

**Den store
pengedagen
26. august**



Program

- Hvorfor «Den store pengedagen» og hvordan kan Klosser være nyttig for startups og etablert næringsliv? Lars Gillund,
- Hvordan få hjelp til finansiering? Mathias Bakke Haugen, Innovasjon Norge
- Hvordan få hjelp til et problem som trenger helt ny kunnskap? Elin Bjørnstad, Innlandet fylkeskommune
- Hvordan gjøre en god salgspitch? Wenche Huser Sund, Salgsfabrikken
- Kommunale næringsfond. Stian Gulli Hanssen, Klosser Innovasjon
- 11.10-11.55 LUNSJ og mingling
- Hvilke virksomheter ser investorene etter?
- Ståle Bråtebekken, presenterer et aktivt eierskapsfond som investerer i modne virksomheter i det norske SMB-segmentet
- Emma Vestli, Innlandet Science Park Kongsvinger/InSP-fondet
- Ole Sverre Spigseth, Investor i fondet Ti-Nitti (10 minutter)
- Slik har jeg finansiert min bedrift. Terje Aalrust, Stantek
- Hvor finner jeg informasjon om det jeg har lært i dag? Hva skjer nå? Lars Gillund og Stian Gulli Hanssen, Klosser Innovasjon

13.00-13.30: Speed-dates med Innovasjon Norge, Klosser Innovasjon, Innlandet fylkeskommune, investorer

**For dristige ideer som
skaper lønnsomme
bedrifter**

Hvordan kan Klosser være nyttig for startups og etablert næringsliv?

- Klosser som koblingsaktør
 - Gode hjelpere (IN, NFR, Enova, IFK mm)
 - Andre bedrifter
 - Offentlige aktører
 - FoU-miljø
- Klossers tilbud til bedriftene
 - Rådgivning og veiledning
 - Klyngeprogrammer (sammen med 7STERKE) – energi, marked, AI mm
 - Langsiktig støtte via inkubator

**Benytt dagen til å ha
dialog med kompetente
hjelpere**

Muligheter med Innovasjon Norge

Mathias Bakke Haugen



Hva er Innovasjon Norge

Målgruppen for Innovasjon Norge er bedrifter som skal...

Fra en idé til noe



Starte

For entreprenører og
intraprenører med nyskapende
idéer

Fra noe til mye mer



Skalere

For innovative vekstbedrifter
og etablerte selskaper med
ambisjoner om vekst



Internasjonalisere

For selskaper med ambisjoner om
internasjonal vekst

Fra noe til noe annet



Fornye

For etablerte selskaper med
endringsbehov

Våre delmål



Flere
gode gründere



Flere
vekstkraftige bedrifter



Flere
innovative næringsmiljøer

Muligheter

2



Øke fastlandseksport
med 50 prosent for å sikre et
næringsliv i vekst



Kutte klimagassutslippene
med 55 prosent for å sikre et
grønnere næringsliv



Skape 300 000 nye jobber
for å sikre et velfungerende
velferdssamfunn

Gode Gründere

4

Ingen skal trenge å grave i blinde

Norges mest komplette plattform for beskyttelse av underjordisk infrastruktur. Register, koordinering, overvåkning og dokumentasjon i ett system.

16 000

graveskader i Norge hvert år

780 MNOK

i årlige skadekostnader

4 000+

registrerte infrastruktureiere



Finansiering til oppstart

1

Oppstartstilskudd 1

Markedsavklaring

Tilskudd inntil 150 000 kr

Inntil 100% finansiering

Dekker ikke egne personalkostnader

Mål er markedsvalidering

2

Oppstartstilskudd 2

Konsept og markedsutvikling

Tilskudd inntil 1 mill. kr

Inntil 50% finansiering til aktiviteter i denne fasen

Må ha 50% egenfinansiering
(Egenkapital, Ansvarlig lån, SLIP)

Krav – bl.a dokumentert
markedsaksept

3

Oppstartslån

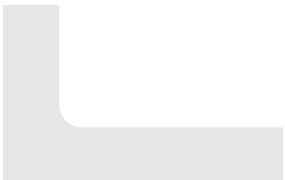
Organisasjonsutvikling

Oppstartslån inntil 2 mill. kr (evt 2 x 1 mill)

Inntil 50% finansiering til aktiviteter i denne fasen

2 års rentefritak, 3 års avdragsfritak, 3 år nedbetalingstid

Sannsynliggjøre betjeningsevne

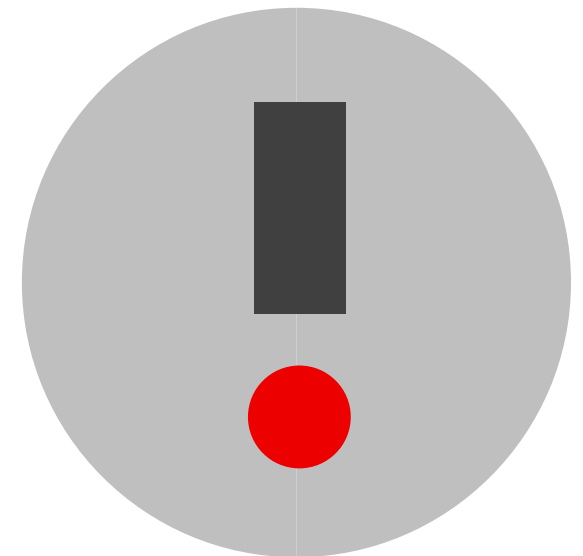


Oppstart 1

Er din bedrift kvalifisert

6

- Selskapet ditt må være under 5 år gammelt Dere må vise at dere løser et reelt problem hos kunder
- Dere må forstå hvordan det løses i dag
- Dere må kunne forklare hva som er nytt eller vesentlig bedre
- Dere må stå i usikkerhet og risiko – dette er ikke ferdig utviklet



Grunnleggende tankesett

Kundene avgjør om du har en god forretningsidé



"Make something people want."

Paul Graham fra Y Combinator



Når er oppstartstilskudd 1 riktig?

Dere har snakket med **reelle, relevante kunder eller brukere**

Dere har **testet antakelser** og lært noe som har påvirket retningen

Dere har lagt inn **egeninnsats** i å undersøke markedet

Dere kan **begrunne hva dere skal bruke penger på for å teste hypoteser**



Før du søker

Oppsummering av det som kreves for å søke om oppstart 1

Bedriften må være

- aksjeselskap (AS)
- yngre enn tre år (unntaksvis fem år)
- en reell nyetablering – ikke spin-off fra eksisterende bedrift
- uten betalingsanmerkninger

Bedriften må ha

- et krevende teknologiutviklingsløp foran seg
- et kompetent og relevant team
- realistiske ambisjoner om vekst - nasjonalt og internasjonalt

Bedriften må ha begrunnelser bak

- problemforståelse
- Konkurrent/alternativ analyser
- Løsningshypotese
- Markedspotensial

Oppstart 2



Oppstartstilskudd 2

Tilskuddet retter seg mot innovative oppstartsbedrifter som har et krevende teknologiutviklingsløp foran seg. Bedriften har et betydelig vekstpotensial, både nasjonalt og internasjonalt. Målet med denne fasen er å gjøre tekniske og forretningsmessige avklaringer for å se om bedriftens forslag til løsning kan danne grunnlag for en lønnsom forretningsmodell.

[Les mer om tilskuddet](#) →

Viktige vurderingskriterier

Oppstartstilskudd skal prioriteres til de mest støtteverdige oppstartsbedriftene som svarer godt på disse kriteriene:

Effekter

- Bedriften vil gi varig verdiskapende aktivitet (kommersiell aktivitet) i Norge
- Bedriften har en realistisk, langsiktig ambisjon om vekst og bedriftsutvikling (skalering).
- Bedriftens egenutviklede produkter/løsninger kan hevde seg i internasjonal konkurranse

Innovasjonshøyde

- Tilbudet, produktet eller tjenesten er vesentlig ny og bedre enn konkurrerende løsninger. Nye forretningsmodeller kan også vurderes dersom disse innebærer betydelig innovasjon og forbedringer sammenlignet med dagens modeller.
- Det er betydelig innovasjon og tilhørende teknisk risiko knyttet til utvikling av forretningsidéen. Det forventes innovasjon på internasjonalt nivå.

Gjennomføringsevne

Du må kunne sannsynliggjøre at gjennomføringsevnen står i stil med ambisjonsnivået, ved å ha

- Team/ressurser: Vi prioriterer gründere som skal bygge virksomheten selv. Du må ha et kjerneteam med god innsikt i problemet som skal løses, og eksisterende konkurrenter eller substitutter til løsningen, markedet og markedspotensialet.
- Kompetanse: Oversikt over hvilken kompetanse som trengs for å realisere virksomheten, og en plan for å knytte til seg denne kompetansen.
- Markedsforståelse: Utvikle løsningen i samspill med kunder eller brukergrupper.
- Kapital: En plan for finansiering, både for den omsøkte fasen og for å imøtekomme selskapets framtidige kapitalbehov.

Oppstartslån

8

Oppstartslån

Lånet retter seg mot oppstartsbedrifter med vekstpotensial, og kan finansiere organisasjonsutvikling og markedsarbeid. Lånet kan innvilges to ganger, til sammen maksimalt 2 millioner kroner.



Lånebetingelser



1. Lånets løpetid er seks år, hvorav de første tre år er avdragsfrie.
2. Lånet nedbetales over de påfølgende tre år, som serielån med kvartalsvise avdrag.
3. Lånet er rentefritt i to år, deretter den til enhver tid gjeldende rente for risikolån 7,95 % (for nye lån fra 12. mai 2026, for løpende lån fra 10. juli 2026).
4. Lånet gis med pant i selskapets aktiva, herunder driftstilbehør og eventuelle faste eiendommer på ledig prioritet. Eventuell IPR må inngå i driftstilbehøret og rettighetene til IPR må være overførbare.

Obs! Det ble gjort endringer i oppstartslån fra 15. mai 2023. Bedrifter som har fått innvilget oppstartslån før denne datoen, må fortsatt forholde seg til de opprinnelige betingelsene i tilbudsbrevet fra oss. Betingelsene for slike lån vil ikke bli endret som følge av endringer for nye lån.





For hvem



Bedrifter som

- er etablert som aksjeselskap (AS) eller norskregistrert utenlandsk foretak (NUF) for mindre enn fem år siden (ENK, ANS, DA mv godkjennes ikke).
- er en reell nyetablering. Oppstartsbedriften kan være eid av et holdingsselskap eldre enn fem år, hvis holdingsselskapet eies av gründerne selv, og at det er snakk om en reell nyetablering med forutsetninger for og ambisjoner om å bli en vekstbedrift. Da må lånet hjemles i "bagatellmessig støtte".

Merk at dersom en aksjonær eier mellom 25-50 % ("partner" i SMB-definisjonen), må forretningsdriften til selskapet være adskilt fra den aktuelle aksjonærens drift. Styreleder og/eller daglig leder kan ikke være de samme personene, og forretningsidéen til det nye selskapet må være vesentlig annerledes.

Datterselskap der 50 prosent eller mer er eid av etablert virksomhet kvalifiserer ikke.

Du har dessuten:

- stort vekstpotensial, og realistiske ambisjoner om å satse internasjonalt
- et innovativt forretningskonsept (produkt/tjeneste/løsning)
- et solid team som har vist gjennomføringsevne i bedriftsutviklingen. Nye og eksisterende eiere har relevant erfaring fra lignende virksomheter eller bransje, og har evne og vilje til å gjøre oppfølgingsinvesteringer
- et styre med minst ett eksternt medlem med relevant bakgrunn, som kan bidra til strategi og gi aktiv støtte på vesentlige områder (markedsinnsikt, nettverk, kommersiell erfaring osv.)
- en troverdig strategi, forretningsmodell og budsjett for virksomheten
- tilgjengelig kapital for å gjennomføre denne fasen, og egenfinansieringen skal som minimum tilsvare oppstartslånet

Mentor

9

Mentor for gründere

Er du daglig leder i en innovativ oppstartsbedrift? En relevant mentor kan gi deg tilgang til kompetanse og nettverk som gir bedre forutsetninger for suksess. Tilbudet innebærer 30 timer individuell mentorrådgivning.

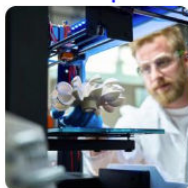


© Getty Images

Etablerte virksomheter

10

Tilskudds ordninger



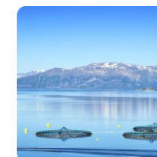
Tilskudd til miljøteknologiprojekter

Miljøteknologiordningen gir tilskudd til utvikling, pilot og demonstrasjon av ny miljøteknologi. Det gjelder innovative produkter eller prosesser som løser et miljøproblem.



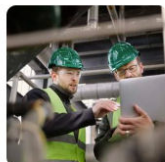
Innovasjonskontrakter

Innovasjonskontrakter gir tilskudd til leverandørbedrifter som har et innovasjonsprosjekt i et forpliktende samarbeid med en pilotkunde. Pilotkunden bidrar aktivt i utviklingsprosjektet, slik at den endelige løsningen treffer best mulig på markedets behov.



Tilskudd til bioøkonomiprojekter

Skal din bedrift utvikle løsninger som øker verdiskapingen basert på ressurser fra hav, jord og skog? Det kan være mye å tjene på høyere foredling av bioressurser, og ta i bruk sidestrømmer til nye produkter.



Grønt investeringstilskudd i distriktene

Grønt investeringstilskudd retter seg mot industribedrifter som skal gjennomføre større investeringsprosjekter i det distriktpolitiske virkeområdet. Prosjektene må ha positiv miljøeffekt og ha som mål å bidra til utviklingen av helhetlige og sirkulære verdikjeder.



Regionale distriktsmidler

Innovasjon Norge har et mål om at verdier skapes over hele landet. Vi har derfor egne ordninger for selskaper i distriktene, og andre krav til selskapene som kan kvalifisere seg.

Lån:



Innovasjonslån

Gunstig toppfinansiering av lønnsomme utviklings- og investeringsprosjekter, der bedriften ikke får ordinær bankfinansiering fordi den ikke kan stille sikkerhet for hele lånet. Vår avtale med Det Europeiske Investeringsfondet (EIF) kan gi låntaker bedre betingelser.



Lavrisikolån

Trenger bedriften din lån utover private lån? Lavrisikolån er et tilbud til bedrifter med behov for finansiering av et langsiktig kapitalbehov. Vi gir lån på konkurransedyktige betingelser med lang nedbetalingstid. Vilårene tilpasses bedriftens behov.



Distriktsrettede risikolån

Innovasjon Norge har et mål om at verdier skapes over hele landet. Vi har derfor egne ordninger for selskaper i distriktene, og andre krav til selskapene som kan kvalifisere seg.

→



Vekstlån til internasjonalisering og eksport

Har bedriften din konkrete planer om å vokse utenfor Norge, men mangler sikkerheter for å kunne oppnå fullgod bankfinansiering? Vekstlån gir bedrifter økt arbeidskapital for å akselerere veksten på internasjonale markeder.



Grønn industrifinansiering

Risikolån til investeringer i store, grønne industriprosjekter. Lånet skal sikre finansiering og utløse privat kapital til etablering og skalering før kommersialisering.



Grønt risikolån

Grønt risikolån retter seg mot klima- og miljøvennlige investeringer i norske bedrifter. Lånet skal bidra til grønn omstilling av norsk næringsliv, og kan være aktuelt for både etablert næringsliv som skal endre sine produksjonsprosesser og for nye industrietableringer.

Kriterier for finansiering



Innovasjonsgrad



Vekstpotensial



Gjennomføringsevne

Kompetansetilbud

KOMPETANSESEENTERET

Hev din kompetanse med våre digitale kurs. Alle kursene er gratis!

Her finner du innsikt og kompetanse som kan hjelpe din bedrift til å lykkes med omstilling, vekst og eksport. Nytt, gratis innhold blir publisert fortløpende.

 Min side Mine saker Nettbank **Digitale kurs** NB ANN-DYVEKE HUSETH INNOVASJON NORGE

Nettkurs

Ta et kurs – helt gratis og når det passer deg. Vi vet hva som skal til for at din bedrift skal lykkes, og legger jevnlig ut nyttige kurs som hjelper deg videre.

Alle kurs Mine kurs

Forretningsutvikling

Eksportkompetanse

Produktkrav og merking

Miljø og bærekraft

Kapitalstrategi

Starte bedrift

Finansiering

Sølsingsområder for eksport

Markedsføring

Eller alle

38 kurs funnet



Introduksjon til IPR

For innovative bedrifter er idéer, produkter og merkevarer ofte den viktigste kapitalen – men også den mest utsatte. Hvordan kan du sikre at ingen kopierer eller blokkerer deg?

1 t 15 min



Produktkrav og merking - få produktet ditt ut på markedet

Lær hvordan du identifiserer, dokumenterer og oppfyller nødvendige produktkrav, slik at du unngår å måtte gjøre kostbare og tidkrevende tilpasninger i etterkant.

25 min



CE-merking steg for steg

CE-merking er en viktig del av EUs produktlovgivning. Lær hva CE-merking er, ansvarsforhold i forbindelse med merkingen, og hvordan prosessen med å CE-merke et produkt ser ut.

25 min



Introduksjon til EUs taksonomi

Lær hva EUs taksonomi er, hva den betyr for norsk næringsliv og hvilke konkurransefortrinn du kan oppnå ved å drive med bærekraftige aktiviteter.

30 min



Hvordan komme i gang med bærekraftsrapportering

Lær om bærekraftsrapportering. Få innsikt i rapporteringskrav, hvordan du kommer i gang og fordelene ved bærekraftsrapportering.

20 min



Kapitalstrategi 1 - Grunnkurs i kapitalstrategi

Lær hvordan du lager en god kapitalstrategi med innsikt i kapitalkilder, planlegging og verktøy tilpasset hver fase i din bedrifts vekstreise.

1 t 20 min

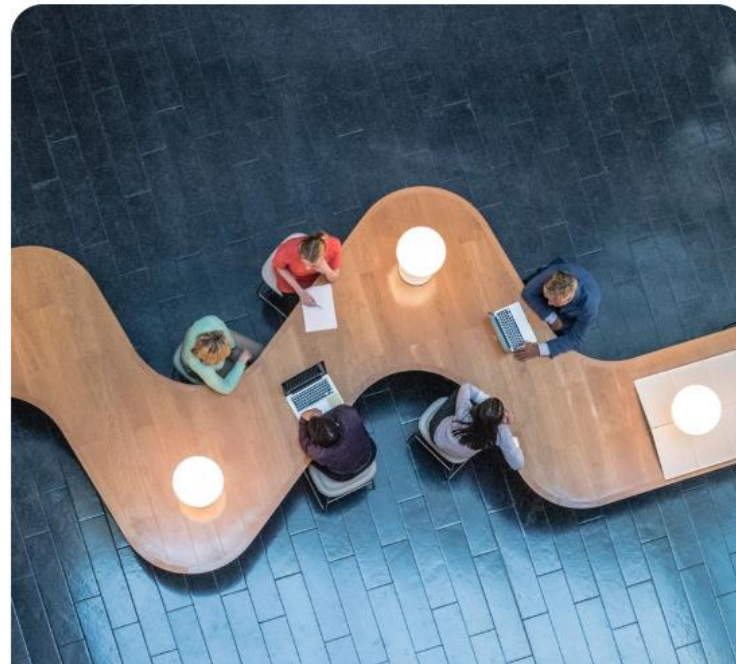
Slik hjelper vi deg som starter bedrift

Har du en forretningsidé? Eller har du nylig etablert en bedrift? Finn ut hva slags hjelp du kan få fra oss og det offentlige.

Webinar for oppstartsbedrifter: Fra idé til marked

Få råd og tips om hvordan du kan jobbe med forretningsideen din frem til kommersialisering i dette gratis webinaret.

[Les mer om webinaret](#) →



[Alle kurs](#) > Kundene avgjør om du har en god forretningsidé

Kundene avgjør om du har en god forretningsidé

🕒 45 min

🗣️ Norsk

📄 Gratis

[Logg inn for å se kurset →](#)

Hei! Du får raskt og enkelt tilgang til alle våre gratis kurs ved å logge inn med BankID. Vi legger jevnlig ut nye, spennende kurs som hjelper deg og din bedrift å lykkes.



© Mats Bakken

Kurs i forretningsmodellering, kapitalstrategi og



Forretningsmodellering

En forretningsmodell beskriver hvordan en bedrift skaper, leverer og kaprer verdi. Lær å bruke verktøyet Flourishing Business Canvas i egen virksomhet.

🕒 90 minutter



Kapitalstrategi 1 - Grunnkurs i kapitalstrategi

Med dette kurset ønsker vi å bidra til at flere lovende selskap klarer å utnytte potensialet sitt og unngår ukloke valg rundt kapital.

🕒 80 minutter



Pitch-kurs: Slik overtaler du folk til å investere i din idé

Lær hva en pitch er og hvorfor du trenger en god pitch, forskjellen mellom en pitch og en presentasjon, og hvordan tilpasse en pitch til ulike situasjoner.

🕒 30 minutter

Internasjonalisering

Innovasjon Norge.



Hva hjelper vi bedriftene med?



Markedsinnsikt

- **Identifisere** globale og lokale trender
- **Tolke** lokal forretningskultur og konkurranse
- **Kartlegge** verdikjeder og vekstmuligheter



Internasjonal vekststrategi

- **Utvikle** en tydelig strategi og mål
- **Undersøke** markedet grundig
- **Tilpasse** forretningsmodellen



Internasjonale handels- og eksportregler

- **Forstå** regulatoriske forhold og IPR
- **Håndtere** alt av betaling, dokumenter og kontrakter



Inngang og vekst i markedet

- **Skape** nettverk med kunder og partnere
- **Optimalisere** kompetanse- og personalbehov
- **Sikre** finansieringsmuligheter



Internasjonal synlighet og posisjonering

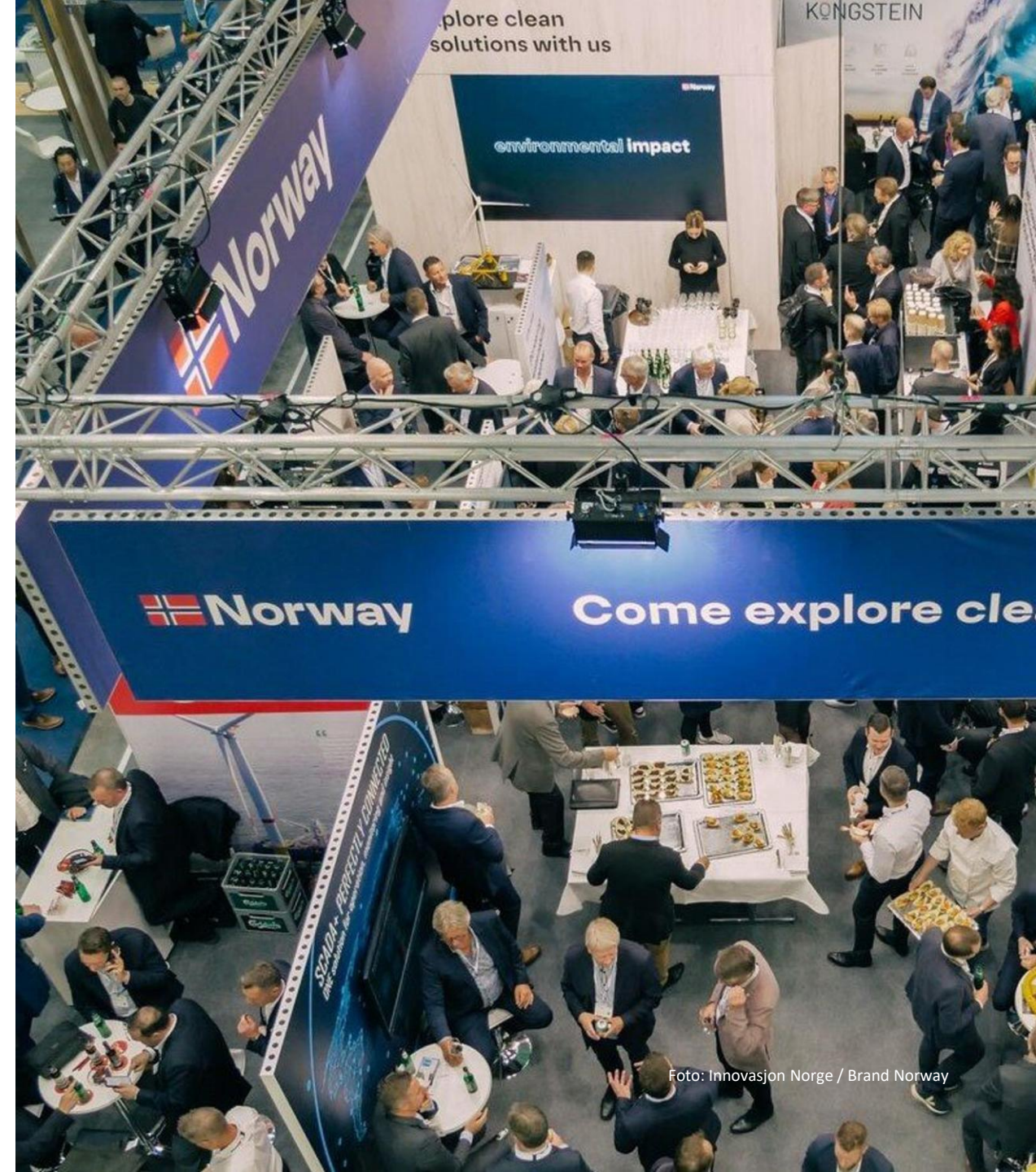
- **Etablere** en kraftfull merkevare
- **Bygge** nettverk i bransjen
- **Målrette** markedsføringen



Messer

Internasjonale messer er viktige møteplasser og visningsarenaer. Vi organiserer nasjonale fellespaviljonger på mange av de største messene i utlandet. Og vi tilbyr Eksportfremstøt, et tilskudd på opptil 70 000kr for bedrifter som deltar i messer i utlandet.

Mer informasjon her: [Eksportfremstøt - tilskudd til å delta på messer | Innovasjon Norge](#)





Takk for oppmerksomheten
og **masse lykke til!**



Wenche Huser Sund

SKAL DU LYKKES SOM GRÜNDER
MÅ DU ELSKE SALG 😊



DET ER IKKE DE STORE
SOM SPISER DE SMÅ –

DET ER DE
RASKE
SOM SPISER DE TREGE.



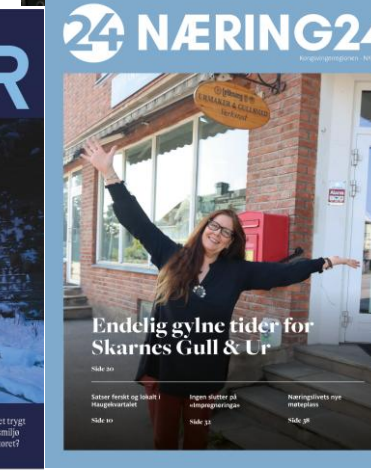
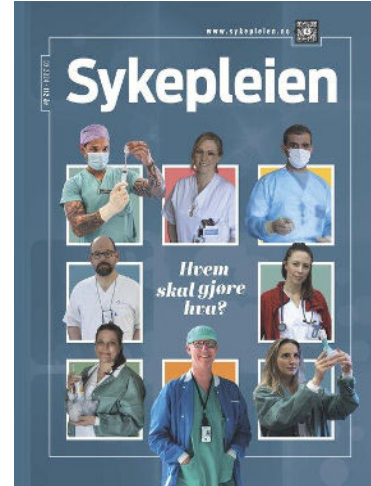
Salgsfabrikken
setter nye
rekorder.

- 2019 30 mill
- 2020 29,3 mill
- 2021 48,7 mill
- 2022 62,8 mill
- 2023 65,5 mill
- 2024 64 mill mistet 22 mill
- 2025 64,5 mill
- 2026 Budsjett 70 mill
- 2027 100 mill



Salgsfabrikken

2025 2026 5.200 3.200 8.100 9.800 17.200 16.500 21.900 27.300 45000,- 16.780,- 18.100 18.900 17.700 132.000 127.900 12.900 18.900 17.200	2025 2026 5.400 9.300 17.400 16.900 21.200 9.200 79.500 92.300 17.900 18.200 9.200 Home 64000,- 45.000 212.000 302.200 149.100 2900 78.200 56.400 93.800 6.200	2025 2026 25.200,- 7900,- 18300,- 27850,- 7900,- 7200,- 7200,- 7200,- 8500,- 65000,- Fredrik 136.062 36.200,- 118000 28750,- 39120,- 330800,- 18100,- 19220,- 11190,- 69500,-
2025 2026 95.000 79.000 8.800 3.400 18.600 17.200 23.900 18.150 9.200 + 9200 23.700 16.200 11.900 Vivian 583.200 791.800 56.800 93.800 17.900 12.900 11.800 12.900 19.870 7.900 7.200 17.500 21.250 18.800 214.500	2025 2026 11.200 17.400 16.300 17.950 21.700 5.200 18.900 17.150 11.200 11.200 27.850 23.200 21.400 4.900 4.900 18.300 Elisabeth 146160,- 346.500 122.500 19.800 193.200 234.300 27.200 19.800 21.200 12.200	2025 2026 7900 8500 63400 85000 4500 191200,- Harkus 122300 59200 284700 13100 29750 11500 74500 27300 49150 23500 67400
2025 2026 5.800 9.700 79.800 23.500 22.700 5.600 23.200 19.800 17.300 13.500 FRODE: 22.100 6.800 18.400 23.300 8.700 19.700 18.700 11.200 9.800 7.200	2025 2026 7.900 14.000 7.900 7.900 5.200 5.200 14.800 26.000 11200 Olav: 11900 11900 16180 94200	2025 2026 587000 137000 More 2025 11900 11900 16180 94200 2026 29.500 105.000,- 63.000 29000 218900 11500 17500



Motivasjonsmøte hver morgen kl. 0800 – 0830.

- Hva er målet ditt I dag ?
- Hvem er største kunden i dag ?
- Hva har du pipe ?
- Salgskonkurranse – hvem leder.
- Spesielle dead-lines?
- Musikk hver morgen 😊



KVANTITET

X

KVALITET

X

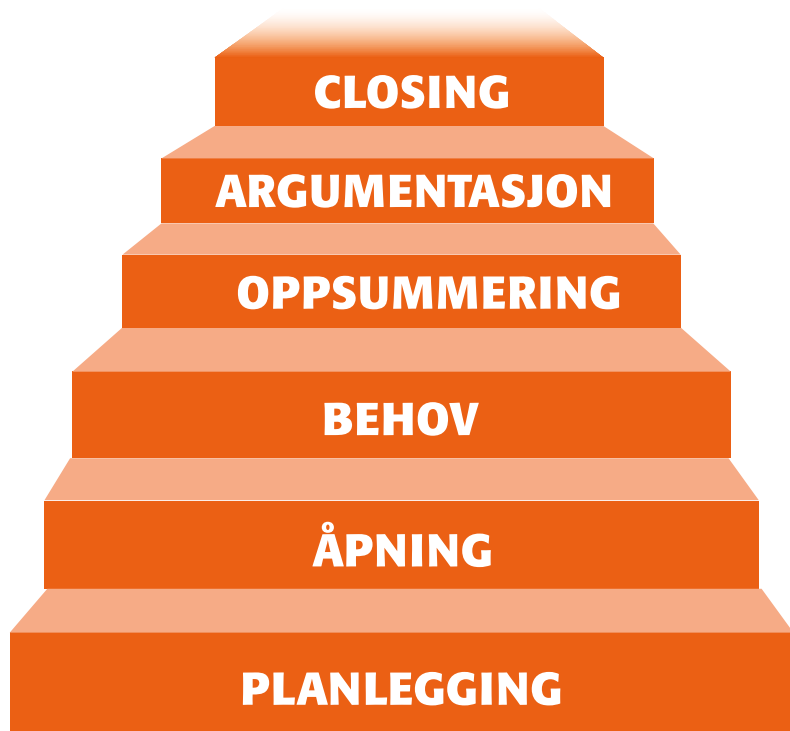
STYRING

= RESULTAT



Salgsfabrikken

SALGSTRAPPEN



Selgerskole:

Hvem

Hva

Hvilke

Hvordan

Hvorfor

Når

Hva skal til for
at vi skal
lande en god
avtale NÅ ?



Den beste selgeren er den som akkurat har solgt.

- Min plan hver dag
- 100.000
- - 22.000
- 78.000
- - 12.000
- 66.000
- - 45.000
- 21.000
- -32.000
- +11.000



Salgspremier– 6 mill klubb og årets selger.

A portrait of a woman with short, light brown hair, looking slightly to the left. She is wearing a red turtleneck sweater under a leopard print jacket. The background is a textured, light blue-grey surface.

Wenche Huser Sund
Etablerer og Adm. dir. HIS Media AS

Kommunale næringsfond

- Næringsfond skal nyttes til å støtte tiltak som kan utvikle bedrifter og skape nye arbeidsplasser som bidrar til vekst og bosetting i kommunen.
- Kan søke i den kommunen bedrifter har adresse.
- Se utlysningen til den enkelte kommune om hva som støttes.
 - Standard er at en IKKE kan søke om støtte til lett omsettelige varer.

SØK Næringsfond + kommunenavn

- Åsnes kommune

- <https://www.asnes.kommune.no/tjenester/naring-og-landbruk/naringsutvikling/naringsfond/asnes-narings-og-utviklingsfond/>

- Eidskog kommune

- <https://www.eidskog.kommune.no/booking-person/naringsetablering/steinar-gronnerud.21182.aspx>

- Odal næringsfond (Sør- og Nord Odal)

- <https://www.sor-odal.kommune.no/naring-og-landbruk/odal-naeringsfond/>

- Grue kommune

- <https://www.grue.kommune.no/naring-utvikling/naring/kommunalt-naringsfond/>

- Kongsvinger kommune

- <https://www.kongsvinger.kommune.no/by-tettsteder-naering-og-miljo/naering/tilskudd-til-naeringsetablering/>

Alle kommunene benytter Regionalforvaltning.no

REGIONALFORVALTNING.no

[Startside](#)
[Forvaltere](#)
[Støtteordninger](#)
[Brukerstøtte](#)
[Regelverk](#)

PÅLOGGING

Logg inn

Glemt passord

REGISTRERING

Registrer organisasjon

Registrer privat søker

Velkommen til Regionalforvaltning.no

Søkere

Privatperson, foretak, bedrift, virksomhet, forening, stiftelse, kommune

Her kan du sende inn søknader på støtteordninger som er utlyst på Regionalforvaltning.no. Aktuelle ordninger finner du i menyen til høyre eller under **Støtteordninger** i toppmeny.

Du må registrere deg som søker før du kan søke. Registrerte søkere kan gå direkte til **Logg inn** i menyen til venstre.

Nye brukere må registrere seg under **Registrering** i menyen til venstre.

1. Registrer deg som **organisasjon** dersom du skal søke på vegne av en organisasjon som foretak, bedrift, forening, stiftelse, kommune, regionalt fond el.l.
2. Registrer deg som **privat søker** dersom du skal søke på vegne av deg selv som privatperson.

Etablererkurs i Innlandet



Kursdatoer:

22. september 2026
29. september 2026
13. oktober 2026
20. oktober 2026
27. oktober 2026

I tillegg til selve kurset får du tilbud om inntil 4-6 veiledningstimer underveis eller i etterkant av kurset, individuelt eller i grupper for temaer som du ønsker spesielt å få belyst.

Sted: Kongsvinger Sciencepark

Påmelding:

<https://www.etablererkursinnlandet.no/kongsvingerregionen>

Velkommen til siden for Etablererkursene i Innlandet fylke.

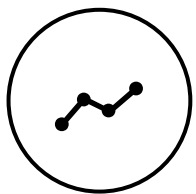
- Brenner du for en idé og ønsker innspill på hvordan du kan utvikle den videre?
- Går du med tanker om å starte egen bedrift, men lurer på hvor du skal begynne?
- Har du bestemt deg for å satse og ønsker gode støttespillere på veien?

Da bør du melde deg på Etablererkurs! Her finner du informasjon om kursene i alle fylkets regioner. Klikk deg inn på den regionen og det kurset som passer best for deg og du kommer direkte til påmeldingsskjema.

Kursene går over 5 kvelder, og er en kombinasjon av samlinger og bruk av digitalt verktøy som både inspirerer og leder deg gjennom prosessen med å lage din forretningsplan. Ikke minst gir kurset deg et flott nettverk med andre som også er i startfasen på å utvikle og avklare sin forretningsidé.

- Kurset passer for alle som tenker på å starte bedrift eller som har konkrete planer om å starte bedrift.
- Flere av regionene inviterer til digitale informasjonskvelder i forkant av selve kurset (se datoer for hver region).
- Den første kurskvelden er gratis, men du må være påmeldt selve kurset for å kunne delta.
- Etablererkurset koster kr 1.100,-.

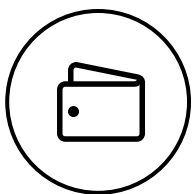
DETTE FÅR DU:



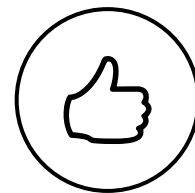
Fem kurskvelder hvor vi går gjennom det du trenger å vite for å starte egen bedrift



Et nettverk av andre etablerere og med innovasjonsaktørene i ditt område



Tilgang til en digital plattform hvor du bygger din egen forretningsplan



Teste ut din egen idé!



DETTE SKJER PÅ SAMLINGENE:

01

KUNDE OG MARKED

Vi fokuserer på din kunde og kundens behov. Vi ser på størrelsen på markedet du skal inn i, og hvordan konkurransen i dette markedet ser ut.

02

DIN UNIKE LØSNING

Vi fokuserer på din løsning. Hvordan ønsker du at kunden skal oppleve å kjøpe tjenester og produkter av deg? Hva skal din bedrift være spesielt god på? Hvordan tjener du penger?

03

BEDRIFTENS STORY

Hvilke kjerneaktiviteter og partnere har du? Hva er bedriftens story? Hvordan markedsfører du din bedrift?

04

HVA SKAL TIL?

Vi fokuserer på det praktiske. Hva skal til for å etablere en bedrift og hvordan skal det finansieres?

05

PITCH

Kurset ender ut med at du holder en kort presentasjon. Du skal presentere din bedrift for omverden!

Investorer

Ståle Folkestad Bråtebekken

Co-Founder & Partner

sfb@levokapital.no

+47 41 51 81 50



In SP

InSP Såkornfond

Startkapital for tidligfaseselskaper i Innlandet
Innlandet

Hva er såkornfondet?

Stiftelsen Innlandet Science Park har investeringsmidler i et såkornfond – skal benyttes som startkapital til lokale oppstartsbedrifter i Kongsvingerregionen.

I Kongsvingerregionen er såkornfondet på **10 millioner kroner** og er en gave fra Sparebankstiftelsen Hedmark

0,5–1 mill.

Per investering

Pre-såcornkapital til lovende oppstartsbedrifter.

1 : 1

Matching

Investeringen krever tilsvarende kapital fra andre kilder.

Hvem kan få kapital?

Først må selskapet passe inn i fondets mandat. Deretter vurderes investeringscaset.

1

Tidlig fase

Yngre enn fem år ved første investering.

2

Lite selskap

Under 50 ansatte og/eller balanse under 10 mill NOK.

3

Høy innovasjonsgrad

Produkt eller tjeneste må representere noe nytt og ha tydelig kundeverdi.

4

Vekstpotensial

Ambisjon og mulighet for nasjonal og/eller internasjonal vekst.

5

InSP-tilknytning

For å kvalifisere må din bedrift være tilknyttet InSP sine lokaler eller nettverk/miljø, hvor du får tilgang til rådgivning, gründerfellesskap og offentlige støtteordninger.

Fondet skal inn i selskaper der kapitalen kan utløse neste steg i utviklingen og gjøre selskapet mer investerbart. Investeringen gis som et konvertibelt lån

Hvordan vurderer vi et case?

En helhetlig vurdering, basert på fakta, møter med gründer og en enkel analyse (due diligence) av selskapet

01 Søknad

Forretningsidé, kunde verdi, kapitalbehov og nøkkeltall.

02 Inkubatorfakta

Klosser bidrar med relevant fakta og kjennskap til selskapet.

03 Pitch & møter

Gründer presenterer caset. Ofte gjennomføres flere møter.

04 Investeringskomité

Komiteen diskuterer helheten og investeringslogikken.

05 Enkel analyse

Sjekkliste på sentrale forhold, risiko og forutsetninger.

06 Vedtak

Ved godkjenning sendes akseptbrev med forbehold og vilkår.

Hva ser vi etter i helheten?

Team og gjennomføringsevne

Kunde verdi og løsning

Marked og skalerbarhet

Kommersiell utvikling

Kapitalplan og matching

Risiko og struktur

Hva investerer vi i?

Vi leter ikke etter en bestemt bransje alene. Vi leter etter sterke tidligfase-case med tydelig vekstpotensial.

Investeringsprofil

- ✓ **Innovasjon** Ny løsning, teknologi eller tjeneste med tydelig kundeverdi.
- ✓ **Skalerbarhet** Mulighet for vekst utover et lokalt marked.
- ✓ **Tidligfase** Kapitalen skal bidra til å flytte selskapet et konkret steg fremover.
- ✓ **Neste kapitalrunde** Caset bør kunne tiltrekke mer kapital og nye investorer over tid.

Hva har fondet investert i?

Riders in Balance

ProperX

Stereo Skis

IQU

Så Kornfondet er én del av vekstøkosystemet

Kapital gir mest effekt når den kombineres med kompetanse, nettverk og neste finansieringssteg.



Målet er ikke bare å finansiere en startup. Målet er å gjøre flere gode selskaper i regionen i stand til å vokse.

DEN STORE PENGEDAGEN · 26. AUGUST 2026

Hva ser Ti-Nitti etter?

Ole Sverre Spigseth

Ti-Nitti AS

Ti-Nitti på 30 sekunder

20 MNOK

samlet ramme

500 000

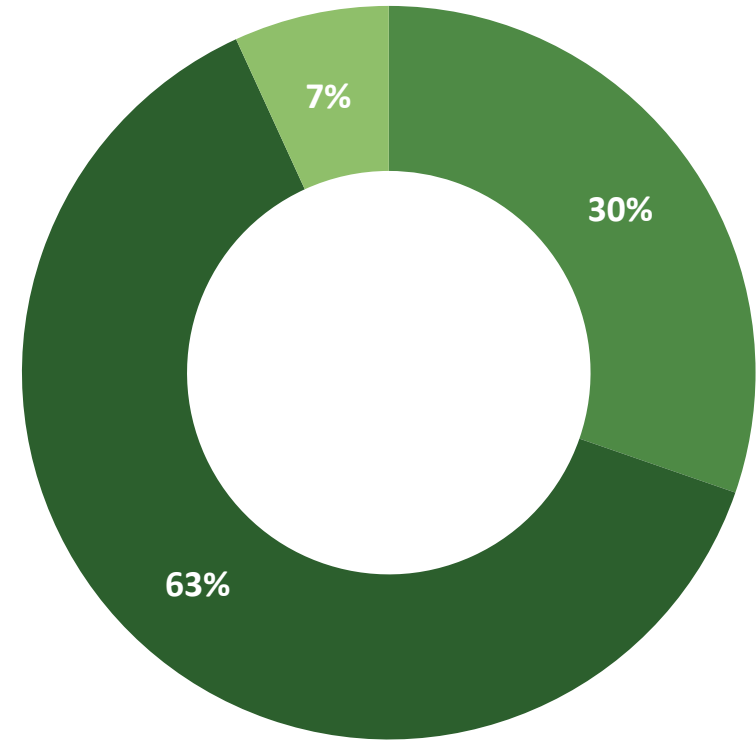
maks per runde

9 + 4

selskaper og fond

Aldri alene

krav om medinvestor



■ Fond ■ Direkte i selskaper ■ Committed

Passer caset til oss?



Foodtech

Bærekraftsmål 2



Healthtech

Bærekraftsmål 3



Edtech

Bærekraftsmål 4



Sirkulærøkonomi

Bærekraftsmål 12



Klima

Bærekraftsmål 13

Aldri: våpen · olje og gass · store naturinngrep

**Hard gate: mandat · ramme · medinvestor ·
forstår vi caset?**

FOND

The logo for Link Capital, featuring the word "LINK" in a large, bold, blue serif font, with "CAPITAL" in a smaller, blue, all-caps sans-serif font below it.

Link Capital III · Climate tech

The logo for Katapult, featuring a blue icon of three interconnected circles on the left and the word "Katapult" in a blue, sans-serif font on the right.

Katapult Seed Fund 1 · Klima og hav

The logo for Katapult Climate, featuring a green icon of three interconnected circles on the left and the words "Katapult Climate" in a green, sans-serif font on the right.

Katapult Climate 3 · Klima og miljø

The logo for Startup Lab, featuring the words "STARTUP LAB" in a bold, red, all-caps sans-serif font.

StartupLab Founders Fund V · Bredt tidligfase

SELSKAPER

The logo for Røpass, featuring the word "Røpass" in a black, sans-serif font on a bright yellow square background.

Repasdo · SaaS



ProperX · Creator economy

The logo for Noora, featuring the word "Noora" in a purple, serif font, with a small star-like symbol above the "o".

Noora · Klima

The logo for Grid Scout, featuring a green icon of a person's head and shoulders on the left and the words "GRID SCOUT" in a bold, black, sans-serif font on the right.

Gridscout · Klima (kraftnett)

The logo for Enzyferm, featuring a green icon of two interlocking rings on the left and the word "ENZYFERM" in a bold, black, sans-serif font on the right.

Enzyferm · Foodtech

The logo for Magisk Kunnskap, featuring the words "Magisk Kunnskap" in a white, sans-serif font on a black background, with a small blue and orange icon above the text.

Magisk Kunnskap · Edtech

The logo for Helfi, featuring the word "helfi" in a blue, cursive script font.

Helfi · Healthtech

The logo for Avisomo, featuring a green icon of three stacked leaves on the left and the words "AVISOMO" in a bold, black, sans-serif font on the right, with "MODULAR FARMING" in a smaller font below it.

Avisomo · Foodtech

The logo for Vignita, featuring a black icon of a person's head and shoulders inside a circle on the left and the word "VIGNITA" in a bold, black, sans-serif font on the right.

Vignita · Edtech

12,5 MNOK investert og committed · **1/3** av direktekapitalen er tapt

Fra første møte til investering

Dealflow

Hard gate

Screening

Mange caser inn. Få investeringer ut.

Ti spørsmål før vi bruker mer tid

- | | | | | |
|---|---|--|---|--|
| 1

Caset | 2

Teamet | 3

Kunden og markedet | 4

Finansene | 5

Den lange reisen |
| 6

Fundingreisen | 7

Vårt bidrag | 8

Deal og timeline | 9

Medinvestorer | 10

Røde flagg |

Hvert spørsmål besvares ja, nei eller delvis. Utfallet er avslå, avvent eller gå videre til scorecard.

Sju av ti begynner med «forstår vi»

Fra første møte til investering



Mange caser inn. Få investeringer ut.

Hva vi ser etter – og hva det veier



Bevisene vi liker best

-  **Betalende kunder**
-  **Piloter og LOI-er**
-  **Team som utfyller hverandre**
-  **Kontroll på tallene**
-  **Kompetente medinvestorer**



Røde flagg



Uryddig cap table



Ingen kontroll på cash



Ingen betalingsbevis



Verdsettelse uten dekning

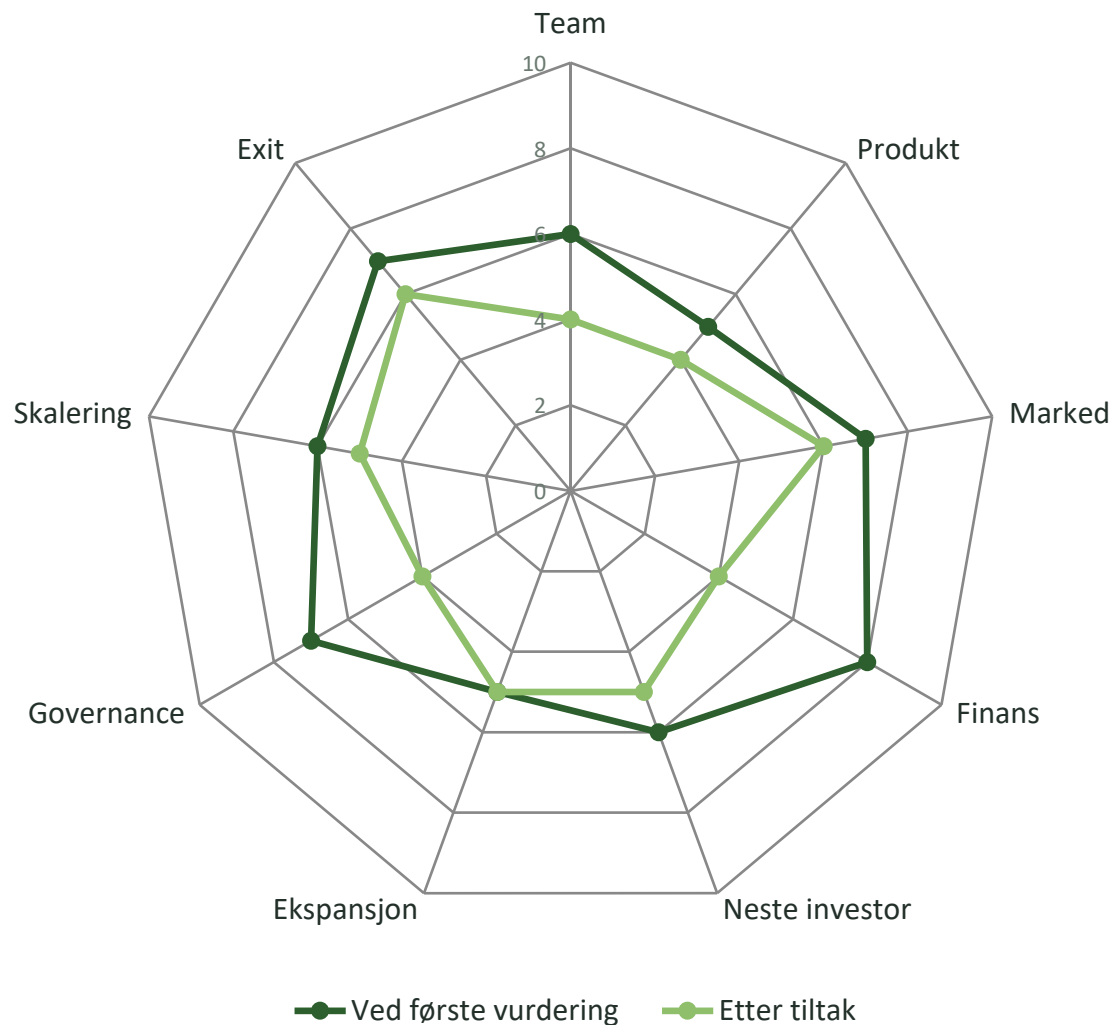


Uklar bruk av kapitalen



Ingen lead-investor

Vi tegner risikobildet først



9

risikotyper
score 1–10

Vi unngår ikke risiko

Noen må eie hver risiko

Tiltak slår score

Hvordan vi jobber videre



TRE TING Å TA MED VIDERE



1

**Sjekk investorens
mandat før du pitcher**



2

**Skaft en
kompetent lead
investor**



3

**18–24 måneders
runway**

Ta kontakt

Ole Sverre Spigseth · Ti-Nitti AS
ole@spigseth.com · 901 90 050

KLOSSERS PENGEDAG · 26. AUGUST 2026

Slik har jeg finansiert min bedrift

Terje Aalrust
Daglig leder, Stantek AS

stantek



KORT OM BEDRIFTEN

Stantek AS

1945

Grunnlagt i Oslo, familieeid siden 1949.

~20

Ansatte i 2026

42,6 mill

Omsetning i 2025

3 500 m²

Produksjonslokaler på SIVA i Kongsvinger

Stantek startet i 1945 som et lite stanseverksted i Oslo, og flyttet til Kongsvinger i 1974 — hvor vi har vært siden. Forretningsidéen har de siste 50 årene vært å være en kompetent, kvalitetsbevisst og fleksibel underleverandør og samarbeidspartner av tynnplatebaserte produkter. **I dag står ledende industribedrifter i Norge innen byggevare, elektro, møbel og automotive på kundelisten** — med ABB Electrification Norway som den dominerende kunden.



TIDSLINJE

80 år i utvikling

1945

Stantek grunnlegges

Lite stanseverksted i Oslo

2017

**Første avtale med
Klosser**

(Hedmark Kunnskapspark)

2026

Ny stans-/lasermaskin

TruMatic 5000 — 14 mill. kr

Aug. 2026

Ny knekkepresse

1,7 mill. kr — Sparebank 1

1974

Flytter til Kongsvinger

Hvor vi har vært siden

2026

Ny stans-/lasermaskin

TruMatic 5000 — 14 mill. kr

Sommer 2026

Terje Aalrust

Overtar som daglig leder

Finansiering av ny stans-/lasermaskin

TruMatic 5000 — kombimaskin med stans og fiberlaser

14 mill. kr

total investering



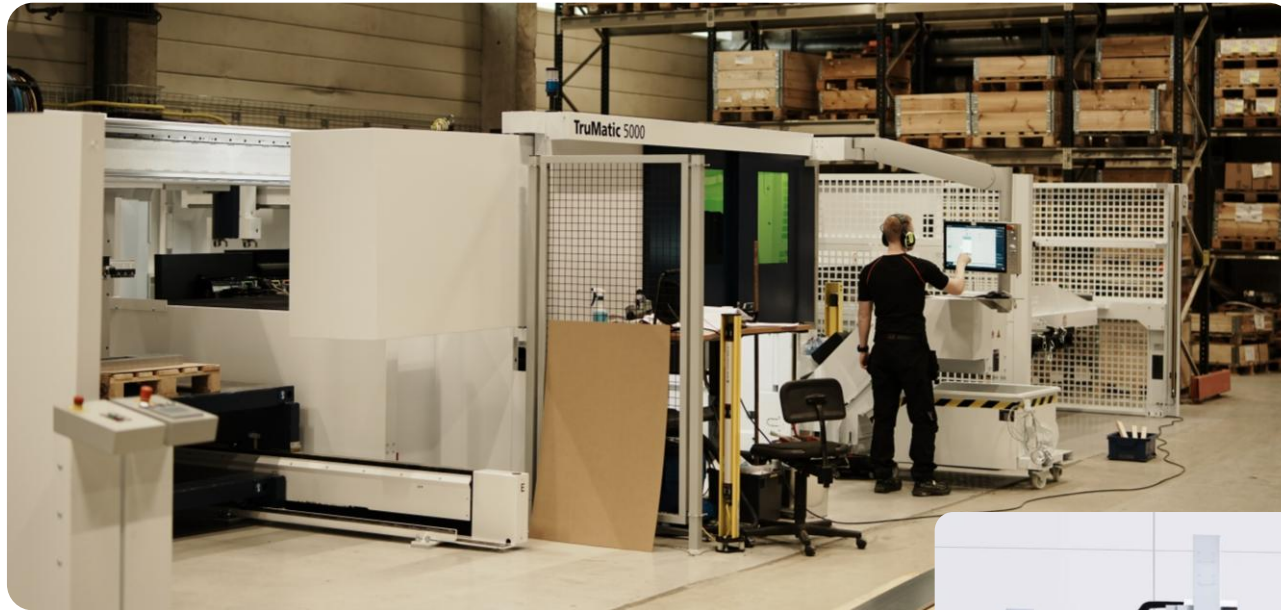
8 mill. kr
Lån — Innovasjon Norge

2 mill. kr
Egenkapital (krav fra IN)

3 mill. kr
Tilskudd — Innovasjon Norge

1 mill. kr
Egen drift

TILSKUDD OG KAPITAL



Bilde fra oppstarten av TruMatic 5000 - 17.03.26



*Klosser Innovasjon bisto oss med søknaden til Innovasjon Norge — **uvurderlig hjelp og et godt samarbeid gjennom hele prosjektet**, med Jan Hultman som vår kontaktperson.*

FLERE INVESTERINGER

To investeringer til

NY KNEKKEPRESSE — AUGUST 2026

1,7 mill. kr

totalinvestering i maskin og verktøy

Lånefinansiert

gjennom Sparebank 1

BYGNINGSOPPGRADERING — ENOVA 2023/2024

5 mill. kr

totalkostnad — etterisolering, nye vinduer og LED-armaturer

42,5 % støtte fra Enova

Energitilskuddsordningen — resten, inkl. eget bidrag, lånefinansiert

Resultat: nesten halverte energikostnader til oppvarming.

FLERE INVESTERINGER



Slik har vi jobbet med Klosser Inkubator

- **Inntil 70 timer rådgivning/år**

Subsidert med inntil 75 % gjennom SIVAs inkubasjonsprogram

- **Tilgang til nettverk**

Bedrifts-, kompetanse- og investornettverk lokalt, regionalt og nasjonalt

- **Bistand til finansiering**

Hjelp med søknader om offentlige virkemidler og innhenting av kapital

Konkrete prosjekter sammen med Klosser

Søknad til Innovasjon Norge

Bistand med søknaden for ny stans-/lasermaskin — uvurderlig hjelp og godt samarbeid gjennom hele prosjektet.

Kontakt: Jan Hultman

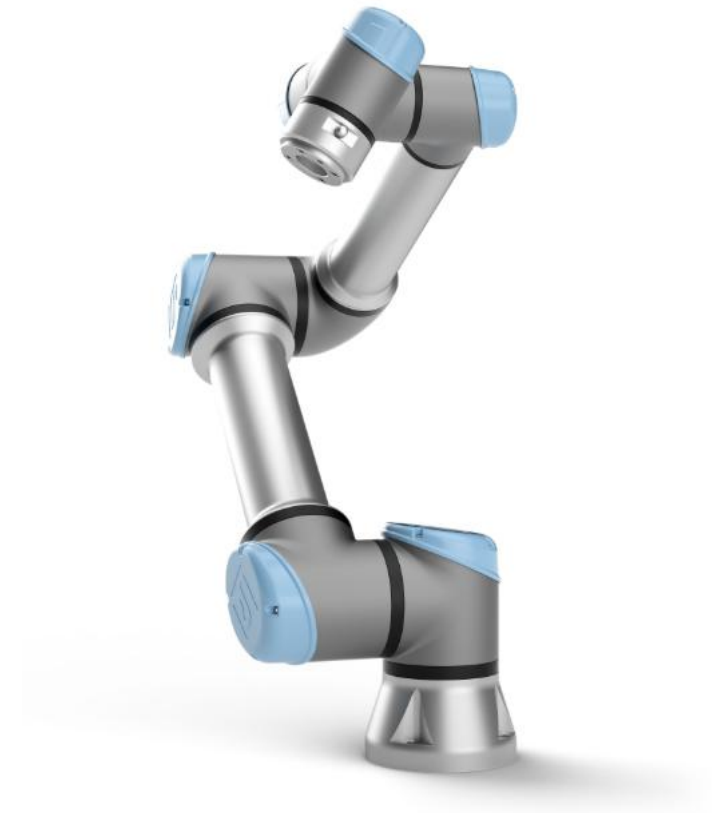
Automatisering av eldre presse

Klosser bisto med anskaffelse og støtte til å automatisere en gammel presse. En UR-robot jobber nå sammen med en presse fra 70-tallet — samarbeidet dem imellom går veldig bra.

Digitaliseringsprosjekt

2020/2021 implementering og søknad støtte til nytt ERP-system, Monitor. Et system som styrer hele produksjonen, fra tilbud, ordremottak, planlegge produksjon, logistikk, oppfølging, tidsstempling, prognoser kvalitet og avvik.

SAMARBEID I PRAKSIS



Mer Lean, sammen med Klosser

Vi har tidligere jobbet med 5S innen Lean, men det har fått for lite fokus de siste årene. Mange nye ansatte har ikke fått opplæring — framover vil vi trekke mer på kompetansen i Klosser-systemet for å ta opp igjen dette arbeidet.

- Kombiner egenkapital med offentlige tilskuddsordninger — det gjør store investeringer mulig raskere.
- En inkubatoravtale gir mer enn penger: nettverk, sparringspartnere og hjelp til å skrive gode søknader.

Takk for meg!