

Etablererguiden



Du vurderer å starte eget foretak. Gratulerer!

Å starte og drive egen virksomhet er en stor utfordring. Hvis du gjør de rette tingene i rett rekkefølge, er det stor sannsynlighet for at du vil klare det. Og lykkes!

Denne etablererguiden er en liten og enkel "kokebok" i etablering av virksomhet. Den handler litt om husbygging, men aller mest om hvordan du bør bygge opp en egen virksomhet.

Dette er kun ment å være en første innføring i emnet. Du finner mye og dypere informasjon om emnet/temaet ellers i Altinn/Starte og drive bedrift.

Har du spørsmål, kan du kontakte oss på [e-post](#) eller ringe gratis* til Bedriftsveiledning: 800 33 840 i kontortiden og få hjelp på direkten. (* gjelder ikke fra mobil eller utlandet)

Innhold i denne guiden:

1. Å bygge opp et foretak.....	2
2. Nødvendige forutsetninger.....	3
3. Forretningsidé	4
4. Hvilken organisasjonsform passer deg best?	5
5. Kapitalbehov og finansiering.....	6
6. Regelverk og tillatelser.....	7
7. Registrering av foretaket.....	7
8. Administrasjon, regnskap - og alt det som bare må gjøres	9
9. Forsikring og sykepenger.....	10
10. Mange kan hjelpe deg.....	11



1. Å bygge opp et foretak

Å drive bedrift er en livsstil.

Å starte og drive et foretak har mange likheter med å bygge og eie eget hus.

Du har en idé om hvorfor du vil bygge, og hvor huset skal bygges. Du har tenkt mye på hvordan du vil at huset skal se ut for at du skal trives i det, og få dine behov dekket. Dette krever planlegging og nøyaktige forberedelser.

Det koster penger å bygge hus. Din privatøkonomi og dine muligheter for å låne penger i banken kan være avgjørende for om du kan gå videre med planene dine.

Før du begynner å bygge, må du kontakte "myndighetene" som kan ha ulike synspunkter på hvor og hvordan du bygger. Først når alle papirene er i orden, får du lov å starte.

Så er du i gang med bygging av huset ditt. Men det kan ta lang tid før huset er ferdig, for kanskje vil du mer eller mindre hele tiden bygge om eller utvide i takt med din og familiens behov?

Det er også viktig at du tar vare på og vedlikeholder huset. Du vil vel ikke at verdien på huset skal bli mindre? Og, om noe uforutsett skulle skje, er det også viktig at huset er forsikret.

Å drive et foretak er en livsstil. Du er "konge på haugen". Du kan bestemme din fremtid i langt større grad som sjef enn som ansatt. Det er en spennende utfordring. Det er også en viss risiko. Denne økonomiske risikoen kan du i stor grad gardere deg mot ved å forberede deg godt. Sjansen for at du skal lykkes med å bygge opp en lønnsom virksomhet, er større dersom planene er gjennomtenkte og langsiktige.

Den tiden det tar fra du har fått en god idé og til selve starten, kan variere mye. Mye vil være avhengig av din egen livssituasjon og hvilken type foretak du starter.

Når foretaket er kommet vel i gang, kan det kreves en god del arbeid. I en startfase vil det som oftest være du som må gjøre jobben!

Vel, er du klar til å starte? Fint! Da "bevæpner" vi oss med hammer og spade, med penn og kalkulator, og går i gang:

På de følgende sidene skal vi se på forhold som det er lurt å kunne noe om før du starter byggingen.

Vi skal også forsøke å tipse deg om ting som du bør unngå, samt gi tips om gode hjelpere, og hvor du kan finne mer informasjon.

Lykke til!



2. Nødvendige forutsetninger

Hva kan du selv, og hvem kan du få til å hjelpe deg.

Å bygge et hus krever kunnskap. Kan du støpe, snekre og male? Noe kan du selv, og så finnes det alltid noen som kan hjelpe deg med de tingene som du selv ikke er så god til. Det kan også komme til å ta tid før huset er ferdig. Er du tålmodig nok?

En bedriftsleder trenger kunnskap på mange områder. Du behøver kunnskap om og erfaring fra bransjen du skal etablere deg i. Du må vite hva du kan, og - nesten like viktig - hva du ikke kan. Og så trenger du kunnskaper om hvordan du skal administrere foretaket ditt.

De personlige egenskapene dine er også viktige. Mange fremgangsrike bedriftsledere har sammenfallende karaktertrekk, for eksempel at de:

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

Tenk over dine egne forutsetninger for å starte samt bygge opp et eget foretak ut fra din idé. Tenk igjennom hva som er dine sterke sider, og ikke minst hvordan du kan kompensere for dine svake sider.

Du kommer i kontakt med en rekke ulike personer og organisasjoner. De tilhører ditt nettverk som du bør verne om og utvikle. Når nettverket vokser, får du tilgang til en stadig større base med kunnskap og erfaringer som er til nytte for deg. Personlige kontakter er alltid viktige.

Uansett om du bygger et hus eller et foretak; vær sikker på at du kan bygge, og/eller at du har den hjelpen som trengs før du setter planene ut i livet. I enkelte fylker kan du delta på etablereropplæring som kan gjøre deg enda bedre rustet til å drive foretaket ditt.



3. Forretningsidé

Hva vil du, hvilket mål har du og hvordan vil du komme dit?

Tegningen hjelper deg til å gjøre din idé om hvordan huset skal se ut, mer konkret. Det blir lettere for deg å bedømme om dine planer er realistiske og gjennomførbare. Du vil ha nytte av tegningen når du vil fremvise og diskutere planene dine med andre.

Det er viktig at du har en visjon og kan forestille deg hvordan foretaket skal utvikle seg. For eksempel: Hvordan ønsker jeg at virksomheten skal være om 5 - 10 år. Visjoner vil være førende for den mer konkrete og strategiske planleggingen. Forretningsideen er en konkretisering av visjonen. Forretningsideen skal kort og konkret gi svar på hvorfor kundene skal velge ditt foretak foran andre. "Hva er det som skal gjøre min virksomhet til noe unikt?" Tydelige og målbare mål for foretaket er også viktig.

Det første du skal gjøre er å forsøke å strukturere og formulere forretningsideen i en forretningsplan. Når du utarbeider forretningsplanen, kan du for eksempel skrive litt om:

- Hvilke varer eller tjenester du vil selge
- Hvem skal kjøpe disse (målgruppe)
- Finnes det et marked for det du vil selge (markedsvurdering)
- Hva som er dine sterke sider sammenlignet med dine konkurrenter (konkurrentanalyse)

Du har nok en oppfatning av hvordan ideen skal virkeliggjøres, men du må kanskje tilpasse dine planer til nye forutsetninger alt ettersom visjonen tar form. Ta deg derfor god tid med forberedelsene. Gjennomfører du etablereropplæring, vil ofte utformingen av forretningsplanen og testing av denne på medstudenter være en nyttig oppgave for deg.

Det er først når du har klart for deg selv hva du skal gjøre, at du på en overbevisende måte kan presentere din virksomhet for kunder, potensielle finansører og andre som du vil skal få tillit til din virksomhet. Ved hjelp av et oppstartbudsjett, et driftsbudsjett og et likviditetsbudsjett kan du undersøke den økonomiske holdbarheten i virksomheten. Det er viktig å få fram investeringsbehovet ved oppstart (kapitalbehovet) og hvordan dette kan tenkes finansiert. I forretningsplanen bør det blant annet fremgå om foretaket kan ha forutsetninger for å overleve på lang sikt. Du finner sikkert personer der du bor som du kan sparre med. Du kan også kjøpe bistand hos profesjonelle rådgivere.

Nyttige dokumentmaler:

[Disposisjon for forretningsplan](#)

[Driftsbudsjett](#)

[Likviditetsbudsjett](#)



4. Hvilken organisasjonsform passer deg best?

AS, enkeltpersonforetak eller annen organisering?

Underveis i prosessen finnes det alltid visse spørsmål som du må ta stilling til. Fra en vag idé om nytt hus, kommer konkrete problemstillinger som: Skal du bygge et hus i én eller flere etasjer? Hvor mange rom trenger eller ønsker du? Hvilke materialer og farger passer best?

Den samme type valg må gjøres når du skal etablere en virksomhet. Ett av de viktige valgene er å bestemme seg for hvilken organisasjonsform som passer best for deg. Når du velger organisasjonsform, må du ta hensyn til virksomhetens art og dine egne forutsetninger.

Enkeltpersonforetak kan passe for deg som skal starte opp helt alene. Det er ingen krav til kapital, men det finnes heller ikke noen økonomisk grense mellom deg og foretaket. Skulle du være uheldig å opparbeide deg ei gjeld som du ikke klarer å betjene, kan kreditorene kreve at du f.eks. selger din private bil eller hytte for å innfri gjelden. Hvis du skal drive næringsvirksomhet med stor økonomisk risiko, så vil det være naturlig å vurdere å starte et aksjeselskap.

Det finnes to typer ansvarlige selskap. Begge former for ansvarlige selskap krever minst to eiere (deltakere). Ansvarlig selskap kan være passende hvis du skal starte opp sammen med andre, altså at du ikke er ene-eier.

Heller ikke her stilles det krav om at kapital må skytes inn. Men på samme måte som for enkeltpersonforetak, er eierne (deltakerne) ansvarlige for den gjelden som selskapet måtte pådra seg.

I et ansvarlig selskap (ANS) hefter hver enkelt deltaker for hele gjelden (solidarisk ansvarlig). En kreditor kan dermed inndrive eventuell gjeld hos den eller de av deltakerne som har privat formue (mest betalingsdyktig).

Et selskap med delt ansvar (DA) er en variant av ansvarlig selskap. Her kan deltakerne dele risikoen mellom seg, slik at for eksempel fire deltakere tar 25 % hver av risikoen. Alle deltakerne har et samlet ansvar for hele selskapsgjelden, men hver deltaker kan bare belastes opptil sin eierandel. Det vil si at dersom selskapet ikke kan betale gjelden sin, kan ikke kreditor kreve mer enn 25 % av gjelden dekket av den enkelte deltaker. En kreditor kan altså ikke gå på deltakerne direkte, men må først gjøre sitt krav gjeldende mot selskapet.

Skal du være med på å starte et ANS eller et DA, må det utformes en selskapsavtale som bl.a. regulerer forholdet/ansvaret mellom deltakerne. Selskapsavtalen skal vedlegges samordnet registermelding ved registrering i Brønnøysundregistrene. Dersom deltakerne ønsker å gjøre avtale seg imellom som regulerer arbeidsforhold og andre bestemmelser, kan de inngå en kompanjongavtale.

Aksjeselskap kan ha en eller flere eiere. For å starte et aksjeselskap kreves det en aksjekapital på minimum kr 30 000,-. Driftsmidler, dvs. utstyr som skal brukes i næringsvirksomheten, kan anvendes som en del av aksjekapitalen (tingsinnskudd). Eks. på driftsmidler kan være bil, datautstyr, møbler og lignende som må takseres av en offentlig godkjent takstmann før de kan inngå som en del av aksjekapitalen. I et aksjeselskap er det personlige ansvaret overfor kreditorer begrenset til den aksjekapitalen som aksjeeieren har skutt inn. I visse tilfeller kan imidlertid styremedlemmer komme i et ansvarsforhold. Skal du starte et AS, må du utforme et stiftelsesdokument og vedtekter for aksjeselskapet. Er det flere aksjeeiere, kan disse inngå aksjonæravtale som regulerer forholdet mellom eierne.

Det finnes også andre organisasjonsformer som kan være egnet i en del sammenhenger der flere ønsker å gå sammen om å drive næringsvirksomhet, f.eks. samvirkeforetak (SA). Dersom formålet er å drive ideelt arbeid kan forening være en aktuell organisasjonsform.

Lenker:

[Selskapsloven](#)

[Lov om aksjeselskap](#)

[Stiftelsesdokument og vedtekter for aksjeselskap](#)

[Selskapsavtale ANS](#)

[Selskapsavtale DA](#)

[Kompanjongavtale](#)

[Aksjonæravtale](#)



5. Kapitalbehov og finansiering

Hva koster det å komme i gang? Hvor mye har du selv, hvor mye må du låne, og hvor kan du få støtte?

Alt koster penger, og det er mye du trenger for å komme i gang med bygget: Materialer, verktøy og kanskje noen som kan hjelpe deg. Har du spart penger for å realisere ideen din, eller må du låne penger?

De fleste som starter virksomhet, trenger en kapital til investeringer og dekning av andre kostnader. For å få oversikt over hvor mye midler det er behov for bør du beregne kapitalbehovet. Dette er en oversikt over det du trenger å få på plass for å komme i gang, og gjelder både fysiske og myke investeringer. Myke investeringer er f.eks. markedsføring. Kapitalbehovet viser hva du må ha på plass (rammeverket) og finansieringen viser hvordan du vil finansiere kapitalbehovet.

Det kan til og med drøye noen måneder før kundene betaler de fakturaene som du har sendt dem. I mellomtiden trenger du penger til å dekke de løpende kostnadene i oppstartfasen. For å finne ut hvor mye penger du må ha inn på kontoen din hver eneste måned, bør du lage et likviditetsbudsjett. Behov for driftskapital kommer fram i likviditetsbudsjettet og må legges inn i kapitalbehovet og finansiering ved oppstart.

Det er lettest å komme i gang dersom du delvis kan finansiere oppstarten med egen innsats og egne midler. Uansett vil du trolig ha behov for å kontakte banken eller en annen finansieringskilde for å be om lån.

Offentlig støtte kan være en mulig delfinansiering av ideen din. Du kan undersøke om kommunen du skal starte virksomheten din i har et næringsfond som du kan søke støtte fra. På fylkesnivå er det mulig å søke etablererstipend, som er et virkemiddel fra Innovasjon Norge. Er du arbeidsledig med rett på dagpenger, kan du søke NAV om å få beholde dagpengene mens du arbeider med å komme i gang med egen virksomhet og ved oppstart. Finn også ut om det kan være andre finansører som kan bidra med økonomisk støtte. For eksempel private investorer, forretningsfolk du kjenner, familie eller leverandører som tror på din forretningsidé. Vurder nøye hvilke økonomiske forpliktelser du påtar deg.

Lenker:

[Innovasjon Norge](#)

[NAV](#)

[Oversikt støtteordninger](#)

[Kommunene](#)



6. Regelverk og tillatelser

Må du registrere deg, må du ha tillatelser, hva sier reglene?

Du har stor frihet til selv å bestemme hvordan huset ditt skal se ut. Men det finnes en god del regler og standarder som du må følge. Du må for eksempel ha byggetillatelse i orden før gravemaskinen setter i gang i tomte.

Det finnes også en del regler for næringsvirksomhet. I noen bransjer er det svært enkelt. I andre bransjer kan det være litt verre. For å unngå problemer bør du så tidlig som mulig undersøke om det stilles spesielle krav til deg innenfor det fag- eller bransjeområdet du ønsker å etablere deg i. Kanskje kreves det at du må registrere deg i Foretaksregisteret, eller at du må ha en spesiell godkjenning for å starte opp.

Les mer om [tillatelser her](#)



7. Registrering av foretaket

Samordnet registermelding, - første fase.

Du har nå nøye tenkt igjennom hva du vil gjøre. Du har planlagt, ordnet med finansiering, undersøkt de formelle forutsetningene og bestemt hvordan huset skal se ut.

Du nærmer deg også målet med eget foretak. Du har tenkt, du har finansieringen på plass, du har sjekket alle tillatelser og godkjenninger som du må ha. Fint. Da er tiden kommet til at du må registrere deg hos de ulike myndighetene. Ta med i planleggingen at du må regne med en viss saksbehandlingstid.

Hvis du er registreringspliktig (og det er stort sett alle med unntak av enkeltpersonforetak som kun selger tjenester, eller ulike frivillige organisasjoner), må du registrere deg i Foretaksregisteret i Brønnøysund.

Gebyrene varierer med hvilken organisasjonsform du velger.

Foretaket ditt må ha et navn. Bruk litt tid på dette, for det vil være virksomhetens "ansikt" utad i mange år, og det skal fungere selv om du etter noen år kanskje må justere litt på aktiviteten i foretaket. Du kan tidlig undersøke i Foretaksregisteret om det navnet du har tenkt å bruke på foretaket kan benyttes eller om det er opptatt. Vær nøye med å sjekke om det finnes liknende navn, da navnelikhet kan medføre problemer. Dersom du ønsker å beskytte navnet ut over det du får i Foretaksregisteret, kan du vurdere en varemerkebeskyttelse i Patentstyret.

For å registrere foretaket i Enhetsregistret eller Foretaksregistret, benytter du "samordnet registermelding" som sendes Brønnøysundregistrene. Det enkleste og billigste er å registrere deg elektronisk via www.altinn.no, eller du kan laste ned blanketten på brreg.no.

Alle næringsdrivende og foreninger har imidlertid rett til å registrere seg i Enhetsregisteret hvis de vil. Mange benytter seg av denne registreringsretten for å få et organisasjonsnummer.

Registrering i Foretaksregisteret

Foretaksregisterloven lister opp en rekke organisasjonsformer med registreringsplikt i Foretaksregisteret.

Grovt sagt gjelder plikten for foretak hvor ansvaret er begrenset (for eksempel aksjeselskaper) og for alle som driver næringsvirksomhet, unntatt de fleste enkeltpersonforetak. Enkeltpersonforetak har registreringsplikt i Foretaksregisteret bare hvis de driver varesalg ("handel med innkjøpte varer") eller har mer enn fem ansatte. Andre enkeltpersonforetak kan registrere seg frivillig. Du får tilsendt firmaattest automatisk når du har registrert foretaket og hver gang du har melder endringer til Foretaksregisteret.

Hensikten med registreringen er blant annet å sikre en korrekt oversikt over hvilke personer som kan stilles til ansvar for handlinger i selskapets navn. I enkeltpersonforetak er det ingen tvil om hvem som er ansvarlig. Derfor gjelder ikke plikten generelt for dem.

Registrering i Merverdiavgiftsregisteret

Dersom foretaket er merverdiavgiftspliktig, skal det registreres i Merverdiavgiftsregisteret når den avgiftspliktige omsetningen når kroner 50 000,- i løpet av en 12-månedersperiode. For å registrere virksomheten i Merverdiavgiftsregisteret benytter man blankett Samordnet registermelding i Altinn eller blankett "Samordnet registermelding del 2 – tillegg for Merverdiavgiftsregisteret. Blanketten kan også lastes ned på www.brreg.no

Du må også kontakte skattekontoret i din region (landet er delt inn i 5 regioner), slik at de kan få et grunnlag for å beregne forskuddsskatt.

Det kan også være andre myndigheter som du må kontakte for å få ulike tillatelser, men det vil du ha avklart tidligere i prosessen, slik at du ikke får deg noen overraskelser nå.

Lenker:

[Om registrering](#)

[Navnevalg](#)

[Gebyrer](#)

[Merverdiavgift](#)



8. Administrasjon, regnskap - og alt det som bare må gjøres

Å drive foretak handler om ganske mange "andre" ting enn bare salg.

Huset er ferdig og du har flyttet inn. Du vil selvsagt at det skal holde seg lenge og se fint ut, både for egen trivsel, men også fordi du kanskje en gang om noen år vil selge det. Du må derfor tenke på vedlikehold av huset ditt helt fra begynnelsen. Noe må du gjøre fortløpende slik som å male, rense avløpene og stelle hagen. Andre ting trenger du bare å gjøre noe med av og til.

Å drive et foretak handler om å selge varer eller tjenester i tråd med forretningsideen. Men det er bare en del av det å være næringsdrivende. Din tid må også rekke til å ta hånd om administrative oppgaver. Det være seg å betale eller sende fakturaer, bestille materiell og betale skatter og avgifter til rett tid.

Alle som driver næringsvirksomhet skal ha ryddig regnskapsførsel uansett organisasjonsform eller virksomhetens omfang. Det er viktig å ha kunnskaper om bokføring selv om du har noen til å hjelpe deg. Det er alltid du som har ansvaret for at den gjøres på korrekt vis. Bokføringen gir deg dessuten nødvendig informasjon om hvordan foretaket ditt går. Det kan være bra at du tidlig bestemmer deg for om du skal gjøre regnskapsarbeidet selv eller ikke. Uansett er det et godt tips å ha en avtale med et godkjent regnskapskontor som kan hjelpe deg i gang, være støttespiller underveis og som kan ta årsavslutningen.

Det er også en rekke andre saker der du må ha en finger med i spillet. Skal du selge varene eller tjenestene dine, må de markedsføres. På samme måte som du vil vedlikeholde og kanskje øke verdien av huset ditt, kan du øke verdien av foretaket gjennom målrettet markedsarbeid som fører til flere kunder og høyere fortjeneste.

Du er kanskje ekspert på noen få ting. Som vi sa innledningsvis er det viktig at du bruker dine kunnskaper der du får mest igjen for dem. Du må vite hva du kan, men du må også vite hva du ikke kan, slik at du skaffer deg denne kunnskapen fra andre. Det være seg regnskap, administrasjon, markedsføring, osv.

Beregn den tiden du må benytte på ulike arbeidsoppgaver i foretaket. Sett det i forhold til det aller viktigste arbeidet du bør gjøre i foretaket. Bruker du tiden din mest mulig riktig?

Lenker:

[Regnskapsguiden](#)

[Skattekalender](#)

[Brosjyre med tips om kontorarbeid og regnskapsføring](#)



9. Forsikring og sykepenger

Du kan bli syk, - hvilke rettigheter har du?

Uansett hvor nøye du er med vedlikeholdet, kan det uventede skje: Det begynner å brenne, et rør sprekker og forårsaker oversvømmelse i kjelleren, du finner merkelige insekter i treverket eller blir utsatt for innbruddstyver. Da er det viktig at du har riktige forsikringer!

Før du starter foretaket bør du se over og få vurdert din forsikringsdekning. Det gjelder både for foretaket og for deg selv.

Driver du et enkeltpersonforetak, vil du i utgangspunktet ikke ha de samme rettighetene til ulike trygdeytelser som en lønsmottaker. Derfor er det viktig at du vurderer om det er nødvendig å utvide beskyttelsen som ulike forsikringer kan gi deg og foretaket ditt.

Som selvstendig næringsdrivende (enkeltpersonforetak) har du ikke rett til sykepenger de første 16 dagene du er syk. Hvis du mener at dette er for risikabelt, kan du tegne forsikring i folketrygden. For nærmere informasjon om dette kan du kontakte NAV. Det finnes ulike alternativ for dekning. Her kan du velge den modellen som passer din økonomi best.

Det er også verd å merke seg at hvis du opphører som selvstendig næringsdrivende, har du kun rett på dagpenger hvis du har hatt lønnsinntekt over et visst beløp de siste 3 årene. Næringsinntekt regnes normalt ikke med i grunnlaget for dagpenger. Er du å betrakte som ansatt i ditt eget aksjeselskap, vil du normalt ha de samme rettighetene som andre arbeidstakere i Norge. Selskapet skal for eksempel dekke sykepenger i den såkalte arbeidsgiverperioden; dvs. de første 16 kalenderdagene du er syk.

Ofte tilbyr forsikringsselskapene en pakke med de vanligste typene av bedriftsforsikringer som et nystartet foretak kan trenge. Det være seg eiendoms-, ansvars-, avbrudds- eller transportforsikringer. Kostnader og vilkår kan variere fra foretak til foretak, så det kan lønne seg å innhente tilbud og sammenligne disse. Din hjemforsikring dekker normalt ikke næringsvirksomheten din.

Lenker:

[NAV](#)

[Sykepenger for selvstendig næringsdrivende](#)

[Sykepenger til arbeidstakere](#)



10. Mange kan hjelpe deg

Bruk dine kontakter, og benytt gode rådgivere.

Å flytte til eget hus innebærer mange og store forandringer. Du må ta mer ansvar, men du har samtidig mer frihet. Du bestemmer selv hvordan huset ditt skal se ut, og hvordan du vil ha det for at du skal trives og bo lenge i det.

Denne gjennomgangen viser deg stegene du må ta når du starter et foretak. Du har nå fått et lite innblikk i hva det innebærer og hva du bør tenke på. Det er en hel del å sette seg inn i, men hvis du forbereder deg godt, sørger for å få gode råd og knytter til deg personer som kan det du ikke kan, så er risikoen mindre for at du havner i de vanligste fallgruvene. Mye avhenger av deg selv.

Bruk den hjelpen som finnes i form av informasjon og veiledning. Diskuter gjerne din forretningsidé og forretningsplan med personer som du har tillit til. Det gir deg ofte nye innfallsvinkler og ideer. Bruk ikke minst dine egne kontakter blant slekt, venner og bekjente. Det kan være noen som allerede driver foretak i samme bransje. Dine egne kontakter kan vise seg uvurderlige.

Lykke til!

Strek-illustrasjoner: Jens R. Nordstrand. Photoshop-fargelegging: Harald Harnang.