

# Gode råd er ikke dyre

Kjenn din ide. Kjenn deg selv. Kjenn ditt marked. Kjenn din økonomi.  
Kjenn dine støttespillere. Hvorfor utsette seg for noe så vanskelig?

Å starte en virksomhet er en prosess. Ja, mange vil si at det er flere prosesser som skal ivaretas samtidig. Eksempler er: Hvordan finne lokale, hvordan skaffe til veie penger, hvordan gjennomføre en markedsundersøkelse, hvordan bestemme starttidspunkt?

Å være entreprenør og skulle skape en økonomisk virksomhet innebærer å ta hensyn til helheten. Alt skal henge sammen på en så god måte som mulig. Det er spennende og utfordrende. Mange spør om det finnes en oppskrift. Det gjør det ikke. Det finnes mange. Nedenfor har vi pekt på noen forhold det er nødvendig å arbeide med og gitt noen råd på basis av erfaringer andre har hatt.

Først og fremst: Vær bevisst på at det er en forretningsmessig virksomhet som skal startes. Bedriften skal ha et økonomisk formål, og ikke være en sosial institusjon.

## Kjenn din ide

Når du har tenkt å starte en virksomhet, har du en forretningside. Det kan være noe du skal produsere og selge, det kan være en tjeneste du skal tilby, eller du ønsker å starte en import- eller handelsvirksomhet. Det er viktig å finne ut om ideen holder mål. Test derfor forretningsideen din på venner og kjente og kontakt flere virkelige kunder før du starter.

Skriv forretningsideen ned, gjerne mange ganger. Du kan bruke en enkel teknikk. Etter å ha skrevet den ned, slik du har forestilt deg den, bør du ha to ark. Ett skal være for ideens sterke sider, det andre for de svake sidene. De sterke sidene er pilarene i virksomheten. De svake må det arbeides med, slik at de blir styrket eller eliminert.

Dersom det er mulig for deg, bør du diskutere med andre i samme bransje, eller med andre personer du har tiltro til. Vær også realistisk når det gjelder de økonomiske forholdene. Du skal leve av ideen din og utvikle virksomheten. Det innebærer at du på sikt må sørge for lønnsomhet og overskudd.

Du må også sjekke lovligheten av ideen, og om det finnes regler eller bestemmelser som kan være hindrende for deg.

Noen vil hevde at det er nødvendig å holde informasjon om ideen tett inntil brystet, for å unngå at noen skal stjele ideen. Forsiktighet er en nødvendighet, men det skal godt gjøres at andre vil kunne klare å etablere en virksomhet bare ved å stjele en annens ide. Det er mange prosesser som må ivaretas ved en etablering. Uansett vil du selv være kommet mye lenger i din planleggingsprosess enn det en mulig konkurrent vil være, og det vil derfor være vanskelig for vedkommende å ta deg igjen. Det finnes også muligheter for å beskytte forretningsideen. Eksempler er patenter, opphavsretter, merkevareregistrering, lisensavtaler og mønsterbeskyttelse.

Hvordan du skal forholde deg til dette, avhenger av ditt menneskesyn. Er du mistenksom, vil det influere på hvor åpen du er overfor andre mennesker. Din erfaring vil også spille en rolle her. Det å kjenne til menneskers atferd og forstå psykologiske forhold, er en treningssak og noe du kan jobbe med. Også på dette området er det viktig å vite hvor du står. Å kjenne seg selv er helt nødvendig for å kunne lykkes.

## Kjenn deg selv

Det å starte for seg selv, å bli selvstendig næringsdrivende, er en meget viktig beslutning for deg og ditt liv. For å kunne få til en forretningsmessig virksomhet, er det nødvendig å være modig. Du løper en finansiell og personlig risiko. Du bør sjekke ut dine personlige egenskaper, dine kunnskaper og din erfaring, og motivet for å starte. Er du sikker på at du virkelig ønsker å starte en økonomisk virksomhet? Motiver for å starte kan være et ønske, en drøm, at du er misfornøyd med den situasjonen du er i for tiden, at du er arbeidsløs, at tilfeldighetene spiller inn, eller at familiesituasjonen endelig gjør det mulig for deg å etablere egen virksomhet.

Tilfeldigheter kan være at du kommer over et lokale, at du får tilbud om et agentur, at du får et patent, at noen produsenter eller leverandører oppfordrer deg til å starte eller at du har en god venn eller bekjent som gjerne vil ha deg med på lasset. Kort sagt at du pluselig ser en mulighet.

Dersom du starter sammen med en annen, er det for øvrig svært viktig å skrive kompanjongavtale. Dette er en skriftlig avtale for partene i et ansvarlig selskap der man på forhånd blir enige om viktige elementer for bedriften og eierne. Eksempler er: Hva skal skje om en av kompanjongene ønsker å trekke seg ut, hvem skal disponere bedriftens konti, og skal det være mulig å leie ut lokalene til ulike arrangementer? Det er også viktig at du fungerer bra sammen med den eller de du eventuelt ønsker å starte sammen med.

Vær ærlig når du bedømmer dine personlige egenskaper og dine motiv. Baser deg på den du er, og ikke på den du ønsker å være! Det er flere måter å teste seg selv på. Kanskje du har tilgang til en personlighetstest som kan brukes? Det er verdt å utsette seg for en slik. Dersom du ikke har det, bør du bruke mennesker som kjenner deg, og be dem om å fortelle deg om sine oppfatninger av deg.

Diskuter startmotivene åpent med din familie eller andre personer du har tiltro til. Det å få sagt tingene høyt, avklarer ofte det som kan være uklart tenkt. Det er viktig at forretningsideen stemmer for deg. Innebærer det å starte for seg selv at du må være i salgssituasjoner, må du like å selge!

Det å drive for seg selv innebærer hardt arbeid. Ni-til-fire-dager opplever mange er en sjeldenhet. Derfor er det viktig at du har avklart overfor deg selv hvor mye tid du er villig til å bruke på bedriften din. Pengemessig rikdom og regulert arbeidstid er ikke det de fleste forbinder med å starte en virksomhet. Gleden over å lykkes oppleves imidlertid som en stor belønning i seg selv.

Å være etablerer innebærer at du får utfordrende, varierte og spennende arbeidsdager. Du arbeider med hele virksomheten og har kontakt med kunder og leverandører, administrerer, passer på økonomien og planlegger for fremtiden. Det kan imidlertid også hende at du føler deg alene og ensom iblant. Tenk over det. Kan du leve med slike situasjoner?

Avklar også med deg selv om du er villig til å arbeide om kveldene og i helgene, om du kan droppe ferien og om du kan la hobbyer og foreningsliv ligge en periode. Du bør også selvsagt ha avklart om du periodevis kan tåle en stram økonomi.

Jo mer du vet om dine personlige forutsetninger, jo bedre grunnlag vil du ha for å ta beslutningen om å etablere en bedrift. Dette gjelder ikke minst dine egne holdninger til mennesker og bedrifter. Betaler du regninger ved forfall, eller er du ikke så nøye?

Får du mennesker med deg eller mot deg? Er du en god personalleder som klarer å utløse ressurser hos dine medarbeidere? Hva vet du om din lederstil?

## Kjenn ditt marked

Når vi starter for oss selv, har vi selvfølgelig lett for å være begeistret for ideen, tjenestene og produktene. Vi blir lett nærsynte. Derfor er det så viktig å få sjekket ut så godt som mulig hvordan markedet vil reagere på oss og virksomheten vår.

Forsøk å beskrive det du anser å være din typiske kunde. Ha alltid kunden i sentrum. Du må ta utgangspunkt i kundens behov, ikke nødvendigvis ditt eget. Noen ganger har ikke kunden tenkt over sitt behov. Hvis det er tilfellet, må du være klar over at det kan ta tid å vekke markedet. Tenk også over om markedet er stort nok. Bruk tilgjengelig statistikk. Dersom målgruppen din eksempelvis er kvinner i alderen 35—50 år, kan du ved hjelp av statistiske oversikter finne ut hvor mange som er i den valgte kategorien. Så bør du vurdere hvor mange prosent av disse som mest sannsynlig vil bli dine kunder, og tenke: Blir det mange nok? Dersom svaret er nei, må du vurdere om du kan henvende deg til flere kundegrupper eller segmenter.

Ingenting selger seg selv. I et mindre foretak blir personlig salg svært viktig. Klargjør derfor hvordan salgsfunksjonen skal organiseres.

En annen side er lovverket i forhold til produkter og tjenester. Sett deg inn i det som angår din virksomhet. Eksempelvis skal produktene merkes med innhold, og eventuelle bruksanvisninger skal være lette å forstå. Test dette ut på flere personer, mens du ser på. Unngå også å bli avhengig av en eller to store kunder. Legg ikke alle eggene i en kurv. Du kan også ha en referansegruppe som gir deg tilbakemeldinger og som kan fungere som rådgivere for deg på markedssiden.

Vær også klar over at kundene kan oppføre seg annerledes enn det du skulle forvente ut fra markedsundersøkelser. I mange markedsundersøkelser testes kundenes holdninger til produkter og tjenester. Det er vel og bra, men har ingen verdi dersom holdningen ikke medfører handling. Vi må derfor vite om kunden virkelig ønsker å bruke penger på det vi tilbyr i markedet. Tenk med deg selv: Du har sikkert en positiv holdning til et bestemt bilmerke, et klesmerke eller en type hus. Vil det at du synes Mercedes er en kjempebil, bety at du kjøper den? Kanskje ikke, — i alle fall må du ha råd til å kjøpe den. Slik kan også din kunde tenke i forhold til ditt produkt eller din tjeneste.

Som etablerer er du assosiert med bedriften din, og dermed i en markeds situasjon "hele tiden". Sørg for å ha visittkort, produktbetrivelse m.v. som du kan gi til interesserte. Bygg opp din kundebase, og ta vare på alle kontakter. Dersom du gjør dette systematisk helt fra starten, kan du legge sten på sten, og det vil du få uttelling for siden.

## Kjenn din økonomi

Utarbeid budsjetter som er en tallfesting av drømmene og planene dine. Tenk nøye over inntektene du har anslått, og vurder om disse er realistiske. Dersom du har budsjettert med eksempelvis kr 900 000 i omsetning ett år, må du ha kr 75 000 pr. måned, ca. kr 18 750 pr. uke og ca. kr 3 750 pr. dag. Forsøk å se for deg kunder som kommer med sine penger til deg i bytte for det du har å selge. Er dette realistisk?

Se også nøye på kostnadene og tenk over hvordan du selv omgås penger. Dersom du lett lar deg friste i privatlivet, lar du deg også lett friste i forretningslivet. Det betyr at kostnadspostene må reflektere dette. Dersom du liker å bruke penger, må du regne med høye kostnader og plusse på beløpene i budsjettet. Skisser eksempelvis tre scenarier: et budsjett for "hvis det verste skulle skje", ett som er det mest positive som kan tenkes, og ett som er realistisk. Dette er en god øvelse for å kunne finne fram til løsninger i eventuelle vanskelige situasjoner.

Mange virksomheter må gå til skifteretten fordi de ikke er likvide og ikke kan betale sine regninger ved forfall. En gammel regel er "abcdef"-reglen — At Besidde Contanter, Det Er Finessen. Utarbeid et likviditetsbudsjett, det vil si en oversikt over når pengene kommer inn på konto og når de skal gå ut igjen, og overvåk denne situasjonen nøye. Dersom utviklingen ikke er slik du ønsker, må du ha en plan for dette, og eventuelt få øket kassekreditten du har i banken. Sørg for øvrig for et ryddig forhold til banken. Informer om virksomheten din, og klargjør hvordan banken vil stille seg hvis det oppstår problemer.

Du bør også sørge for en god økonomisk oversikt når du er i gang. Bestem deg for om du vil ha hånd om dette på egen hånd, eller om du eksempelvis ønsker å engasjere et regnskapskontor, en rådgiver eller revisor.

Glem heller ikke at du skal ha lønn til deg selv. I alle fall må det være et mål å nå ganske raskt. Klarer du ikke å innfri dette, har du ingen økonomisk virksomhet.

## Kjenn dine støttespillere

Det finnes flere offentlige og private hjelpere. Finn fram til dem du ønsker å benytte for din virksomhet. Det er flere oversikter og lister på ulike plasser, så her må du lete deg fram. I den enkelte kommune kan det eksempelvis finnes næringskonsulenter, eller du kan kontakte SND, Statens Nærings- og Distriktsutviklingsfond.

Start et sted, og dra i noen tråder. Det kan virke innfløkt og kaotisk, men ikke gi deg selv om du synes det. Støtteapparatet er utviklet under forskjellige situasjoner for å ta vare på ulike forhold, derfor må du finne de ordninger som er gode for nettopp deg.

Du må også avklare med din familie, og du må ha støtte derfra. Tegn deg selv i midten og kartlegg det som vil være ditt støttenettverk. De som er viktigst for deg, tegner du nærmest deg selv. Du trenger rådgivere for deg personlig, du trenger rådgivere for driften av virksomheten din, og du trenger rådgivere som kan si deg noe om markedsutviklingen. Still deg selv spørsmålene: Støtter familien meg? Støtter foreldrene mine meg? Får jeg støtte fra venner og kjente? Får du ikke ja på disse spørsmålene, bør du finne ut hvorfor, og legge det eller de svarene du får til grunn for din beslutning.

Viktige støttespillere kan du også få om du er nøye med å velge gode styremedlemmer.

## Hvorfor utsette seg for noe så vanskelig?

Kanskje du nå tenker at det høres ut til å være altfor vanskelig og slitsomt å etablere en egen virksomhet? Ikke la deg skremme. Det å ha tenkt gjennom så mange sider som mulig, vil gi deg en styrke. Du vet mer om hva du går til.

Vi har ikke vært inne på hvilken selskapsform du bør velge. De mest vanlige er aksjeselskap, enkeltmannsforetak (personlig selskap) og ansvarlige selskap. Vurder fordeler og ulemper og velg det som passer deg best. Igjen: Det er ingen selskapsform som er den beste i alle tilfeller. Også her må du vurdere hva du selv mener er best.

Apropos usikkerhet: Sjekk også hvilke forsikringer det er fornuftig å tegne.

Vær skriftlig og grundig. Hold fast ved din strategi. Begynner du å vingle, kan det lett gå galt.

Det finnes ikke én oppskrift for hvordan du skal starte for deg selv. Men det finnes mange muligheter. Grip dem.