



Næringsstaten

Servicekontoret for næringslivet

Gratis informasjons- og veiledningstjeneste

Servicekontoret for næringslivet har årlig 10 000 henvendelser fra gründere som ønsker å etablere egen bedrift. Har du spørsmål vedrørende din forretningsidé?

Ring oss på 23 46 01 11 eller stikk innom oss i Tollbugata 27. Du kan også sende e-post til servicekontoret@nae.oslo.kommune.no.

Gratis etablererkurs

Servicekontoret for næringslivet arrangerer hver onsdag kl 12-15 et gratis etablererkurs der de viktigste punktene rundt bedriftsetablering blir tatt opp, som lover, regler og strategi.

Fagseminarer

Servicekontoret for næringslivet samarbeider med Innovasjon Norge, Akershus fylkeskommune og Etableresentrene i Akershus om ulike tilbud rettet mot etablerere i regionen. I den forbindelse arrangerer vi fagseminarer flere ganger i høst. Mer informasjon på www.nae.oslo.kommune.no.

Etablererpakke

Vi tilbyr også gratis etablererpakke som består av nyttige brosjyrer med mange praktiske tips og råd for deg som skal starte egen bedrift. Vi legger ved alle nødvendige skjemaer slik at du kan komme i gang. Pakken kan bestilles via våre nettsider. Du kan også stikke innom vårt kundetorg i Tollbugata 27 og plukke med deg skjemaer og brosjyrer.

Nyhetsbrev

Motta nyheter om kurs, tema- kvelder, gründeraftener, støtteordninger etc. ved å abonnere på vårt nyhetsbrev. Send din e-postadresse til servicekontoret@nae.oslo.kommune.no.

Selvtest om bedriftsetablering

Orienteringsløypa for etablerere er en interaktiv selvtest for deg som skal starte eller driver egen virksomhet. Ved å svare på noen enkle innvalgsspørsmål, får du kunnskaper om bedriftsetablering samtidig som du tilegner deg ny informasjon som hjelper deg videre.

Pangstart – fra forretningsidé til forretningsplan

Pangstart er en praktisk og teoretisk workshop i forretningsplanveiledning. Gjennom kompetente grupper jobbes det tett en hel uke for å utvikle gode forretningsplaner. I forkant av workshopen avholdes det et teoretisk kurs over tre dager. For mer informasjon om Pangstart og hvordan du kan delta, se www.pangstart.org.

Motiverende støtte



– Støtten fra Oslo kommune til websidene våre har ikke vært avgjørende for driften, men den er veldig motiverende og bekrefter at vi er på riktig vei!

Tekst: Audun Wik Foto: Terje Heiestad

Et par svære klesstativer henger proppfulle av prototyper på gravidklær. Veggene er dekorert med tegninger og fotografier av egne produkter. En utstillingsdukke som er gravid i ca. sjettemåned har fått på seg en av 2wears berømte jeans og matchende topp.

På hver sin side av et bord som fyller halve lokalet, sitter gründerne av gravidklærbedriften 2wear. Kjersti Schjerven og Elinor Hess er opptatt med å få produktene sine ut i verden og snakke i munnen på hverandre, samtidig som det tegnes og tenkes hardt.

Osloå er på besøk i et hektisk miljø på 30 kvadratmeter i sjettemåned i Kristian Augustsgate 19, med direkte utsikt mot Tullinløkka.

Osloå fotograf og journalist får akkurat plass rundt lunsjbordet. Her sløses det ikke med plassen, og de voksne jentene er i så godt humør at vi angrer på at vi ikke tok med hørseksvern. Men når teen er ferdig trukket, senker freden seg.

Støtte til hjemmesider på Internett

– Og hva har Oslo kommune gjort for dere?

– Vi har fått 25 000 kroner i støtte fra Næringsstaten til websidene våre. To ganger!

– Var det en omfattende og vanskelig prosess?

– Nei, vet du hva? svarer Elinor. – Det var veldig ålreit! Jeg gikk inn på kommunens nettside og fant et skjema som var enkelt å fylle ut, og jeg snakket med en veldig hyggelig dame som hjalp meg da jeg ringte Næringsstaten.

– Dette har 2wear gjort to ganger, med knappe to års mellomrom. – Dataverdenen utvikler seg raskt og vi burde oppdatere sidene

våre hvert år, men det har vi ikke midler til som liten bedrift. Men med kommunens hjelp klarte vi det i alle fall etter to år, sier Kjersti.

– Er dette hjelp til å komme i gang med nytt firma?

– Nei, støtten er ment som hjelp til bedrifter som trenger tjenester og ikke har denne kompetansen selv. Vi fikk støtte til å utvikle våre websider. Vi bruker midlene til å kjøpe tjenester av andre firmaer i Oslo, så flere nyter godt av dette samtidig som vi blir mer konkurransedyktige.

Design er i tiden

– Hva har støtten betydning for dere?

– Det har vært en motiverende gest, og viser at både Oslo kommune og Norge satses på design. Tekstil og klær i vår del av verden er mye design, men vi er en liten bedrift og faller utenfor de store oppstartsmidlene som formidles via Innovasjon Norge og lignende, sier Elinor, og blir supplert av Kjersti:

– Vi faller også utenfor kriteriene for distriktsmidler, så derfor har støtten fra Oslo kommune vært flott. Vi er begge fra Distrikts-Norge, og burde nesten flyttet tilbake til våre opprinnelige hjemsteder. Da hadde vi lettere fått støtte. Det hører vi at andre får, sier jentene med et smil.

– Hva har vært den viktigste suksessfaktoren for dere?

– Vår visjon er at vi gjennom intelligent design skal ivareta funksjonalitet og øke graden av komfort for gravide og ammende. Alle klærne våre er gjennomtestet av ekte gravide.

FAKTA: Funksjonelle løsninger

- Tekniske løsninger for justering av livvidde i jeans og andre bukser.
- Overdelersom passer gravide og samtidig har gode ammeløsninger.
- Ulike tekniske løsninger for ammeåpninger.

Rundt 45 butikker selger klær fra 2wear, 25 av dem i Norge. I Oslo finnes 2wear i tre butikker: Den kule mage på Glassmagasinet og Majorstua og Svangerskapet i Kirkeveien. I EU er jentene representert med det svenske registrerte firmaet 2wear AB. Hjemmeside: www.2wear.no.

DEL 3
DRIFTEN
HVORDAN LYKKE
MED EGEN
BEDRIFT?

FAKTA: Ting du må tenke på

Kompanjongavtale

Når man registrerer et ANS/DA i Brønnøysundregistrene, må man legge ved en selskapsavtale som er en redegjørelse for detaljer rundt registrering av foretaket. Det kan også være en god idé å lage en kompanjongavtale som regulerer forholdet mellom deltakerne. Den kan handle om ansvarsforhold og roller, inntektsfordeling, uttak,

arbeidsfordeling, hvordan konflikter skal håndteres og regler for en deltagers utreden fra selskapet. En godt utarbeidet kompanjongavtale gjør det lettere for deltakerne dersom en uenighet oppstår senere. Eksempler på kompanjongavtaler kan lastes ned fra www.bedin.no.

Forretningsplan

Når man starter næringsvirksomhet,

er det viktig å finne ut om forretningsideen har et lønnsomhetspotensial. Forretningsplanen bør innholde en grundig gjennomgang av alle forhold virksomheten vil føre med seg. Viktige nøkkelord er markedsplan, forretningsmål, organisering, markedsføring handler også om å avdekke og forstå forbrukerens behov og ønsker, og så finne ut hvordan disse best kan tilfredsstilles.

kan lastes ned fra www.bedin.no.

Markedsføring

Det er viktig å finne ut hva kundene vil ha – og hvorfor. Markedsføring er mer enn salg og reklame. Markedsføring handler også om å avdekke og forstå forbrukerens behov og ønsker, og så finne ut hvordan disse best kan tilfredsstilles.

Økonomi og budsjettstyring

Sentralt i virksomhetens økonomiske liv står regnskapet. Regnskapet viser om foretaket går med overskudd eller underskudd, og danner utgangspunktet for hvordan virksomheten styrer inntekter og utgifter i foretaket. For å skaffe seg tilstrekkelig informasjon om bedriftens økonomiske stilling, er det viktig med gode rutiner for økonomistyring. Næringsstaten kan bistå med forret-

ningsplanveiledning og temakvelder innen relevante emner for deg som skal starte egen bedrift.

www.nae.oslo.kommune.no

Økonomiske støtteordninger for etablerere

Det er begrensede muligheter for offentlig økonomisk støtte til bedrifter i Oslo-området. For deg som er gründer kan det være lurt å tenke på alternative kilder til finansiering av egen bedrift.

2wear har fått kr 25 000 til spesialrådgivning. Støtte til spesialrådgivning er en ordning gjennom Regionalt Innovasjonsprogram. Formålet er å tilføre ekstern rådgivningskompetanse til etablerere og nystartede bedrifter for å bidra til økt verdiskaping og overlevelse.

Har din bedrift behov for ekstern rådgivningskompetanse?

Søknadsfrister for spesialrådgivning i 2010 er 31. mars og 31. oktober. Mer info på www.nae.oslo.kommune.no. Du kan også ringe 23 46 01 11 eller sende en e-post til servicekontoret@nae.oslo.kommune.no.