

Starte bedrift

En guide for deg som skal starte eget selskap

Slik får du en stabil inntekt

Unngå søvnløse netter

Skiss opp forretningsidéen

Få hjelp med dette verktøyet

**ER IDÉEN DIN
GOD NOK?**

Disse spørsmålene kan
gi deg svaret

SpareBank 1
ØSTLANDET

BEDRIFTSLØFTET

Vi heier på små og mellomstore bedrifter, og vil hjelpe flere å lykkes.

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

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

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

Lykke til!

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



Innhold



9

ER IDÉEN DIN GOD NOK?

Svarer du ja på alle spørsmålene er sjansen stor for at du har en god idé.



19

SKISS OPP DIN FORRETNINGSMODELL

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

13

HEISPITCHEN: IDEEN DIN PÅ ETT MINUTT

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

31

GJØR DET ENKELT FOR FOLK

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



37

TØFF I TIGHTS: TRAFF BLINK MED SIN FORRETNINGSIDÉ

Regine Finjord Johnsen hadde 30.000 kroner og en tanke om en treningstights for helt vanlige kroppor. Nå omsetter selskapet hennes BARA Sportswear for 60 millioner kroner. Les hennes beste tips til deg som vil vokse som bedrift.

41

ORDEN I SYSAKENE: GOD ØKONOMI STARTER MED STRUKTUR

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

43

SLIK FÅR DU EN STABIL INNTEKT

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

51

4 TIPS FOR EN EFFEKTIV HVERDAG

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

→ 1 Starten

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

→ 2 Hverdagen

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

Starten

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

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

Trykk deg videre i boka med prikkene



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 finnes 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.

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 jungeltelegrafren).

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.

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

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



Bruk 15 sekunder på hvert av disse temaene:

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



Skal vi fortsette
å bo i hele Norge ...

... må vi ha
arbeidsplasser
i hele Norge.

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

Gjennom Bedriftsløftet skal vi bidra til at flere bedrifter lykkes i hele Norge!

[Les mer om hvordan vi kan hjelpe deg og din bedrift.](#)

SpareBank 
ØSTLANDET

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 SpareBank 1 – 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

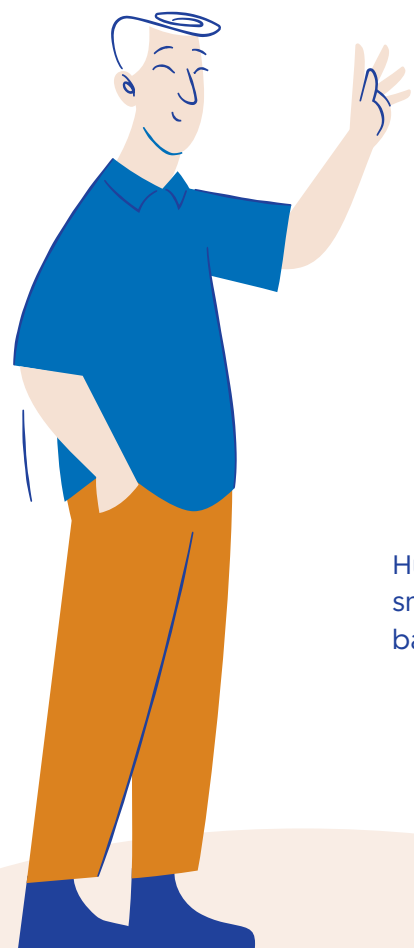
Skal du søke offentlig støtte og ha ansatte?

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

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

Sjekk!

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



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



En tydelig idé øker sjansen for å lykkes



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



I SpareBank 1 har vi gode programmer for å hjelpe din bedrift – uansett hvor du driver den



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



Har du ansatte, må du ha skattetrekkskonto, pensjon og yrkesskadeforsikring



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



Hverdagen

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

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

Trykk deg videre i boka med prikkene



Vekst i nord høyt på agendaen

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

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

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

Gode råd for vekst!

REGINES VEI TIL VEKST

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

Fellesskap, sterk digital og personlig tilstedeværelse

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

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

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



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

Vekstgarantiordningen

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

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

Lær mer om vekstgarantiordningen!

Gründere, se hit!

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



God økonomi starter med orden og struktur

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

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

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

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

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

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

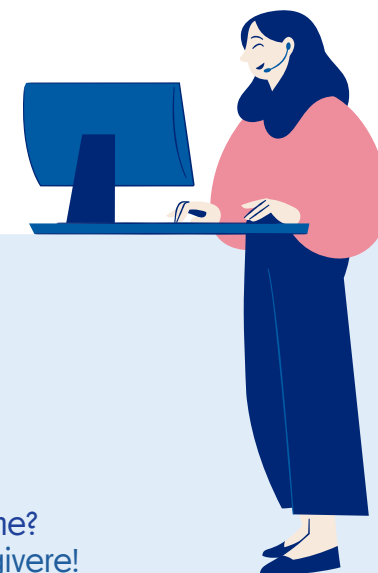
Rådgiveren i banken vil kunne hjelpe deg med tips til hvor du har størst sjanse for å lykkes med finansiering.

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

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

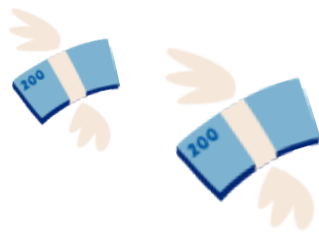
Gjør det så enkelt som mulig for kunden å betale. Da får også bedriften pengene raskere inn på konto.

- eFaktura
- Avtalegiro
- Vippsnummer
- Betalingsterminal



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

Slik får du en stabil inntekt



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

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

Inntekt i bunn

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

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

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



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

Flere bein å stå på

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

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

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



3 gode råd fra SpareBank 1:

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



Regn det hjem!

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

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

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

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



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

→ [Les mer om mobilbank her](#)

OPPSTART AS (eksempel på et budsjett)

Resultatbudsjett

12 måneder

Omsetning	3 500 000
Andre inntekter	
Sum inntekter	3 500 000

Varekjøp	1 350 000
Lønn/ink. feriepenger, arbeidsgiveravgift, skattetrekk, obligatorisk pensjon (OTP)	900 000
Husleie	200 000
Strøm	15 000
Porto/telefon	10 000
Reiser	8 000
Markedsføring/reklame	20 000
Avskrivinger	180 000
Forsikringer	5 000
Regnskapskostnader	25 000
Andre kostnader	450 000
Sum driftkostnader	3 163 000

Renteinntekter	
Rentekostnader	32 500
Resultat før skatt	304 000
Skatt 25 %	76 125
Resultat etter skatt	228 375
+ Avskrivinger	180 000
Avdrag på lån	30 000

Ledig likviditet / kontantstrøm 378 375



Få hjelp til å lykkes med regnskapet

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

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

Et komplett støtteapparat nær deg

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

Team av regnskapsførere og rådgivere

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

En enkel hverdag

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

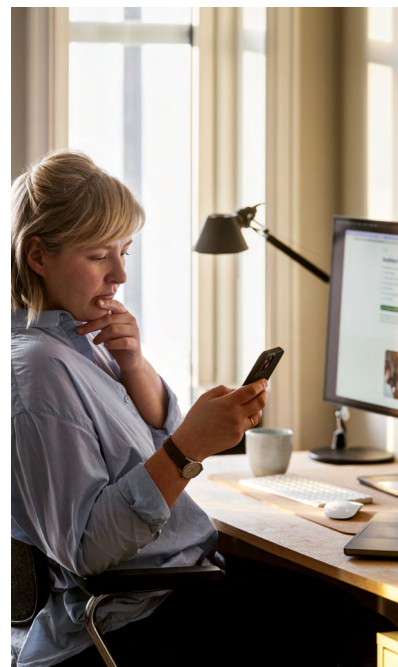
behovene i din bedrift. Er det noe du ikke forstår vil rådgiverne våre hjelpe så godt de kan. Husk at nettbanken vår er blant markedets beste – og mobilbanken vår har best score på App Store og Google Play.

Trenger du et regnskapsprogram?

- Hvis du har under 50.000,- i året og ikke er registrert i Merverdiavgiftsregisteret, kan du slippe å føre regnskap.
- Et godt tips er starte med regnskapsprogram fra første inntekt/kostnad for å opprettholde kravet om oppbevaring av dokumentasjon.



Trenger du noen til å ta hele eller deler av regnskapet, eller råd i viktige veivalg? Vi står klare til å hjelpe deg.



Få hjelp til regnskapet og følg tallene på mobilen.

Gjøre alt selv – eller overlate jobben til oss?

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

Les om våre regnskapstjenester [her](#)



Heller før enn siden: Ingen slipper unna administrative oppgaver

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

Fokus er topp, men bør ikke være eksklusivt

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

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

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

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

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

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

Banken hjelper deg gjerne

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

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

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

Banken kan gjøre alt du ikke kan, eller vil, gjøre selv.
– Ring banken, sier Bakke.

Velg styre med omhu

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

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

Orden i sysakene – kort fortalt:

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





4 tips for en effektiv hverdag

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

Kom i gang med mobilbank

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

Bedriftskort til ansatte

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

Bank og regnskap på samme sted

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

Enkle grep for litt lettere regnskapsføring

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



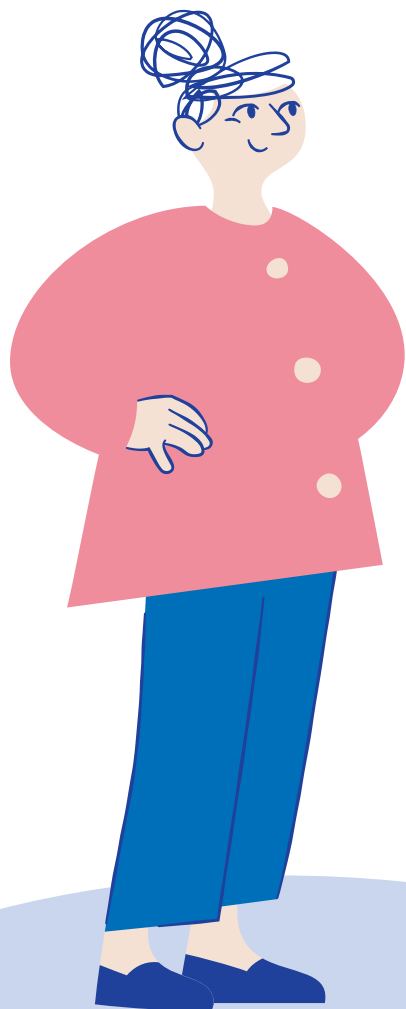
[Les mer om de 4 tipsene her!](#)



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

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