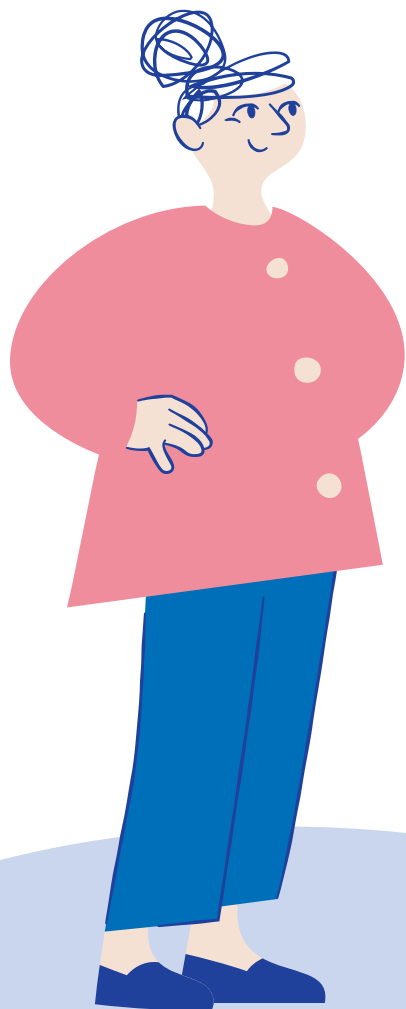
Det er lurt å velge et enkelt regnskapssystem som lett kan integreres med nettbanken. Skaff deg en app som gjør det enkelt å skanne og lagre bilag og velg elektronisk fakturering. Du kan også gjøre det enklere for deg selv ved å overlate hele eller deler av regnskapet til oss.



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

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

Fremtiden

Enten du skal vokse 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.



Økte omsetningen med 10 millioner på tre år!

GRÜNDER OG DAGLIG: LISA ØSTVEDT GUSTAFSSON

SELSKAP: MORILD NORWAY AS

IDÉ: SKAPE PLAGG MED INTEGRERT REFLEKS

Har du opplevd hvordan sjøen lyser i mørket en stille sommerkveld når du rører litt i vannet? Fenomenet kalles morild og skapes av alger og plankton. Det var dette magiske lyset som inspirerte Lisa Østvedt Gustafsson til å skape morild-lys i klærne hun laget. – Ideen startet egentlig i min forrige jobb. Jeg jobbet som tekstilutvikler og daglig leder for et veveri i Mandal. Vi jobbet litt med å integrere refleks i vevde tekstiler, men det ble ikke mer.

Gjennom et årsstudium på Universitetet i Agder lærte hun om design, form og funksjon. Sammen med en medstudent, valgte hun å gjøre en oppgave om nettopp det hun brant for: tekstiler med refleks. Sammen startet de firma og dette ble starten på Morild-eventyret: luer, skjerf, halser, hansker, votter, sekker – alt med morildskinnende reflekser i stoffet.

– Jeg aner ikke hvor mange timer jeg har sittet ved kjøkkenbenken, men det ble lange kvelder og netter. Jeg hadde 100 prosent jobb på veveriet i tillegg.



Tok sats!

Etter en lang og utfordrende produktutviklingsprosess, ble det i 2011 satt ordre på varer til en halv million kroner uten å ha solgt ett eneste plagg! Men Morild ble invitert med på ulike julemarkeder og etterspørselen var stor. – Jeg husker at jeg ringte mannen min og sa at han måtte komme og hjelpe. Vi hadde et lager i byen og han måtte komme med så mye varer han kunne. Da skjønte også han at vi hadde en fremtid.

Ektemann og selger i sportsbransjen sa opp sin egen jobb, kjøpte seg inn i Morild og ble med på eventyret. Øyvind ble den første heltidsansatte, mens de andre to jobbet dugnad, tegnet, strikket og sydde. – De første årene klarte vi alt selv, helt uten økonomisk hjelp. I 2017 ble jeg også ansatt, først i 50 prosent før vi tok oss råd til full stilling, forteller Lisa.

Bevisst satsing på vekst

I 2011 startet Morild nettbutikk. Videre fikk Øyvind på plass en god forhandlerbase med faste kunder. I 2017 ble eierne enige om at de ønsket vekst. Morild skulle bli flere, større, ha flere produkter og kolleksjoner. Høsten 2018 gjorde de en større omstrukturering i firmaet på flere plan og lanserte i tillegg den første sportskolleksjonen.

– Det var en smart satsing og åpnet opp et helt nytt marked. Sammen med banken fikk vi ordnet finansiering til å klare veksten. Vi har hele tiden hatt en god dialog med banken, alltid holdt alle avtaler og aldri tatt ut utbytte. Vi ønsker å bygge selskapet og putter pengene tilbake igjen for å vokse videre.

Fra 2017 til 2018 doblet omsetningen seg fra 5 til 10 millioner kroner. I 2020 hadde Morild 15,8 millioner i omsetning, og i 2021 er målet en omsetning på 25 millioner. To ansatte er blitt til 7 ansatte.

Godt miljø

– Vekst er krevende, utfordrende og veldig gøy! Alle snakker om at det går så bra for oss, men de ser ikke hvor mye det krever av oss som lever av det. Vi har fått en superfin arbeidsplass med et godt miljø. Vi prøver å markere alt som er gøy og feirer selv små seire. Nå er vi i gang med en ny strategiplan. Alle de ansatte er med. Jeg vil at de skal påvirke, ha eierskap til det vi gjør og se at vi gjør dette sammen.

Den 10 år gamle babyen er blitt stor. Morild har fått større lokaler i Kristiansand og vil fortsette veksten. I tillegg til nettbutikken, har de i dag 250 enkeltforhandlere og flere store kjeder på kundelista. – Jeg er selvfølgelig veldig stolt. Dette er blitt mye mer enn jeg hadde drømt om. Nå gleder jeg meg bare til fortsettelsen.

5 om Morild

1. Skaper klær med integrert refleks i tekstilene
2. Startet 2011
3. Gått fra 2 til 7 ansatte
4. 220–250 forhandlere over hele Norge
5. Tilbyr i dag kolleksjoner innen segmentene sport, fashion og barn



Morild-selgerne Øyvind Østvedt og Michelle Katrin Storberget Gjedrem samarbeider med forhandlere over hele Norge.



Morild-produktene kommer i stadig flere farger.

Lisas beste vekst-tips:

- Bruk penger på salg og markedsføring – vær synlig hele tiden
- Sats i flere bransjer
- Ansett for vekst
- Fokuser på ulike målgrupper
- Utvikle flere produkter
- Våg å vokse når tiden er inne
- Hold igjen økonomisk
- Marker alt som er gøy, feire alle seiere – også de små
- Gi tillit og ansvar til dine medarbeidere
- Stor handlingskraft fremfor store ord

Ut av idéfasen – inn i vekstfasen



Nå er du kommet godt i gang og har funnet en fin flyt i hverdagen. Hva nå? Ser du for deg at bedriften skal vokse videre? Direktør i Sparebank 1 SR-Bank og leder for SMB-markedet, Marianne Bakke, har lang erfaring med bedrifter som befinner seg i vekstfasen. Her kommer hennes beste tips:

Når du skal vokse, er det viktig at de du tar med deg forstår bedriften og visjonen din.

Et god produkt i bunn

– Det tar tid å utvikle produkter, så når du kommer ut i andre enden, bør du i alle fall være sikker på at du har med deg noe markedet vil ha.

– Du må sørge for at produktet ditt er noe markedet vil ha.

Jobb sammen med kundene dine

– Du må sørge for at produktet ditt er noe kunden er interessert i, og det gjør du ved å snakke med dem. Lytt til behovene deres hele tiden under utviklingen. Først når du har utviklet noe sammen med kunden, bør du tenke vekst, sier hun.

Gjør et godt forarbeid før vekstfasen

Skal du klare å ta markedsandeler, må du kjenne både konkurrenter, kunder og deres behov. Det innebærer for eksempel å vite hvem beslutningstakeren er.

– Det er ikke alltid slik at den egentlige beslutningstakeren er den du tror. Kanskje ligger beslutningsprosessen hos noen andre enn kunden din? Det må du finne ut av i forkant!

Let etter gode selgere

Uansett hvor bra produktet ditt er, må du ha de rette menneskene til å fortelle om det.

– Dyktige selgere er helt avgjørende. Det er lett å plukke fra egne rekker og tenke at du må ha noen som kan alt om produktet. Men som oftest er ikke gode utviklere gode selgere, sier hun. I tillegg til å være markedsorienterte, peker bedriftsrådgiveren på at superselgere er flinke til å få innpass hos de riktige personene.

– De vet hvem de skal kontakte, og de får rask avklaring hos kunden på om dette er noe de skal ha eller ikke. Avklar raskt og kom deg videre!



Ta gjerne en prat med en av rådgivere våre før du bestemmer deg for hvordan du vil vokse.

Suksess med søvnhjelp for gravide (og nybakte mødre)

GRÜNDERE: HILDE TAVARES, ANN KRISTIN HOMDRUM OG ELISABETH AAS-JAKOBSEN

SELSKAP: BBHUGME

IDÉ: STØTTEPUTE FOR GRAVIDE (OG NYBAKTE MØDRE)

Etter å ha jobbet med gravide, nybakte mødre og barn i en årrekke, innså kiropraktorene at dårlig og for lite søvn var en gjenganger hos de gravide og et stort problem som de ønsket å bidra til å løse

Med hjelp fra dyktige industridesignere skapte de bbhugme gravideputen, og det som først var tenkt som et enkeltstående sideprosjekt, utviklet seg etter hvert til en forretningsidé og et helt eget konsept.

Faglig integritet gjorde det svært viktig å få på plass de riktige samarbeidspartnere fra dag én. Gründerne krevde at bbhugme-forhandlere skulle ha interesse og lidenskap for og kunnskap om gravide og nybakte mødre. Første produksjon ble finansiert gjennom en crowdfunding-kampanje, og de startet salget i 2014, først gjennom eget nettverk i Norge og Skandinavia. I 2016 utvidet de til England, og i dag selger de produktene sine til 88 land.

Ann Kristin Homdrum og Hilde Tavares, to av de tre kiropraktorene bak bbhugme.



Foto: Line Owren

Merkevaren din er det viktigste du har

En ting de tre gründerne var enige om fra første dag, var at de aldri skulle gå på kompromiss med hverken merkevare eller kvalitet. – Det har utvilsomt vært situasjoner hvor vi har kunnet ekspandert raskere ved å kutte noen svinger, forteller gründer og styreleder Hilde Tavares. – Der har vi imidlertid vært beinhard, og det har nok vært den viktigste grunnen til å at vi opplever den suksessen vi gjør nå. Dagens forbrukere er krevende og bevisste, og de gjennomskuer fort aktører som kun har fokus på profitt og ikke er 100 % genuine.

Få med deg flinke folk

– Ansett gjerne et nivå eller to høyere enn du tror du har råd til! Flinker folk bidrar med verdiskaping fra dag én, og pengene du investerer får du garantert igjen. Når det er sagt, har du sannsynligvis ikke råd til å ansette stjernelaget med en gang, så en god ide er å få inn erfarne folk i styret fra starten av. Folk som selv har vært gründerne, og opplevd suksess med det, takker gjerne ja til et styreverv i en spennende oppstartsbedrift hvis de har tro på konseptet, folkene og forretningsplanen. Sånn kan du få tilgang til verdifull kompetanse og erfaring selv med begrensede ressurser.

SR-Bank i ryggen

– Da vi av ulike årsaker ønsket å skifte bank, ble vi til vår forbauselse møtt med skeptisk “pinking” hos flere banker, til tross for gode tall. SR-Bank derimot, tok imot oss med ekte begeistring og engasjement. Med et vekstlån i skuffen

og en dedikert bank med på laget, er vi enda tryggere på at vi står fjellstøtt, også hvis etterspørselen plutselig øker drastisk og vi trenger hjelp for å klare å levere.

Rigg dere for det som kommer

bbhugme har vokst helt siden starten: – De første årene vokste vi 50 % hvert år. Etter å ha brukt 2018 og 2019 på å justere forretningsmodellen og rigge oss for internasjonal skalering, opplevde vi i fjor hele 70 % vekst. Målet er å bli best i vår kategori globalt, og med det i sikte er vi opptatt av å hele tiden vokse mest mulig riktig fremfor hurtigst mulig.

Ikke voks for enhver pris

Selv om pilene i dag peker oppover, har det aldri vært et poeng å vokse bare for å vokse: – Har du ambisjoner om å vokse mest mulig raskest mulig, risikerer du ukontrollert vekst og utvanning av merkevaren din. Vær heller tro mot visjonen og merkevaren din, så vil de riktige folkene og mulighetene komme til deg.

5 om bbhugme

1. Funksjonelle, smarte produkter relatert til søvn, amming og graviditet
2. Grunnlagt av 3 kvinnelige kiropraktorer
3. Etablert i 2013
4. 2021: 11 fulltidsansatte
5. Kunder i 88 land



Kiropraktorlaget ligger i bunn for små og store valg i bedriften.



Gründereventyret startet med denne puta for gravide.

Hildes beste tips:

- Ta vare på merkevaren
- Rådfør deg med folk som allerede har gjort den reisen du skal ut på
- Stol på ideen og visjonen din

Klar for vekst?

Lag en kapitalstrategi

– Jeg ser ofte at gründere mangler kontroll på kapital. Skaff deg en oversikt over de ulike kapitalkildene og finn ut hvordan du skaffer nok penger til videre drift og vekst, sier Arve Bue.

Arve Bue,
leder for rådgivning i
SpareBank 1 SR-Bank
Forretningspartner



Du er kommet inn i en ny fase. Den daglige driften går fint, men du vil at selskapet skal bli større. Det kan være flere grunner til at du går over i vekstfasen: Oppdragsmengden er kanskje for stor, eller du trenger ny kompetanse inn i selskapet og vekst er en bevisst satsingsstrategi. Men hvordan skal vekstfasen finansieres?

Regn ideen om i penger

– Alt du gjør kan du skrive om til penger. Finn ut hvordan ideen blir i penger. Regn på det, med andre ord, sier Arve Bue, leder for rådgivning i SpareBank 1 SR-Bank Forretningspartner. Bruker du Forretningspartner, kan du som gründer

kjøre noen timer av ekspertene og få hjelp til mulighetsanalyser og økonomistyring. – Jeg jobber mye med selskaper som har gode planer og ideer for det de driver med. Men mange mangler økonomibiten.

Jeg har dessverre sett flere eksempler på firmaer med gode ideer som ikke har overlevd, fordi de ikke hadde kontroll på dette. Dette er noe som enkelt kunne vært løst, men alle har ikke master i økonomi. Det er trist at dette skal være så avgjørende!

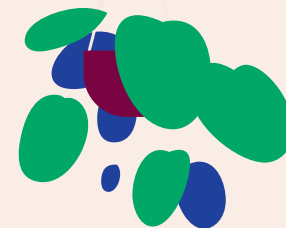
La oss sammen finne ut hvor lønnsom ideen er og hvor potensialet ligger for videre vekst, sier han.

Strategien

Det er flere måter å skaffe kapital på. Finn ut hva selskapet er verdt og sjekk de ulike mulighetene:

Offentlige midler / innovasjonslån

– Den norske modellen er basert på at midlene tilhører det offentlige, og at du som gründer kan søke offentlig støtte, for eksempel gjennom låneordninger i Innovasjon Norge eller andre. Disse pengene kommer med en del betingelser, et sett med regler. Disse reglene kan være vanskelige å skjønne, men vi kan hjelpe dere med å forstå spillereglene.



"Rik onkel" / engleinvestor

– Skaff deg en oversikt over potensielle investorer og prøv å få med noen tidlig. Men vær på vakt overfor investorene også, slik at de ikke stikker av med både ideen og pengene dine.

Rådgiver i banken

– En rådgiver hos oss har ingen eierinteresser og vil derfor ikke være en trussel. Vi jobber kun for å sikre og hjelpe selskapene i prosessen. Selv om dette koster litt, vil det være en billig investering på lang sikt.

Husk lønn underveis!

– Noen velger å leve på vann og brød i en periode. Andre gir bort litt av selskapet mot lønn, mens andre igjen jobber med gründerdrømmen på kveldstid. Finn en måte som gjør at du har det du trenger før inntektene er gode nok til å leve av.

[Les mer på SpareBank 1 SR-Banks nettsider](#)

Finn ansatte som brenner for det samme

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



– Nyoppstartede 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 gründere lete etter engasjerte medarbeidere. Nye bedrifter 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, som innebærer lønn 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 jevnlig medarbeidersamtaler
- Lag et årshjul for samtalene
- Sett mål sammen med de ansatte
- Ha oppfølgingssamtaler som ser på måloppnåelsen

5 ekspertråd

til bedrifter som vil kutte kostnader og tilrettelegge for vekst

Her er Arve Bues 5 beste tips til vekstbedrifter som vil kutte kostnader – og samtidig legge til rette for vekst.



Arve Bue,
leder for rådgivning i
SpareBank 1 SR-Bank
Forretningspartner

Hold øynene på målet

Du må hele tiden tenke på hva du ønsker å oppnå. Alle ressursene må være fokusert på å oppnå salgsmålene og vekstmålene. Da må du gjennom alt av kostnader: husleie, lønnsmidler, produksjonsutstyr og så videre. Finn ut om det er mulighet for å kutte kostnader og/eller selge unødvendig utstyr for å skaffe ressurser.

Har du organisert deg riktig?

Har du gode prosesser, systemer og den riktige kompetansen for å få mest mulig ut av ressursene dine? Dette gjelder salgskanaler, produksjon, innkjøp og så videre.

Husk at det koster å vokse

Vekst er kostbart. Derfor må du holde fokus på det som skal skape veksten. Invester i midlene som er kjernevirksomheten – kvitt deg med kostnadene utenfor kjernen.

Vurder å leie der du kan

Det kan bety å leie inn produksjonsutstyr/-kapasitet som maskiner, for å kunne utnytte ressursene maksimalt. Eller du kan leie inn kompetanse for å ta toppene i perioder som svinger. Innleie gir fleksibilitet.

Dra nytte av næringsklynger og kunnskapsparker

Der finner bedriften kunder, byråer og kunnskapsmiljøer tilpasset bransjen. Tar du aktivt del i kunnskapsoverføringen og tjenesteytelsene her, vil du kunne få flere kunder – og kutte kostnader.

Vekstgaranti-ordningen

– 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.

Legg en langsiktig strategi

Hvor er dere om 1, 5 og 10 år? Se for deg hvor du og firmaet ditt er om kort og lang tid. Sett dere sammen i mindre grupper og still de samme spørsmålene.

1 år frem i tid

Hvor stor markedsandel har jeg?

Hvor stor omsetning har jeg?

Hvor mange ansatte er vi?

5 år frem i tid

Hvor stor markedsandel har jeg?

Hvor stor omsetning har jeg?

Hvor mange ansatte er vi?

10 år frem i tid

Hvor stor markedsandel har jeg?

Hvor stor omsetning har jeg?

Hvor mange ansatte er vi?

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.

Gründere er kjent for å være mennesker som jobber mye. De ulike bransjene har ulike trivselsfaktorer, og du som leder må vite hvilke faktorer 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 app-miljøet 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 selskapet 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 de har viktig kompetanse 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

Hvordan lykkes på lang sikt

Godt begynt er halvt fullendt, heter det – og sånn sett er det bare til å klappe seg selv på skulderen. Likevel finnes det ett og annet som kan være verd å ta med seg nå når du skal lykkes med å være din egen og kanskje andres sjef:

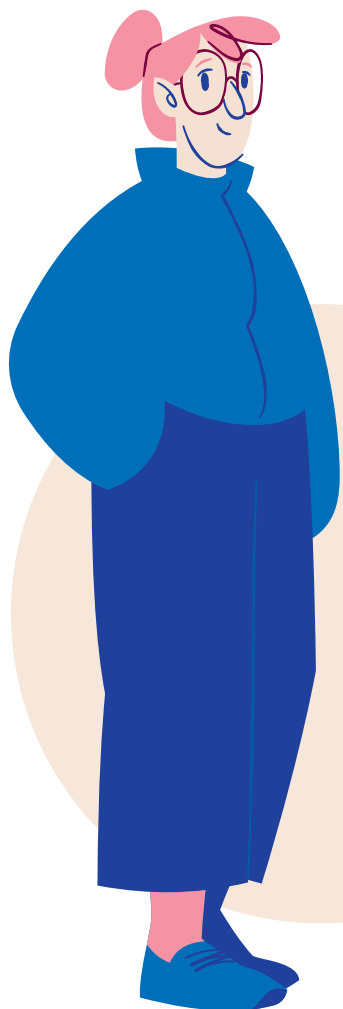
- Få tips og råd fra folk rundt deg.
- Gjør deg kjent med markedet og konkurrentene dine.
- Ha klokkertro på ideen din.
- Ikke bland bedriftens og egen økonomi.
- Ta alltid betalt for det du gjør.
- Husk å sove, spise og le underveis.
- Vær sulten på utvikling og på å lære nye ting.



Våre rådgivere kan være gode sparringpartnere – også når ideen din er satt ut i livet. [Avtal møte med rådgiver](#)

Sjekk!

Det er en del å huske på når firmaet går inn i vekstfasen. Sjekk at du har kontroll på dette før du begynner å vokse.



- En tydelig idé øker sjansen for å lykkes
- Heispitch er et nyttig verktøy når du skal selge ideen din inn til andre
- På GründerAcademy får du hjelp til å videreutvikle bedriften din
- Bruk forretningsplanen 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

Helt til slutt

Til slutt vil vi gjerne minne deg på å ha det gøy underveis. Bruk tiden godt og nyt øyeblikkene. Husk nok mat og søvn - og ta vare på alle som står på rundt deg!



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



... 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!

Banken for SMB

Helt siden 1839 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 bankes bærekraftsmål her](#)



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](#)



Bidragstakere:

Støttespillere i banken:

Marianne Bakke, direktør for SMB-markedet

Arve Bue, leder for rådgivning i SpareBank 1 SR-Bank Forretningspartner

Sven-Erik Bergman, leder for Merkevare og markedsaktiviteter

Bedriftene:

Healthy EATS

Herde Kompositt

Morild

bbhugme