

PDF-utdrag fra  
**GründerBibelen**  
«Det Norske Skaperverket»

# CORONA-EXTRA

Noen ideer og oppskrifter til raske penger,  
eller litt langtidsplanlegging,  
mens pandemien herjer



Hovedsakelig er dette en forkortet oversikt over en del temaer og fremgangsmåter fra GründerBibelen. Blant over 600 nye forretningsideer har vi plukket noen som muligens kunne passe i denne vanskelige corona-tiden. Du skal slippe å pløye deg gjennom ca. 1200 sider for å finne den ideen som kunne passe for deg.

For å utnytte ditt eget tankepotensiale gir vi her kun «halvtente» forretningsideer som du kan tygge videre på, og finne dine egne løsninger til. Ønsker du litt mer hjelp i prosessen, er våre rimelige temabøker kanskje rette veien å gå.

Om ikke annet, så vil denne Corona-utgaven hjelpe deg med å finne frem til den temaboken, som passer deg.

## GründerBibelen

For mange ikke bare et stråhalm,  
men en solid redningsplanke

William Paul Barkley

*“Chameleon-thinker” in human service since 1939*

ISBN 978-82-93287-24-7

Proudly published by Peter Barbullu & Lars Hellestrae

all rights reserved©.

Fra 16 bøker med til sammen flere enn 600 nye forretningsideer, har vi plukket et lite utvalg som vi mener, kunne passe til bedrifter, som måtte stenge sin kjernevirksomhet, eller sliter med ledig kapasitet.

Ideene i denne sammenfatningen er bransjesortert.

Her vil du finne tips om udekkete nisjer og hull i markedet, som du kan utvikle etter egen evne. Trenger du mer «kjøtt på beinet» vet du også i hvilken temabok du må lete.

## INNHOILDSFORTEGNELSE

Våre forslag .....	7
<b>Del 1 av 16: Servering/overnatting .....</b>	<b>7</b>
1. Serveringsbedrift .....	7
Mersalg .....	8
<b>Del 2 av 16: Service og tjenesteyting.....</b>	<b>9</b>
2. Ryggbehandling med tennisballer .....	9
3. Slogan-smie .....	9
4. EnkeHjelpen .....	11
5. Ren luft.....	12
<b>Del 3 av 16: 106 NYE PRODUKTIDEER.....</b>	<b>12</b>
6. Flatpakkete funkis-kister .....	12
7. Ettervarme .....	13
8. Menneskehår.....	13
9. Soppbok for legfolk.....	14
10. Flaggstangpleie .....	14
11. Bilhjul-løfter .....	15
12. Ny korreksjonsskrape.....	15
13. Hvite gjerder av avfallsplast .....	16
14. kjøkkenrotskjuler .....	16
15. Bikkjehalsbånd.....	16
16. Anti Dørsalgshjelp.....	17
<b>Del 4 av 16: Sport og Fritid .....</b>	<b>17</b>
17. Trampoline .....	17
18. Ny vannløpe.....	18
19. Nytt Trendleketøy .....	18
20. Nytt svømmeredskap.....	19
21. Golfputter med retningsviser .....	19
<b>Del 5 av 16: Tekstil.....</b>	<b>20</b>
22. Strikking.....	20
23. Møbeltrend .....	20

24. The missing sock .....	21
<b>Del 6 av 16: Small Business og Bijobb .....</b>	<b>21</b>
25. Gjenbruksidé .....	21
26. Sennep .....	22
27. Snorkestopper .....	22
28. Hageskulptur/planteskulptur .....	22
29. Frøbanken for planteelskere .....	22
30. Pullover rescue .....	23
31. Delingsøkonomi .....	23
32. Attåtnæring .....	23
35. Rå ulltråd mot rådyrskader .....	24
<b>Del 7 av 16: Bygg, Håndverk og Bil .....</b>	<b>24</b>
36. Flomredningsutstyr for biler.....	24
37. Mobil helikopterlandeplass .....	25
38. TrippTrappTrimTrapp.....	25
39. Opprøsting av lave tak .....	25
40. Bildekk som byggemateriale .....	26
<b>Del 8 av 16: mat, helse, slanking, kosttilskudd .....</b>	<b>26</b>
41. Ny gammel grønnsak .....	27
42. Ny afrodisiaka .....	27
43. Snigler som mat .....	27
44. Fruktvask, det sunne alternativet .....	28
45. Asparges ferskholder .....	29
46. To nye epleprodukter .....	30
47. Königsberger Marzipan .....	30
<b>Del 9 av 16: Tekniske PRODUKTIDEER som knapt noen har tenkt på .....</b>	<b>30</b>
48. Forbedret trampoline .....	31
49. Gamle jernkors .....	31
50. Ladeboks for elsykler .....	32
51. Kondensvann/agrovann .....	32
52 Løsning på ulv/sau problemet .....	33
<b>Del 10 av 16: Souvenir, Kunst og Gaver til den som har alt .....</b>	<b>33</b>

53. Brillesmykke.....	33
53. Glidelåssmykke .....	34
54. Lag små lecapiper .....	34
55. Norsk Suvenir.....	34
56. Sitronmarsipan .....	34
57. Anderledes flaggborg.....	35
58. Forbildegalleri.....	35
59. Den Ralfske Formel for å selge kunst.....	36
<b>Del 11 av 16: Media og Journalistikk.....</b>	<b>37</b>
60. Medlemsblad for rullestolbrukere.....	37
62. Annerledes dagbok .....	37
63. Nobelprisrevisor .....	38
64. Barnebøker som kan plantes økologiske barnebøker .....	38
65. E-bok salg over disk.....	38
66. EnkeUnionen (manus).....	39
67. Soppbok for legfolk .....	39
<b>Del 12 av 16: Hage, landbruk, grønne fingrer .....</b>	<b>40</b>
68. Reklamegartneri .....	40
69. Penger vokser på trær.....	40
70. Kunstgartneri .....	41
<b>Del 13 av 16: DATA og APPer .....</b>	<b>41</b>
71. Antifobi-APP .....	41
72. For datasmartinger .....	42
73. BransjeVarsler APP.....	42
74. TerrorAPP .....	42
75. NettAPP avis .....	43
76. E-bok salg over disk.....	43
77. DigiPostCard .....	43
78. Rekkeviddeangst-fordriver .....	44
<b>Del 14 av 16: Diverse .....</b>	<b>45</b>
79. Ny rullestol med gear.....	45

80. Brannbombe .....	45
81. Reisekniv .....	46
82. Evighetslampe uten strøm .....	46
83. Ansiktsmaske uten ørestråpper.....	47
<b>Del 15 av 16: Gaver til den som har alt .....</b>	<b>48</b>
Drikkejakke.....	48
85. Skallebank, terapeutisk redskap .....	48
86. Champagnerkonservator.....	48
87. Jordbærredskap.....	49
88. Mayakalender.....	49
89. The missing sock .....	49
90. Königsberger Marzipan .....	50
91. Din egen internetbutikk.....	50
<b>Del 16 av 16: Crazy.....</b>	<b>52</b>
92. Piskoteket.....	52
93. Nytt Pavefartøy.....	53
94. Økologisk trimbil.....	54
95. Økumenisk trimbil.....	55
96. Økonomisk trimbil .....	55
97. Innleggssåler med strandfølelse.....	55
98. Bevannelsesbyrå.....	56
99. Podagraforebyggende sko.....	57
100. Hårtellingsinstitutt .....	58
101. Donatorium for frittgående sæd .....	60
101. Norsk Lystambulanse .....	60
102. Sløsetilsynet.....	61
Nr. 330. En siste utvei (ikke anbefalt).....	64

## VÅRE FORSLAG

Her legger vi kun frem åpne nisjer og problemer, løsninger må du finne selv. Du kan jo bruke coronatiden til å diversere med produkter eller tjenester som kunne passe akkurat nå, eller tenke gjennom, planlegge og finne både løsninger og produksjonsmetoder for senere tider

Her noen «halvtente» forretningsideer fra

### DEL 1 AV 16 SERVERING/OVERNATTING

Numrene bak overskriften viser til hvor i den respektive boken den fulle teksten, ev. med illustrasjoner, kan finnes.

#### 1. Serveringsbedrift (nr. 1, 2, 7 m. fl.)

Når alt tvangsvis må stenges pga corona og pålegg fra myndighetene, er det ikke så lett å finne på en alternativ driftsform. Døren er jo lukket.

Slik tenker sikkert mange, Det må innrømmes at det ikke er lett å finne på en magisk formel. Dette bekrefter bare at serveringsbransjen er rammet hardt, og at de har utfordringer til sin egen kreativitet.

Alle våre forslag (31) vi har til denne bransjen er nyskapende forretningsideer for bedrifter som holder åpen, ikke stengt !

Men vi har et kapittel om mersalg. Her bør det være noe å hente. Det bør gå an å benytte kjøkkenfasilitetene til å produsere noe, som man kan levere kunden på døren, eller ev. sende i posten. Og det må også gå an at kunden kan komme å hente hos deg.

Her tenker vi ikke på tradisjonell catering, hverken suppe på døren eller tre-retters.

Det er dette kapittelet som kan ha noe av løsningen:

Den blåe teksten har vi tilført nå, under coronatiden.

## Mersalg

Når dine gjester har styrket seg med kaffe og kaker, eller fortært et bedre måltid, er det knapt mer å tjene på dem for denne gangen. MEN, kan du friste med noen brukbare tilleggsprodukter, som ikke er helt fjernt fra enten ditt vanlige publikum eller din distriktstilhørighet, da kan det være noen ekstra kroner å hente.

Det enkleste er selvfølgelig å selge ferdige produkter, mygg- og flåttmiddel, AfterBite mot insekkløse, bøker, kaffeflagg, suvenirer eller juggel, og ingen sier at du ikke skal gjøre det.

Men bedre er det at du kan bruke noe av dødtiden, [\(for det har du masse av akkurat nå\)](#) når du mangler kunder men likevel må holde deg til dine selverklærte åpningstider, [\(kanskje nå hentetider, for dine nye produkter\)](#) da kunne du lage noen produkter selv. Da har du kun kostnader for råvarene og kan sette utsalgsprisen uten forstyrrelse av konkurrenter [\(som ikke har disse varene\)](#) og som ellers ville underby deg for å kapre dine kunder.

Og du har styr på lagerbeholdningen uten å fryse kapital i lageret.

[Du vet selv best hvilke varer du kunne produsere, enten i stekeovnen i gryter eller få noen til å lage, eksklusiv for deg.](#)

**Vi kom i hvert fall på 9 ulike, som muligens kan hjelpe med å holde noe av driften og omsetningen vedlike.**

**Til slutt en idè for deg som er gått lei og vil noe annet**

**Det kan tenkes at noen som driver restaurant, lurer på om dette er karriereveien å bli gammel i. Andre vil kanskje slutte av helsegrunner, av hissig kreditorer, av skattekrav eller pandemier, utover dette vet kanskje du, som leser dette, hvilke flere grunner du kunne ha for ønsket om å bytte beite.**

**Men hva kan man bruke en avlagt restaurantkariere til?**

**Du har kanskje tenkt tanken men ikke funnet på noe?**

**Dette handler vår idè nr. 10 om.**

---

**SÅ ENKELT ER DET IKKE.  
MAN KAN IKKE DOBLE  
OMSETNINGEN  
VED Å SENDE FAKTURA  
-TO GANGER.**

---

Her noen «halvtente» forretningsideer fra

## DEL 2 AV 16 SERVICE OG TJENESTYTING

Når du ikke kan treffe kundene i nærkontakt, eller kontakten blir begrenset, er alt som kan selges over nett, og kan sendes til kunden, en sikker vinner. Dette bekreftes også av at netthandelen har hatt en voldsom økning nå under pandemien. Det gjelder bare å finne de rette produkter. Har du først funnet en nisje, er det lettere å jobbe med den. - Så, les videre.

Nisjene får du her, løsninger finner du selv.

### 2. Ryggbehandling med tennisballer (nr.4)

Å oppsøke behandlere som må komme i direkte nærkontakt med enten deg, eller med sine pasienter, kan være en risiko. Smittefaren ligger latent i alt kontakt som er direkte, kropp til kropp.

Hvordan du kan selv behandle dine egne triggerpunkter, nesten på samme måte som enten massør, fysioterapeut eller naprapat, billigere og uten nærkontakt, det finnes en fremgangsmåte til.

Til å utprøve dette er det nesten en fordel om du har en vond rygg, men om du kjenner noen du kan bruke som testperson, er det også bra, både for vedkommende og for deg.

Her har du et produkt du kan utvikle og lage i hjemmeproduksjon. Mens du utprøver, finner du også formuleringen som du trenger til bruksanvisningen, og kanskje noen illustrasjoner.

Det finnes nok vonde rygger, NAV kan fortelle lange romaner om det, og arbeidsgivere kan synges en lang klagesang over temaet, greit å vite. Dette er ditt marked, hvis du griper denne nisjen.

Selvbehandlingen er nok mest effektiv når det gjelder muskler, hvorvidt behandlingen er tilrådelig ved f.eks. lumbago og andre skader, bør du undersøke før du enten til- eller fraråder, men å holde korsryggen elastisk, er uansett en fordel, selv for friske mennesker.

### 3. Slogan-smie (nr. 16)

Det er ikke alle som er sterk berørt av pandemien. Noen klarer seg bra, andre tjener grassat akkurat nå, hva med deg?

Kommer du såpass over corona-rundene med din bedrift at du ikke trenger å ta nye grep? Kanskje du bare vil bruke tiden til å tenke, muligens en ny logo eller slogan?

Da kan vi i det minste bidra med en rekke slogan, uten at vi kjenner din bransje. Skulle den ikke være representert her, er det stor sjanse for at disse linjene likevel kan inspirere deg til å formulere en egen? Kanskje er du av den kreative sorten som kan finne på mange flere, og muligens selge de til andre?

### Hvordan ville du for eks. sette nye slogan-ord på disse bransjene?

- VVS-bransjen:
- Taktekker:
- Begravelsesagent:
- Eller som en som hjelper gamle menn med deres problemer
- Skobutikk:
- Isolasjon og tetningsmateriell:
- PUB:
- Bakeren:
- Kjøreskole:
- Festival for lesber.
- Tannlegekontor:
- Bryggeri:
- Munkholm:
- Avføringsmiddel:
- Supermarked:
- Trimstudio:
- Bevegelsesbyrå
- Fritz sitt gatekjøkken:
- Parkettleggeren:
- Forsikring:
- Tannlege:
- Frukthandler:

- Fruktvinprodusent for pære-cider:
- Lakkeringsverksted: Bærre lakkert lakkert
- Merkenavn til ny Lakseringsolje:
- Flislegger:
- Kirkekaffe:
- Kjøreskole:
- Hjelp til spilleavhengige:
- Detektivbyrå:

Det finnes atskillig flere bransjer og bedrifter som ikke har slogan, eller bare en som absolutt kunne forbedres. HUSK, humor teller!

#### 4. EnkeHjelpen (nr. 28)

Statistikken forteller oss at kvinner lever i gjennomsnitt mange å lengre enn sine ektemaker. I alle hjem finnes en arbeidsdeling. Begge ektepartnere er ekspert på hver sine ting og har hver sine oppgaver. Tradisjonelt har mannen tatt seg av de "tunge sysler" mens konen har stått på kjøkkenet. Også dette bekreftes av statistikken (selv om forfatteren ikke like det). Det er sikkert noen som vil protestere på denne påstanden, men la gå. Jeg kan ikke endre tradisjonene.

I mange tilfeller er det blant mannens "tunge" oppgaver, å stelle med betaling, regnskap, forsikringer og selvangivelser.

Statistikken slår også urokkelig fast at men, selv om de er dårlig til bens, vandrer heden lenge før sine koner.

Vi vet at det blir flere kvinner som klarer sin hverdag veldig bra, men det er heller ikke de som trenger din hjelp.

Hva hjelpen kan gå ut på kan du selv fundere over, og selv om det er coronatid med sosial isolasjon, med munnbind og meters avstand, kan man enda treffes hvis alle smittevernregler overholdes. Dessuten har du telefon, SMS og WhatsApp.

## 5. Ren luft (nr. 55)

Nå er det ikke bare astma og muggsopper som er helsefarlig. Luften kan inneholde mange andre skadelige stoffer som bl.a. kommer fra materialavdampning.

Miljø kommer mer og mer i fokus. Man er opptatt av miljøkonsekvenser og miljøskader. Dette vil bre seg langt inn i oppholdsrom, restauranter, skoler, offentlige bygg, barnehager og ikke minst inn i de private hjem.

Sistnevnte kan også bli din største kundegruppe, ved siden av at alle andre (bl.a. eiendomsmeklere) også kan stå på din liste (attest på ren luft kan heve et salgsobjekt!).

Dette kan bli en godt betalt ènmannsjobb, men det kan utvikle seg til noe større og at du kanskje trenger en hel stab av medarbeidere hvis du får det til.

Fordelen i denne pandemitiden er at selv om dere blir flere, så jobber hver bare alene, og kanskje på den måten også er ansvarlig for at han genererer nok for at han rettfærdiggjør den lønnen han krever.

Du har to muligheter: 1) Utstyr som lager ren luft, og 2) utstyr som måler luften. Hvordan angriper *du* denne nisjen?

Her noen «halvtente» forretningsideer fra

## DEL 3 AV 16 106 NYE PRODUKTIDEER

De fleste bransjer og bedrifter kan ha ulike produkter i sitt leveringsprogram, enten som forhandler eller som produsent.

Hvordan du vil forholde deg til de påfølgende forslag, er avhengig av faktorer som vi ikke kjenner til, derfor kan vi likegreit fyre løs.

## 6. Flatpakkete funksis-kister (nr. 60)

I tider der behovet for gravleggelse øker, f.eks. under kriger, pandemier og naturkatastrofer er rimelige, plassbesparende kister sterkt etterspurt. Verden har gått videre på mange områder, det som var utenkelig, eller ukjent, blir mer etablert, akseptert og omtalt.

For det første tenker jeg på privat arrangerte begravelser, utenom det etablerte system eller kirken. For det andre har IKEA brakt verden et steg videre ved at møbler ikke lenger bare må leveres ferdigmontert, men kan sendes flatpakket via posten eller frakt.

Denne utviklingen har gått begravelses- og kistemøbelbransjen hus forbi. Likevel ligger det en stor nisje åpen.

Med dette spiller vi ballen likegreit over til deg,

*. . . liker du tanken, er det bare å sette i gang!*

PS. I begrepet funkis ligger ikke noen spesiell formgivning, men bare kravet om funksjonalitet. Ikke annet.

## 7. Ettervarme (nr. 62)

Dette produktet er ikke noe for gammeldagse «koldjomfruer» men vil glede de varme.

Gamle husmødre og moderne komfyrer er ikke alltid den mest vellykkete kombinasjonen. De nye «Kokeriene» har gjerne keramisk eller induksjonstopp. Det samme kan det være, for komfyrtoppen er uansett en glassplate. Bortsett fra at disse kan få riper, så kan de også lett knuses slik som glass pleier å gjøre.

Men verre for gamlekokka er at disse ikke har den fornødne «ettervarmen». De gode gamle el-komfyrer, som hadde tykke støpejerns plater, de hold varmen en god stund etter at platen var slått av. Glass er således et dårlig varmemagasin,

Men med ditt produkt vil du lett vinne alle «varmjomfruers» hjerter. Sett med disse øyne, og det faktum at det nå nesten uttelukket selges komfyrer med glasstopp, avdekker en enorm nisje som ingen har oppdaget ennå.

Denne kan du gjøre til din, og det fine er at produktet kan produseres i Norge og kan sendes i posten. . . . *oppfattet?*

## 8. Menneskehår (nr. 63, 97, 98)

Sist, eller den gang da du var hos frisøren, har du egentlig tenkt over at håret ditt, og alle andres, som havner på gulvet, ikke er søppel, men egentlig en verdifull ressurs?

- som er helt gratis?
- som er biologisk
- miljøvennlig?
- Kortreist?
- og er et helt gratis råstoff?

Vi har funnet tre gode anvendelsesmuligheter og en helt ny salgskanal for disse ideene. Når du setter din egen tankevern i gang og resonnerer litt over temaet,

*. . . hvilket resultat kommer du til*

## 9. Soppbok for legfolk ( nr. 86)

Det har blitt trendy å gå på soppetur om høsten. Ikke bare at man får en fin naturopplevelse, langt fra byens stank og larm, men det er både matnyttig og lærerikt.

Siden nordmenn ikke får reise til utlandet har hjemme-naturtrenden bare forsterket seg. Mange har oppdaget at naturen byr på mange opplevelser og eksellente matvarianter.

Flere har fått øyne opp for sopp. Flere av dem ønsker gjerne å lære mer, men alle soppbøker som jeg har (7 stk) og sett (sikkert 20) er bygd opp på en måte som helst forutsetter en viss forkunnskap, at du helst er soppinteressert, eller ser behovet som ligger i denne åpne nisjen.

Da kan du berike din fritid med en inntektsbringende hobby, og skaper et nytt produkt som åpner mycelets mysterier for hverdame og mann. Google kan hjelpe deg langt på vei hvis du står fast.

## 10. Flaggstangpleie (nr. 67)

Om du har ditt virke, eller ditt hjerte innen hus og hage, kan denne ideen muligens tilføre deg noe. Det er bare å fundere over problemet og finne din egen løsning.

Huseiere vet om svartsopp-plagen. Båteiere kjenner til den årlige båtpussen. Begge vet at ting må vedlikeholdes hvis de ikke skal bli ødelagt, og særlig hvis man legger vekt på et velstelt utseende. Begge er også klar over at problemet er ekstra fremtredende dersom huset er hvitmalt eller at båten av hvit plast.

Men i samme grad og tempo som huset eller båten angripes av skitt, støv, pollen eller svartsopp, gjelder dette også for de som holder seg med en flaggstang.

Om båten kan trekkes på land, om huset kan vedlikeholdes med stige eller stilas, så er det knapt noen som bygger opp en stilas, eller våger seg mot toppen av en flaggstang med bare stigen. Men den og må vaskes og pleies.

Finner du opp en måte å løse dette problemet, vil en annonse i Huseiernes medlemsblad kunne bety lykken for deg.

Produktet ditt vil ikke bli større enn at den kan sendes i posten.

## 11. Bilhjul-løfter (nr 63)n

Dekkskift er en «kinkjobb» Har du noen gang byttet fra vinter- til sommerdekk, da har du antagelig opplevd problemet på egen kropp. Det er en meget usunn arbeidsstilling, å løfte felgen opp mot navet, peile seg inn slik at hull passer over hull og få festet den første bolten.

Verre blir det jo større og tyngere hjulene er.

Så, det som trengs her, er et enkelt redskap som hjelper med å løfte bilhjulet slik at man bare må dirigere deg i rett posisjon.

Når problemet nå er erkjent og lagt frem, mangler det bare at du adopterer det og lager din egen løsning.

Vedsiden av nettsalg er faghandelen din nye kundegruppe.

## 12. Ny korreksjonskrappe (nr. 74)

Å male glatte vegger er en enkel sak. Når det kommer til vinduer, er det mer komplisert, og ved smårutete vinduer blir det straks verre. Er disse av gammelt slag og med sprukken eller ruglete kittfalser, da blir det riktigkomplisert.

Det kan være en utfordring for en malermester, men det er ikke gitt hvermann å føre penselen slik at den gir rette strek med 2 millimeter innover glasset, slik det skal være. Det er enklere å kline litt for mye, enn for lite, og det blir ikke akkurat vakkert.

Å bruke maskeringstape er en tidskrevende sak og blir heller ikke vellykket hvis kittet er ruglete og ujevn. Det enkleste er bare å svinge penselen, gjerne kline litt i glasset og korrigere etterpå.

*Bare det at et slikt verktøy venter på din oppfinnelse.*



### 13. Hvite gjerder av avfallsplast (nr. 77)

Hvite gjerder er en prydding. I hvert fall så lenge de er hvite og rene. Når de får noen år på nakken vil forfallet melder seg, det kommer svartsopp, grønske og råte, før de bukker helt under.

Nå finnes et produkt der gjerdeelementene er laget av epoxylakkert aluminium. Bortsett fra at det er en dyr anskaffelse, er det også et miljøproblem i produksjon og ressursbruk.

Kan du oppnå samme effekt, pene, hvite gjerder, ved å gjøre et miljøproblem til et nytt produkt, du bidrar til gjenbruk, til et renere miljø, og du hjelper verden av med et søppelproblem.

Når du i tillegg kan få råmaterialet gratis, da bør valget være enkelt. Når du nå får vite at råmaterialet ditt er hvit landbruksplast, har vi hjulpet deg et stykke på vei.

Hvordan du kommer frem til et godt resultat, kan du bruke ledige stunder under coronatiden til. Du vil nok finne ut av det, . . . for, den som gir seg er en . . . !

### 14. kjøkkenrotskjuler (nr. 93)

Mange som har eller ønsker seg en åpen kjøkkenløsning anfører samtidig argumentet om at det kan være litt rart å sitte i salongen og på kjøkkenet samtidig. Det harmonerer ikke helt med stueopplevelsen å se både komfyr, kjøleskap og alle kjøkkenmaskiner som har sin plass på benken. Verre er det når man har gjester til middag og hele benken står full av boller og gryter og panner som akkurat har vært i bruk. Og etter maten, hele oppvasken, alt dette mens man hygger seg med kaffe og kake.

Jeg tror du allerede ser problemet for deg, og fra nå av er det bare å utfordre din egen kreativitet. Riktignok vil ideen ikke løse problemet i alle kjøkkener, men kanskje i halvparten, og hvis hver 10. av disse blir din kunde, vil du ha nok å gjøre de neste årene. Det bør nevnes at produktet du kommer frem til, bør være egnet til postforsendelse, selv om montasjejobben med hjemmebesøk fortsatt ville være mulig innenfor någjeldende smittevernregler. . . . *tenk så koselig folk vil få det nå!*

### 15. Bikkjehalsbånd (nr. 101)

Under coronatiden har bikkjeholdt skutt i været. Det går mest i disse små tampongene som kan puttes i lommen, men søte er de jamvel. Bare uregjerlige!

NRK backer opp under hundetrenden med morsomme, og lærerike programmer om bøllehunder og valpeskole.

Det igjen vil ha en akselererende effekt på bikkjetrenden.

Men, mange som har kjøpt seg en slik moroklump, vil etter hvert etterlyse litt oppdragseshjelp.

De gamle «strømhalsbånd» til oppdragelse av uregjerlige hunder er forbudt, selv om de var svært effektive. Nå er denne nisjen åpen for deg, og som du forstår, blir kundepotensialet ditt større for hver dag. Du bør finne en human, eller bikkjoman metode eller et produkt, som dekker behovet.

Klarer du oppgaven er det bra, trenger du hjelp likevel, kan løsningen ligge i vår forretningsidé nr. 101, i GründerBibelen, Del 3.

## 16. Anti Dørsalgshjelp (nr. 105)

Dette er et absolutt lavterskelprodukt som du kan få til uten stor innsats.

I Norge er dørsalg ganske utstrakt og er plagsomt for mange. Når det først ringes på døren, er det irriterende, og de som frembyr sine tjenester eller varer, er som klegg, og vanskelig å bli kvitt uten å bli uhøflig.

Dette problemet er din utfordring. . . . *Klart du klarer det!*

Her noen «halvtente» forretningsideer fra

## DEL 4 AV 16 SPORT OG FRITID

Du har sikkert fått det med deg at sport og gym nå lider under store restriksjoner, eller er/var helt nedstengt, under coronatiden. Det som medier også har fortalt oss er at folk har søkt alternative aktiviteter og har kjøpt sport- og trimutstyr i dyre dommer. Ikke rart at denne bransjen er både taper og vinner akkurat nå.

Men kanskje det er noen små muligheter for deg til å få et ben inn i denne karusellen?

## 17. Trampoline (nr. 1, 2, 3)

Driver du, eller har kontakter til et metallbearbeidende

verksted, da kan du få produsert noen av disse produkter som vi vil tipse deg om. Du må ikke gå langt i et vanlig norsk byggefelt før du oppdager at trampoliner er et yndet leke- og trimredskap, fortrinnsvis for barn.

Mange har allerede trampoline, likevel er det muligheter, dersom du finner tilleggsprodukter til dette. Du kan gi trampolinen en artig tilleggsfunksjon. Videre er det kjent at trampoliner kan blåse av gårde ved storm, og forårsaker stor skade, gjør noe med det. Du har kanskje også lagt merke til at mange trampoliner står skjevt. De kan gi uheldige sprett som kan resultere i skader. Også dette forholdet sakner en forbedring fra deg.

Vi har funnet en løsning for hver av disse tre problemene, . . . *gjør DU?*

## 18. Ny vannløper (nr. 5)

Vi behøver ikke å gå over 2.000 år tilbake for å prøve denne bragden på nytt. Det er absolutt teknisk mulig, og det finnes flere remedier å gjøre det med. Men en ny sak, som minner litt om langløp på vannet, det kunne kanskje enda være noe som kan fenge og i likhet med den nye bølgen med «stå-padling» bli en ny trend. Slår det til, med konstruksjonen du helst vil lage, så har du nok gjort lykken. Dette er nok ikke et raskt produkt, men du har muligens litt ekstra tid akkurat nå at du kan sette deg ned å gruble.

Kan du se et slikt produkt for deg? . . . *Tar du utfordringen?*

## 19. Nytt Trendleketøy (nr. 10)

Det dukker stadig opp nye varianter av rullende leketøy som kompletterer utvalget av de gamle kjente. Før i tiden fantes sparkesykkel og rulleskøyter, det var omtrent det. Så ble disse videreutviklet til de nye minisparkesyklene, og helt sikkert med nytt navn. Rulleskøytene ble til «inlinere» ski til rulleski og en mutant av disse ble til rullebrett eller «skateboard» med enten 4 eller 2 hjul, plassert etter hverandre og med et vribart ledd mellom dem.

Unger øker nye utfordringer, derfor øver de seg også å meste en vanlig sykkel på en ny måte, de kjører på bare bakhjulet.

Det hotteste som nå har kommet er små sparkesykler, «Kickbikers».

Det som er vrient med disse, er å holde balansen på bare ett hjul. Bakhjulet. Særlig for unge eller nybegynnere.

Men med en liten tilleggsdel kan det være Ganske enkelt å gjøre kunststykket på en kontrollert måte, selv for uøvde unger.

Det finnes sikkert flere løsninger for å få dette til. Vi har løst det på vår måte, . . . *hvordan se din ut?*

## 20. Nytt svømmeredskap (Nr. 11)

Svømmeføtter har siden oppfinnelsen gjennomgått små forandringer. Man har laget varianter til svømming og dykking, men stort sett har de sett ut som de alltid har gjort.

Andre produkter har gjennomgått omveltende forandringer og det meste har resultert i større hastighet for brukeren. Det gjelder så vel biler, fly, joggesko sykler og andre fremkomstmidler. Men for svømmeren har utviklingen stått stille, annet enn nye stilarter er innført og at utøverne har blitt flinkere.

Med litt egenskryt hevder vi å ha ideen til et svømmeutstyr som overgår summen av svømmeføtter og svømmehansker. Man kan svømme så fort at man nesten planer og at farten bør kunne måles i knop (dette var skryten).

Siden vi frem til nå ikke har kommet frem til en prototyp er dette selvfølgelig bare antakelser. Men resultatet høres forlokkende, ikke sant?

Hvis du adopterer denne problemstillingen og vil bruke litt tid på utviklingen av dine tanker over dette tema, og dersom du lykkes, da kan dette være en metode som vil bære ditt navn. World wide! Våre tegninger ville sikkert hjelpe til å forstå løsningen bedre,

*... men her gjelder jo DIN løsning!*

## 21. Golfputter med retningsviser (nr. 17)

Denne ideen er best egnet dersom du er, eller vil bli golfer. Da er du midt blant die prospektive kunder. Og flere når du over nettet.

Putting er noe de fleste golfere burde trene mere på. Mange er opptatt å slå lengst mulig, komme raskest på greenen, men akk, selv på en avstand på en meter bommer de på koppen. Det avgjørende slaget mislykkes, blodtrykket stiger og neste slag går centimeter forbi hullet. Man kommer langt over par, selv om de fleste hull ble nådd med to eller tre slag.

Presisjonen mangler, og retningsfølelse.

En putter med retningsviser kunne være redningen.

Ikke under selve spillet, da er modifiserte puttere ikke tillatt.

Men til trening kunne det være et anvendelig hjelpemiddel.

Retningsvisern er en enkel remedie, som kan settes på, bare til øving, og fjernes til spill.

Har du vært på greenen, kjenner du sikkert problemet,

men kan du gjøre noe med det,

*... og gjøre business av det!*

Her noen «halvtente» forretningsideer fra

## DEL 5 AV 16    **TEKSTIL**

Det er ikke påkrevet at du driver tekstilbutikk ellereier symaskin, selv om det kan være en fordel. Det viktigste er at du har et hjerte for tekstil, og at du prøver å skape noe, enten med raskt resultat, eller litt lengere perspektiv. Livet vil gå videre, også etter denne pandemien.

### **22. Strikking (nr. 2, 4 og 21)**

Håndstrikk er en møysommelig sak. For meg, som ikke kan strikke er det ubegripelig at en bunt med garn kan forvandles til et plagg, bare med noen pinner. Men du som kan dette, bør bruke lokale Facebookgrupper og agitere for dine tjenester. Folk i mindre samfunn, eller medlemmer av større grupper, er patrioter. Patrioter vil gjerne uniformere seg for å vise sin tilhørighet i et større felleskap.

Det er her dine anstrengelser bør ligge. Er du selv medlem i et idrettslag eller annen forening, . . . er du faktisk midt opp i det!

### **23. Møbeltrend (nr. 13)**

Det kan ikke ha gott deg forbi at vi er midt opp i en trend der det meste på død og liv må være grå. Grått er et must. Både hus, interiør og møbler er nå gråe. Omfanget dette har fått la oss anta at trenden allerede er over toppen, og like voldsom som den kom, vil den forsvinne. Har du noen år på nakken vil du huske noen trender som var, men hvor er de nå?

I fleng kan det nevnes vegger i naturstrie, glassfiberstrie, strie i fiskebensmønster, storblomstrete møbler, stripe sofaer, sofaer med ekstra høy rygg, slik flyseter, eller liknende. Den som har slikt ennå er skikkelig utafør, - eller laaangt foran sin tid.

For, -trender kommer tilbake når de som produserer produkter og trender, ikke kan selge mer av det same, fordi markedet er mettet.

Da settes storkanonene inn som bombardere oss stakkar forbrukere med, hva som nå bli inn.

Men det er èn ting som stikker kjepper i hjulene på dem, GJENBRUKSBØLGEN.

Det kan du bli en del av, og skaffe deg en posisjon i, med å trend-tilpasse både innemøbler og de på terrassen.

Og det beste er, at denne tjenesten antakelig bare trenger en symaskin og den kunnskapen en symaskineier antakelig har.

. . . ja og litt kremmerånd!

## 24. The missing sock ( nr. 20)

Dette er både en manne- og damepakke. En problemløser som er kjent for begge kjønn «The missing sock».

Dette kan også være et egnet og kjærkommen presangprodukt, siden det oppfyller en funksjon og, kan føre til gjenkjenning og resultere i et smil.

Ser du det enorme potensialet i denne forretningsideen?

Vi har løst problemet på vår måte, . . . *hva blir din?*

Her noen «halvtente» forretningsideer fra

## DEL 6 AV 16 SMALL BUSINESS OG BIJOBB

Small business eller bijobb, det kan ha spesielle utfordringer under nedstengingstiden, mens coronaen lammer landet. Det er vanskeligere for de små, om i det hele tatt, å oppnå noen av godene som regjeringen har holdt beredt for næringslivet. Da er det ekstra viktig at man suger til seg alle tips og input, hvor enn det kommer fra, gjerne fra GründerBibelen.

## 25. Gjenbruksidé (nr. 20)

Norge, med lange mørketider, er jo en storforbruker av stearinslys i alle fasonger. Resultatet er mange stumper av stearinslys, som gjerne havner i søppelen.

Det er sundt. Disse har fortsatt en brennverdi, og en verdi i gjenbruksånden. Det er bare å formulere dette i en ny forretningsidé, og å lage et nytt produkt av det.

Nå skal alle bidra med å redusere konsumet for miljø og klima sin del. Denne ideen er sikkert bare et lite microbidrag, men klarer man noe i det små, kan det ha en oppdragende effekt som kan innvirke på andre og større områder.

Vi har funnet en måte å gjøre denne ideen til et produkt, og til en engasjerende gave-idè,

. . . *hvordan ser din løsning ut?*

## 26. Sennep (Nr 21)

Å lage sennep er enklere enn du tror. Norge er storforbruker på dette, og feunschmeckerne blant oss krever stadig nye smaker.

Julen er høysesong for fet mat, ribbe, pølser, juleskinke, bayonneskinke mm. Mye kan ledsages med sennep, og årets største sennepssesong, nest etter grillsesongen, er julen. Det er sikkert ikke noe nytt at sennep er en masseartikkel som selges i alle matvarebutikker, og brukes i pølsekiosker og restauranter. Det som ville være nytt for deg at du antakelig får sennepen din solgt hos Vinmonopolet, uten konkurranse, til helt andre priser enn i butikken.

*... dette er utfordringen, mestrer du den?*

## 27. Snorkestopper (nr. 25)

Du behøver ikke være storprodusent for å slå gjennom i et stort marked. Her snakker vi om snorkere, og det er det mange av. De fleste er menn, mens din kundegruppe er kvinner. Det er de som er plaget av mannens ulyder, som koster dem nattesøvnen og mer.

Snorking har ofte sin årsak i at den sovende ligger på ryggen. Dermed faller underkjeven ned og man ligger med åpen munn. Resultatet er at drøvelen dermed avgir snorkelyder, som til dels kan sage hull i selv de tykkeste vegger.

Problemet burde være allment kjent, din løsning vil antakelig være noe helt nytt, *... men hva er det?*

## 28. Hageskulptur/planteskulptur (nr. 26)

Du vil ikke tro det før du har sett det. Gamle klær kan bli til de flotteste hageskulpturer. Og du kan gjøre dette i småskala, og i hjemmeproduksjon. Et ekstra pluss for at dette er en fantastisk gjenbruksidé.

Du trenger ikke noe spesielt redskap, og heller mer fantasi enn forkunnskaper, det er såre enkelt, og morsom er det også.

*... Har du en idé om hvordan du kunne løse oppgaven?*

## 29. Frøbanken for planteelskere (nr. 27)

Om noe produkt i det hele tatt er egnet for oppstart hjemmefra, som utvidet hobby, eller bijobb, ved siden av noe annet, så måtte det være å starte en «frøbank». Antall planteelskere er enorm, og den nåværende koronasituasjonen gjør at enda flere leter etter en hobby som knytter dem til hjemmet. Da er kjærligheten til eksotiske planter en givende beskjeftigelse.

Hvis du tenner på denne ideen bør du finne ut hvilke platers frø du ønsker å satse på, hvor du kan kjøpe de og på

Hvilken måte du når frem til kundene dine.

En ting er i hvert fall sikkert, dette egner seg ypperlig for netthandel.

### 30. Pullover rescue (nr. 30)

Gjenbruk, eller ombruk, er et stadig tilbakevendende tema. Vi blir oppfordret til, men det er ikke bare klima og miljø som tjener på det, det kan bli *deg*.

Denne ideen kunne passe som deltids- eller sommerjobb, men det er ingenting som avholder deg fra å ha dette som en heltidsjobb, hvis du har kunder nok.

Du gjør en god gjerning ved å redde andres gensere og strikkeplagg fra å bli kastet,

Og hvis alternativet er å gå arbeidsledig, kan dette gi deg en inntekt på ca. 200,- kroner i timen skattefritt og uten at du må registrere virksomheten, så lenge det har hobbykarakter.

### 31. Delingsøkonomi (nr. 30\*)

Delingsøkonomien gir deg flere muligheter til en god bi-inntekt eller mer.

Finner du en måte å gi alle bileiere, eller de som ønsker å ta imot ditt tilbud, en måte å tjene litt (eller mye) penger på bilen sin, uten å leie den ut, da kan denne APPen gjøre lykken for deg og utallige andre.

Det vil bli 3 parter som profiterer av denne tjenesten, DU, APPbrukeren (bileieren) og dens kunder.

Det høres kanskje litt kryptisk ut ikke sant, men muligheten finnes. Vi har knekt nøtten\*, . . .  
*klarer du?*

### 32. Attåtnæring (nr. 32)

Er du en råtass med hammer og sag, kan du lett forvandle en planke på 1,1 meter, til ca. kr 20,- til å bli til en verdi på 150,- skattefritt.

Ideen bygger på kjente fakta, men har absolutt sin berettigelse i dagens situasjon. Fakta er, det blir mindre frukt og bær fordi de bestøvende insekter blir færre og færre. Det skyldes i stor grad menneskets herjing med naturen, kantslått, giftbruk og fjerning av ville blomsterenger.

Det er sterke krefter i sving som ønsker å stoppe denne utviklingen, og å snu denne trenden i riktig retning, og mange private ønsker seg dine produkter for å være en del av trenden.

Vi tenker her ikke på insekthoteller, . . . *hva tenker DU?*

### 35. Rå ulltråd mot rådyrskader

Mange villaeiere er plaget av rådyrgnag. Dyrene kommer til alle døgnets tider og forsyner seg av roseknoppene og annet man har dyrkjøpt og strevsåmt plantet ut til egen og andres glede.

Men så kommer dyrene og ødelegger, selv til årstider der det bugner av frisk mat i skog og mark. Det finnes blodpulver mot dette, men det er dyrt, plundrete å jobbe med, og det forsvinner etter noen regnskyll.

Her noen «halvtenkte» forretningsideer fra

## DEL 7 AV 16 BYGG, HÅNDVERK OG BIL

I den grad coronaen har lagt sin klamme hånd over bygg og håndverk er det kanskje ønskelig å få litt innputt. Det kan hende att én eller annen idé kan gi positive impulser som fører til litt ekstra business? Bilsalget gikk jo så det griner, likevel kan det hende at også de kan finne et lite gullkorn.

### 36. Flomredningsutstyr for biler (nr. 1)

Det kan ikke har unngått din oppmerksomhet at det i visse områder i landet, til enkelte sesonger, har vært voldsomme oversvømmelser, av elver, regn- eller smeltevann.

Vi har sett bilder av biler med vann opp til taket og kan forestille oss hvilket strev, og sikkert kostnader dette har gitt eierne.

Været blir våtere. Vi må bli forberedt på flere oversvømmelser og storflommer. Oftest er slike hendelser varslet. Det er tid for tiltak, man kan ta sine forholdsregler. Det er billigere og irritasjonsbesparende, å berge bilen før den må berges.

Dette kan bli et stort marked, men det trenger *din* løsning.

Bare konstruksjonen er enkel, og prisen overkommelig,

*. . da kan du ha skutt gullfuglen !*

### 37. Mobil helikopterlandeplass (nr. 19)

Du behøver ikke å være hverken snekker eller bilmekaniker. Hvorfor vi likevel har tatt denne ideen med i denne boken er, at disse to yrkesgrupper ofte er kreative og ser langt utover deres daglige virke. Eller at de faktisk ser etter noe som gir dem nye utfordringer. For sikkerhets skyld kan du jo lese videre, så vil du finne ut om beskrivelsen er nær din egen sannhet.

De fleste bilførere har vel opplevd parkeringsnøden, når alt var opptatt. Men noe liknende kan være rene marerittet for folk oppe i luften, i mørket, i ukjent terreng.

Det er egentlig rart at institusjoner, hoteller og skoler har investert i en hjertestartere, men sett helt oversett behovet ut over det. At oppfølging ikke alltid er raskest med ambulansetil lands eller til vanns. Ikke sjelden er hjelpen fra luften nødvendig, og da er det sekunder som teller.

Ikke alle har egen helikopterlandeplass, men mange kunne hatt det, temporært, etter behov.

Dette problemet kan løses, og det kan redde liv.

*... og kanskje lages av deg?*

### 38. TrippTrappTrimTrapp (nr. 21)

Dette er en typisk snekekroppsgave, og noe som gått kan gjennomføres, selv under coronatiden. Bare du vet hvordan.

Alle som driver med fysisk trening, eller vil drive oss andre til det, lovpriser foretreffligheten av trappegåing. Trappegåing er noe av det sunneste man kan drive med. Det er helt gratis og man kan gjøre det sågar i

arbeidstiden. Bruk heller trapp enn heis er mantraet.

Nå er dette ikke noe forslag til de tusen hjem, de får ha sine smale trapper i fred. Men bedrifter, skoler, offentlige bygg, det militære med flere, de kunne gjøre et slag for folkehelsen.

Og du som vet å svinge hammeren, kan gjøre en vanlig trapp om til et fantastisk trimapparat, . . . *kan du vel?*

### 39. Opprøsting av lave tak (nr. 42)

På 50 -80 tallet hadde de fleste eneboliger en takvinkel på fra 12,5 til 25 grader. Dette ga kun muligheter til, i beste fall et kryploft. Men det finnes en metode for opprøsting av lave tak, slik at høyden kan øke til 37 grader eller mer. På denne måten kan takhøyden økes til nesten 3,50 meter. Slik vinner man mye ekstra boligrom, billigere, og enklere.

Man slipper å lage tilbygg, trenger ingen større tomt og man behøver ingen grunnmur heller. Man har også all infrastruktur med VVS og kabler på plass. Man trenger heller ikke nytt tak, med nytt takbelegg, kun komplettere med litt, siden takflaten blir større.

Den som utvikler denne metoden kan bygge seg et lite imperium, med distriktvis franchising av metode og utstyr.

*. . . forfatteren vil gjerne stå som mentor.*

#### 40. Bildekk som byggemateriale (nr. 39)

Gamle bildekk er et miljøproblem. Det finnes noen få bruksområder, men det er alt for mange dekk, og overskytende havner enten i naturen, eller blir brent. Brenning gir riktignok energi, men også forurensning.

Men man kan bruke bildekk under visse forutsetninger som byggemateriale. Og da får de en helt ny egenskap.

Er du byggekyndig, tar du sikkert utfordringen med å gå litt i dybden i denne problemstillingen. Det er ingen idé hvis du *må* tjene penger på kort sikt,

*. . . men investert tid kan gi god avkastning på lang sikt!*

Her noen «halvtente» forretningsideer fra

## DEL 8 AV 16 MAT, HELSE, SLANKING, KOSTTILSKUDD

Hjemmekjøkkenet er et godt utgangspunkt for produksjon, mens coronarestriksjoner stenger ned, eller legger begrensninger på mange virksomheter, Mange produkter kan være egnet til take away, postsending eller hjemlevering, så redusert kundekontakt er mulig,

og dermed kan du holde det gående, . . . *likevel!*

## 41. Ny gammel grønnsak (nr. 1)

Tenk deg at en broccoliplante har i snitt en bredde på ca.80 cm. Det er en kraftig vekst med store, saftige blader. En kålplante som dyrkes i stor utstrekning i Norge. Men er du klar over at vi kaster ca. 90% av det plantematerialet, som står på åkeren.



Det finnes måter og oppskrifter på, at man kan bruke mye mer av planten.

Denne ideen er kanskje en nyhet i Norge, ellers i verden er den kjent. Vi har hentet inspirasjon fra Brasil, og gir den videre til deg slik at du kan være med å hindre omfattende matsvinn.

*Hva ville DU gjøre med det som blir kastet*

## 42. Ny afrodisiaka (nr. 2)

Folk i asiatiske land, og da særlig i Japan, er storkonsumenter av afrodisiaka. De kjøper i dyre dommer, bare det loves noen effekt. Loves, -det er nok, bevis er ikke så viktig. Troen på, og selvopplevd placeboeffekt, er nok. Deretter kommer den virale reklamen som gir en ekstra boost i salget.

Den kolossale forplantningsevnen hos Iberiasniglen må kunne utnyttes som produktidé. Folk vil gjerne tro på humbug, og kanskje er det ikke engang det. Det kan jo hende at det virkelig finnes krefter der som kunne bevises vitenskapelig. Men inntil videre hjelper troen et godt stykke på vei til din suksess.

Bare troen på at vår sniglepreparat kan ha den ønskete virkningen, la oss kalle det selvsuggesjon, har en placebisk effekt på kroppens feromoner, -og hvis så er, da er prosessen i gang. Mer vil vi jo ikke, produktet har dermed bevist sin virkning.

Vi vil gi deg et ekstra hint, det dreier seg om den forhatte iberia-brunsniglen. Gratis råvare. Forhatt skadedyr.

*... her lukter det vinn-vinn situasjon!*

## 43. Snigler som mat (nr. 7)

Vi tenker fortsatt på brunsnigler, at de er til besvær, men kan også være til glede. Brunsnigler er ikke giftige, det er bra. De har en ganske nøytral smak, også bra, de er næringsrike, enda bedre, og de er gratis, kjempebra. Nå er det bare å skaffe seg noen når den tiden kommer, og eksperimenterere.

Det femte argumentet er at du kan bygge din business over denne plageånden, ..  
*. det er vel det beste av det hele!*

## 44. Fruktvask, det sunne alternativet (nr. 8)

Vår hverdag er blitt mere steril etter at den ungarske legen Ignaz Semmelweis for over hundre år siden fant ut at mangelfull hygiene er årsaken til mange sykdommer.

Nå vasker vi hendene etter hvert toalettbesøk, pusser tenner flere ganger daglig, dusjer morgen og kveld og etter hver treningsøkt, og vi er opptatt av kropp og helse. Spiser sunt og akter på kalori- og vitaminbalansen. Jeg selv har drevet det enda litt lengere. Jeg vasker også alt grønt og all frukt i frykt for skitt og bakterier.

Tenk på for eksempel langreist vegetarforskvere. Forestill deg hvordan grøden blir høstet, av hvem og under hvilke forhold. (konf. senere tids omtale av tomatplukkere i Italia). Det er nærliggende at slikt skjer i andre land også! Det spørres om det blir mye tid eller anledning til toalettbesøk og håndvask i åkrene og fruktplantasjene, og hvordan det ellers står til med hygien. Jeg tror disse stakkars mennesker, som jobber under akkord og med tarvelig lønn ikke kan, eller vet bedre.

Men det finnes flere forurensningskilder. Pesticider fra sprøytingen, kjemisk transportkonservering, pakking, håndtering, emballering, lagring og transport. Det meste av dette tror jeg skjer heller ikke under de mest delikate forhold. Urenslighet kan føre til at import fra varmere land kan inneholde egg fra innvollsorm.

Disse kan være levedyktig i flere år og såmed kan har overlevd transporttiden med god margin. Så kommer lasting i avsenderland og lossing i mottakerland, omlastning, lagring og ny frakt, inn på grossistlager, ut av lageret, på bilen, av bilen og igjen ny håndtering i butikkene.

Fra og med grensepasseringen står jo Mattilsynet for renhetskvaliteten. Men de lider under stramme budsjetter og det rekkes kun til begrensete stikkprøver der egentlig alt skulle vært sjekket. Det vil si at de oppdager kun en brøkdel av store mengder gift og sprøytemidler som ligger over tillatt grenseverdi, og egentlig er importøren den som er ansvarlig. Snakk om "havrebukken".

At de i tillegg også leter etter bakteriell forurensing og skitt har jeg faktisk aldri hørt om. At de at på til blir styrt av EU- og EOS-regler, som tillater mye høyere verdier enn min egen toleranse, vil jeg heller ikke finne meg i. Jeg vasker!

Jeg vet at det finnes innvendinger mot vasking fordi frukten likevel skal skrelles. Det argumentet kan sammenliknes med en leges, som ikke vil vaske pasienten før operasjonen, fordi han jo "bare " skal skjære i huden mens operasjonen skal skje innvortes.

Jeg antar at aktuelle laboratorietester vil vise et overraskende høyt antall bakterier, skitt og en mengde resttoxicider, som rett og slett ble oversett i en normal kontroll. Så, hva kan ikke skjule seg i pelsen av en liten kiwi, i skallet av en ananas eller på overflaten av en appelsin eller mango. Den påståtte «cocktaileffekten» som kan oppstå ved å innta «lovlige mengder» av alle gifter og annen

forurensning, er jo ingen som har forsket på. Det er statsunnlatte helsefarevurderinger. Derfor er den eneste løsningen bare å skrubbe, skrubbe grundig og benytte et egnet rengjøringsmiddel.

Og her er forretningssjansen. Folk vil seg selv bare det beste. Ingen ønsker å skade seg, sine barn eller sine nærmeste. Man må bare fortelle dem hva du vet og ikke de. Enn så lenge.

Du lar dem vite at du nå endelig kommer med et nytt produkt som de har ventet på. Som gir dem mulighet til å styre deres egen mathygiene. Hjelper dem til en ren, antiseptisk hverdag, til større glede og mere sunnhet.

Dette er helsenybrått, folkeopplysning og sosialarbeid.

*. . . og det lukter business, bare prøv deg frem!*

## 45. Asparges ferskholder (nr. 9)

Hvis du tilfeldigvis er aspargesdyrker, vil bli det, eller bare vil utvikle denne fremgangsmåten for så å selge den, bør du lese videre.

Alle som håndterer asparges, bønder, butikkpersonale, kokker, husmødre og fedre, er kjent med problemet at stenglene ved foten tørker ut. Kostbar råvare går til spille, blir verdiløs og blir bare kastet.

Eneste måte å forlenge et kort aspargesliv på er å pakke den nederste delen av en aspargesbunt i et plasthylster.

Dette skal beskytte mot uttørking, men også skjule at kunden ser i hvilken tilstand råvaren er. Den inntørkede, rynkede delen er verdiløs. Men er grønnsaken først i denne utmagrete tilstand, er resten som oftest også veldig slapp.

Dette blir som regel først oppdaget når man er hjemme og har fjernet plastforpakningen. Et bedre, ærlig salg ville være hvis aspargesen var datomerket slik som potetene, som har en pakkedato, eller at butikkene ville fjerne «slappissene» fra hyllen.

Men hvordan man kunne oppnå å hindre eller forsinke uttørkingen og kvalitetsforbedringen, det er *din* utfordring,

*. . . hvis du kan løse problemet.*

## 46. To nye epleprodukter (nr. 13 og 36)

Nedfallsepler, eller uhøstete som kan hentes ved selvplukk, er enten matsvinn eller en gratis råvare som du kan nyttiggjøre deg.

Ved siden av de ellers kjente konserveringsmetoder som tørkede epleringer, eplemos eller saft, finnes det to nye som ikke er kjent, eller i det hele tatt ikke tenkt på.

Det er så langt vi vil tipse deg, . . . *resten klarer du vel selv.*

## 47. Königsberger Marzipan (nr. 18)

Dette er ingen nyhet, men helt sikkert en nyhet for de fleste her hjemme. Siden det virker ganske ukjent, vil den som satser på dette, få en markedsdominans, før eventuelle konkurrenter våkner.

Norge er et søtmonsland. Marsipan står sterkt hele året, og topper seg selvfølgelig til jul og påske.

I Norge produseres dette både hos Freia, Nidar og Hval. Utover det kommer mye også fra Anthon Berg i Danmark og fra andre produsenter i andre land.

I dette markedet er det merkelig at nordmenn, som er åpne for all verdens delikatesser, ikke har fått øynene opp for denne, som står sterk i Tyskland.

Den skiller seg ikke bare ut ved en særegen smak, men ved utseendet.

. . . *en idé fer den som er flik på kjøkkenet.*

Her noen «halvtente» forretningsideer fra

## DEL 9 AV 16 **TEKNISKE PRODUKTIDEER SOM KNAPT NOEN HAR TENKT PÅ**

Om teknisk eller kjemisk høres skremmende ut for en som er legmann på feltet, skal dette på ingen måte skremme deg fra å lese videre. De fleste forlag er på et nivå der utholdenhet og pasjon, samt kremmerånd, er like viktig, selv om et fagstudium selvfølgelig ikke er til ulempe.

## 48. Forbedret trampoline (nr. 4)

Markedet for trampoliner har eksplodert. Det er ingen tvil om at det er mange fordeler forbundet med trampolinehoppingen, For det første helsegevinsten, og for det andre at barn og unge ikke bruker tid på inaktivt dataspill eller nettpat, mens de bedriver hoppingen.

Men det er også negative sider. Det er ingen pryde, hverken i egen hage eller for nabolaget.

Ofta ruver de på alt for små hageflekker, og de er i veien ved plenklipping. Dessuten har det hendt at de har blitt blåst av gårde ved sterke vindkast og har forvoldt person- og sakskafer.

Det er også et større faremoment ved at barn har ramlet ut og slått seg.

I Norge finnes så langt ingen skadestatistikk for ulykker relatert til trampolinebruk, men i Sverige er det rapportert ca. 3.000 tilfeller siste året (NRK Jacobsen 22.05.17). Man antar at dette bare er toppen av isfjellet og at et stort antall tilfeller ikke har blitt innrapportert.

Nå er det en latent skadefare ved bruk av trampoliner, selv ved forskriftsmessig bruk, både brudd og nakkeskafer, men disse er det vanskelig å gardere seg imot. De går i samme risikokategori som eksisterer ved de fleste sportsaktiviteter. Hverken sykling, gymnastikk eller fotball er helt risikofri, men når det gjelder flere ulemper ved trampoliner, kan disse unngås eller reduseres.

Høres jo logisk og besnærende,

*... men hva er din løsning på dette problemet?*

## 49. Gamle jernkors (nr. 12, 33, 38)

Har du noen gang tenkt over realiteten i ordtaket: den enes brød - - -xxx.

Det er ingen som ervervsmessig kan tilby noe gratis, heller ikke gravferd eller alt som hører til i en begravelse. Det er heller omvendt. Men MÅ en kiste koste 10-20.000 kroner? MÅ en gravsten koste en hel månedslønn?

Jeg tror ikke at du tror det, med mindre du er den av den bransjen. Men er du ikke, og vil bli bransjens revolusjonær, da bør du skjerpe sansene. Begravelsesprisene er et stadig tilbakevendende tema, og sikkert én av grunnene for at stadig flere arrangere private gravferd. His du kombinerer denne ideen med nr. 6 under Nye Produkter,

(6 Flatpakkete funkis-kister *nr. 60*) da er du et godt stykke på vei. Annensteds, antakelig i bok Del 2, og Del 16, har vi behandlet mer om temaet.

Nostalgien har grepet om seg. Alt kommer tilbake.

Som retro ditten og retro datten. Funkis, furumøbler, store mønstre, art deco, jugendstil og replika av antikviteter, kobber, messing, tinn, bondestil, ornamenter.

Både mote, interiør, kunst og arkitektur er gjentakelsesberørt.

Men det er på et område der det i særlig liten grad har blitt gjentatt gamle remedier: kirkegården.

Det er noe sjarmerende sørgmodig over de gamle støpejerns-kors som har motstått vær og vind i hundrede av år. Det er på tide at de igjen vil bli tatt i bruk. Noen må bare lage dem. Jeg er sikker på at noen vil kjøpe nygamle kors, det vil dekke en del av "markedet". Disse er også enkle å produsere. . . . *mye enklere enn du tror!*

## 50. Ladeboks for elsykler (nr 15)

Mediene har fortalt skremmehistorier der batterier fra el-sykler har tatt fyr og hele huset har brent ned. Det ville vært ille nok dersom bare garasjen hadde tatt fyr, verre er det hvis menneskeliv går tapt.

Men er det nødvendig å ta sjansen? De fleste tegner brannforsikring før det brenner. De fleste som har el-sykkel burde ikke vente til noe skjer, de burde være føre var.

En elsykkel koster fort 10- til 50.000 kroner. En tusenlapp ekstra for sikkerheten burde da være innenfor for de fleste.

Det er omtrent dét en sikker ladeboks ville koste.

Hvordan den skulle se ut og hvilke sikkerhetsmomenter du bygger inn, er det bare du som vet, . . . *vet du?*

## 51. Kondensvann/agrovann (nr. 64)

Hvorfor så mye vannsløsing i varmere land?

Vann er sesongvis mangelvare i tørre strøk. Vann er dyrt. De som baserer sitt forbruk til hagebruk på regnvann er ekstra utsatt. Mange som bor slik, har strøm, og mange av dem har også aircondition, mens regn er sjelden i disse regioner.

Airconditionsanlegg leverer kjøling, gjennom driftsvarme, og som biprodukt vann. Kondensvann. Dette går som regel uhemmet i avløpet eller fordamper på bakken i solsteken.

Din oppgave ville bli å lage et system som fanger opp dette, og ev. en anlegg for agrovann-distribusjon av det.

Du vil bli forbauset over hvor mye vann selv de minste anlegg produserer.

Dette har knapt noen tenkt på eller satt i system,

. . . *tar du utfordringen?*

## 52 Løsning på ulv/sau problemet (nr. 67)

Mediene beretter til stadighet om skader forvoldt av ulv. Det utbetales millioner for tap av sauer.

Hvis vi forestiller oss et tenkt eksempel, en sauebonde i et distrikt med ulv. Han har 200 sauer på utmarksbeite, og det er 16 ulver i området. Her trengs det tiltak som reduserer, eller forhindrer dyretragedier og tap av husdyr.

Dette er en case for litt, eller veldig teknisk interesserte. For å lage et produkt som kunne løse problemet, gjelder det å kombinere kjent elektronikk med kjent fremgangsmåte og utstyr.

Dette kan være en nøtt, men det finnes sikkert flere løsninger, én av dem finner DU,

... det er bare å gå i tenkeboksen!

Her noen «halvtente» forretningsideer fra

## DEL 10 AV 16 SUVENIRER, KUNST OG GAVER TIL DEN SOM HAR ALT

Det er stor uenighet om, hva kunst er og ikke er. Blant alle mulige definisjoner vil boken legge til, at det å leve av det man skaper, også er en kunst. Mange som klarer å produsere kunst, klarer ikke å leve av det. Derfor er det en egen kunst å kunne omgjøre det skapte til et levebrød. Det er i stor grad innfallsvinkelen, som gjør den store forskjellen, og kunstnere har jo evnen å se ting fra forskjellige vinkler.

### 53. Brillesmykke (nr.3)

Folk behenger seg med pynt på hele kroppen. Rund halsen, på fingrene, håndledd, fotledd, i ørene og i nesen. Der hvor det ikke går an å henge noe på, tar man huden eller navlen til hjelp og piercer i øst og i vesten.

Man har iherdig forsøkt å utvide markedspotensialet for *dillesmykker*, som før var begrenset til ett kjønn. Nå går bransjen gått på de øvrige 50%. I likestillingen navn har manne-gruppen fulgt etter og alt som ble skrevet i de forrige setninger gjelder dem òg. Nå burde 100% av markedet være dekket, likevel er en stor gruppe i begge kjønnsleirene uteglemt, brillebrukere.

Vi håper din kreativitet følger vår, og slår inn i samme gate. For folk som ønsker å pynte seg må bare få øynene åpnet for din vidunder-kreasjon, ... så kjøper de villig!

### 53. Glidelåssmykke (nr. 4)

Litt i samme gate som briller er det med glidelåssmykker. Men disse er ikke bare til pynt, de har faktisk også en praktisk funksjon.

Det finnes flere potensielle kunder enn brillebrukere.

Alle har glidelåser, opp til flere, og ditt produkt kan tilpasses til å matche de ulike plagg etter farge eller bruksmåte. Ja nå lurer du kanskje?

*. . . det er akkurat hva du må gjøre for å komme i mål!*

### 54. Lag små lecapiper (nr. 7)

Denne forretningsideen er som skapt for hjemmeproduksjon, siden de er basert på håndarbeid. Produktet kan bli en flott bransjegave innen byggfaget, men også en hyggelig gave som oljelampe til den som har alt.

Dette kan være en salgsartikkel som gave til nybakte huseiere eller piperøykere, eller til ikke-røykere. Sågar under avdelingen «Gaven til den som har alt» kunne dette fungere, selv om den tilgodesette allerede har en tradisjonell Lecapipe. Det ville gå an å ta seg en «blås» men pipen kan også være til pynt og hygge som oljelampe.

*. . . dette fikser du vel?*

### 55. Norsk Suvenir (nr. 13)

De fleste har hørt utsagnet «Det er typisk norsk å være god» og har sett det bekreftet på TV fra flere sportsarrangementer, derfor er denne suveniren både litt sant og samtidig litt ironisk, i hvert fall sett med utenlandske øyne. Selve suveniren er selvforklarende. Det er en fin gave både til norske og til utenlandske venner.

Å gi dette utsagnet en fysisk form er egentlig lettere enn det en skulle tru, . . . så sett i gang og produser!

### 56. Sitronmarsipan (nr. 20)

Temaet marsipan er ikke utømmelig, og det kommer stadig nye ideer som virker uprøvd.

De fleste mesterkokker og konditorer fremhever at smakene søt og sur kompletterer hverandre.

Begge smaker er tilstede i det søte marsipanen og sure sitroner.

Dette er en fin og personlig gave, men også et produkt som kan erobre et større marked av marsipanelskere, for hvilke dette antakelig er ganske ukjent.

Da er ideen sådd, . . . *bare prøv!*

## 57. Anderledes flaggborg (nr. 1)

Mange byer og tettsteder ønsker seg et visittkort, et landemerke, noe man husker, noe som ønsker den besøkende velkommen.

Det er mange kommuner og bygder som har maritim tilknytning og kan se med stolthet tilbake på en storhetstid med fullriggere og andre store seilskuter. Alle steder er omgitt av rikelig natur på flere kanter, med krattbevokste hauger og knauser som ofte ligger som en rydderøys i en kornåker.

Nå er seilskutetiden bare blitt et minne som er verdt å minnes. Mange båter har forlist, er strandet eller falt alderen til offer. Alt dette kan oppsummeres i en flaggborg.

Kan du utvikle denne ideen videre? Vet du hvordan?

Her kan det være offentlige oppdragsgivere eller institusjoner,

. . . *ikke verst å ha på sin merittliste!*

## 58. Forbildegalleri (nr. 2)



Det er ikke bare medaljen som har to sider.

Ordet "Galleri" forbinder man gjerne med kunst i en eller annen form, men helst med bilder. En spesiell form for galleréring er å henge portretter på rekke og rad. Her henger bilder av forbilder. Vi kjenner dem fra veggene med stortingspresidenter, partiformenn, nobelprisvinnere, ens egne forfedre, eller avgåtte styreformenn i store selskaper mm. Alle har gjort seg fortjent og bemerket.

Alle disse fortjener et eget galleri. Et forbildegalleri. Her henger de beste, mest kjente forbilder, som har merittet seg å bli hengt. ... *På veggen.*

Men klarer du å få en helt ny vri på begrepet «Forbildegalleri»?

Det kan bli et morsomt innslag for enten din egen vegg, som en forretningsidé for å gjøre et bevertningssted mer attraktiv, eller som et offentlig oppdrag.

. . . *stryk det som ikke passer.*

## 59. Den Ralfske Formel for å selge kunst (nr. 4)

Må kunstneren være gal, genial, eller normal, eller bare genial normalgal.

I forhold til alle kunstnere, er de som har lyktes, muligens sjansen bare én til femti.

Hva er så kriteriene som kjennetegner en god kunstner? Utdannelse? Kanskje, men dét behøver ikke være avgjørende, for det finnes massevis av kunstnere, med den best tenkelige utdannelsen, som likevel frister et liv i armod, eller lever på statens nådebrød. Talent? Hvor mange har ikke skaffet sitt levebrød som taxisjåfør eller postbud?

God kunst kan det heller ikke være, for, hva er dét? Derimot hjelper det at han er død, og helst ganske lenge, muligens at han plutselig blir oppdaget, eller gjenoppdaget. (At folk betaler høye priser for hans verk, eller er blitt prestisjefullt innkjøpt). At han er mye omtalt i medier, og helst skal han knyttes til en story! Medier liker historier.

At kunstneren nevnes i sammenheng med kjente museer og gallerier hjelper også bra. Så hva er oppskriften til å bli en god, kjent, mye omtalt og høyt betalt kunstner, som kan knyttes til en story?

Ralf vet hemmeligheten, . . . *har du funnet nøkkelen?*

**Om kunst**  
**Du skal ikke**  
**skue katta**  
*på sekken!*

Her noen «halvtente» forretningsideer fra

## DEL 11 AV 16 MEDIA OG JOURNALISTIKK

### NYE PRODUKTIDEER som knapt noen har tenkt på

Mange lider av skrivekløe, andre har virkelig noe å meddele, og enda andre vil gjerne skape seg et levebrød av både det skrevne og det trykte ord. For enten du har journalistiske anlegg eller en forlegger i magen, har vi her noen tips om hva du kunne utvikle. Tips om ideer vi har ferdigtenkt, men som vi stiller som en utfordring til deg, å løse med egen tankekraft.

#### 60. Medlemsblad for rullestolbrukere (nr. 1)

Google deg frem til en homogen gruppe som kunne trenge et eget informasjonsblad, som måneds, eller kvartalsutgave. Slik får du kontinuitet, og et fast annonsørsregister.

Vi har prøvegooglet og funnet i hvert fall ett eksempel som kunne være en start verdt.

Av dette må vi slutte at et slike blad ennå ikke finnes for alle, og at det kan være en nisje for deg. Hvorvidt det er behov for det, vil din egen undersøkelse avslører, dersom du griper denne ideen.

*. . . bare den som våger kan vinne!*

#### 62. Annerledes dagbok (nr. 2)

Det finnes utallige dagbøker som ferdig produkt i ulike utførelser. Disse produseres i trykkerier, med bringes ut i markedet av forlagene.

Slike som er kalenderinspirert, med rapportering for hver eneste dag, andre med bare linjepapir. Utvalget går også på omsalgstyper. Her finnes alt fra limfreste rygger, spiralrygg, til håndverks bokbinding med messinghjørner inn læromslag, stoff eller kartong og i et spekter av farger, og noen med lås og nøkkel.

Man kan fortelle boken alle sine hemmeligheter, og bli venn med den.

Det finnes folk som har hyller full med dagbøker, én for hvert år, der hele livet står katalogisert i hyllene. Men det finnes en nisje som knapt noen som har skjenket noe oppmerksomhet.

Den nisjen burde være minst like stor som for de kjente dagbøker, bare dét, at det ikke finnes, i hvertfall fant Google ingen ting. . . . *genialt kanskje?*

### 63. Nobelprisrevisor ( nr.3)

Dette kan i høyeste grad være en oppgave for en gravende journalist å ta fatt på. Om de rådende nobelråder i Nobelkomiteen vil lysne er én sak, men at slik undersøkende og kritisk journalistikk kan være god folkeopplysning, er en annen.

Mange som har blitt beæret med Nobels Fredspris har i ettertid ikke gjort seg verdig denne utmerkelsen. De har rett og slett fått prisen altfor tidlig. Det har ofte vært kritiske røster, men tidens gress har vokst fort og glemselens svarte hull har slukt det meste.

Nobelkomiteen gjør seg ferdig med saken når prisen og sjekken først er levert. Da kaster de heller håndkleet enn å ta omkamp. Likevel er det behov for at noen tar denne hansken å gå i ringen for, om ikke annet, at folket blir opplyst.

Kanskje *DU* vil starte **The Noble Auditor Bureau**,

*... hva dette kan innebære, må du bestemme selv!*

### 64. Barnebøker som kan plantes økologiske barnebøker (nr. 4)

Dette er en forretningsidé til en bokserie som kunne passe for deg av ulike grunner. Enten du er interessert i barnepedagogi, i økologi, botanikk, har journalistiske anlegg, eller har en forfatter/forlegger i magen. Går du ofte i frø kan det også være et godt utgangspunkt, men 454 personer i Norge stiller ekstra sterkt, de heter Frøland.

Mange forretningsideer er en videreutvikling eller variant av ellers kjente ting. Denne ideen er heller ikke helt ny, men den er inspirert av en sak om treplanting i Argentina. Den presenteres her i en utvidet bearbeidet form som er ny i Norge, både i omfang og innhold.

Boken kan leses og deretter plantes. Den gir tilbake til naturen, alt det den engang har tatt fra den. Et godt eksempel på sirkulær økologi.

Det er så langt du kommer i denne introduksjonen, nå overta din hjerne og lager et produkt ut av det.

### 65. E-bok salg over disk (nr. 8)

Dette kan være en idé dersom dine ambisjoner strekker seg så langt som å starte et forlag, og å gi ut e-bøker.

Å selge e-bøker over disk i bokhandelen har vært forsøkt uten at det var den helt store suksessen. Det lille som var, blir avvirket hos Libris, fordi prinsippet var feil.

Produktet var laget som et slags lagrings-kort i et format som trengte en egen kortleser, som måtte kobles med kabel til nettbrett. Om det gikk an å koble den også til PC er ikke så sikker, men til iPhone gikk det formodentlig ikke.

Og enda verre, hvis du skulle gi en e-bok i gave måtte du antakelig også gi en kortleser i tillegg, og i verste fall også et lesebrett.

Mitt nye produkt vil endelig løse problemet, på en meget enkel måte, til glede for bokhandelen, leserne og forlagene, bare du får utviklet og finpusset det. Det vil sette fart i salget og gi bokhandlerne et ekstra ben å stå på, siden han ikke ellers kan delta i den stadig økende omsetning av e-bøker.

Med dette produktet vil man endelig også kunne gi bort en e-bok som gave, uansett hvilken plattform mottakeren benytter. Man har gaven og gavekortet i ett, genialt.

Dersom du tenner på denne ideen, er det bare å finne rette løsninger, helst enda bedre enn den vi har funnet på,

da vil e-bok salg over disk endelig være et alternativ, som sparer deg for store trykkerikostnader, . . . og skogen for trær!



## 66. EnkeUnionen (manus)

Hvis du ønsker flere bøker til ditt forlag, så kan du få manuset til EnkeUnionen.

En roman om noen mord, som ikke ble gjennomført, men likevel endte med døden, og sendte 6 hyggelige damer i den lykkelige enkedommen.

. . . med mye champagner, på 262 sider!



EnkeUnionen av William Paul Barkley

## 67. Soppbok for legfolk (nr. 86)

Denne er allerede omtalt i denne boken som nr. 9.

Vi vil bare minne om at dette ikke bare er et produkt for en soppentusiast, men også et prosjekt for et forlag.

Her noen «halvtente» forretningsideer fra

## DEL 12 AV 16 HAGE, LANDBRUK, GRØNNE FINGRER

NYE FORRETNINGSIDEER som knapt noen har tenkt pået.

Ting gror ikke fortere for om coronatiden presser deg til rask tjente penger. Planter trenger sin tid, og årstidene kan vi heller ikke jukse med, selv om hele menneskeheten er i gang med *akkurat dét*.

Men med litt tålmodighet og gitt at de fornødne forutsetninger er til stede, eller du kan skaffe deg disse, og at du liker å virke i friluft, da kan du skape gode verdier innen en nisje som ligger åpen for deg.

### 68. Reklamegartneri (nr. 1)

Det norske folk lever mobilt. Det bilende folket er en interessant målgruppe for reklame.

Alle disse skal påvirkes, overalt. På veiene er det ikke så mye å hefte øynene på, ja det kan til tider ha blitt så kjedelig, at enkelte har sovnet fra det hele, helt til de har våknet i grøfta, men da var bilen sikkert ikke helt hel lenger.

I mange situasjoner er reklame forbudt, men ikke vakre blomster. Blomster kan skape oppmerksomhet og formidle budskap, hvordan, finner du sikkert ut. Her ligger i hvert fall et stort potensiale. Så plant i vei, men ikke i veien,

*... det ville skapt alt for mye oppmerksomhet!*

### 69. Penger vokser på trær (nr. 2)

eller der omkring, men de vokser!

Som venn av all natur beveger jeg meg ofte i parker, skog og mark. Går turer, lytter til fugle-sang, beundrer blomster eller sanker sopp. På slike turer legger jeg merke til detaljene, naturens mangfold. Det er denne som frembringer variantene, noen penere enn andre.

Ta for eksempel einer. De kan ha helt ulik fasong, men de søylevokste, som gjerne kalles Svenske-einer, er favoritten. De er pene i hager, og de koster dyrt. De er klimatilpasset, vintergrønne og hardføre. Slik finnes det flere, det gjelder bare å ha øynene med seg på tur.

På hvilken måte du kan hente penger fra naturen, uten å forstyrre dens harmoni, det bør du finne ut. Det er to fremgangsmåter med dette opplegget, raske penger og langsiktige, en slags gratis pensjon om du vil.

## 70. Kunstgartneri (nr. 4)

Å dressere planter og forme disse er for så vidt en gammel kunst. I våre dager forekommer dette hovedsakelig i offentlige parkanlegg. Ingen har satt dette i system og tilbyr dette innenfor en egen nisje til hageelskende pengefolk. For, dette ikke er en billig greie, det vil alle forstå.

Dette er en idé for deg som har kunstnerisk anlegg og grønt interesse. På hvilken måte du nærmer deg denne oppgaven avhenger helt av deg. At det kan være en levevei, er opplagt. At det gir raske penger i dagens situasjon, nei.

*Planter trenger tid!*

Her noen «*halvtente*» forretningsideer fra

## DEL 13 AV 16 DATA OG APPER

NYE FORRETNINGSIDEER som knapt noen har tenkt på

Du trenger ikke spesielle kunnskaper for å realisere en APP-idé, til det finnes fagfolk. Viktig for deg er at du *har* ideen. Men her er det flere muligheter for å lage seg en fortjeneste innen data og apper. Bare plukk det som passer for deg.

## 71. Antifobi-APP (nr. 1)

Det er uhyrlig mange penger i en god App. Den som eier en App har gjort lykken (hvis lykken kan regnes i tusenLAPPer)

Det finnes mange fobier i verden. Hver man sin høne, var var Lars Sponheim sitt slagord. Vi utvider det til hver man sin forbi. Nå tror jeg ikke mange lider av en hønefobi, men om så var kunne APPen sikkert ha hjulpet dem også.

Men hva med alle andre som har et reelt problem, hvordan kunne vi hjelpe dem, eller retttere sagt, DU.

Vi har i fleng lokalisert minst 4 -5 fobier, men det finnes flere.

Dersom du faller for denne ideen, må du komme opp med en løsning. . . . og det være?

## 72. For datasmartinger (nr. 10)

Det finnes mange, veldig mange som skriver med to fingrer. Hvorfor har ingen tenkt på å legge hurtigskriveprogrammet (T9) fra mobilen inn på data? Eller finnes det kanskje allerede? Burde selges som down load.

## 73. BransjeVarsler APP (nr. 12)

Bedragere har det på seg at de ofte ikke bare slår til én gang, men benytter seg av sine tricks og fremgangsmåter flere ganger. At de også ofte bytter beite ganske fort og slår til over større avstander, vet man også.

Følgende skjedde her forleden i Moss: En dame møtte opp i en bilforretning og ville prøvekjøre en bil. I likhet med katter er det jo helt vanlig at man heller ikke kjøper biler i sekken.

At bile og dama aldri mer dukket opp bør ikke nevnes, det har du gjettet alt. Hva dama ikke kunne vite er, at dersom den nye APPen din allerede hadde funnets, så hadde man garantert fått tak i henne og man hadde lurt Politiet for nok en henleggelse.

At appen ikke bare dekker bilbransjen . . . er bare bonus fra deg!

## 74. TerrorAPP (nr. 14)

Frykten for terror er hauset opp av media som har berøvet menigmann den vandte tryggheten. Selv om den akutte faren er mindre enn én til en million (1:1.000.000).

Din nye beredskapsApp kan ikke avhjelpe problemet, men kan redusere den i en viss grad. Best er at den kan være til stor hjelp dersom man virkelig blir utsatt for reelle terrortrusler.

APPen aktiveres med bare ett knappetrykk og det er hensiktsmessig at den ligger på beste tilgjengelighet på telefonens tommelplass. Får du det til at knappen i tillegg er selvlysende, kan faren for feiltrykk i mørket minskes betraktelig.

Ideen er litt bedre gjennomtenkt enn i denne kortversjonen, men vi vil jo overlate

. . . litt tenkearbeid til deg!

## 75. NettAPP avis (nr. 15)

Å lese aviser på nettet vil bli mer og mer utbredt. Lesefrekvensen vil øke ettersom flere får smarte telefoner eller nettbrett. Frekvensen vil øker ytterligere når den gamle, papirlesende generasjonen dør ut og yngre øyne overtar.

Leserinteressen kan sprike mellom de ulike temaer så som sport, økonomi, nyheter, kultur mm. og vil spre seg over flere aviser. Det vil for de fleste være uaktuelt å tegne et nettabonnement med flere aviser, derimot kan det tenkes at de er betalingsvillig for akkurat dét som interesserer i øyeblikket.

Det denne APPen skal gjøre at du ikke trenger noen abonnement i det hele tatt, men kan lese alle aviser.

*... og du betaler ikke for det du ikke har lest!*

## 76. E-bok salg over disk (nr. 17)

Nr. 65 i denne boken. Da oppført under forlagsvirksomhet. Denne ideen er allerede beskrevet under idé nr. 65 i denne boken. Da oppført under forlagsvirksomhet. Men et forlag trenger en APP-utvikler for å kunne realisere denne ideen, kanskje DU griper denne?

Å selge e-bøker over disk i bokhandelen har vært forsøkt uten at det var den helt store suksessen. Det lille som var, blir nå avvirket hos Libris.

Produktet var laget som et slags lagrings-kort i et format som trengte en egen kortleser som måtte kobles med kabel til nettbrett. Om det gikk an å koble den også til PC er ikke så sikker, men til iPhone gikk det formodentlig ikke.

Ikke rart det mislykkedes. *Men DU kan bedre?*

## 77. DigiPostCard (nr. 27)

Folk reiser som aldri før, men i samme takt som reisingen har økt, har trenden med å sende gammeldagse postkort avtatt. Det lønner seg knapt å trykke nye, og de som ennå finnes i handelen, falmer i sine stativer. I mange land er det dessuten vanskelig å få tak i frimerker eller å finne postkasser for å sende kortene.

Den digitale utviklingen har rett og slett tatt over. Men ønsket, om å sende en stemningsfull feriehilsen, lever i beste velgående. Det er bare ikke alltid mulig å få til de beste eksponeringer med smart-telefonen.

Det viktigste er å se muligheten i denne nisjen, *... så kommer ideen ganske sikkert!*

## 78. Rekkeviddeangst-fordriver (nr. 40)

Dette handler om delingsøkonomi. Man gir av overskuddet fra de som har, til dem som trenger det.

Det beste er at dette ikke koster «giveren» noe i det hele tatt, likevel får han en slags «reward».

Ettersom antall el-biler øker kraftig, vil også flere oppleve angst for rekkevidden. Dette kan ikke bare utløse mentale belastninger, men også uønskete manøver i trafikken.

Det må være et mareritt å ligge på en høy trafikkert europavei og oppdage at batteriet ikke vil holde frem til målet, og det kanskje ennå er langt til neste lademulighet. Samtidig kan det være en situasjon der man ikke har tid til en lengre ladepause, eller tid til lang kø-venting for å få en ledig ladeplass, eller i verste fall stå i veikanten med tomt batteri og vente på kranbilen.

Ettersom antall el-biler øker og problemet ikke er løst på mange tiår fremover, vil kundemassen for denne APPen bare øke. Behovet vil være der,

*... det spørs bare hvem som er den første som lager den!*

Gamle kjente APPer

knAPP

trAPP

mAPPe

APParat

PAPPa

stAPPe

slAPPa

men de kjæreste er

**tusenIAPPer**

Her noen «halvtente» forretningsideer fra

## DEL 14 AV 16 DIVERSE

NYE FORRETNINGSIDEER som knapt noen har tenkt på

Dette avsnittet er en oppsamling av ulike forslag som ikke passet inn i de andre 15 temabøkene. Derfor er de tatt med i en egen bok i håp om at noen kunne ha appell til deg, på den éne eller andre måten.

Forslagene er ikke bransjesortert, her ligger *kreti og pleti huller til buller*.

### 79. Ny rullestol med gear (nr. 2)

Norge er et kupert land der motbakker kan by på store utfordringer.

En rullestol med kraftutveksling kan her fylle en stor nisje i markedet.

Å gå med staver er en aktivitet som de fleste kjenner til, og særlig nordmenn, det er mer naturlig enn å skyve på et hjul, slik man gjør for å bevege en rullestol.

Betjeningsmåten kan tilpasses brukernes behov. Man kan velge å variere funksjonen, fra å dra *til* seg, eller til å skyve *fra* seg, og med en gir-utveksling.

Skyve- og dra-funksjoner er kjent fra både ski eller roing,

... *men hvordan vil du bygge disse inn i en rullestol?*

### 80. Brannbomber (nr. 4)

Det er ikke nødvendigvis bare fagfolk som har de beste ideer. Ideer kan ha sitt opphav i at legfolk stiller spørsmål, men så trengs fagfolk for å finne de rette løsninger. Her et av legfolkspørsmål:

Hvorfor finnes ikke snille brannbomber, eller kanskje finnes de?

Jeg bor i en liten kommune med delvis, tett og gammel trehusbebyggelse. Brannsjefen er blitt spart inn av budsjettgrunner, brannbilen er flyttet til et fjerntliggende depot i en annen kommune i et annet fylke, og som beredskapsrest har man en liten pick up utstyrt med en mobiltelefon.

Vakthavende mobil-pick-upper kan være på brannstedet i løpet av få minutter, han bor jo her.

Brannbilens oppmøte er avhengig av omstendigheter den selv ikke kan kontrollere. Det kan være glattis, dårlig måking, veiarbeider, trafikkuhell, ras, trefall over veien, m. m.

Det er begrenset med muligheter når bare én man med pick up kommer til stede, han kan selvfølgelig forberede områdesikring, klargjøre hydranter eller få sperret trafikken rundt stedet.

Men med brannbomber kunne han allerede begynne å begrense brannforløpet.

Denne ideen har en løsning, vår løsning, . . . *hva blir din?*

## 81. Reisekniv ( nr. 9)

En lommekniv kan være til god hjelp på reisen, særlig på ferie. Det er situasjoner der man er helt låst uten korketrekker, for eksempel. Det kan være preker å dele et eple med bare hender, eller å kutte et tau med tennene.

Men kniver blir konfiskert i security check in, ofte fine og dyre. Jeg selv ble fratatt en flott Victorynox, men har senere kommet gjennom mange security-kontroller med kniven synlig på bagasjen.

En slik kniv mangler å få kjøpt, . . . *ta du utfordringen?*

## 82. Evighetslampe uten strøm (nr. 36)

At strøm er dyr har vi alle erfart. Riktignok svinger prisen, men over tid går den bare én vei. Verre er det når den blir helt borte, enten ved naturkatastrofer, sabotasje eller andre grunner. Batterier har også kjente ulemper, så det ideelle ville være en autonom lampe, som hverken trengte strøm, batterier eller en annen kraftkilde.

Bruksområder er stort sett de samme som der konvensjonelle lamper finner sin anvendelse, slik som camping/friluftsliv, i trappeoppganger, kjellere, garasjer eller som nødlys, i alle bygg, særlig der hvor rømningsveier skal markeres, (både med hvit lys og som grønn markeringslampe med rømningsymbol), i hoteller, skoler, sykehus og alle bygg, så vel offentlige som private.

I mange land er strømmen så dyr at trappebelysningen kalles minuttlys, og den slår seg ofte av før man har nådd en etasje opp. Jeg har også ved flere tilfeller opplevd, at det plutselig ble mørkt på toalettet. Der sparer man lyset med bevegelsessensorer. Når man, av ulike grunner, holder seg litt i ro, konkluderer sensoren med at man har forlatt åstedet, den kutter strømmen. Da ble det ofte vill vifting med armene for å få lyset tilbake.

Den som konstruerer en slik lampe, vil få et produkt som vil bli etterspurt.

*. . . det er bare å sette i gang!*

### 83. Ansiktsmaske uten ørestråpper (nr. 55)

Alle ansiktsmaskene mot smitte har ørestråpper. Bra for noen, upraktisk for andre. I et bredt marked er det alltid plass til en variant til, særlig hvis den skiller seg fra det gjengse, og særlig hvis den tilfører nye bruksmåter eller løser et problem for mange.

Hvis du tenker gjennom problemet,

*... vil du nok snuble over løsningen!*

Her noen «halvtente» forretningsideer fra

## DEL 15 AV 16 **GAVER TIL DEN SOM HAR ALT**

NYE PRODUKTIDEER som knapt noen har tenkt på

Det er som oftest det store spørsmålet: hva skal man gi? Spørsmålet er en pest og en plage. Vedkommende som skal få en oppmerksomhet *har* jo alt.

Slike gaveprodukter kan være verdt en egen nettbutikk. Men det beskjedene utvalget i denne boken bekrefter at slike gaver er vanskelig å finne, likevel vi har klart å finne 27 stykk. Av disse presenterer vi her et lite utvalg for deg.

Forslagene er hentet fra de øvrige 14 bøker i serien GründerBibelen. Ønsker du bare gavetips slipper du altså å pløye deg gjennom over flere enn 600 nye forretningsideer og mer enn 1.000 boksider.

### **Drikkejakke (nr. 1)**

De fleste har en strikkejakke, og de har en eller annen kosedrikk. For å gjøre den lille kosetunden litt ekstra spesiell, kan det bli en del av ritualet, å skifte til drikkejakken.

Trenger du inspirasjon, finner du den i bok 15, nr. 1

*... men så klart kan du lage din egen variant!*

### **85. Skallebank, terapeutisk redskap (nr. 2)**

Alle har vel en som de gjerne ville gi en på trynet. Kunne avreagere på, og bli kvitt irritasjonen på. Kan hende at du bare misliker vedkommende eller hva personen står for. Det kan være en nabo, svigermor, politiker eller muligens en parkeringsvaktel fra Europark, eller den gjengen der. Det kan så være at din aktuelle irritasjon ikke engang har med ham/henne å gjøre, men gid, -så deilig å kunne få banket det ut av seg.

Det kan være en helsebringende aktivitet, *... på flere måter!*

### **86. Champagnerkonservator (nr. 5)**

Ofte er en gaveseremoni forbundet med at en flaske champagner åpnes. Hvilken gave kunne da være bedre situasjonstilpasset en champagner-konservator.

Det er fremdeles en del flere nisjer som krever sine produkter. Dette er et gaveforslag til den som har alt. Og det er flest av dem som har alt, som også har råd til champagner.

Men ofte er en hel flaske for mye og det er synd at perlene blir borte ved «åpen» lagring, og det er vanskelig å ta vare på en påbegynt flaske til dagene etterpå.

At en slik kan lages vet vi, om du kan lage den vil du finne ut.

En slik sak hadde vært greit å ha, . . . *eller å få!*

## 87. Jordbærredskap (nr. 8)

Det er knapt noen som ikke liker deilige jordbær.

Men mange irriterer seg over at hamsen ofte sitter fast i jordbæret, og må graves frem med fingerneglene.

Det finnes redskap for alt, mangodeler, appelsinskreller, saftpresser, hummergafler, hvitløkspeller, osv.

Mens et redskap til jordbær mangler ennå. Hva om *DU* ga verden et nytt hjelpemiddel som kunne innta andreplassen bak norske oppfinnelser,

. . . *rett etter ostehøvelen!*

## 88. Mayakalender (nr. 10)

Vil du skape et nytt produkt med tusenvis av års varighet og benytte deg av et kjent gammelt prinsipp, så lag nye Mayakalendre. De gamle har gått ut av dato og nye er ennå ikke på markedet.

... *også en gave til den som har alt!*

Når du først er i gang med dette kalenderprosjektet, husk nå for all del å avmerke den viktigste flaggdagen:

... *Den «syttende Maya*

## 89. The missing sock (nr. 25)

Her har vi en «verdensproblemløser»

Dette må bli både en manne- og damepakke.

En problemløser som er kjent for begge kjønn «*The missing sock*».

Denne ideen er så universell at vi ikke kan komme på en eneste butikk som ikke vill ta inn dette.

Men vær rask med å søke beskyttelse for navn og design. Her kan ivrige konkurrenter prøve seg på å stjele d. . .*hvis din idé er like enkel og genial som vår!*

## 90. Königsberger Marzipan (nr. 27)

Dette er ingen nyhet, men helt sikkert en nyhet for de fleste her hjemme. Siden det virker ganske ukjent, vil den som satser på dette, få en markedsdominans, lenge før eventuelle konkurrenter våkner.

Norge er et søtmonsland. Marsipan står sterkt hele året, og topper seg selvfølgelig til jul og påske.

I Norge produseres dette både hos Freia, Nidar og Hval. Utover det kommer mye også fra Anthon Berg i Danmark og fra andre land.

I dette markedet er det merkelig at nordmenn, som er åpne for all verdens delikatesser, ikke har fått øynene opp for denne som står sterk i Tyskland.

Dersom du adopterer denne ideen,

*. . . kan du nyte det «søte livet» for resten av din tid!*

## 91. Din egen internetbutikk

Nå har du vært gjennom denne boken og vi har prøvd å tenne din gründerånd 90 ganger. Kanskje har du funnet noe, kanskje flere ulike produkter, muligens ikke akkurat i samme gate? Uansett, en nettbutikk er likevel et greit opplegg. Om du er heldig, har du kanskje allerede en. Da er halve problemet allerede løst

Men har du funnet frem til nye produktideer, er du bare halvveis. Du må utvikle ideene. Du må ha salg. Den tiden man trengte butikklokaler, er over. Nå kan du klare deg med en nettside, et lagerlokale og en pakkedisk. Start i det små, kanskje i garasjen eller i kjelleren.

De fleste ideer fra denne boken kan du realisere selv, noen må du kanskje ha litt hjelp til.



Det finnes over 500 flere ideer i GründerBibelens 16 bøker, dersom du ønsker et større utvalg, eller ønsker våre tanker og illustrasjoner til det som du fikk fra denne boken.

Har du ikke en nettside, finnes flere som tilbyr komplette løsninger. *SimpleSite.com* tilbyr meget rimelige nettsider som du selv kan fylle opp med ditt budskap og dine produkter, og de har en komplett nettbutikk som ikke koster noe å aktivisere, du betaler bare et lite gebyr hver gang du får et salg. Du kan også velge en komplett nettbutikk for kr. 349,- pr. måned fra [www.shoppingCart.no](http://www.shoppingCart.no)

**Men etter alt strev med denne boken skal vi også gi deg noen smaksprøver fra bok nr. 16, i uavkortet versjon. *Kos deg!***

Her noen «heltenkte» forretningsideer fra

## DEL 16 AV 16 CRAZY

Nå har du fulgt oss tålmodig gjennom hele boken og vi antar at situasjonen din kan være enten prekær eller at humøret er litt «down under». Til oppmuntring gir vi deg derfor noen humorspredere i fulltekst. Du har fortjent det, selv om dette ikke er forretningsideer som kunne passe til din situasjon akkurat nå. Og egentlig ikke i andre situasjoner heller, med mindre du enten har penger i overflod, eller ser verdien i crazy ideer, som faktisk er egnet å trene kreativ busnesstenkning etter mottoet:

---

**IDEER AVLER IDEER,  
MYE INPUT  
PRODUSERER MYE OUTPUT**

---



---

**EIN GÅR GLIPP  
AV NOKRE FINE TING  
OM EIN ER HEILT  
UINTERESSERT I TULL**

*ARE KALVØ  
AFTENPOSTEN 15.11.14*

---

### 92. Piskoteket

Spesielle interesser gir rom for spesielle tilbud. Det skal visst nok finnes et marked for lær, gummi og latex. SM-miljøet som det i kortform kalles. Det man har lest seg til er at de lar seg pryle og banke med køller og pisker, med lærreimer og kjettinger. Helst skal de være bundet med lenker eller håndjern.

Allerede ved Piskotekets inngangsdør blir man møtt av et rødrummet trekantskilt, et såkalled "Fike-pliktsskilt", som varsler førstegangsbesøkende eller særs sarte sjeler, at de gjør rett i og ikke se en "fleisbeskyttelse" for allerede i neste dør vanker det én midt i " \_ " ! Siden kundene har sin interesse på dette spesielle plan kunne man godt utvide tilbudet til også å omfatte høvelbenker. Her kan de stå eller ligge fastbundet, eller -skrudd i skrustikka, og så kan de få seg en overhøvling.

For ekstremister kunne vi varte opp med å bolte dem fast til ambolter. Så kunne det skallebankes med stor eller liten skalle, med slegge, eller smi dem til gode kroker, som tidlig vil krøkes.

Noen er mer beskjedne og vil bare tråkkes på. Disse kan tilfredsstilles med vanlig Thai-massasje, men de som vil piskes, kan få huden full. Så lettvin. En kjappen i lunsjpausen, eller en omgang etter kontortid, på vei hjem. Alt er ferdig rigget og klart. Til bank og pisking. Pisking med ulikt redskap som lærreimer, teppebanker, tynne og tykke pinner. Hos oss henger også et gammelt reklameskilt fra DnC med tekst: Ungdom trenger skikkelig bank.

Spesialtilbud for alle som ønsker regelmessig bank. Vi utsteder personlige bankkort med pinkode. Pinnen kan selv velges i tykkelser fra dirigentpinne til ballkøller.

For de litt mindre krevende, sarte romper som nøyer seg med forsiktig dasking, har vi et attraktiv dasketilbud om kvelden.

Programmet heter Dasknytt Aften.

På vår kantine serveres kun bankekjøtt såklart,

...og rommet for nødvendighetsærender skrives rett ut Pisskoteket.

Kort og godt et behandlingstilbud for sadomaskinister. Og reklamen gir seg selv. En piskende nisse med det slående slogan: ... *Vi Juler, ---hele året.*

Eier og hovedpryer *NüllNüllsex Jems Bånditsj* ønsker velkommen!

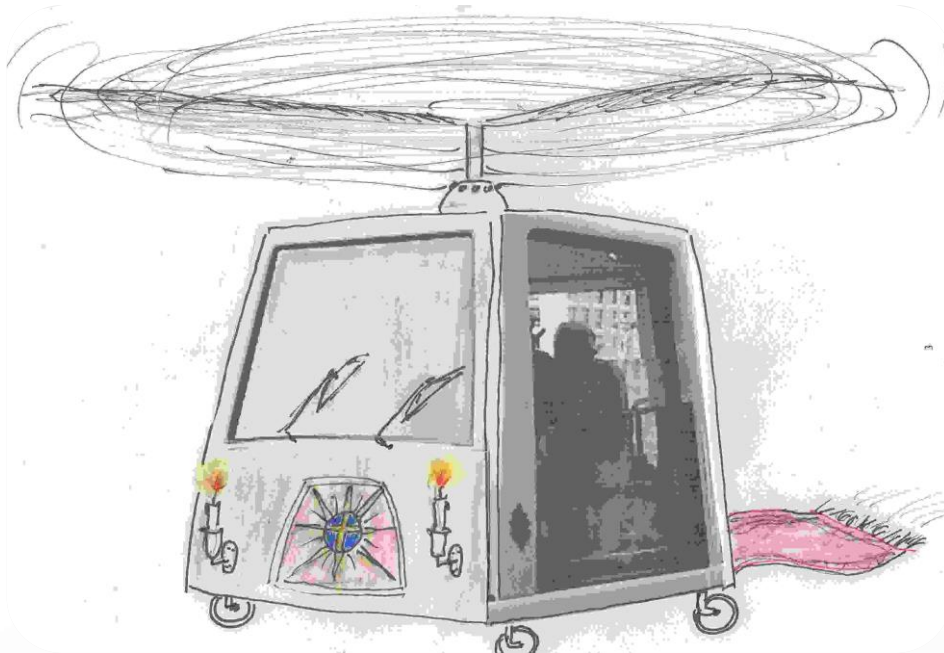


... husk vårt bursdags-gavekort til den som har alt:: Smertelig til lykke

Takk for logoen, Håvard!

### 93. Nytt Pavefartøy

Pavemobil finnes flere av. De store bilfirmaer konkurrerer om å lage de meste komfortable modeller, men det finnes åpne nisjer som ennå venter på deg. Pavobil helligkopter



Red carped

*Tilbudet kan enkelt kompletteres med passende  
konfeksjon fra HelligHansen i Moss.*

.....

### **Selv Gud må prioritere**

Hvis noen ønsker seg en racerbil  
og en annen trenger nye skosåler,  
kan det være vanskelig for den første  
å forstå  
den lange leveringstiden.

.....

*De følgende tre forslag er muligens lette å produsere men vanskeligere å selge. Men i denne  
grønnbølgete miljøtiden kan man jo aldri være helt sikker.*

## **94. Økologisk trimbil**

Har i stedet for startmotor et eller flere pedallet som må trækkes for at dynamoen skal produsere startstrøm.

### 95. Økumenisk trimbil

Har i stedet for frontlykter, to glorier, som lyser opp i mørket. Den har ingen bunn og drives av syndere som går sin botsgang i ruelse.

Kjører helst (best gangbar) på veien til Canossa.

### 96. Økonomisk trimbil

Har ingen driftskostnader. Mangler frontlykter, bunn og startmotor. Har ingen tank, den går ikke en gang på broccoli og forurenses ikke der den står i garasjen

... og ruster.

### 97. Innleggssåler med strandfølelse

Alle har godt av å gå barbert, og det er sunt. Føttene stabiliseres på naturlig vis uten den støtten en sko gir. De fleste liker også å gå barbert, særlig på en sandstrand. Det skrubber hard hud og motvirker at fotens slitelag sprekker.

Ved siden av det behagelige har det altså også en medisinsk effekt. Våre forfedre gikk barbert, og mange stammer i Afrika og Brasil gjør det fortsatt. Hos disse er fotpleie et ukjent begrep.

Så hvorfor har ingen kommet på ideen å lage en innleggssåle med strandfølelse og effekt, eller med sengefølelse, eller glødende kull, hvis du har noen du vil «spesielt tilgodese». De finnes allerede luft, vann og oljefylte såler. Det finnes såler med dempende svamp- og geléinnlegg og med magneter. Det finnes såler med akkupressureffekt og slike som gir fotsonebehandling, såler av lammefell, filt eller kork, men altså ingen med strandeffekt. Sett i lys av nordmenns reisevaner må markedet for en slik såle være det mangedoble enn for slike som har en begrenset brukernisje p.g.a. en eller annen disease.

Extention:

Hva med gressfølelse, gråstein eller å gå på nåler eller med "danspåroserfølelse" til nygifte?

## 98. Bevannelsesbyrå

Begravelsesbransjen har allerede blitt bra liberalisert, og mer vil sikkert komme.

Nå er det bl.a. mulig å ha utenomkirkelige begravelser og under visse forutsetninger kan man strø aske utenom vigslate plasser.

Det norske folket har tradisjonelt vært knyttet til sjøen. Vi har vært en fisker- og sjøfartsnasjon, og mange er opptatt av havet.

Tillatelse om askespredning må søkes hos Fylkesmannen og kan innvilges med innskrenkninger om hvor og hvordan, *for å holde badevannet likefritt.*

Ønsket om at ens aske skal bli spredd utover bølgene kan nå settes i system, med en verdig seremoni. Det er bare å bytte ut «aerth to earth, ashes to ashes and dust to dust» med «water to water, ashes to ashes and fog to fog» da er alt i boks. Vi har her bevist benyttet ordet fog istedenfor steam, det var liksom litt for mye «trøkk» i dét ordet. Etterpå kan de pårørende pøse vann, og blomster og kranser kan påkastes.

Med charterbåter i flere størrelser, i hvert fall ut fra Oslo havn, kan det påfølgende *kranselag* tilpasses «bevannelser» i alle størrelser, og avsluttes med et rungende postludium fra skipets signalhorn og en dundrende ankerdram, til ære for den akkurat sjøsatte. Hertil har du selvfølgelig en Askevitt med firmaets egen etikett, og i fall avdøde var plaget av dårlig samvittighet, kanskje en angredram.

Det bør for god ordens skyld nevnes at man ikke bør strø aske i drikkevannskilder. Det gjør seg litt dårlig at vannet får en bismak av svigermor eller av liket fra en politiker hvis parti man absolutt ikke kunne like.

Tilbudet kan utbygges med bl.a. sjømat, kranser laget av tang og tåre, og innleide gråtekoner, eller havjomfruer samt fanfarer med tåkelur.

Men så kan man tenke tanken i enda litt nye baner.

Hvis man ikke lenger er bundet av konvensjoner, hvorfor må man da ty til de etablerte krematorier. Det er nu mer ikke uvanlig at folk har en egen pizzaovn i hagen, og da er det masse penger å spare. ... *og for de som hverken vil kremes, begraves eller bevannes kan du tilby en egen avdeling for «betorvelse».*

## 99. Podagraforebyggende sko

Etter å ha hatt flere *nærpodagra-opplevelser*, og de var iherdig-jævlig-infernalske, fant jeg at folk bør opplyses, utover et rimelig nivå av ilkesveiledning, til å bli dobbelpreventivt forberedt, om hva de kan vente seg, hvis de fortsetter slik de gjør.

Folk har det bra, stort sett meget bra. Man har det meste, og det som måtte mangle erverver vi på krita. Krita har blitt så billig at bankene kaster tilbud herom etter deg. Du kan få et kredittkort uten stort besvær, og har dermed 30.000,- eller 50.000,- ekstra i lomma. Og du kan få flere kort av ulike tilbydere. Det kan være en stor utfordring for svake sjeler,

å motstå kjøpepressets fristelser.

Moten skifter så fort at en allerede er utdatert, tre måneder etter sist innkjøp. Inn-klær er dyrest før utsalget starter, men det er også da de er mest inn. Ergo begir man seg inn i et shoppingsenter og deltar i et voldsomt "cloth race".

Etter alle nyervervelser blir man sulten. Det er klart at megashopping forbrenner kalorier, men i iveren stapper man som oftest i seg mer, enn det som er nødvendig.

Selvfølgelig ledsaget av edle dråper. Slik bespist og bedrøpet blir man trett. Hvile er eneste botemiddel. Så legger man seg til med full mage, og la seg behage.

Gjentatte øvelser av dette slaget resulterer i overvekt med det ikke sjeldne resultatet, *diabetes2*.

Men for de fleste stopper elendet ikke der. For noen blir det verre. Podagra! Ikke alle uberørte kan forestille seg noe under *det* navnet. De som ikke har det, men som husker sitt verste tannverk, bør tenke seg at de flytter dette verket ned i stortåa. Det gjør like vondt som 3 ganger ned i helvete og retur. Det kalles også vel-levnetssykdom eller portvins-tå. D.v.s. at det sjelden rårer de lavbemidlede, men heller de som lever i overfloden. Det paradokse er at mange «podagrister» har pådratt seg styggedommen på krita.

Dersom du nå er en av de heldige som lever i nevnte floden, begynner å samle på overvekt eller dyrker makeligheten, samt praktiserer overspising og la deg henfalle til utstrakt sofaligging, vær på vakt!

Det er nå du burde kjøpe deg et par podagraforebyggende sko, før det er for sent. Kjøp gjerne på krita, da blir handlemåten litt mer fortrolig.

Ta de på deg og øv på noen podagraskritt. Skoen trykker og klemmer så innmari at det nesten ikke er mulig å rikke seg og å gå noen meter, det gjør så infernalsk vondt, og *det* er botemiddelet. Ingen ønsker vel å plage seg og vil ha mer av det onde.

Podagrammertene fremmer en passiv tilværelse og dette værelse øker igjen muligheten for diabetes II. For nå er ditt aktivitetsnivå blitt redusert til det eneste fysiske mulige: passivitet, men spise kan du fremdeles.

Men i all selvsynd-synsing vil du antakelig tilføre din tilværelse enda en ny dimensjon, trøstespising. Ja det er jo så synd på deg som har overspist og overdrukket i årevis, og som nå har fått podagra. Etter en forsmak på noen dager med podagraforebyggende sko kan du ta dem av deg og komme til innsikt.

Skulle man ikke nå heller ta til fornuften istedenfor å fortsette å stappe i seg? Spise seg opp i nye høyder? Neste stopp ville være diabetes III eller IV? Det går sikkert an å gjøre sport av slikt og sikte mot en plass i Guinness Rekordbok.

Hvordan skulle nå en slik podagraforebyggende sko være konstruert. Bortsett fra egenskapen, at den skal skremme vettet av mulige kandidater, selvsagt.

Alle som har sett redskapet som en skomaker bruker for å blokke ut sko, vet at han har en metalllest som kan ekspandere i bredden. Han kan sette på metallvorter på de steder der skoen, eller overlæret skal presses ut. Han smører på olje for å mykgjøre læret og så øker han presset litt om litt, og gradvis utvider skoen seg.

Kunne man konstruere en sko med motsatte egenskaper? Der foten blir klemt sammen, skoen blir gradvis trangere og metallvorter klemmer på de mest ømme steder.

Den som har plaget seg med et slikt redskap bare en eneste dag, bør være kureret, eller forbli dum. Det valget har man jo selvfølgelig, men da er man i hvert fall oppmerksom på hva man har i vente.

Det er ikke kjent om en slik sko er kjent eller produsert eller påtenkt, så her ligger forretningsideen ennå åpen for deg.

### **Ny forretningside:**

*Hvis noen overhodet har tid, ja da måtte det i hvert fall være pensjonister. At noen av dem også kunne tenke seg å plusse på trygden er kjent. Videre er det en kjent sak at mange av dem allerede har mistet håret, eller er i ferd med det. Hva skulle da være mer perfekt enn å matche alle disse kriterier til en ny forretningside?*

## **100. Hårtellingsinstitutt**

Verden har utviklet seg gjennom flere evolusjonsepoker. Vi nevner i fleng både cambrium, geranium, cranium, preteritum og nå sist, en som må ha gått selveste Darwin hus forbi, hypocondrium. Folk flyr legekantorene ned, både hos faste og løse leger. De vil vite om de er sunne og hvorfor. Og er de ikke syke, så vil de vite hva det kommer av og hvilke sykdommer de ikke har og hva det igjen kan ha for noen årsaker. Det er ikke måte på hva de selv finner ut på internettets helsesider. De vet allerede det meste om seg og sin tilstand, men én ting vet de ikke, og her ligger forretningsideen.

De fleste mennesker har mellom 100.000 og 150.000 hår på hodet, av disse er ca. 80 % i en tilvekstfase, noen få prosent er i mellomfasen og resten i hvilefasen.

Siden forskjellen kan utgjøre hele 50 %, kan det være godt å vite, hvilken kategori man selv tilhører. 50.000 hår fra eller til, kan være avgjørende for den som venter å bli skallet. Antallet endrer seg fra dag til dag. Normalmennesket mister mellom 100 og 150 hår hver eneste dag, bare på hodet.

Dersom det ikke ville komme en naturlig ettervekst ville man bli helt hårløs i løpet av ca. 2.7 år, i beste fall. I verste er man blitt kvitt hårprakten allerede innen to år. Sånn sett er det bra at etterveksten sørger for en viss balanse, i hvert fall for en stund.

Men er det egentlig noen som vet nøyaktig *hvor mange* hår som vokser på *hele* kroppen? Det har jeg også lurt på lenge, men vet ikke riktig hvor jeg skal henvende meg. Som de fleste kropper, kan også min deles i ulike soner, hodehår, skjeggår, bryst og ryggen, armer og ben, og hår på lår, i skritt og i hvile, og noen har spagetti i spagaten, ja noen har dem til og med på tenna, påstås det.

Så lur du sikkert på hvordan man skulle telle hår?

I prinsippet på samme måte som du teller penger, *one by one*. Det kan være tidkrevende, men ansetter man nok pensjonister som har nok tid, skulle det gå glatt, og enda bedre om noen konstruerte en hårscanner.

Et instrument lik security-porten du må gjennom på flyplasser. Du bare skritter gjennom og hårtallet kommer opp på skjermen, på direkten. Du får din utskrift, data blir lagret og ferdig. Neste års scanning gir deg allerede hår- differansen i antall, prosent og en prognose for beregnet tid frem til full fullmåne.

En nisje i hele opplegget er at noen, kanskje særlig kvinner i mellomalderen, vil bare ha telt sine grå hår og vil vite progressen fra år til år.

Det burde i det hele tatt bli obligatorisk med årlige hårtellinger slik at man kan sammenligne håret med året før. Rett og slett sette opp årets hårstatus. Med en slik statistikk over flere år kan man lett prognosere, hvor gammel man er, når siste hårstrået er faren hen.

I sammenligning med hårgjennomsnittet kunne man også fastslå sin egen posisjon på landsnivå innenfor ens egen risikogruppe.

Det er egentlig merkverdig at SSB ennå ikke har oppdaget denne kolossale mangelen på folkeopplysning. De kunne godt ha spandert et avsnitt i Statistisk Hårbok om Norsk Levehårsundersøkelse, den nye infobasen for moderne hoder.

Som du har skjønnet er dette bare tull og moro. Men, ideen er ikke så surrealistisk likevel. Å miste hår er et stort problem for mange. Store kosmetikkfirmaer som Wella, Schwarzkopf og L'oréal Paris med flere driver intens forskning og det foregår omfattende forsøk. Det ligger big business i denne nisjen, forutsatt noen finner en enkel og pålitelig måte å løse problemet på.

Enten du kunne selge scanneren til disse, eller bare selge dine tjenester. Den norske oppfinneren John Lyng's motto ville vært: Hvorfor skulle jeg selge kua bare *én gang*, når jeg kan selge melken *hver dag!*

## 101. Donatorium for frittgående sæd

... eller prøv noe helt nytt som det også er stort behov for.

Et Donatorium. Her kan trengende søkende og frittgående sæd, matches på neutral grunn. En slags sjenkestove der folk kan gi og/eller ta imot av overskuddet og alle blir lykkelige.

*... og så vanker det sikkert sigar og kake på Farskapsdagen!*

## 101. Norsk Lystambulanse

Denne ideen ble unnfanget under koronapandemien i Mars 2020, da alle skulle holde seg innendørs og sammenkomster over 5 personer var forbudt. Det gikk hard utover fornøyelseslivet. Restauranter og barer var stengt, festivaler ble til Festi-dvaler og all moro ble plutselig borte. Men for den som hadde lyst på en fest, innenfor lovlige rammer, men bare ikke kom seg ut til «festbutikken» kunne da ringe etter Norsk Lystambulanse. De leverte det som trengtes på døren.

Det er ikke bare pizza man kan få hjemlevert, det er heller ikke uvanlig med blomster, fruktkurv, aviser is krem og frossenfisk, blant annet. Men hva kan gjøres når tris-tessen har tatt overhånd, og hverken pizza, aviser eller fisk ville hjelpe? Da ringer man Norsk Lystambulanse.

Lystambulansen tilbyr førstehjelp med både able- og andre gøyer, de kan levere kissogrammer, jøglrier og allskens partyutstyr og pappneser, rett på døren. Hvis dette ikke hjelper mot tristessen, er innleggelse i «Lysthuset» en annen løsning. Det pleier å hjelpe mot graverende tilfeller av mismot og tungsinn.

Lysthuset er en klinikk der man kan få allslags behandling som er lystgivende, både champangerjacuzzi, discosauna, og lyst-massasjer av ulike slag.

At Norsk Lystambulanse er et privat foretak har de fleste allerede gjettest seg til. At en slik organisasjon ikke er gratis ligger også for hånden, og at dens tjenester ikke kan foreskrives på blå resept er også innlysende, selv om det på samme tid også er både synd og tragisk.

Dette er grunner for at et medlemskap er påkrevet, hvis man vil kunne tilkalle dens hjelp. En månedlig kontingent trekkes med autogiro. Dette sikrer deg at Ambulansen stiller opp når lysten er på et lavmål. At utrykningen belastes individuelt er allerede akseptert idet man har godtatt medlemsbetingelsene. Beløpet avhenger av, hvilken assistanse som ble rekvirert, hvorav

innleggelse, og gruppeinnleggelse selvfølgelig topper prislisten. Man kan også kalle det for party-outcourcing.

Slik var opplegget tenkt, i alle fall. At det ble noe «annarlunda» skyldtes ikke mangel på initiative, men mangel på bevegelsesfrihet. Norsk Lystambulansse måtte holde stengt i likhet med flere andre forretninger eller institusjoner der mennesker kunne møte mennesker, og som ikke var strengt nødvendige. Av smittevern hensyn kom vi i kategorien: Frisører, massører, treningsinstitutter, skoler, barnehager, kinoer, teatre, fotballstadier, tennisbaner, svømmehaller og kirker mm

*... så det så ikke lyst ut med lysten!*

## 102. Sløsetilsynet

Dette er mindre en forretningsidé, og mer et oppgitt stønn.

I den grad Norge allerede har en Riksrevisjon, funksjonerer denne etter «- - - etter-snar-prinsippet».

Det som vi trenger er en bemyndiget Tilsyner, som jobber etter «føre var prinsippet».

Til bruk for politiske partier, og en service som medier og interessegrupper burde kunne kjøpes.

Det finnes mye uvettig sløsing med offentlige penger. Det er ikke sjelden at, når en ny direktør, eller topp politiker tiltrer amtet, at han har et sterk markeringsbehov. I mangel av bedre fagviten er det ofte det første man gjør, er at virksomheten må få et nytt navn eller en logo.

Dette resulterer gjerne i at samtlige ytre former av «corporate image» så som fasadeskilt, uniformer, bilbeskriftninger, brevhoder, visittkort, websider mm. må byttes ut. I private firmaer, der man forvalter eierenes, eller aksjonærenes penger, er det styret som tillegger denne revisjonsjobben, gjerne *før* pengene blir brukt. I det offentlige er det bare å pøse på, forvaltningen må gjøre som sjefen sier, og blir redusert til en flokk klakkører.

Det er her en Riksrevisor byrde kunne være kontrollinstans. Både før investeringer over et visst beløp kan brukes, og også etterpå, for å få bekreftet at investeringen kunne forsvares.

Dette vil ha en oppdragende virkning, og en informativ, slik at folket vet at deres skattebetalinger blir respektert.

Som eksempler kan nevnes i fleng:

- Bilsakkyndige ble til «Tilsynere» som minner mer om glasskuler og tarotkort enn bilspesialister.

- NSB måtte få ny logo og nye uniformer, togene hette Signatur og Agenda, som heller ikke minnet om tog.

Dette var i 1999. Noen år senere fikk NSB ny sjef og togene måtte omdøpes til VY eller FY på folkemunne. Like uvettug som tidligere navnebytte, og snart får de sikkert en ny sjef igjen.

- Samme tullet så vi hos Posten. Siden 1647 et veletablert navn, med internasjonal forståelse, ble til Bring. Like uforståelig, særlig fordi de selv fortsatt kalles seg for Posten. Hav var vitsen, og hva var prisen?
- Det siste varpet, for å tilfredsstille en enslig, avdanket politikerdame, var at Fylkesmann ble til statsforvalter istedenfor Fylkesforvalter. Så galt har det blitt at staten nå forvaltes fra fylkesnivå? Hva styrer statsministeren med nå da, da?
- Det har tatt ca. 30 år med forberedende kostnader for å lage et norsk ID-kort, som antakelig likner på prikken de som har vært godkjent i over en mannsalder på kontinentet. Forresten *mannsalder*, snart må vel samtlige offentlige tekster nytrykkes for å slette *mannen* i navnet. Det koster jo ikke politikernes penger!

Nei bevare oss for slike tullebeslutninger. Vil slike «strebere» ha slike endringer, bør de betale det selv, og av sin ufortjent overrikelige lønn,

(hvis de vil unngå overprøving av Sløsetilsynet.)

En siste bønn: Gud bevare oss for at denne posten ikke blir opprettet for å gi nok en trygg aldersplassering for nok en avdanket og utbrukt politiker.

---

**SKATTEBETALER  
BLIR MAN IKKE  
AV UTDANNELSE,  
MEN AV LIDELSE!**

---

# GRÜNDERBIBELN

levert som PDF, direkte til din PC

	Sider	Pris
Del 1 Servering/overnatting (41 ideer)	66	200,-
Del 2 Service og tjenesteyting (89 ideer)	181	350,-
Del 3 Nye produkter (106 ideer)	170	450,-
Del 4 Sport og Friluftsliv (31 ideer)	60	150,-
Del 5 Tekstil (21 ideer)	43	100,-
Del 6 Small Business og Bijobb (26 ideer)	154	350,-
Del 7 Bil/Bygg/Håndverk (46 ideer)	98	250,-
Del 8 Mat/Helse/Slanking/Kosttilskudd (36 ideer)	78	200,-
Del 9 tekniske/kjemiske ideer (84 ideer)	129	350,-
Del 10 Souvenirer/ Kunst/Gaver (til den som har alt) (27 ideer)	71	150,-
Del 11 Forlag/Media/Journalistikk (21 ideer)	59	100,-
Del 12 Hage/(XX ideer) (41 ideer)	85	200,-
Del 13 Data og APPer (42 ideer)	85	200,-
Del 14 Diverse ideer (56 ideer)	95	250,-
Del 15 Gaver til den som har alt (27 IDEER)	40	100,-
Del 16 Crazy ideer underholdning og kreativ trening (130 ideer)	160	400,-

**Gründerbibelen kan bestilles på**

[Grunderbibelen.no](http://Grunderbibelen.no)

**A**lle temabøker i fulltekst, gir deg både løsninger på de ovenfor nevnte «halvtente forretningsideer» og kan egne seg som tillegg av din virksomhet, nå under coronaen. Men de gir deg også utallige ideer som du kan bruke i ledige timer for å planlegge litt mer langsiktig.

Vil din virksomhet se ut likedan etter? som før coronaen?

Vil markedet har endret seg? Må du redusere fordi du sitter med færre ansatte? Hvordan vil konkurrentenes aktiviteter innvirke på din business?

Kanskje du bør benytte tiden nå for å finne ut, og planlegge for senere? Du vet hva du er god til, her kan du muligens finne ut hva du kan bli enda bedre til, *det er alltid verdt å prøve.*

Takk for at du fulgte oss så langt på veien, håper du kommer styrket ut av coronatiden.

**Motstand gjør deg sterk!**

**Nr. 103. En siste utvei  
(ikke anbefalt)**




---

**RIKDOM OG FATTIGDOM  
ER TO DOMMER  
MAN IKKE BLIR DØMT TIL,  
MEN VOKSER SEG INN I !!!**

---