



Austrheim kommune
Formannskapet

SØKNAD OM LÅN / TILSKOT FRÅ NÆRINGSFONDET

Søknad om midlar til utviklingstilskot: Side 1 - 4.

Søknad om midlar til etableringsfasen: Side 4 - 10.

(Har De trong for meir plass enn det skjemaet tillet, legg ved eige vedlegg).

Søknadssum kr.: 25000,- (Eller så mye
som mulig ☺)

OPPLYSNINGAR OM SØKJAREN:

Namn: JANET HELEN REBNORD TALBERG

Adresse privat: REBNORSVÅGEN 3, 5943 AUSTRHEIM

Kommune: AUSTRHEIM

Personnr. (11 siffer): 4

Telefon privat: 98613252

Telefon arbeid: —

Utdanning: Se vedlegg 2 CV

Yrkeserfaring: Se vedlegg 2 CV

Noverande / siste stilling: —

Er du registrert arbeidsledig? NEI Dersom ja, frå kva tid? —

Har du tidlegare drive firma? —

Dersom ja, oppgi firmanamn: NEI

Kva slag hjelp vil du trenga under etableringa? —

Økonomisk hjelp til investeringer.

Har du vore i kontakt med rådgjevar eller rådgjevingssfirma? JA

Dersom ja, med kven? NORDHORDLAND NÆRINGSHAGE

Spørsmål på denne sida er kun retta mot personar som søker om midlar for prosjekt i utviklingsfasen. Står du no førre sjølv oppstartingsfasen, kan du gå vidare til side 4.

UTVIKLINGSFASEN:

1. GJER GREIE FOR FORRETNINGSIDEEN, M.A. KVA FOR BRANSJE, PRODUKT, MARKNAD OG OMFANG DU SKAL SATSA PÅ.

Gjer greie for korleis forretningsideen skal utviklast til ein forretningsplan og kva stipendet skal brukast til. T. d. levekostnader, marknadsundersøking, reiseutgifter, mindre investeringar.

Når tenkjer du deg utviklingsprosjektet ferdig?

Legg ved framdriftsplan!

- side 3 -

KOSTNADSOVERSLAG - UTVIKLINGSFASEN

Type kostnad

kr.

Sum kapitaltrong:

--

FINANSIERING

Elgne midlar

Banklån

Anna finansiering

Etablerarstipend (søknadssum)

Sum (tilsvarande kapitaltrong):

--

Stad, dato

Underskrift

Hugs å fylla ut side 4!

2. VURDERING AV MARKNADEN

Kva kundegrupper satsar du spesielt på og kvifor?

Viktige kundegrupper

• Eldre

• Personer i alle aldre med ulike føttelidelser

Kvifor er desse viktige (stikkord)?

- Denne aldersgr. har ofte problem med å stelle føttene selv.
- Her kan jeg hjelpe med behandling, veiledning, selge, fotpleieprodukt og sko.

Kva er din geografiske hovudmarknad? AUSTRHEIM KOMMUNE

Kven er konkurrentane (namn på firma/tal på firma)?

- Autorisert fotterapeut Frøydis Slettevold; Go'foten Fotterapi, Vidsyn (Hun er enkelte dager på Nordheimen. Mer kollega enn konkurrent)
- Fotpleier Katerina Eriksen; Lokaler hos Mini Frisørsalong Årshøgda

Kva fortrinn har ditt produkt / di teneste framfor konkurrentane?

- Frøydis Slettevold betjener beboerne på Nordheimen. Jeg vil ha et tilbud til resten av beboerne i Austrheim kommune. Unge som gamle. Jeg vil også selge sko og saler.
- Katerina Eriksen er fotpleier. Jeg har tatt utdanning som fotterapeut. Se vedlegg 3.

Kva er gjort for å undersøkje marknaden (kilder/kontaktar)?

Det helsetilbudet jeg kan gi har vært etterspurt av legesenteret, hjemmesykepleien og mange enkelt personer. Jeg blir ukentlig kontaktet med spørsmål om når jeg skal starte opp.

Vidare planar:

Åpne egen klinikk, samt ambulerer til personer som har behov for hjelp i eget hjem.

Korleis vil du reint praktisk gå fram for å gjera ditt produkt kjent overfor dei kundegruppene du satsar på?

Jeg vil gjere mitt produkt kjent via: egen nettside, Facebook, Næringsinngang sine nettsider, Kyrkjebakken, Lokalavisene, plakater og flyers.
(I tillegg er juletelegrafen god å ha ☺)

ETABLERINGSFASEN

3. DIN FORRETNINGSIDE OG RAMMENE RUNDT VERKSEMDA

A. Kva er ditt produkt / di teneste og kva behov skal det dekkja?

Se vedlegg 1

Firmanamn: BASISFOT AUSTRHEIM, FOTTERAPEUT TALBERG

B. Er firmaet ditt registrert?

Hos Ja/nei Dersom ja, når? Registreringsnr.

Foretaksregisteret

24.06.2018

921 088 590

Fylkesskattesjefen

18.06.2018

921 088 590

Andre stader

C. Ditt val av selskapsform

Personleg selskap ☒
(enkeltmannsføretak)

Aksjeselskap (A/S) ☐
(Dersom A/S, send liste over
aksjonærer og aksjelnnskott)

Ansvarleg selskap ☐

Anna selskapsform ☐

D. Lokale

Forretningsadresse Furuly, 5943 AUSTRHEIM

Storleik (kvm) ca 10 m² (i tillegg får jeg benytte gang m/ garderobe og wc)

Har du leigekontrakt (utkast/avtale) JA Dersom ja, legg ved kopi!

Kva vart lokalet sist nytta til? Saniteten sine aktiviteter og
totale.

B. Finansieringa

Finansieringsplan

Evt. type lån Avdragstid Kr.

Långjevar -

Långjevar _____

Anna finansiering

Eigne midlar (eigenkap.)

Etablerarstipend (søknadsum)

145 000,- 25 000,-

Sum (tilsvarande kapitaltrong) 170 000,-

Dersom du tar opp lån, oppgi namn, adresse og tlf.nr. til kontaktperson:

C. Kreditt-tid (antall dagar frå levering til betaling)

Di kreditt-tid hjå leverandør: 20 dagar

Di kreditt-tid overfor kundar: 14 dagar

E. Forventa sysselsetjing første år etter etablering

	Heiltid	Deltid
Kvinner	1	
Menn		

4. KAPITALTRONG, FINANSIERING, KREDITT

A. Kapitaltrorg i samband med sjølve etableringa

Føremål

Investeringar (maskiner, utstyr o.l.)

kr.

Klinikkutstyr: stol, maskiner m.m.
HANO: Journalsystem, betalingsterm m.m.
BASISFOT: Datematte m.m.
Instrument: bor, sekser m.m.
Forsikring:
MVA-reg / avg. Føtterepiforbandet
Kurs / markedsføring

52 200,-
10 086,- (+ 446/mnd)
12 800,- (+ 1000/mnd)
11 500,-
4 597,-
1 450,-
13 500,-

Vareinnkjøp før oppstarting

Andre kostnader før oppstarting

Sko, saler m.m.
Kremer, salver m.m.
Forbruksvarer

40 000,-
11 200,-
10 000,-

Sum kapitaltrorg

167 833,-

≈ 170 000

5. DRIFTSBUDSJETT

	Frå/til 1. driftsår	Frå/til 2. driftår *
Salsinntekter		
II Variable kostnader		
Råvarer, komponentar		
Løn til tilsette, inkl. sosiale utg.		
Andre variable kostnader		
II Variable kostnader i alt		
III Dekningsbidrag (I - II)		
IV Faste kostnader		
Husleige		
Straum		
Telefon/post		
Marknadsføring		
Rekneskapsførar		
Avskrivningar		
Andre faste kostnader		
IV Faste kostnader i alt		
V Driftsresultat (III - IV)		
VI Renter (ikkje avdrag)		
VII Resultat etter renter (V - VI)		

Se vedlegg 4

Korleis har du kome fram til salsinntektene?

Siden jeg står i startfasen er tellene basert på antakelser. Jeg har regnet en timepris på kr 590,- og ca 9 pasienter i uken i starten og økt antallet pasienter utover.

* Om du reknar med å koma opp i lønsam drift først seinare, legg ved budsjett for fleire driftsår på eiige ark.

INNTÆKTER OG UTGIFTER

INNTÆKTER OG UTGIFTER

	Jan.	Febr.	Mars	April	Mai	Juni	Juli	Aug.	Sept.	Okt.	Nov.	Des.
1. Innbetalinger frå sal												
2. Andre innbetalinger												
3. Sum innbetalinger												
4. Vareleverandørar												
5. Marknadsføring/reklame												
6. Rådgjevarar												
7. Løn/ skattetrekk												
8. Feriepengar												
9. Porto/ telefon												
10. Reiser												
11. Forsikringar												
12. Andre utb. dgl. drift												
13. Moms/invest.avgift												
14. Arbeidsgiveravgift												
15. Skatt												
16. Renter lån												
17. Avdrag lån												
18. Private uttak												
19. Sum utbetalinger												
20 Kapital start månad												
+ Innbetalinger post 3)												
- Driftsutb. (post 18)												
21. Kapital slutt månad												
- Overskuddslikviditet												
(20 > 19)												
+ Underskuddslikviditet												
(19 > 20)												
22. Oppsamla kapitaltrøng												

Se vedlegg 4

6. ØKONOMI

A. Eiga løn

Når reknar du med at du vil kunna leva av verksemda? Fra 2020

Kva løn ventar du deg
etableringsåret: kr 0,- eit normalår: 180000,-/200000,-

Vi du ha anna løna arbeid i tillegg? Ja; 18,31% stilling som personlig
brukerstyrt assistent. (Hver 4. helg)

B. Kva har du å gå på?

Korleis kalkulerer du salsinntekt pr. selt produkt / teneste?

På fotbehandling regner jeg kr 590,- pr/time.
(Her skal jeg ikke betale MVA siden det er et helseilbud)
Andre varer er beregnet utfra leverandørenes anbefeliger på pris.

Kva har du i praksis gjort for å kartleggja prisar og kostnader på produktet / tenesta du vil selja?

Jeg har hatt kontakt med Fottersapeutforbundet,
andre fttersapeuter, BASISFOT og AFL. Utfra deres
råd og erfaringer har jeg kartlagt prisar og kostnader.

Kor stort fall i salsprisen (i %) reknar du med å kunna klara? _____

Kor stor auke i kostnadane (i %) reknar du med å kunna klara? _____

Kva kostnader er det viktigast for deg å halda styring på for å sikra lønsam drift?

Det er viktig å ikke handle inn for mange selgsvarer
før jeg ser markedet. Det er også viktig å holde leieavgiftene lave.

C. Økonomi og oppfølging

Har du rekneskapsfører for firmaet? NEI, ikke enda.

Gje i så fall opp namn, adresse og telefonnr.: _____

Har etter beste evne sett opp et budsjett.

Rebner 31/7-18
Stad, dato

Janet Helen Rebnerd Tølberg
Søkjaren si underskrift