

Klar tendens

■ Nordmenn handler mye på nettet, de handler mer og mer, og det er åpenbart at de handler mye i utlandet. Importen av pakker fra USA økte med 132 prosent i første halvår i år sammenliknet med første halvår 2007.

Blant de mest populære nettvarerne er musikkfiler, bøker, elektronikk, klær og sko. Netthandel er enkelt og det kan være tidsbesparende. Men tar det over for vanlig butikkhandel?

– Det tror jeg ikke. En dag vil du handle i en butikk, neste gang vil du kanskje helst handle på nett. Jeg tror det er viktig å være til stede i flere kanaler. Stikkordet er synergi. Opptil 40 prosent av norske kunder - om de skal handle annet enn melk og brød - undersøker først på bedriftens nettsider. Nettet er en måte å samle informasjon på før de kommer inn i butikken. Jeg har hatt inntrykk av at en god del ansatte i tradisjonelle butikkjeder har sett på nettsiden som en konkurrent. Men det er et supplement, sier Førsteamanuensis Peder Inge Furseth ved Handelshøyskolen BI.



NETTHANDEL | Førsteamanuensis Peder Inge Furseth ved Handelshøyskolen BI.

Marianne Tønsberg | tekst

– Flere kvinner starter egen bedrift

■ Stadig flere kvinner etablerer egne virksomheter.

– Vi ser en veldig økning. 25 prosent av alle etablerere var kvinner i 2005. I 2007 var andelen oppe i 33 prosent, sier Anne Marie Kittelsen, spesialrådgiver i Innovasjon Norge.

Regneringen har et mål om at andelen kvinnelige etablerere skal være 40 prosent innen 2013.

– Innovasjon Norge har et sterkt fokus på kvinnelig entreprenørskap, og bidro med 890 millioner kroner til kvinneverdige prosjekter i 2007, sier Kittelsen.

Innovasjon Norge støtter kvinner med gode ideer og levedyktige gode bedrifter innen alle sektorer. Trenden er at kvinner ofte starter i tjenesteytende sektor. Siden de ikke støtter bedrifter som er i konkurranse med hverandre, støtter de heller ikke drift av nettbutikker – men de bidrar gjerne med gode råd. Anne Marie Kittelsen har følgende råd til dem som ønsker å starte egen bedrift:

- Det finnes tilbud om etablereropplæring i de fleste fylker. Er du usikker på noe spør om råd!
- Ha en god forretningsplan
- Ha fokus på vekst
- Start nettverk
- Stå på!

Elisabeth R. Johnsen | tekst



KVELDSKOS | Utpå kvelden kan det bli til at Cecilie Braathen tar med seg pc-en på fanget i sofaen.

Handelskvinner p

Vi handler mer på nettet. Kvinnelige gründere ser mulighetene og starter nettbutikker.

INNSIKT

Cecilie Braathen (37) er en av dem. Hun åpnet møbelbutikk på internett for fem måneder siden, og har allerede hatt 20.000 besøk på hjemmesiden.

Det begynte med at hun og mannen flyttet fra Drammen og bygde hus på Jessheim. Hun lette land og strand rundt for å finne det riktige interiøret til sørlandshuset på Skogmotoppen. Nå driver hun selv den butikken hun gjerne

skulle ha funnet i fjor.

– Det går over all forventning. Nå har jeg vokseverk, sier hun.

Mer jobb

Den første tiden på Jessheim pendlet Cecilie til sin gamle arbeidsgiver i Asker hvor hun hadde en 60 prosent stilling. Nå går det 100 prosent i Babazar.no.

Logistikken har vært den største utfordringen i voksefasen, mener hun.

– Norge har veldig høye fraktpriser. Jeg baker noe av det inn i prisen. Til gjengjeld har jeg ikke lager- og personalutgifter, fortel-

ler hun. Trygghet er viktig for Cecilie. Derfor er hun også svært forsiktig med utgiftene til markedsføring. Hun vil ikke ta opp lån.

– Om det ikke går, skal det være

Det går over all forventning. Nå har jeg vokseverk

Cecilie Braathen

slik at siste kunden får siste produktet og så er det bare å lukke. Men det er jo ikke det jeg tenker på nå, sier Cecilie. Salget går så framtida lyser.