



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 Etablerersentrene 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, gründeraftan, støtteordninger osv. ved å abonnere på vårt nyhetsbrev. Send din e-post-adresse 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 tegner 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.

– Du må finne markedet!

En ulykke gjorde at Frits Hilbolling fikk muligheten til å realisere drømmen om egen bedrift.

Tekst: Pål Mugaas Foto: Terje Heiestad

Etter 25 år innen internasjonalt salg og markedsføring, skulle den energiske nederlandereren ta et halvt år fri for å jobbe med barn med Downs syndrom.

Bare et par uker etter at han hadde begynt, reddet han livet til ett av barna som hadde forvillet seg ut på en bro. Hilbolling pådro seg imidlertid en skulder- og nakkeskade i løpet av redningsaksjonen, noe som gjorde det vanskelig å gå tilbake til heltidsjobb.

– Plutselig hadde jeg både muligheten og motivasjonen til å starte for meg selv, forklarer han.

Frits kom i kontakt med Servicekontoret til Næringsstaten, og han ble imponert.

– Det fine med Oslo og Norge, er at det er så mye hjelp å få. Du skjønner at du ikke er alene. I tillegg blir de menneskene du har med å gjøre veldig engasjert i deg. Du føler at de virkelig bryr seg om at det skal gå bra, forteller en engasjert Frits Hilbolling.

Gode råd

Frits Hilbolling har mange råd til den som måtte ønske å starte en egen bedrift. Det viktigste er at man finner et område der man har noe unikt å tilby.

– I Norge kan hvem som helst klare å starte en bedrift, men det krever mye tankevirksomhet og dedikasjon. Du må finne det unike med forretningskonseptet ditt, og så må du gå for det 100 prosent!

– Og det er hardt arbeid.

– Som entreprenør er du nødt til å jobbe mye med forretningsplanen din. Det er ditt viktigste dokument, og dette er 30–40 sider med virkelig hardt arbeid. Det er mye hjelp å få av

de som jobber på Servicekontoret for næringslivet, men til syvende og sist koker det ned til at dette er en jobb du må ta ansvar for selv. Det er du som skal tro på planen din, og det er du som må gjøre hjemmeleksene og kjenne markedet ditt, understreker Hilbolling.

Rekruttering

Frits Hilbollings egen forretningsidé er basert på hans internasjonale erfaring. Han har startet et hodejegerfirma som spesialiserer seg på å få høyt kvalifisert arbeidskraft fra Nederland, Belgia, Tyskland og England til Norge.

– Det er her jeg må vite hvordan jeg skal selge. Potensielle arbeidstakere i disse landene kommer ikke til Norge på grunn av lønnen alene. Den er ikke nødvendigvis konkurransedyktig. Derfor må jeg selge inn Norge som et fantastisk land å leve i! Og det er det jo, smiler han.

Hilbolling bruker mye av de samme virkemidlene som turist-

– Ja, det er utrolig deilig å slippe å fokusere på regnskap i oppstartsfasen. Der er det smartest å velge profesjonelle folk, og siden det heller ikke er så mange bilag til å begynne med, blir det heller ikke så dyrt, forklarer han.

«Med personlig selskap, slipper jeg å ha 100 000 i aksjekapital»

næringen når det gjelder å lokke folk til Norge. Det er natur og trygghet for barn og familie som skal lokke arbeidstakere fra de industrialiserte og hektiske områdene til det gode liv i naturen.

Selskapsform

Frits Hilbolling har startet fra bunken av, uten noe særlig kapital. Derfor har han også valgt å registrere firmaet sitt som et personlig selskap i Brønnøysundregisteret. Servicekontoret for næringslivet fremmer helst aksjeselskap som den tryggeste formen når man skal velge selskapsform, men Hilbolling forklarer at for hans del er det liten økonomisk risiko involvert.

– Med personlig selskap slipper

jeg å ha 100 000 i aksjekapital, og på grunn av firmaets natur er det liten sjanse for at jeg skal pådra meg økonomiske krav. Derfor er denne selskapsformen enklest for meg, forklarer Hilbolling.

Men regnskapet setter han bort.

– Ja, det er utrolig deilig å slippe å fokusere på regnskap i oppstartsfasen. Der er det smartest å velge profesjonelle folk, og siden det heller ikke er så mange bilag til å begynne med, blir det heller ikke så dyrt, forklarer han.

Gi noe tilbake

Frits Hilbolling er så imponert over all den hjelpen han har fått fra Oslo kommune i sitt entreprenørskap, at han ønsker å gi noe tilbake til samfunnet.

– Entreprenørskap er samfunnsansvar. Alle burde tenke gjennom dette og finne ut av hvordan vi kan gi noe tilbake til samfunnet, understreker han.

Selv har Hilbolling inngått en avtale med Norsk Flyktninghjelp om at de skal få en andel av profitten firmaet hans genererer.

– Dette er en organisasjon som gjør mye bra, og jeg er veldig glad for å få lov til å støtte dem, avslutter den fornøyde gründeren.

«Det fine med Oslo og Norge, er at det er så mye hjelp å få. Du skjønner at du ikke er alene.»

Fritz Hilbolling

FAKTA: Valg av selskapsform



Ting du må tenke på

Registrering av foretak

Myndighetene skal ha beskjed når du formelt skal stifte et selskap, når du ansetter arbeidstakere og når du starter omsetning av avgiftspliktige varer eller tjenester. Foretaket skal registreres i Brønnøysundregisteret. Nye foretak registreres i Enhetsregisteret og eventuelt i Foretaksregisteret. Valg av selskapsform avgjør hvor man skal registrere seg. Enkeltpersonforetak som ikke driver med kjøp og salg av varer trenger kun å registrere seg i Enhetsregisteret. Dette er gratis. Alle andre foretak skal registreres i Foretaksregisteret og er avgiftsbelastede. ENK, AS og DA koster for elektronisk registrering kr 2000 og på papir kr 2500. AS koster for elektronisk registrering kr 5000 og på papir kr 6000.

Merverdiavgiftsregistrering

Merverdiavgiftspliktige næringsdrivende skal registreres i merverdiavgiftsmantallet når den avgiftspliktige omsetningen overstiger 50 000 kroner. Merverdiavgift betales ved omsetning av de fleste varer og tjenester. Satsen er generelt 25 prosent, for næringsmidler 14 prosent, for kinobilletter og persontransport 8 prosent. Visse bransjer og virksomhetsområder vil falle utenfor avgiftsplikten. For nærmere informasjon, ta kontakt med Skatt Øst.

Hvilken selskapsform skal jeg velge?

Valg av selskapsform er en viktig beslutning som vil få innvirkning på din handlefrihet, ansvarsforhold, personlig risiko og beskatning. Det er viktig å sette seg inn i hvilke fordeler og ulemper mht. den enkelte selskapsform.

De tre vanligste selskapsformene er:

- Enkeltpersonforetak (ENK)
- Ansvarlig selskap (ANS/DA)
- Aksjeselskap (AS)

I vurderingen av egnet selskapsform, bør man ta hensyn til følgende:

- Økonomisk risiko
- Når kan eiere disponere foretakets penger?
- Trygghetstiltak
- Skatteutretning

Personlige rettigheter og ansettelser

Valg av selskapsform, f.eks. aksjeselskap eller enkeltpersonforetak, har betydning for hvilke personlige rettigheter man kan gjøre krav på hos Arbeids- og velferdsetaten (NAV).

I all hovedsak styres dette av hvorvidt man er næringsdrivende eller ansatt, altså om man har næringsinntekt eller lønnsinntekt.

I et enkeltpersonforetak har man næringsinntekt og ikke lønn, mens i et aksjeselskap kan man ansette seg selv og ta ut lønn av selskapet.

Som næringsdrivende er man ikke like fullt dekket som en lønsmottaker i forhold til f.eks. sykepenger, og man har heller ikke krav på dagpenger.

Det finnes ulike typer forsikringsordninger en næringsdrivende kan tegne hos NAV for å være bedre dekket av ulike velferdsytelser.

Arbeidsgiver i privat virksomhet kan i utgangspunktet ansette hvem han/hun vil. Arbeidsmiljøloven har imidlertid noen bestemmelser som må overholdes. Alle arbeidsgivere plikter å registrere sine ansatte i Arbeidsgiver- og arbeidstakerregisteret (Aa-registeret).

FAKTA: Frits Hilbollings firma String Group

- SUPERSTRINGS – rekrutterer IT-spesialister, ingeniører, prosjektledere og internasjonale salgs- og markeds-sjefer.
- LIFESTRINGS – rekrutterer sykepleiere, farmasøytter, radiologer og medisinsk ekspertise.
- MOVESTRINGS – rekrutterer lokførere, bussjåfører, langtransportsjåfører og vedlikeholdspersonale.