Norges største økonomiblad

FOTO: MARIA ORMSETH

BOLIG: Nå blir det energimerking av norske boliger. Alle er pliktige hvis de skal selge.

FOTO: SJUR JANSEN

PRISER: Vi tok turen til Sverige og sjekket prisene på apoteket, i sportsbutikken og andre steder.

DITT FIRMA: Vi forteller hvordan du starter firma og gir deg noen tips til selve startfasen. John Øyvind Livden fra Bergen ble gründer da han tok sluttpakke etter 18 år i Forsvaret.

TEMA: START EGET FIRMA

Sluttpakke ga mulighet 30
Test ideen og markedet 32
Hvordan gikk det etter noen år? 34
Velg riktig navn 36
Finansieringen 38
Støtte og startpenger 40
Valg av selkapsform 42
Tiden før overskudd 44
Formalitetene 45

FORBRUKER

Billigere forsikringer 18
Her er grenseprisene 46
Prisguide for Europa 54
Slik vinner du i Monopol 60
Spar penger før nyttår 22

BOLIG

Energimerking av bolig 2

SAMFUNN

Sigbjørn om skatt 6

BANK

Bytt bank på ett minutt 6

BIL

Avgiftsvinnerne 2

PENGETORGET

Boliglån, fond, aksjer 7

FASTE SPALTER

Leder: Fjern Nav – gi trygd til alle .....
Ris og ros: Naive bank-bjellesauer .....
Bomerang: Forskningsfrihet – selvsagt .....
Gode råd er billige: Kan Nav kutte i min alderspensjon? .....
Pengegaloppen: Klagde – fikk 30 000 kr fra håndverker .....

DINE PENGER

ALL INCLUSIVE: Gründer John Øyvind Livden (t.v) i Gullfjell Consulting har kontorfellesskap sammen med Oddvar Almelid og Steinar Opheim i bistandsfirmaet Tent AS.

– Kontorfellesskap er mye mer enn å dele lokaler og kopimaskin. Det er svært viktig å ha noen å spille ball med i gründerhverdagen, sier Livden. I tillegg til at han leier kontorplass, har han tilgang til fullt utstyrte og moderne konferanselokaler, stort kjøkken og møterom når han har samlinger og kurs. For dette betaler han leie fra gang til gang.

Slik starter du opp: Eget firma

Nytt jobbliv: Eget konsulentfirma innen lederutvikling ble resultatet da John Øyvind Livden fra Bergen tok sluttpakke i Forsvaret.

TEMASIDER AV:
SVANHILD BLAKSTAD, CARSTEN PIHL, ANNE LISE STRANDEN OG SJUR JANSEN

FRA ANSATT TIL EGEN SJEF. – I Forsvaret var jeg en liten brikke i et stort system. Nå har jeg ansvar for hele systemet selv, sier gründer John Øyvind Livden i Gullfjell Consulting. Firmaet hans tilbyr leder- og medarbeiderutvikling for bedrifter og organiasjoner.

Livden var marineoffiser ved Sjøkrigsskolen i Bergen og hadde blant annet opplæringsansvar for all landbasert øvingsvirksomhet. Da Forsvaret gjennomførte store nedbemanninger for noen år siden, bestemte han seg for å søke sluttpakke og realisere drømmen om å starte for seg selv.

GRÜNDER-GEN. – Jeg har alltid hatt et gründer-gen, med mange ideer og iver etter å skape noe, sier Livden. Han drev et importfirma mens han jobbet i Forsvaret.

Tre års etterlønn og en utdanningspakke var utslagsgivende for beslutningen om å bli heltidsgründer. – Muligheten til økt kompetanse kombinert med lønn åpnet et vindu. Jeg kunne derfor studere og starte firma uten å bekymre meg for pengene, sier Livden. Parallelt med gründervirksomheten tar han en mastergrad i pedagogikk.

MANGLET NETTVERK. Etter 18 år i Forsvaret, som ifølge Livden er en skjermet virksomhet i forhold til næringslivet, ble det en utfordring å skulle bygge opp et nettverk på utsiden.

Han valgte bevisst å ikke selge inn sine tjenester til den gamle arbeidsgiveren, og måtte derfor etablere nettverk fra bunnen av.

– Det tar lang tid å bygge opp relasjoner og tillit til nye mennesker, og utfordringen er tålmodighet. Denne virksomheten egner seg bedre for gartnere enn for jegere, forklarer Livden. Innsalgsprosessen kan ta fra et halvt til ett år, fra første kontakt er etablert til et salg er i boks.

SOSIALT ENGASJEMENT. Men det drier seg ikke bare om penger og inntjening Livden har et stort sosialt engasjement og synes det er viktig med en plattform hvor han skaper noe meningsfylt.

Som ansatt i en vanlig jobb ville han

FOTO: ERLEND HAUKELAND

50 % av leserne våre drømmer om egen bedrift

Det er en større andel blant Dine Pengers lesere som kan tenke seg å starte egen bedrift, enn i befolkningen ellers.

Hele 5 av 10 av våre lesere er helt eller delvis enig når de blir spurt om de kan tenkes å starte egen bedrift. Tilsvarende tall for de som ikke er abonnenter, er 4 av 10.

neppe hatt mulighet til å dyrke dette engasjementet slik han gjør i dag. Frivillig arbeid fyller også en stor del av fritiden, blant annet er han gruppeleder for Arna speidergruppe med 150 medlemmer.

Gullfjell Consulting tilbyr kurs og prosesser både til næringslivskunder og til frivillige/ideelle organisasjoner, slik som speidergrupper og fritidsklubber.

– Det er svært givende å utdanne unge ledere. Jeg setter lavere honorarsatser mot non-profit organisasjoner enn mot næringslivskunder, sier Livden.

STOR KONKURRANSE. Innenfor lederutvikling er det stor konkurranse, og hva gjør Gullfjell Consulting for å skille seg ut? – Jeg driver en kunnskapsbedrift som leverer prosesser fremfor happenings, sier Livden. Han peker også på firmaets profil, som er bygget opp rundt Gullfjellet, Bergens høyeste fjelltopp med sine 987 moh. Det er her han har hentet firmanavnet, og den grafiske profilen gir tydelige assosiasjoner til fjellet.

MARKEDSFØRING. Gullfjell Consulting bruker nesten ikke penger på tradisjonell annonsering, men satser på relasjonsrettet markedsføring: At fornøyde kunder sprer budskapet videre gjennom jungeltelegrafen.

Livden har utviklet et konsept for lederutvikling som han har han kalt «Vardeveien» hvor navnet henspiller på varder som faste punkter å følge når man vandrer i fjellet.

– I all god ledelse finnes det fastpunkter det er smart å forholde seg til, sier Livden. Firmaet er dessuten sponsor for motbakkeløpet Gullfjellet Opp.

SOSIALE MEDIER. Livden har startet et nasjonalt nettverk, ENK, på Facebook og LinkedIn for eiere av enkeltpersonforetak. Dette har nå ca 300 medlemmer. Formålet er nettverksbygging, deling av informasjon og mulighet for å lære mer om hvordan man kan lykkes

– Sosiale medier er et konkurransefortrinn og en viktig profileringskanal. Dagens unge er morgendagens kunder, sier Livden, som også er ivrig på Twitter.

I ENK-nettverket holder Livden gratis «webinar», hvor medlemmene i gruppen kan delta på et møte eller seminar over internett. De kan også være med i diskusjoner og stille spørsmål til Livden eller andre i gruppen.

– Dette gir en helt ny mulighet til å komme i kontakt med andre gründere som har mange av de samme utfordringene som en selv, avslutter Livden, som nå står på trappene til å utvide virksomheten med en partner.

svanhild.blakstad@dinepenger.no

Livdens gründertips

Ideutvikling: Jobb mye med ideen din og sjekk at du har noe som har potensial før du bruker masse penger

Planlegg: Legg planer, og følg dem. Hvis du ikke vet hvor du skal – blir alle veier like gode.

Alt tar tid: Ta høyde for at ting tar lengre tid, koster mer, og krever mer arbeid enn du kan forutsi

Hold retningen: Vær fleksibel – behold retning og fremdrift i prosjektet ditt, selv om du må justere tempoet

Bygg nettverk: Tenk nettverk, det er mange gode hjelpere der ute!

Ta vare på deg selv: Du skal ha tid til å ta vare på deg selv, familien din og andre viktige mennesker.

Skille jobb og fritid: Lag struktur på dagene dine, skap tydelige skiller mellom jobb og fritid, arbeid og hvile

Stein på stein: Tenk langsiktig, bygg solid.

Coaching: Få deg en coach eller mentor.

Innhold

Sluttpakke ga mulighet 30
Test ideen og markedet 32
Hvordan gikk det etter noen år? 34
Velg riktig navn 36
Finansieringen 38
Støtte og startpenger 40
Valg av selskapsform 42
Tiden før overskudd 44
Formalitetene 45