



ahlsell

Gründer- guiden

Rundt 6000 nye bedrifter har blitt startet i Norge de siste ti årene. Og det er kun innen bygg -og anleggsbransjen.

I samme periode har 3 av 10 gått konkurs.

Høye kostnader og stramt marked er de to viktigste årsakene til konkursene. Gjennom vår hundre år lange historie har vi i Ahlsell erfart mange opp- og ned- turer i markedet, og vet hva som skal til for at noen lykkes og utvikler seg.

Vi har sett start-ups som har blitt til solide arbeidsplasser for tusenvis av mennesker over hele Norge.

Del 1

En idé er sådd – hva nå?

Veien fra idé til registrert foretak kan virke lang og kronglete når du fremdeles står på startstreken. Og ja – det krever litt planlegging i starten, litt papirarbeid. Powerpoint og Excel. Eller penn og papir. Vi anbefaler i hvert fall at du skriver ned noen grunnleggende tanker, på fagspråket kalt en forretningsplan.

Forretningsidé

Start med å utbrodere idéen din. Du bør kunne svare på følgende spørsmål:

- Hvilket problem eller behov løser idéen din?
- For hvem?
- Hva består løsningen din av?
 - Selger du tjenester, produkter, eller noe helt annet?

Forretningsplan

Forretningsmodellen beskriver hvordan du skal tjene penger på forretningsidéen din. Her må du utbrodere om hvem målgruppen er, hva du selger, hvem konkurrentene er – og hvordan du skal selge.

Målgruppe

Ofte kan den potensielle kundemassen deles inn i mindre grupper med ulike behov. Starter du et anleggsgartnerfirma kan målgruppen både bestå av private med behov for graving på egen tomt til kommuner eller borettslag. Disse gruppene vektlegger gjerne ulike ting når de skal velge leverandør.

Konkurrenter

Husk at konkurrenter ikke trenger å være andre foretak – potensielle kunders interne ressurser kan også være en konkurrent!

Hvordan skal du selge

Selger du timer? Driver du utleie av maskiner? Har du pakkepris på ulike tjenester kanskje? Hva du selger åpner for ulike måter å selge på. Hvordan du tar betalt for tjenestene eller varene du leverer kalles en prismodell.

I tillegg bør en god forretningsplan si noe om kostnader for å drive firma, ressursbehov (utstyr, IT-systemer, verktøy og lignende), lovkrav og kvalifikasjoner du må ha, eventuelle samarbeidspartnere og leverandører, og etableringskostnaden – samt finansiering.



Markedsføringsstrategi

I tillegg til forretningsplanen må du ha en markedsføringsstrategi. Markedsføring handler både om kjennskap (målgruppen må vite at du eksisterer) og å overbevise målgruppen om at du har løsningen på behovet deres (salg).

Kanalvalg

Hvilke kanaler skal brukes for å nå målgruppen og ikke minst, hvordan når kunden deg?

Budskap

Hva skal du fortelle markedet?

Posisjonering

Hvordan vil du at kundene skal oppfatte deg sammenlignet med konkurrentene?

Tidsplan

Når og hvordan skal du gjennomføre markedsføringsaktivitetene?



Del 2

Powerpointen er laget – nå starter det praktiske

Planene er lagt, kostnadene kalkulert og Powerpoint har fått kjøre seg. Nå begynner det praktiske arbeidet.

Det aller første du må gjøre er å opprette to bankkontoer: en driftskonto og en skattetrekkskonto.

Driftskonto

Dette er hovedkontoen som brukes til daglige inn- og utbetalinger.

Skattetrekkskonto

Denne er lovpålagt for arbeidsgivere i Norge og brukes utelukkende til å sette inn forskuddstrekk fra lønn.

Organisasjonsform

Hvilken organisasjonsform du velger for bedriften din vil ha stor betydning – så her bør du gjøre en grundig vurdering.

Du kan velge mellom ENK (enkelpersonforetak) og AS (aksjeselskap). De byr på ulike fordeler og ulemper med tanke på risiko, kapitalbehov, administrasjon og skatt.

Enkelpersonforetak (ENK)

- 😊 Eies av én person: Du er personlig ansvarlig for gjeld og forpliktelser.
- 😊 Ingen krav til startkapital
- 😊 Overskuddet beskattes som personlig inntekt
- 😊 Mindre administrativt arbeid og færre formelle krav

Aksjeselskap (AS)

- 😊 Kan ha én eller flere eiere (aksjonærer)
- 😊 Minimumskravet til startkapital er 30 000 NOK
- 😊 Du risikerer kun kapitalen du har investert i bedriften
- 😊 Bedriften betaler skatt på overskuddet og aksjonærene beskattes for utbytte og lønn
- 😊 Krav om styre og generalforsamling

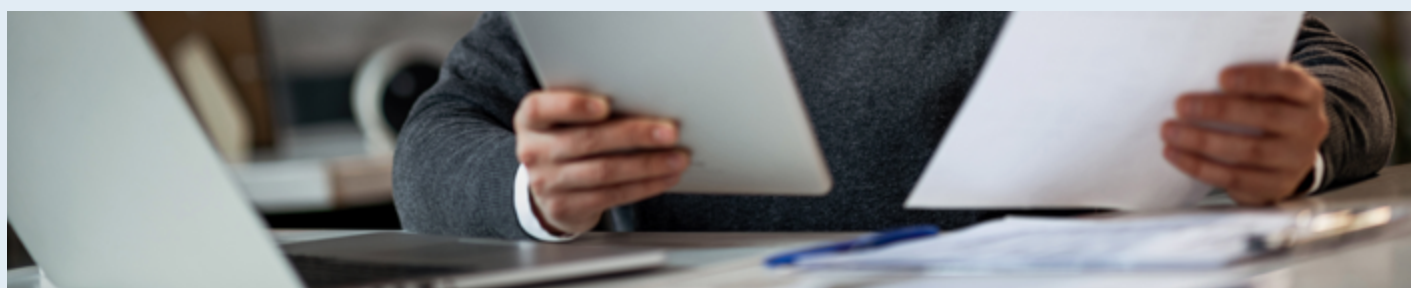
Registrering

Når du har valgt om bedriften skal være et ENK eller AS er det tid for å registrere bedriften i Brønnøysundregistrene. Da blir bedriften en juridisk enhet, som er obligatorisk for å drive lovlig virksomhet i Norge.

Det er også her du registrerer navnet på bedriften.

Sjekkliste for navn

- Enkelt** Er navnet lett for kundene å huske og uttale?
- Tilgjengelig** Sjekk om domenenaavnet er ledig for nettsiden din og sosiale medier.
- Kulturelle og språklige hensyn** Vurder lokale, kulturelle og språklige aspekter som kan påvirke hvordan navnet oppfattes.
- Juridiske hensyn** Sørg for at navnet ikke allerede er i bruk av en annen bedrift.



Del 3

Ut i verden – en storebror i ryggen!

Du har nå kommet så langt at bedriften er registrert i Brønnøysund-registrene, og det er nå den virkelige jobben starter. Først og fremst er det en rekke ting du fremdeles må ta stilling til, og som vil gi deg ekstra kostnader. Noe er du pålagt å ha, mens andre ting kan du vente med.

Ahlsell er Norges eneste flerfaglige grossist, og markedsleder i Norden. Oppretter du konto hos oss, gir du deg selv gode forutsetninger for drive virksomheten på en effektiv måte – samtidig som du velger en partner som tilbyr Norges råeste medlemsfordeler!

Som kunde hos Ahlsell kan du bli med i fordelsprogrammet Ahlsell Partner. Det koster ingenting, og er laget for å gi stordriftsfordeler for deg som driver en liten eller mellomstor bedrift.

I tillegg til Ahlsells brede sortiment, får du:

Administrativt

- Gunstige forsikringer
- Ordre -og fakturasystem
- Internkontroll og HMS
- Markedsføring

Utstyr

- Innkjøpsavtale med Nordens ledende multispesialist
- Knallgode logistikk løsninger
- Gode priser på telefon, PC, og abonnementer
- Rabatt på firmabil, inkludert
 - Innredning
 - Profilering
 - Lading og drivstoff
 - Dekk, felg og dekkhotell

Kunnskap

- Nettverkssamlinger
- Partnertreff med leverandører og andre bedrifter
- VIP-samlinger
- Partnerskolen med kurs for alle – fra lærlingen til lederen
- Personlig rådgiver



Forsikring

Når du starter bedrift i Norge, er det én forsikring som er lovpålagt – **yrkesskadeforsikring**. Den dekker skader og sykdom som ansatte kan pådra seg i forbindelse med arbeidet. I tillegg til den obligatoriske yrkesskadeforsikringen anbefaler vi at du tegner følgende forsikringer:

- **Ansvarsforsikring:** Dekker økonomisk og juridisk ansvar ved rettslige erstatningskrav.
- **Eiendomsforsikring:** Dekker bedriftens verktøy, maskiner og utstyr.
- **Bil-/varebilforsikring:** For bedriftens kjøretøy.
- **Prosjektforsikring (entreprenørforsikring):** Sikrer verdiene på en byggeplass.
- **Avbruddstap/driftstapforsikring:** Dekker tap som skyldes driftsstans på grunn av skade.
- **Helse- og behandlingsforsikring:** Kan hjelpe ansatte raskere tilbake i jobb.
- **Cyberforsikring:** Teknisk IT-hjelp ved datainnbrudd.
- **Gruppelivsforsikring:** Gir familien økonomisk hjelp hvis en ansatt dør.
- **Reiseforsikring:** Dekker ansatte både på jobb- og fritidsreiser.

Som Ahlsell Partner-medlem har du tilgang til en av markedets beste forsikringsavtaler.



Ahlsell Partner tilbyr en imponerende liste med fordeler: **rabatter på drivstoff, firmabiler, kurs, IT-systemer, bedriftshelsetjeneste** og til og med **markedsføringshjelp**. For deg som er i oppstartsfasen kan dette virke som en gullgrube – eller noe du møter med skepsis, for hvor mye av dette får du uansett gjennom andre bransjeavtaler eller medlemskap i fagforeninger?

For eksempel:

- Drivstoffrabatter og bilavtaler er vanlige i mange bransjeprogrammer.
- IT-systemer og kurs tilbys også av andre aktører i bransjen.
- Markedsføringshjelp og bedriftshelsetjeneste er nyttige, men krever aktiv bruk.

Det som skiller Ahlsell Partner er kanskje ikke nødvendigvis bredden i tilbudet, men **kombinasjonen av tjenester og det faktum at det er gratis og uten binding**.

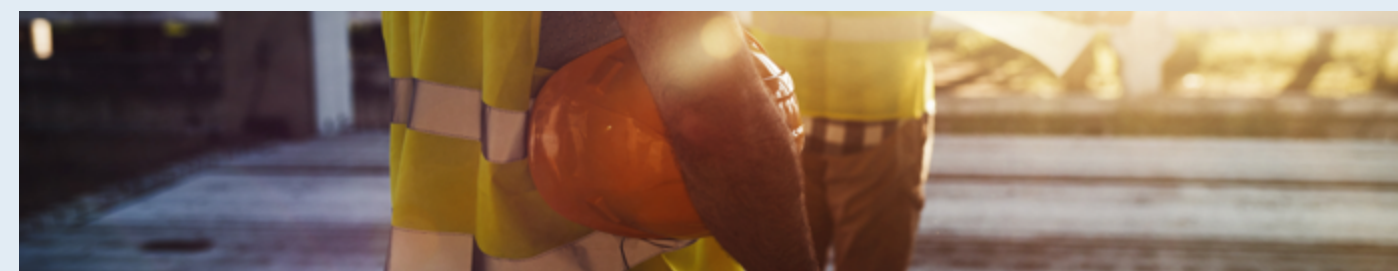
Som Partner-medlem tjener du også **poeng på alt du kjøper hos Ahlsell**. Disse poengene kan du bruke til å betale for f.eks. en ny nettside, Ahlsell-fakturaen dine, kursene i Partnerskolen, og mer!

I tillegg er nettverket vårt et unikt aspekt. Fordelsprogrammet samler håndverkerbedrifter på tvers av fagområder, og legger til rette for erfaringsdeling og samarbeid.

[Les mer om Ahlsell Partner](#) →

[Søk om kundekonto her](#) →

[Besøk ahsell.no](#) →



Markedsføring

For en nyetablert bedrift i bygg- og anleggsbransjen er synlighet og tillit avgjørende for å vinne de første oppdragene. Her er de viktigste markedsføringstiltakene du bør prioritere med en gang:

Google Min Bedrift

Google Business Profile

Bli synlig når noen søker etter tjenester du leverer i ditt nær-område. Opprett en profil, legg inn åpningstidene og eventuelt bilder av prosjekter. Oppdater infoen jevnlig og svar på anmeldelser.

Egen nettside

En base for alle som vil sjekke ut bedriften din. Lag en profesjonell nettside med beskrivelser av tjenestene dine, referanser og kontaktinformasjon.

Sosiale medier

Sosiale medier er fine kanaler for å knytte kontakt med kunder og bygge stolthet blant ansatte. Del gjerne kundeanbefalinger, tips og råd, eller “bak kulissene”-innhold fra byggeplassen.



ahlsell