

Gründerskolen



Ønsker du å starte eget selskap?

I denne håndboken om entrepenørskap og grundervirksomhet går vi igjennom grunderprosessen steg for steg.

Fra A til Å

Innhold

Innhold	2
Brukervilkår (terms of use)	15
Gründer / entreprenør	16
Hva er en gründer?.....	16
Hva er en entreprenør?	16
Hva er forskjellen mellom gründer og entreprenør?	17
Hva er forskjellen mellom en oppfinner og entreprenør?	18
Hvilke fellestrekk har gründeren og entreprenøren?	18
Hvorfor trenger vi entreprenører?.....	20
Hvorfor ønsker du å bli en gründer?	20
Hvorfor ønsker noen å starte egen virksomhet?	21
Forstår du hvilken risiko du tar?.....	22
Hvilke egenskaper må gründeren ha?	23
Loven om de 3-tène: <i>Ting Tar Tid</i>	23
Ikke la noen drepe ditt pågangsmot.....	24
Entusiasme – kilden til energien....	24
Lytt til andre... ..	24
Mist aldri troen... ..	25
Skaff deg basiskunnskapen prosjektet krever!	25
Kundeforståelse	25
Kjenn dine begrensninger	25
Sett krav til handling!	26
Ditt personlige nettverk.....	26
Rekrutter talenter	26
Finansiering.....	27
Leve med risiko.....	27
Hver kreativ og innovativ i alt du foretar deg	27
Tenk 100% kommersielt!	28
Det finnes ingen snarveier til suksess!	28
Ha orden på din privatøkonomi.....	28
Være fattig	29
Hvordan mislykkes som gründer?	29
Hvordan lykkes som gründer?	31
Markedsorientering.....	31
Konsept og produktutvikling.....	32
De ti bud for å lykkes med å etablere egen virksomhet	33
Suksessfaktorer	35
Halve oppskriften til suksess er å oppnå fremgang ved å unngå å gjøre feil	35
Situasjonsanalyse	37
Forretningplan.....	37
Suksessfaktor 1 – Produkt/tjeneste (verditilbudet)	38
Se tingene med kundens øyne.....	38
Grunnleggende spørsmål	38
Bruk tid på produktutviklingen:	41
Suksessfaktor 2 – Markedet & markedskommunikasjon	41
Definer målgruppen din:	42

Tenk helhetlig:	44
Lag en markedsplan:	44
Utvikle en kommunikasjonsplan som støtter opp under markedsplanen:	45
Oppsummering:	45
Suksessfaktor 3 – Ledelse, kompetanse og verdiskapning	45
Ledelse	46
Daglig leder	46
Styre	47
Verdiskapningprosessen	47
Innsourcing vs outsourcing	48
Automasjon og digitalisering	48
Organisering:	49
Kompetansebehov	50
Lederstil:	51
Suksessfaktor 4 – Finansielle forhold	51
Skaff deg oversikt over alle kostnader:	52
Fokuser på inntektmodellene:	52
Gjennomfør dekningspunktanalyser:	53
Lag pålitelige kontantstrømanalyser:	54
Budsjetter virksomheten din:	54
Grunderprosessen / etableringsprosessen	55
Fase 1: Fra ide til beslutning	57
Fase 2: Fra planlegging til etablering	58
Fase 3: Fra registrering til lansering	59
Fase 4: Fra lansering til drift og evaluering	59
Fase 1 - Fra ide til beslutning	60
Research fasen	61
Idéfasen	61
Pilotundersøkelse	61
Prototype	63
Forretningsmodell	63
Beslutningsfasen	64
Prognoser, kalkyler og budsjetter	64
Familie fasen	64
ROS analyse	64
Beslutningen	64
Fase 2 - Fra planlegging til etablering	65
Forretningsplan	66
Nøkkelpersoner	66
Leverandører	67
Samarbeidspartnere	67
Velg firmanavn og logo	68
Eierstyring	68
Styre	69
Kapitaliseringsfasen	69
Fase 3 - Fra registrering til lansering av selskapet	70
Registrer selskapet	71
Innbetaling av aksjekapital	71
Beskyttelse av forretningside	71
Lokalisering	72
Domene, e-post og nettsider	72

Innkjøp av anleggs- og driftsmidler	72
Rekruttering	72
Opplæring	73
Idéfasen	73
Research fasen	74
Situasjonsanalyse	74
Behov, egenskaper, bruk og fordeler	75
Forretningsmodell	75
Immaterielle eiendeler	76
Konkurrenter og konkurransefortrinn	76
Er det et stort og raskt voksende marked?	77
Kunden	77
Nøkkelmedarbeidere	77
Markedsføring	78
Leverandører	78
Lovverket og godkjenninger	78
Lokalisering	79
Hva vil det kreve å gjøre forretningsideen til et salgbart produkt eller tjeneste?	79
Produktutvikling	79
Produkt sortimentets sammensetning	80
Krever gode ideer og en løpende dialog med kundene	80
Produktets livssyklus	81
Hvordan utvikler produktets livssyklus seg?	81
Introduksjonsfasen	82
Vekstfasen	84
Modning og metningfasen	84
Tilbakegangfasen	85
Når skal man starte produktutviklingen ?	86
Produktutvikling trinnene	86
Ideprosessen	88
Situasjonsanalyse	91
Identifisering av forbedringsområder	92
PROBLEMBASERT KONSEPTGENERERING	93
ATTRIBUTTANALYSE MODELLER	95
Relasjonsanalyser	95
DIMENSJONSANALYSE	96
SJEKKLISTE	96
GAP - ANALYSE	97
Perceptions Gap Map	98
Trade - off analyse	99
7. Andre metoder.	100
Innovasjonkilder : - Jakten på den gode ideen!	100
Trendstyrt innovasjon	101
Teknologistyrte innovasjon	101
Konkurrentstyrt innovasjon	101
Medarbeiderdrevet innovasjon	101
Kunde- og brukerstyrt innovasjon	102
Produktutvikling - Idevurdering og økonomiske analyser	103
1. Produktet	103

2. Markedet	104
3. Markedsføring og distribusjon	104
4. Utvikling av produktet	104
5. Produksjon	104
6. Produktets lønnsomhet	105
7. Økonomiske forhold	105
Konsept testing	105
Kundens evaluering av fordelene	106
Lag en beskrivelse av konseptet	106
Bestem testgruppen (utvalget)	106
Bestem responsituasjonen	107
Bestem spørsmålrekkefølgen	107
Prøveintervju	108
Datainnhenting	108
Dataanalyse og rapportering	108
Teknisk utvikling	109
Brukertest	110
A: Generell test	111
B: Valg av testgruppe og kontaktsform	111
C: Valg av presentasjon av produktet	111
D: Bruk av produktet	112
E: Selve produktet	112
F: Analyse og måling av reaksjon	113
Prototype	113
Prototyper	114
Hvordan lage en prototyp?	114
Produktutvikling og markedsføring	115
Testsalg	116
Beslutningsfasen	117
Kapitalbehov	117
Finansiering	118
Familie fasen	118
ROS analyse	119
Hva skal risikoanalysen gi svar på?	119
Beslutning	120
Planleggingsfasen	121
Forretningsplan	121
Forretningsmodell	122
Hva skal forretningsmodellen gi svar på?	123
Forretningsmodellen må ses i sammenheng med forretningsideen	125
En forretningsmodell er ikke det samme som en forretningsstrategi	125
En kritisk suksessfaktor	126
Trenden idag	126
Forretningsmodellen må passe med verdikonfigurasjonen	127
Hva inngår i en forretningsmodell?	127
Business Model Canvas	128
1. Kundesegment	132
2. Verdiforslag	133
3. (Distribusjons)kanaler	133
4. Kundeforhold/kunderelasjoner	133
5. Inntektsstrømmer (inntektsmodell)	134

6. Nøkkelressurser	134
7. Nøkkelaktiviteter.....	134
8. Nøkkelpartnere	134
9. Kostnadsstruktur	135
Hvorfor er modellen blitt så populær?	135
Verdikonfigurasjon	136
Verdiskapningsprosessen.....	136
Hva en verdiskapningprosess?	137
Målsetning	137
Hva inngår i verdiskapningprosessen?	139
Prosesstyper.....	141
Styringsprosesser.....	141
Støtteprosesser.....	142
Kjerneprosesser	143
Kravspesifikasjoner	143
Prosesstrianglering.....	144
Verdikonfigurasjon.....	146
Former for verdikonfigurasjon	147
Tradisjonelle verdikonfigurasjoner	148
Skill mellom verdikonfigurasjon og forretningsmodell	149
Sammenligning av verdikonfigurasjoner	149
Markedsplan.....	152
Nøkkelpersoner	153
Personalplan	153
Leverandører.....	153
Samarbeidspartnere	154
Tillatelser	155
Firmanavn og logo	156
Firmanavnets funksjon.....	157
Monolittisk eller pluralistisk oppbygning.....	157
Hvordan registrere firmanavn (foretaksnavn)?.....	157
Hva skal søknaden inneholde?	158
Ansvarlig selskap eller som et komandittselskap.....	158
Aksjeselskap	158
Stiftelse.....	158
Enkeltmannsforetak	158
Hva består rettsvernet av firmanavnet i?.....	159
Lovmessige (formelle) krav til foretaksnavn	160
Selskapsformen skal alltid fremgå av firmanavnet	160
Enkeltmannsforetak	161
Ansvarlig selskap	161
Andre lovpålagte krav til firmanavn.....	161
Hvilke tegn godtas i firmanavnet?.....	162
Valg av firmanavn.....	162
Forarbeid.....	162
Firmanavnet bør være kort.....	163
Firmanavnet må være lett å uttale.....	163
Firmanavnet må være lett å huske og skrive.....	163
Firmanavnet må vekke de rette assosiasjonene.....	163
Hva søker kunden etter?.....	164
Unngå nordiske tegn i firmanavnet.....	164

Firmanavnet må skille selskapet fra konkurrentene.....	164
Firmanavnet er selskapets identitet	164
Sjekk at firmanavnet ikke allerede er registrert	165
Sjekk varemerkeregistret	165
Sjekk at domene til firmanavnet er ledig	165
Sjekk betydningen på alle relevante språk	165
Logo	166
Valg av selskapsform og eierstyring	166
Enkeltpersonforetak (Enkeltmannsforetak).....	167
Krav til enkeltpersonforetak (enkeltmannsforetak)	169
Anbefalinger.....	169
Krav til forsikringer for deg som skal starte enkeltmannsforetak.....	170
Ansvarlig selskap	170
Krav til ansvarlige selskaper (ANS/DA).....	171
Anbefalinger:	172
Krav til ansvarlige selskaper (ANS/DA).....	173
Anbefalinger.....	174
Samvirkeselskap/andelslag (BA)	174
Krav til samvirkeselskap/andelslag (BA)	174
Anbefalinger.....	175
Aksjeselskap (AS)	175
Selvstendig juridisk enhet	175
Økonomisk risiko og ansvar	176
Organisering av aksjeselskaper	176
Generalforsamlingen	177
Styre	178
Administrerende direktør/daglig leder.....	179
Eiere og ansatte.....	179
Lønn og skattemessig behandling	179
Krav til aksjeselskap	180
Hva er forskjellen mellom et aksje- og allmennaksjeselskap?.....	180
Anbefalinger.....	181
Allmenn aksjeselskap	181
Driftsplan.....	183
Økonomiplan.....	183
Søk profesjonell hjelp med planleggingen.....	183
Styret	183
Hvilke selskaper og selskapsformer trenger et styre?	184
Hvilke lover regulerer styrets ansvar, oppgaver og arbeid?	184
Hvem velger styret?	185
Krav til styremedlemmene	185
Hvor mange styremedlemmer trenger jeg?.....	185
Organiseringen av styret	187
Styreformann.....	187
Styremedlemmer	188
Sekretær:.....	188
Kasserer:	188
Hvem bør sitte i styret og hvordan avlønne dem?	188
Hva koster styremedlemmene?	191
Kilder til nye styremedlemmer:	192

Introduksjon av styremedlemmene	192
Styrets oppgaver og ansvar	193
Styrets ansvar:	194
Styreformannen	197
Styreinstruks.....	198
Aksjeselskap.....	199
Hvem har ansvaret for utarbeidelsen av styreinstruksen?	199
Hva skal styreinstruksen inneholde?	200
Eksempel på styreinstruks	201
Før styremøtet:	203
I styremøtet:	203
Etter styremøtet:.....	204
Styremøte ("best praksis")	205
Møtefrekvens: Hvor ofte bør styremøter avholdes?	205
Agenda: Hva skal tas opp på styremøte og hvordan skal agendaen utformes?	205
Innkalling til styremøte	206
Hvilke saker må behandles i styremøte og hvem har ansvaret for at de blir behandlet?	207
Hvem skal lede styremøte?	207
Kan daglig leder delta i styremøte?	208
Når kan styret treffe beslutning?.....	208
Styreprotokoll	208
Inhabilitet	209
Misbruk av posisjon i selskapet.....	210
Huskeliste for et styre	210
Registrer selskapet.....	211
Når bør du starte et selskap?	211
Lønnstaker eller næringsdrivende?	212
Frilanser.....	212
Når må du registrere et selskap?	213
Kan jeg unnlate å registrere et selskap?	214
Registrering av foretak i Enhetsregisteret og Foretaksregisteret.....	215
Enhetsregisteret.....	215
Foretaksregisteret.....	215
Hvilke foretak må registreres i Foretaksregisteret?	216
Fordeler med å registrere virksomheten frivillig i Foretaksregisteret	217
Hvordan registrere foretaket i Enhetsregistret og Foretaksregisteret?	217
Når må foretaket registreres og hvilke opplysninger må oppgis?	217
Hvem kan hjelpe meg?	217
Registrering av aksjeselskaper	218
Krav ved stiftelse av aksjeselskap.....	218
Krav til den videre driften	219
Lovverket	219
Hvem kan tegne aksjer?	219
Samordnet registrering	220
Nødvendige stiftelsesdokumenter	220
Stiftelsesdokument	220
Vedtekter	221
Hva skal vedtektene inneholde?.....	221

Firmanavn	222
Hovedkontor.....	222
Virksomhetsfelt	222
Aksjekapital	222
Aksjenes pålydende	222
Aksjeklasser	223
Antall styremedlemmer	223
Generalforsamling.....	224
Andre krav	224
Øvrige krav til stiftelsesdokumentet.....	225
Åpningsbalanse	226
Undertegningen av stiftelsesdokumentet	226
Aksjeeierbok	226
Hva skal aksjeeierboken inneholde?	227
Aksjeeierboken må holdes oppdatert.....	227
Pansettelse av aksjer.....	227
Aksjebrev gjelder ikke lenger	227
Protokoller til stiftesdokumentet.....	228
Protokoll fra stiftelsesmøtet	228
Åpningsbalanse	228
Protokoll fra generalforsamlingen	229
Protokoll fra styremøte.....	229
Vedtakter	229
Aksjeeierbok	229
Betaling av aksjeinnskudd.....	230
Aksjeinnskudd med andre eiendeler enn penger	230
Firmaattest	232
Stiftelsesutgifter	234
Stiftelsesutgifter som skal dekkes av selskapet.....	234
Slik får eierne dekket stiftelseskostnadene	234
Når inntrer revisjonsplikt for aksjeselskaper?.....	235
Huskeliste for selskapsetablering.....	236
Selve stiftelsen	236
Personer i selskapet.....	237
Innbetaling av aksjekapital og melding til Brønnøysundregisteret	237
Melding til andre offentlige registre og andre plikter.....	237
Vanlig drift.....	238
HVA BØR DU GJØRE?	238
Sjekkliste.....	238
Finansiering av selskapet	241
Hvor blir det av alle ideene?	241
Kritisk suksessfaktor	242
Innovasjoner og tradisjonelle etableringer	243
Finansiering av innovasjoner	243
Finansiering av en tradisjonell etablering	243
Hvordan finansiere oppstarten?	243
Hvor mye penger trenger du?	245
Hvordan kartlegge kapitalbehovet?	245
Har du stor nok "buffer" kapital?	245
Stipender, tilskudd og risikovillige lån	246

Investeringsavtale	247
Kapitalbehov	249
Investeringsanalyser	250
Likviditetsanalyse	250
Soliditet og lønnsomhetsanalyser	251
Risikoanalyse	251
Investeringskalkyle	251
Investeringskalkylens formål	251
Investeringskalkylens innhold	252
Regneteknikker	252
Usikkerhet ved investeringskalkyler	253
Likviditetsanalyse	253
Likviditetsgrad 1	254
Likviditetsgrad 2	255
Rentedekningsgrad	256
Arbeidskapitalen	257
Omløpshastigheten	257
Varelagerets omløpshastighet og lagringstid	257
Råvarelager	258
Varer i arbeid	258
Ferdigvarelager	258
Kundenes kredittid	259
Kontantstrømanalyse	260
Kontantstrømmen til totalkapitalen	260
Kontantstrømmer fra drift	262
Kontantstrømmer fra investeringer	262
Kontantstrømmer fra finansiering	262
Netto endring i kontanter (A+B+C)	262
Avstemming	263
Maler:	263
Finansierings - og soliditetsanalyser	263
Hva er en god finansieringsstruktur?	264
Egenkapitalprosent	264
Gjeldsgraden	265
Finansieringsgrad 1 og 2	266
Rentedekningsgraden	266
Cash flow (kontantstrømanalyser)	267
Syntetisk rating	267
Rentabilitetsanalyse	268
Totalkapitalens rentabilitet	269
Kapitalens omløpshastighet	270
Resultatgrad	271
Egenkapitalens rentabilitet	272
Dekomponering av egenkapitalrentabiliteten	273
Netto driftsrentabilitet	274
Driftsmargin	274
Risiko- og sårbarhetsanalyser (ROS)	275
Hva skal risikoanalysen gi svar på?	276
Risiko- og sårbarhetsanalyse (ROS)	276
Hvilken risiko må vurderes?	276
Interne og eksterne risikoelementer	277

Risikomatrise.....	278
Arbeidsmodell for risikoanalysen	281
Trinn 1: Identifiser risikoen.....	281
Trinn 2: Hva er effekten (konsekvensene)?	281
Trinn 3: Hva er sannsynligheten?	282
Trinn 4: Definer ønsket risikoprofil	282
Trinn 5: Prioriter etter konsekvens og sannsynlighet.....	282
Trinn 6: Tiltaksplan	282
Trinn 7: Budsjett, tidsplan og ansvarsfordeling.....	283
Trinn 8: Trening og implementering	283
Trinn 9: Kontroll og evaluering.....	283
Eksempler og videre lesing.....	284
Potensielle investorer	284
Hva skal finansieres?	285
Egne oppsparte midler	285
Nøkkelmedarbeiderne	286
Et middel for å skape forpliktelse og engasjerte medarbeidere.....	286
Gjør det enklere å få med eksterne investorer	286
En økonomisk "gullrot" for nøkkelmedarbeiderne	287
Krever en aksjonæravtale	287
Crowdfunding	287
Hvordan samle inn penger gjennom crowdfunding?	288
Definer ditt prosjekt:	288
Crowdfunder strategier.....	289
Etablerertilskudd fra Innovasjon Norge	289
Pre-såkornkapital	289
SkatteFUNN	289
EU-finansiering	290
Venner og bekjente som investor	290
Venture Capital (risikokapital).....	291
Selskapet må ha nådd kritisk driftfase	292
Ideen må være en innovasjon med et stort fortjeneste potensial	292
Hva kjennetegner venture capital selskapene?	293
Business Angels – englekapital	295
Andre offentlige støtteordninger.....	295
Meglerhus	295
Strategiske investorer	296
Leverandørkreditt og utstyr	297
Hvordan gå frem ovenfor investormarkedet?	297
Vær kjapp!	297
Feller man ofte går i.....	297
Forberedelsesfasen til investorpresentasjonen	298
Forretningside og visjon.....	298
Lokalisering	299
Vurder teamet ditt - dette er den viktigste enkeltfaktoren!.....	299
Nøkkelmedarbeidernes bindinger	300
Fremtidig leder	300
Behov, egenskaper, bruk og fordeler.....	301
Forretningsmodell	301
Stadie i utviklingen?	302
Immaterielle eiendeler	302

Konkurrenter og konkurransefortrinn.....	302
Er det et stort og raskt voksende marked?.....	303
Kunden	304
Markedstrategi	304
Suksessfaktorer.....	304
Kapitalbehov.....	304
Inntekter, kostnader og resultat.....	305
Dekningspunktanalyse	305
Hva er selskapet verdt?	306
Exit - muligheter.....	307
Forretningsplan	309
Eierstruktur	309
Antall eiere.....	309
Type eiere?.....	310
Eier-brøken.....	311
A- og B-aksjer	312
Vedtekter og aksjonæravtale	312
De magiske prosentatsene for en grunder og investor.....	312
Investorpresentasjonen (kontaktfasen).....	313
Kontakt mange!	313
Få en anbefaling fra en investoren kjenner godt	314
Førsteintrykket avgjør om du får et møte med investoren eller ikke.....	314
Besøk først. Ikke send en forretningsplan før minst et møte er gjennomført	316
Ikke os av desperasjon.....	316
Ikke vær paranoid!	317
Ikke be om en konfidensialitetserklæring (NDA) på første møte	317
..men, la heller ikke investoren pumpe deg tom for informasjon	317
Å være for pågående og oversell deg	317
Lønnsomhet og kapitalforvaltning.....	317
Ikke bare tenk på et tall, vis planer	318
Tar kritikk personlig.....	318
Ikke forhast pitchen.....	318
Øvelse gjør mester!	318
Pump investoren for feedback!	318
Ikke fortell hvilke andre investorer du prater med!	319
Forhandlingsfasen med investoren(e).....	319
Ikke vær grådig!.....	319
Ikke lov for mye!	319
Få konkrete avtaler!.....	319
Tell millioner, ikke prosenter!.....	320
Lik investoren din!	320
Benytt en profesjonell advokat!	320
Aksjonæravtale.....	321
Aksjonæravtalen er IKKE underlagt noen lovgivning	321
En avtale mellom noen eller alle aksjonærer og andre med spesielle rettigheter	322
Når bør aksjonæravtale benyttes?.....	322
Hva bør inngå i en aksjonæravtale?	323
Et viktig styringsverktøy i eierstyring	323
Emisjon spiralen: - Etappefinansiering av selskapet	324
Hva er etappefinansiering?	324

Medfører utvanning.....	325
Immaterielle rettigheter	325
Viktige strategiske ressurser.....	326
Hvordan beskytte de immaterielle rettighetene?	327
Hvem oppnå beskyttelse av en idé?	328
Patent	328
Teknologien må gjøres offentlig.....	328
Hva innebærer en patent?.....	329
To mulige strategier.....	329
Patent krav.....	329
Hvorfor søke om patent?.....	330
Hvordan søke om patent?	330
Prioritetsdato.....	332
Internasjonale ordninger for videreføring	332
EPO	333
PCT.....	333
Design- og mønsterbeskyttelse	334
Varemerkebeskyttelse.....	336
Hvordan registrere varemerke?	337
Søknadsskjema	337
Opphavsrett	338
Arbeidstageroppfinnelser	338
Hvordan kapitalisere på denne strategiske ressursen?	339
Etableringsfasen til selskapet.....	339
Registrering i merverdiavgiftmannallet.....	340
Regnskap	340
Økonomisystem.....	340
Leie lokaler.....	340
Hvordan finne de ledige lokalene?.....	341
Aviser og magasiner.....	341
Meglere.....	341
Eiendomsforvaltere og besittere.....	341
Internett.....	341
Definer behovet før du begynner å lete etter lokalene.....	342
Arealbehov	342
Lokalisering	343
Naboforhold/miljø.....	344
Skilting og profilering	344
Innemiljø.....	345
Adgang og sikkerhet	345
Bruksendring/offentlige restriksjoner	346
Nyttige Internett adresser	346
Vurder utleier før du inngår leiekontrakten	346
Kontraktsforhandlinger.....	347
Bevissthet om egne ønsker og behov.....	347
Egen kredittverdighet, størrelse og forretningsidé	347
Valgmuligheter.....	347
Pris – markedspris.....	347
Rabatter.....	348
Tilleggsutgifter	348

Praktisk gjennomføring.....	350
Inngå en leiekontrakt.....	350
Inventarliste.....	350
Kontoplan - Innredning.....	350
Forsikring.....	351
Domene, visittkort og nettsider.....	351
Administrative oppgaver.....	351
Rekruttering	353
Ansettelse og lønn	353
Opplæring	353
Helse, miljø og sikkerhet (HMS)	353
Hvilket formål har Helse, Miljø og Sikkerhet (HMS)?	354
Hva inngår i Helse, miljø og sikkerhet (HMS)?.....	355
Fysisk og kjemisk arbeidsmiljø	356
Mellommenneskelige forhold.....	356
System.....	356
Praktisk HMS-arbeid.....	356

Brukervilkår (terms of use)

Dette er en e-bok som består av ulike artikkelserier hentet fra: <http://eStudie.no>

E-boken er lastet ned for personlig bruk. Det er ikke lov til å kopiere innholdet eller spre det til andre uten skriftlig samtykke på forhånd. Andre kan laste ned sin egen personlig e-bok ved å gå til <http://eStudie.no>.

Ønsker du å bruke artikkelserien som en del av et undervisningsopplegg kan du inngå en klasse- eller partneravtale som gir deg muligheten til å distribuere kopier til alle dine elever og kursdeltakere til en redusert pris. Send i såfall en forespørsel til redaksjonen@eStudie.no.

Gründer / entreprenør

Overalt møter vi på begrepene **gründer** og **entreprenør** når vi snakker om etablering av nye selskaper og oppfinnelser. Begrepene brukes gjerne om hverandre som om de skulle bety det samme. Selv om det finnes mange likhetstrekk mellom en gründer og entreprenør er det også noen viktige forskjeller de er viktig å være klar over.

Hva er en gründer?

En **gründer** (tysk: *grunnlegger*) er:

”EN PERSON SOM HAR TATT INITIATIV TIL Å STARTE EN VIRKSOMHET FOR Å TJENE PENGER TIL SEG SELV, OG SOM SVARER FOR HELE ELLER DELER AV VIRKSOMHETENS ØKONOMISKE RISIKO”.

Seriegründere er personer som har etablert en ny virksomhet flere ganger og dermed opparbeidet seg erfaringer, innsikt og opplevelser som utgjør en spesiell kompetanse innen området.

Hva er en entreprenør?

Med **entreprenør** menes:

”EN PERSON SOM HAR ETABLERT EN VIRKSOMHET FOR Å REALISERE EN SAMFUNNSNYTTIG IDÈ SOM DEKKER BEHOV ELLER LØSER PROBLEMER PÅ NYE MÅTER”.