

ABC

ENTREPRENØRSKAP

En oppstartsguide for studenter ved HiOA

FORORD

Entreprenørskap er nyskapning – å se en mulighet og gjøre noe med den. Det skjer i mange sammenhenger, men oftest snakker man om entreprenørskap i sammenheng med bedriftsetablering. Det å skape en vellykket lønnet eller ulønnet virksomhet basert på en idé, eller å utvide en allerede eksisterende virksomhet.

Entreprenørskap er viktig fordi det sikrer tilflyt av nye arbeidsplasser i samfunnet. I utdanningsløpet møter man entreprenørskapsfag både i grunnskolen, videregående skole og høyere utdanning fordi det er ønskelig at denne tilflyten holdes høy.

Høgskolen i Oslo og Akershus' strategi for universitetssatsningen sier:

"Oslo og Akershus er en region med sterk befolkningsvekst og et stort behov for kvalifisert arbeidskraft i årene som kommer. Det dreier seg om å løse store oppgaver innenfor utdanning, helse, teknologi og miljø, men også om muligheter for utvikling av entreprenørskap og frie yrker innenfor kulturlivet"
(18.08.2011)

Høgskolen i Oslo og Akershus (HiOA) ønsker å styrke studentenes kompetanse innen entreprenørskap og bidra til flere bedriftsetableringer blant studentene. I denne brosjyren finner du tips til det du trenger å vite for, under og etter etablering av egen virksomhet, og hvilke tiltak du som student har tilgang til ved HiOA.

Lykke til!

INNHOOLD

FØR ETABLERING

Forretningsidé.....	8
Forretningsplan.....	10
Målgruppe.....	12
Markedsanalyse.....	14
Målsetting.....	15
Tre kjaspe – Forlaget Propell.....	16

UNDER ETABLERING

Organisasjonsformer.....	20
Finansiering.....	24
Markedsføring.....	25
Mentor.....	26
Nettverksbygging.....	27
Tre kjaspe – Karer med kamera.....	28

ETTER ETABLERING

Økonomistyring.....	32
Regnskap.....	33
Revisjon.....	34
Bokføring.....	35
Fakturering.....	36
Økonomitips.....	38
Tre kjaspe – Cembo Productions/ Ren reklame.....	40

STARTHJELP VED HIOA

Gründerredet.....	44
Kjeller Innovasjon.....	45
Studiemuligheter.....	46
Karriereveiledning.....	47
Nettsider.....	48
Ordliste.....	49

FØR

ETABLERING



FØR ETABLERING FORRETNINGSIDÉ

Før man starter opp en virksomhet, må man ha en idé om hva man skal tjene penger på. Alle virksomheter er basert på en forretningsidé som sier noe om hva virksomheten skal drive med og noe overordnet om virksomhetens målgruppe.

Man kan dele forretningsideer inn i to kategorier:

- 1. Markedsbaserte ideer** – det finnes et konkret behov i markedet for ideen, og kundene er kjent.
- 2. Produktbaserte ideer** – man har en idé, men kunden er ukjent. Jobben blir å finne potensielle kunder og/eller skape et behov i markedet.

Man skiller også mellom entreprenørskap og sosialt entreprenørskap. Mens entreprenørskap handler om å starte virksomhet med egen økonomisk fortjeneste, handler sosialt entreprenørskap om å løse samfunnsproblemer på en ny og bærekraftig måte. Virksomheten kan være driftet av egen inntekt eller av donasjon og tilskudd.

Økonomisk vinning for deltagerne er ikke målet, men flere virksomheter som kan beskrives som

sosialt entreprenørskap går allikevel godt økonomisk.

Et eksempel på sosialt entreprenørskap kan være gatemagasinet =Oslo, som gir vanskeligstilte muligheten til arbeid og inntekt.

Hvilken kategori tilhører din forretningsidé?

En forretningsidé bør kunne formuleres kort og presis, gjerne som én setning. Den danner grunnlaget for videre planlegging og etablering, og er viktig om man ønsker å få med seg investorer, mentorer eller samarbeidspartere. I tillegg kan forretningsideen fungere som en daglig guide, som man alltid kan gå tilbake til når man er usikker på veien videre.

En forretningsidé er første byggesten i en mer utarbeidet forretningsplan.

Tips! Er ideen din så god at du er redd for at andre kan stjele den? Sikre den med en patent! Se www.patentstyre.no for mer informasjon.

QUIZ

Hvilken forretningsidé til-
hører hvilken virksomhet?

1

Skape en bedre hverdag for de mange
menneskene.

a

2

Gjøre det mulig for alle å reise med fly.

b

3

Være det ledende detaljhandelsselskapet
i Norge med fokus på mat og måltider.

Ving

4

Produsere og selge feriereiser som gir våre
kunder de beste ukene i året.

c

FASIT

1-c, 2-a, 3-d, 4-b

d

Norwegian

IKEA

ICA

FØR ETABLERING FORRETNINGSPLAN

Det er viktig å ta seg tid til å utvikle en forretningsplan. En forretningsplan er et dokument som bygger videre på forretningsideen, og som gir en mer detaljert beskrivelse av den tenkte virksomheten. Ved å sette opp en forretningsplan får man en større oversikt og et mer realistisk bilde av virksomheten, dets hensikt, risiko og fremtidsutsikter. I tillegg vil arbeidet med en forretningsplan virke forberedende for de som er med å starte opp virksomheten.

En gjennomarbeidet forretningsplan er ikke bare et internt verktøy, men er også nyttig om man skal knytte til seg investorer, mentorer eller samarbeidspartnere. De som leser forretningsplanen skal få god forståelse for hva som er situasjonen for virksomheten, hva som er forretningsideen, hvem som er målgruppen og hvilken strategi som skal brukes for at virksomheten skal lykkes.

Et grundig arbeid med forretningsplanen vil øke sannsynligheten for at virksomheten blir vellykket, og det vil gi bedre oversikt over den reelle risikoen man påtar seg ved oppstart.

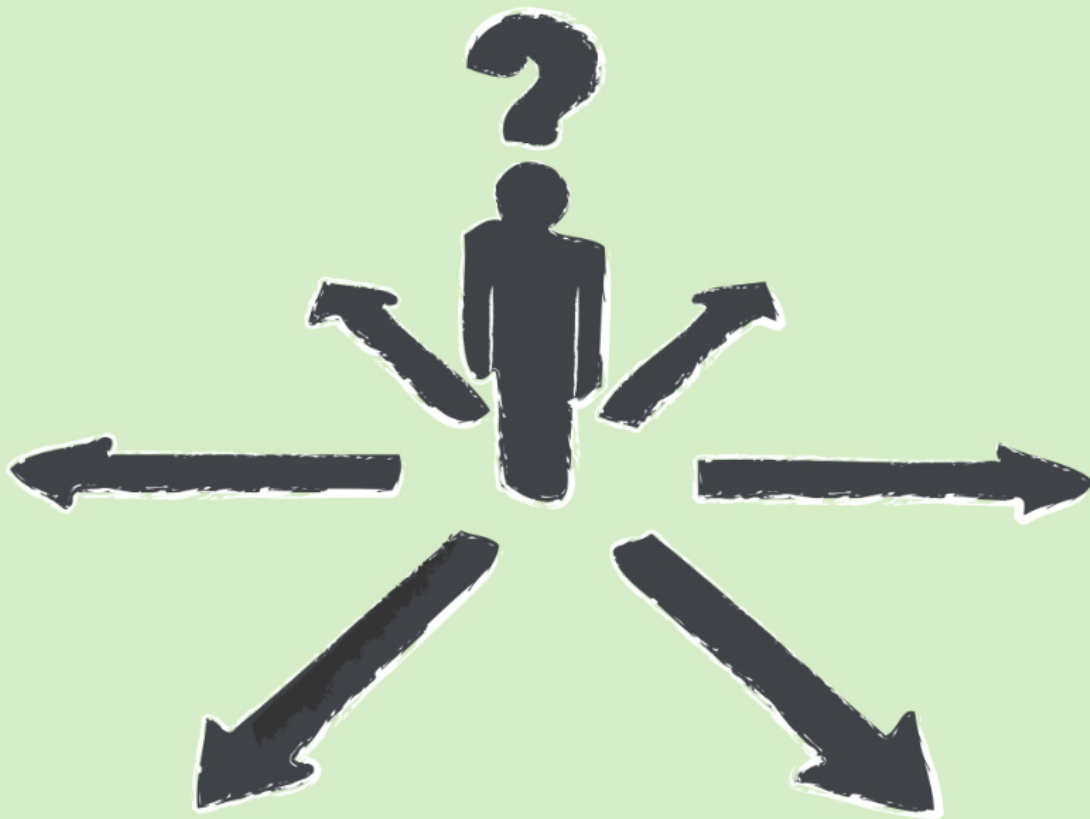
Forretningsplanen er et dynamisk dokument, som bør oppdateres med jevne mellomrom igjennom hele virksomhetens levetid.

Det finnes flere gode maler for forretningsplan på

internett, for eksempel på www.bedin.no og www.innovasjon norge.no

En forretningsplan bør inneholde:

- Personopplysninger på deltakere.
- En beskrivelse av produktet/tjenesten virksomheten skal til tilby.
- En beskrivelse av markedet.
 - Målgruppe
 - Konkurrenter
 - Geografisk område
- En markedsplan
 - Hvilke markedsføringstiltak er planlagt for å markedsføre virksomheten?
 - Strategi
- Økonomi
 - Kostnader og inntekter
 - Produktkalkyle
 - Salgsbudsjett
 - Nøkkeltall som dekningsgrad og nullpunktomsetning
- Kapitalbehov og finansiering
 - Trenger virksomheten kapital til oppstart?
 - Trenger virksomheten utstyr til oppstart?
 - Hvordan skal dette finansieres?
- Organisering og administrasjon
 - Hvem har hvilke roller, og hva innebærer de forskjellige rollene?



FØR ETABLERING MÅLGRUPPE

I arbeidet med forretningsplanen definerer man virksomhetens målgruppe, det vil si de personene eller aktørene man ønsker og tror man kan nå med virksomhetens tjeneste eller produkt. Hvem trenger og er villige til å betale for det virksomheten kan tilby, og hvordan finner man disse personene eller aktørene?

Å definere en målgruppe er ikke alltid like lett, men er ofte hensiktsmessig for å kunne jobbe mest mulig strategisk, og for å få best mulig resultat. Hvordan man finner en målgruppe kan også være forskjellig. Noen ganger definerer man en målgruppe på forhånd, mens andre ganger dukker målgruppen opp etter hvert. Kanskje ser

man et tydelig mønster i kundegruppen sin, og kan definere målgruppen etter dette?

Man kan godt ha flere målgrupper, men det kan være lurt å rangere de etter:

- Primærmålgruppe – den viktigste gruppen
- Sekundærmålgruppe – den nest viktigste gruppen
- Tertiærmålgruppe – den minst viktige gruppen

Kriterier for en målgruppe kan være: Geografi, alder, kjønn, økonomi, utdanning, holdninger, livssyn, sosial status, livssituasjon og interesser.

En god målgruppe vil inneholde en blanding av flere faktorer.

QUIZ

Hvilken primaermålgruppe
tilhører hvilken sjokolade?

1

Tenåring

2

Kvinne

3

Godt voksen

4

Barn

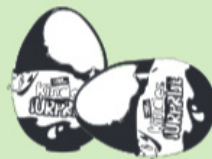
FASIT

1-a, 2-d, 3-c, 4-b

a



b



c



d



FØR ETABLERING

MARKEDSANALYSE

I forretningsplanen bør man også gjøre en markedsanalyse – skaffe informasjon om markedet man skal inn i. En markedsundersøkelse kan hjelpe til med å sette et realistisk mål for salg av produkter eller tjenester, og man får oversikt over virksomhetens risiko og muligheter.

Informasjon og tall til en markedsundersøkelse kan man finne på blant annet internett, i bransjeforeninger, hos interesseorganisasjoner, hos markedsanalysebyråer eller hos aktører som Statistisk Sentralbyrå. Man kan også gjøre egne spørreundersøkelser, men dette kan være tidkrevende, og er ikke alltid like fruktbart. Mer fruktbart kan det være å snakke personlig med noen som treffer målgruppen.

Noen spørsmål for å komme i gang med en markedsanalyse:

- Hvilket marked vil jeg nå?
- Hva er størrelsen på dette markedet?
- Hvem er konkurrentene mine?
- Hvordan skiller produktet/tjenesten seg ut i forhold til konkurrentene?
- Hvordan kan jeg nå markedet?
- Hvor mye er kundene villige til å betale for produktet eller tjenesten?



FØR ETABLERING MÅLSETTING



Gjennom arbeidet med forretningsplan, målgruppe og markedsanalyse, bør man ha nok innsyn til å kunne sette ett eller flere mål for virksomheten.

Målsetting er viktig, siden det gir noe å jobbe mot, samtidig som det senere vil gi noe håndfast å evaluere mot. Målsettingene må være målbare over tid!

Målsetting kan være veldig forskjellig, og vil variere ut i fra hvilke tjenester eller produkter virksomheten leverer.

Noen eksempler på målsetting kan være:

- Å selge x antall produkter innen en gitt dato.
- Å få x antall faste kunder innen en gitt dato.
- Å selge produkter/tjenester for x antall kroner innen en gitt dato.
- Få x antall ansatte innen en gitt dato.

Tenk igjennom hva som er realistiske mål for din virksomhet.

TRE KJAPPE FORLAGET PROPELL

Navn: Sofie Amiri
Firmanavn: Forlaget Propell
Bransje: Forlagsbransjen
Type foretak: NUF
Oppstart: 2010
Student ved HiOA: Etter- og videreutdanning,
Prosjektledelse og entreprenørskap, 2010- 2011.

1. Når og hvordan kom ideen til å starte eget firma?

Skjev fordeling av etterspørsel og tilbud. På den tiden vi startet opp eksisterte det ikke noen tilbydere av e-bøker. Per Harald Borgen, en student ved Universitetet i Oslo, stod for ideen, og jeg ble en del av samarbeidet et par måneder etter oppstart. Med en bakgrunn fra studiene Kultur og ledelse fra BI og Prosjektledelse og entreprenørskap ved HiOA, kom det til stor nytte å bruke kunnskapen jeg hadde lært.

2. Hvilke fordeler og ulemper er det ved å ha eget firma?

Fordelene er at det er inspirerende, at du styrer din egen arbeidstid og at man får brukt kunnskapen man har. Ulempene er vel at man må være strukturert og holde hodet på plass til enhver tid.

3. Tips til noen som er i oppstartsfasen?

Kjør på! Det er bedre å prøve og feile, enn å ikke ha prøvd i det hele tatt!

Bli bedre kjent med Forlaget Propell på:
www.forlagetpropell.no





FOTO: JONAS WIECK STROMMAN

UNDER

ETABLERING



UNDER ETABLERING

ORGANISASJONSFORM

Når man skal etablere en virksomhet, må man bestemme hvilken juridisk form virksomheten skal organiseres under. Valg av organisasjonsform er et viktig valg som man bør tenke nøye igjennom, for man kan ikke endre organisasjonsform etter registrering. Valget har blant annet betydning for risikoen man påtar seg, for størrelsen på skatten, for kostnader til sosiale ytelser og for hvilke ytelser man selv får tilgang til. Registreringskostnadene er forskjellig for de ulike selskapstypene, og det kan være ulike krav til startkapital.

I Norge har vi flere ulike organisasjonsformer.

Det er ikke mulig å si hvilken som generelt er den hensiktsmessige, da det er ulike hensyn å ta. Ved etablering av mindre foretak, vil valget vanligvis stå mellom enkeltpersonsforetak, ansvarlig selskap eller aksjeselskap. Som student kan man også starte opp studentbedrift.

Enkeltpersonsforetak

Som navnet tilsier, er dette en organisasjonsform hvor én person står ansvarlig. Det betyr at man som oppstarter er fullt økonomisk ansvarlig for virksomheten, dets gjeld og forpliktelser. Det skilles ikke mellom privat og selskapsrettlig ansvar, og skattemessig liknes virksomhet sammen med eieren personlig.

Eieren bestemmer alt i foretaket og det er ikke

gitt særskilte regler, utenom bokføringsloven. Det gjelder også noen andre krav om virksomheten har mer enn 30 ansatte. Du kan altså ha flere ansatte i et enkeltpersonsforetak.

Et enkeltpersonsforetak registreres gratis i Enhetsregisteret, men man har ikke registreringsplikt. Ved registrering får virksomheten et organisasjonsnummer, noe eventuelle oppdragsgivere kan ønske. Har enkeltpersonsforetaket minst fem ansatte eller driver varehandel, har det registreringsplikt i Foretaksregisteret.

Enkeltpersonsforetak er en vanlig organisasjonsform for nyetablerere. Fordelene ved å opprette et enkeltpersonsforetak er at det er gratis, det trengs ingen startkapital. Det er heller ikke noe problem å ha annen lønnsinntekt ved siden av, noe som kan virke trygt en oppstartsfase.

Ulempene ved et enkeltpersonsforetak er at man som oppstarter ikke er ansatt. Man har derfor ikke rett på like mange ytelser fra staten, og får for eksempel ingen arbeidsledighetstrygd og mindre sykepenger. Skattene er også høyere enn ved de andre organisasjonsformene.

Ansvarlig selskap

I et ansvarlig selskap er det to eller flere eiere, og eierne har, som i et enkeltpersonsforetak,

et personlig ansvar for virksomhetens gjeld og forpliktelser. Det skilles ikke mellom privat og selskapsrettlig ansvar, og skattemessig liknes virksomheten sammen med eierne.

Det finnes to former for ansvarlige selskap; ANS og DA. Den største forskjellen er at man i et ANS har det man kaller solidarisk ansvar. Det betyr at alle deltakerne sammen har personlig ansvar for hele virksomhetens økonomi. Det én deltaker ikke kan betale av en eventuell gjeld, kan kreves av de andre. I et DA har man delt ansvar, og man står kun ansvarlig for sin egen eierandel. Det betyr at man for eksempel kun står ansvarlig for 20 prosent av en eventuell gjeld om man eier 20 prosent av virksomheten. De samme forholdene gjelder ved overskudd, skatt og så videre.

Ved stiftelse av et ansvarlig selskap er deltakerne pliktet til å opprette og undertegne en skriftlig selskapsavtale. Avtalen skal sendes til Foretaksregisteret når virksomheten registreres – ansvarlige selskap har registreringsplikt i Foretaksregisteret. Det er også lurt å opprette en kompanjongavtale, som regulerer forholdene deltakerne imellom. Dette er spesielt lurt om man går inn med innskudd i form av kapital eller utstyr.

Ved opprettelsen av et ansvarlig selskap kreves det ikke startkapital. Deltakerne blir sammen enige om

man skal gå inn med innskudd, penger eller utstyr.

Har man omsetning under fem millioner eller færre deltakere enn fem, har man som ansvarlig selskap ikke regnskaps- eller revisjonsplikt. Alle ansvarlige selskaper har bokføringsplikt.

Aksjeselskap

De fleste næringsvirksomheter i Norge er aksjeselskap. Det finnes to forskjellige typer; allmenne-aksjeselskap (ASA) og aksjeselskaper (AS), hvor sistnevne er den vanligste for nyetablerte, mindre bedrifter (i skrivende stund). Børsnoterte selskaper vil alltid være ASA, mens i et AS eies alle aksjene av virksomhetens deltakere eller investorer.

I et aksjeselskap har man som eier normalt ikke noe personlig ansvar for selskapets forpliktelser. Eieren eller eierne har et begrenset ansvar, og har i utgangspunktet bare mulighet for å miste aksjekapitalen, det vil si det som er skutt inn i virksomheten ved oppstart. Skal man starte et aksjeselskap er kravet til minste aksjekapital 30.000 kroner. Prosenten en aksjonær skyter inn, vurderer også hvor mye aksjonæren eier av selskapet.

I Norge er AS regulert i Aksjeloven og ASA regulert i Allmennaksjeloven, og selskapsformene har flere regler og formaliteter å forholde seg til enn de andre presenterte organisasjonsformene. Aksjeselskap er

blant annet registreringspliktig i Foretaksregisteret og har både regnskaps-, bokførings- og revisjonsplikt. I aksjeselskap er man også nødt til å opprette et styre og holde regelmessige styremøter. Det er en fordel å sette seg godt inn i lovene før man starter et aksjeselskap.

Fordelene ved aksjeselskap er at skattene er lavere enn i enkeltpersonsforetak og at man som deltager er ansatt, og derfor har rett på ytelser fra staten.

Studentbedrift

Alle studenter har mulighet til å etablere studentbedrift igjennom aktøren Ungt Entreprenørskap. De tilbyr et pedagogisk program som gir studenter kunnskap om bedriftsetablering igjennom ett år – med oppstart, drift og avvikling av egen bedrift.

Underveis får man hjelp og støtte fra veiledere og mentorer. Studentbedriften registreres i Brønnøysundregistrene som egen juridisk enhet. I løpet av ett år må studentbedriften avvikles, men man står fritt til å starte opp igjen på nytt etter endt år.

Å starte en studentbedrift kan være en trygg måte å prøve ut livet som gründer, og det gir mye erfaring og et nettverk som kan være nyttig senere. Å etablere studentbedrift koster kun 500 kroner. Mer informasjon om studentbedrift finner du på Ungt Entreprenørskaps nettsider: www.ue.no

*Usikker på hva regnskap, revisjon og bokføring betyr? Slå opp i ordlisten bakerst i boken, eller les mer under kapitlene **Regnskap, revisjon, bokføring**.*

Fem repetisjonsspørsmål om organisasjonsformer

QUIZ

1

Kan et enkeltpersonsforetak ha flere ansatte?

- a) Ja.
- b) Ja, men kun én person står ansvarlig for foretaket.
- c) Nei.

2

Hvor mye kapital kreves for å starte et aksjeselskap?

- a) 50.000 kroner
- b) 100.000 kroner
- c) 30.000 kroner

3

Hva er en kompanjongavtale?

- a) En juridisk bindende avtale mellom leverandør og underleverandør.
- b) En juridisk bindende avtale mellom deltakerne i et selskap med flere eiere.
- c) En juridisk bindende avtale mellom selger og kjøper.

4

Hvilken organisasjonsform er den vanligste blant nyetablerte virksomheter?

- a) Enkeltpersonsforetak
- b) Aksjeselskap
- c) Ansvarlig selskap

5

Hvor kan man opprette studentbedrift?

- a) Innovasjon Norge
- b) Ungt Entreprenørskap
- c) Entreprenørskap for unge

FASIT

1. b) Ja, men kun én person står ansvarlig for foretaket.
2. c) 30.000 kroner.
3. b) En juridisk bindende avtale mellom deltakerne i et selskap med flere eiere.
4. b) I skrivende stund aksjeselskap, men det er nesten like vanlig med enkeltpersonsforetak.
5. b) Ungt Entreprenørskap

UNDER ETABLERING FINANSIERING

Om man trenger startkapital ved oppstart avhenger av hvordan organisasjonsform man har valgt for virksomheten, og om det er noe spesielt utstyr man må investere i for å drive virksomheten.

Trenger man finansiering for å starte, har man flere muligheter for å skaffe kapital:

- Egenkapital: Å bruke egne penger.
- Privat lån: Å låne penger fra en privatperson, for eksempel venner eller familie.
- Banklån: Å låne penger i en bank.
- Stipend og tilskuddordninger: Flere aktører tilbyr stipend til innovasjonsbedrifter. Ofte må man igjennom en søknadsprosess, og man er ikke garantert å få penger.
- NAV: Mulighet til å søke om dagpenger og attføringsytelser under etablering av egen virksomhet.
- Investorer: En utenforstående som går inn med kapital.

Tar virksomheten opp et lån, blir risikoen større. Særlig hvis man har opprettet et enkeltpersonsforetak eller et ansvarlig selskap, hvor man personlig er økonomisk ansvarlig.



UNDER ETABLERING MARKEDSFØRING



Som nyoppstartet virksomhet er man nødt til å jobbe for å skaffe kunder, for hvordan kan kundene komme når de ikke vet om produktet eller tjenesten virksomheten tilbyr? Man er nødt til å gjøre merkevaren sin kjent i det markedet man skal ut i. Dette gjøres gjennom markedsføring.

Som en liten virksomhet, har man ikke de samme mulighetene som store, etablerte bedrifter. Men det betyr ikke at markedsføring er mindre viktig. Det betyr bare at man er nødt til å benytte seg av rimeligere metoder, altså at man må være kreativ.

Noen tips til gratis markedsføring:

- Snakk om virksomheten!
- Begynn med familie og venner, de kan anbefale videre. Anbefalinger er den sterkeste formen for markedsføring.
- Sosiale medier når mange og er gratis.
- Lag en hjemmeside.
- Lag en blogg.
- Har virksomheten nyhetsverdi? Send ut en pressemelding og håp på omtale.
- Heng opp plakater i relevante omgivelser.
- Trykk opp visittkort.

UNDER ETABLERING MENTOR

I oppstartsfasen kan man hente mye hjelp, rådgivning og inspirasjon ved å skaffe seg en mentor. En mentor er også obligatorisk om man starter en studentbedrift. En mentor er en person fra næringslivet, gjerne innenfor samme bransje som virksomheten som blir startet. Personen kan hjelpe og inspirere på mange måter, for eksempel ved å dele erfaringer og kontakter.

For å finne en passende mentor, bør man begynne med å se på eget nettverk. Finnes det en egnet person der? Kjenner man noen som kjenner noen som kunne egne seg? Det er også mulig å ta kontakt med for eksempel næringsavdelingen i kommunen, en næringspark eller ulike bransjeforeninger. De har oversikt over bransjen og næringslivet, og vil kunne gi tips til personer man kan kontakte.

Det å knytte til seg en mentor handler i stor grad om nettverksbygging.



UNDER ETABLERING

NETTVERKSBYGGING

Nettverksbygging er viktig for alle bedrifter. Ingen bedrifter er så gode at de kan alt selv. Alle må hente inn hjelp, kunnskap og ekspertise i en eller annen form utenfra. Netverksbygging er nettopp å knytte til seg slike kontakter.

Det er viktig å tenke variasjon og mangfold i nettverksbyggingen. I tillegg til en eventuell mentor, hvem bør virksomheten knytte til seg? Hva er virksomhetens behov? Start med å gå igjennom ditt eget nettverk. Hva slags kompetanse og hvilke kontakter finnes allerede?

Andre steder å finne kontakter kan være:

- Familie
- Venner
- Venners venner
- Naboer
- Kolleger
- Bransjeorganisasjoner
- Bransjearrangement
- Alumnigrupper
- Tidligere lærere
- Kurs og seminarer
- Inkubatorer
- Sosiale medier
 - LinkedIn
 - Facebook
 - Twitter

Et nettverk blir aldri for stort, og nettverksbygging er ikke noe man kun gjør i en oppstartsfase, men noe som følger hele virksomhetens levetid. Husk også å pleie de kontaktene du har knyttet til deg, nettverk er å gi og få.



TIPS!

Trykk opp visittkort! Med visittkort blir det lettere å utveksle kontaktinformasjon, og du fremstår på en profesjonell måte. Det finnes flere aktører som selger billige visittkort, hvor du selv kan velge design og informasjon. Sjekk ut blant andre: www.vistaprint.no og www.optimalprint.no/bedrift.

TRE KJAPPE KARER MED KAMERA

Navn: Thomas Strandby, Knut-Egil Knutsen, Anders Alerud og Stine Bang Pedersen

Firmanavn: Karer med Kamera

Bransje: Videoproduksjon

Type foretak: Studentbedrift

Oppstart: 2011

Student ved HiOA: Bachelorstudie, Medier og kommunikasjon, 2008-2011

1. Når og hvordan kom ideen til å starte eget firma?

Ideen om å starte egen studentbedrift grodde sakte frem i arbeidet med faget "Entreprenørskap og prosjektledelse i mediebransjen", som er en del av studiet medier og kommunikasjon. Vi hadde dette faget høsten 2010. Her jobbet vi med et oppdrag for Boligbygg, som står for utleie og vedlikehold av alle offentlige boliger i Oslo kommune, og denne prosessen ga oss troen på at vi også var i stand til å stå helt på egne bein.

2. Hvilke fordeler og ulemper er det ved å ha eget firma?

Den største fordelene er at man lærer mye, både i forhold til det teoretiske ved å drive eget firma og i forhold til å jobbe profesjonelt ut mot markedet. Fint å ha på CVen. Ingen særskilte ulemper, slik vi ser det.

3. Tips til noen som er i oppstartsfasen?

Sørg for å gjøre et godt forarbeid. Fordel ansvar og sett klare mål. Ha et godt samarbeid med mentor (hvis man velger Studentbedrift). I første omgang, utnytt eksisterende nettverk; det byr ofte på større muligheter enn man først tror.

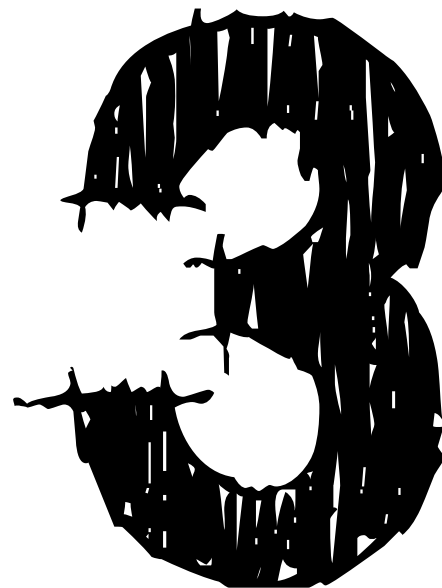




ILLUSTRATIONSFOTO: STOCKSNAP

ETTER

ETABLERING



ETTER ETABLERING ØKONOMISTYRING

Skal virksomheten bli og holde seg vellykket, er man nødt til å ha orden og oversikt over virksomhetens økonomi. Bedriftsøkonomi i en liten virksomhet kan ligne privatøkonomi: Det viktigste er å holde styr på kapitalen som går inn og kapitalen som går ut, slik at man hele tiden har kontroll over virksomhetens likviditet – hvor mye penger man har tilgjengelig.

Å drive en økonomisk suksessfull virksomhet, krever gode rutiner og noe grunnleggende økonomiforståelse. Flere aktører tilbyr billige og/eller gratis økonomikurs for oppstartsbedrifter, noe som kan være lurt om man ikke har økonomiforståelse fra før.

God økonomistyring er også å forholde seg til de lover og regler som er satt for organisasjonsformen virksomheten har, være seg regnskap, revisjon og bokføring. Sett deg derfor godt inn i hva som kreves av din virksomhet.



ETTER ETABLERING REGNSKAP

Regnskap er en oppstilling over inntekter, kostnader, eiendeler og gjeld, og er et hjelpemiddel til å vurdere den økonomiske situasjonen i virksomheten. Alle virksomheter har regnskapsplikt, slik at myndighetene får beregnet skatter og avgifter, men det varierer om plikten er full eller begrenset.

Full regnskapsplikt:

- Alle aksjeselskaper.
- Ansvarlige selskaper (ANS/DA) som oppfyller ett eller flere av følgende kriterier:
 - Mer enn fem millioner i salgsinntekt.
 - Gjennomsnittlig mer enn fem ansatte.
 - Noen av deltakerne er juridisk person med begrenset ansvar.
- Enkeltpersonforetak som samlet har eiendeler med verdi over 20 millioner kroner eller gjennomsnittlig mer enn 20 ansatte.
- Samvirkeforetak og økonomiske foreninger med salgsinntekter over to millioner.
- Andre foreninger som har eiendeler med verdi over 20 millioner kroner eller gjennomsnittlig mer enn 20 ansatte.
- Stiftelser.

Begrenset regnskapsplikt:

- Enkeltpersonforetak som samlet har eiendeler med verdi under 20 millioner kroner eller gjennomsnittlig færre enn 20 ansatte.

- Ansvarlige selskap som har mindre enn fem ansatte, mindre enn seks deltakere og mindre enn fem millioner kroner i salgsinntekt (ingen deltaker kan være aksjeselskap).

Full regnskapsplikt innebærer plikt i å registrere og dokumentere regnskapsopplysninger, bilag, samt utarbeide årsregnskap og årsberetning.

Begrenset regnskapsplikt innebærer plikt til registrering og dokumentasjon av regnskapsopplysninger, bilag, men det stilles ikke krav om utarbeidelse av årsregnskap eller årsberetning. Deltagere ved enkeltpersonsforetak eller ansvarlig selskap må levere en næringsoppgave sammen med selvangivelsen.

Årsregnskap og årsberetning leveres igjennom Brønnøysundregisteret, og det er viktig at oppgavene settes opp riktig. Derfor velger mange å betale en ekstern regnskapsfører for å gjøre jobben. Det eneste man da må passe på er å sende inn månedlige bilag, dokumentasjon på alle transaksjoner inn og ut, slik at regnskapsføreren har de tallene han/hun trenger.

Har du et lite foretak og har lyst til å gjøre regnskapet selv, finnes det mange gode gratis/billige programmer og systemer nedlastbare på internett.

ETTER ETABLERING REVISJON

I tillegg til å ha regnskapsplikt, har noen organisasjonsformer også revisjonsplikt. Det betyr at en ekstern revisor må kontrollere og kvalitetssikre regnskapet som virksomheten eller virksomhetens regnskapsfører har satt opp. Ofte kaller man det å få regnskapet revidert.



Pålagt revisjonsplikt:

- Alle virksomheter med driftsinntekter på over fem millioner.
- Aksjeselskaper
- Statsforetak
- Ansvarlige selskaper (ANS/DA) som oppfyller ett eller flere av følgende kriterier:
 - Mer enn fem millioner i salgsinntekt.
 - Gjennomsnittlig mer enn fem ansatte.
 - Noen av deltakerne er juridisk person med begrenset ansvar.
- Enkeltpersonforetak som samlet har eiendeler med verdi over 20 millioner kroner eller gjennomsnittlig mer enn 20 ansatte.
- Økonomiske foreninger.
- Samvirkeforetak med omsetning over to millioner.
- Kommandittselskap hvor komplementaren er et aksjeselskap.
- Finansinstitusjoner og verdipapirfond.

ETTER ETABLERING BOKFØRING



Alle virksomheter er underlagt bokføringsloven. Det innebærer å ta vare på dokumentasjon for alle transaksjoner som gjøres i virksomheten. Bokføring blir også kalt for registrering eller postering. Dokumentasjonen kalles ofte for bilag. Bilagene er grunnlaget for virksomhetens regnskap eller næringsoppgave, og dokumenterer alle inntekter og utgifter.

All dokumentasjon skal inneholde:

- Dokumentasjonsdato
- Beløp/mengde
- Dokumentasjonshenvisning (bilagsnummer)
- Kontonummer
- Andre relevante behandlingskoder
- Eventuelt kontonummer for kjøper/selger

Virksomheten er pliktig til å ta vare på bilag i ti år, og myndighetene kan når som helst gjøre kontroller. Da gjelder det å ha orden i sakene, hvis ikke kan det fort bli dyrt! Skap et system som funker for deg, og lag gode rutiner for når og hvordan du sorterer bilagene.

ETTER ETABLERING FAKTURERING

En faktura er et dokument som stadfester et salg mellom en selger og en kjøper. Man sender en faktura etter levert tjeneste eller levering av produkt, og kunden betaler innen en gitt tidsfrist. Man kan sende faktura med e-post eller post.

Det finnes noen krav en faktura må overholde:

- En faktura skal inneholde:
 - Dato for utstedelse.
 - Fakturanummer.
 - Utsenders navn og organisasjonsnummer.
 - Organisasjonsnummeret skal etterfølges av bokstavene MVA dersom utsender er registrert i merverdiavgiftsregisteret.
 - Utsenders kontaktopplysinger.

- Navn, adresse og organisasjonsnummer til den næringsdrivende som mottar varen eller tjenesten.
- En klar beskrivelse av varen eller tjenesten det skal betales for.
- Kvantum eller omfang av det som er levert eller ytet.
- Forfallsdato.
- Bankkontonummer
- En faktura skal trykkes på forhåndsnummerert blanketter.

Det finnes flere billige og/eller gratis programmer, som gjør faktureringen enklere og mindre tidkrevende. En faktura er et bilag som skal bokføres, og man må derfor ha oversikt over alle fakturaer.



ETTER ETABLERING ØKONOMITIPS

Merverdiavgift

Merverdiavgift – Forkortet mva, også kalt moms. Moms er skatt på omsetning av varer, og betales i alle omsetningsledd. Har du en inntekt på mer enn 50.000, er du registreringspliktig i Merverdiregisteret og må betale moms på omsetning. Når man er merverdiavgiftspliktig har man også rett på fradrag på moms som er påløpt ved kjøp av varer og tjenester til bruk i virksomheten. I Norge er den alminnelige merverdisatsen på 25 %. Er man momspliktig, må man levere en momsoppgave seks ganger i året.

Skatt

De ulike organisasjonsformene har ulike regler for skatt, og det er viktig å sette seg godt inn i regelverket før og under oppstart og holde gode rutiner etter oppstart. En ting har de forskjellige organisasjonsformene til felles: Skatten skal betales! Å få Skattetaten på nakken betyr ofte kroken på døren.

Faktura

Andre navn på faktura: Regning, giro, e-faktura, autogiro, kontrakt, salgsdokumentasjon, kjøpsdokumentasjon.

Buffer

Sørg for at virksomheten alltid har en økonomisk buffer – noe oppspart kapital på konto. Man vet aldri når det kommer nedgangstider, eller om noe annet uforutsett skulle inntreffe.

Budsjett

Ønsker du at virksomheten skal gå godt økonomisk, kan det være lurt å sette opp månedlige eller årlige budsjett. Et budsjett er en fremstilling av planlagte inntekter og utgifter, og gir derfor en god innsikt og økt bevissthet over økonomien. Et budsjett kan også være motiverende, for de økonomiske resultatene blir målbare.

Likviditetsbudsjett

Man må kunne betale regninger før de forfaller. Sett opp en oversikt over hvilke innbetalinger og hvilke utbetalinger virksomheten har hver måned. Kunsten er å sørge for at det er nok penger på konto til riktig tidspunkt.

“Break even”

Finn ut hvor stort salg virksomheten MÅ ha for å tjene penger. Nullpunktet er der inntektene er like store som kostnadene.

Gaffelprinsippet

La alle papirer ha sin faste plass, slik at du alltid har oversikt – akkurat som bestikket har sin faste plass i bestikkholderen i kjøkkenskuffen. Bruk permer med skilleark og ha faste rutiner for når og hvordan du sorterer papirer. Det lureste kan være å gjøre det fortløpende, slik at det ikke hopper seg opp og du mister oversikten.



Hold bedriftsøkonomien adskilt fra privatøkonomien!

TRE KJAPPE

CEMBO PRODUCTIONS/ REN REKLAME

Navn: Petter Sørra

Firmanavn: Cembo Productions/Ren Reklame

Bransje: Næringsmidler og datatilbehør/reklame

Type foretak: DA/NUF

Oppstart: 2004-2011

Student ved HiOA: Bachelorstudie,
Medier og kommunikasjon, 2007-2009.

1. Når og hvordan kom ideen til å starte eget firma?

Å starte eget firma er en drøm jeg har gått med helt siden jeg gikk på videregående. Så da en kompis spurte meg i 2003 om jeg ville være med på et "venture", var jeg ikke i tvil. Siden den gang har jeg vært involvert i oppstarten av en rekke ulike firmaer som både rådgiver og deleier.

2. Hvilke fordeler og ulemper er det ved å ha eget firma?

Det kommer helt an på hvilket konsept, produkt eller tjeneste man leverer. Det kommer også an på hvordan man er som person. Er man en som ikke liker usikkerhet eller det å ta sjanser, vil det nok ikke være noe. For min egen del har det først og fremst vært utrolig morsomt og lærerikt å drive

frem ulike konsepter over tid. Jeg har lært vanvittig mye. Når det er sagt, så trekker jeg meg nå ut av det siste konseptet jeg har vært involvert i, av den enkle grunn at det er for ustabilt økonomisk, noe som kan regnes som en av ulemperne.

3. Tips til noen som er i oppstartsfasen?

Sett deg nøye inn i ting. Hvordan fungerer markedet du vil inn i, hvem er konkurrentene dine, er det behov for produktet eller tjenesten du ønsker å levere? Med mindre du har en helt ny teknologi eller computersoftware vil jeg på generelt grunnlag fraråde å utvikle produkter. Tjenester krever lavere investeringsgrad, mindre forkunnskap, mindre selskapsstruktur og lavere grad av distribusjon. Har du et tjenestebasert produkt vil du kunne tjene penger fra dag én. Ikke vær redd for å dele ideen din med andre! Jeg opplever at mange er redde for å fortelle om ideene sine i frykt for at noen skal stjele den. Fortell folk om ideen din, få tilbakemeldinger – på den måten kan du gjøre den bedre.

Bli bedre kjent med Ren Reklame på:
www.renreklame.no



FOTO: ERIK RUUD

MULIGHETER
VED HIOA



MULIGHETER VED HIOA

GRÜNDERREDET

Gründerredet er navnet på HiOAs kontorlokale til «leie» for studenter som har en forretningsidé og som ønsker å videreutvikle denne fram mot kommersialisering.

Forretningsideen skal være knyttet til en prosjekt-oppgave eller ha en sammenheng med det man studerer ved HiOA. Har du nylig startet en bedrift eller etablert en studentbedrift kan du også benytte deg av dette tilbudet.

Fra idé til forretningsplan

Formålet med Gründerredet er å skape et stimulerende utviklingsmiljø der du kan jobbe med ideen fram til en ferdig forretningsplan. Du vil bli del av et kreativt arbeidsfellesskap med andre som også er opptatt av innovasjon og entreprenørskap.

Kontor og nettverk

Som en bruker av Gründerredet får du tilgang til:

- Kontorplass
- Internettilkobling med studentrettigheter
- Veiledning

Oslo har et aktivt og nyskapende nettverk innen startup, entreprenørskap og innovasjon. Kontakt-data til Oslos startup-miljøer og veiledning i å

starte opp, finner du på nettsidene til Oslo Business Region (www.oslobusinessregion.no). Høgskolen har også samarbeid med eksterne forretningsutviklere og mentorer du kan presentere ideen din for.

I utgangspunktet er kontorene tilgjengelig for gratis bruk i 1-6 måned for hver forretningsidé. Det er mulighet for forlengelse ut over seks måneder i bytte mot at hver bedrift setter sammen et undervisningsopplegg/kurs over to-tre dager tilpasset de andre leietakerne.

Opptak til Gründerredet skjer på bakgrunn av en skriftlig søknad og en presentasjon. Minst én av de involverte må være student ved HiOA.

Hva en søknad må inneholde står på nettsidene til HiOA (<https://student.hioa.no/grunderredet>)

Det er også mulig å kontakte HiOA ved å sende en e-post til grunderredet@hioa.no for mer informasjon.

Les mer på HiOAs nettsider:

www.student.hioa.no/grunderredet
www.hioa.no/Studentliv/HiOA-Karriere/
Gruenderredet

MULIGHETER VED HIOA

KJELLER INNOVASJON



Kjeller Innovasjon er en innovasjonsaktør som holder til i Forskningsparken på Kjeller, og som har et samarbeid med Høgskolen i Oslo og Akershus. Kjeller Innovasjon arbeider med å bringe forskningsresultater og nye ideer ut i markedet. De har hovedfokus på sektorene energi, miljø og samfunnssikkerhet.

Kjeller Innovasjon har kompetanse og erfaring med å finne og gjenkjenne gode ideer, utvikle grunnlagsmaterieell til forretningsplaner og å bistå i å utvikle gode søknader om offentlige midler eller investorkapital.

Kjeller Innovasjon består av tre enheter:

- Kommersialisering – Instituttkontakt og idéutvikling
- Inkubasjon og forretningsutvikling – Utvikling av nystartede bedrifter
- Porteføljeforvaltning – Finansiering i bedriftenes vekstfase

Studenter ved HiOA har mulighet til å søke hjelp og veiledning hos Kjeller Innovasjon. Det holdes også ulike kurs og arrangementer. For mer informasjon, kontakt FoU-seksjonen ved HiOA.

Les mer på Kjeller Innovasjons nettsider:

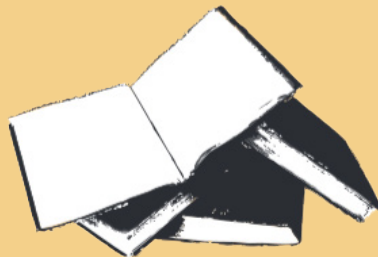
www.kjellerinnovasjon.no

MULIGHETER VED HIOA STUDIER

Har du lyst til å lære mer om entreprenørskap, tilbyr Høgskolen i Oslo og Akershus flere studier, fag og kurs. Noen bachelorstudier inneholder også obligatoriske entreprenørskapsfag.

Sjekk oppdaterte studieplaner og studiemuligheter på HiOAs nettsider:

www.hioa.no/Studier/Studiesoek



MULIGHETER VED HIOA KARRIEREVEILEDNING



Ønsker du mer hjelp, informasjon eller veiledning?
Ta kontakt med HiOAs karrieretjenester. De kan
hjelpe deg i gang og fortelle deg mer om tiltakene
og mulighetene ved HiOA.

Kontaktinfo og mer informasjon om karriere og
karriereveiledning finner du på HiOAs nettsider:
www.hioa.no/karriere.

NETTSIDER

Altinn

www.altinn.no

Arbeidstilsynet

www.arbeidstilsynet.no

**Bedin Bedriftsinformasjon,
Nærings og handelsdepartementet**

www.bedin.no

Brønnøysundregistrene

www.brreg.no

Frilansinfo

www.frilansinfo.no

Høgskolen i Oslo og Akershus

www.hioa.no

Innovasjon Norge

www.innovasjonnorge.no

Kjeller Innovasjon

www.kjellerinnovasjon.no

NAV

www.nav.no

Næringslivets Hovedorganisasjon

www.nho.no

Oslo Business Region

www.oslobusinessregion.no

Patentstyret

www.patentstyre.no

**Regelhjelp,
Direktoratet for arbeidstilsynet**

www.regelhjelp.no

Skatteetaten

www.skatteetaten.no

Start Norge

www.startnorge.no

Start Oslo

www.startoslo.no

Startuplab

www.startuplab.no

Statistisk Sentralbyrå

www.ssb.no

Ungt Entreprenørskap

www.ue.no

Venture Cup

www.venturecup.no

ORDLISTE

Ord og uttrykk det kan være lurt å kjenne til når man skal starte egen virksomhet.

Arbeidsgiveravgift – En avgift som arbeidsgivere må betale for sine ansatte som en del av finansieringen av folketrygden. Avgiften betales av lønn og annen avgiftspliktig godtgjørelse for arbeid og oppdrag i og utenfor tjenesteforhold.

Avanse – Differansen mellom inntakskostnader og salgspris. Avansen skal dekke kostnader og fortjeneste.

Bedriftskonto – En bankkonto for den daglige driften av virksomheten. Det er lurt å holde bedriftsøkonomi adskilt fra privatøkonomi.

Brønnøysundregistrene – En forvaltningsetat med ansvar for en rekke nasjonale kontroll- og registreringsordninger for næringslivet. Det overordnede målet for virksomheten er å bidra til økt økonomisk trygghet og effektivitet.

Egenkapital – Et regnskapsmessig begrep som brukes på den delen av kapitalen i et selskap som innehaverne eier selv.

Faste kostnader – Kostnader som er upåvirket av produksjon, som for eksempel husleie og strøm.

Frilanser (å jobbe frilans) – En person som ikke

har fast arbeidsgiver, men som tar oppdrag for forskjellige oppdragsgivere. Omtales også som selvstendig næringsdrivende.

Gründer – En person som har tatt initiativ til å starte et selskap eller en virksomhet, og som svarer for deler av, eller hele den risiko som er involvert i foretaket. Et annet ord for entreprenør.

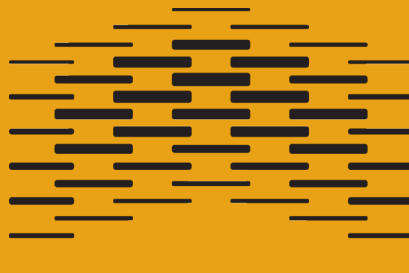
Inkubator – Aktør som bidrar til å utvikle virksomheter i oppstartsfasen, ofte ved bruk av blant annet kompetanse, nettverk, administrative tjenester og kontorleie. HiOAs Preinkubator er en inkubator.

Innovasjon – Nyskapning som skaper verdi og sosial velferd.

Øverskudd – Det bedriften sitter igjen med av verdier etter at utgiftene er trukket fra inntektene, for eksempel i et årsregnskap.

Regnskap – En oppstilling over inntekter, kostnader, eiendeler og gjeld. Regnskapet er et hjelpemiddel til å vurdere den økonomiske stillingen. Det finnes to hovedtyper regnskap; årsregnskap og driftsregnskap. Regnskapsloven angir kriterier for hvilke virksomheter som er pliktet til å levere årsregnskap.

Variable kostnader – Kostnader som varierer med produksjon.



HØGSKOLEN I OSLO
OG AKERSHUS