

Kurskode EK215E 003

Bacheloroppgave i økonomi og ledelse

Finansielle muligheter ved oppstart

av

lokalt verdiskapende bedrifter i distriktene

Lars Handå, 212

Cathrine Hauknes Lundenes, 206

Bodø

[2009]



Handelshøgskolen
i Bodø

Innholdsfortegnelse

Figuroversikt.....	4
Sammendrag	5
Abstract.....	7
Litteraturliste	8
1 Innledning.....	9
1.1 Aktualisering	9
1.2 Problemstilling	10
1.3 Posisjonering	11
1.3 Avgrensning	14
1.4 Bidrag	15
1.5 Oppbygging	15
2 Finansieringskilder	17
2.1 Aktuelle finansieringskilder	18
2.2 Entreprenørens egenkapital	19
2.3 Private investorer.....	19
2.3.1 Lottoinvestorer (lav kompetanse og lav aktivitet).....	19
2.3.2 Dugnad	20
2.3.3 Legater.....	20
2.4 Lånefinansiering.....	20
2.4.1. Nedbetalingslån	21
2.4.2 Næringslån.....	21
2.4.3 Operasjonell og finansiell leasing.....	21
2.5 Offentlige virkemidler	22
2.5.1 Innovasjon Norge	22
2.5.2 Kommunale næringsfond	23
2.5.3 Fylkeskommune	23
2.6 Når brukes de ulike finansieringskildene?.....	24
2.7 Moralsk hasard hos lånegiver og lånetaker, og hvordan motvirke dette?	25
2.8 Oppsummering	28
3 Metode.....	29
3.1 Begrunnelse for valg av metode.....	29
3.2 Casedesign.....	30
3.2.1 Forskningsspørsmål.....	30
3.2.2 Teoretiske antagelser	30
3.2.3 Analyseenheter	31
3.2.4 Den logiske sammenhengen mellom data og antagelsene.....	31

3.2.5 Kriterium for å tolke funnene	32
3.3 Casesstudiedesign.....	32
3.4 Innsamling av data.....	32
3.5 Begrunnelse for valg av analyse.....	33
3.6 Evaluering.....	33
3.6.1 Pålitelighet.....	34
3.6.2 Troverdighet (begrepsvaliditet)	34
3.6.3 Overførbarhet (ekstern validitet)	35
3.6.4 Overensstemmelse	36
3.7 Oppsummering	36
4 Case: Aldersund Allaktivitetsbygg.....	37
4.1 Bakgrunn	37
4.2 Tjenestekonsept	38
4.3 Kostnader knyttet til allaktivitetsbygget.....	38
4.4 Finansiering av bygget.....	40
4.4.1 SWOT-analyse	41
4.5 Konklusjon	44
4.6 Oppsummering	46
5 Empiri og analyse.....	47
5.1 Banken.....	47
5.2 Rana Utviklingsselskap	49
5.3 Industriinkubator	52
5.4 Innovasjon Norge	52
5.5 Næringsleder i Lurøy kommune.....	54
5.6 Konklusjon	56
5.7 Oppsummering	59
6 Avslutning	61
6.1 Oppsummering av funn	61
6.2 Bidrag	62
6.3 Begrensninger.....	63
6.4 Videre forskning.....	64
6.5 Oppsummering	65
Referanseliste.....	66
Vedlegg.....	71

Forord

I forbindelse med bachelorstudiet innen økonomi og ledelse ved Handelshøgskolen i Bodø, skal det skrives en obligatorisk bacheloroppgave som utgjør 15 studiepoeng. Denne oppgaven er skrevet innen profileringsfaget Entreprenørskap og Småbedriftsledelse, og retter søkelyset mot hvilke alternativ av finansiering som finnes for folk som ønsker å starte opp lokalt verdiskapende bedrifter. I tillegg har vi brukt Aldersund Allaktivitetsbygg som case for å forankre teorien bak finansiering, samt å bidra til å kunne påvirke flere til å etablere nye virksomheter i distriktene. I den forbindelse ønsker vi å takke byggruppa i Aldersundet for godt samarbeide. I tillegg vil vi takke alle andre vi har vært i kontakt med gjennom prosessen og som har hjulpet oss godt på veien.

Vi ønsker også å takke Lars Øystein Widding for god veiledning gjennom hele prosessen. Oppgaven blir levert inn 20.mai 2009.

Studien er utført av Lars Handå og Cathrine Hauknes Lundenes.

Figuroversikt

Lokalt verdiskapende bedrifter 1	12
Lokalt verdiskapende bedrifter 2	12
Oversikt over typer bedrifter	13
Aktuelle finansieringskilder	18
Oversikt over Innovasjon Norges støtteordninger	22
Oversikt over aktuelle finansieringskilder i de ulike stadium	24
Sammendrag av forskningsprosessen	29
Kostnadsoverslag	39
Finansieringsplan	41
SWOT-analyse	41
Estimert finansieringsplan	44
Estimert egenkapital	45
Realiserbar finansieringsplan	45
Illustrasjon av gründeres tro om når bedriften begynner å tjene penger	50
Blodbad (Bjørn Hanssen)	51
Innovasjonsprosessens fire faser	53
Finansieringskakemodell	56
Oversikt over finansiering i de ulike fasene	57
Finansieringsmodell	59

Sammendrag

Nesten hver dag blir nærbutikker lagt ned over hele landet. Ofte sliter bygdene nok fra før, og nedleggelse av butikken kommer ofte som et resultat av dette kombinert med faktorer som handelslekkasje og fraflytting. At bygda blir uten butikk hjelper ikke på dette, og det kan virke som om fra dette punktet går det bare nedover. Av og til er det en ildsjel som febrilsk prøver å starte opp en butikk, men som sjelden lykkes.

Denne oppgaven ser på de finansielle aspektene ved oppstart av lokalt verdiskapende bedrifter. Lokalt verdiskapende bedrifter er bedrifter som skiller seg ut fra de ”tradisjonelle” hobbybedriftene, vekstbedriftene og levebrødsbedriftene. Disse kjennetegnes ved at de har et større ønske om å skape sosial verdi fremfor størst mulig overskudd. Ettersom de er så få, skaper de et tilbud i form av naturlige møteplasser, særlig i distriktene. Slik får de et samfunnsansvar ved å skape trygghet og sosialt miljø i bygda.

Finansiering går ut på å vise at du har et godt prosjekt slik at det er lettere å finne ulike typer finansieringskilder enn kun egenkapital og lån. Her kan det søkes om støtte fra eksempelvis Innovasjon Norge og kommunen. Videre vil ulike finansieringskilder være aktuelle i ulike faser av oppstarten: idé- og utviklingsfasen, etableringsfasen og oppstartsfasen.

Vår studie ble gjennomført ved hjelp av intervjuer og et casestudie som innebærer etablering av en lokalt verdiskapende bedrift. Vi har knyttet teorien opp mot caset for å gi et forslag til hvordan finansieringen til dette prosjektet kan gjennomføres. Gjennomgangen av materialet gjør at vi har fått et styrket case som kan gi mange ideer om hvorfor bygda sliter. Caset vårt er unikt ved at det kun representerer en butikk i Aldersundet, men samtidig er det ikke det fordi det er mange bygder som sliter med de samme utfordringene som vi presenterer i dette caset uansett om de ligger i Sogn og Fjordane, Romsdalen, Lofoten eller Lindesnes.

Vi har forsøkt å gi en oversikt over de ulike finansieringsformene som finnes ved å plassere disse inn i en tabell. Denne tabellen vil kunne være et hjelpemiddel for lettere å finne ut startposisjonen for prosjektet som skal startes opp. Som gründer vil det være viktig å kjempe om ideen sin og ikke gi opp. Fallgropene vil reduseres når kunnskapen begynner å komme på plass. Kunnskap er noe som må tilegnes over tid med hardt arbeid og stor innsats. Risikoen for at et prosjekt vil bli mislykket er allerede stor i idé- og utviklingsfasen fordi ideene ofte er for dårlige og ikke nok gjennomtenkte før etableringen finner sted.

Et viktig bidrag er at Innovasjon Norge har flere typer støtteordninger. Vi har gjengitt de som er aktuelle for å skape en oversikt over hvilke tilbud som finnes. Kort sagt kan vi si at det finnes et hav av muligheter! Som støttespiller er Innovasjon Norge et kjempegodt hjelpemiddel som for en gründer er viktig å være i dialog med. Deres nettverk og alle former for støttefinansiering vil kun gjøre det enklere å starte opp noe nytt. I tillegg kan kommune stille opp med rådgiving og kanskje bidra med en krone eller to.

Det fryktede blodbadet er alle gründeres mareritt. Kostnadene vil være høyere enn inntektene selv etter at bedriften har hatt sitt første salg og kontantstrømmen vil heller ikke umiddelbar bli positiv. Dette medfører at bedriften selv etter oppstart må ha en relativt stor kapitalbase for å kunne betale regningene i den første perioden uten å være avhengig av salg.

Sammensettingen av kapital er en utfordring, men gjøres det rett så kan kontantstrømmen bli positiv mye raskere. Sammensettingen er alltid en utfordring fordi det finnes ingen fasit på hvor store andeler fra hver finansieringskilde som skal være med. Likevel vil prosjektet til en viss grad avgjøre hvilken løsning som er best, men alt i alt er det personen bak som bestemmer.

Abstract

The purpose of this study is to show how it is possible to finance local value-added firms that create other kinds of value than just economic. These are often firms that are located in areas where the population is limited. The main aspects of these firms are to create a better place and to work as a public place where people often meet. Therefore they play a more social part in people's lives.

Problems, such as low circulation, high prices and high expenses, often results in closing. Because these firms play such an important part in the community, the loss of the local grocery store involves a great loss for the local environment. This results in people moving to other places and this urges the beginning of the closing of the rural district. Therefore, it is important to find a way to interest people in starting up their own business in these areas.

Financing these firms can often be a challenge. Because customers are restricted, the project will involve a bigger risk due to lower circulation. Therefore, one of the main solutions is to maximize equity, but this also tends to be a challenge.

Finding the right finance for your project can often be crucial. It is not easy to find other kinds of financing beside loan and equity. But if you have a good project, you will find money more easily. Investors have competence and if they are on your side, it strengthens your project and this also makes your project more interesting for other investors.

Litteraturliste

Et av litteraturbidragene som har medført til at denne oppgaven, er GEM-rapporten 2006 (Kolvereid et al., 2007). I følge denne er mangel på kapital det fremste hinderet for entreprenøriell aktivitet. Dette var noe vi fant veldig interessant og ønsket å følge opp videre.

I forbindelse med oppgaven skulle vi skrive om en type nisje-bedrifter som skiller seg ut fra de "tradisjonelle" hobbybedriftene, vekstbedriftene og levebrødsbedriftene. Her kommer begrepet "sosialt entreprenørskap" inn, og her ga Sandals (2007) bok "Sosial-entreprenøren: agent med rett til å endre", oss mange av svarene vi lurte på.

Videre er mye av teorien om finansiering hentet inn fra Sørheim (2006), samt at internett har gitt oss oversikt over mye som finnes. Blant annet er mye hentet inn fra informasjonssider som Bedin bedriftsinformasjon og Innovasjon Norge.

1 Innledning

Innledningen omhandler aktualisering av temaet vi har valgt, og presiserer bakgrunn og motiv. Problemstilling og avgrensninger blir utledet før oppgavens oppbygging blir beskrevet.

1.1 Aktualisering

Norge har alltid vært et land der landbruk og distriktene har vært en del av den nasjonalistiske følelsen i enhver nordmann (Daria.no). Selv når vi hører historier fortalt av besteforeldre og oldeforeldre om hvordan de og forfedrene deres melket kyr og sto utpå marken og hesjet gress varme sommerdager, kan det virke som det er tatt rett ut av en roman av Bjørnstjerne Bjørnson. Det var ikke før på slutten av 1800 tallet at industrien kom inn for fullt og revolusjonerte jordbruket og Norge gikk til å bli et industriland (Daria.no). Historiene forteller om bygdene som "levde", om turer til kjøpmannen i byen for å kjøpe drops og om hvordan det var å vokse opp på landet. Det er vanskelig å knytte dette opp mot dagens befolkningstrend i distriktene. Statistisk sentralbyrå meldte i 2003 en nedgang i befolkningstallet på landsbygda på 15 poeng i løpet av 20 år, der indeksen i 1970 var på 100 poeng (Berg, 2005). Per 1. januar 2008 meldte de at 562 tettsteder av totalt 922 tettsteder i Norge har færre enn 1 000 bosatte. Til tross for at disse utgjør 60 % av alle tettstedene, teller de bare omtrent 4 % av antall bosatte i tettsteder. Samtidig melder de at antall bosatte i spredtbygde strøk gikk ned med 11 000 i 2007, til 1 000 900 (Statistisk sentralbyrå 1).

Dette er et sentralt tema som nesten daglig er omtalt, og et av regjeringens satsningsområder (MERKUR). Media skaper et inntrykk av at distriktene sliter, nærbutikker blir lagt ned, og at folk flytter til mer sentrale strøk. Det blir skrevet om ildsjeler som prøver å starte opp en nærbutikk eller å redde disse, men bare et fåtall lykkes. Oftest er grunnen til nedleggelse dårlig omsetning på grunn av lav kundetilgang og handelslekkasje til mer sentrale strøk. Likevel blir det kanskje fokusert for lite på hvilken lokal effekt en nærbutikk har, blant annet at den samler bygda, den fungerer som en

naturlig samlings- og møteplass, den skaper trygghet og holder liv blant store og små, samt at den fungerer på så mange andre områder enn bare å være en butikk. Et problem som oppstår for flere som ønsker å starte opp, eksempelvis en nærbutikk, er at de trenger som regel store mengder med kapital i begynnelsen og ofte også lån til å sette opp et forretningsbygg eller til innkjøp av varelager. Disse er sjelden i drift etter 5 år på grunn av dårlig omsetning og et banklån som nesten krever hver eneste krone av omsetningen. Dette kommer fram som følge av at butikkdrift i distriktene ikke har som mål å få størst mulig omsetning og vekst, men først og fremst ønsker å overleve. Dette knyttes også opp mot begrepet sosialt entreprenørskap. I Sandal (2007:29) hevder Joshua Venture (2003) at sosiale entreprenører er "individer som benytter forretningsmessige, ledelses og nonprofitt prinsipper i sin streben etter fundamentale sosiale endringer og for berikelse av menneskers livsførsel på det lokale nivå". Dette vil si at de er opptatt av at ideen deres skal ha en sosial hensikt og skal ikke brukes direkte til å melke det lokale markedet for kapital til å generere store overskudd.

Formålet med denne oppgaven er å kartlegge ulike typer finansiering for lokalt verdiskapende bedrifter i idé- og utviklingsfasen, etableringsfasen og oppstartsfasen. Definisjon av denne typen virksomheter vil bli omtalt i kapittel 1.3. I følge GEM-ekspertene, er mangel på kapital det fremste hinderet for entreprenøriell aktivitet (Kolvereid et al., 2007). Motivet bak denne oppgaven er å kunne påvirke flere til å etablere bedrifter i desentraliserte strøk og å vise hvilke ulike typer finansiering som kan benyttes for å få realisert etterlengtede drømmer.

1.2 Problemstilling

Sandal (2007) hevder at meningen med sosialt entreprenørskap er å gjøre verden til et bedre sted. Målet bak dette er å skape verdi framfor profit. Dette understreker viktigheten med å satse på sosialt entreprenørskap for videre utvikling i distriktene og snu en negativ trend. Det bør også legges vekt på å få flere til å våge å starte opp bedrifter i distriktene, og her er finansiering et sentralt begrep. Mange vet ikke hvordan de skal finne finansiering utover egenkapital og lån til å starte opp, og knapt nok det. Dette fører til utledning av følgende problemstilling:

”Hvilke finansieringsmuligheter finnes ved etablering av lokalt verdiskapende bedrifter?”

I sammenheng med denne problemstillingen ønsker vi å se om dataene vi har samlet inn kan ha noen betydning for å finne finansiering til oppstart av en bedrift i distriktet. Vi ønsker derfor å knytte det vi har funnet ut til et eksisterende case ved navn ”Allaktivitetsbygg i Aldersundet”. Dette caset har vi allerede erfaring med fra tidligere, da vi har foretatt syretest og utarbeidet forretningsplan for dette planlagte bygget.

Et av spørsmålene en da stiller seg i denne sammenhengen er; hvor vanskelig kan det være å starte opp en ny bedrift i distriktet? Og hvordan kan et slikt prosjekt finansieres?

Grunnen til at vi ønsket å følge opp dette prosjektet, er at det på nåværende tidspunkt er mangel på finansiering som setter en stopper for at dette bygget skal komme opp. I tillegg finner vi prosjektet interessant og er nysgjerrige på å finne ut mer om, og i så fall hvorfor, det er så vanskelig å finne finansiering til etablering i distriktet.

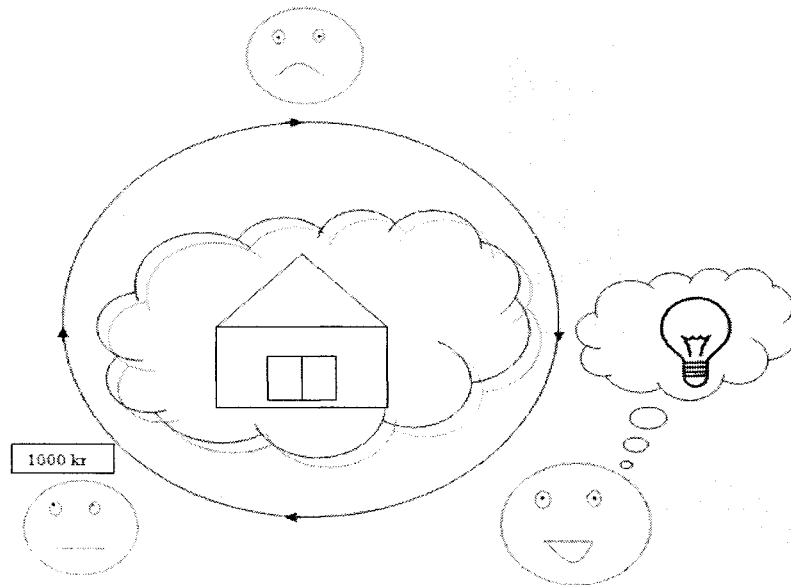
Ut i fra dette har vi utarbeidet en underproblemstilling som berører caset:

”Hvilke typer finansiering kan bidra til etablering av et allaktivitetsbygg i Aldersundet?”

1.3 Posisjonering

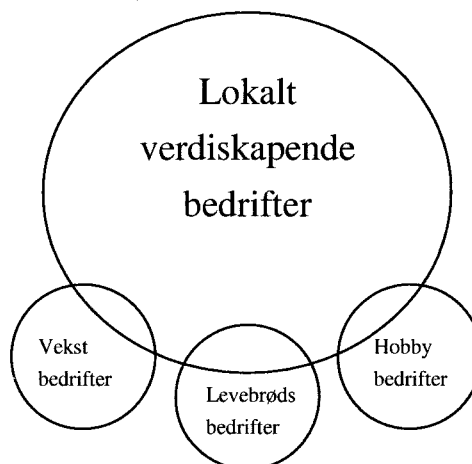
I denne oppgaven ligger fokuset på en type bedrifter som ikke har noen spesiell definisjon i teorien. Dette er en type bedrift som ikke kan sammenlignes direkte med vekstbedrifter, levebrødsbedrifter eller hobbyforetak, men som har elementer fra disse. Vi har i figur 1.1 og 1.2 forsøkt å illustrere det vi har kalt ”lokalt verdiskapende bedrifter”. I figur 1.1 har vi prøvd å vise hvordan distrikt, sosialt entreprenørskap og finansiering spiller inn på disse bedriftene, mens figur 1.2 prøver å vise hva som kjennetegner disse bedriftene i forhold til vekstbedrifter, hobbybedrifter og levebrødsbedrifter.

Figur 1.1 Lokalt verdiskapende bedrifter 1



Ut ifra figur 1.1 har vi prøvd å vise hvordan begrepene distrikt, sosialt entreprenørskap og finansiering har innvirkning på lokalt verdiskapende bedrifter. Det øverste hodet med surmunn viser en innbygger i et distrikt. Vedkommende er misfornøyd ved at det er få tilbud der han bor. Det neste hodet viser en gründer med en idé om å bygge en nærbutikk, for at denne plassen skal få et bedre tilbud og dermed øke tilfredsheten til de som bor der. Det siste hodet symboliserer finansieringsproblematikken. Problemet er klart, og ideen ligger der, men hvordan kan dette gjennomføres økonomisk? Felles for disse er at de alle ønsker at butikken skal bli en realitet, men i sirkelen vil det en plass stoppe opp, og da kan en ikke gå videre før det problemet er løst.

Figur 1.2 Lokalt verdiskapende bedrifter 2



Lokalt verdiskapende bedrifter kjennetegnes ved at de har et større ønske om å skape sosial verdi fremfor størst mulig overskudd. Ettersom de er så få, skaper de et tilbud i form av naturlige møteplasser, særlig i distriktene. Slik får de et samfunnsansvar ved å skape trygghet og sosialt miljø i bygda. Ved å være tilstede skaper de flere arbeidsplasser og et bedre tilbud til lokalmiljøet, samt at de er med på å fremme bygda, og på sikt bygge denne. Lokalt verdiskapende bedrifter er hovedsakelig nærbutikker, men også andre som har betydning i bygda, blant annet kafé/ pub, biblioteker og andre fritidstilbud.

Motivasjon og ambisjoner:	Typer av bedrifter:
Ønske om å etablere en biinntekt	Hobbybedrifter
Ønske om å skape sin egen arbeidsplass	Levebrødsbedrifter
Teknologi- eller markedsdrevet	Vekstbedrifter

Figur 13 Oversikt over typer bedrifter (Sørheim, 2006:174)

Som vi kan se av tabell 1.3, kan vi trekke paralleller til lokalt verdiskapende bedrifter. Grunnen til at vekstbedrifter blir en liten del av dette er fordi det er mulig å skape vekst i ei bygd både med sosial verdi, men også med flere arbeidsplasser og andre positive faktorer. Lokalt verdiskapende bedrifter er også sammenlignbare med hobbybedrifter fordi det ikke er snakk om stor lønnsomhet som det største målet, men derimot at bedriftens økonomi skal gå rundt og den skal overleve på sikt for å trygge arbeidsplasser og fremtiden hos innbyggerne som jobber der. Den største parallellen trekker likevel imot levebrødsbedrifter fordi kapitalen som flyter, er jevn på grunn av et generelt kundegrunnlag og gjør at bedriften blir en trygg aktør i nærmiljøet.

Ved å sikre levebrødet og skape en sosial møteplass for alle vil dette skape positive ringvirkninger i lokalsamfunnet og bidra til et bedre miljø og en større verdiskapning med en solid grobunn for videre fremtid for bygda som helhet. Det viktigste er her nærbutikken som aktør, men også at det finnes andre tilbud som kafé/ pub og andre tilbud som samler folk og skaper engasjement og liv blant store og små.

1.3 Avgrensning

Denne oppgaven kartlegger ulike typer finansiering og hvilke krav som stilles til disse. I Norge utgjør godt over 90 % av alle bedrifter små virksomheter (Statistisk sentralbyrå 2). I regnskapsloven. § 6-1, 1.ledd, må to av tre følgende krav ikke overskrides for at foretaket skal være definert som et lite foretak; 1. salgsinntekt: 60 millioner kroner, 2. balansesum: 30 millioner kroner, 3. gjennomsnittlig antall ansatte i regnskapsåret: 50 årsverk (Norges Lover). Disse foretakene er de vi vil fokusere på i denne oppgaven.

Gjennom oppgaven ligger hovedfokuset på etableringsfasen og oppstartsfasen. Med etableringsfasen mener vi tiden fra idéfasen til butikken åpner døren for første gang. Med oppstartsfasen mener vi tiden fra butikken er i drift. Grunnen til denne tilnærmingen er at kapitalbehovet er størst i etableringsfasen. I tillegg er det interessant for oss å undersøke finansieringsalternativer som ikke medfører alt for store kostnader når bedriften har kommet i drift.

I vår oppgave brukes begrepene entreprenør og gründer om hverandre.

Med entreprenør/ gründer mener vi en person som etablerer og bygger bedrifter. Det samme gjelder begrepene virksomhet, bedrift og foretak som alle omhandler små virksomheter.

Vi har også valgt å se bort fra låneinstitusjoner og institusjoner som tilbyr ekstern kapital, såkalt "hardcore"-business, eksempelvis venturefond og investorer som låner ut penger for å oppnå høy avkastning. Bakgrunnen for dette valget er drøftet i kapittel 2.1.

I tillegg har i valgt å se bort fra kortsiktig gjeld. Dette er fordi hovedfokuset vårt ligger på etableringsfasen, for eksempel oppstart av en butikk, og da er det som regel knyttet store kostnader til dette, og kassakreditt vil da ikke være aktuelt ved bygging av et forretningsbygg.

1.4 Bidrag

Denne oppgaven er viktig fordi den fokuserer på et stadig mer omfattende problem: en såkalt "nedleggelse av bygda". Dette problemet oppstår ved at innbyggerne flytter fra bygda (Norsk institutt for by- og regionsforskning, 2009:46) og de få tilbudene som er der, gradvis forsvinner som en følge av dette. Dersom skolen i en bygd legges ned, vil dette kunne få ringvirkninger for næringen. En ringvirkning kan være at for eksempel nærbutikken også forsvinner. Et annet eksempel er at nærbutikken blir lagt ned og at dette skaper en økt avstand til nærmeste butikk. Dette medfører problemer for de som ikke har bil og går mest ut over de eldste og yngste (Norsk institutt for by- og regionsforskning, 2009:70). At slike tilbud forsvinner vanskeliggjør en fremtid i en bygd. GEM-rapporten 2006 gir oss et av de teoretiske perspektivene vi ønsker å se på, samt å innhente litteratur om finansieringskilder. I tillegg ønsker vi å skape en oversikt over de ulike typene finansiering for at det skal være lettere for entreprenører å finne penger til oppstart.

Videre vil vi foreta intervju av ulike låneinstitusjoner, rådgivere og offentlige og private investorer, og knytte disse opp mot teorien. Hensikten er å kartlegge hvilke krav som stilles både fra lånetaker og låneinstitusjon, i tillegg til å se hvilke finansieringsformer som er aktuelle for en gründer som ønsker å etablere en bedrift i grisgrendte strøk. Målet er å påvirke flere til å starte opp i distriktet slik at vi sammen kan snu en negativ trend.

Disse funnene vil videre bli knyttet opp mot caset Aldersund Allaktivitetsbygg slik at vi kan se om denne oppgaven kan påvirke situasjonen noe.

1.5 Oppbygging

Kapittel 2 gir en oversikt over aktuelle typer finansiering som har rot i problemstillingen vår, og prøver å skape en oversikt over disse. Her presenteres også den filosofi, etikk og miljø-realaterte problemstillingen vår som går inn på moralsk hasard problematikken og mulige løsninger på dette. Denne går litt innpå etikken og moralen hos lånegiver og lånetaker, og hvordan de kan misbruke og/eller tilbakeholde informasjon for å oppnå gevinst.

Deretter vil vi i kapittel 3 fortelle litt om metodevalg og hvorfor vi har gjort ting på akkurat den måten. Her vil vi blant annet si litt om hvordan vi har samlet inn og analysert data. Disse vil bli presentert og analysert og sammenlignet med litteraturen i kapittel 5. I kapittel 4 vil vi se nærmere på underproblemstillingen vår som er knyttet opp til caset som er meget relevant i forhold til denne oppgaven. Til slutt runder vi av med avslutning og konklusjon i kapittel 6.

2 Finansieringskilder

I dette kapittelet presenterer vi ulike typer finansiering for å skape en bedre forståelse for hvilke muligheter som finnes og hva de innebærer. Her vil vi se på følgende finansieringskilder; entreprenørens egenkapital, private og offentlige investorer, legater, lånefinansiering, leasing, dugnad og offentlige virkemidler. Videre ser vi på behovet for ulike typer finansiering i idé- og utviklingsfasen, etableringsfasen og i oppstartsfasen. Avslutningsvis diskuterer vi den filosofi, etikk og miljø-relaterte problemstillingen *”Moralsk hasard hos lånegiver og lånetaker, og hvordan motvirke dette?”*.

Finansiering går ut på å beviser at ditt prosjekt er bedre enn andres løsninger og tilbud. Dersom ditt prosjekt er revolusjonerende, vil flere være interessert i å investere i ditt prosjekt. Det handler om å kunne finne den beste finansieringen for akkurat din bedrift. (Innovasjon.no). Finansieringsplanen for en butikk vil nødvendigvis ikke være like gunstig for en annen butikk på grunn av investeringsbehov, kundegrunnlag, varelager og lignende.

De enkleste metodene å finansiere en bedrift på, er ved hjelp av egenkapital og banklån eller en kombinasjon av disse (Grunderen.no). Likevel trenger ikke denne typen finansiering å være den beste for alle bedrifter. Kapitalbehovet til en hobby- eller levebrødsbedrift kan ikke sammenlignes med kapitalbehovet til en vekstbedrift fordi de fokuserer på ulike markeder (Sørheim, 2006:174).

I denne oppgaven ligger fokuset på lokalt verdiskapende bedrifter som ble presentert i kapittel 1. Disse har et annet kapitalbehov enn vekstbedrifter, levebrødsbedrifter og hobbyforetak. For å få svar på hvilke som er aktuelle for denne typen bedrifter, er det nødvendig å presentere ulike finansieringskilder, før vi senere vurderer bruk av disse.

2.1 Aktuelle finansieringskilder

I figur 2.1 har vi prøvd å gi en oversikt over hvilke typer finansiering som er aktuelle for lokalt verdiskapende bedrifter. Her har vi gått ut fra at vi ønsker å starte opp en nærbutikk i distriktet. Så har vi sett på hvilke institusjoner og investorer som kunne ha hatt interesse for å investere i vår butikk. Nedenfor har vi begrunnet hvorfor enkelte har falt bort, og videre i kapittelet presentert de som er aktuelle.

Figur 2.1 Aktuelle finansieringskilder

Finansieringskilder	Aktuelle	Ikke aktuelle
Egenkapital	X	
Private investorer:		
- Lottoinvestorer	X	
- Tradere		X
- Kompetente investorer		X
- Business Angels		X
Såkornfond		X
Venturefond		X
Legater	X	
Banklån:		
- Nedbetalingslån	X	
- Næringslån	X	
- Valutalån		X
- Leasing	X	
Dugnad	X	
Innovasjon Norge	X	
Inkubatorer		X
Kommunale næringsfond	X	
Fylkeskommune	X	

Her vil private investorer som "tradere", kompetente investorer og business angels falle bort siden investeringsaktiviteten er høy, investeringsperioden er relativt kort, og de

forventer høy avkastning (Sørheim, 2006). Dette er også grunnen til at såkornfond og institusjonelle venturefond ikke er aktuelle. Valutalån kan være fornuftig å bruke dersom en har kredittbehov i en annen valuta enn NOK (Dnb Nor 1). Siden de lokalt verdiskapende bedriftene i hovedsak er en aktør i lokalmiljøet, vil denne typen lån være for risikable. Inkubatorer faller også bort siden de er mest relevante for vekstbedrifter og tungindustri.

2.2 Entreprenørens egenkapital

Egenkapital er andelen av selvfinansiering (Kristoffersen, 2005). Denne kan bestå av entreprenørens egenkapital eller komme fra familie, venner eller bekjente. Egenkapitalen er en veldig viktig del av finansieringen. En egenkapitalprosent forteller noe om bedriftens evne til å tåle tap. Dess høyere denne er, dess sterkere er bedriften stilt økonomisk (Ottesen et al., 2000:216). Nyoppstartede bedrifter taper ofte penger i begynnelsen fordi mange undervurderer kostnader. Det er derfor viktig at egenkapitalen er stor nok til å overleve denne perioden. En nyetablert bedrift bør ha en minimum egenkapitalprosent på 30-40 % (Ottesen et al., 2000:216).

2.3 Private investorer

I følge Sørheim (2006) investerer som regel private investorer innenfor et begrenset geografisk område eller innenfor en bestemt bransje. Eksempler på private investorer kan være naboen som er villig til å kjøpe aksjer i ditt foretak eller en annen nabo som kommer på dugnad. Dette kan også involvere legater.

2.3.1 Lottoinvestorer (lav kompetanse og lav aktivitet)

Et annet begrep som kan brukes på denne typen investorer, er "snille onkler". Disse kjennetegnes ved at de innehar liten kunnskap og kompetanse. Disse benytter seg sjelden

av forretningsmessige nettverk, en indikasjon på at mange mangler dette. Lottoinvestorene investerer sjelden sammen med andre investorer, og er lite involvert i investeringene sine.

2.3.2 Dugnad

I følge Sivesind (uten dato) er dugnad viktig i frivillige organisasjoner. Doning kan brukes som en ressurs for å generere inntekt eller spare kapital i en organisasjon. For eksempel kan et idrettslag stå for varetelling i en butikk og slik få inn kapital til driften av laget. En annen mulighet er donating i form av bidrag med arbeidstimer til et formål istedenfor innleid arbeidskraft fra et firma.

2.3.3 Legater

Legater brukes til å gi støtte til personer som oppfyller bestemte kriterier. Det finnes tusenvis av forskjellige legater innenfor de aller fleste kategorier og de fleste av dem er geografisk avgrensede. Disse blir gjerne investert i en form for sikker avkastning og det er avkastningsbeløpet som blir delt ut (Høgskolen i Finnmark, 2009). Det finnes hundrevis av legater, stipend og andre støtteordninger. Oversikt over disse finnes i legathåndboken på <http://www.legathandboken.no>.

Private investorer kan altså være en viktig kilde til finansiering, og særlig i de tidligste fasene. Denne typen bidrag i form av kapital eller arbeid kan bidra til at ideer kan realiseres siden behovet for kapital er stort i etablering- og oppstartsfasen, og det da er viktig å kutte kostnadene der det er mulig (Bedin bedriftsinformasjon 1).

2.4 Lånefinansiering

Den vanligste formen for finansiering utover egenkapital er lånefinansiering i banken. Dette kan være rene lån med renter eller lån som kan omdannes til aksjekapital i selskapet, også kalt konvertible lån. Som lånesikkerhet stiller bankene oftest pant i investeringsobjektene (Kristoffersen, 2005:127).

2.4.1. Nedbetalingslån

Nedbetalingslån egner seg best for både langsiktige og kortsiktige investeringer. Som regel stilles det pant i verdi, vanligvis er dette investeringsobjektet (Dnb Nor 2).

2.4.2 Næringslån

Næringslån er knyttet opp mot gjenstander og er konkrete investeringer. Sikkerheten er pant i gjenstanden. Vanlige investeringsobjekter er maskiner, verktøy, biler og andre fysiske ting.

Forskjellen på næringslån og nedbetalingslån er at næringslån kun kan benyttes til kjøp av en eller flere fysiske gjenstander, mens nedbetalingslån kan også benyttes til finansinvesteringer og har en relativt mye lengre nedbetalingstid (Dnb Nor 3).

2.4.3 Operasjonell og finansiell leasing

Et annet alternativ er leasing. Dette brukes gjerne til investering i maskiner og utstyr. Leasing kan avtales med restverdi eller med full nedbetaling. Leasing er lønnsomt for bedrifter ved at det er både rente og fradragsberettiget (Terra-Gruppen AS).

Leasing foregår slik at banken eller lignende instanser kjøper driftsmidlet og låner det ut til deg mot en avtalt månedsleie over et avtalt tidsrom. Slik kan du frigjøre kapital som gir bedriften bedre likviditet (Dnb Nor 4).

Forskjellen på operasjonell og finansiell leasing er at ved finansiell leasing er leasingobjektet gjenstand for avskrivning, mens ved operasjonell leasing er den ikke det (Tomter, 2008).

2.5 Offentlige virkemidler

Det finnes mange forskjellige virkemidler som kan brukes. Det som er felles for offentlige finansieringsordninger er at midlene er vanskelige å få tak i fordi prosjektene må innebære enn viss nyskaping (Firma.no).

2.5.1 Innovasjon Norge

Innovasjon Norge tilbyr flere former for finansiering. Disse formene er i hovedsak knyttet opp mot prosjekter med stor grad av risiko eller vanskeligheter med å finne finansiering på andre måter. Midlene er alt fra små støttebidrag til risikolån. De har også ulike tilskuddsordninger og fond som det kan søkes midler av (Innovasjon Norge 1). Nedenfor har vi utarbeidet en oversikt over de ulike ordningene fra Innovasjon Norge som er aktuelle i forbindelse med oppstart av en nærbutikk. Flere av støtteordningene er utelatt fordi de baserer seg på landbruk og fiske, og som derfor ville være uaktuelle ved oppstart av en virksomhet.

Figur 2.2 Oversikt over Innovasjon Norges støtteordninger (Innovasjon Norge 3)

Type finansiering	Kjennetegn	Aktuell	Ikke aktuell
Bedriftsutvikling - foretak	Prosjekter som bidrar til styrking av bedriften, bl.a. produkt og prosessutvikling.		Fordi denne typen baserer seg på vekst og lønnsomhet.
Etablererstipend – foretak Etablererstipend - person	Støtte til personer som vil utvikle og etablere egen bedrift.	Fordi dette har med oppstart av en bedrift å gjøre.	
Etablererstipend Svalbard – foretak Etablererstipend Svalbard - person	Støtte til personer som vil utvikle og etablere egen bedrift på Svalbard.	Dersom bedriften skal etableres i Norge.	Dersom bedriften skal etableres på Svalbard.
Inkubatorstipend – foretak Inkubatorstipend –	Tilskudd til nyetableringer med høyt kunnskaps-		Fordi lokalt verdiskapende bedrifter ikke

person	eller teknologinivå.		berører industrielle områder.
Kokkekurs i Lokal mat	Støtte til matfaglige miljøer til å gjennomføre kurs med fokus på lokal mat.	Dersom det gjelder eksperimentkjøkken eller annen lignende bedrift.	Dersom det gjelder vanlig butikkvirksomhet eller lignende.
Nyetableringer – foretak Nyetableringer - person	Etablering av ny virksomhet.	Fordi dette har med oppstart av en bedrift å gjøre.	
SkatteFUNN	Ordning for virksomheter som vil skape verdier av nye ideer.		Fordi lokalt verdiskapende bedrifter fokuserer på å skape lokale verdier, ikke nasjonale.
Utbyggingsprosjekter - foretak	Lån til investeringer i fysiske investeringer som bygninger, maskiner og utstyr.	Fordi dette har med oppstart av en bedrift å gjøre.	

2.5.2 Kommunale næringsfond

Næringsfond skal hjelpe nyetablerere og allerede etablerte bedrifter med å starte opp eller videreutvikle virksomhet. Slike næringsfond kan for eksempel bidra til innkjøp av maskiner og inventar, etablererstipend og markedsundersøkelser. (Bedin bedriftsinformasjon 2).

2.5.3 Fylkeskommune

Fylkeskommunene har ulike muligheter for å gi støtte til nyetableringer. Blant annet finnes det næringsrettede utviklingstiltak i de nordligste fylkeskommunene (omtalt som RDA-midler) som gir tilskudd til prosjekter som går inn under fylkeskommunenes

satsningsområder (Troms fylkeskommune, 2006). Fylkeskommunen gir også ut støtte til utkantbutikker og stedsutvikling, men dette kan variere fra fylkeskommune til fylkeskommune (Nordland Fylkeskommune).

2.6 Når brukes de ulike finansieringskildene?

I etableringsfasen er det ofte mange og store investeringer, og det er derfor viktig å bruke pengene fornuftig (Bedin bedriftsinformasjon 1). Hvis vi i butikkeksempelen vårt fra kapittel 2.1 skulle kjøpe inn alt utstyr (kassaapparat, hyller, frysere og kjølere) nytt, hadde vi måttet bruke en hel haug med penger. Alternativt kunne vi for eksempel kjøpe brukt utstyr til en billigere penge, og heller foretatt investeringene etter hvert som det ble nødvendig. Dette er en gunstig måte å spare penger på, og medfører også at de varer litt lengre.

Figur 2.3 Oversikt over aktuelle finansieringskilder i de ulike stadium

Stadium	Kjennetegn	Aktuelle finansieringstyper
Idé- og utviklingsfasen	Markedsundersøkelser Utarbeide forretningsplan Kostnadsoverslag Planlegging	Egenkapitalfinansiering Dugnad Innovasjon Norge
Etableringsfasen	Stifting av selskapet Ferdigstilling av formelle papirer "Bygging" av bedriften Perioden frem til dørene åpnes	Egenkapitalfinansiering Lotto-investorer Legater Dugnad Innovasjon Norge Kommunale næringsfond Fylkeskommunale midler Nedbetalingslån Næringslån Leasing
Oppstartsfasen	Tiden fra bedriften har åpnet dørene og er i drift	Egenkapitalfinansiering Nedbetalingslån

		Næringslån Leasing
--	--	-----------------------

I figur 2.3 har vi forsøkt å vise hvor de ulike finansieringskildene kan brukes i de forskjellige stadium. I idé- og utviklingsfasen er det ikke mange typer finansiering som kan benyttes. Denne perioden brukes som regel til å kartlegge behov, marked og utarbeidelse av forretningsplan, og kostnadene er knyttet til disse. Det er derfor få plasser en kan få kapital i denne fasen, men egenkapital er en viktig kilde til finansiering. Det samme gjelder dugnad, som kan brukes til å foreta ulike undersøkelser knyttet til etablering av foretaket. Innovasjon Norge har stipender som gis til prosjekter i denne fasen. På dette stadiet er det også mulig å søke om tilskudd fra legater og stipender.

Etableringsfasen er fasen der selskapet blir stiftet og formelle papirer kommer i orden. Dette er fasen etter at prosjektet er planlagt, og en har bestemt å gå videre med planene. Her foretas ofte større investeringer, ofte i anleggsmidler eller i forbindelse med oppsetting av et bygg. Ettersom kapitalbehovet i denne fasen er relativt stort på grunn av mange og/eller store investeringer, vil de fleste typer finansiering være aktuelle.

Oppstartsfasen begynner når bedriften først har åpnet dørene for første gang. Det er i denne fasen bedriften først begynner å tjene penger. Kapitalbehovet er som regel mindre her ettersom bedriften foretar det meste av investeringene sine i etableringsfasen. Likevel kan det være nødvendig å skyte inn mer egenkapital fordi bedriften ikke får inn nok penger i begynnelsen til å betjene lån og avdrag.

2.7 Moralsk hasard hos lånegiver og lånetaker, og hvordan motvirke dette?

Friedman (1970) hevder at næringslivet skal tjene så mye penger som mulig. Dette kan høres fornuftig ut når en går ut fra at bedriftens mål er å maksimere overskuddet (Framnes et al., 2001). Likevel kan det være vanskelig å vite hvor grensen går når det gjelder spørsmål om penger. Skal en tjene penger for enhver pris, eller er det riktig å si nei noen ganger?

En gründer kan oppleve å få lån til prosjektet sitt, mens en annen gründer med et nesten identisk prosjekt kan få søknaden om lån avslått. Det kan være vanskelig å forstå hvorfor det er slik, men hovedårsaken er ofte at det er for stor risiko involvert. Dersom gründer ser at i dette prosjektet er det mye risiko, og derfor unnlater å nevne dette for banken for å få lån, er vi inne på begrepet moralsk hasard. Dette begrepet kommer vi også innpå dersom vi setter oss inn i bankens ståsted, der banken innvilger et lån fordi her er det mulighet for å tjene penger, men risikoen ser de bort ifra.

Når en gründer er i banken og presenterer sin idé, vil banken legge stor vekt på lønnsomheten i prosjektet, forretningsideen og forretningsplanen. I tillegg vil det tas i betraktning hvem gründeren er, og hvor stor risiko som er knyttet til prosjektet (VitAlt, 2009). Det vil også tas hensyn til situasjonen dersom prosjektet skulle gå i dunken. Som oftest er bedriftens egenkapital sammensatt av gründerens egne sparepenger og personlige lån fra venner og familie, men også fra innskutt egenkapital/ aksjekapital fra omkrets som ønsker å se gründeren starte opp. Hvis prosjektet ikke lykkes, vil det være stor sjanse for å tape deler av eller hele egenkapitalen (Konkursrådet, 2002).

Likevel må det også sies lokalt verdiskapende bedrifter har små marginer når det gjelder penger. Hver en krone må utnyttes til det fulle for at bedriften skal kunne overleve. Dette skremmer bort en del investorer fordi små marginer er ensbetydende med høy risiko. De som investerer i en slik bedrift vil derfor prise kapitalen sin høyt og kreve høyere avkastning.

Etikken i bankene skal helst forhindre at folk som har startet opp en ny bedrift og som har tatt opp banklån med pant i hus og hjem og bil, ikke risikerer å miste alt ved en eventuell konkurs. Dette er finanskrisen et klassisk eksempel på. Bankene i USA lånte ute penger til familier med dårlig økonomisk betalingsevne, og da de ikke kunne betale renter og avdrag på lånet, ga de hus og bil tilbake til banken (Dagenborg, 2008).

Et annet eksempel på dette begrepet er bruktbilmarkedet i USA. Dette markedet betegnes som "plums and lemons", der selger innehar store mengder informasjon om bilen, og vet hvilke som er brukbare (plums) og hvilke som ikke er det (lemons). Poenget her går ut på at selger utnytter informasjonen til å tjene penger ved at kjøper ikke har mulighet til å vite hvilken bil som er en "plum" og hvilken som er en "lemon" (Vidyasagar University

Journal of Commerce, 2007). Den samme rollen kan gjenskapes på et bankkontor der lånegiver sitter inne med informasjon om bransjen gründeren har planer om å gå inn i, eller at en konkurrent allerede er i ferd med å gjøre akkurat det samme. Dersom lånegiver likevel innvilger lån til gründeren, noe som innebærer stor risiko for prosjektet, har han eller hun aksjonert mot etiske og moralske prinsipper. Du skal ikke tjene penger på andres ulykke, men likevel vet en at dette skjer (Skaar, 2008).

Begrepet er også gjeldende for lånetakeren. Dersom en person nettopp har kjøpt seg en ny bil og medfølgende forsikring, vil begrepet moralsk hasard være beskrivende dersom vedkommende oppfører seg på en annen måte enn normalt som følge av at han eller hun har forsikring. Dette kan for eksempel dreie seg om "villmannskjøring" eller at personen tar unødvendig risiko som vedkommende ikke ville ha gjort dersom forsikringen ikke var gjeldende (Frank, 2006). Dette kan knyttes opp mot en gründer som har tatt opp lån i banken som skal gå til etablering av en bedrift, men vedkommende bruker pengene på andre ting enn banken har fått informasjon om. Dersom investeringene fører til at prosjektet blir vellykket, kan lånetaker innkassere gevinsten, mens dersom prosjektet misslykkes, er det banken som må dekke tapet (Lund og Solheim). Dette er et klassisk eksempel på at folk undervurderer behovet for kapital, og når de får innvilget kapital, blir den ikke brukt fornuftig (Bedin bedriftsinformasjon 1).

Det er flere måter å unngå moralsk hasard på, både fra lånegivers og lånetakers side. En måte å redusere dette på er at lånegiver og lånetaker skriver en detaljert kontrakt på hva pengene skal brukes til og at lånetakeren blir rapporteringspliktig på hva han bruker pengene på (bevisførsel). Overvåkning av eieren og krav om informasjon er en lett måte å kontrollere på, men det kan oppstå problemer dersom lånetakeren finner smutthull i avtalen slik at pengene likevel kan utnyttes annerledes, for eksempel til personlig bruk. Slike grunner gjør at solide avtaler og sterk oppfølging er veldig viktig. Problemet med dette er at slik overvåkning og oppfølging koster penger og det blir gjerne et dilemma å avgjøre hva som er gunstigst (Finansdepartementet).

En annen måte å redusere moralsk hasard på, er gjennom bonusordninger, såkalte insentivordninger. Hvis firmaet gjør det godt, blir arbeiderne belønnet med enten bonus eller aksjer. På denne måten vil de fleste velge å opptre til bedriftens beste fordi dersom et prosjekt lykkes vil man dra goder av det (Kaplan og Atkinson, 1998).

Gjeldsfinansiering er også en mulighet for å redusere moralsk hasard. Gjeld reduserer bedriftens frie kontantstrøm, og ledelsen får slik en svekket mulighet til å bruke penger på andre ting enn hva de var opprinnelig tiltenkt (Jensen, 1986).

2.8 Oppsummering

Det finnes mange typer finansiering, men ikke alle passer til alle prosjekter.

Egenkapital er den viktigste faktoren til investering og bør ikke undervurderes for at prosjektet skal kunne sikres i fremtiden. Denne viser også hvor mye tap du kan tåle. En egenkapitalprosent på minimum 40 % er anbefalt. Mange kan ha problemer med å finne egenkapital til prosjektene sine, men det finnes ofte flere steder å lete etter penger på.

Bygdeutviklingsmidler og RDA-midler kan være et viktig bidrag til finansiering av et prosjekt i distriktet fordi disse hovedsakelig gjelder bygdeutvikling. Det finnes også mange stipender og legater, både offentlige og private.

Banklån er den vanligste formen for finansiering utover egenkapitalen. Desto større egenkapitalen er, jo større er sjansene for å få lån, men risikoen må også tas i betraktning. I forbindelse med banklån er pant i investeringsobjektet den vanligste formen for sikkerhet banken stiller. Leasing er også et alternativ fordi det frigjør kapital.

I forbindelse med prosjekter ute på bygda knyttes det ofte stor risiko. Som følge av dette kan det være vanskelig å få lån i banken. Likevel er det enkelte banker som nærmest "gir blaffen" i risikoen, og låner ut penger for å tjene mest mulig for enhver pris. Denne typen oppførsel kan knyttes til begrepet moralsk hasard. Dette begrepet innebærer å ta sjanser en ellers ikke ville tatt fordi man er sikret mot konsekvensene. Dette kan også gjelde lånetaker som tar opp lån og "sløser bort" pengene på andre områder enn banken har fått opplyst.

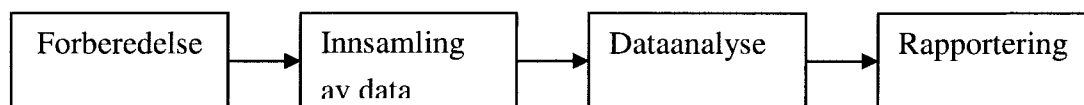
En måte å unngå moralsk hasard på, er å kontraktsbinde pengene til gitte formål. En annen måte er gjeldsfinansiering der bedriftens kontantstrøm blir redusert.

3 Metode

Dette kapitlet viser hvor vi har gått, og hvordan vi har kommet oss dit. Det forklarer altså valg av forskningsdesign og metode, og hvordan vi har hentet inn data og analysert disse.

Ut i fra figur 3.1 (Johannessen et al., 2004) ser vi hvordan forløpet i prosessen har vært. I begynnelsen var det viktig å finne et tema som kunne være aktuelt, samt utarbeide problemstilling og eventuelt forskningsspørsmål. Da dette var klart, kunne vi kartlegge hvilken metode vi ønsket å benytte oss av for å få et best mulig svar på problemstillingen vår og løsning av caset. Etter dette gikk arbeidet ut på å samle inn dataene og analysere disse, samt knytte disse opp mot litteraturen. Konklusjonen kommer etter analysen av empirien og teorien.

Figur 3.1 Sammendrag av forskningsprosessen



3.1 Begrunnelse for valg av metode

På bakgrunn av vårt valg av tema finansiering, kom vi opp med en problemstilling og underproblemstilling. Disse egnet seg godt til casedesign fordi de oppfyller krav som bør være til stede ved casedesign, og en av disse grunnene er at de omhandler begrepene ”hvordan” og ”hvorfor”. Dette faller også under Yins (1994) fem krav til gjennomføring av caseanalyser. Disse vil bli nærmere gått inn på i kapittel 3.2.

Videre har vi foretatt en kvalitativ tilnærming i form av intervju for å undersøke om empirien stemmer overens med teorien som ble presentert i kapittel 2. Dette vil bli nærmere omtalt i kapittel 3.4.

3.2 Casedesign

I følge Johannessen et al. (2004:84) innebærer casedesign "et studium av en eller flere caser over tid gjennom detaljert og omfattende datainnsamling". Ofte benyttes kvalitative tilnærminger i form av observasjon eller åpne intervjuer, men kvantitative metoder som spørreskjema og statistikk kan også være en informativ kilde. Yin (1994) mener det er fullt og helt mulig å kombinere ulike komponenter, men at disse fem er spesielt viktige:

3.2.1 Forskningsspørsmål

"Hvordan" og "hvorfor" spørsmål egner seg best til caseundersøkelser. Videre er det snakk om en innsnevring av området (caset) det skal gjøres undersøkelser på, for eksempel hvordan reise et bygg i rurale strøk med mest mulig egenkapitalfinansiering og minst mulig risiko. Casestudier skal være detaljert og nøyaktige slik at de kan gi svar på spørsmålet.

3.2.2 Teoretiske antagelser

I forkant av caset gjør man seg gjerne noen tanker om hva slags svar som vil bli lagt frem. Det er vanlig å gjøre seg slike antakelser i forkant. I eksempelet med Aldersund allaktivitetsbygg kan vi for eksempel anta at grunnen til mangel på finansiering av oppstart av nye virksomheter ganske enkelt skyldes at gründere ikke har tilstrekkelig kunnskap om alle finansieringsmulighetene som finnes og at det ofte kan være relativt enkelt og skaffe til veie kapital. Videre kan en også si at grunnen til at nærbutikker blir lagt ned, er høyere priser på varer, samt at det forekommer handelslekkasje i større grad. En annen antagelse går på om hvorvidt en ny nærbutikk vil overleve på sikt når den forrige ble nedlagt.

Hvis en videre ser på hvilken effekt en nærbutikk har, vil en også gjøre seg "ringvirkningsantagelser" om hva som vil skje dersom butikkprosjektet ikke lykkes. Vil flere flytte fra bygda, vil det i hele tatt flytte noen til bygda, vil skolen på sikt overleve, og til slutt: vil bygda det?

Det kan også gjøres antagelser om hva som vil skje dersom butikkprosjektet lykkes. Dette kan være tanker om å snu fraflyttingstrenden, øke turismen, få et bedre miljø og øke trivselen blant innbyggerne, i tillegg til tanker om en bedre fremtid.

3.2.3 Analyseenheter

Hva som kan defineres som analyseenheter er avhengig av hvordan casespørsmålet blir stilt.

I Aldersund-caset med oppføring av et forretningsbygg med butikk, vil det her være aktuelt å se på hvilke finansieringsalternativer som er aktuelle. Videre kan en se på hvordan egenkapitalen kan settes sammen, samt hvilke alternativer en har i forhold til å få inn penger. Blant annet har en salg av aksjer, dugnad og tilskudd fra lag og foreninger, men her kan det også tas med loddsalg, kakelotteri, loppemarked og så videre. Det samme gjelder tilskudd. Hvilke tilskudd som er aktuelle og som kan søkes om.

3.2.4 Den logiske sammenhengen mellom data og antagelsene

Robert K. Yin (1994) beskriver to typer analysestrategier. Den ene er basert på teoretiske antakelser, som er å foretrekke, mens den andre typen er av typen beskrivende casestudium. Et beskrivende casestudium passer for studier hvor det ikke tros på, eller finnes, eksisterende teori som kan gi en antakelse.

I forbindelse med caset forelå det flere teoretiske antagelser. Disse ble nærmere beskrevet i kapittel 3.2.2. Disse ble tatt med i betraktning under analysen av caset for å se om dette var tilfellet eller ikke. Likevel var det viktig å se på at dette kun er et tilfelle, og ikke sier noe om et generelt utbredt fenomen, men kun dreier seg om de funnene som knytter seg til dette prosjektet.

3.2.5 Kriterium for å tolke funnene

Teori som allerede eksisterer på området brukes til å tolke funnene opp imot de teoretiske antakelsene. Funnene bør kunne relateres til en blanding av teori og de 4 punktene listet ovenfor.

Dette vil altså medføre at caset "løses" ved å benytte seg av teorien i kapittel 2 som går på hvilke finansieringsalternativer som er aktuelle. Videre vil vi kunne knytte funnene fra caset opp mot empirien og se om denne samstemmer eller ikke.

3.3 Casesstudiedesign

Yin har beskrevet 4 ulike designstrategier for casestudier (Johannessen et al., 2004). I disse strategiene er fellesnevneren at informasjonsrikdommen til slutt er svært stor og at alle strategiene gir et godt grunnlag for å trekke konklusjoner for de spesifikke casene (undersøkelsesobjektet/ objektene). Ulempen er at funnene ikke kan generaliseres men kun kan brukes på undersøkelsesområdet. I Aldersundet begynner gjennomsnittsalderen å bli høyere. Vi vet at innflyttingen av yngre bosettere ikke skjer samtidig som fraflyttingen blir et økende problem. I et case vil for eksempel innbyggertall og jordbruk være analyseenheter som kan sees på som egne casestudier. Resultatene av disse vil kun bli representative for dette stedet, nettopp fordi det er spesielt. Vi kan kanskje trekke paralleller til andre bygder ved å stille de samme spørsmålene, men resultatene vil trolig aldri kunne bli helt identiske.

3.4 Innsamling av data

Grunnen til at vi ønsket å samle inn data i form av intervjuer, var for å få fram fyldige beskrivelser og mye informasjon (Johannessen et al., 2004). Enhetene vi valgte ut, var rådgivere i form av Rana Utviklingsselskap (RU) og næringsleder i Lurøy kommune, låneinstitusjoner og inkubator for å få størst mulig bredde innenfor finansiering. Vi kom

fram til at det ikke var nødvendig å undersøke flere objekter innenfor samme gruppe siden informasjonen stort sett ville være den samme.

I forkant av intervjuene ble det utarbeidet en semistrukturert intervjuguide (vedlegg 1) for å få fram informasjonen vi var ute etter. Hensikten med guiden var å kunne få spurt de spørsmålene som vi ønsket svar på, i tillegg til å huske på de temaene som var aktuelle (Johannessen et al., 2004). En annen grunn til dette valget, var å gi informantene frihet til å svare på temaene vi lurte på, men også mulighet til å snakke fritt. Slik var det mulig å få fram informasjon som ville være relevant for oss, men samtidig også momenter vi kanskje ikke hadde tenkt på tidligere.

3.5 Begrunnelse for valg av analyse

Vi vil trekke ut det som er relevant fra våre intervju og knytte disse opp mot teorien i analysen. Intervjuene skal brukes som en rettesnor og som en viktig kilde for å finne ut om det finnes finansieringsmuligheter som kan hjelpe gründere med å starte opp i utkantstrøk. Samtidig vil de også kunne bidra til å kartlegge muligheter som en ellers ikke klarer å se så lett, muligheter som kan forenkle arbeidet med å skaffe nettopp finansiering. Vi tror at en kombinasjon av egne funn og teori gir oss det beste resultatet å jobbe videre med.

3.6 Evaluering

I dette delkapittelet vil vi foreta en evaluering av de undersøkelsene vi har foretatt. Det vil sees nærmere på begrepene reliabilitet og ulike validitetsformer som Yin (2003) mener er relevant å stille som kriterier for validitet (Johannessen et al., 2004:227). Likevel hevder Guba og Lincoln (1985, 1989) at kvalitative data må behandles på en annen måte enn kvantitative. Her er begrepene troverdighet, overførbarhet og overensstemmelse mål på kvaliteten i kvalitative undersøkelser (Johannessen et al., 2004). Vi vil benytte oss av både Yins (2003) og Guba og Lincolns (1985, 1989) tilnærmingen i presentasjonen videre.

3.6.1 Pålitelighet

Reliabilitet brukes i denne sammenhengen til å stille spørsmål til undersøkelsens data; hvilke som brukes, hvordan de blir samlet inn og hvordan de videre blir analysert. Reliabilitet i kvalitative undersøkelser skiller seg ofte ut fra kvantitative siden innsamlingen av data skjer på ulike måter og det ikke stilles like krav til disse. Siden det ikke brukes strukturerte datainnsamlingsteknikker, er det samtalen som styrer innsamlingen av data. På grunn av forskerens bakgrunn og erfaring vil funnene fortolkes på en "individuell måte", det vil si at det vil bli nærmest umulig for andre å duplisere fortolkningsprosessen.

Ved å gi en beskrivelse av konteksten kan forskeren styrke påliteligheten. Slik kan leseren få en åpen og detaljert framstilling av hvordan forskningsprosessen har gått. I tillegg utarbeider forskeren en måte som gjør det mulig for andre å spore data, metoder og beslutninger gjennom hele prosjektet (Ryen 2002). Det er også mulig å vektlegge validiteten slik at påliteligheten styrkes.

I intervjuene vi foretar, vil det være en mulighet for at fortolkning av data medfører et skjevt bilde der det dras paralleller til tanker og holdninger vi selv sitter med.

3.6.2 Troverdighet (begrepsvaliditet)

Begrepsvaliditet dreier seg om "relasjonen mellom det generelle fenomenet som skal undersøkes, og de konkrete dataene" (Johannessen et al., 2004:71). Dette går ut på å være kritisk til de dataene som blir samlet inn, og om disse er valide for det generelle fenomenet. Et eksempel på lav validitet kan være å måle høyden på alle elevene i en klasse og komme fram til at jentene er høyere enn guttene fordi de har på seg platåsko. Validitet i kvalitative undersøkelser dreier seg altså om funnene viser en et riktig bilde av studien og representerer virkeligheten. I forbindelse med caset vil lav validitet forekomme dersom vi ikke tar hensyn til faktorer som påvirker finansieringen. Et eksempel på dette er dersom kundegrunnlaget kun hadde begrenset seg til ti personer. Det vil derfra være vanskelig å si noe om finansiering av lokalt verdiskapende bedrifter fordi en ikke får fram et riktig bilde av virkeligheten.

Intervjuene vi foretok ga oss et bilde om hvilke oppfatninger og bilder informanten satt med. Likevel vil fortolkningen vår av det bildet ikke nødvendigvis være likt det bilde som informanten prøvde å beskrive. Det samme vil gjelde dersom vi foretok det samme intervjuet med en kollega eller foretok intervjuet på nytt. Vi ville aldri få de samme svarene og kanskje heller ikke sitte igjen med samme inntrykket. Når vi foretok våre intervju, kom det fram mye informasjon som vi måtte tolke. Svakheten ved intervjuene oppsto når vi skulle bearbeide disse. Dersom noe var uklart eller usikkert, ble det diskutert mellom oss og ikke med informanten om hva som egentlig mentes. Videre ble det også kun foretatt ett intervju med de ulike bedriftene, og dette kan også gi et skjevt bilde av virkeligheten siden det kun gjenspeiler den personens meninger og ikke nødvendigvis en utbredt enighet.

Guba og Lincoln (1985) refererer til to måter for å styrke troverdigheten i studien: vedvarende observasjon og triangulering. Hensikten med vedvarende observasjon er å bruke tid til å bli kjent med felten slik at forskeren kan sile ut det som er relevant og det som ikke er det ved å bygge opp tillit. Metodetriangulering innebærer at forskeren bruker forskjellige metoder under feltarbeidet. Eksempler på dette kan være å benytte seg av både observasjon og intervju.

Begrepsvaliditeten kan også økes ved å henvende seg til informanten og forhøre seg om resultatene for å få disse bekreftet eller ved å la kolleger analysere de samme dataene for å se om samme resultater kommer fram.

3.6.3 Overførbarhet (ekstern validitet)

Med overførbarhet menes om resultatene til et prosjekt kan overføres til lignende fenomener (Johannessen et al., 2004:229). For eksempel, kan resultatene fra en undersøkelse om fiske overføres til jakt?

Denne oppgaven har tema finansiering med fokus på oppstart av lokalt verdiskapende bedrifter i distriktene. Caset som vil bli presentert i kapittel 4 berører problemstillingen vår sterkt, og vil kunne benyttes av lignende prosjekter andre steder. Det hele går ut på at temaet kan være aktuelt for andre som muligens sliter med de samme problemene som vi

har vært innpå her. Likevel er det viktig å påpeke at det kun kan dras paralleller til og fra dette caset til andre lignende prosjekter, men at det aldri kan sammenlignes helt.

3.6.4 Overensstemmelse

Overensstemmelse vil si at funnene kommer fram fra forskningen og ikke fra forskerens subjektive holdninger (Johannessen et al., 2004:230). Dette medfører at forskeren hele tiden må avdekke og beskrive de valg og beslutninger som tas underveis slik at leseren kan forstå valgene som er tatt. Her er det viktig å være kritisk til gjennomføringen av prosjektet og fortolkningen av dataene.

3.7 Oppsummering

I dette kapittelet forklarte vi hvordan prosessen har gått for seg. Ved bruk av Yins (1994) fem komponenter til casesdesign kunne vi få en bedre tilnærming til caset i Aldersundet. Ved bruk av denne tilnærmingen ville vi også få et bedre svar på underproblemstillingen vår.

Casesstudiedesign går ut på at en har en eller flere undersøkelsesobjekter og at alle har høy grad av informasjon. Selv om en trekker paralleller vil aldri bli identiske med hverandre. Caset i Aldersund vil kunne ligne på andre case, men de vil aldri kunne sammenlignes helt.

Innsamling av data skjedde ved semistrukturerte intervju for å få fram mest mulig relevant informasjon, samt avdekke områder som vi ikke hadde tenkt på tidligere. Videre vil det som er relevant fra disse intervjuene bli knyttet opp mot teorien og analysert.

Evalueringen innebar å stille spørsmål ved undersøkelsene vi har foretatt ved å være kritisk til påliteligheten, troverdigheten, overførbarheten og overensstemmelsen. Dette er presentert i kapittel 6.3. Oppgaven vil kun styrkes dersom forskeren tar hensyn til disse begrepene. I denne sammenhengen vil det også være mulighet for å ta lærdom av det en har gjort og dra nytte av erfaringen(e) senere.

4 Case: Aldersund Allaktivitetsbygg

I dette kapittelet vil vi se nærmere på et case som omhandler de problemstillingene vi var innom i kapittel 2 i tillegg til å prøve å gi svar på underproblemstillingen vår. Dette caset omhandler ei bygd som daglig møter trusselen om nedleggelse. Butikken er nedlagt og bygda sliter fordi flere flytter derifra, og at tilbudene bare blir færre og færre. Dette er dessverre ikke unikt for denne bygda, men utbredt over hele landet. Dette viser til at dette caset kan dras paralleller til/fra andre lignende steder i landet. Bygda har sett denne negative utviklingen og har derfor satt i gang en prosess for å komme ut av en ond sirkel.

4.1 Bakgrunn

Aldersundet krets ligger langs kystriksveien, RV 17, 8 mil fra Mo i Rana og 2 mil fra fergestedet Kilboghavn. Bygda er langstrakt, i areal den største i Lurøy kommune. En strekning på 26 km fra Sila i sør til Olvikvatnet i nord med til sammen 310 innbyggere. I tillegg er det øya Aldra med 18 fastboende. Aldersundet sliter mye fordi den er såpass langstrakt som den er, og da nærbutikken ble nedlagt, falt mye av identiteten i bygda bort. Stedet har lite privat næringsvirksomhet, får stadig eldre befolkning, færre barn blir født hvert år og bygda bærer preg av fraflytting.

Fram til våren 2007 ble det drevet en nærbutikk med bensinsalg og tipping 1 km fra havna. Denne ble nedlagt og er nå under ombygging til utleieenheter (turistutleie). I Aldersundet er turistanlegg med utleiehytter, hotell og kafé. Per i dag er ikke denne kafeen i drift. Like bortenfor dette anlegget ligger det en vernet bedrift. I tillegg er det et kapell et lite stykke unna. I havna der allaktivitetsbygget er planlagt, er det småbåthavn med fiskemottak og 2 lokale utleiehytter til turisme basert på havfiske. Havna bærer preg av ikke å være ferdigstilt. Den er verken planert, innsådd eller stelt på noe vis.

I forbindelse med arbeidet angående allaktivitetsbygget ble det av kommunen satt ned et interimsstyre. Dette består av representanter fra fastbebyggelsen og én representant fra hyttebebyggelsen. I tillegg har vi tatt del i en del av dette arbeidet i forbindelse med utarbeidelse av syretest og forretningsplan høsten 2008.

4.2 Tjenestekonsept

Formålet med et allaktivitetsbygg er å samle aktiviteter og på denne måten skaffe bygda en naturlig møte- og samlingsplass. Kretsen har ikke et bygg som egner seg til dette, og det må derfor settes opp et nytt bygg. Det er planlagt en butikk i dette bygget, samt kafé/pub. Dette er hovedgrunnen til at bygget skal settes opp. I tillegg ønsker en å ha et eksperimentkjøkken, der råvarer fra Lurøy blir bearbeidet, en internettkafé og utleie av lokaler til både kommune og annen næringsvirksomhet i bygget. Dette er for å få samlet flere aktører som kan bidra til at finansieringen og bygget kan realiseres. Det er også et stort ønske om drivstoffsalg i bygda, og dette vil være naturlig å legge til butikken/allaktivitetsbygget.

Bedriftene som er tiltenkt bygget er alle ansett som lokalt verdiskapende bedrifter. Dette er fordi de oppfyller kravene som ble satt opp i kapittel 1.3. Det vil si at de først og fremst skaper en naturlig sosial setting der folk møtes. Disse er også med på å holde liv i bygda og skaper trygghet og miljø i tillegg til å skape arbeidsplasser og gi et bedre tilbud til lokalmiljøet.

4.3 Kostnader knyttet til allaktivitetsbygget

Finansiering av bygget medfører en sentral utfordring for prosjektet. Uten ekstern egenkapital vil trolig prosjektet bli avvirket. Finansieringen skal gjøres gjennom egenkapital skutt inn av bygdas innbyggere og hyttefolk. I tillegg vil det være nødvendig med lån fra bank på resterende beløp. Alternative muligheter er private investorer med lokal interesse som ikke er ute etter profitt. Slike investorer er vanskelige å finne, og vil trolig være utelukket i et slikt prosjekt.

For flere av de tiltenkte bedriftene i bygget vil søknad om offentlige midler være avgjørende for å kunne starte opp virksomheten. Bygget bør ha så mange leietakere som mulig allerede ved byggestart for å bedre kunne hanskes med de store kostnadene som kommer i starten.

Et prosjekt i Vågan kommune som heter Digermulen Servicesenter, der byggetegningene til Aldersund allaktivitetsbygg er innhentet fra, hadde en kostnadsramme på ca 3,9 millioner kroner. Kalkylen som er innhentet til allaktivitetsbygget i Aldersund viser en budsjettramme på ca 6,7 millioner (figur 4.1). Dette er en økning på omtrentlig 72 % av kostnadene i forbindelse med byggingen. Hovedårsaken til de økte kostnadene skyldes en generell økning i byggekostnader de siste årene. Sammenligner vi de to tallene med budsjettallene for Aldersund allaktivitetsbygg vil det høyst sannsynlig være mulig å spare inn kostnader i forbindelse med byggingen.

Den største variable utgiften er arbeidskraften. Aldersund har etter en spørreundersøkelsesrunde fått kartlagt at det er mange innbyggere som er villige til å komme på doning for å støtte opp om prosjektet. Kostnadene med å bruke disse dugnadsarbeiderne til å utføre mye av det enkle arbeidet vil kunne føre til relativt store kostnadsbesparinger i forhold til det fremlagte budsjettet. Dugnadsarbeiderne kan foreta enkle oppgaver som maling, spikring av panel, opparbeidelse av uasfaltert tomt og selvsagt være behjelpelig i forbindelse med opprigging av bygget. Slik arbeidskraft er omtrent gratis og vi vil ut ifra budsjettene kunne anslå en besparelse som tilsvare minst 1 000 000. En anbudskonkurranse for selve oppføringen er også noe som kan føre til ytterligere besparelser.

Figur 4.1 Kostnadsoverslag

Byggesett	1 715 198
Montasjekostnader	855 000
Byggeledelse	100 000
Arkitekt	80 000
Strøm/varme/vent/grunnarb	2 047 230
Maling utvendig	100 000
Maling innv samt gulv	240 000
Inngangsdører butikk/kafé	40 000
Innredning, 2. etg.	400 000
Tomtekostnader	100 000

Kapitalkostnader	390 000
<u>Uforutsett 10 %</u>	<u>629 590</u>
Sum byggekostnader	6 697 018

Kostnadsoverslaget gir oss en pris på bygget på nesten 6,7 millioner kroner inkludert arbeidstimer. Et bygg som dette vil mange kunne se på som kostbart i ei bygd. Verdien av bygget vil kunne bli redusert kraftig dersom inntektene fra driften ikke støtter opp om bygget. Dette er et moment som utgjør en stor risiko for de som støtter opp om prosjektet ved å gå inn med aksjekapital. Verdien av bygget vil kunne falle kraftig og måtte tvangsselges med et betydelig tap. Et slikt bygg vil helt sikkert gi bygda et løft, men kun dersom det kan skapes aktivitet omkring det. Hvis vi antar at det ikke finnes vekst i Aldersundet så er bygget trolig ikke verdt mer enn et vanlig bolighus dersom det skulle bli solgt. Et vanlig bolighus i Aldersundet, med høy standard kan ligge på rundt kr. 1 million i verdi. Bygda trenger sårt en butikk og en butikk trenger mye plass. Derfor er bygget relativt stort. Dette gjør at byggeprisen også blir høy. Kostnadsoverslaget er et anbud, men man kan undres litt når et nøyaktig likens bygg blir satt opp til bare litt over halve prisen et annet sted.

Kostnadsoverslaget kan derfor anses som noe urealistisk. Når bygda dessuten er uten vekst vil inntektene bli begrenset. Hvis bygget med den tiltrengte butikken og møteplassen skaper veksten og aktiviteten er jo det bra, men dette er ikke nødvendigvis noe som skjer med en gang. Derfor kan det allerede være for sent når muligheten for profitt endelig har kommet etter noen år og butikken likevel må legges ned. Kostnadene i forbindelse med bygget er for store. Bygda vil ikke makte å holde liv i et slikt bygg noe lenge, rett og slett fordi driftskostnadene vil kunne bli altfor store. Men ved å tenke nytt kan kanskje bygget realiseres dersom byggekostnadene reduseres kraftig.

4.4 Finansiering av bygget

Bygget vil primært være finansiert med lån og tilskudd fra forskjellige offentlige og private hold. I forbindelse med en spørreundersøkelse byggruppa gjorde, svarte 93 % av de

fastboende at de ville kjøpe aksjer i bygget. Av hytteeierne svarte 57 % at de ville kjøpe aksjer. Aksjekapitalen vil utgjøre en stor andel av egenkapitalen. Dette vil også utgjøre en god del av grunnlaget for at lånefinansieringen kommer i orden. Uten bygdas interesse for et eget servicesenter vil trolig finansieringen av et slikt bygg bli svært vanskelig.

Figur 4.2 Finansieringsplan

Dugnad	1 768 547
Aksjekapital	1 000 000
Kommunalt aksjekjøp	200 000
Andre tilskudd	170 000
Lokale lag/ foreninger	300 000
Sum egenkapital	3 438 547
<u>Lån</u>	<u>3 258 471</u>
Sum finansiering	6 697 018

4.4.1 SWOT-analyse

En SWOT-analyse avklarer bedriftens styrker, muligheter, svakheter og trusler. Sammenstillingen av disse oppsummerer positive og negative interne og eksterne faktorer. Hovedhensikten med en SWOT-analyse er å skaffe et grunnlag for hvilke(n) strategi(er) en ønsker å gå videre med (Roos et al., 2005:133). Her har vi kun valgt å analysere de økonomiske faktorene fordi hovedfokus i denne oppgaven ligger på finansiering og hvordan denne kan settes sammen for å realisere dette prosjektet. Forutsetningen bak denne avgjørelsen er at de andre faktorene som avgjør om prosjektet er gjennomførbart, er ”i orden”.

Figur 4.3 SWOT-analyse

Styrker: Stort engasjement -aksjer og dugnad Verdiskapning	Muligheter: Sysselsetting Vekst Tilskudd fra offentlige hold
Svakheter: Aksjer	Trusler: Konkurs

Store kostnader	-tap av aksjekapital
Negativitet blant folk	Handelslekkasje
Stor risiko	Rente og avdrag på banklån

4.4.1.1 Styrker

Den største styrken knyttet til dette prosjektet, er det store engasjementet for å få dette til. Dette er noe folk virkelig har lyst å få realisert. Derfor er det en høy andel som ønsker å kjøpe aksjer i bygget for at det skal komme opp. I tillegg ønsker folk å stille opp på dugnad slik at kostnadene blir reduserte. Av finansieringsplanen kan en se at det er store muligheter for å redusere kostnadene, særlig i forbindelse med arbeidskraft.

En annen styrke er den verdiskapningen som skjer ved at bygget kommer opp. Dette kommer av at dette bygget kun inneholder lokalt verdiskapende bedrifter, og den verdien som skapes her har en samlet verdi som det ikke er mulig å sette prislapp på.

4.4.1.2 Svakheter

Den største svakheten bygget står foran, er at det blir kostbart. Det vil bli en utfordring å skaffe egenkapital til oppstart/ bygging. Bygget er avhengig av at bygda støtter opp både på dugnad og med penger i form av aksjekapital. Det er søkt om midler for å få prosjektet realisert, men disse utgjør kun en liten del av finansieringen. Det må derfor søkes til flere fond eller instanser om økonomisk støtte for å unngå at bygget må finansieres kun ved hjelp av lån.

Utvalget og prisene på varene i butikken vil ikke kunne sammenlignes med butikker på Mo på grunn av mindre innkjøp og tilknytting til kjede. Det er nødvendig at folkene i kretsen støtter opp om butikken og bygget ved å bruke butikken som hovedbutikk. Her er det viktig å endre folks kjøpsvaner, slik at de ikke drar på storhandling til Mo så snart det er tilbud der. Butikken må derfor også ha tilbud for å få folk innom og dermed bygge en relasjon til disse.

4.4.1.3 Muligheter

Syssetsetting er en av mulighetene som kommer som en følge av prosjektet. Det vil bli mulighet for å opprette arbeidsplasser ved å starte opp bedrifter i bygget. Ved oppstart av

butikk og kafé vil dette kunne gi flere arbeidsplasser, både heltid og deltid samt ringvirkninger som følge av tjenestene bygget vil tilby. Etablering av nye arbeidsplasser i Aldersundet vil være en mulighet for å trekke til seg nye bosettere fordi det finnes bare et begrenset antall arbeidsplasser. Per i dag er omtrent den eneste måten, men også desidert den enkleste måten å skaffe seg arbeid på, å lage sin egen arbeidsplass fordi arbeidsmarkedet er mettet.

En annen mulighet er vekst i bygda, både i form av tilflytting og stagning av fraflytting. I tillegg er det en viss mulighet for økt turisme, i hvert fall ved at turistene stopper ved bygget. Aldersundet er på nåværende tidspunkt tilrettelagt for turisme ved at det allerede finnes tjenester som utleie av hytter og båter. Dette gjør at turister kan kjøpe varer og tjenester, danne seg et positivt bilde av stedet og komme igjen flere år på rad. Med en butikk i grenda gir dette muligheter for vekst og positive ringvirkninger som følge av det. Dette gjør at butikken blir et viktig ledd i det komplette tilbudet

Det kan søkes om tilskudd fra offentlig hold for å få finansieringen i orden. Her er bygdeutviklingsmidler og støtte til nyetableringer fra Innovasjon Norge i tillegg til RDA-midler en mulighet for at finansieringen kan komme i orden. Slike midler kan være enkle å skaffe dersom prosjektet faller inn under kravene som stilles.

4.4.1.4 Trusler

Den største trusselen er definitivt at prosjektet innebærer en såpass stor risiko at det går konkurs. Grunnen til at det er en sjanse for at det skjer, er på grunn av handelslekkasje og store kostnader knyttet til nedbetaling av lån. Ved en eventuell konkurs vil store deler av, eller hele egenkapitalen gå tapt, deriblant aksjeinnskudd fra folk i bygda. En konkurs kan også skremme bort eventuelle nye gründere som kan tenke ”lykkes ikke han, så lykkes i hvert fall ikke jeg”, og dermed kan en risikere at et flunkende nytt bygg blir stående tomt.

En annen trussel er banklånet. Det skal betales renter og avdrag på dette. Er det få leietakere i bygget utenom butikken, kan det i perioder bli vanskelig å betjene lånet på grunn av det er få som må betale dette. Dette medfører også at leiekostnadene blir høyere som en følge at det er færre til å betale ned lånet.

En av de største utfordringene butikken står ovenfor, er at varene blir en god del dyrere. Utvalget vil heller ikke kunne sammenlignes med butikkene på Mo. Faren for

handelslekkasje er dermed meget stor siden butikkene på Mo opererer med lavere priser og bedre tilbud. Det er ikke mulig å konkurrere med disse på pris og utvalg, men det er mulig å imøtekomme ønsker fra folk dersom det er noe de savner. Det vil også være viktig å fokusere på at bygda må støtte opp om butikken selv om prisene er noe høyere, ellers vil ikke butikken overleve. Det vil også være mulig å kunne presse prisene noe ned dersom det blir foretatt mye salg. Ved å kjøpe inn større kvantum, vil en oppnå rabatter, noe som igjen fører til at en kan operere med reduserte priser. Det dreier seg om å bryte en ond sirkel, der alle har et ansvar. Prisene vil være noe høyere, men det er mulig å få disse ned. Det er da viktig at folk kjøper det som tilbys i stedet for å "boikotte" butikken fordi det er dyrt. Det vil også være anledning for eksperimentkjøkkenet og butikken å samarbeide ved å kjøpe inn større kvantum som benyttes av begge parter, eksempelvis mel og sukker.

4.5 Konklusjon

Den største utfordringen her, er at bygget blir såpass kostbart. I ei lita bygd som Aldersundet, er det nesten uriktig å sette opp et så dyrt bygg. Sjansen for å få dette bygget opp er stor, men det er finansieringen og kostnadene som gjør at prosjektet innebærer en relativt stor risiko for at det går i dunken.

Det er tre muligheter for å realisere dette prosjektet: Enten redusere kostnadene, øke inntektene, eller en kombinasjon av disse. I tillegg er det mulig å se på en mer fleksibel finansiering, der for eksempel dugnad utgjør en større del av denne.

Ottesen et al. (2000:216) hevder at en nyetablert bedrift bør ha en minimum egenkapitalprosent på 30-40 %. Siden dette er et såpass risikabelt prosjekt ved at det ligger ute i distriktet, bør egenkapitalprosenten være på 60 %. Dette gjør at vi kan lage et overslag på finansieringen for bygget.

Figur 4.4 Estimert finansieringsplan

Egenkapital	4 020 000 (60 % av totalsum)
Tilskudd	300 000 (<10 % av totalsum)
<u>Lån</u>	<u>2 380 000 (>30 % av totalsum)</u>

Sum 6 700 000

Hvis vi går ut ifra denne finansieringsplanen, vil sammensetningen av egenkapital kunne se settes opp som figur 4.5. Av en tidligere undersøkelse foretatt i kretsen ville 93 % av 73 fastboende kjøpe aksjer og 57 % av 136 hytteeiere ville kjøpe aksjer. Dersom vi går ut ifra at 68 fastboende og 78 hytteeiere kjøper aksjer, hver av dem på 5000 i gjennomsnitt, får vi en aksjekapital på 730 000. Denne vil trolig bli noe høyere, men det er dette tallet vi vil ta med videre.

Figur 4.5 Estimert egenkapital

Aksjekapital	730 000
Tilskudd fra kommune	200 000
Tilskudd fra lag/ foreninger	300 000
<u>Dugnad</u>	<u>500 000</u>
Sum egenkapital	1 730 000

I tillegg går vi ut ifra at tilskudd fra andre offentlige instanser kunne beløpe seg til kr. 300 000. Dette gir en egenkapital på totalt kr. 2 030 000. Dersom vi setter denne til å være 60 % av totalsummen, vil vi få et helt annet regnestykke.

Figur 4.6 Realiserbar finansieringsplan

Egenkapital	2 030 000
<u>Lån</u>	<u>1 810 000</u>
Sum	3 840 000

Med de forutsetninger og regnestykker vi har satt opp, kan vi konkludere med at det planlagte bygget med tilhørende kostnader og finansiering ikke er realiserbart. Dette medfører at en enten må bygge et annet bygg eller finne andre måter å finansiere dette prosjektet på. Vår konklusjon er dermed at en bør hente inn kostnadsoverslag på andre bygg og heller jobbe derifra.

4.6 Oppsummering

I dette kapitlet har vi presentert et case som ligger i Aldersundet. Dette caset går ut på å bygge et forretningsbygg som skal inneholde i hvert fall en butikk og en kafé. Her har vi også sett nærmere på kostnadsoverslag og hvordan finansieringen kunne bli satt sammen for å realisere dette prosjektet.

Ut i fra forutsetninger om at egenkapitalen burde ligge på rundt 60 %, kunne vi sette opp et regnestykke om hvordan finansieringen kunne settes sammen. Likevel førte dette til at egenkapitalen måtte beløpe seg til i overkant av 4 000 000, noe som ikke var mulig. Vi konkluderte dermed med at bygget ikke kunne realiseres, og satte opp en mulig finansieringsplan som kunne brukes til å sette opp et billigere bygg til en samlet sum av i underkant av kr. 4 000 000.

5 Empiri og analyse

I dette kapitlet presenterer vi dataene vi har samlet inn og analyserer disse med teorien i kapittel 2. Intervjuene vi foretok, var for å kartlegge hvilke krav som ble satt av lånegiver til lånetaker og motsatt, samt å finne svar på problemstillingen vår ”*Hvilke finansieringstyper finnes ved etablering av bedrifter i desentraliserte strøk?*” og hvordan disse kunne bidra til å finne en løsning for Allaktivitetsbygg-caset i Aldersundet.

Her vil vesentlige momenter bli trukket ut fra intervjuene og bli knyttet opp mot teorien som ble presentert i kapittel 2. Informasjonen fra intervjuene vil også bli sett opp mot hverandre for å se om inntrykk og holdninger ligger hos flere av informantene. Av intervjuobjekter har vi valgt å intervjuer Roger Ditlefsen i Helgeland Sparebank, Bjørn Hanssen i Rana Utviklingsselskap, Industriinkubator Thoralf Lian, Inger Teigstad i Innovasjon Norge og Næringsleder i Lurøy Kommune, Eli-Anne Hauknes. Grunnen til at vi kun har valgt å snakke med en person i hver instans, er at vi forutsetter at svarene hovedsakelig vil være det samme, og det derfor ikke er nødvendig å snakke med flere for å kartlegge ulike perspektiver.

Våre intervjuer ble foretatt ved hjelp av en semistrukturert intervjuguide (vedlegg 1).

Industriinkubatoren i Rana var ikke et sted en kunne søke om tilskudd fordi de kun investerte i vekstbedrifter. Likevel er denne aktøren også tatt med i empirien på grunn av momenter om finansiering som var viktige uansett hvor stor bedriften var og hvor den lå.

5.1 Banken

Lånefinansiert virksomhet stiller krav til større sikkerhet enn minimum aksjekapital. Ved opptak av lån vil en bank stille andre former for sikkerhet. Dette kan være i form av mer innskutt egenkapital eller pant i verdigjenstander (Kristoffersen, 2005:127). En annen mulighet er at banken kan komme inn på eiersiden i selskapet og sitte med en styrerepresentant for å ha kontroll på kapitalen de har bidratt med (Jensen et al., 2006:110).

I GEM-rapporten 2006 ble det hevdet at en av de viktigste årsakene til at prosjekter ikke blir realisert, er mangel på finansiering (Kolvereid et al., 2007). Vi har vært i kontakt med Roger Ditlefsen i Helgeland Sparebank og han mener det ikke er vanskelig å finne kilder til finansiering. Dette er fordi folk er for dårlige til å lete etter andre muligheter for innhenting av kapital. Som bank stilles det krav til gründeren blant annet ved krav om egenkapital. Denne er i følge Ditlefsen undervurdert av veldig mange som ønsker å starte opp.

Egenkapitalen styrker prosjektet. Dette gjelder spesielt egenkapital som går på stipend og fond og lignende. Grunnen til dette er at det ofte er profesjonelle som vurderer disse, og dette gjør prosjektet mer seriøst. Ditlefsen sier at mange prosjekter ikke blir realisert på grunn av manglende egenkapital. Det hender også at folk kommer og har stiftet et AS, noe som innebærer en egenkapital på 100.000 kr, og tror at dette er nok. Dersom det er et prosjekt som innebærer stor risiko, stiller banken krav til at egenkapitalen skal dekke opp mot 60 % av finansieringen. Dette vil med andre ord tilsi at sjansen for oppstart er større dess mer egenkapital en har. Likevel vil ikke banken låne ut penger til enhver pris, det vil si dersom det er stor sjanse for at personen bak prosjektet går personlig konkurs. Dette går på etiske retningslinjer som ble nærmere omtalt i kapittel 2.7.

Banker har gjerne spesielle krav for å kunne gå inn med kapital i større prosjekter. Dette kan være at det også finnes private investorer eller spesiell kompetanse som deltar i prosjektet (Jensen et al., 2006:176). Kriteriene er flere og varierende fordi de må knyttes opp mot hvert enkelt prosjekt som banken blir spurt om å gå inn i.

Ditlefsen forteller videre at banken deres stiller to grunnregler når det gjelder krav til etablereren: det ene er at det må være substans, det vil si egenkapital, kompetanse og evne til å se risiko. Det andre er folkene bak prosjektet må ha tro på at det kan lykkes, men også kan se kritisk på det og være villig til å endre konseptet dersom dette kan redusere risikoen.

I forhold til etableringer i distriktene, er det ikke større risiko å etablere noe der så lenge det er et bra konsept. Næringsbygg og drift knyttet til lokalbefolkningen gir større risiko fordi verdien på bygget blir redusert som følge av at interessen for et slikt bygg er mindre enn i sentrale strøk. I tillegg vil butikkdrift innebære en større risiko fordi kundegrunnlaget er mindre enn i byene. Dersom butikken går konkurs, vil det være stor sjanse for at andre

som ønsker å starte opp med samme type virksomhet også vil gå konkurs, med mindre nyetablereren sitter inne med store mengder kunnskap og kompetanse som kan bidra til at butikken overlever. Ditlefsen mener også det er flere som ønsker fullt eierskap i bedriftene, og dermed går glipp av potensiell vekst i og med at de sier nei til kompetanse og egenkapital.

5.2 Rana Utviklingsselskap

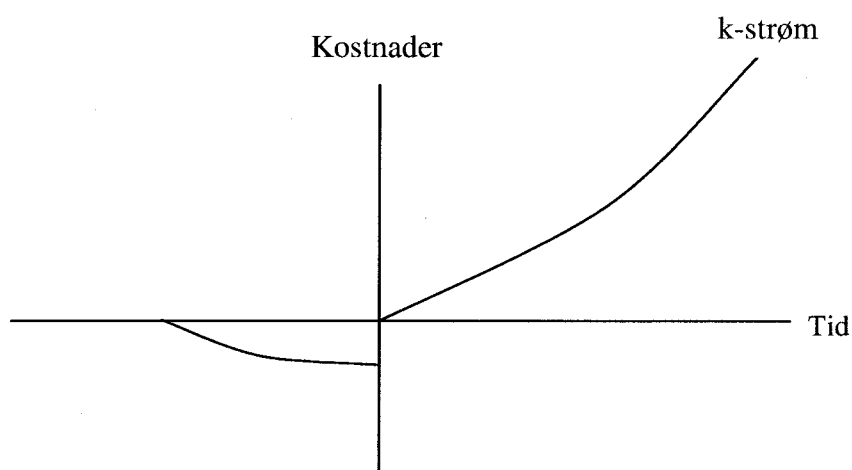
Rana Utviklingsselskap (RU) opererer hovedsakelig i Rana, men har også en regional funksjon, Aktiv Næringservice. RU hjelper personer som har gründertanker med å starte opp nye virksomheter. De tilrettelegger for at disse skal få all den hjelp de trenger for å komme i gang. Blant annet arrangerer de etablererkurs og de tilbyr også kunnskap, kompetanse og oppfølging i forbindelse med etablering av selskap. De har også mulighet å gå inn med aksjekapital, men skal da være med i styret for å sikre at pengene ikke går tapt. Etter hvert selger de seg ut av aksjeselskapet, og får dermed pengene tilbake slik at de kan brukes til nye prosjekter.

De enkleste metodene å finansiere en bedrift på, er ved hjelp av egenkapital og banklån eller en kombinasjon av disse (Grunderen.no). Bjørn Hanssen mener, i motsetning til Roger Ditlefsen, at det ikke er enkelt å finne penger til oppstart. De fleste må basere seg på å dekke mye av finansieringen med lån. Derfor mener han det burde være flere såkornfond for å gjøre det enklere å finne flere kilder til finansiering. Likevel finner du penger hvis du har veldig gode prosjekter fordi flere er villige til å investere i prosjektet. En av de største utfordringene er lav omsetning fordi dette gjør bedriften mer sårbar. Dette gjelder spesielt dersom kundegrunnet er begrenset.

Dersom en person ønsker å etablere en ny virksomhet, blir de gitt arbeidsoppgaver av RU for å se hvem som kommer tilbake og hvem som faller bort. Slik kan de finne ut hvem som har vilje og evne til å gjennomføre dette. Hanssen sier at 10 av 100 prosjekter blir slik luket ut, 7 av disse blir realisert, og etter 5 år står 5 av disse igjen. Mye av årsaken til dette ligger i personlige egenskaper hos gründerne. Disse trenger ikke mye kunnskap for denne kan de tilegne seg, men de må kunne stå på.

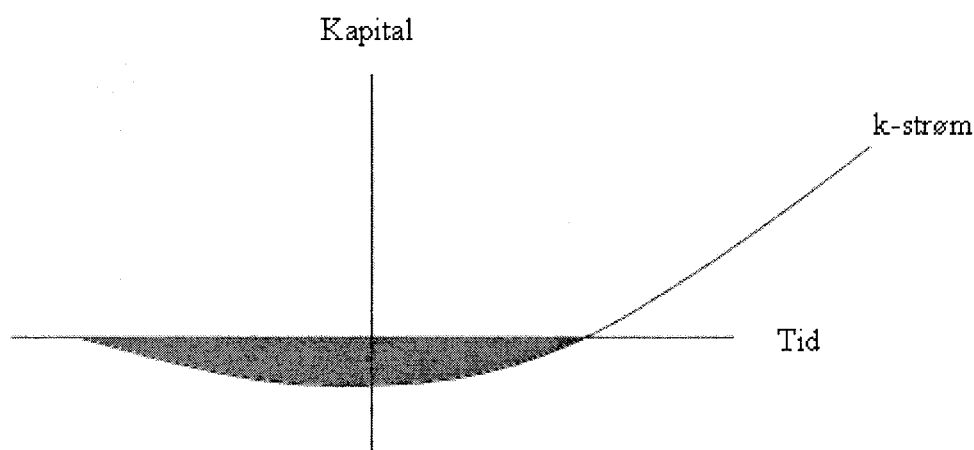
Et nytt krav RU stiller til gründere, er at de har kapital og om de har mulighet for å finne mer. Bakgrunnen til dette er den såkalte "PI-faktoren", det vil si at ting tar 3 ganger så lang tid og at det blir 3 ganger så dyrt som antatt. Det er fordi det går relativt lang tid før man kommer seg opp av blodbadet og begynner å tjene penger. Flere gründere undervurderer disse to faktorene, og det er her de fleste går konkurs. I kapittel 2 og 3 skrev vi om at egenkapitalprosenten hos nyetablerte bedrifter bør ligge på minimum 30-40 %. Grunnen er at disse ofte taper penger i begynnelsen fordi mange undervurderer kostnadene (Ottesen et al., 2000:216). Ut i fra intervjuene, samt teorien, har vi i figur 5.1 prøvd å illustrere hvordan en gründer tror kontantstrømmen vil utarte seg fra idéstadiet til bedriften er i drift.

Figur 5.1 Illustrasjon av gründeres tro om når bedriften begynner å tjene penger



Problemet blant gründere er at de tror de vil begynne å tjene penger så snart de får solgt sitt første produkt. Dette er et problem som gjør at flere prosjekter går i en økonomisk fallgrop fordi de ikke har mer egenkapital enn den nødvendige aksjekapitalen å skyte inn for å kunne betale regninger. Figuren illustrerer at oppstarten vil være en kostnad mens når de kommer til "nullpunktet" og begynner å få solgt varene vil de med en gang få en positiv kontantstrøm fra driften.

Figur 5.2 Blodbad (Bjørn Hanssen)



Ut i fra samtalen med Bjørn Hanssen, ble vi presentert for blodbadet. Blodbadet illustrerer at kostnadene i forbindelse med nyetableringer blir 3 ganger så dyre og at det tar 3 ganger så lang tid før man begynner å tjene penger på virksomheten. Mange har fått erfare bitterheten av at prosjektet stopper opp som følge av kapitalmangel svært tidlig ved at de ikke har tatt hensyn til dette. Enten har de gjort en for dårlig jobb med budsjetteringen av de løpende kostnadene eller så har de undervurdert prosjektets størrelse.

For den som ønsker å starte med en butikk vil etableringen by på mange vanskelige valg. Blant annet vil det være svært vanskelig å fastslå både nøyaktig inntekt og det virkelige kundegrunnlaget hvis det allerede foregår stor handelslekkasje i nedslagsområdet og dette gir utslag i sterk variasjon av månedlig omsetning. En usikker omsetning gjør at prosjektet allerede fra første stund gir en bismak av betydelig risiko, noe som også begrunnes av både Teigstad og Ditlefsen. Dette kompliserer også muligheten for å ta opp lån til varelager for butikken. Folk flest har som regel aldri penger til å bygge opp et dagligvarelager og banklån er derfor eneste mulighet for å få dette i orden. Uten et tilstrekkelig varelager og sortiment vil butikken være dødfødt. Dette er i tillegg til at marginene som dagligvaren opererer med er svært små. Blodbadet gir en god illustrasjon av hvor mye penger som trengs til å starte et prosjekt.

Bygget i Aldersundet vil ikke være veldig påvirket av pi-faktoren ettersom det foreligger et tilbud fra en leverandør der budsjettene er bindende og det i utgangspunktet ikke kan bli dyrere. Problemet med prosjektet i Aldersundet ligger i at bygget må finansieres med banklån og leieinntektene skal forsørge dette lånet. Pi-faktoren gjør at leieinntektene kan

bli et problem. Denne burde være såpass stor at det blir et solid buffer mellom inntektene og utgiftene. Slik kan bygget sikres mot sesongvariasjon i omsetningen hos leietakerne.

5.3 Industriinkubator

En industriinkubator er definert som en som driver på med industrietableringer. Så lenge det gjelder industrivirksomhet med tanke på vekst og stort marked, kan denne være til hjelp. Dette faller utenfor oppgaven vår og vi vil derfor bare ta med generelle perspektiver som er relevante for vår oppgave.

Thoralf Lian mener i likhet med Bjørn Hanssen, at mangelen på finansiering ofte er grunnen til at prosjekter stopper opp allerede ved idéstadiet. En av grunnene til mangel på finansiering kan være at personen bak har begrenset vilje til å pantsette hus og eiendeler. Personens evne og vilje til å jobbe vil avgjøre prosjektets fremgang fordi det er mange utfordringer knyttet fra utviklingen av ideen til oppstarten. Likevel er det lettere å finne finansiering til gode prosjekter fordi flere vil være interessert i få prosjektet realisert.

Den største utfordringen knyttet til oppstart av en ny virksomhet, er at alt koster penger og man undervurderer ofte dette. Lian mener at man minst må ta i betraktning at kostnadene alltid blir doblet og at alt tar dobbelt så lang tid. Det er derfor livsviktig å ha en kapitalbase. Dette var også noe som de andre informantene hadde inntrykk av.

Dersom man søker om tilskudd fra offentlige instanser eller legater, bør man være tro mot prosjektet sitt. Dette bør ikke tilpasses etter programmene for å få tilskudd. Hvis man er så avhengig av tilskudd, er prosjektet for dårlig, og vil ikke overleve på sikt.

5.4 Innovasjon Norge

Innovasjon Norge tilbyr flere former for finansiering som i hovedsak er knyttet opp mot prosjekter med stor grad av risiko eller hvor det er vanskeligheter med å finne finansiering på andre måter. Disse presenterte vi en oversikt over i figur 2.2. Midlene er alt fra risikolån

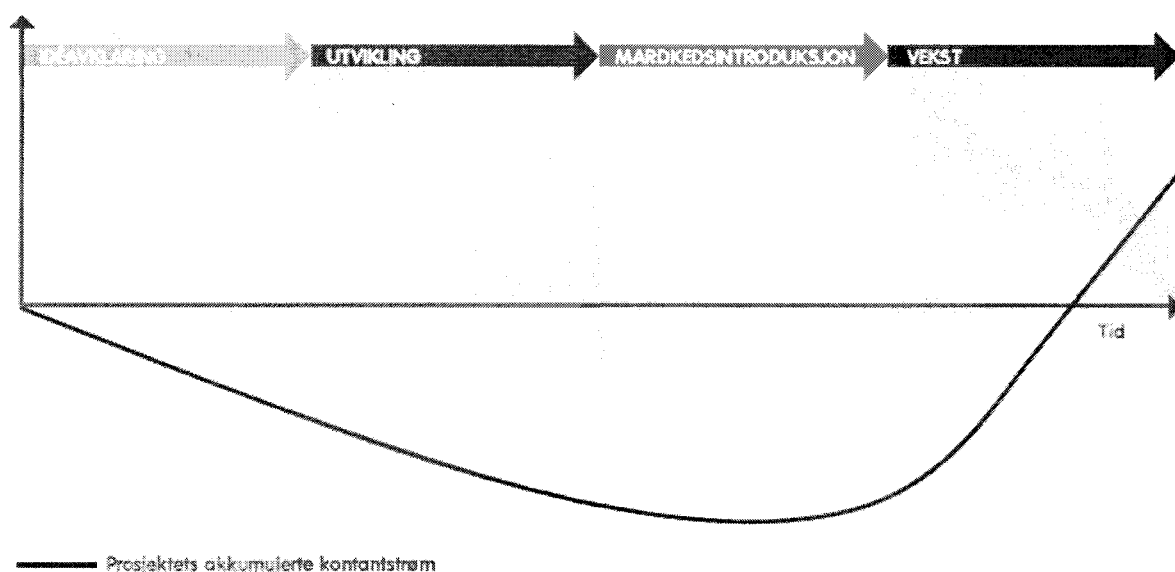
til små støttebidrag. De har også ulike tilskuddsordninger og fond som det kan søkes midler av (Innovasjon Norge 1).

Inger Teigstad i Innovasjon Norge mener at små virksomheter i distriktene først og fremst kan finansieres gjennom egeninnsats, arbeid og penger. Egenkapital fra andre medeiere, investorer eller lignende aktører er også viktig, og ofte nødvendig. Ellers kan finansieringsproblemet løses ved banklån, tilskudd fra ulike offentlige aktører, ansvarlig lån fra kommune eller private, eller kreditter fra bank eller leverandører.

Teigstad mener, i likhet med Ditlefsen, at det kan være mer problematisk å finne finansiering til å starte opp en bedrift i distriktet. Dette kommer som regel av at det er færre som oppnår kommersiell suksess i distriktene, og særlig på grunn av mindre kundegrunnlag.

De største utfordringene for etablerere ligger ofte på helt andre felt enn finansieringen. Men også penger er for mange en skranke. Blodbadet, den perioden når oppstartskostnadene på driftssida løper og før inntektene kommer, er erfaringsmessig mest undervurdert som utfordring pengemessig, det er her de fleste får problemer. Tilgangen på egenkapital og investorkapital, som er det som vanligvis finansierer denne fasen, er nok mindre i distriktene.

Figur 5.3 Innovasjonsprosessens fire faser (Innovasjon Norge 2)



Modellen illustrerer en annen versjon av blodbadet. Første og andre fase er i planleggingsdelen av prosjektet og produktet blir satt ned på papiret og utviklingen virkelig begynner. Det forekommer ikke noe inntekt i denne perioden og dette gjenspeiler seg i at kontantstrømmen er kontinuerlig fallende under tidslinjen. Når markedsintroduksjonen kommer i tredje fase er produktet så godt utviklet at det åpnes for salg. Dette gjør at kontantstrømmen begynner å stige men det er ikke før sent i fjerde fase at prosjektet begynner å gi overskudd. Fra første til siste fase kan det gå flere år. Første til ca midten av siste fase, når den akkumulerte kontantstrømmen ligger under tidsaksen, omtales som blodbadet og i løpet av hele denne perioden er det hele tiden risiko for at prosjektet kan drukne. Derfor er egenkapitalen nødt å være stor for å sikre prosjektets eksistens for det er vanskelig å forutse når salget kommer i gang og den akkumulerte kontantstrømmen blir positiv.

5.5 Næringsleder i Lurøy kommune

Næringsfond skal hjelpe nyetablerere og allerede etablerte bedrifter med å starte opp eller videreutvikle virksomhet. Slike næringsfond kan for eksempel bidra til innkjøp av maskiner og inventar, etablererstipend og markedsundersøkelser. (Bedin bedriftsinformasjon 2).

En næringsleder fungerer som både en rådgivningstjeneste og som et ledd i å skape mer entreprenøriell aktivitet. Hver kommune er pålagt å ha en slik tjeneste, men ikke alle kommuner har sin egen næringsleder. I enkelte kommuner, som Hemnes og Nesna, kjøper en denne tjenesten fra en annen kommune, i dette tilfellet fra Rana kommune.

Dersom en sitter med gründertanker, kan det lønne seg å ta kontakt med næringsleder eller kommune og spørre om de har noen forskjellige tiltaksordninger som kan hjelpe. Flere av de som ønsker å starte opp noe, har ikke kjennskap til hvordan en skal etablere en bedrift, og dette er noe næringsleder kan hjelpe til med.

Mange kommuner har kommunale næringsfond. Dette er penger som blir utdelt fra staten til fylkeskommune, og derfra til hver enkelt kommune. Disse tildeles kun private tiltak.

Blant annet kan det gis støtte til utvikling av bedrift, for eksempel til utbygging. Likevel er det restriksjoner som fører til at disse midlene ikke kan benyttes til drift av en virksomhet.

Enkelte kommuner har også opprettet egne fond. Lurøy kommune er et eksempel på dette. Her er det opprettet et fiskerifond som skal gi støtte til kjøp av fiskekvoter.

Av krav stilt til personer som ønsker å starte opp en bedrift, gjelder retningslinjer og vedtekter knyttet til fond og andre tilskudd. Kommunen har lite penger til oppstart av nye bedrifter, og legger seg derfor på et lavt tilskudd. Kriterier til at en kan motta tilskudd, er at en må være bosatt innenfor kommunen og bedriften må være i drift etter tre år. Dersom en flytter eller legger ned bedriften før disse tre årene er omme, kan kommunen kreve tilbake hele eller deler av tilskuddet.

Gründere kan få støtte overalt. Det beste alternativet er å ta kontakt med kommunen. De skal vite hva man kan søke på fordi dette inngår som en del av kommunens oppgaver. Næringsleder har et stort nettverk som en kan sette folk i kontakt med. Blant annet kan næringsleder sette en i kontakt med Innovasjon Norge til å søke om støtte eller lignende. Her kan også næringsleder hjelpe til med å søke om midler for den enkelte.

I motsetning til Ditlefsen i Helgeland Sparebank og Bjørn Hanssen i Rana Utviklingsselskap, mener Hauknes at å finne finansiering til oppstart i distriktene kan være enklere på en måte. Dette begrunnes ved at det er færre personer som kommer med ønsker om å starte opp, og det derfor er lettere for disse å få hjelp. En blir ikke liggende i en haug blant mange andre søkere. I tillegg er tomteknadene lavere i distriktene, noe som frigjør kapital og reduserer kostnadene.

Ulempene å starte opp i distriktene er først og fremst logistikk og samferdsel. Det er ikke bestandig fergetidene passer med butikkens, og vice versa. I tillegg er en utenfor "sentrum", og det tar derfor tid å nå markedet. Dessuten blir nettverket ofte innsnevret og dårlig, og det blir vanskelig å treffe andre aktører innenfor samme bransje i samme kommune.

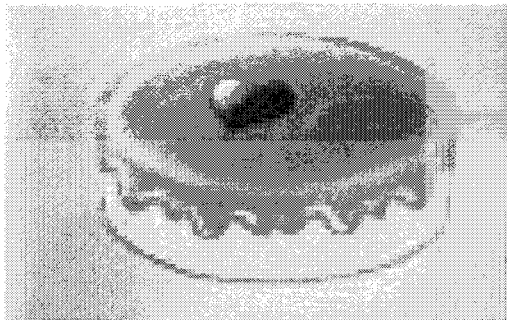
Det er også vanskelig å finne annen finansiering enn egenkapital til prosjekt som innebærer fysisk bygging. Dette gjelder spesielt tradisjonelle virksomheter som nærbutikker og

kafeer. Blant annet støtter Innovasjon Norge kun innovative myke verdier som markedsføring og forprosjekt. Eksempelvis støtter ikke Innovasjon Norge bygging av produksjonslokale. Problemet med kommunen er at de ikke har midler til å hjelpe. Dette medfører at en må bruke egne midler og bygge selv.

5.6 Konklusjon

Ut i fra samtalene vi har hatt, kommer det ofte fram at egenkapital er undervurdert av mange. Flere av gründerne tar det for gitt at aksjekapitalen på 100.000 kroner oppfyller kravet om egenkapital, og resten av prosjektet kan finansieres med banklån.

På bakgrunn av dataene vi har samlet inn, har vi utarbeidet en modell som viser viktigheten av egenkapital, og hvordan finansiering henger sammen.



Figur 5.4 Finansieringskakemodell

Dette er en meget enkel modell, men som likevel gir et godt bilde på hvordan finansieringen bør se ut. De fleste har vel prøvd å bake kake, og vet hvor viktig det er å blande ingrediensene rett sammen, og at det ikke passer med sjokoladekrem på bløtkake. Denne modellen har vi kalt "finansieringskakemodellen", fordi finansieringen henger sammen, og kan sammenlignes med en kake.

Nederste del av kaken består av bunnen. Denne ligger til grunn for fyllet eller kremen som kommer oppå. Slik er det også med finansiering. Bunnen her består av egenkapital, og en kan selv "bestemme" hva som er riktige ingredienser å bake en bunn av. Eksempler på

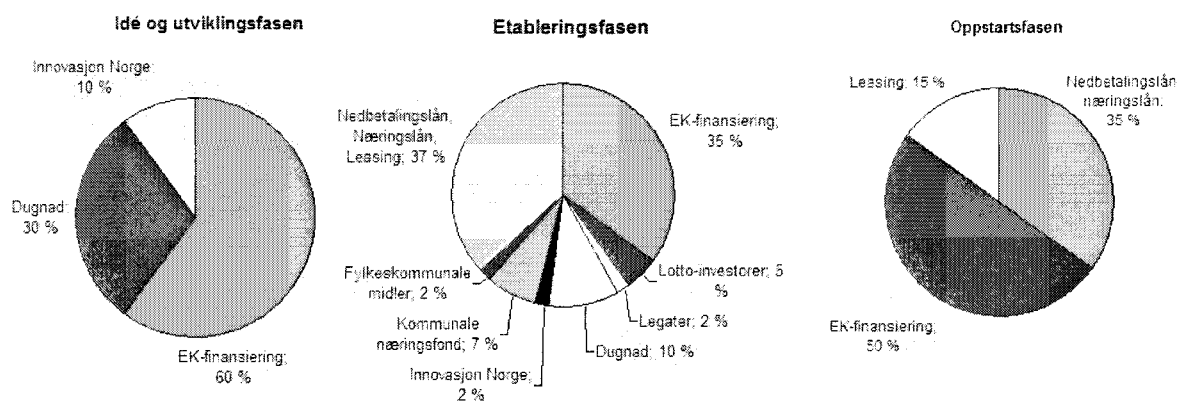
dette kan være innskutt egenkapital i form av selskapskapital, overkursfond og annen innskutt egenkapital, eller være opptjent egenkapital i form av fond og annen egenkapital.

Etter at bunnen ligger til grunn, kan man smøre krem på kaka. På finansieringskaken utgjør dette lånefinansiering. Grunnen til dette er at det ikke nytter å søke om lån til å starte opp en bedrift dersom en ikke har egenkapital. Dette er i tråd med det Roger Ditlefsen hevdet, at mange tror at egenkapitalen består av de 100.000 kronene som en må ha for å stifte et aksjeselskap. Banken kan kreve opp til 60 % egenkapital for og lånefinansiere de resterende 40 %. Det samme gjelder en vanlig bløtkake; det nytter ikke å pøse på med krem på en "ussel bunn" for at kaka skal bli god.

På toppen av kaka kommer "pynten". Denne utgjør tilskudd, og består av "snille penger" og veiledning fra instanser som ikke har som mål å tjene mest mulig penger, men å hjelpe gründere å få startet opp. Dette kan forklares med at dersom du vet hvordan du baker en kake, så er det lettere å lage en som er god. Pynten symboliserer tilskudd, noe som kaka ikke er avhengig av for å bli god, men som kan gjøre kaka mye bedre.

Figur 5.5 er også en modell på hvordan finansieringen kan settes sammen. På bakgrunn av figur 2.3 som viste hvilke finansieringsalternativ som var aktuelle i idé- og utviklingsfasen, etableringsfasen og oppstartsfasen, har vi utarbeidet en modell som viser denne sammensetningen i et sektordiagram. Denne utleder videre til figur 5.6 som viser hvordan kapitalen helst bør settes sammen for en best mulig finansiering.

Figur 5.5 Oversikt over finansiering i de ulike fasene



Figuren over er et tenkt bilde over hvordan en kan sette sammen finansieringen dersom en skulle etablere en nærbutikk. I idé- og utviklingsfasen er fortsatt butikken et papirprosjekt, det vil si at forretningsidé, forretningsplan og tanker og ideer bak prosjektet må fastsettes før en kan gå videre med planene. På grunn av at gründer ikke har kommet lenger enn å utvikle ideen sin, må mye av arbeidet gjøres ubetalt og gründer må selv ta de kostnadene som oppstår ved dette arbeidet. Likevel kan han eller hun søke om støtte fra Innovasjon Norge for å spe på litt under denne perioden.

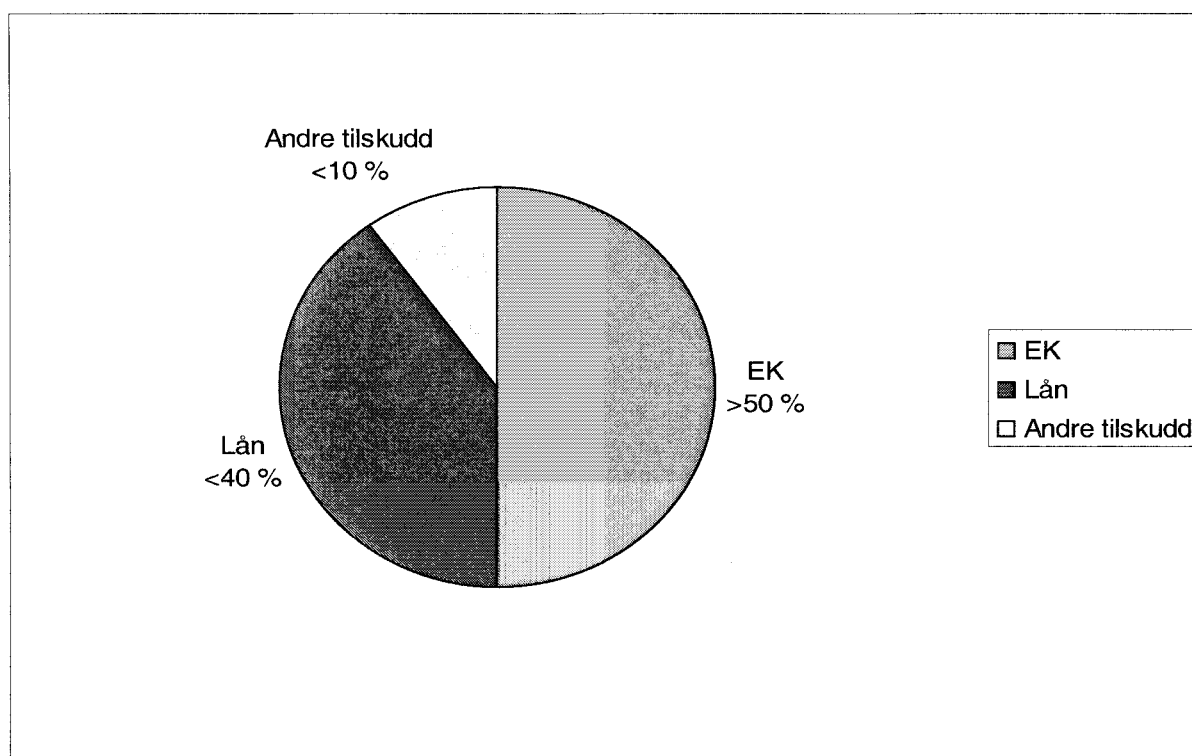
I etableringsfasen begynner de store utgiftene å løpe. I forbindelse med oppstart av en butikk vil investeringene skje i denne perioden. Dette er før butikken åpner dørene, og kontantstrømmen er derfor negativ gjennom denne fasen. Mye av finansieringen består også her av egenkapital for å kunne få lån, men her vil det også være mulighet å søke om støtte fra kommune, Innovasjon Norge, hos familie og venner og lignende fordi planene til butikken allerede er fastsatt.

Siste fasen begynner når butikken åpner dørene. Her har butikken mindre behov for investeringer, men det kan fort dukke opp uforutsette kostnader her. Tilskudd og støtte er ikke vanlig her fordi butikken da er i drift, og derfor blir investeringer som ikke kan dekkes med butikken kontantstrøm, dekket av egenkapital eller lån i form av leasing eller nedbetalingslån.

Ottesen et al. (2000:216) hevder at en nyetablert bedrift bør ha en egenkapitalprosent på minimum 30-40 %. Dette samråder med Ditlefsen i Helgeland sparebank som mener at egenkapitalen bør dekke opp mot 60 % av finansieringen.

Figur 5.6 har de samme egenskapene som figur 5.4, finansieringskakemodellen, som ble presentert i forrige delkapittel. Dette er kun en annen illustrasjon som viser hvordan finansieringen bør se ut på bakgrunn av intervjuene og teorier som tidligere ble drøftet. Selv om denne modellen har samme tilnærming til dataene og teorien vi har samlet inn, viser ikke denne modellen viktigheten av egenkapital slik som figur 5.4 gjorde. Likevel viser finansieringsmodellen en bedre oversikt over hvordan finansieringen bør settes sammen, og en kombinasjon av både finansieringskakemodellen og finansieringsmodellen vil vise hvor mye kapital en skal innhente fra de ulike kildene, i tillegg til hvorfor det er så viktig å gjøre det på nettopp denne måten.

Figur 5.6 Finansieringsmodell



5.7 Oppsummering

I dette kapittelet har vi presentert empirien vi har hentet inn hos ulike aktører innenfor finansieringsfeltet. Mange av informantene kom med samme informasjon, men noen forskjeller ble avdekket. I tillegg har vi dratt inn noe av teorien som står skrevet i kapittel 2 og knyttet dette til intervjuene. Innimellom glimtet også gullkorn fra caset Aldersund allaktivitetsbygg.

I tillegg fortalte vi skrekkhistorien ”blodbadet”, som ga en dramatisk vinkling på hva som faktisk kan skje med de fleste dersom finansieringen og pengene ikke er i orden. Her viste vi hvilket inntrykk gründer hadde om tidspunktet da kontantstrømmen ble positiv. I tillegg viste vi det faktiske blodbadet og hvordan kontantstrømmen virkelig beveget seg.

I slutten av kapittelet presenterte vi tre ulike modeller på hvordan finansieringen bør settes sammen, og hvorfor den bør være akkurat slik. Finansieringskakemodellen viste

viktigheten av finansieringskildene, mens den andre viste hvilken finansiering som er aktuell i idé- og utviklingsfasen, etableringsfasen og oppstartsfasen. Denne utledet til finansieringsmodellen som viste sammensetningen av de ulike finansieringskildene, lån, egenkapital og tilskudd som en oppsummering av den forrige modellen.

6 Avslutning

Dette er dessverre siste og endelige kapittel i vår beretning om å finne finansiering. Her blir funnene våre oppsummert og om og hva andre kan lære av det vi har undersøkt. Videre blir det drøftet om vi kunne gjort noe annerledes for å finne flere, og kanskje bedre (?), svar på det vi har presentert. Til slutt avrunder vi med en drøftelse på hva vi kunne gjort videre dersom vi skulle fortsatt reisen vår i håp om å finne en lykkelig slutt for alle som sitter med en liten idé i tankene.

6.1 Oppsummering av funn

I denne oppgaven har hensikten vært å finne måter til å finansiere prosjekt på, særlig ute i distriktene. Ganske tidlig i intervjuene våre, fant vi ut at å finne andre typer finansiering enn banklån og egenkapital ikke ble enkelt. Denne påstanden ble bekreftet videre gjennom oppgavens gang.

Konklusjonen vår er at det ikke er enkelt å finne finansiering. Annet enn egenkapital og lån, er det få muligheter til å finne penger til et prosjekt. Likevel fins det unntak dersom prosjektet ditt er godt nok. Dersom du får tilskudd fra Innovasjon Norge, vil det være lettere å få lån og muligens tilskudd fra andre aktører også. Dette er fordi det er profesjonelle som bedømmer prosjektet, og dersom de synes det er noe å satse på, vil andre ta dette i betraktning.

Vi kom også fram til at det ikke nødvendigvis er vanskeligere å finansiere prosjekter i distriktene enn i mer sentrale strøk fordi det først og fremst er prosjektet som avgjør hvor en kan finne kapital. Dette medfører at momenter i denne oppgaven berører mye av problematikken med finansiering i sentrale strøk, men også mye er utelatt.

Selv om vi ikke fant et direkte svar på problemstillingen vår, fant vi ut hvordan finansieringen bør settes sammen og hvorfor det er slik. Her kom vi fram til at en egenkapital bør dekke opp mot 60 % av totalsummen, lånefinansiering bør utgjøre over 30

%, og eventuelle tilskudd utgjør de resterende prosentene. Grunnen til denne sammensetningen er at den gjør deg bedre utrustet mot uforutsette kostnader og eventuelle tap.

6.2 Bidrag

I kapittel 1.4 fortalte vi at denne oppgaven var viktig fordi den fokuserte på et stadig mer omfattende problem, nemlig ”nedleggelse av bygda”. Denne oppgaven ble skrevet nettopp på grunn av denne trusselen. Hva kunne vi, to studenter fra Mo i Rana, gjøre for å påvirke denne situasjonen?

Ønsket vårt var at denne oppgaven kunne inspirere folk med små gründerfrø i magen til å starte opp i distriktene. Vi ønsket ikke å endre noe, men å påvirke. Denne oppgaven er skrevet i den tro og håp om at noen der ute føler at å starte opp noe utenfor sentrale strøk, ikke er umulig selv om det kan kjennes slik ut.

Gjennom arbeidet med allaktivitetsbygget i Aldersundet var det ofte små hindre som stod i veien for å komme seg rett i mål. Noen ganger var de små, andre ganger virket det som hele byggruppa stod innenfor murene i Alcatraz fengsel og skulle bryte seg ut. Likevel var det én ting som hele tiden holdt motet oppe, og det var engasjementet og målet å få dette til!

Det er nettopp det som er viktig i hele kampen om å lykkes; ikke gi opp selv om en møter hindrer. Rett type finansiering kan være vanskelig å finne eller å finne i lommeboka, men det er da en trenger de små grå til å komme opp med kreative tanker.

Et lite håp ligger også i at det skal bli enklere å finne finansiering, og ikke måtte gi opp dersom banken sier nei. Bjørn Hanssen i Rana Utviklingsselskap mente det var for få plasser å få finansiering, og med denne oppgaven håper vi at andre også kanskje ser de problemer som finnes den dag i dag.

Litt av tanken bak denne oppgaven var å sette opp en oversikt over ulike typer finansiering og presentere disse slik at det forhåpentligvis blir enklere for folk å starte opp en bedrift etter å ha lest denne oppgaven, og det håper vi at vi klarte.

6.3 Begrensninger

I vår oppgave benyttet vi oss av casesstudiedesign og kvalitative tilnærminger i form av intervju. Ved valg av informanter, valgte vi kun én representant fra hver instans. Ved bruk av semistrukturerte intervju fikk vi svar på de spørsmålene vi lurte på, men ga også intervjuobjektet mulighet til å snakke fritt (Johannessen et al., 2004).

Johannessen et al. (2004:227) hevder at reliabilitet handler om hvordan dataene blir behandlet gjennom hele undersøkelsesprosessen. I henhold til intervjuer er det samtalen som styrer hvilke data som blir samlet inn. Svakheterne knyttet til intervjuene, var blant annet at sjansen var stor for at vi ikke skulle få med oss alt som ble sagt. Det er også mulighet for at informanten satt med informasjon som var viktig for oss, men som ikke kom fram under intervjuet. I så fall ville dette medføre at vi gikk glipp av viktige moment som kunne ført til en annen konklusjon eller svar.

Begrepsvaliditet går ut på at funnene reflekterer formålet med studien og representerer virkeligheten på en riktig måte (Johannessen et al., 2004:228). I denne undersøkelsen var temaet økonomi/ finansiering, og de funnene som ble oppsummert i kapittel 6.1 skulle gi svar på nettopp de problemstillingene vi hadde satt. Likevel er det lett å spore av, og helle litt mot venstre eller høyre dersom en ser noe interessant der. Gjennom oppgaven var det lett å ta antagelser om noe dersom noe var uklart, enn heller å ta kontakt med informanten(e) og spørre hva de egentlig mente. Å tilbakeføre resultatene kan bidra til å styrke begrepsvaliditeten fordi informanten da kan bekrefte disse (Johannessen et al., 2004:228).

Et av de muligens største utfordringene, er knyttet til begrepet overensstemmelse. Dette går ut på at funnene ikke påvirkes av forskerens subjektive holdninger, men kommer fram som et resultat av forskningen (Johannessen et al., 2004:230). Dette medfører at vi måtte ha en

nøytral holdning gjennom hele undersøkelsesprosessen. Dette kan være svært vanskelig, og er ikke et holdbart verktøy mot at holdninger eller synspunkter dukker fram. For at virkeligheten og resultatene skal stemme overens, må det beskrives hvilke valg som er tatt, og være kritisk til disse (Johannessen et al., 2004:230). Gjennom hele denne oppgaven er det tatt valg og beslutninger som førte til de resultatene vi tidligere har presentert, men vi har prøvd å beskrive disse etter hvert for at leseren skal forstå hvorfor det ble slik det ble. Likevel er det selvsagt mulighet for at en og annen holdning har smittet ned på papiret, men en lærer så lenge en lever!

Svakheter knyttet til casedesign, og i dette tilfellet caset i Aldersundet, er at de dataene vi har samlet inn, og de inntrykk og holdninger vi har møtt på i arbeidet med caset, kan ha ført til en antagelse om at det er slik flere plasser. Dersom vi kom fram til at det var vanskelig å finne finansiering til dette prosjektet fordi det bor få folk i bygda, kunne vi anta at det var slik på lignende plasser uten å vite noe om det.

6.4 Videre forskning

På bakgrunn av de undersøkelsene vi har tatt, i tillegg til å arbeide med caset i Aldersundet, håper vi at det vil være flere som ser viktigheten av å forske videre på dette området. Innledningsvis i kapittel 1 fortalte vi om den trusselen distriktene står ovenfor, nemlig ”nedleggelse av bygda”, og at noe må gjøres på dette området. Denne oppgaven omhandler så mye mer enn bare finansiering, og vi har knapt berørt toppen av isberget. Det er derfor viktig å se på de andre faktorene som kan bidra til økt tilflytting til distriktene, i tillegg til å skape økt sysselsetting her, og gjøre plassene mer attraktive. Det hele dreier seg om en ond sirkel en må bryte, og det er ennå ikke for sent å gjøre noe.

Dersom vi skulle forsket videre på denne problematikken, måtte det gå litt på hva som bør gjøres for å skape mer entreprenørskap og hvilken nytte dette skaper i ei bygd. Det er nesten meningsløst å skrive en stor oppgave om hvordan en kan finansiere prosjekter på bygda dersom ingen er interessert i å starte opp bedrifter der.

6.5 Oppsummering

I dette siste, og endelige, kapitlet har vi oppsummert funnene våre. Her fortalte vi at vi dessverre ikke har funnet den ultimate løsningen på finansiering, men at vi likevel har funnet momenter som kan føre til en bedre finansieringsløsning. Blant annet har vi funnet ut hvordan finansieringen bør settes sammen og hvorfor det er slik.

Videre fortalte vi litt om hva andre kan lære av denne oppgaven og det vi har gjort. Her ble det også tatt opp hvorfor denne oppgaven er viktig. Dette ble senere diskutert i delkapittel 6.4, som gikk nærmere innpå hva vi kunne gjort videre. Her ble det blant annet sagt at det er mye som må gjøres for å redde bygda, og at denne oppgaven ikke hadde noen ”helteeffekt” dersom det ikke var noen som ønsket å starte opp en bedrift i distriktet.

Vi har også tatt opp begrepet ”begrensninger”, for å si noe om hvilke svakheter som knyttes til det vi har gjort. Her har vi påpekt hvordan andre valg kunne medført en annen tilnærming og muligens andre svar og konklusjoner på det vi ønsket å finne ut.

Til slutt runder vi av med å takke for oss, og håper at gleden av å skrive denne oppgaven smittet over på leseren.

Referanseliste

Bokkilder

Det juridiske fakultet ved UiO, (2006). "Norges Lover 1687-2005", Gyldendal Akademisk, studentutgave 2006.

Framnes, R., Pettersen, A., Thjømmøe, H.M., (2001). "*Markedsføringsledelse*". Universitetsforlaget, 7. utgave.

Frank, R. H., (2006). "*Microeconomics and behavior*". McGraw-Hill international edition, sixth edition.

Jensen, J. I., Kolvereid, L., Erikson, T., (2007). "*Perspektiver på entreprenørskap*", Høyskoleforlaget

Johannessen, A., Kristoffersen, L. og Tufte, P.A., (2004). "*Forskningsmetode for økonomisk-administrative fag*". Abstrakt forlag. 2. utgave.

Kaplan, R. og Atkinson, A. (1998). "*Advanced Management Accounting*".

Kristoffersen, T., (2005). "*Årsregnskapet – En grunnleggende innføring*", 2. utgave, Fagbokforlaget Vigmostad & Bjørke AS

Ottesen, L., Øyen, A. H., Hæhre, R., Holst, K. og Svendsen, P. E., (2000). "*Økonomi og informasjonsbehandling for 5-timers grunnkurs*". Økonomiforlaget, 3. utgave.

Roos, G., Von Krogh, G., Roos, J. Og Fernström, L., (2005). "*Strategi –en innføring*". Fagbokforlaget. 4.utgave.

Sandal, J-U., (2007). "*Sosial-entreprenøren: agent med rett til å endre*". Kolofon forlag.

Sørheim, R., (2006). "Finansiering av vekstbedrifter". I Jensen, J.I., Kolvereid, L. og Erikson, T. (red)., (2006). "*Perspektiver på entreprenørskap*". Høyskoleforlaget, 173-187.

Internettkilder

Bedin bedriftsinformasjon 1. (uten dato). "*Finansieringsguide for gründere*". Nedlastet 18. mars 2009 fra http://www.bedin.no/cwobjekter/Guide_finansiering_intro.shtml

Bedin bedriftsinformasjon 2. 22. september 2008. "*Kommunale næringsfond (standardregler)*". Nedlastet 18. mars fra http://www.bedin.no/php/d_emneside/cf/hApp_101/hPKey_1868/hDKey_1

Berg, P.O. 18. juli 2005. "*Ulik respons på fraflytting og sentralisering*". Nedlastet 16. februar fra http://www.ssb.no/magasinet/norge_sverige/art-2005-07-18-01.htm

Dagenborg, J. 17. september 2008. "*e24: Finanskrisen for dummies*". Nedlastet 17. mars 2009 fra <http://e24.no/boers-og-finans/article2657790.ece>

Daria.no. 12. desember 2006. "*Modernisering av jordbruket og industrialiseringen i Norge*". Nedlastet 17. mars 2009 fra <http://www.daria.no/skole/?tekst=8571>

Dnb Nor 1. (uten dato). "*Valutalån*". Nedlastet 25. mars 2009 fra https://www.dnbnor.no/bedrift/lan_og_finansiering/lan/produkter/valutalan.html

Dnb Nor 2. (uten dato). "*Nedbetalingslån*". Nedlastet 20. mars 2009 fra https://www.dnbnor.no/bedrift/lan_og_finansiering/lan/produkter/nedbetalingslan.html

Dnb Nor 3. (uten dato). "*Næringslån*". Nedlastet 20. mars 2009 fra https://www.dnbnor.no/bedrift/lan_og_finansiering/lan/produkter/naringslan.html

Dnb Nor 4. (uten dato). "*Leasing av driftsmidler*". Nedlastet 30. mars 2009 fra https://www.dnbnor.no/bedrift/lan_og_finansiering/leie_og_leasing/produkter/leasing_av_driftsmidler.html?WT.ac=produkt_Leasing%20av%20driftsmidler

Finansdepartementet. (uten dato). ”*Behandling av problemet med ugunstig utvalg og moralsk hasard i forsikringskontrakter*”. Nedlastet 19. mars fra <http://www.regjeringen.no/nn/dep/fin/Dokument/NOU-ar/1994/NOU-1994-6/5/5.html?id=332773>

Firma.no (uten dato). ”*Hvordan kan jeg finansiere min forretningsidé?*”. Nedlastet 18. april 2009 fra <http://www.firma.no/article.asp?w=10606145&x=12427>

Friedman, M (uten dato). ”*Næringslivets sosiale ansvar er å øke overskuddet*”. Nedlastet 10. mars 2009 fra <http://www.sivil.no/magma/2001/05/05friedman.html>

Grunderen.no. (uten dato). ”*Generelt om drift; forarbeid*”. Nedlastet 18. mars 2009 fra <http://www.grunderen.no/forarbeid.shtml>

Høgskolen i Finnmark. 19. januar 2009. ”*Trenger du penger? Søk etter et legat*”. Nedlastet 20. mars fra <http://www.hifm.no/index.php?ID=666&lang=nor&displayitem=765&module=news>

Innovasjon.no. (uten dato). ”*Finansiering*”. Nedlastet 18. mars 2009 fra <http://www.innovasjon.no/temasider/finansiering.html>

Innovasjon Norge 1. (uten dato). ”*Finansiering*”. Nedlastet 18. mars fra <http://www.innovasjonnorge.no/Tjenester/Finansiering/>

Innovasjon Norge 2. 2008. ”*Faser i et innovasjonsprosjekt – behov og utfordringer*”. Nedlastet 15. april 2009 fra http://www.innovasjonnorge.no/TP_fs/Etablerere/Vedlegg/Fasemodellen.pdf

Innovasjon Norge 3. (uten dato). ”*Søknadsoversikt*”. Nedlastet 13. mai fra <http://innovasjonnorge.no/Soknader/Soknadsoversikt/>

Jensen, Michael C. (1986): Agency Cost of Free Cash Flow, Corporate Finance, and Takeovers. Nedlastet 20. April 2009 fra <http://links.jstor.org/sici?sici=0002-8282%28198605%2976%3A2%3C323%3AACOF%3E2.0.CO%3B2-M>

Kolvereid, L., Åmo, B.W., Bullvåg, E., januar 2007. "*Entreprenørskap i Norge 2006*". Nedlastet 13. januar 2009 fra http://www.hibo.no/neted/upload/attachment/site/group22/GEM_Rapport_2006.pdf

Konkursrådet. 09. oktober 2002. "*Aksjelovens regler om handleplikt ved betydelig tap av egenkapital*". Nedlastet 17. mars 2009 fra <http://www.konkursradet.no/art/?id=45>

Lund, A.J., Solheim, J.A. (uten dato). "*Finansiell stabilitet – et viktig mål for sentralbanken*". Nedlastet 18. mars 2009 fra <http://www.norges-bank.no/upload/import/publikasjoner/skriftserie/skriftserie-28/artikkel-06.pdf>

MERKUR. (uten dato). "*Informasjon om småsamfunnsatsinga*". Nedlastet 12. mars 2009 fra <http://www.merkur-programmet.no/Default.aspx?tabid=3005&language=en-US>

Nordland Fylkeskommune. (uten dato). "*Økonomiske virkemidler*". Nedlastet 30. mars 2009 fra <http://www.nfk.no/ncms.aspx?id=46F56AD5-D910-4106-8539-D8589F91160F&ax=center:f6f02b6e-ad67-49d0-b479-a417f153e155,0>

Norsk institutt for by- og regionsforskning. Februar 2009. "*Sentraliseringens pris*". Nedlastet 17. mars 2009 fra <http://www.nibr.no/uploads/publications/2a5a91ccb5c8237468832a3ab686e5a2.pdf>

Sivesind, K. H. (uten dato). "*Frivillig arbeid i Norge*". Nedlastet 18. mars fra <http://www.nopus.org/?id=195&cid=2472>

Skaar, M. 04. mai 2008. "*e24: Tjener milliarder på krig og katastrofe*". Nedlastet 18. mars 2009 fra <http://e24.no/boers-og-finans/article2062908.ece>

Statistisk sentralbyrå 1. 01. januar 2008. "*Fortsatt sterk vekst i tettstedene*". Nedlastet 12. mars 2009 fra <http://www.ssb.no/emner/02/01/10/befteft/>

Statistisk sentralbyrå 2. 12. november 2007. "*Ni av ti foretak hadde færre enn fem sysselsatte*". Nedlastet 17. mars 2009 fra <http://www.ssb.no/vis/emner/10/01/foretak/arkiv/art-2007-11-12-01.html>

Terra-Gruppen AS. (Uten dato). ”*Hvordan fungerer leasing?*”. Nedlastet 10. mars 2009 fra <http://www.terra.no/Finansiering/leasing/Hvordan/Sider/default.aspx>

Tomter, O. V. 26. juni 2008. ”*Forklaring - finansiell og operasjonell leasing (leie)*”. Nedlastet 10. mars 2009 fra <http://intranet.askim.kommune.no/Modules/theme.aspx?ObjectType=Article&ElementID=8210&Category.ID=30682>

Troms fylkeskommune. 29. mars 2006. ”*Handlingsplan for næringsrettede utviklingstiltak i Troms 2004 – 2007*”. Nedlastet 18. mars 2009 fra <http://www.tromsfylke.no/dokumentarkiv/Oppdatertsknadskjemaoginformasjontilsker300300.doc>

Utdanningsmagasinet. (uten dato). ”*Legathåndboken*”. Nedlastet 30. mars 2009 fra <http://www.legathandboken.no>.

Vidyasagar University Journal of Commerce. March 2007. ” *Some issues in economics of information*”. Nedlastet 17. mars 2009 fra <http://vidyasagar.ac.in/journal/Commerce/vol12/2nd%20Article.pdf>

VitAlt – Bedriftens veiviser. 27. januar 2009. ”*Finansiering Etablering*”. Nedlastet 17. mars 2009 fra <http://www.vitalt.no/default.asp?katID=1&underkatID=6&artID=29>

Vedlegg

Vedlegg 1: Semistrukturert intervjuguide



Intervjuguide

Bacheloroppgave i Entreprenørskap og Småbedriftsledelse ved Handelshøgskolen i Bodø

Våren 2009

Problemstilling:

”Hvilke finansieringsmuligheter finnes ved etablering av lokalt verdiskapende bedrifter?”

Lars Handå

Cathrine Hauknes Lundenes



Presentasjon av oss:

Lars Handå og Cathrine Hauknes Lundenes.

Vi er to studenter som går sisteåret ved Handelshøgskolen i Bodø, avdeling Rana.

Til våren avslutter vi begge studiet i økonomi og ledelse.

Presentasjon av prosjektet:

Et av kravene på dette studiet er å skrive en bacheloroppgave som skal leveres i mai 09. Vår oppgave bærer tittelen ” Økonomiske muligheter ved oppstart av små virksomheter i distriktene” og går ut på å kartlegge andre muligheter for finansiering enn lån og egenkapital i forbindelse med etableringer av små virksomheter i rurale strøk. Årsaken til at vi har denne tilnærmingen er at vi høsten 2008 utarbeidet en forretningsplan for et planlagt allaktivitetsbygg i Aldersund havn i Lurøy Kommune. Dette har gjort oss mer interessert i å finne ut mer om finansiering av små bedrifter i distriktene.

I denne forbindelsen ønsker vi å komme i kontakt med rådgivere, private og offentlige investorer og andre hjelpeapparater som kan bidra med informasjon til oppgaven vi skriver.

Håpet er at denne kan gi en klarere oversikt for dem som sitter med en idé, men som ikke kommer lenger på grunn av mangel på finansiering.

Det er fullt mulig å få tilbakemelding om resultatet dersom man er interessert, eventuelt komme tilbake og presentere resultatet.

Er det greit at vi bruker opplysninger/ informasjon som kommer fram i tillegg til navn i det ferdige dokumentet slik at informanten kan identifiseres?

Intervjuet kan avbrytes når som helst av informanten.

Spørsmål 1:

Hvordan kan oppstart av små virksomheter i distriktene finansieres?

Spørsmål 2:

Er det vanskeligere å finne penger til oppstart til små virksomheter i distriktene enn i sentrale strøk?

I så fall, hvorfor?

Spørsmål 3:

Hvor kan en finne flere kilder for finansiering?

Hvordan kan en finne disse?

Spørsmål 4:

Hva er de største økonomiske utfordringene knyttet til oppstart av små virksomheter i distriktene?

Er det noen forskjell i forhold til sentrale strøk?

Spørsmål 5:

Hvilke muligheter tilbyr dere for personer som ønsker å etablere nye foretak, særlig med tanke på etableringer ute i distriktene?

Spørsmål 6:

Hvilke krav stiller dere til personer som ønsker å starte opp en ny virksomhet?

Spørsmål 7:

Hva kan dere bidra med i forbindelse med en oppstartsfasen?

Spørsmål 8:

Har du andre synspunkter eller noe som du mener kanskje kan være relevant for oss å ta i betraktning videre?

Takk for intervjuet!

Vedlegg 2: intervju av Roger Ditlefsen ved Helgeland Sparebank

- mener det ikke er vanskelig å finne penger til investering
- to krav (grunnprinsipper):
 - substans og folkene bak prosjektet.
- risiko
 - ikke større risiko å etablere noe i distriktet enn sentralt, bortsett fra næringsbygg og drift knyttet til lokalsamfunnet (mindre bebyggelse osv.)
 - EK styrker prosjektet (større EK -> større sjanse for oppstart)
 - Banken stiller høyere krav til EK dersom risikoen er stor
 - EK er undervurdert i dag, og derfor blir mange prosjekter ikke realisert pga manglende EK
 - EK som går på stipend, fond og lignende styrker prosjektet fordi det er profesjonelle som vurderer disse
- Etisk ansvar -> tenke på personene bak prosjektet og ikke ruinere disse økonomisk dersom prosjektet skulle gå galt
- Knoppefaktor – samme personer går igjen og starter nytt fordi de har kunnskap og kompetanse (vet hvordan ting skal gjøres og hvor de skal finne penger).
- Mange vil ha fullt eierskap i bedriften, og går dermed glipp av potensiell vekst på grunn av de sier nei til kompetanse og EK.
- Mange kommer ikke lenger enn idéstadiet fordi de ikke vet hvordan og hvor de kan skaffe EK utover egne midler, tror finansiering kun går på EK og lån.

Vedlegg 3, intervju av Bjørn Hanssen ved Rana Utviklingselskap

1) Stipendordningen til Innovasjon Norge: utviklingsfasen og oppstartsfasen.

Kommuner: små midler, næringsfond.

Lurt med aksjeselskap, RU kan gå inn med aksjekapital, maks 50.000 (50 %)

- Betinget tilskudd over 50.000 (skal tilbakebetales).

Gå inn og dermed selge seg ut -> penger ut -> penger inn.

- Lån og EK mest relevant.

- Er etablert et fond "Inkubator Kapital AS". Går inn tidlig til oppstart (opp til 7-10 mill).

- Statsskog.

2) Er ikke enkelt å finne penger.

- Lån.

- Skulle vært flere såkornfond.

- Lav omsetning -> problematisk.

- Har du veldig gode prosjekt, finner du penger (bør være god!).

3) – Etablerersenter i Blåbærveien

- gratis kontor og veiledning/ oppfølging

- legat

- Oppstart: tilskudd, lån+EK

4) Stor nok omsetning

Kundegrunnlag

5) Opererer i Rana

- har også regional funksjon (aktiv næringservice)

- har avtale med Hemnes og Nesna

-bidrar med kunnskap og kompetanse + erfaring

etablererkurs

6) Gir dem arbeidsoppgaver for å se hvem som kommer tilbake og hvem som faller bort.

-10 av 100 -> 7 blir realisert, 5 blir igjen.

- personlige egenskaper
 - trenger ikke mye kunnskap -> må kan stå på
 - nytt krav: har du kapital og har du mulighet til å finne mer
 - > går relativt lang tid før man tjener penger (blodbadet)
- Pi-faktoren -> 3 gang lenger tid, 3 gang så dyrt

7) – Kunnskap

- driftsform
- utv. av FP
- budsjettering
- stiftelse av selskap
- aksjonæravtaler
- vedtak og lignende
- oppfølging
- skal være med i styret dersom de har gått inn med aksjekapital

8) ssb.no

forbrukerundersøkelsen

- basert på mange familier rundt i Norge
- kan finne ut mye her!

Vedlegg 4, intervju av Thoralf Lian ved Mo Industriinkubator

1) Definerert som industrietableringer.

Kan være hvor som helst så lenge det er industri.

Kan guide videre til ”rette” personer.

Er ikke oppsatt med kapital.

Er mer innenfor kunnskap /kompetanse og erfaring/ veiledning

2) Ofte mangel på finansiering og dermed stopper prosjektet

- grunnen kan kanskje være begrenset vilje til å pantsette.

Personens evne vil avgjøre prosjektets fremgang.

Gode prosjekter vil finne finansiering.

Inkubator kapital AS – fond for tidlig fase finansiering

-Må jobbes en god del med en god idé.

3) –

4) utfordringer – mange

- risikovurdering (kan høres og se bra ut, men lar det seg gjøre, patenter m.m?)

- mange elementer som må tas i betraktning

- Alt koster penger og man undervurderer ofte. Typisk: minst 2x kostnader og 2x tid.

- må ha en kapitalbase

- markedsføring, design o.l.

5) Bygg + leietakere – ganske enkelt – Vet hvor høye leieinntekter man må ta.

Sikre langsiktige kontrakter.

Se på strategier til fylkeskommunene

↳ Program → kultur, reiseliv o.l.

Verdiskapningsprogram – Innovasjon Norge

(ofte bør man ikke tilpasse etter programmene og heller være tro mot prosjektet)

Dersom det må tas i betraktning at man er avhengig av tilskudd, er prosjektet for dårlig.

6) vekstpotensiale - skal dekke Norge + utlandet

- ikke levebrødsbedrifter

7) Investering på symbolske verdier

Kulturbasert næring

Koble i hop et spennende miljø, f. eks slenesetfiske på døra o.l.

8) –

Vedlegg 5, intervju av Inger Teigstad ved Innovasjon Norge

1) Først og fremst gjennom egeninnsats, arbeid og penger. Egenkapital fra andre medeiere, investorer el.l. er også viktig og ofte nødvendig. Lån i bank, tilskudd fra ulike offentlige aktører, ansvarlig lån fra kommune eller private, kreditter fra bank eller leverandører.

2) Ja. Dette fins det lange akademiske avhandlinger om, og svært mange slags forklaringer. Den enkle og litt overflatiske varianten er at det er færre som oppnår kommersiell suksess i distriktene, spørsmålet i neste omgang er fortsatt hvorfor.

3) Her fins det mange og kronglete veier og muligheter, men essensen ligger allerede i svar 1.

4) De største utfordringene for etablerere ligger ofte på helt andre felt enn finansieringen. Men også penger er for mange en skranke. Blodbadet, den perioden når oppstartskostnadene på driftssida løper og før inntektene kommer, er erfaringsmessig mest undervurdert som utfordring pengemessig, det er her de fleste får problemer. Tilgangen på egenkapital og investorkapital, som er det som vanligvis finansierer denne fasen, er nok mindre i distriktene.

5) –

6) –

7) –

8) –

Vedlegg 6, intervju av Eli-Anne Hauknes ved Lurøy Kommune

1)

Bør spørre om de har noen forskjellige tiltaksordninger som kan hjelpe. Flere kommuner har egen næringsleder. Er mulig å kjøpe tjenester fra kommuner.

Byggutvikler?

Mange har ikke kjennskap til hvordan man skal etablere bedrift.

Mange kommuner har statlige næringsfond. Staten deler ut midler til private tiltak.

Midlene som deles ut forvaltes av kommunene. Staten deler bare ut. Enkelte kommuner har opprettet egne fond. F. Eks lurøy. Fiskerifond - > støtte til kjøp av fiskekvoter i lurøy kommune.

Utvikling av bedrift- > kan få støtte til f.eks å bygge på.

Statlige og kommunale fond gir ikke støtte til drift.

Har hjelpemidler f.eks innovasjon norge som man kan bli satt i kontakt med av næringsleder som også kan søke for deg.

Førstelinetjeneste, legge til rette for næringsutvikling i kommunen(alle kommuner)

2)

Enklere på en måte, -> setter pris på når folk kommer. Hvis du kommer til ei bygd og vil noe så er det lett å få hjelp. Lavere tomteknader. I sentrale strøk blir man gitt faen i.

Logistikk og samferdsel. Ulempe å være avhengig av ferge. Tar tid å nå markedet.

Opprettelse av bedrift i distrikt. Har et behov for å treffe andre. Nettverket blir for lite. Ikke så mange som jobber i de forskjellige bransjene i distriktene. Dette gjør at nettverket blir for dårlig. Kan være risiko ved jobb.

I så fall, hvorfor?

3)

Abbonere på nettverk. Kan få for penger/ støtte over alt. Beste alternativ er å ta kontakt med kommunene. De skal vite hva man kan søke på. Er en del av kommunens oppgaver.

Kommunen må formidle dette ut. Men må ikke gå via kommunen. Kan være bedre å snakke med kommunene eller aa direkte.

4)

Vanskelig å få finansiering med annet enn EK til fysisk bygging. Spesielt tradisjonelle virksomheter. Inn.No. støtter bare innovative . myke verdier. Markedsføring, forprosjekt. Ved bygging av prod. Lokale er ikke IN med. Og problemet med kommunen er at de ikke har midler til å hjelpe. Dette gjør at man må bygge selv.

Er mye støtte i å utarbeide et forprosjekt men det er bare EK som brukes til å starte opp.

5)

Se spm 1

6)

Fond- retningslinjer og vedtekter. Hva, hvor mye. (viktig og ikke viktig)

For å få penger til oppstart. Legger seg på et lavt tilskudd. Kriterier- > bosatt i lurøy kommune? Ved salg av bedriften kan tilskuddet kreves tilbakebetalt etter 3 år.

Hvor mye er det mening at kommunen skal eie av AK? Saken i aldersundet er vanskelig fordi det er så mye.

7)

Godkjenning av planer. Reguleringsplaner -> omregulering. Tar tid.

Det viktigste er næringslederen som kontakterson.

8)

Trivsel øker ved å tilrettelegge. Har kultur og idrett. Dette er vanskelig i distriktene.