

Kan du, vil du, bør du starte bedrift?



Innhold i denne guiden:

Innledning.....	1
Avklaringer	2
Planlegging	5
Forretningsplanen	5
Organisasjonsform	7
Tillatelser	7
Avklaringer og tips.....	7
Etablering	8
Vekst	12

Husk at du i kontortiden får gratis hjelp hos erfarne bedriftsveiledere på vår svartjeneste ved Bedriftsveiledning: 800 33 840.



Innledning

Du vurderer å starte egen bedrift. Gratulerer!

Myndighetene har fokus på etablering av ny virksomhet: "Norge skal være et av verdens mest nyskapende land der bedrifter og mennesker med pågangsmot og skaperevne har gode muligheter til å utvikle lønnsom virksomhet." (Regjeringens handlingsplan for innovasjon.)

Det finnes flere virkemidler som alle på ulike måter kan bidra under prosessen frem til egen bedrift, og siden hjelpe deg med alle mulige spørsmål i årene etterpå. Blant disse "hjelperne" står i første rekke Innovasjon Norge og Altinn/Starte og drive bedrift.

Vi kan hjelpe deg på ulike måter. Det er viktig at du frem mot etablering ikke bare gjør tingene riktig, men at du også gjør de riktige tingene.

Mange nye bedrifter

Årlig registreres det rundt 30-35 000 nye bedrifter i Norge. Etter fem år er så mange som 50-60 prosent av disse avvirket! Tallenes tale og all erfaring forteller oss derfor at det kan være tøft å starte egen bedrift. Det å starte egen bedrift er normalt resultatet av et solid stykke arbeid, basert på personlige og faglige forutsetninger, god økonomistyring, mye vilje og stor tålmodighet. Og etter at du er i drift: også en solid porsjon stå-på-egenskaper.

Når alt dette er til stede i passe mengder, vil de fleste oppleve gleden over å ha skapt noe for seg selv, gleden av å drive på med noe som andre etterspør og har behov for – og endelig gleden av å kunne høste også de økonomiske fruktene av egen innsats.

I denne guiden beskrives etablering som en lineær prosess: fra idé eller ønske om egen bedrift, frem til bedriften er godt i gang. Men husk at virkeligheten ikke er lineær, spesielt ikke i oppstartfasen. Underveis i prosessen vil du oppleve at du må gå to skritt frem og ett tilbake. Ja stundom ett skritt frem og to tilbake. Årsaken er selvsagt at mange forhold henger sammen og virker interaktivt: I den prosessen du nå skal gjennom vil du garantert komme til å oppleve at du flere ganger og av mange grunner må gå tilbake og revurdere beslutninger du gjorde tidligere.

Fordypningsstoff i lenker

Av gode grunner vil vi i denne guiden ikke gjenta informasjon som befinner seg andre steder, verken i Altinn eller f.eks. på nettstedet til Innovasjon Norge. Derimot vil vi lenke til slike steder.

På mange måter vil denne guiden derfor være en overordnet prosessbeskrivelse, med lenking til relevant fordypningsstoff i eller utenfor Altinn.

Ring om du lurer på noe

Vi vil anbefale deg å lese videre i denne guiden og ta en titt på de emnene vi lenker til. Men hvis du akkurat nå føler mer behov for å snakke med et menneske enn med en maskin, så kan du ringe gratis (fra fasttelefon i Norge) til Bedriftsveiledning - 800 33 840.

På Bedriftsveiledning møter du (i kontortiden) erfarne bedriftsveiledere. De vil kunne vise deg hvilke emner som du spesielt bør sette deg mer inn i. Mye av det du vil få tips om finnes på nett, så sitt gjerne ved siden av en PC med internettilgang når du ringer, så får du hjelp til å finne frem.

Et annet tips er å kontakte kommunen for å drøfte forretningsideen din. Her vil du få anledning til å diskutere forretningsideen din med en veileder i førstelinjen, samt få tips og veiledning om hvordan du skal gå fram for å realisere ideen din.

Lykke til med arbeidet.



Avklaringer

Personer som lykkes som gründere, og siden lykkes med bedriften sin, har gjerne en del felles kjennetegn:

- De tar initiativ, og de liker å ha ansvar
- De er åpne for nye ideer, og skaper og utvikler muligheter
- De er optimistiske, utadrettede, nysgjerrige og tør å bryte mønstre
- De har god selvillit, og kjenner sine egne svake og sterke sider
- De er utholdende, og setter seg mål som de når
- De er gode lyttere til menneskers behov, og flinke til å bygge opp relasjonene til omverdenen

Kjenner du deg igjen i denne beskrivelsen?

Du må vite hva du kan – og hva du ikke kan

Det ideelle er selvsagt at du nikker ja til alle egenskapene vi nevner over her. Det er altså ikke nok å være åpen for nye ideer, hvis du ikke samtidig er utholdende og kan sette deg oppnåelige mål. Men nå er verden sjelden ideell. Legg derfor merke til én av de kanskje viktigste egenskapene: Du bør kjenne dine egne sterke og svake sider. Har du denne evnen, vil du kunne supplere på de områdene der du er svak: Hvis du for eksempel er en flink håndverker, men verken liker eller forstår økonomi og regnskap, så bør du finne noen som kan gjøre denne jobben for deg i stedet for å bruke mye tid og krefter på å forsøke å gjøre det selv. Din tid er verdifull. Bruk den til å tjene penger på det du kan.

Du kan gjøre en liten "egentest" på hvor du har din styrke og dine svakheter gjennom en såkalt SWOT-analyse. De fire bokstavene SWOT representerer forbokstavene i de engelske ordene Strengths, Weaknesses, Opportunities og Threats. Korrekt oversatt til norsk betyr dette: Styrke og svakheter sett i forhold til muligheter og trusler. En slik analyse vil gi deg en viss oversikt over din egen situasjon og dine egne ressurser, både de som er til fordel og ikke minst de som er til ulempe for deg i din situasjon som etablerer.

Produktet/tjenesten

Du skal selge produkter eller tjenester - og leve av overskuddet av dette salget. I denne avklaringsfasen er det viktig at du er konkret når du beskriver dine produkter eller tjenester: Vær presis når du skriver ned hva du skal selge eller utføre, hvordan du vil levere dette til kundene dine, osv.

Bare på denne måten kan du få verdifull tilbakemelding i forhold til om det er behov for det du tilbyr, om behovet dekkes av andre produkter/tjenester, om prisen er akseptabel, og lignende. I denne fasen er det også viktig å være lydhør og åpen for å tilpasse produktene/tjenestene slik at du er sikker på at du "treffer" kundenes behov.

Markedet

I en innledende fase er det viktig at du skaffer deg så mye markedskunnskap som mulig. Hvem er kundene dine? Har du sterke konkurrenter? Hvor stort er markedet i volum og over tid? Årsaken er selvsagt at du må gjøre en første og overordnet vurdering av om det er behov for tjenestene eller produktene dine, om behovene dekkes av andre tilbydere, produkter eller erstatninger: Altså om det er mange som kan tenke seg å kjøpe disse? Du må altså være rimelig sikker på at du har varer/tjenester som etterspørres av mange nok, og at disse vil betale en god nok pris før du legger ned mye tid og penger i prosjektet. Siden i prosessen må du gå mye grundigere til verks, i for eksempel markedsplanen. Innledningsvis må du også sørge for å ha god nok kjennskap til den bransjen du skal operere i.

Erfaring

Du bør innhente alle former for erfaring rundt det du ønsker å starte med, men vurdere både positive og negative innspill med like stor interesse. Noen av rådene kan spare deg for feilsteg, for brente kroner og bortkastet tid. Snakk med folk du har tillit til og med personer som kjenner det markedet eller den bransjen du tenker å etablere deg i. Forhør deg innledningsvis også med bank- og finansinstitusjoner om deres erfaringer. Spør potensielle kunder (og finn gjerne frem til de mest kritiske og ærlige), for husk at det er enkelt og uforpliktende for potensielle kunder å si at de gjerne vil kjøpe varer eller tjenester. Erfaring tilsier at det er mye tyngre å åpne pengeboka den dagen det blir en realitet. Du skal være sunt standhaftig og tro mot planen din. Men pass på at du ikke er blindt stormforelsket i din egen forretningsidé. Da vil du bare høre på dem som er enige med deg, og lukke ørene for seriøse motforestillinger.

Vilje

Mange etablerere vil skrive under på at en av de viktigste personlige egenskapene du må ha, er "stayeregenskaper": Du må ville, du må ta ansvar og du må være utholdende. Først skal du være "sta" nok til å utvikle ideen din. Dernest skal du ta ansvar for egen læring for å skaffe deg kunnskap nok til å utarbeide din egen forretningsplan (enten den nå er på 5 sider eller 150 sider). Etter registrering skal du sørge for daglig drift slik at jobbene blir gjort, at du selger nok, at fakturaene går ut og pengene kommer inn i kassa eller på konto. Overgangen fra lønnsinntaker eller studielånfinansiert student til næringsdrivende kan være stor for mange. Som lønnsinntaker kommer det penger på konto en gang i måneden enten du har hatt gode og produktive dager, eller de har vært mindre produktive. Som næringsdrivende må du selv sørge for egen inntjening. Det sier seg selv at du skal ha en god porsjon egenvilje for ikke bare å stå opp, men også stå på.

Nettverk

I forbindelse med etableringen bør du bruke ditt personlige nettverk på en god måte. Du kjenner trolig personer som kan gi deg innspill og ideer, være aktuelle å ha med i et styre eller - om du velger en organisasjonsform uten styre – kunne sitte i et formelt eller uformelt "råd" som kan gi deg innspill til etablering og drift. Bruk også venners venner. Kjenner du 15 personer, vil disse igjen samlet kunne kjenne mange personer som du kan trekke på som rådgivere før, under og etter etablering og ved finansiering av bedriften din. Vi har ikke kultur for å nytte personlige nettverk på denne måten. Men prøv. Det kan vise seg å være uvurderlig i etableringsfasen.

Penger

Mange etablerere henter inn startkapitalen fra slekt, familie og venner. De fleste må i tillegg hente inn kapital fra banker eller låneinstitusjoner. Her kan historikken komme og ta deg eller komme deg til gode: Har du hatt et ryddig forhold til penger, og har du tilgang til kapital og nok tro på prosjektet til at du/dere går inn med egenkapital, så stiller du langt sterkere i en dialog med banken enn om du starter på null.

Mange finansieringsinstitusjoner vil bare i begrenset grad kunne vurdere produkt-/vare-/tjenesteideen, men de kan vurdere deg og det du står for. En vellykket etablering er så knyttet sammen med personlige egenskaper hos etablereren, at dette kan være avgjørende for om du får ja eller nei til finansiering av ditt prosjekt.

Her kommer vi tilbake til evnen til å se egne styrker og svakheter. I noen tilfeller kan det være smart å gå i kompaniskap med andre som har større økonomiske muskler og kan håndtere den økonomiske biten i virksomheten på en bedre måte enn du.

Mot

Erfaring kan være sunn – og den kan være drepende: "Nei, det der har vi forsøkt tidligere, og det gikk ikke bra". "Ingen har gjort det før, så det går nok ikke".

Erfaring kan defineres som "kunnskap som resultat av iakttakelse, opplevelse eller lignende" (norsk riksmålsordbok).

Det ligger i sakens natur at mange etablerere legger ut på en seilas der iveren og lysten kan være betydelig større enn erfaringen. Og slik må det være. Verden er proppfull av eksempler på ideer som ble dømt nord og ned, og som viste seg å gå bra. Fremskritt er basert på at noen tør! At de har mot.

Og at de gjør det!

Du kan tenke og planlegge i bøtter og spann, men i noen tilfeller må du til slutt bare hoppe i det.

Ting Tar Tid

Du må være forberedt på at ting kan ta lang tid. Det er ikke bare en ulempe. Når du for eksempel om litt skal gå i gang med å lage forretningsplanen din, så handler den ikke bare om å sette noen ord ned på et papir og utføre noen regneøvelser. Den handler ikke minst om tenking, modning og justering. Og en del saker blir faktisk bedre av å modnes. Vin er en av dem. Forretningsplaner en annen.

Noen etablerere legger gullegget: De treffer med produkt, pris og etterspørsel i markedet. Andre kan ha overvurdert behovet i markedet og opplever da en vond spiral: man selger for lite, man tjener for lite penger til å drive aktiv markedsføring, dermed blir man for lite kjent slik at man selger for lite...

Det kan være smart å ha en slik "worst-case" i din tenking i forbindelse med oppstarten. Da er du mentalt forberedt, og da skal du også ha lagt inn en slik modell i dine budsjetter. Kapitaltørke er dessverre årsak til at mange må gi opp før de kommer i gang for alvor. Det er viktig å ha nødvendige økonomiske ressurser i den kritiske fasen i tiden etter oppstart.

Etter etablering må du i det minste i en startfase regne med å bruke betydelig mer tid i bedriften din enn du normalt ville gjort som lønnsinntaker. For noen er dette en nødvendighet for å overleve. Det er tross alt en investering for fremtiden.

Men dessverre blir det for en del mennesker en slags livsstil. Uten at de egentlig trenger det, jobber de det meste av døgnet og glemmer både helger og ferier. Hvis du er i risikozonen for å bli en slik type, bør du kanskje ta en alvorlig prat med deg selv og spørre deg hva du egentlig vil med livet ditt?



Planlegging

I boka "Alice i Eventyrland" er det liten dialog:

"Vil du være så snill å si meg hvilken vei jeg burde gå for å komme bort herfra?"

"Det avhenger i høy grad av hvor du ønsker å komme hen," sa katten.

"Det er ikke så nøye -," sa Alice.

"Så er det ikke så nøye hvor du går heller," sa katten.

Lewis Carroll: Alice i eventyrland (Aschehoug 1999, side 60).

Denne lett absurde samtalen er tenkt som en kontrast til det arbeidet du nå skal i gang med. For å starte egen virksomhet må du som utgangspunkt vite hvor du står, du må ha klart for deg hvor du vil, og du bør i så stor grad som mulig vite hvordan og hva som skal til for at du skal komme dit. Så enkelt er det i bunn og grunn. Dette handler om strategisk planlegging, og det er dette en forretningsplan handler om.

Alle erfarne etablerere er krystallklare på at prosessen frem til, og utarbeidelsen av en god og gjennomarbeidet forretningsplan er ditt beste hjelpemiddel for å kunne beslutte etablering av egen virksomhet, og lykkes dersom du etablerer deg.

En slik plan vil også være ditt nyttigste redskap i dialog med banker, investorer, samarbeidspartnere og for eksempel Innovasjon Norge. Her skal stå alt som er nødvendig for at andre kan ta stilling til om de vil støtte deg i ditt videre arbeid med egen bedrift. Ikke bedriv avskrift. Dette er din plan. La den være personlig.

Gjennom å skrive dette ned på noen ark, tvinges du til å klargjøre for deg selv – og siden for andre – hva du egentlig mener, og gjennom enkle regnearkmodeller simulere økonomien i bedriften i et antall år fremover.

Forretningsplanen

Begrepet Forretningsplan kan nok fremkalle ulike assosiasjoner. Det er neppe uten grunn at så mange velger å "hive seg ut på dypt vann" uten å ha sjekket bæreevnen, dvs. starte uten å ha skrevet sin forretningsplan.

Det kan være viktig å presisere at:

- Forretningsplanen i hovedsak er en øvelse eller "simulator" som klargjør vesentlige forhold med formål å avklare om du bør starte virksomheten. Og, etter at bedriften er etablert, redusere risikoen i den første kritiske tiden.
- En forretningsplan skal ikke være større eller mer komplisert enn den trenger.

Hovedpunkter

Hvor omfattende og stor en forretningsplan trenger å være avhenger av mange faktorer: Størrelse på bedrift, kompleksitet, finansierer, osv. Men uansett vil en forretningsplan i all hovedsak bestå av følgende punkter:

Sammendrag: Hva skal du tjene penger på? Hvem står bak? Markedet. Sammendraget skal være på maks 1 A4-side.

Initiativtakere: Personalia, kontakinformasjon, eierforhold. Hvem står bak ideen, hvem støtter den og samarbeider du med erfarne ressurspersoner?

Organisering og administrasjon: Organisasjonsform, eierform, bemanning, lokalisering.

Forretningsidé: Hva skal du tjene penger på? Forretningsideen bør være veldig kort og konkret beskrive hva bedriften har ambisjoner om å gjøre, samt hva som er unikt med dette.

Forretningsideen bør være såpass ambisiøs at bedriften har noe å strekke seg etter. Jobb med forretningsideen slik at den gjenspeiler de behov som valgte kundegrupper har. De fleste er for produktorienterte.

Produktbeskrivelse: Kort beskrivelse av produkter og tjenester som du ønsker å tilby. Hvilken fordel gir disse dine kunder. Sørg for at du fremhever personlige fortrinn.

Markedsvurdering: Beskrivelse av kunder, konkurrenter, marked, markedsførings- og salgstiltak/kanaler. Vær realistisk i dine prognoser. Mange unnlater å sjekke markedsgrunnlaget godt nok eller overvurderer dette. Det er dumt å lure banken, men det er enda verre å lure seg selv.

Budsjett og startfinansiering: Investeringer, salgsbudsjett/kalkyler, finansieringsplan, likviditetsbudsjett. I budsjettet simulerer du hva du tror vil skje med bedriften din i året som kommer, og hva dette økonomisk sett vil føre til. Budsjettssimulering kan være en svært nyttig øvelse i "hva skjer hvis jeg gjør slik eller slik?".

Les [Budsjettguiden](#), og se spesielt Likviditetsbudsjett. Se dokumentmal [Likviditetsbudsjett](#). Sjekk [her](#) om du kan få offentlige tilskudd.

Fremdriftsplan: Arbeidsoppgaver og fremdriftsplan i etableringsfasen, med beskrivelse av hensikt, metode og hvem som er ansvarlig for gjennomføring. NB! Husk at framdriftsplanen må henge nøye sammen med budsjettet!

Andre forretningsplantips

To hoder tenker nesten uten unntak bedre enn ett: Søk hjelp hos andre, meld deg på en etablererskole, finn brukergrupper på internett, få hjelp av folk du har tillit til eller kjøp profesjonell bistand.

Det du leverer fra deg må holde mål både innholdsmessig, formmessig og kvalitetsmessig. Hvis du skal legge frem forretningsplanen din for en finansieringsinstitusjon, som for eksempel Innovasjon Norge, bank eller andre, vil saksbehandler merke seg om dette er en gjennomarbeidet og seriøs plan og om det er en rød tråd gjennom det du skriver. I tillegg vurderes det om markedsdata og fakta stemmer med virkeligheten, om budsjettene er korrekte – og om planen for øvrig er "ren og pen". Det er mange måter å vise troverdighet på. Dette er en av dem.

Tenk deg at du jobbet i bank, og at det en vakker dag spaserte inn en totalt fremmed person som ønsket å låne mange penger til oppstart av en bedrift. Hvilke spørsmål ville du stilt, og hva ville du gjerne ha dokumentert før du vurderte en slik forespørsel? Hvis du var ansatt i en bank ville du neppe ha stor tro på en person som kom med en uklar idé, med ufullstendige opplysninger og mangelfullt budsjett, ville du vel? Husk at du som regel ikke får noen sjanse nummer to: Førsteintrykket sitter.

Tips:

Sjekk også med ditt nærmeste Innovasjon Norge-kontor om det skal arrangeres etablererkurs.

Du finner en [enkel mal for forretningsplan](#) i Altinn. Dybdeinformasjon om forretningsplanarbeidet finner du i guiden "[Den viktige forretningsplanen](#)" i Altinn.

Organisasjonsform

Valg av organisasjonsform vil være ett av de første spørsmålene som melder seg når du skal starte eget foretak. Du bør tenke nøye gjennom dette og innhente gode råd om hvilken organisasjonsform som kan passe best for deg.

Hvorfor er dette så viktig?

Fordi det valget du gjør vil få stor betydning i forhold til ansvar, risiko, skatt, rettigheter og plikter, samt hvilken frihet du har til å disponere over foretakets eiendeler.

Ved etablering av bedrifter vil valget vanligvis stå mellom enkeltpersonforetak, ansvarlig selskap (ANS eller DA) eller aksjeselskap (AS). Hvilken organisasjonsform du velger, vil være avhengig av om du skal etablere bedriften alene eller sammen med andre.

Utfyllende informasjon om de ulike [organisasjonsformene](#) finnes i en egen guide i Altinn.

Tillatelser

Enkelte typer virksomheter kan man starte uten noen form for godkjenning fra det offentlige. Andre typer virksomheter er regulert i lover og forskrifter, og her kan det kreves autorisasjon, lisens, tillatelse eller bevilling. Du må for eksempel være offentlig godkjent for å etablere legepraksis. For å starte frisørsalong stilles det krav til lokalet, og du må melde fra til kommunestyret før det tas i bruk.

Et annet eksempel kan være de kravene som stilles ved drift av campingplass. For en campingplass kan det kreves utslippstillatelse (toalettanlegg), for å drive kafé må en ha serveringsbevilling, daglig leder må avlegge etablererprøve, osv.

For å unngå problemer bør du undersøke om typen virksomhet du planlegger å starte med er underlagt noen form for regulering, og om det kreves noen form for godkjenning.

Oversikt over dette finner du hos [Brønnøysundregistrene](#).

Sjekk, og er du i tvil, ring Bedriftsveiledning (800 33 840) i kontortiden.

Avklaringer og tips

Du må være myndig

For å drive næringsvirksomhet må du være over 18 år (det finnes [unntak](#)). Kommer du fra utlandet, må du søke om å få tildelt et D-nummer – som er et "fødselsnummer" for utlendinger.

Driver du næringsvirksomhet eller er dette bare hobby?

For at det du driver med skal bli betraktet som næringsvirksomhet, må du drive virksomhet av økonomisk karakter. Det du driver med må være egnet til å gi overskudd, det må ha en viss varighet og et visst omfang. Hvis ikke, vil skattemyndighetene betrakte dette som hobby, og du mister retten til blant annet å trekke fra utgiftene i selvangivelsen. Husk at enkeltstående og mer tilfeldige oppdrag gjør deg ikke til næringsdrivende!

Dersom det er tvil om det er næring eller hobby, er det skattekontoret som avgjør om det er det ene eller det andre.

Arbeidstaker eller næringsdrivende?

Et annet krav til om du driver næringsvirksomhet dreier seg om du er "din egen herre!": Eier du utstyret ditt, kan du selv bestemme arbeidstiden, har du flere kunder? Ja, da er du trolig næringsdrivende. Har du derimot bare én kunde, som bestemmer det meste og som eier utstyret du bruker; da må du regnes som ansatt hos denne oppdragsgiveren.

Les mer om ansettelse eller næring [her](#).



Etablering

Før du går i gang er det en del formelle krav som må innfris. Det stilles strenge krav til deg og virksomheten din, men du kan også se på dette som en trygghet, og noe som gjør driften enklere når du har alt på plass.

Navn

Navn på foretak i Norge er regulert av foretaksnavneloven. Minstekravet til navn er bl.a. at det må bestå av tre norske bokstaver. Tall, ortografiske tegn og foretaksbetegnelse regnes ikke med. Et foretak kan altså hete ABC AS, men ikke CO2 AS. For enkeltpersonforetak gjelder litt andre regler. Her må innehaverens slektsnavn være med: HANSENS BAKERI.

Les mer om valg av navn [her](#).

Navn på [enkelpersonforetak](#).

Registrering

For å kunne drive en næringsvirksomhet må du i de aller fleste tilfeller være registrert i Enhetsregisteret. Etter registrering vil du få tildelt et organisasjonsnummer som du bruker i dine forretningsdokumenter og ved kommunikasjon mot det offentlige. Du vil for eksempel ikke kunne opprette bankkonto for virksomheten, ha ansatte eller bli registrert i Merverdiavgiftsregisteret, dersom du ikke har et organisasjonsnummer.

Registrering i Enhetsregisteret er gratis.

Registrering i Foretaksregisteret

Foretaksregisterloven lister opp en rekke organisasjonsformer med registreringsplikt også i Foretaksregisteret. Grovt sagt gjelderplikten til å registrere seg i Foretaksregisteret alle som driver næringsvirksomhet og alle selskaper, både med begrenset og ubegrenset ansvar. Enkelpersonforetak som driver videresalg av innkjøpte varer eller har mer enn fem ansatte, har registreringsplikt i Foretaksregisteret.

Næringsdrivende enkeltpersonforetak kan også registrere seg i Foretaksregisteret på frivillig grunnlag hvis de ikke oppfyller kravene til registreringsplikt. På Altinn/Starte og drive bedrift kan du lese mer om [frivillig registrering](#) i Foretaksregisteret.

Det må betales gebyr for registrering i Foretaksregisteret.

Du må benytte skjemaet "[Samordnet registermelding](#)" for all registrering i Brønnøysundregistrene.

Hvordan registrere et enkeltpersonforetak (ENK)

Vil du registrere et *enkelpersonforetak*, må du drive [næringsvirksomhet](#). Det vil si at den økonomiske virksomheten må ha et visst omfang over tid. Det finnes ingen absolutt grense, men rene hobbyaktiviteter er ikke nok for å få et eget organisasjonsnummer.

Alle enkeltpersonforetak kan registrere seg gratis i [Enhetsregisteret](#). De har også *rett* til å registrere seg i [Foretaksregisteret](#). Hvis enkeltpersonforetaket har minst fem ansatte eller driver videresalg av innkjøpte varer, har det registreringsplikt i Foretaksregisteret.

Enkelpersonforetak kan registreres elektronisk via [Altinn](#). Liste over krav til vedlegg for registrering i Enhetsregisteret finner du [her](#), og for registrering i Foretaksregisteret [her](#).

Hvordan registrere et ansvarlig selskap ANS/DA

Alle ansvarlige selskaper (ANS/DA) skal registreres i Foretaksregisteret. Ved stiftelse av et ANS eller DA plikter eierne (deltakerne) å opprette en skriftlig og datert selskapsavtale som alle skal undertegne. Selskapsavtalen skal ha bestemmelser om selskapets formål og om verdien av deltakernes innskudd. For ansvarlig selskap med solidarisk ansvar (ANS) må det komme fram av selskapsavtalen at deltakerne er solidarisk ansvarlig for selskapets forpliktelser. For ansvarlig selskap med delt ansvar (DA) må det komme klart fram hvilken ansvarsandel som hviler på den enkelte deltaker.

Ansvarlig selskap ANS/DA kan registreres elektronisk via [Altinn](#). Liste over krav til vedlegg finner du [her](#).

Hvordan registrere et aksjeselskap (AS)

Alle aksjeselskaper skal registreres i Foretaksregisteret.

Krav til vedlegg ved stiftelse av aksjeselskap er:

- Stiftelsesdokument og vedtekter
- Bekreftelse på innbetaling av kapital (fra revisor eller bank)
- Revisorbekreftet åpningsbalanse (ved tingsinnskudd) utarbeidet i samsvar med regnskapslovens regler
- Ev. villighetserklæring fra revisor

Aksjeselskap kan registreres elektronisk via [Altinn](#). Liste over krav til vedlegg finner du [her](#)
Nærmere informasjon om registrering av aksjeselskap finner du [her](#).

Merverdiavgift

Merverdiavgift er en omsetningsavgift som skal legges til prisen på varer eller tjenester som omsettes. Hovedregelen er at avgiften skal beregnes i alle ledd i omsetningskjeden. Med andre ord: Selger du en vare til en annen bedrift, skal du legge til mva. Kjøper får nå fradrag for inngående mva. Når denne bedriften selger varen videre, skal det også nå legges til mva.

Inngående mva. er mva. på innkjøp du foretar til virksomheten, mens utgående mva. er mva. som du beregner på salget.

Merverdiavgiften er for de fleste varer og tjenester 25 %, men for næringsmidler er avgiften redusert til 15 %, og for persontransport og overnatting i hoteller og campingvirksomhet er satsen 8 %.

Det er imidlertid unntak fra regelen om at det skal beregnes mva. på alt salg: Salg av varer til utlandet er *fritatt* for beregning av mva. Salg av undervisnings- eller helsetjenester er *unntatt* beregning av mva.

Forskjellen på *fritatt* og *unntatt* er blant annet at selger som er unntatt fra beregning av mva., ikke har rett til fradrag for mva. på innkjøp relatert til dette salget, mens en som er fritatt for beregning av mva. har rett til fradrag for mva. på innkjøpet. Reglene for hva som er avgiftspliktig, hva som er fritatt og hva som er unntatt fra mva-beregningen finner du i Merverdiavgiftsloven.

Virksomheter som er mva-pliktige skal oppgi omsetningen til skattekontoret [seks ganger i året](#). Her skal omsetningen i terminen fremkomme. Inngående mva. trekkes fra utgående mva., og differansen skal betales til Skatteetaten. Virksomhet med lav omsetning har mulighet til å søke om et årlig mva-oppgjør.

En nystartet bedrift vil normalt ikke bli mva-pliktig med en gang. For å kunne bli registrert i Merverdiavgiftsregisteret må virksomhetens omsetning overstige kroner 50 000,- i løpet av en periode på tolv måneder. Det er først når virksomheten har nådd denne grensen at det skal beregnes mva. på salg. Salget før registreringen er fritatt for beregning av mva.

Men selv om virksomheten er fritatt for beregning av mva., vil den, etter nærmere regler, ha fradragsrett for inngående mva. fra oppstartdato.

Når virksomheten er registrert i Merverdiavgiftsregisteret, kan man søke om å få mva. på kjøpte varer og tjenester refundert fra staten. Dette kalles tilbakegående avgiftsoppgjør. En forutsetning for tilbakegående avgiftsoppgjør er at varen ikke er videresolgt før mva-registreringen og at anskaffelsen på anskaffelsestidspunktet var til bruk innenfor den avgiftspliktige virksomheten. Det kan ikke søkes om tilbakegående avgiftsoppgjør lenger enn tre år tilbake i tid.

Bedrifter med høye investeringskostnader i startfasen (over kr 250 000,-), har imidlertid mulighet for å søke om forhåndsregistrering i Merverdiavgiftsregisteret. Da vil virksomheten ha ordinære mva-oppgjør fra registreringstidspunktet selv om det ikke har vært omsetning i virksomheten.

Skatt

Når du starter næringsvirksomhet, må du kontakte skattekontoret for å få beregnet forskuddsskatt basert på antatt næringsinntekt. Denne fordeles og betales fire ganger i året. Det er organisasjonsformen som avgjør hvem som skal betale skatt:

Driver du enkeltpersonforetak, er du og foretaket ett, og det er du som må betale forskuddsskatt til kommunen.

Som ansatt i eget AS er du lønnsinntaker i selskapet og får lønn hver måned fratrukket skatt, mens selskapet (AS-et) betaler skatt etter gjeldende regler.

Er du lønnsinntaker samtidig som du er under oppstart av enkeltpersonforetak, kan du trekke underskudd i næring fra din lønnsinntekt, gitt at du i startfasen har større utgifter enn inntekter i foretaket ditt. Mer om foretakets skatt leser du om [her](#).

Markedsføring

Nå er du i gang og håper at kundene skal strømme på. De fleste må jobbe litt før de kommer så langt. Vi vil anbefale deg å lese om markedsføring.

Mange bedrifter kan i tillegg oppnå god synliggjøring ved å bruke media som kanal for nyheter, kronikker, artikler, og lignende. Bortsett fra arbeidsinnsatsen er dette gratis PR med høy troverdighet. En god mediestrategi kan være meget lønnsomt for en nystartet bedrift.

Hva gjør du før inntektene kommer?

For noen kan dessverre tiden etter etablering være vanskelig. Kanskje stemmer ikke likviditetsbudsjettet helt med realitetene, kanskje ble kostnadene litt for høye og inntektene litt for lave eller pengene kommer litt for sakte inn. Med høyere kostnader enn inntekter må man tære på reservene. Hvis de finnes.

Et realistisk likviditetsbudsjett skal ha fortalt dette for lenge siden. Da vil du ha reserver til å klare deg gjennom den første fasen. En god bankforbindelse eller finansinstitusjon skal ha bidratt til at du har økonomiske reserver til å klare deg gjennom en startfase med høye utgifter og lave inntekter. Alt annet er uansvarlig. Men både store og små foretak kan oppleve perioder med slunken bankbeholdning og løpende utgifter. Har du et godt forhold til banken din, bør du diskutere saken med din kontaktperson her, og gjerne før du får problemer. I noen tilfeller kan det hende du får godkjent en grense for overtrekk over en viss periode. I andre tilfeller kan det hende banken ber deg opprette kassakreditt. Har du mulighet for det, forsøk å unngå å opprette fast kassakreditt, og i alle fall kutt ordningen når du er på fote igjen. Det er alt for dyrt.

Fakturering

Det er viktig at du fra første dag innfører gode forretnings- og faktureringsrutiner. Som nevnt tidligere bør du søke råd mht. å legge opp gode nok rutiner som samtidig ivaretar myndighetenes krav og dine krav til oversikt og orden. Hvordan skal du føre og kontrollere timebruk og varebruk, og sørge for at disse kommer på fakturaen til kunden?

Her er noe av det du må ta stilling til: Hvor ofte skal du fakturere? Hvilken kreditt-tid har du? Hvordan skal du selv betale dine inngående fakturaer?

Inngående og utgående fakturaer og bilag forøvrig er strengt tatt ikke bare dine forretningspapirer, det er også dine verdipapirer. Behandle dem deretter!

Noen foretak har så dårlige faktureringsrutiner at man ganske enkelt glemmer å fakturere leveranser. I andre tilfeller ser vi at fakturaene er så mangelfullt utfylt at det gir skattemyndighetene grunnlag for å øke inntekten skjønnsmessig.

I [Regnskapsguiden](#) sier vi blant annet litt om hvilke krav som stilles til en faktura.

Kontorarbeid og regnskapsføring

Det er viktig at du har gode rutiner og bruker nødvendig tid på kontorarbeid. Hvis du har et ryddig kontorhold kan du betjene dine kunder bedre, og du vil sannsynligvis bruke mindre tid på kontorarbeid. Det å finne en praktisk løsning på hvordan man skal organisere inn- og utgående papirer kan være en utfordring i starten. Det finnes i dag mange elektroniske løsninger på markedet, men noen kan være i dyreste laget for små bedrifter. Du vil kanskje få de beste rådene ved å kontakte nettverket ditt. Det kan også være nyttig å kontakte bransjeorganisasjoner eller andre nyetablerere for å hente inn erfaringer og gode praktiske tips.

På Skatteetatens nettsted finnes en meget nyttig brosjyre med [tips og råd for kontorarbeid og regnskapsføring](#).

Regnskapet

I all hovedsak skal alle som driver næringsvirksomhet føre et regnskap. Dette fremgår av [bokføringsloven](#).

Hensikten med et regnskap er at du skal kunne levere og dokumentere de oppgavene myndighetene krever. Videre skal regnskapet gi viktig informasjon om selskapets økonomiske situasjon.

I [Regnskapsguiden](#) gjennomgår vi steg for steg regnskap, budsjett, rapportering, fakturering, kasseoppgjør og lønn.

Meningen med Regnskapsguiden er å gi deg en viss oversikt slik at du kan få avdekket om du bør føre regnskapet ditt selv, om du kan gjøre det etter at en proff har hjulpet deg i gang, eller om du bør overlate alt til et regnskapskontor.

Mye taler for at du skal gjøre det du er flinkest til, og overlate et så viktig område som regnskap til andre. Men det er viktig at du setter deg inn i det mest elementære innenfor regnskapsførsel, slik at du "forstår hva tallene betyr". Du bør i tillegg velge en regnskapsfører som kan være en aktiv rådgiver. Regnskapet er ditt beste styringskorrektiv.

Ansettelses

I [Arbeidsgiverguiden](#) kan du også lese om generelle emner i forhold til det å bli arbeidsgiver. Her er temaer som: Arbeidsavtale, arbeidstid og overtid, folketrygd og yrkesskadeforsikring, ferie, helse, miljø og sikkerhet, sykdom og ulike permisjoner, permittering, oppsigelse, attest, beregning av sosiale kostnader og til sist tilsetting av medarbeidere fra de nye EU-landene.

Arbeidsgiveravgift

Alle som har ansatte i sin tjeneste, plikter å betale arbeidsgiveravgift av utbetalt lønn, feriepenger og ev. annen avgiftspliktig godtgjørelse.

Stort sett betaler du arbeidsgiveravgift av alt du skal trekke skatt av. Et viktig tillegg er at du skal betale arbeidsgiveravgift av bl.a. pensjonsinnskudd, fagforeningskontingent og underholdsbidrag (selv når det er trukket fra utbetalingen til lønnsinntakeren).

Mer om [arbeidsgiveravgift](#).

Forsikringer

Sykepenger

Alle kan bli syk. Som næringsdrivende i en mindre virksomhet er både du og bedriften din mer sårbar enn om du eksempelvis var ansatt lønnsinntaker. Ingen har garantier for egen helse. Med litt planlegging kan man sikre seg godt.

Som selvstendig næringsdrivende får du ikke sykepenger fra folketrygden de 16 første dagene du er arbeidsufør. Etter det får du sykepenger med 65 prosent av sykepengegrunnlaget. Dersom du ønsker en bedre sykepengedekning enn 65 prosent fra 17. dag, kan du tegne forsikring i folketrygden.

Premien fastsettes i prosent av sykepengegrunnlaget. Du kan velge mellom [ulike alternativer](#) for dekning.

Som ansatt, i for eksempel eget AS, er du pr. definisjon arbeidstaker, og har dermed de samme rettighetene som andre arbeidstakere. Men det sier seg selv at dersom selskapet er avhengig av arbeidsinnsatsen din, så svikter inntektene hvis du blir syk.

Yrkesskadeforsikring

Dersom du har ansatte, er du *pliktig* til å tegne [yrkesskadeforsikring](#)! Forsikringen skal dekke yrkesskade og yrkessykdom, og skal gi full erstatning uten hensyn til om noen har skyld i skaden. Det er også viktig å huske at din hjemforsikring normalt ikke vil dekke skader i din næringsvirksomhet. Vurder derfor å tegne relevante forsikringer, og ha en årlig gjennomgang av ordningen. Innhent tilbud og ta med de forholdene som er viktige for deg i din virksomhet.



Vekst

Regn med at den første tiden i drift kan komme til å bli slitsom. Ikke bare i noen uker, men kanskje i måneder og år. Da vil du virkelig merke fordelene av å ha jobbet grundig med forretningsplanen. Men du må også kunne ta ting på sparket, og skaffe deg hjelp der det er mulig.

Nye markeder og nye ambisjoner

Som nyetablert er eksport og ekspansjon trolig ikke det første du tenker på. Men på litt sikt kan det være verd å se litt ut over det markedet du har etablert deg i. Det kan være regional, nasjonal eller internasjonal ekspansjon.

Det første og viktigste er at man normalt ikke bør tenke på geografisk ekspansjon før man har utnyttet potensialet på hjemmemarkedet fullt ut. Ideelt sett bør man ha ledig produksjons-, kapital- og ledelseskapasitet før en eventuell eksportsatsing. Den bør ha en sterk posisjon på hjemmemarkedet både når det gjelder kundelojalitet og lønnsomhet.

Men eksport og import er i dag langt mer enn salg og import av varer til og fra utlandet. I en stadig mer globalisert virkelighet, kan også virkelig små og nyetablerte bedrifter kjøpe og selge problemfritt over landegrensene. I noen tilfeller kan internasjonal handel være en del av forretningskonseptet ved etablering. Det blir for eksempel stadig vanligere å kjøpe tjenester i land som har høy kompetanse og lave kostnader: Med internett som kommunikasjonskanal kan en IKT-bedrift kjøpe rimelig datautviklingskunnskap fra India.

Produktutvikling

Pass på at du ikke forelsker deg for mye i ideen din. Vær derfor lydhør overfor kunder eller andre som kommer med innspill på hvordan ting kan gjøres enda bedre. Spør og grav, og spør gjerne de "vanskelige" kundene, de som er kritiske. Du kan få gode ideer til forandringer og forbedringer som gir produktene eller tjenestene dine et løft fremover.

Hvis du er i utviklingsfasen med en produktidé, kan det være smart å gjøre et skikkelig forarbeid, og da snakker vi om mer systematisk produktutviklingsarbeid. Erfaringer viser at sjansene for å lykkes er mye større for dem som gjør hjemmeleksen sin. En studie av 3 000 amerikanske bedrifter viser at de som gjør grundig forarbeid lykkes med 75 % av prosjektene sine, mens de som gjør dårlig forarbeid bare lykkes med 30 %.

Utviklingstiden for et produkt er typisk 2-5 år. Hvis man jobber systematisk og gjør de nødvendige undersøkelsene i begynnelsen av prosjektet, reduserer man risikoen for å oppdage ting for sent, og man unngår dermed kostbare blindgater.

Dokumentmaler: Spar tid og penger

En rekke forhold mellom næringsdrivende bør nedfelles skriftlig. I Altinn finnes en rekke dokumentmaler/eksempler som du fritt kan benytte. Du åpner dokumentene i din tekstbehandler, lagrer dem på din PC, endrer oppsett slik det passer din virksomhet og skriver inn ønsket tekst.

Du vil dermed ha spart mye tid og trolig også mange penger.

Bruk profesjonell hjelp når det er nødvendig. Men trolig kan du i noen tilfeller gjøre grovarbeidet selv slik at du kan klare deg med en raskere – og dermed rimeligere - konsultasjon hos en advokat.

Oversikt over gode hjelpere.

- [Bedriftsveiledning](#)
- [Innovasjon Norge](#)
- Næringsavdelingene i kommunene
- [Brønnøysundregistrene](#)
- Etablerersentre

- [Næringshager](#)
- [Forsknings- og kunnskapsparker](#)
- [Inkubatorer](#)