

# FØLGER DRØMMEN

Kvinnelige gründere selger ikke bare knapper og glansbilder. Brenner du inne med en god idé, har disse damene gode råd på veien.

TEKST SIRI SKAUSTEIN FOTO EINAR ASLAKSEN OG ANNIKEN ZAHL FURUNES

**D**et er ingen tvil om at det er både tøft og krevende å starte opp en bedrift. Du må jobbe hardt, det er ikke rom for å ta ut så mye lønn i oppstartsfasen, og det er en risiko for at du ikke lykkes. Ifølge en undersøkelse DnBNor gjennomførte i 2010 drømmer hele én av tre i aldersgruppen 18–35 år om å starte sin egen bedrift. Av dem som faktisk starter for seg selv, er kvinneandelen på 29 prosent. Men det finnes tøffe damer som satses. Det er coach og forfatter av boken «Drømmekraft», Ellen Vahr, glad for.

– Kvinner har et enormt fokus på verdiskapning, og brenner for det de ønsker å holde på med. Det er så mange flinke damer der ute, og alt ligger til rette for å lage drømmearbeidsplassen og realisere målene sine, sier hun.

– Problemet er at mange kvinner føler at de må gjøre alt selv når de skal starte opp en bedrift. De sliter seg ut med å føre regnskap, lage hjemmeside, drive markedsføring, og føler at de må holde i absolutt alle tråder helt alene. Dessuten er mange kvinner altfor forsiktige. Det er en tendens at menn går hardere ut og satses tøffere, mens kvinner sparer og ikke tar skrittet fullt ut før de er hundre prosent sikre på at det skal gå.

**SIRI SØRFLATEN, HEDDA RIVELSRUD** og Annette Steen Lien hoppet i det. De jobbet henholdsvis med logistikk, som produksjef og med markedsføring og reklame, så sluttet de, slo seg sammen – og nå designer og produserer de ullklær for barn. Da de sa opp jobbene og satset for fullt, var det med en klar plan for hvor dette skulle føre. WoolLand vil markere seg i utlandet, og de har allerede utvidet med en voksenkolleksjon i tillegg til barnekolleksjonen som var utgangspunktet da de startet opp.

– Dette er på ingen måte noe hobbyprosjekt, det har hele tiden vært meningen ♦♦

## FAKTA WOOLLAND

**HVEM:** Siri Sørflaten (35), Hedda Rivalsrud (31) og Annette Steen Lien (31).

**HVA:** Designer ullundertøy til barn 0–8 år og dame. Høsten 2012 kommer kolleksjonen til å utvides til barn 9–14 år og menn. Deres langsiktige mål er å gå internasjonalt med WoolLand. Har foreløpig bare nettbutikk, men vurderer fortløpende å satse på et kombinert showroom og butikk. (woolland.no)

## GODE RÅD FRA WOOLLAND

- Sjekk om det faktisk finnes et marked for produktet eller tjenesten du skal tilby. Det hjelper ikke at «alle» synes det er en kjempeidé hvis du faktisk ikke får solgt varen din.
- Bruk tid på en god forretningsplan, det er den som overbeviser investorer og banker!
- Tenk markedsføring! Vi har ikke hatt det største markedsføringsbudsjettet, men har vært flinke til å bruke sosiale medier for alt de er verdt.
- Velg dine samarbeidspartnere med omhu. Vi har for eksempel en fantastisk agent i Kina, uten henne vet vi ikke om vi hadde turt å satse så stort.

Siri, Hedda og Annette i  
WoolLand designer ull-  
undertøy for barn og damer.





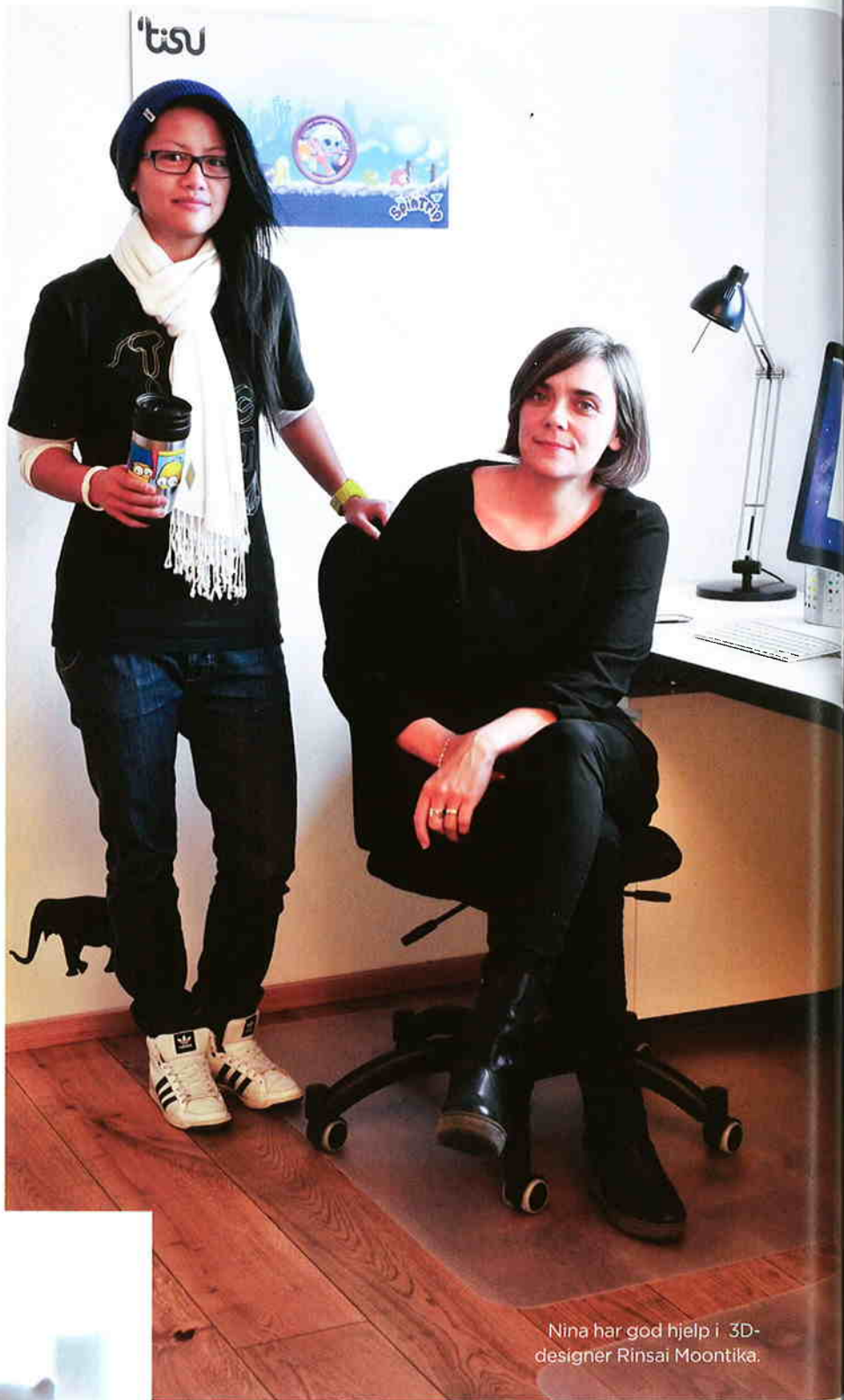
### FAKTA ABLEMAGIC

**HVEM:** Nina Fjelnset (40).

**HVA:** Spill- og storytellingselskap som baserer seg på å skape historier som kan fungere på flere plattformer, som spill, tv og digital tegneserie.

### GODE RÅD FRA ABLEMAGIC

- Ikke klor deg fast i den opprinnelige planen din dersom du får gode innspill underveis. Det er ikke farlig å forandre på detaljene så lenge du holder fokus på hva som er målet ditt.
- Du trenger ikke å være verdens tøffeste for å starte eget firma, men du må tørre å utfordre deg selv. Det gir enorm mestingsfølelse å gjøre noe man i utgangspunktet er redd for, og så kaste seg ut på dypt vann og gi gass likevell!



Nina har god hjelp i 3D-designer Rinsai Moontika.



*“Man skal være **TRO** MOT IDEEN SIN, men man må våge å ta til seg konstruktiv **KRITIKK** FRA ANDRE,,*

at vi skal kunne leve av det. Vi har satset knallhardt på markedsføring fra dag én, sier Hedda.

Ettersom markedsføringsbudsjettet var svært begrenset, har kvinnene brukt sosiale medier aktivt, og fikk god drahjelp da de ble invitert til TV2s «God morgen, Norge» for å snakke om klærne sine. Damene hev seg rundt for å lansere nettbutikken tidligere enn planlagt for å møte responsen, som var så stor at nettsiden på et tidspunkt lå nede.

De tror nøkkelen til suksess ligger i å definere hvilke oppgaver den enkelte skal ha hovedansvar for.

– Selvfølgelig har man ikke mulighet til å sette bort alle oppgaver, men det er viktig å utnytte de ressursene man har rundt seg. Vi har for eksempel samarbeidet med fotograf Ann Cathrin Buchardt, som har tatt bilder til nettsiden vår. Hun skjønner hva vi vil ha, og forstår konseptet. Det er spesielt viktig når man bare har butikk på nett, og skal kommunisere budskapet sitt visuelt der, sier Siri.

Hun hadde et ønske om en mer kreativ arbeidshverdag, i motsetning til tidligere arbeidserfaring som innebar både controller og prosjektleder i Ringnes og som distribusjonssjef for Posten. Hedda og Annette har alltid hatt en drøm om å starte noe eget. Det var Siri som hadde ideen om å skape barneklær i ull med et finere design enn det sporty uttrykket mange av disse produktene tradisjonelt har hatt. Hun hadde allerede startet prosessen med å designe klær og satt i gang med prøveproduksjon, men hadde ikke lyst til å drive forretningen alene. Da hun fikk Hedda og Annette med på laget, var imidlertid WoolLand et faktum.

**EN SOM GIKK HARDT UT** og satset stort alene, er handlenett-gründer Hege Svendsen. I 2007 startet hun Allsidige Nord, et firma som produserer miljøvennlige handlenett. Allerede i 2008 så hun at bedriften hadde potensial til å bli veldig mye større enn opprinnelig antatt. Og fordi hun kunne vise til et nettverk av kunder, kunne hun gå i banken og be om flere millioner kroner.

– Mange damer tør ikke satse alt, men driver for seg selv ved siden av å ha en annen jobb. Da blir det mye duftlys og håndarbeid. Allsidige Nord falt utenfor støtteordningene, så da gikk jeg til banken og ba om kassakreditt, og min mor kausjonerte for de første 200 000 kronene, forteller hun.

Da ordrene ble større, tok Hege med seg kontraktene og fremtidsutsiktene og ba om mer penger i banken. Det er dyrt, men for at bedriften skulle kunne vokse, var hun helt avhengig av det. Etter et halvt års drift fikk hun dessuten med seg en partner som kjøpte 49 prosent av aksjene, og som tar med seg andre kvaliteter inn i bedriften enn dem Hege besitter selv.

– Hvis man ikke er realistisk på at penger er en stor del av det å drive

et firma, går det aldri rundt. I 2012 har vi femårsjubileum, og firmaet går bra. Jeg er gravid og vet at jeg kan ta permisjon uten å bekymre meg for at det skal komme penger inn. Men det har tatt noen år å komme dit vi er nå, og vi har jobbet systematisk og målrettet, sier hun.

**SPESIALRÅDGIVER ANNE MARIE KITTELSEN** i Innovasjon Norge er helt enig i at gründere må tørre å tenke større. Hun er opptatt av at man skal løfte blikket og gjerne ha store ambisjoner med produktene eller tjenestene sine.

– Vi ser at mange kvinner ikke fokuserer nok på vekstplaner når de skal starte opp. Innovasjon Norge er opptatt av at man ikke bare skal tenke lokalt, men også rette blikket utover mot verden. Kvinner er generelt mer forsiktige og bygger gradvis, mens menn ikke er redde for å ha større planer for foretakene sine. Statistikk viser at kvinner sjeldnere går konkurs enn menn, men det er en utfordring å få kvinnebedrifter til å vokse, sier Kittelsen.

**NINA FJELNSET I SPILL-** og storytellingselskapet Ablemagic hadde aldri startet opp for seg selv hvis det ikke hadde vært for at hun fikk en idé som var for god til å gi slipp på. Hun ønsket å skape et digitalt univers bygget rundt historiefortelling, som kunne brukes på flere plattformer som spill, fjernsyn og digital tegneserie.

– Jeg har aldri hatt et brennende ønske om å drive mitt eget firma, og kunne ikke startet for meg selv «bare for å gjøre det». Det er den gode ideen som er utgangspunktet, det er der motivasjonen ligger, sier hun.

Nina hadde ikke bakgrunn innenfor feltet da hun startet opp med Ablemagic, men hun knyttet raskt til seg dyktige folk som hadde erfaring på områder hun selv manglet kunnskap om. Da hun startet, var hun alene, men nå har hun fått tre andre eiere med på laget – og som følge ble Ablemagic tildelt prisen Designspirer i 2011.

– Jeg er god på å finne gode folk, og jeg mener bestemt at man ikke kommer noen vei hvis man skal sitte og knuge ideen sin tett til brystet. Det er ikke farlig å ha samarbeidspartnere, tvert imot kan du få verdifulle tilbakemeldinger om ting du kanskje ikke hadde tenkt på selv. Man skal være tro mot ideen sin, men man må våge å ta til seg konstruktiv kritikk fra andre, mener hun.

**AT DET KAN VÆRE** en fordel å ha noen å spille ball med, er coach Ellen Vahr helt enig i. Hun oppfordrer gründere til å vurdere kreative kollektiv.

– Mange kvinner sitter alene på hver sin tue. Det kan være tøft å gå fra å jobbe på en arbeidsplass der man kan hente energi og innspill fra de andre ansatte, til å sitte mutters alene ved kjøkkenbenken ♦

# “Det er IKKE GLAMORØST å drive for seg selv, man kjører ikke rundt i LIMO OG DRIKKER CHAMPAGNE bare fordi man er sin egen sjef,,

hjemme eller på et lite kontor. Da kan det være en idé å knytte til seg andre i samme situasjon, så man kan skape følelsen av å være en del av et fellesskap. Man kan leie kontorlokaler sammen, så har man noen å ta lunsj sammen med. Dessuten åpner det for fine muligheter til felles prosjekter, som kan bidra til å styrke de enkelte firmaene, sier hun.

Det finnes flere egne kvinnenettverk rundt om i landet, som kan være til god hjelp hvis man skal starte opp for seg selv. Anne Marie Kittelsen i Innovasjon Norge mener disse kan inspirere til å våge å satse.

– Behovet for gode kvinnelige forbilder er viktig. Men når det gjelder rene kvinnenettverk, ser vi at flere nå velger å knytte til seg nettverk som består av både kvinner og menn, sier hun.

Det synes coach Ellen Vahr er fornuftig. Hun mener man må være realistisk på hvem som oftest sitter på pengesekken, nemlig menn, og ikke begrense seg til en kvinnelig heilagjeng som kanskje ikke har noen reell makt i forhold til å kunne hjelpe deg videre.

– Det er et faktum at det i mange tilfeller er menn som styrer hvor pengene ender opp, og hvis du velger bort nettverk med både menn og kvinner kan du gå glipp av nyttig hjelp. Og kanskje kan man også lære av menns fryktløse holdning i forhold til å tenke stort, mener hun.

**DET ER INGEN TVIL** om at Norge trenger flere kvinnelige gründere. Men knapper og glansbilder trenger ikke verden mer av. Hege Svendsen i Allsidige Nord er overrasket over at det ikke kommer flere nye prosjekter innenfor helsesektoren.

– Det er veldig mange kvinner som jobber med helse, og her er det et skrikende behov for innovasjon. Jeg synes i grunnen det er rart at det ikke er flere kvinnelige gründere innenfor dette feltet.

Anne Marie Kittelsen i Innovasjon Norge er enig.

– Vi ønsker at gründere skal satse innenfor nye fagfelt og områder, og gjerne tenke litt utradisjonelt. Det er grenser for hvor mange kafeer det er behov for. Når vi har en pott med penger som skal deles ut, er det ikke naturlig å gi dem til noen som ønsker å starte opp et firma som har opptil flere konkurrenter innenfor noen meters radius, forklarer hun.

Hege Svendsen vil gjerne ha flere kvinnelige gründere på banen, og hun synes selv det har vært verdt all den harde jobbingen.

– Det er ikke glamorøst å drive for seg selv, man kjører ikke rundt i limo og drikker champagne bare fordi man er sin egen sjef. Men til tross for mørke dager er det viktig å ikke gi opp. For dagene med solskinn er fantastiske. ★

## TIPS TIL DEG SOM HAR EN GRÜNDER I MAGEN:

- Rendyrk en nisje og få flere kunder. Når du har definert din nisje, vil du vite nøyaktig hvor du skal holde fokuset.
- Ha rollemodeller og lær av de beste. Tenk på hvem du beundrer i den bransjen du vil starte opp innenfor. Hva trenger du å vite for å komme fra der du er i dag, til der de er?
- Tenk på personlig branding. Det handler om måten du skiller deg fra dine konkurrenter på, og som gjør deg til det opplagte valget.
- Ikke glem markedsføringen! Hvis du sitter i hulen din og ingen vet at du finnes, er det til liten nytte.
- Bruk nettverket ditt aktivt, og benytt enhver anledning til å utvide det. Jo flere kontakter du har, desto større sjanse har du for å lykkes! Men husk på at kontaktene dine skal ha nytte av deg på samme måte, så vær sjenerøs.
- Ikke undervurder ditt produkt eller dine tjenester når det kommer til pris. Du vil bli overrasket over hvor mye klienter eller kunder er villige til å betale for kvalitet og profesjonalitet.
- Ikke gjør alt selv. Skaff deg profesjonelle støttespillere. Det gjelder å finne ut hva du er best til, og bruke energien din på det. Du vil brenne lyset i begge ender og slite deg ut hvis du gjør alt det du egentlig ikke kan noe om.

(Tipsene er hentet fra boken «Drømmekraft» av Ellen Vahr)

## NYTTIGE NETTSIDER FOR GRÜNDERSPIRER

innovasjonnorge.no  
alltin.no  
kvinnovasjon.no

Hege har satset stort  
– og lyktes – med sine  
miljøvennlige handlenett.



## FAKTA ALLSIDIGE NORD

**HVEM:** Hege Svendsen (32).

**HVA:** Startet opp i 2007 og er i dag en av Norges største leverandører av miljøvennlige gjenbruksnett. Den eneste som kan tilby svanemerkede nett, og har et sterkt fokus på etisk handel.

## GODE RÅD FRA ALLSIDIGE NORD

- Våg å satse og våg å tenke større.
  - Ha tålmodighet. Ting tar tid!
  - Ha fokus på både kapital og marked.
- Hva skal man tjene penger på? Hvor mye trenger man? Hvem er det som er markedet? Uten kunder fungerer ikke et firma.