

Vil du starte egen virksomhed ?

Så start med at lave en forretningsplan !

En forretningsplan er en beskrivelse af den virksomhed, som du ønsker at starte op. Den skal bruges både til dig selv for at strukturere de idéer, som du har om din fremtidige virksomhed og samtidig til at dine partnere i opstarten, eksempelvis pengeinstitut, revisor og advokat, kan få indblik i dine idéer. Forretningsplanen skal anvendes som et dynamisk værktøj, der løbende udvikles og tilpasses virksomhedens udvikling.

Forretningsplanen er et vigtigt værktøj i forberedelsen af en virksomhedsopstart. Forretningsplanen har bl.a. til formål at:

- Planlægge virksomhedens opstart, drift og udvikling
- Hjælpe til at strukturere og effektivisere egne ideer og visioner
- Samle information og viden om den branche og det marked man etablerer sig i.
- Bevise at man er godt forberedt og seriøs
- Overbevise banker og andre investorer om, at man er værd at satse på
- Give mulighed for at træffe bedre forretningsmæssige beslutninger
- Give grundlag for bedre rådgivning fra samarbejds- og sparringspartnere.

En virksomhed er altid under forandring og disse forandringer kan styres ved hjælp af en forretningsplan. Med udgangspunkt i en forretningsplan er det også lettere at styre virksomheden i fremtiden:

Hvorfor gik det ikke som forventet?

Hvad skal jeg ændre?

Nedenstående vejledning er generel og skal give et overblik over indholdet i de enkelte punkter i forretningsplanen.

Du kan læse mere på vores hjemmeside www.vardeet.dk

Resumé:

Resuméet skal indeholde de vigtigste oplysninger fra forretningsplanen, bl.a. en kort beskrivelse af virksomheden, markedsmuligheder, virksomhedens ressourcer, samt centrale tal fra budget- og finansieringsplanen. Resuméet skal give et hurtigt overblik over virksomhedens idegrundlag.

Pkt. 1 Idegrundlag

Beskriv ideen bag virksomheden eller produktet, som du vil lancere. Beskriv hvordan ideen opstod, og hvordan du ser ideen ført ud i livet. Din idé skal gerne løse et problem hos dine fremtidige kunder. Her kan du blandt andet beskrive, om det er nogle problemer, som mange kunder har, eller om det er en begrænset kreds. Du skal blandt andet besvare spørgsmål som disse:

- Beskriv din ide og hvem den henvender sig til
- Beskriv det unikke ved ideen
- Hvilke problemer løser din ide?
- Hvad mangler før produktet er klar til salg?

Pkt. 2 Kunder

Du bør overveje, hvem der vil blive dine kunder. Hvor mange kunder skal du have, for at din virksomhed kan løbe rundt? Hvis du skal have hjælp til markedsføringen fra et reklamebureau, er det vigtigt for dem at vide, hvem du henvender dig til. De vil også kunne hjælpe med at finde ud af, hvor mange mulige kunder der er.

Hvor langt væk kommer dine kunder fra – driver du en lokal, national eller international virksomhed? Hvor mange kunder skal du have om dagen, for at virksomheden kan løbe rundt?

Pkt. 3 Konkurrenter

Du bør være meget opmærksom på dine konkurrenter. På Internettet og de gule sider i telefonbogen kan du finde nogle af dem, men det er ikke sikkert, at de alle er der. Derfor bør du sætte dig ind i udbudet i dit område, og evt. snakke med nogen, der kender området godt.

Du kan også besøge nogle af dine konkurrenter, for at få en fornemmelse af, hvad de sælger. Vær realistisk, når du skal vurdere konkurrenterne. Kan du klare dig i forhold til deres stærke sider? Kan du gøre det bedre, hvor konkurrenterne har deres svage sider?

Pkt. 4 Markedsføring

Markedsføring af en virksomhed kan udgøre en væsentlig udgift. Det er vigtigt, at det budskab, du sender ud, bliver præcist, så de "rigtige" kunder besøger din virksomhed. Det er vigtigt, at dine kunder læser dine reklamer, Du skal f.eks. ikke annoncere i landsdækkende aviser, hvis dit geografiske område er en bestemt bydel, by, kommune eller amt.

Du kan reklamere der, hvor du mener, dine kunder opholder sig, f.eks. i sportsklubber, på skoler osv. Du kan beskrive, hvordan du vil markedsføre din virksomhed. Henvend dig til et reklamebureau, og få deres forslag og en pris for arbejdet. Vurdér om du har råd til denne reklame, og om det er den rigtige for netop din virksomhed. Når du åbner, er det en god idé at få gratis omtale og gerne et billede i avisen.

Hvordan vil du markedsføre virksomheden?

Pkt. 5 Personbeskrivelser

Beskriv din baggrund for at starte egen virksomhed. Hvad har du beskæftiget dig med før, og hvilken erfaring har du, som du kan anvende som selvstændig i forbindelse med din virksomhedsstart?

Pkt. 6 Personlige mål og kvalifikationer

Hvorfor vil du starte din egen virksomhed?

Det kan være, fordi du selv vil kunne bestemme over dit arbejde. Måske har du fået en god idé, som du gerne vil have Det kan være, fordi du gerne vil kunne tjene mere, end du gør i øjeblikket. Hvor lang tid har du gået med den idé, du Det er meget vigtigt, at du virkelig brænder for idéen, og at det ikke blot er en tilfældig idé, du netop har fået.

Hvilke mål har du for din virksomhed?

Hvad vil du gerne opnå i løbet af det første år. F.eks. hvor mange kunder. Eller hvor stor en omsætning regner du med at være oppe på. Prøv også at tænke flere år frem i tiden. Hvordan håber du, din virksomhed er om 5 år?

Har du erfaringer, du kan bruge, når du skal til at lede en virksomhed?

Måske har du prøvet at være arbejdsleder. Det kan også være, at du har været formand for en forening eller aktiv som leder.

Hvad er du god til, når det drejer sig om at have egen virksomhed, altså dine stærke sider? Og hvad er du ikke så god til, altså dine svage sider?

Prøv først selv at tænke på, hvad du er god til, og hvad du ikke er så god til. Prøv så at spørge nogen, der kender dig godt, hvad de mener. Tænk på, hvordan du kan udnytte det, du er god til. Er det det, du er god til, som du vil komme til at arbejde mest med i din virksomhed?

Hvad vil du gøre ved de områder, du ikke er så god til? Du kan måske gå på kursus. Eller du kan ansætte personale, der kan klare det, du ikke selv kan. Eller du kan købe hjælp udefra, f.eks. hos en revisor eller en konsulent.

Pkt. 7 Samarbejdspartnere

Beskriv de samarbejdspartnere, som er vigtige for din virksomhed/ din ide, og som du evt. har skabt kontakt til. Det kan være leverandører, advokat, revisor eller rådgivere og partnere.

Pkt. 8 Virksomhedens målsætning

Hvordan ønsker du, at virksomheden skal se ud om f.eks. 3 år? Er det en garagevirksomhed eller en fabrik, du ser for dine øjne? Målsætning skal være den milepæl, som du vil arbejde hen imod, og kan være af forskellig karakter. Målsætningen kan eksempelvis være, at du ønsker at opnå en vis omsætning, et vis antal ansatte, eller en bestemt løn.

Prøv at udtrykke din virksomheds målsætning ved at bestemme:

- ✓ omsætning/overskud
- ✓ egen løn/egen arbejdsindsats
- ✓ antal ansatte
- ✓ geografiske markeder
- ✓ andet

Pkt. 9 Investering og kapital

Når man skal starte en ny virksomhed, er der ofte behov for en del kapital. Denne kapital kan man enten have gennem sin egen opsparing eller friværdi i værdier. Der er desuden mulighed for at indhente lån i pengeinstitutter eller på anden vis finde investorer. Det er derfor vigtigt, at man fra starten har et klart overblik over sit kapitalbehov, således man ikke får underfinansieret sin virksomhedsstart.

Pkt. 10 Regnskaber og budget

Det kan være vanskeligt at lægge budget. Prøv i første omgang med dine egne skøn. Derefter bør du gennemgå budgettet sammen med en revisor. En revisor kan ofte give dig tal for, hvad der er normalt for din branche og for den størrelse virksomhed, du vil starte.

Du kan også indhente tilbud forskellige steder, så du har mere præcise tal at gå ud fra. Sørg for at få tilbudene skriftligt.

Resultatbudget

Mange af disse tal bør du lave et skøn over eller beregne med en tydelig angivelse af, hvordan du er nået frem til tallene. Hvor du har tilbud, så brug de tal. Hvis du har et nyere årsregnskab fra en tilsvarende virksomhed, så brug dette for at se, om dine skøn er rimelige. Du kan dog ikke direkte sammenligne dit budget med tallene fra en eksisterende og veletableret virksomhed.

Omsætningen.	Det kan tage tid, før du opnår en omsætning, så din virksomhed giver overskud. Hvor stor omsætningen skal være afhænger af din indtjening på de enkelte produkter, og derefter af hvor mange du sælger af dem. Hvis du mener, du selv er en typisk gennemsnitsforbruger, kan du måske tage udgangspunkt i din egen families forbrug. Eller endnu bedre en danskers gennemsnitlige årlige forbrug. (Du kan ofte få tal fra brancheorganisationer og Danmarks Statistik mv.). Hvor mange kunder skal du så have for at nå den omsætning, du budgetterer med? Er det realistisk, at du får så mange kunder?
Vareforbruget	Vareforbruget er den næste post, du bør give et realistisk skøn over. Spørg eventuelt dine vigtigste leverandører, hvad de mener, der er et gennemsnitsforbrug for en virksomhed af din art og størrelse.
Produktionsløn	Produktionsløn er den løn, medarbejderne i produktionen skal have + 25% i tillæg til ferie, forsikring mv.
Reklame.	Udgifter til reklame er normalt større for en nystartet virksomhed end for en virksomhed, der har eksisteret i flere år. Du kan indhente tilbud på et årsbudget for denne indsats hos et eller to reklamebureauer. Det er dog vigtigt, at du først sætter dig i kundens sted og vurderer, hvilken form for reklame der er mest effektiv. Hvis det er nok med få kunder, for at din virksomhed kan realiseres, kan du måske nøjes med lokale annoncer. Skal du derimod have mange kunder, så drøft med et reklamebureau, hvilken form for markedsføring der er mest hensigtsmæssig.

- Lokaleomkostninger. Disse omkostninger kan du få oplyst hos en ejendomsmægler ud fra det udbud, de har af ejendomme til salg eller leje. Brug oplysninger om a conto varme og evt. el. Vurdér disse oplysninger i forhold til en evt. tidligere brugers behov. Hvis lokalet har stået tomt i længere tid, kan det forudgående års oplysninger om a conto betalinger være meget misvisende.
- Kontorholdsomkostninger. Udgifter til denne post kan være svære at skønne. En revisor kan ofte vurdere denne udgift.
- Øvrige omkostninger. Du bør få tilbud på forsikringer hos et eller flere forsikringselskaber. Udgifter til revisor og advokat kan du spørge om ved budgetlægningen. Netop denne rådgivning kan du få meget udbytte af i forbindelse med start af virksomhed.
- Bilers driftsomkostninger. Hvis du skal bruge bil, skal du lave et skøn over, hvor mange kilometer du skal køre. Ud fra dette kan du beregne udgiften til benzin. Husk også på reparation og vedligeholdelse.

Dækningsbidraget er omsætningen ÷ udgifter.

Personaleomkostninger kan du få budgetteret ved at anvende normallønnen for det personale, du forventer at ansætte i administrationen. Sociale ydelser mv. kan du fastsætte ved et tillæg på 25 % af lønomkostningerne, så er du rimeligt dækket ind. Indtjeningsbidraget er dækningsbidraget ÷ personaleomkostninger.

Likviditetsbudget

Et likviditetsbudget er en kronologisk oversigt over forventede ind- og udbetalinger i virksomheden over en given periode. Likviditetsbudgettet viser således helt konkret, hvad der vil være i kassen på et givet tidspunkt og dermed også hvor stor kapital, der er behov for til opretholdelse af virksomhedens drift og for at undgå at kassen bliver tom imellem ud- og indbetalinger. Ofte vil det være en revisor eller banken, der udregner dit behov for likviditet.

Investeringsbudget

For at finde ud af, hvilke omkostninger der er nødvendige og hensigtsmæssige at afholde inden virksomheden starter, skal man lave et investeringsbudget. Investeringsbudgettet er en oversigt over de omkostninger, der vil være frem til at du kan starte din virksomhed og få nogle indtægter.

Pkt. 11 Praktisk organisering af virksomheden

Beskriv hvordan virksomheden organiseres, hvordan den bemandes, drives og styres. Der er mange ting at holde styr på, så lav en liste og en plan for, hvad du skal have undersøgt. Har du lokaler til din virksomhed, hvad når du er syg eller holder ferie, hvilke opgaver skal du selv stå for, og hvordan vil du få udført resten? Du skal være opmærksom på, hvornår du kan forvente flest kunder, og hvor meget personale du skal bruge på de forskellige tidspunkter. Måske har dine kunder bedst mulighed for at komme uden for normale arbejdstider. Hvilke åbningsdage og åbningstider har du planlagt for din virksomhed?

Der findes mange rådgivere, som man som iværksætter kan benytte sig af. Man skal huske på, at det ofte er professionelle rådgivere, som ser mange lignende virksomheder hver dag. Det kan derfor være en god idé at trække på den erfaring, som andre har. Nogle af rådgiverne koster naturligvis noget, men ofte er det en omkostning, som man på sigt kan få meget gavn af.

Når du skal starte din virksomhed, er det vigtigt, at du ikke binder for mange penge i køb af lokaler. Prøv om du i første omgang kan leje lokalerne. Under alle omstændigheder bør du få en advokat til at vurdere kontrakten, før du skriver under.

Hvis du skal ansætte personale, er det vigtigt, at du tager udgangspunkt i dine egne svage sider. Du skal sørge for at få ansat personale, der kan klare de ting, du ikke selv er god til. Hvis du har overvejelser om at ansætte medarbejdere i nær fremtid, bør du skrive ned, hvad den nye medarbejder skal kunne, efterhånden som du får erfaringer med problemer fra den daglige drift. Det er meget vigtigt at få vurderet, om din virksomhed kan bære en ekstra ansat. En revisor kan ofte beregne og forklare, hvor stor en ekstra omsætning du skal have, før du kan ansætte en halv- eller heldagsmedhjælp. Der er en del lovgivning og administration forbundet med at ansætte personale, bl.a. omkring aflønning, indbetaling af skat, ATP, ferie, sygdom, forsikring, ansættelsesaftaler osv. Du bør sætte dig godt ind i disse forhold.

Pkt. 12 Person/kontaktoplysninger

Oplysninger om dig – udfyld alle punkter.

Pkt. 13 Virksomheden

Oplysninger om virksomheden – udfyld alle punkter.

Pkt. 14 Andet

Er der andre bemærkninger, som mangler i ovenstående punkter?

Pkt. 15 Iværksætterkursus

Ønsker du at deltage et iværksætterkursus?

Kontakt os for yderligere information herom.