

## Hvordan få idéen til å vokse

Den kanskje vanskeligste overgangen, er når man har en idé og man ser for seg at den kan bli til en arbeidsplass, eller flere. De som har startet virksomhet, vet hvor tøft det som regel er.

Etter drøyt sju måneder i denne jobben, har jeg møtt mange som har en drøm om å etablere sin egen virksomhet. Mange har veldig gode idéer, noen er helt unike innenfor sitt fagfelt. Men så er spørsmålet, hvordan gjør man det videre? At man har dyp tro på sitt produkt eller tjeneste og har vilje til å stå på, er viktige forutsetninger for å lykkes. For det kommer til å røyne på.

For noen uker siden var jeg på et gründertreff på Notodden, hvor flere innenfor landbruksnæringen var til stede. Jeg var der også for å bli bedre kjent med det næringslivsrettede hjelpeapparatet Drangedal er en del av i Grenlandssamarbeidet. At andre deler av sine erfaringer, er viktig. Ikke bare for inspirasjon, men også for å komme videre selv. Dette med nettverk og noen å kunne sparre med løftes stadig frem, og jeg har selv veldig tro på at det har betydning.

Samtidig har de som har lyktes, en annen felles nevner. De har en god plan. Den er selvsagt blitt justert opptil flere ganger, men man har tenkt på og jobbet nøye med å avklare en del grunnleggende spørsmål slik at man sortere ut hva som er nyttig å ha med videre og hva som ikke vil gi det resultatet man ønsker seg. Det finnes neppe en form som passer for alle, men det kan uansett være lurt å ha gjort litt hjemmelekse i form av å skissere en forretningsmodell, før man tar steget videre.

En forretningsmodell gir en oversikt over alle prosesser og ressurser virksomheten din må håndtere for å tjene penger. For du må tjene penger, skal du kunne leve av den. Forretningsmodellen skal svare på spørsmål som: Hva skal du levere? Hvem er kunden? Hvem er «venner» og konkurrenter? Hvordan skal du selge? Hvordan skal du ta betalt? Hvordan skal du levere?

Dette med å skaffe penger, både til oppstart og videre drift, kan være litt av en nøtt. I Norge har vi et stort virkemiddelapparat, som kan gi støtte til ulike faser av selskapets utvikling. Slik sett er vi heldige. Men planene må være gode og det krever stor egeninnsats.

Start-hjelpere er det mange av. Flere av dem har vi her i Drangedal, også. For ikke å glemme at Nav kan sikre at man beholder dagpenger under etablering. Driv er en tidlig-starthjelper, ettersom omstillingsarbeidet kan være med helt fra unnfangelsen av idéen og et stykke på vei, før man gjerne slippes videre i virkemiddelapparatet. Er idéen din god nok, markedet har betalingsvilje og du selv vil satse, er det en god start for en levedyktig arbeidsplass.