



Servicekontoret for næringslivet

Gratis informasjons- og veiledningstjeneste

Servicekontoret for næringslivet har årlig ca. 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.

Fagseminarer

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

Etablererpakke

Bestill en etablererpakke fra oss via våre nettsider. Vi har en omfattende brosjyresamling spesielt rettet mot etablere. Vi har utarbeidet brosjyrer for blant annet aksjeselskap (AS), ansvarlig selskap (ANS/DA), enkelt-personforetak, økonomistyring og import for å nevne noe. Brosjyrene kan lastes ned eller du kan få dem sendt i posten. Vi har også en rekke skjema som er tilgjengelig på vårt kundetorg i Tollbugata 27. Mer om dette på www.nae.oslo.kommune.no.

Nyhetsbrev

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

Selvtest om bedriftsetablering

Orienteringsløypa for etablere er en interaktiv selvtest for deg som skal starte eller driver egen virksomhet. Ved å svare på noen enkle innvalgsspørsmål, vil du få presentert en skreddersydd løype med spørsmål som er relevante for din situasjon. Hvert spørsmål blir etterfulgt av en forklarende fasit med lenke til mer informasjon. Du får testet dine 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 kunne delta, se www.pangstart.org.

www.nae.oslo.kommune.no

Oslo for dine føtter

Det gjelder å ha tro på ideen og jobbe målbevisst. Oslo har en halv million potensielle kunder. Trude Kolaas (34) er snart klar til å ta byen med storm.

Tekst: Pål Mugaas Foto: Terje Heiestad

I august 2007 klekket Trude Kolaas ut en plan. Det fantes allerede bysykler, men hvorfor var det ingen som hadde lagd bytraller etter samme prinsippet? Kolaas ønsket å utvikle et konsept som var bra for lokalmiljøet og som begrenset bilkjøring og bruk av plastposer, samtidig som det gjorde folks handlehverdag lettere. Ideen var klar, men hvordan skulle hun gå videre?

– Jeg vimset meg innom Servicekontoret for næringslivet da ideen var helt fersk. Der traff jeg fagkonsulent Marius Sandvik, som umiddelbart sendte meg på «Pangstart»-kurs som student. Der jobbet jeg med en annen gründer idé, forteller Kolaas.

Dermed var det gjort. Det ene kurset førte til det andre, og i tillegg fylte hun på med det som var tilgjengelig av møter og seminarer.

– Det første «Pangstart»-kurset var en skikkelig vekker. Jeg hadde jobbet en del i kulturbransjen, og der er det lite tradisjon for å tenke næringsutvikling og «kapitalisme». Her var det noe helt annet, forklarer hun. – Det var utrolig lærerikt, understreker hun.

Ifølge fagkonsulent Marius Sandvik blir de fleste som skal etablere egen bedrift litt for ivrige.

– De registrerer et foretak

i Brønnøysundregisteret og kaster seg ut i markedet uten å ha en plan over hvor de skal. Skal man på fjelltur, kjøper man et kart, og skal man på ferie, planlegges reisen i minste detalj. Men de fleste som skal starte egen virksomhet kaster seg planløst ut i markedet, noe som ofte ender med et stort mageplask, forklarer han.

Videreutvikling

Det neste halve året kastet Trude Kolaas ball med Næringsstaten for å videreutvikle forretningsplanen.

– Jeg fikk veldig konkrete tips og råd, og gjennom etaten kom jeg også i kontakt med andre personer som hjalp meg med å videreutvikle konseptet.

Kolaas rasket også med seg kurs i forretningsjuss og markedsføring, i tillegg til Næringsstatens etablererkurs.

Etter et halvt år var forretningsplanen klar til å legges frem som case på et nytt «Pangstart»-kurs. – Da var jeg med som gründer, og fikk forretningsplanen nøye vurdert av uavhengige fagpersoner i panelet, forteller hun.

Kolaas syntes spesielt det var morsomt å oppdage at hun egentlig kunne veldig mye, samtidig som hun fikk brynet ideene sine på en nøytral gruppe som kunne se det hele utenfra.

– Og arbeidet som var gjort i mellomtiden viste seg å bære frukter.

– Nå har jeg faktisk fått to etableringsstipend av Innovasjon Norge, forteller hun smilende.

I tillegg har hun søkt Byrådet om tilskudd til pilotprosjektet som skal starte våren 2010.

Gode råd

Trude Kolaas er ikke i tvil om hvilket råd hun vil gi til andre som går med en forretningsidé: – Det smarteste du kan gjøre er å ta kontakt med Servicekontoret for næringslivet. I tillegg må du begynne å bygge et nettverk og tørre å bruke dette. Ikke vær redd for at andre skal stjele ideen din, men knytt kontakter. Gjennom kurs, møter og semin

arer møter du tross alt likesinnede som bryr seg om det samme. Det er utrolig mye feedback å hente på dette når du skal videreutvikle forretningsplanen din, forteller hun. Konsulentene ved Servicekonto-

ret er enige.

– Det er ikke nok å ha en god idé. Det er mye som skal på plass for å etablere en bedrift. Er ideen lønnsom? Hvem er kunden? Hvilket behov dekker du? Eneste måte å finne ut av det på, er å utarbeide en forretningsplan, utforme en skisse over virksomheten på tegnebrettet. Hvor detaljert og omfattende en slik plan bør være, er opp til den enkelte. Det viktigste er at man vurderer grad av risiko, størrelse på investering og virksomhetens art. Vi ved Servicekontoret holder kurs i hvordan skrive en forretningsplan og gir gratis veiledning i næringsutvikling, avslutter fagkonsulent Marius Sandvik ved Servicekontoret for næringslivet.



Fagkonsulent Marius Sandvik på Servicekontoret for næringslivet.



Trude Kolaas angreier ikke på at hun hoppet ut i det. Med en god idé og solid støtte fra Servicekontoret for næringslivet, er hun klar til å realisere drømmen.

«Det første «Pangstart»-kurset var en skikkelig vekker. Jeg hadde jobbet en del i kulturbransjen, og der er det lite tradisjon for å tenke næringsutvikling og 'kapitalisme'!»



Det var stor stas for oss å bli plukket ut som vinner, forteller daglig leder i Questback, Ivar Kroghrud.

– Status å vinne

Questback vant Etablererprisen i 2005. Det var en ekstra fjær i hatten for gründerne.

Tekst: Audun Wik Foto: Terje Heiestad

Oslo kommunes etablererpris på kr 100 000 tildeles en person – eller personer – som har etablert ny og lønnsom virksomhet i Oslo. – Oslo er Norges navle, og det var stor stas for oss å bli plukket ut som vinner blant alle byens nyetablerte virksomheter, forteller daglig leder i Questback, Ivar Kroghrud.

– Prisen var veldig viktig for vår interne stolthet over vår egen arbeidsplass. Den viste at vi hadde fått til noe, forteller Kroghrud, som har hengt opp prisen godt synlig på møterommet.

Questback AS ble etablert i 2000 med to ansatte. På prisutdelingstidspunktet var de om lag 20 ansatte, og hadde til tross for sitt korte liv økonomi god nok til å gi bort prispengene. Kirkens Bymisjon var den heldige mottaker.

– Prisen ble en totrinnrakett for oss. Først var det oppmerksomheten rundt selve prisen og utdelingen, og deretter all medieoppmerksomheten da vi ga pengene videre til Bymisjonen, sier Kroghrud.

Questback har i dag rundt 80 ansatte, og omsatte for 123 millioner kroner i 2008. Selskapet leverer tjenester relatert til spørreundersøkelser, tilbagemeldinger og relasjonsbygging. Kjernen i Questbacks tjenester er et webbasert verktøy for å skape og distribuere undersøkelser og muliggjøre direkte feedback, samt innsamling og dataanalyse.

Questback har over 3000 kunder, deriblant Oslo kommune. Selskapet hjelper kommunen med brukerundersøkelser og andre undersøkelser.

FAKTA: Etablererprisen

Prisen gis som påskjønnelse for godt utvist entreprenørskap. Det er byens befolkning og næringsliv som kommer med forslag til kandidater. Prisen ble utdelt første gang i 2002.

Byens befolkning og næringsliv oppfordres til å melde inn kandidater til etablererprisen innen 15. september for Etablererprisen 2010.

Oslo kommune har stilt følgende kriterier:

- Har etablert ny, lønnsom virksomhet i Oslo
- Bidrar til å fornye eller berike

byen/nærmiljøet

- Inspirerer andre potensielle etablere til å realisere sine mål om å etablere egen virksomhet
- Bedriften er yngre enn tre år
- Du kan melde inn kandidater på www.oslo.kommune.no. Følg linken fra Næringsstatens sider.

De siste vinnerne:

- 2008:** FreeCode AS (system- og programvareselskap)
- 2007:** Fagformidling AS (nettbasert formidling av faglærte håndverkere)
- 2006:** Flori di Oslo (klær og design)
- 2005:** Questback