

Gründerskolen del 4: Finansiering

Cash is queen!

Hvordan skaffe penger til oppstarten? Her er gode tips – enten det gjelder banklån, stipend eller kunsten å finne investorer.

De områder og bransjer de fleste kvinner satser innenfor, er ikke prioritert hos stipendgivere eller banker/investorer. Dette er jo et paradoks når myndighetene flagger at de ønsker en økning av kvinnelige gründere, og at målet er 40 prosent innen år 2013. Uansett hvem du henvender deg til, er prioriterte bransjer datateknologi, energi, miljø, biologi, marin, maritim, olje og så videre, sier Gry Wigre, administrerende direktør i Onmii AS. Sammen med Eva Aunemo unnfanget hun i 2005 ideen om et godt designet brett til oppheng av smykker. Med seg fikk de den anerkjente designeren Johan Verde. I dag er brettet til salgs i interiør- og gavebutikker over hele landet. Ikke uten kamp. Etter mange stengte dører hos mannlige investorer lyktes de hos kvinner som forsto ideen.

– Husk at du er selgeren, og investor er kunden. Som gründer er man ofte hodestups forelsket i produktet/tjenesten. Det man skal selge, er aksjeeierskap, en mulighet til å tjene penger – også kalt ROI – Return of Investment. Investorer ser etter selskap med høy fortjenestemulighet og entreprenører som vil lykkes. Din bakgrunn og forutsetninger til å få det til er vel så viktig som produktet. Kvinner må lære seg å tenke mer business. Hvis du selv ikke tar risiko, vil ingen andre gjøre det heller. Jeg har ofte hørt setningen «Det er ikke pengene som driver meg ...» Da kan du ikke regne med at noen vil satse på prosjektet. Det er penger som driver investeringer, sier Wigre.

Hun mener at mange kvinner har dårlig selvtillit i forhold til å kontakte nettverk eller investorpaneler for å presentere seg og prosjektet. Hennes råd er å skape blest. Man bør kontakte media og øke selvtilliten ved å tenke positivt.

– Det finnes flere potensielle investorer enn de som er representert i Dagens Næringsliv. Oppsøk og meld deg inn i nettverk der det diskuteres og skapes business. For eksempel BNI – Business Network International (www.bni.no). Det finnes også flere programmer for selskaper som er ute etter finansiering, blant annet hos Connect Norge og Seed Forum. Husk – du vil møte flere nei enn du noen gang kan forestille deg. Og det tar lengre

tid enn du har tålmodighet til, sier Wigre og råder gründere til å ta direkte kontakt med investorer, aktuelle banker og Innovasjon Norge. Få til et møte, slik at du kan presentere ideen din gjennom et godt sammendrag av forretningsplanen. Kjøp gjerne rådgivningstimer hvis du er usikker.

SLIK VEKKER DU OPPSIKT:

- Hvem er du/dere? Kort presentasjon av deg og teamet. Legg vekt på kompetanse og tidligere erfaringer og suksesser.
- Kort beskrivelse av produkt og forretningsidé. Hvordan skal selskapet tjene penger på sikt? Våg å tenke stort!
- Forretningsmodell. Hvordan skal selskapet tjene penger? Økonomisk visualisering av overskudd og kalkyler/marginer. Gjerne et treårs budsjett.
- I hvilken fase er prosjektet? Milepæler gjennomført.
- Hvor unikt er prosjektet, konkurransefordeler, hvorfor skal kunden velge ditt produkt? Har dere søkt patent-, varemerke- og designbeskyttelse?
- Hvis du har tilgang på viktige partnere, få disse med i teambeskrivelsen.
- Beskriv markedet. Hvem er kundene?
- Distribusjonsstrategi.
- Finansiell status. Nåværende kapital, kapitalbehov og hvordan investert kapital skal brukes.
- Framtidige planer og milepæler.
- Risikofaktorer – hvordan sikre minimering av risiko.
- Exitstrategi. Når og hvordan trekke seg ut av investeringen.
- Lag en fullstendig forretningsplan med alle detaljer
- Gi aldri opp. Sett deg hårete mål, og tro på dem! Ha fokus på salg hele tiden.

(Kilde: Gry Wigre, Onmii AS)

VIKTIGE NETTADRESSER

Hvordan komme i gang: bedin.no, etablerer.no

Tilskudd og stipender: innovasjon norge.no

Forsikringer: if.no/bedrift

Gründerskolen

I løpet av de neste fem utgavene presenterer vi ulike faktorer som må på plass for å lykkes som etablerer.

Del 1: Før du starter

Del 2: Forretningsplan

Del 3: Selskapsform

Del 4: Finansiering

Del 5: Markedsføring