

GÖR DIN EGEN AFFÄRSPLAN!

- En nödvändig vägledning till Dig som tänker starta eller driver eget företag



NyföretagarCentrum

Mer information finns på
www.nyforetagarcentrum.se

Varför Affärsplan...?

Arbetet med affärsplanen är A och O för den verksamhet Du funderar på att starta. Det är först efter Du påbörjat detta arbete som Du har ett vettigt beslutsunderlag för att starta eller inte starta ett företag. Det är inte bara Du som får ett beslutsunderlag utan även Dina nära "samarbetspartners" som banken, försäkringsbolaget, revisorn, redovisningsbyrån, styrelseledamöter etc. De har rätt att få skriftligt underlag på hur verksamheten är tänkt att fungera. Skriv affärsplanen med blyerts. Det är ett föränderligt dokument eftersom förutsättningarna hela tiden förändras.

Affärsplanen behövs:

- för finansiären (banken) för att bedöma risken med din nya verksamhet
- för Dig själv för att bedöma Ditt företags styrka och svagheter (som skall åtgärdas)
- för att visa andra intressenter, medarbetare, samarbetspartners
m fl hur intressant och lönsamt projekt du har
- för att underlätta diskussioner och förhandlingar med tilltänkta kunder och leverantörer
- framförallt för att underlätta det praktiska arbetet när verksamheten startar

Lycka till!

Namn- och adressuppgifter

Namn: _____ Ålder: _____

Företag: _____

Org.nummer: _____

Adress: _____

Postadress: _____

Telefon: _____

Telefax: _____

Uppgifter som behövs senare

Bank: _____ Kontakt (namn): _____

Försäkringsbolag: _____ Kontakt (namn): _____

Revisions-/redovisningsföretag: _____ Kontakt (namn): _____

Affärsplanen arbetades fram under perioden: _____

Innehåll

	Kapitel	Sida
Affärsidén - vad skall Ditt företag arbeta med och tjäna pengar på?	1	4-5
Du som nyföretagare	2	6-7
Din marknad - Dina kunder	3	8-9
Marknadsföring, reklam och försäljning	4	10-11
Administration, avtal, försäkringar, lokaler samt allt praktiskt som skall skötas	5	12-13
Ditt nätverk - vem gör vad?	6	14-15
Företagsform och etableringshinder	7	16-17
Ekonomi, resultat- och likviditetsbudget samt finansiering	8	18-23
Startbeslut och tidsplan	9	24-25
Styrka-, svaghetsanalys	10	26-27
Förteckning över lokala NyföretagarCentra	11	28-30

Du arbetar med affärsplanen genom att följa instruktionerna på uppslagets vänstra sida. På högra sidan av uppslaget finns frågerubrikerna skrivna igen och en skuggad yta där Du fyller i dina svar. Ytterligare till höger om de skuggade fälten finns streckade rutor. Fyll inte i dessa! De är till för banken eller andra som granskar din affärsplan.

1. Affärsidén - vad skall Ditt företag arbeta med och tjäna pengar på?

Företagets arbetsnamn:

PRV Bolag i Sundsvall är numera den myndighet som godkänner vilket namn företaget får använda. Arbeta alltid med ett arbetsnamn på företaget tills namnet blir godkänt av PRV. Gör gärna en koppling mellan affärsidén och namnet på företaget. Det är i undantagsfall affärsidén sammanfaller med företagsnamnet dvs att Du själv är affärsidén. Exempel -Konsultfirma Eskil Andersson - vad säger företagsnamnet om vad firman har för kompetens eller inom vilket område företaget verkar?

Bransch:

Inom vilken bransch tänker Du arbeta. Då du anger till PRV inom vilket/a områden företaget skall verka registreras också detta i din anmälan. Ändrar Du affärsidé eller inriktning på företaget måste också detta ändras hos PRV. Kostnader som uppstår, främmande från vad som angetts, skall egentligen inte godkännas av revisor och skattemyndighet. Varje bransch är SNI-kodad, vilket innebär att branschen är kategoriserad till ett antal siffror. Vilken är din bransch SNI-kod?

Tjänster:

Att sälja tjänster skiljer sig från att sälja produkter. Det är många gånger svårt att beskriva tjänsten. Produkten går alltid att ta på och därmed beskriva. Det är därför viktigt att noga beskriva den tjänst Du skall sälja på marknaden. "Paketera" gärna Din tjänst så kunden vet vad man får ut av att anlita dig och tjänsten. Det är många gånger svårt att beskriva tjänsten kortfattat men tänk på hur lite tid Du har på Dig att "sälja in" Dig och Din tjänst.

Handel:

Handel täcker både tobaksaffären på hörnet och grossisten inom golvbranschen. Försök här beskriva hur handeln skall gå till och vilka som kan vara inblandade. Behövs lager och hur stort sortiment måste Du ha i starten?

Varor/produktion:

Skall Du starta eller ta över en produktion. Försök beskriva eventuella mellanled och hur Din nisch fungerar i Din bransch. Vad har Du för erfarenheter av produktionen/branschen? Kommer Du tillföra något nytt i produktionen eller på annat sätt skapa en unik produkt/miljö?

Målgrupp/kunder:

Vem/vilka är Din främsta målgrupper? Kan Du kvantifiera den/dem storleksmässigt. Har Du t om namn idag på kunder? Hur kan Du nå Din målgrupp och kundgrupp med Dina varor/tjänster eller produkter? Kan detta tillvägagångssätt bli en del av affärsidén? Stora företag har också varit små men lyckats tack vare en uttänkt filosofi/sätt att nå marknaden. De gjorde inte som alla andra - de skapade en egen metod. Du kan söka kund-grupper genom olika adressregister och uppslagsverk. Kontakta gärna Nyföretagarcentrum!

Målformulering/Affärsidé:

Med några få meningar skall Du försöka beskriva vad Ditt företag skall tjäna pengar på. Meningarna skall innehålla vad Du har för produkt/tjänst/sortiment och hur Du skall bedriva verksamheten. Ange gärna geografiska begränsningar, specialitet/nisch. Tänk på vad Du har för målsättning - lågpris- eller kvalitetssortiment? Ett företag som struntar i affärsidén eller bara anger tjäna pengar - har ingen ryggrad! Ett företag utan ambition och mål vill få ha att göra med eller göra affärer med. Alla som frågar skall förstå din affärsidé. Den behöver inte innehålla högtravande ord och uttryck som ingen förstår. Kunder, medarbetare, branschfolk, släkten etc skall alla förstå Din formulerade affärsidé. Du har fått många tips i områdena ovan som Du själv besvarat. Det är först när Du upprepat affärsidén ett flertal gånger som olika aktörer som t ex kunder, leverantörer och konkurrenter på marknaden börjar uppfatta vad Du arbetar med.

1. Affärsidén

Företagets arbetsnamn:

--	--

Bransch:

--	--

Tjänster:

--	--

Handel:

--	--

Varor/produktion:

--	--

Målgrupp/kunder:

--	--

Målformulering/affärsidé:

--	--

2. Du som nyföretagare

Dina erfarenheter av branschen:

Beskriv kortfattat vad Du arbetat med tidigare och de erfarenheter Du har av den bransch Du funderar på att starta inom. De allra flesta som startat ett nytt företag har arbetat inom branschen i många år. Då man startar eget tar man med sig detta kunnande och även några viktiga kontakter/kunder för att få en flygande start. Om Du däremot startar inom en ny bransch måste Du övertyga andra om Ditt kunnande.

Dina erfarenheter som företagare:

Har Du några erfarenheter av eget företagande? Har du någon i vänkretsen eller i släkten som driver ett företag? Beskriv Dina erfarenheter!

Privatekonomi:

Numera säger alla banker och kreditinstitut att nyföretagaren skall stå för det egna kapitalet/riskkapitalet. Med det menas startkapitalet som Du kan stoppa in i företaget som riskpengar. Pengar som Du aldrig mer ser om företaget går omkull. I en del fall kan det egna kapitalet/riskkapitalet vara själva aktiekapitalet eller del därav i företaget. Även om Du inte tänker låna pengar i banken kanske företaget måste skaffa sig en checkkredit. Även då tittar alltid banken på Din privatekonomi. Om Du har stora lån sedan tidigare och inte kan få fram riskpengar till företaget är det en dålig start. Hur mycket vågar eller kan Du riskera privatekonomiskt?

Hemförhållanden:

Har Du någon som "backar upp Dig" på hemmaplan - namnge! Någon Du kan få förståelse hos när motgångarna kommer och någon Du kan "prata av dig med"? Det finns inget så ensamt som en ensamföretagare. Kort sagt Du behöver ett personligt "bollplank". Personen behöver inte vara expert på det område Du skall starta inom, snarare tvärtom, en personlig vän som ger goda råd vad gäller relationer och vanligt "sunt bonnförnuft". Gå hem och prata igenom Dina ambitioner att starta eget. Att vara företagare är en livsstil - ett sätt att leva. Det krävs ett totalt engagemang av Dig med massor av energi.

Personliga egenskaper:

Vilka egenskaper skall man besitta för att lyckas som företagare? Försök att hitta en förebild och lista hans/hennes personliga egenskaper. Ofta beskrivs den som lyckas, vara envig, lite snål, drivande och visionär. Beskriv Dina personliga egenskaper. Vad är det som gör att Du är lämpad att bli framgångsrik företagare? Är Du en "säljande" person? Kan du hålla flera bollar i luften samtidigt?

Ditt personliga nätverk:

När problemen hopar sig är så dags att söka efter hjälp och kontakter. Dina bästa kunder är säkert en del av Ditt innersta nätverk. Lista här namnen på de som idag är en del av Ditt personliga nätverk som skall kunna ge Dig en hjälpsam hand. Sätt gärna kompetens eller funktion efter namnet.

Kopplingen mellan Dig och affärsidén:

Ange vad det finns för koppling mellan Dig och Din affärsidé? Ha gärna i bakhuvudet om någon annan skulle kunna starta upp med Din affärsidé utan Din bakgrund, kunskap och erfarenheter? Övertyga! Slutligen; har Du en förmåga att sälja Dig själv? Om inte Du kan sälja Din affärsidé och tjänster/produkter - vem kan då? Om någon annan skall sälja Dina varor eller tjänster - vem - varför?

Kompanjon/delägare:

Många kompanjonskap slutar med brutna vänskapsband. Om Du skall skaffa en kompanjon måste han/hon kunna komplettera Dina kunskaper och personliga egenskaper och läggning. Vem skall göra vad i företaget?

Finns kompanjonsavtal - en nödvändighet före start! I kompanjonsavtalet skall det finnas regler för fördelning av vinst/förlust, förmåner, hembud, konkurrensklausul etc. Skriv ner namn på kompanjon/delägare.

Affärsetik

Ditt rykte som företagare bör Du vara rädd om. Det är genom att vara och verka som seriös företagare som Du blir bedömd av andra. Att ligga i lagens utkanter är naturligtvis även riskfyllt. Men det är lika riskfyllt att bli förknippad med företeelser som är oetiska eller strider med god affärssed. Tänk på att affärsrelationer alltid bygger på förtroende. Din framtid som företagare är beroende av att Du och Ditt företag blir känd för god affärsmoral och hög etik.

2. Du som nyföretagare

Dina erfarenheter av branschen:

--	--

Dina erfarenheter som företagare:

--	--

Privatekonomi:

--	--

Hemförhållanden:

--	--

Personliga egenskaper:

--	--

Ditt personliga nätverk:

--	--

Kopplingen mellan Dig och affärsidén:

--	--

Kompanjon/delägare:

--	--

3. Din marknad - Dina kunder

Dina kunder/säkra debiterbara arbeten/produkter:

Har Du redan idag säkra debiterbara arbeten och kan lista en eller flera kunder som har lagt en order eller garanterat att köpa Dina tjänster/produkter/produktion är det mycket värt. Lista dessa kunder och arbeten härintill. Lista även dem Du med säkerhet tror kommer att utnyttja Dig och Ditt företag. Har Du redan börjat sälja?

Hur ser Din typkund ut och var finns hon/han?

Beskriv hur Din typiska kund ser ut. Preciserar var kunden finns rent geografiskt. Vanor, koppling till andra produkter/tjänster etc. Finns kunderna bland privatpersoner, företag, kommun, föreningar etc?

Hur stor är den totala marknaden/Din andel (kronor och %)?

Ta reda på hur stor Din marknad är inom "Din" bransch. Hur mycket omsätter den totalt och i det geografiska område som Du tänkt verka inom? Sätt upp ett marknadsmål i procent av marknaden. Detta ger perspektiv på hur stor alternativt liten och konkurrensutsatt Din bransch och marknad kan vara.

Hur skall Du nå Din marknad och Dina kunder?

Berätta vilka åtgärder och medel Du tänker använda Dig av för att nå marknaden och kunderna. Viktigt är att ange i tiden när Dina aktiviteter skall sättas in. Kostnaderna måste även uppskattas och förs in under budgetavsnittet. Lista de hjälpmedel Du tänker ta till för att nå marknaden.

Kan Du paketera Dina tjänster/produkter alternativt hjälpmedel?

En anledning till att konkurrenterna finns etablerade är att de oftast gjort en insats för att ta sig in på marknaden och sedan stanna kvar där. Analysera noga vad konkurrenterna gör rätt och fel innan Du bestämmer Dig för hur Din verksamhet skall se ut och presenteras. Att göra som alla andra är förmodligen det svåraste sättet att etablera sitt företag på. Varför! Kan man hitta en nisch och paketera produkter/tjänster så de blir lättuppfattade på marknaden har man större förutsättningar att lyckas. Att lyfta fram en nisch eller på udda sätt presentera sig och sina tjänster/produkter, gör att man har större chans att bli ihågkommen. Hur ser Din produkt ut i färdigt skick?

Hur betalar kunden?

Är det kontant, tio eller trettio dagar netto? Betalar kunden efter fyrtio dagar och är kreditförlusterna i branschen stora? Detta är mycket viktigt för Din likviditetsbudget. Vilka leveransvillkor har Dina produkter? Finns speciella kreditvillkor?

Hur mycket och hur ofta köper kunden?

Med vilken periodicitet (hur ofta) köper kunden Dina tjänster/varor/produktion? Måste Du ligga på mellanlager? Har Du säsongvariationer i Din bransch? Hur påverkar detta Din försäljning? Hur köptrogen är kunden?

Beskriv konkurrenterna och deras produkt/tjänstemix:

Gör en konkurrentanalys! Beställ hem årsredovisning från PRV på den värsta konkurrenten. Fråga vänner och bekanta vad de tycker om fördelar respektive nackdelar med konkurrenten. Berätta sedan om Ditt upplägg och be om ärliga svar vad de tycker. Beskriv intill konkurrenten/erna och deras produkt/tjänstemix.

3. Din marknad - Dina kunder

Dina kunder/säkra debiterbara arbeten/produkter:

--	--

Hur ser Din typkund ut och var finns hon/han?

--	--

Hur stor är den totala marknaden/Din andel (kronor och %)?

--	--

Hur skall Du nå Din marknad och Dina kunder?

--	--

Kan Du paketera Dina tjänster/produkter alternativt hjälpmedel?

--	--

Hur betalar kunden?

--	--

Hur mycket och hur ofta köper kunden?

--	--

Beskriv konkurrenterna och deras produkt/tjänstemix:

--	--

4. Marknadsföring, reklam och försäljning

Lista marknadsföringshjälpmedel:

De allra flesta sätter likhetstecken mellan marknadsföring och reklam. Marknadsföring kan också vara: hur produkten beskrivs och presenteras mot marknaden med bruksanvisningar etc, hur personalen uppträder och hur kunniga de är, öppettider och servicebegrepp, platsen för företaget (geografisk placering), prissättning med rabatter, kreditmöjligheter och betalningsvillkor osv.

Lista vad som är viktigt och utmärkande för Ditt företag vad gäller marknadsföringshjälpmedel. Ange tidsmässigt (om det går) när Du skall ordna den föreslagna insatsen i tiden. Ofta åtgärdar man de tråkiga men viktigaste sakerna sist. Gör en åtgärdsplan!

Det är också viktigt hur Du introducerar Dig på marknaden. Du måste få ett uppmärksamhetsvärde som gör att kunderna börjar hitta till Dig. Berätta hur Du introducerar Dig! Rätt produkt till rätt pris på rätt plats!

Reklam, trycksaker, kuvert och visitkort:

Det finns ett otal hjälpmedel att använda i reklamsammanhang:

- Personlig försäljning
- Säljbrev
- Direktreklam
- Annonser
- Artikel i orts- och annonstidning (facktidning)
- Mässor, utställningar etc

Försök lista vad som gäller för Dig och hur stor insatsen skall bli. När ligger den i tiden och hur kostsamt är det både ekonomiskt och arbetsmässigt. Uppskatta och för över kostnaden på budgetavsnittet. För ut längst till höger i skuggmarkerat område när insatsen skall ske. När Du fått OK på Ditt firmanamn från PRV bör Du trycka t ex brevpapper, kuvert och visitkort samt eventuell fakturablankett.

Internet:

Allt fler använder Internet som ett verktyg för att nå sina kunder. En egen hemsida med en enkel beskrivning om företaget och vad som finns att erbjuda kan vara ett bra och kostnadseffektivt sätt att nå marknaden på.

Tänk på att hemsidan är Ditt ansikte utåt och hemsidan måste uppdateras med jämna mellanrum.

Logotype:

Hur ser företagets logotype ut? Beskriv med ord symbolen och om möjligt rita upp den eller bilägg skiss!

4. Marknadsföring, reklam och försäljning

Lista marknadsföringhjälpmedel:

1.	
2.	
3.	
4.	
5.	
6.	
7.	
8.	
9.	
10.	

Reklam, trycksaker, kuvert och visitkort:

1.	
2.	
3.	
4.	
5.	
6.	

Logotype:

--	--

5. Administration, avtal, försäkringar, lokaler samt allt praktiskt som skall skötas

Vem sköter vad? Namn

Bank
Budgetering/Budgetuppföljning
Bokföring/redovisning
Bokslut
Deklaration
Fakturering
Försäkringar
Försäljning
Marknadsföring och reklam
Momsredovisning
Order och inköp
In- och utbetalningar
Personal
Post
Revisor
Skatter och avgifter

Avtal, hyresavtal, kompanjonsavtal, återförsäljaravtal:

Presentera samtliga avtal som har ingåtts eller skall ingås. Låt gärna en jurist titta igenom avtalen före Du skriver på! Till synes oskyldiga avtal och överenskommelser kan få ödesdigra konsekvenser. Hur förvarar Du dessa värdehandlingar?

Etableringshinder:

Inom vissa branscher krävs tillstånd från lokala eller statliga/regionala myndigheter för att bedriva verksamhet. Lista vilka myndighetskontakter Du haft eller kan komma i kontakt med för att kunna driva din tänkta verksamhet.

Försäkringar:

Försäkringar är ofta lågt prioriterade. Ansvars-, avbrotts- och egendomsförsäkring samt rättsskydd liksom liv-, sjuk-, olycksfalls- och pensionsförsäkring får ej glömmas. Det finns prisvärda försäkringar för nyföretagare hos många försäkringsbolag vilka täcker den första tiden som nyföretagare. Glöm inte heller bort A-kassa för småföretagare.

Lokaler:

Var skall Du driva Din verksamhet? Att starta hemifrån kan ofta vara en billig lösning men förödande för affärerna och den sociala kontakten med andra personer (arbetskamrater). Det gäller att synas och bli tagen på allvar när man väl satsar och blir företagare - det finns enkla och billiga alternativ. Beskriv var Du skall finnas och hur det skall skötas rent praktiskt.

Styrelse:

Använd Din styrelse som kompetensförstärkare i Ditt företag. Vilka skall sitta i styrelsen och vilken kompetens och erfarenhet har de? Kravet på kompetent styrelse ställs alltmer av bankerna idag. Detta gäller vid aktiebolagsbildning.

5. Administration, avtal, försäkringar, lokaler samt allt praktiskt som skall skötas

Vem sköter vad?:

Namn

Bank Budgetering/Budgetuppföljning Bokföring/redovisning Bokslut Deklaration Fakturering Försäkringar Försäljning Marknadsföring och reklam Momsredovisning Order och inköp In- och utbetalningar Personal Post Revisor Skatter och avgifter	
---	--

Avtal, hyresavtal, kompanjonsavtal, återförsäljaravtal:

--	--

Etableringshinder:

--	--

Försäkringar:

--	--

Lokaler:

--	--

Styrelse:

--	--

6. Ditt nätverk - vem gör vad?

Ensam är inte stark!

Att driva företag idag är annorlunda mot vad det var för bara 15-20 år sedan. Allting går ofantligt mycket snabbare. Många säljer inte på annonser längre utan enbart genom kontakter. Ett annat ord för kontakter är nätverk. Det är inte en slump att framgångsrika företagare har ett stort och brett nätverk.

Placera namn på Dina kontakter på respektive rad. Det finns lediga rader och utrymme för att rita flera.

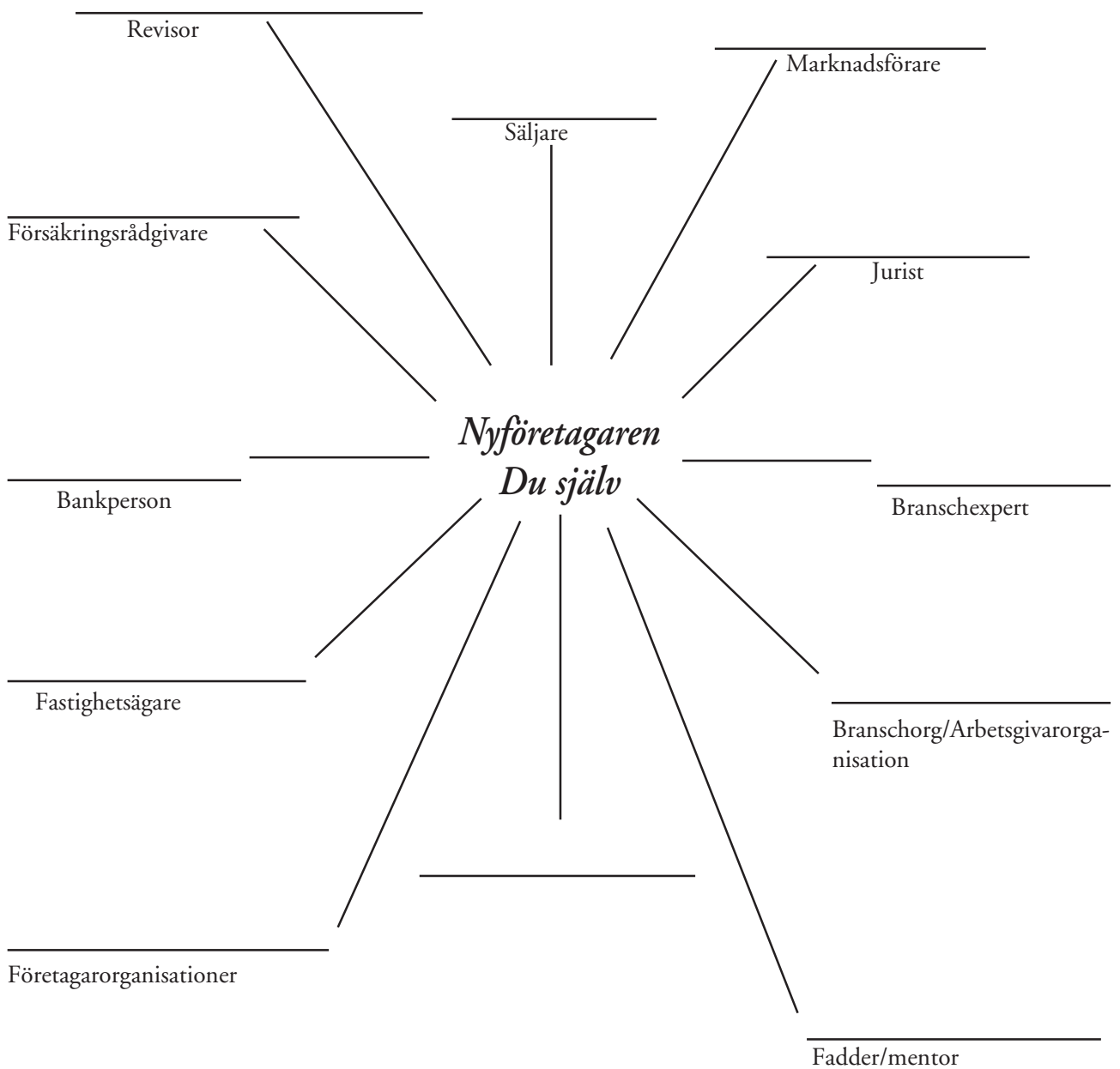
Inom näringslivet finns nätverk för och mellan företagare. Företagarorganisationer som Företagarnas Riksorganisation och SAF har tillsammans med olika branschorganisationer en självklar plats vad gäller skapandet av kontakter. Som nyföretagare gäller det att knyta många nya kontakter.

Den första tiden som nyföretagare är ovan och prövande. Att ha ett bollplank som är uppdaterad just vad gäller Ditt företag är "guld värd". Fråga NyföretagarCentrum om de kan hjälpa till med kontakter så att Du vidgar Ditt nätverk.

Styrelsen:

Styrelsen blir alltmer viktig även i ett litet företag. Allt för ofta består styrelsen enbart av ägaren och hans make/maka. Styrelsesammanträden och bolagsstämman blir då lätt "pappersprodukter". Minst ett par gånger om året borde styrelsen i företaget resonera kring affärsidén och nya utvecklingsmöjligheter. Istället för att betala marknadsförare och konsulter dyra pengar för råd kan någon erbjudas en styrelsepost mot ersättning eller utan ersättning. Krav på styrelse gäller inte handelsbolag/kommanditbolag och enskild firma. Använd ditt nätverk som resurs oavsett om Du har en styrelse eller ej.

6. Ditt nätverk - vem gör vad?



Styrelsen:

--	--

7. Företagsform och etableringshinder

Vilken företagsform passar Din affärsidé bäst?

Har Du noga övervägt såväl fördelar som nackdelar med de olika företagsformerna: aktiebolag, handelsbolag, kommanditbolag, enskild firma och ekonomisk förening? Sätt företagets intresse framför Dina egna intressen (se nästa fråga).

Sett ur Din personliga sats - vilken företagsform är då bäst?

Väg företagsformerna ur personlig synvinkel. Risk mot kapitalinsats.

Kan det bli aktuellt att uppgradera Din företagsform?

Om Du börjar med enskild firma bör Du redan vid starten fundera på vad som händer vid en relativt snabb expansion. Skall Du helt försörja Dig på det nya företaget.

Är det aktuellt att köpa ett aktiebolag?

Du kan antingen bilda ett nytt aktiebolag eller köpa ett "färdigt" sk lagerbolag. Det är oftast det enklaste sättet. Fråga även Din revisor om hjälp.

Krävs särskilda tillstånd för att etablera verksamheten?

Företag som bedriver verksamhet inom t ex yrkesmässig trafik, servering av alkoholhaltiga drycker och försäljning på offentlig plats krävs på särskilda tillstånd. Även inom vårdområdet finns restriktioner med tillstånd. Yrkesinspektion och brandmyndighet är två av flera myndigheter som kan ha synpunkter på Din verksamhet.

Har Du registrerat företaget/firman?

Det kan ta tid med bl a namnfrågan hos PRV. Har Du påbörjat registreringen och rentav påbörjat verksamheten? Du står då personligen ansvarig för allt Du företar Dig med firman. Organisationsnummer? Hos lokala skattemyndigheten registreras momsansökan. Du måste redovisa moms från första kronan Du tjänar oavsett företagsform.

Skatte- och avgiftsanmälan:

Du måste fylla i blanketten Skatte- och avgiftsanmälan och lämna till skattemyndigheten. Tänk på att den inkomst Du räknar med skall vara realistisk. Inga glädjekalkyler! F-skatt är viktigt. Du bör visa att Du bedriver en självständig verksamhet för att få F-skatt.

Om Du skall starta aktiebolag - har Du ordnat revisor?

Ta gärna kontakt med flera revisorer då Du väljer Din revisor. Personkemin måste stämma. Ta gärna in offert från revisionsbyråer. Om Du driver ett aktiebolag finns krav på att revisorn skall vara godkänd alternativt auktoriserad.

7. Företagsform och etableringshinder

Vilken företagsform passar Din affärsidé bäst?

Företagsform:	
Fördelar:	
Nackdelar:	

Sett ur Din personliga sats - vilken företagsform är då bäst?

--	--

Kan det bli aktuellt att uppgradera din företagsform?

--	--

Är det aktuellt att köpa ett företag?

--	--

Krävs särskilda tillstånd för att etablera verksamheten?

--	--

Har Du registrerat företaget/firman?

--	--

Om Du skall starta aktieföretag - har Du ordnat revisor?

--	--

8. Ekonomi, likviditets- och resultatbudget samt finansiering.

Att göra en budget kan kännas som en gissningslek. Det är dock ett viktigt verktyg. Att sätta mål för verksamheten är viktigt liksom att tänka igenom detaljer så att det inte dyker upp obehagliga överraskningar som man inte hade "en aning om". Lokala skattemyndigheten vill dessutom ha en preliminär deklaration i samband med att Du söker momsregistrering, varför budgetarbetet ingalunda är ett bortkastat arbete. Felet många småföretag gör är just bristande planering och uppföljning vad gäller ekonomin.

Blanketterna intill innehåller:

- Likviditetsbudget dvs en budget som mäter kassaflödet in och ut, månad för månad (kanske den viktigaste budgeten under första året).
- Kapitalberäkning dvs en uppskattning av hur mycket kapital Du behöver kort- och långsiktigt.
- Resultatbudget dvs uppskattade kostnader och intäkter baserad på ett års basis.

Det finns två blanketter vad gäller likviditetsbudget beroende på de olika företagsformerna. Skillnaden är privata uttag kontra löner även här. I likviditetsbudgeten hittar Du "moms tillbaka" och "momsinbetalning" till skillnad från resultatbudgeten. Orsaken är att moms i sig inte är en kostnad för Ditt företag utan bara en transfereringssumma som slutligen belastar slutkonsumenten av produkten/varan eller tjänsten. Momsen kan dock påverka likviditeten!

Kapitalberäkningen är uppdelad i hur mycket investeringar som måste göra i form av maskiner, köp av lokal, inventarier samt pengar för marknadsföring (som alltid är dyrare i början av ett företags existens). Första tiden behövs ett rörelsekapital för att hålla verksamheten igång. Det tar tid innan Du får betalt för nedlagt arbete och pengar måste fram för att köpa in exempelvis ett varulager. Det kan vara vettigt att lägga upp ett visst buffertkapital räknat på x procent av investeringarna och rörelsekapitalet. Summan av kapitalbehovet skall komma från finansieringen dvs "främmande kapital" och "eget kapital". Även om Du inte tänkt låna pengar kan en checkkredit innan pengarna börjar "rulla in i företaget" vara bra att ha. Jämför summeringarna i de bägge spalterna, de skall stämma överens.

Resultatbudgeten är uppdelad på två blanketter en för enskild firma/handelsbolag och en för aktiebolag. Skillnaderna rör sig framförallt om egenavgifter och privata uttag för enskild firma/handelsbolag medan löner ligger som en naturlig post i AB då även ägaren är anställd inom aktiebolaget. Observera att även om Du ej har privata uttag i enskild firma slipper Du inte egenavgifter!

De flesta företag arbetar idag efter baskontoplanen. Denna plan är anpassad efter små företag och är standard. Fördelarna med att använda planen är att:

- kontoplanen är anpassad efter bokföringslagens krav
- kontoplanen kan successivt byggas ut utan att Du behöver ändra upplagda rutiner och byta namn på konton
- det blir lättare att jämföra Dig med andra företag i samma bransch och Du kan hämta hem sk nyckeltal för jämförelse

Det finns fler konton än de som finns uppsatta härintill. Det är ofta svårt att räkna ut sin likviditet månad för månad. Idag finns datorprogram som hjälper Dig med de vanligaste svårigheterna och automatiskt genererar en likviditetsplan när Du gjort en resultatbudget. "Starta Eget" finns på många bankkontor och vid NyföretagarCentrum - ring gärna SmåFöretagsPlanerarna AB som gjort programmet för att få information om vart Du kan vända Dig (08-20 17 03).

I "pessimist"-alternativet bör Du räkna på minsta lön för att klara Dina privata fasta kostnader.

8. Likviditetsbudget - enskild firma/handelsbolag

Månad	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Pengar vid periodens början												
Inbetalningar (inkl moms)												
Försäljning (betalda kundfakturer)												
Nya lån												
Checkkredit												
Moms tillbaka												
Övriga inräkter												
Summa inbetalningar												
Utbetalningar (inkl moms)												
Material och varor												
Löner för anställda												
Privata uttag												
Arbetsvaravgifter, sociala försäkringar pensionspremier (ca 40% av lön)												
Bil- och resekostnader												
Lokallyra (hyra, el, värme, reparationer)												
Förbrukningsmaterial												
Kontorskostnader, trycksaker												
Bokföring, revision												
Telefon, porto												
Reklam, annonsering												
Försäkringar												
Räntekostnader (väntas x lånat belopp)												
Övrigt (ex frakter)												
Amorteringar												
Investeringar												
F-skatt och moms att betala												
Summa utbetalningar (-)												
Överskott (+)/underskott (-) förs upp till översta raden på nästa månad												

8. Likviditetsbudget - aktiebolag

Månad	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Pengar vid periodens början												
Inbetalningar (inkl moms)												
Försäljning (betalda kundfakturor)												
Nya lån												
Checkkredit												
Moms tillbaka												
Övriga intäkter												
Summa inbetalningar												
Utbetalningar (inkl moms)												
Material och varor												
Löner för ev. anställda												
Privata uttag												
Sociala avgifter + löneskatt pensionspremier												
Bil- och resekostnader												
Lokalhyra (<i>hyra, el, värme, reparationer</i>)												
Förbrukningsmaterial												
Kontorskostnader, trycksaker												
Bokföring, revision												
Telefon, porto												
Reklam, annonsering												
Försäkringar												
Räntekostnader (<i>räntesats x lånat belopp</i>)												
Övrigt (<i>ex frakter</i>)												
Amorteringar												
Investeringar												
Moms att betala												
Summa utbetalningar (-)												
Överskott (+)/underskott (-) förs upp till översta raden på nästa månad												

8. Kapitalberäkning

Startkapitalbehov

Detta behöver Du kapital till:

Investeringar

Finansiering

Härifrån kommer kapitalet:

Främmande kapital

Lokal t ex övertagande av hyresrätt, ombyggnad, renovering			Leverantörsskulder $\frac{\text{kreditinköp/år} \times \text{kredittid i dagar}}{360}$		
Maskiner och verktyg Inköp av ex dator + eventuell installation			Övrig finansiering t ex lån från privatpersoner, skatt, arbetsgivaravgifter		
Inventarier och inredning tex butiks- och kontorsutrustning, personalutrymmen			Banklån		
Marknadsföring tex produktkatalog, företags- presentationer, skyltar			Checkkredit		→ +
Övrigt t ex kostnader för olika tillstånd, patent, goodwill		→ +	EGET KAPITAL		
RÖRELSEKAPITAL			Egen insats		→ +
Likvida medel kontanter, postgirobehållning, banktillgodohavanden					
Varulager råvaror, färdiga produkter, även förbrukningsmaterial					
Kundfordringar $\frac{\text{kreditförsälj/år} \times \text{kredittid i dagar}}{360}$					
Övriga fordringar t ex betalda förskott, hyror		→ +			
Buffertkapital viss procent av investeringar+ rörelsekapital		→ +			
SUMMA/STARTKAPITALBEHOV			SUMMA FINANSIERING		

8. Resultatbudget -enskild firma/ handelsbolag

	Pessimistisk År 1	Trolig År 1	Optimistisk År 1	Prognos År 2
Intäkter (exkl moms)				
Försäljning				
Övriga intäkter				
Summa intäkter				
Kostnader (exkl moms)				
Material och varor				
Löner för anställda				
Arbetsgivaravgifter, sociala försäkringar, pensionspremier. <i>(ca 40% av lön)</i>				
Bil- och resekostnader				
Lokalhyra <i>(hyra, el, värme, reparationer)</i>				
Förbrukningsmaterial				
Kontorskostnader, trycksaker				
Bokföring, revision				
Telefon, porto				
Reklam, annonsering				
Försäkringar				
Räntekostnader <i>(räntesats x lånat belopp)</i>				
Övrigt <i>(ex frakter)</i>				
Avskrivningar <i>(20% av investeringarna)</i>				
Summa kostnader				
RESULTAT				
Egen avgifter <i>(25% av resultatet)</i>				
Nettointäkt				

8. Resultatbudget - aktiebolag

	Pessimistisk År 1	Trolig År 1	Optimistisk År 1	Prognos År 2
Intäkter (exkl moms)				
Försäljning				
Övriga intäkter				
Summa intäkter				
Kostnader (exkl moms)				
Material och varor				
Löner för ägare och anställda				
Arbetsgivaravgifter, sociala försäkringar pensionspremier (<i>ca 40% av lön</i>)				
Bil- och resekostnader				
Lokalhyra (<i>hyra, el, värme, reparationer</i>)				
Förbrukningsmaterial				
Kontorskostnader, trycksaker				
Bokföring, revision				
Telefon, porto				
Reklam, annonsering				
Försäkringar				
Räntekostnader (<i>räntesats x lånat belopp</i>)				
Övrigt (<i>ex frakter</i>)				
Avskrivningar (<i>20% av investeringarna</i>)				
Summa kostnader				
RESULTAT				

9. Startbeslut och tidsplan

Vilket startdatum har du för företaget?

Glidande "deadlines" gör att verksamheten inte kommer igång på rätt sätt. "Deadlines" behövs för att fatta vettiga beslut. Varje dag kostar pengar. Det tar alltid längre tid att få igång ett företag än man planerar eller tror och företaget börjar generera pengar långt senare än vad man önskar sig. Säkert är också att utgifterna alltid kommer fortare än man räknat med.

Vilka åtgärder måste vidtas innan företagsstart?

Gör här en sammanfattande bedömning efter affärsplanens upprättande. Vad måste göras före start? Hur kommer företagsstarten att genomföras? Vilket fortsatt samarbete vill Du ha med nätverk, leverantörer och kunder?

10. Styrka-, svaghetsanalys

Styrka respektive svaghet i Din affärsplan - hur åtgärda svagheterna?

Under de olika avsnitten i affärsplanen har Du säkert såväl styrka som svagheter i affärsupplägget. De som läser affärsplanen och lyssnar till Ditt affärsupplägg försöker alltid hitta den svaga länken i kedjan. Peka på den själv och berätta hur man kan förstärka länken istället för att strunta i den. Presentationen och trovärdigheten ökar då. Glöm inte heller att peka på Din styrka - vad som utmärker affärsidén. Gå tillbaka och arbeta med affärsplanen kontinuerligt - det lönar sig. Även stora företag tappar tråden ibland. Med affärsplanens hjälp tappar Du inte Din röda tråd!

10. Styrka-, svaghetsanalys

	Ompröva	Måste åtgärdas	Kompletteras	Godtagbart	Bra
1. Affärsidén - vad skall ditt företag arbeta med och tjäna pengar på?					
2. Du som nyföretagare					
3. Din marknad - Dina kunder					
4. Marknadsföring, reklam och försäljning					
5. Administration, avtal, försäkringar och lokaler samt allt praktiskt som skall skötas					
6. Ditt nätverk - vem gör vad?					
7. Företagsform och etableringshinder					
8. Budgetar - resultat- och likviditet samt finansiering - behöver Du låna?					
9. Startbeslut och tidsplan					

Styrka respektive svagheter i din affärsplan - hur åtgärda svagheterna?

--	--

11. Förteckning över lokala NyföretagarCentrum/ Jobs and Society

På NyföretagarCentrum får Du kostnadsfri och konfidentiell rådgivning inför Din företagsstart. En rådgivare från lokalt näringsliv ger tips och råd samt kontakter till vem man skall vända sig med olika frågeställningar. Lokalt näringsliv tillsammans med lokala och regionala myndigheter finns tillgängliga i ett lokalt nätverk för att du skall lyckas med din företagsstart. De är även sponsorer till NyföretagarCentrum.

(OBSERVERA ! EN AKTUELL FÖRTECKNING hittar du på www.nyforetagarcentrum.se)

PÅ GÅNG MED EGET FÖRETAG?

Kontakta NyföretagarCentrum - och
kom med i
Club Eget Företag!

Förmåner för Dig som
vill komma igång.



Se våra demo-sidor på
clubegetforetag.com

CHECK

Ska du starta eget företag? Ta hjälp av checklistan!



NyföretagarCentrum



Att starta företag handlar om dig själv, din personliga inställning, dina egenskaper och förberedelser.

Tänk på att det tar längre tid att starta ett företag än man tror. Förbered och planera din start noga och gör det du själv är bra på. På så sätt ökar dina förutsättningar att lyckas - att starta eget företag!

På mässan Eget Företag finns massor av kompetens som du kan utnyttja för att förbättra din situation och din affärsidé. Gå runt bland utställarna och ställ frågor som hjälper dig till en bättre start. Fler nyföretagare behövs!

1. Affärsplan

- Formulera din affärsidé så att alla kan förstå!
- Skriv ner din affärsidé!



2. Dina personliga förutsättningar

- Känns affärsidén rätt?
- Vad tycker familjen?
- Är du envis och säljande?

3. Rätt tidpunkt

- Hur är din situation?
- Hur ser marknaden ut?

4. Nätverket – dina kontakter

- Utnyttja andras erfarenhet – vilka känner du?
- Det räcket oftast inte med ett bollplank!

5. Marknaden och konkurrenterna

- Vilka är dina kunder och var finns de?
- Vad är rätt pris och varför ska kunden köpa av dig?
- Vad vet du om konkurrenterna?



6. Marknadsföring

- Hur skall kunderna upptäcka dig?
- Planera dina marknadsaktiviteter och tänk på ansiktet utåt!

7. Budget och lönsamhet

- Gör en startkalkyl – klarar du utgifterna?
- Gör en likviditets- och resultatbudget!
- Var kostnadsmedveten!

8. Bokföring, redovisning och revision

- Vem skall sköta den löpande bokföringen?
- Välj revisor som stämmer med din personkemi. Tänk på att revisorn ska vara ditt bollplank.

9. Rätt företagsform och företagsnamn

- Hur minskar du det personliga risktagandet?
- Vad blir skattekonsekvenserna?
- Företagsnamn – testa på vänner!
- Ange flera alternativa företagsnamn vid registrering.
- Ta inte fram några kostsamma trycksaker innan registreringen är klar!



10. Bank och finansiering

- Vad finns det för finansieringsalternativ?
- Vad säger banken?
- Mörka aldrig någon information och glöm inte affärsplanen!

11. Skatter, avgifter, tillstånd och lager

- Ansök om F-skatt
- Hur gör du med momsen?
- Behövs tillstånd?

12. Försäkring

- Starta inte utan rätt försäkring!

13. Avtal

- Tala med experter innan du ingår något avtal!
- Är ni flera, glöm inte kompanjonsavtal!



14. Lokaler och utrustning

- Hur stora lokaler behöver du egentligen?
- Vilken utrustning är nödvändig?

Jobs and Society/NyföretagarCentrum ©

Din företagsstart är värt en egen mässan.



Specialerbjudande:

Till dig som är ny på marknaden och vill träffa både etablerade och nya företagare. Här har du en unik chans - vi erbjuder 20 nya företag på varje mäsort att medverka på mässan för endast 2 625 kronor (ordinarie pris är 6 575).

Regler:

Företaget skall vara ett nytt småföretag.

Detta ingår:

Ca 4 kvm, en vägg (230 cm hög) med exponering på två sidor (70 x 100 cm), liten disk (120 cm) stödbock, matta, el, en spotlight.

Mer information:

Mats Evergren eller Lars Littgren tel 08-14 44 00
Eget företag, Box 1231, 111 82 Stockholm
e-mail: mats.evergren@jobs-society.se

www.egetforetag.com

Här hittar Du mer information om kommande mässor år 2001.

Nya idéer lyfter Sverige



NyföretagarCentrum

Nätverken är A och O. Lokalt och centralt



Nätverken är utmärkande för Jobs and Society NyföretagarCentrum.

Den viktigaste resursen bakom NyföretagarCentrum är nätverket av lokala sponsorer. Det lokala näringslivet är huvudkraften i drift och finansiering.

De personer som får rådgivning på ett NyföretagarCentrum möter också ett lokalt rådgivarnätverk. Det består av kunniga personer i banker, försäkringsbo-lag, revisionsföretag men även inom många lokala och regionala myndigheter.

NyföretagarCentrum bildar också tillsammans ett nätverk som stimulerar och ger nya impulser till varandra.

Jobs and Society har ett centralt nationellt nätverk och är en del i ett internationellt nätverk genom CSR Europe (Corporate Social Responsibility), där några av de största företagen i Europa samverkar.

Det här är de huvudprinciper som är styrande för verksamheten:

- Verksamheten skall huvudsakligen rikta sig till nyföretagare
- Rådgivningen skall vara av hög kvalitet och främja seriöst företagande
- Rådgivningen skall vara kostnadsfri, konfidentiell och objektiv
- NyföretagarCentrum skall vara neutralt i förhållande till sina intressenter
- NyföretagarCentrum skall verka genom ett lokalt nätverk av rådgivare inom sitt näringsgeografiska område.
- Finansieringen av verksamheten skall i huvudsak ske genom det lokala näringslivets ekonomiska insatser.
- NyföretagarCentrums styrelse skall huvudsakligen bestå av representanter från lokalt näringsliv

Stiftelsen Svenska Jobs and Society

Box 1231

111 82 STOCKHOLM

Tel 08-14 44 00

Fax 08-21 14 54

<http://www.jobs-society.se>

E-post: jobs@jobs-society.se



NyföretagarCentrum

**Mer information finns på
www.nyforetagarcentrum.se**

**Använd affärsplanen tillsammans med ett
NyföretagarCentrum och intressenter till Stiftelsen
Svenska Jobs and Society.**