

Boom i hylleselskaper



TAR MARKEDET: Vegard Tronhus er markedsleder innen salg av NUF-pakker

Vegard Tronhus og FirmaHjelp har tatt 25 prosent av NUF-markedet. Han mener de useriøse nå faller fra.

Gründerernes ryddegutt

Vi får i økende grad henvendelser fra folk som har kjøpt et NUF fra en useriøs aktør. De spør oss om vi kan rydde opp i selskapet. Når vi går inn og ser på situasjonen finner vi ofte at det er like greit å slette selskapet og opprettet et nytt, sier Vegard Tronhus.

I et marked som snubler i dårlige renommé insisterer Tronhus på at NUF kan være et godt redskap for kunnskapsbasert gründervirksomhet. Han har bygget opp selskapet FirmaHjelp, som i år sammen med et datterselskap, vil omsette for ca 5,5 millioner kroner og gå i pluss.

— De useriøse har solgt NUF som et skatteundragelseprodukt, noe det definitivt ikke er. NUF er et produkt som gir deg de samme rettighetene som et AS uten krav til 100.000 i egenkapital. Mange kunder har også oppdaget at de

ikke står som eier av det britiske morselskapet, og at de har forpliktelser i det britiske selskap som ikke er fulgt opp, sier Tronhus.

100.000 er mye penger

FirmaHjelp selger NUF-pakker, men Tronhus sier at de ikke selger denne etableringsformen for enhver pris.

— Til mange av kundene våre anbefaler vi et norsk aksjeselskap. Og blant de av kundene som startet som NUF, og som nå har opparbeidet seg nødvendig egenkapital, opplever vi at mange velger å gå over til et AS. Dette hjelper vi selvfølgelig våre kunder med, sier han.

Tronhus hjelper gründere som ikke har 100.000 kroner i aksjekapital til å skaffe seg de samme rettighetene, som ansatt i sitt eget selskap.

— Bør du ikke uansett ha 100.000

kroner i aksjekapital for å starte en virksomhet?

— Nei. Mange av våre kunder er i markedet for å prøve ut en kunnskapsbasert forretningsidé. Da har de ofte ikke stor kapital. Det trenger de heller ikke for å teste ut sin ide. Ideen kan testes ut fra et hjemmekontor.

Tronhus understreker at NUF fortsatt brukes av utenlandske selskaper som skal etablere seg i Norge. De kommer ikke til ham.

— Vi retter oss mot norske gründere som ønsker å skaffe seg bedre rettigheter. Mange av dem som driver et enkeltpersonforetak ville ha fordel av å gå over til et NUF.

Lykkejegere

— Vi etablerte oss i 2004. I 2005 eksploderte markedet og da kom mange lykkejegere. De har solgt NUF-produkter som ikke er laget

for norske gründere. Vi selger en totalpakke inkludert etablering og drift av engelske limited-selskap som er laget med tanke på norske gründere, sier Tronhus. I dag har han 25 prosent av markedet.

Tidlig på året trodde Tronhus at 2006 skulle slå alle rekorder og se så mange som 5.000 nye NUF. Slik blir det ikke. Rekorden fra i fjor blir trolig passert i disse dager, men det er langt igjen til 5.000.

— Det var en klar markedsvekst fra januar til mai. Fra juni og frem til oktober har markedet falt.

Tronhus blir ikke bekymret av det.

— 2006 har vært preget av at mange av de useriøse har gått dukken. Vi tar markedsandeler fra dem. Vi har hatt positiv vekst i hele år og så langt i år har vi vokst med 40 prosent i forhold til rekordåret 2005, sier Tronhus.