

**Fra:** Malin <malin@nordforvaltning.no>  
**Sendt:** 14. mars 2024 15:11  
**Til:** Postmottak NFD  
**Emne:** Innspill gründer

Hei,  
Her er noen innspill til å få flere gründerne i Norge.

For det første bør det ikke skilles mellom gründerne som skal lage app, satse utenlandsk eller bli milliardbedrift. Slik som mandatet til Innovasjon Norge. Det er ikke alle som starter med en slik idé. Ja, det er viktig, men vi må ikke lage A- og B- gründerne som det ser ut som det er idag.

Jeg vet om gründerne som startet i skjønnhetsbransjen, f.eks eier av en salong, som så et behov for et system som effektiviserte bransjen. Dette har blitt et techselskap utav et menneske som ikke jobbet som det i utgangspunktet. Dette er mennesker som vet hva det vil si å jobbe for seg selv og bygge bedrift, og vil ha høyere suksessrate, enn et team som kanskje ikke har drevet egen bedrift før de skal jobbe med å bli enhjørning med app, eller techselskap.

Lag et opplegg som er på siden av Innovasjon Norge, eller utvide mandatet til innovasjon Norge. Her kan bagatellmessig støtte kunne brukes i større grad. Bare det å kunne tilby mentorer for dem som starter opp (og som ikke dekkes av mandatet til IN idag), kan øke suksessraten. Det er ikke alle som har noen de kjenner i sitt miljø som de kan sparre med.

Få tak i kapital er noe som går igjen flere ganger, og her kan plattformer som parrer private investorer og offentlig støtte kunne frontes enda mer. Mannlige investorer investerer i ting de liker, har kjennskap til og har troa på, og da kan det være utfordrende for kvinnelige gründerne som ønsker å skaffe kapital til produkter kvinner bruker. Her bør vi ha enda mer fokus på å få kvinnelige investorer, men også få mer kapital til kvinnelige gründerne.

Vi må lage incentiver for å få flere mennesker til å våge satse på sin idé, og Norge har vært i mange år en tung oljenasjon, og hvor de har fått godt betalt. Vi må gjøre det attraktivt til at de skal våge å gå ut i det ukjente. Få frem tiltak og informasjon som hjelper folk på vei. Idag er det veldig fragmentert.

For mitt selskap vil jeg fremme forslag med å effektivisere offentlige anskaffelser opp mot nyoppstartet selskaper. Når jeg leverer tilbud, må jeg levere minst tre referanser på tilsvarende prosjekter. Hvordan skal et selskap som har nettopp fått konsesjon, kunne levere referanser? Det vil si at selskapet blir ekskludert med en gang. En annen ting er at de krever en organisasjon med ansatte som har ledig kapasitet til oppdraget idag. Men hvordan kan ett nyoppstartet firma ha råd til å ansette 10 stykker hvis de ikke har fått anbudet? Hadde det nye firmaet vunnet anbud, kunne de deretter ansatt. Her bør regelverket gåes gjennom, men det ble vel sagt at det jobbes med per tiden.

Mvh  
Malin Påve Solberg  
Daglig leder  
Nord Forvaltning AS  
48341820