

kaler

det gjennom asfalt og betong.

- Jeg er hovedforhandler i Nordland, Troms, Finnmark og Svalbard, og med hovedkontor her i Mo i Rana. Det er et helt nytt konsept i Norge, og har blitt mer og mer vanlig på verdensbasis. Jeg er som de andre helt nyoppstartet. Jeg har gått på etablererkurset til Rana Utviklingsselskap og fått hjelp til det meste, skryter han.

Tore fikk kontor i begynnelsen av juli og har akkurat fornyet kontrakten ut året.

- Det gjør alt mye enklere, også det å være i et fellesskap med nye gründere, understreker han.

Kjøpte nedlagt skole

Nederlandske Wim Kok er den ferskeste gründeren på Etablerersenteret, og han har nettopp begynt på etablererkurs. Firmaet hans er under registrering i Brønnøysundregisteret. Wim er utdannet marinejeger fra den nederlandske marine, og han har vært butikksjef på Intersport og G-Sport i Mo i Rana i 11 år. I august ble han kjent med at Sørfjorden skole i Rødøy kommune var til salgs. Da var han ikke sein med å legge inn bud.

- Jeg så skolen 23. august med en budfrist den 25. august. I samarbeid med kommunen landet vi en god avtale innen kort tid, forteller Wim.

Med på kjøpet fulgte det blant annet tre mål tomt. Skolen som ble nedlagt i 2004 skal bygges om til overnattingsplasser.

- Jeg skal leie ut selve bygget og området til fysiske teambuildingaktiviteter som jeg skal arrangere hovedsakelig mot bedriftsmarkedet, men også større, private grupper. Det finnes også en gymsal hvor det er mulig å ha leirskole. Mellom fjell og hav er det store utviklingsmuligheter. Målet er å lage en stor hinderbane slik at folk kan utfordre seg selv. Til og begynne med vil det bli kapasitet for 20 til 25 personer, samtidig inkludert overnatting, og det er et stort utviklingspotensialet, sier han.

Hjelper hverandre

- Vi deler erfaringer med hverandre og snakker med hverandre. Alle her tar seg tid til å hjelpe. Hadde jeg ikke kommet meg inn her vet jeg ikke hvordan det ville blitt. Dette er den perfekte løsningen for nye gründere, sier Tore.

Etablerersenteret

- Gratis kontorplass med tilgang til relevant infrastruktur
- Gratis veiledning på områder som forretningsidé, markedsføring, økonomi, finansiering og organisering
- Nettverk med gründere og relevante aktører i oppstartsfase
- Etablerersenteret til RU er i Halvor Heyerdals vei 48 (Blåbygget i Mo Industripark)

Målgruppe

- De som har en forretningsidé eller et ønske om å starte egen bedrift og som har behov for veiledning, støtte og kunnskap fra andre gründere og støtteapparatet.
- Nystartede bedrifter som trenger hjelp til å videreutvikle konseptet for markedet.

Han får støtte fra de andre:

- Bare den tiden man sparer ved å høste av kunnskapen Rana Utviklingsselskap besitter, er gull verdt. Man sitter ofte med mange spørsmål og må stadig spørre om råd, sier Wim.

- Vi er kjempefornøyde med å være her. Her er det folk i forskjellige faser, så vi hjelper hverandre og sparer masse tid. For meg er det gull verdt å få sitte her og være i et miljø. Å sitte hjemme blir ikke helt det samme, sier Tonje og fortsetter:

- Dette er alternativet til hjemmekontor, eller å måtte leie kontor i oppstarten. Ofte er det slik at man må binde seg til tre eller fem år ved leie av kontorer. Her har vi både gratis kontor og ikke noe bindingskontrakt.

- Dette tilbudet skal lette risikoen på det å tørre å ta sjansen på å bli gründer, supplerer prosjektleder i Rana Utviklingsselskap, Annfrid Olsen.

Kultur for entreprenørskap

Det er ukentlige møter der etablererne går gjennom uka som har gått og uka som kommer. Annfrid går gjennom ulike punkt på agendaen.

- Vi får gjort svært mye på disse møtene med mye kreativitet. Det ligger i bunn for etablerersenteret at gründerne er aktiv bidragsytere for andre, sier hun. I disse dager holder RU etablererkurs med 17 del-

takere. Mange av dem som har gått eller skal gå på etablererkurs søker om kontorplass ved Etablerersenteret.

- Vi ønsker å skape en kultur for entreprenørskap. Hele poenget er at man skal utvikle prosjektet og bedriften i oppstarten. Hvor lang tid det tar varierer fra gründer til gründer. Når det går over til drift er det på tide å flytte ut, men det betyr ikke at med en gang man begynner å selge så er man ute, understreker Annfrid og sier at kontrakten i utgangspunktet er tre måneder med mulighet for forlengelse.

- Jo flere ideer som utvikles, jo større er sjansen for vellykkede bedriftsetableringer. RU arrangerer et til to etablererkurs i året og oppfordrer alle som ønsker å starte sin egen bedrift, om å ta kontakt med oss, avslutter Annfrid Olsen.

Kontroll på nøkler?

Nordland Lås & Sikkerhet er klar til å bistå deg med en gjennomgang av ditt behov for sikkerhet og kontroll. Vi kan tilby adgangskontroll, alarm og ITV systemer som kan gjøre din hverdag enklere og tryggere.

Kontakt oss for en sikkerhetsprat!



NORDLAND
LÅS & SIKKERHET

Tlf: 75 15 45 55 / E-post: alex@nls.no