

Forretningsplan

for

[indsæt virksomhedsnavn]

Overordnet vejledning til forretningsplanen:

Din Forretningsplan indeholder alle de elementer, du har brug for i den forretningsplan, du skal lave.

Under hver kapiteloverskrift finder du de specifikke afsnit, du skal udfylde. Der er en kort vejledning til hvert afsnit og du kan se eksempler på, hvordan teksten kan se ud. Alle eksemplerne handler om den fiktive virksomhed PayTron I/S.

Der er mange felter , men vær opmærksom på, at de ikke alle er lige vigtige for din virksomhed. Hvis du er i tvivl om, hvilke felter der er særligt vigtige for dig, så prøv at tage testen “kom godt i gang” på startguiden.dk

Når du ønsker at skjule eller vise vejledninger og eksempler skal du taste ctrl + q. Den aktiverer en makro, som kun fungerer, hvis du indstiller sikkerheden under tools/macro/security til medium eller low. Vær opmærksom på, at du skal skrive din egen tekst udenfor de grå felter, hvis funktionen ikke skal skjule din egen tekst.

For at opdatere indholdsfortegnelsen skal du markere indholdsfortegnelsen og trykke på tasten F9.

Forretningsplan for [dobbelklik og skriv forretningsnavn]

Forretningsplan – Indholdsfortegnelse

Indledning	4
Baggrundsoplysninger:	4
Resumé.....	4
Idégrundlag	5
Virksomhedens mission/eksistensberettigelse	5
Behovet virksomheden vil dække hos kunden.....	5
Lynpræsentation.....	6
Målbare mål	6
Personlige ressourcer og mål	7
Derfor starter jeg egen virksomhed.....	7
Uddannelse og erfaring	7
Netværk inden for branchen.....	8
Økonomi.....	8
Viden om ydelsen/produktet	8
Egne stærke sider ift. Virksomheden	9
Egne svage sider ifht. virksomheden	9
Forventning om indtjening det første år.....	9
Forventning om indtjening det tredje år.....	10
Forventet arbejdstid pr. uge.....	10
Egne arbejdsfunktioner i virksomheden.....	11
Produktet/Ydelsen	12
Virksomhedens produkter/ydelser	12
Behov hos kunden, som virksomheden dækker	12
Produkter/ydelser ifht. konkurrenternes	13
Købsfrekvens/produktlevetid	13
Kalkulation af produkt/ydelse	13
Pris for produkt/ydelser.....	14
Navn på leverandør af produktet.....	14
Distributionsform/salgskanaler for produktet	15
Andre virksomheder/udbydere i denne branche	15
Virksomhedens konkurrenter	15
Virksomhedens udviklingsmuligheder.....	16
Markedsbeskrivelse	17
Kunder kan lide virksomhedens produkt fordi.....	17
Den typiske privatkunde	17
Den typiske virksomhedskunde	18
Geografisk afgrænsning af kunderne	18
Realistisk antal kunder	19
De vigtigste konkurrenter.....	19
Stærke og svage sider ved konkurrenterne.....	19
De vigtigste konkurrenceparametre på markedet.....	20
Vurdering af muligheder på markedet	20
Trusler der kan ødelægge mulighederne	21

Forretningsplan for [dobbelklik og skriv forretningsnavn]

Salg og markedsføring	22
Løbende salgs og markedsføringsaktiviteter efter start	22
Årlige omkostninger ved markedsføring	23
PR ved åbning	23
Organisering af virksomheden	25
Virksomhedens ejere	25
Bankforbindelse	25
Revisor	25
Krav til beliggenhed/lokale	26
Nødvendigt udstyr/inventar/bil	26
Forretningspolitikker.....	27
Arbejdsgange for regnskabs- og administrative rutiner	27
Forsikringer der skal tegnes	28
Lovgivning der skal overholdes	29
Vigtige sparringspartnere til virksomheden	29
Virksomhedens udvikling	31
Virksomheden om 1 år – 3 år	31
Produkter/ydelser om 1 år – 3 år	31
Virksomhedens kunder om henholdsvis 1 og 3 år	32
Virksomhedens forventede omsætning	32
Andre mål med virksomheden	32
Budgetter	34
Privatbudget	34
Etableringsbudget.....	34
Driftbudget	36
Likviditetsbudget.....	39
Finansiering	40
Samlet finansieringsbehov	40
Forventning/tilsagn om lån/tilskud fra	40
Sikkerhed for lån	41

Forretningsplan for [dobbelklik og skriv forretningsnavn]

Indledning

Baggrundsoplysninger:

Virksomhedsnavn:	
Adresse:	
Postnummer:	By:
	Land:
Telefon:	Mobil:
Hjemmeside:	E-mail:
CVR:	Startdato:

Resumé

Vejledning:

Her kan du starte eller slutte med en kort og præcis beskrivelse af kernen i din virksomhedsidé - det behov produktet/ydelsen opfylder hos kunderne, de kompetencer, I har i virksomheden, og forventning til virksomhedens udvikling på mellemlangt sigt. Resumeet kan bruges til at give dine rådgivere og eventuelle partnere et præcist indtryk af virksomheden. Mere detaljerede kunde-, produkt-, økonomiske beskrivelser o. lign skal du udfylde i forretningsplanens øvrige afsnit.

Forretningsplan for [dobbelklik og skriv forretningsnavn]

Idégrundlag

Vejledning:

Idégrundlaget er en kort og præcis beskrivelse af virksomhedens eksistensberettigelse og det helt specielle ved din virksomhed. Idégrundlaget skal bruges til at give dig og dine rådgivere en præcis beskrivelse af kernen i din virksomhedsidé. Mere detaljerede kunde-, produkt-, økonomiske beskrivelser o.lign. skal du udfylde senere i forretningsplanen.

Virksomhedens mission/eksistensberettigelse

Vejledning:

Virksomhedens eksistensberettigelse er mere end blot at sælge "gode øl" eller "velfungerende relationsdatabaser". Du skal beskrive, hvilket behov din virksomhed opfylder hos dine kunder, og hvorfor din virksomhedsidé er overlevelsedygtig.

PayTron I/S eksempel:

PayTron I/S hjælper mindre handelsvirksomheder ind i den virtuelle elektroniske verden så de får mulighed for at overleve i fremtiden. Vi gør det muligt for virksomhederne at arbejde med e-business – en nødvendighed for den fremtidsorienterede virksomhed.

Behovet virksomheden vil dække hos kunden

Vejledning:

Som iværksætter har man en tendens til at fokusere på, hvad man selv synes om sin ydelse eller sit produkt. Du bør i stedet undersøge hvilket behov, du dækker hos kunden. I dagens Danmark er der ikke umiddelbart behov for nye produkter eller ydelser, så hvad gør din ydelse interessant for kunden?

PayTron I/S eksempel:

PayTron gør det muligt for mindre underleverandørvirksomheder fortsat at handle med de større virksomheder, der kræver, at deres leverandører kan handle og fakturere elektronisk. *Andre edb virksomheder varetager også dette område, men modsat dem har vi det som kerneområde.*

Forretningsplan for [dobbelklik og skriv forretningsnavn]

Lynpræsentation

Vejledning:

Prøv at forestille dig, at du ved et tilfælde kommer til at køre i elevator med en potentiel kunde, og hun spørger dig: "Nå, hvad laver du så?" Hun skal op på tredje sal, og du har et vigtigt møde på fjerde sal, så du har kun 30 sekunder til klart og tydeligt at fortælle, hvad dit firma arbejder med.

PayTron I/S eksempel:

Vi sørger for, at virksomheder med deres nuværende økonomistyringsprogram bliver i stand til at sælge, fakturere, lagerstyre og modtage betaling elektronisk. Det er et krav vi forventer at større virksomheder i løbet af ganske kort tid vil stille til alle sine leverandører. Desuden giver elektronisk handel store besparelser i administrationen. De der starter allerede nu, vil være meget bedre rustet til fremtiden.

Målbare mål

Vejledning:

Når du starter din virksomhed, kan de mere højtflyvende tanker stå i vejen for mere konkrete mål. Prøv at formulere dine mere bløde målsætninger som mål, der kan sættes tal på/evalueres. Stil kritiske spørgsmål til din egen forretningsidé, så du får nogle mål, du ikke kan snakke dig ud af.

PayTron I/S eksempel:

PayTron I/S kunne sætte sig følgende mål:

Dækningsgraden skal ligge på 80% ,

50% af alle kunder skal tegne et serviceabonnement

Forretningsplan for [dobbelklik og skriv forretningsnavn]

Personlige ressourcer og mål

Vejledning:

Inden du for alvor går videre med idéen om at starte din egen virksomhed, skal du overveje, hvad dine motiver for at starte dit eget er. Du skal også vurdere, om du har de personlige-, økonomiske- og faglige ressourcer, der gør dig i stand til at drive en virksomhed. Hvis du ikke har de relevante ressourcer i dag, bør du overveje, hvordan du vil tilegne dig dem.

Derfor starter jeg egen virksomhed

Vejledning:

Der er mange grunde til at starte virksomhed, hvad er din/jeres? Beskriv, hvad der driver dig/jer til at starte virksomhed.

PayTron I/S eksempel:

Vi har længe haft lyst til at være vores egen chef, da vi synes, at vi har nogle kvalifikationer, vi selv kan kapitalisere.

Uddannelse og erfaring

Vejledning:

Prøv at opsummere den uddannelse og erfaring som gør, at du/I har kompetence til at starte og drive den kommende virksomhed.

PayTron I/S eksempel:

Den ene ejer er uddannet ingeniør med speciale i netværk og har arbejdet to år i en edb-virksomhed, der beskæftigede sig med internet. Den anden ejer er civiløkonom fra handelshøjskolen og har arbejdet to år i en regnskabsafdeling. Vi har begge arbejdet med computere siden barnsben.

Forretningsplan for [dobbelklik og skriv forretningsnavn]

Netværk inden for branchen

Vejledning:

De rigtige kontakter inden for branchen er guld værd, men også inden for andre områder af virksomhedsdrift. Hvem kender du/I?

PayTron I/S eksempel:

Vi har mange gode tidligere kollegaer, der har ytret ønske om at hjælpe os, hvis der opstår tekniske problemer med vores ydelse. En onkel er revisor og han har lovet at mødes med os hver anden måned for at diskutere vores økonomiske månedsbalancer. Vi planlægger at melde os ind i IT-Forum, der er den lokale IT-brancheforening. En studiekammerat er gift med en journalist, og hun har lovet at hjælpe os med at skrive nogle avis-kronikker om elektronisk handel.

Økonomi

Vejledning:

Hvordan er din/jeres økonomi? Har du/I penge i banken, fast ejendom eller har du/I studiegæld?

PayTron I/S eksempel:

Vi har hver sparet 25.000 kr. sammen, og vort krav til daglig indtjening er lav, da ingen af os endnu har stiftet hjem. Vores forældre har lovet at kautionere for yderligere 25.000 kr for hver

Viden om ydelsen/produktet

Vejledning:

Det er vigtigt, at du/I har stor viden om den ydelse eller det produkt, virksomheden skal sælge. Beskriv den viden, du/I har, og hvordan den vil blive brugt i virksomheden.

Forretningsplan for [dobbelklik og skriv forretningsnavn]

PayTron I/S eksempel:

Vores uddannelse og erhvervserfaring har givet en god erfaring om produktet og dets udviklingsmuligheder. Vi har ikke stor erfaring med det eksakte produkt, men stor viden om edb implementering.

Egne stærke sider ift. Virksomheden

Vejledning:

Her skal du i prioriteret rækkefølge nævne de personlige ressourcer, du mener har den største positive betydning for den virksomhed, du er ved at starte.

PayTron I/S eksempel:

Sammen dækker vi den tekniske og økonomisk indholdsside af vores ydelse. Vi har gejsten til start og har ikke store økonomiske forpligtelser, da vi begge er singler. Vi har allerede en ordre i hus.

Egne svage sider ifht. virksomheden

Vejledning:

Her skal du nævne, hvor dine egne ressourcer ikke rækker. Det signalerer, at du har realistisk sans.

PayTron I/S eksempel:

Vi er ikke særlig salgsorienteret. Vi mangler kapital. Den ene ejer har ikke kørekort. Vi har svært ved at prissætte vores ydelse.

Forventning om indtjening det første år

Vejledning:

Forretningsplan for [dobbelklik og skriv forretningsnavn]

Det kan være svært at sætte pris på værdien af eget arbejde. Men ved at tvinge dig selv til at skrive det ned i en forretningsplan, er der mulighed for, at beløbet også kan blive brugt som et personligt fixpunkt. Angiv forventningen pr. måned og pr. år.

PayTron I/S eksempel:

Vi forventer hver en månedsløn på omkring 15.000 kr. det første år. Overskud vil blive investeret i virksomheden.

Forventning om indtjening det tredje år

Vejledning:

Forventningerne til personlig indtjening det første år vil oftest være forholdsvis lave, men hvis ikke man forventer noget mere til sig selv efter tre års hårdt slid, er det muligvis fordi man er for beskeden og mangler troen på eget værd. Angiv forventningen pr. måned og pr. år.

PayTron I/S eksempel:

Det tredje år skulle vi gerne have omkring 27-30.000 kr om måneden - i lighed med vore medarbejdere.

Forventet arbejdstid pr. uge

Vejledning:

Da det at starte virksomhed vil fylde meget af ens tid både fysisk og tankemæssigt, vil det være en god idé på forhånd at tilkendegive, hvad man er indstillet på at yde af tid til virksomheden.

PayTron I/S eksempel:

De første tre år satser vi al vor tid på virksomheden. Lørdag er dog afsat til andre formål og muligvis også søndag formiddag.

Forretningsplan for [dobbelklik og skriv forretningsnavn]

Egne arbejdsfunktioner i virksomheden

Vejledning:

Der er selvfølgelig mange arbejdsfunktioner, du som ejer skal tage dig af. Består virksomheden kun af dig, bliver du både administrerende direktør, salgs-, økonomi- og marketingchef samt stik-i-rend dreng. Dog vil der ofte være et hovedområde, du som ejer specielt ønsker at tage dig af. Beskriv her, hvilket og hvordan du vil gøre det.

PayTron I/S eksempel:

Den ene ejer skal fortrinsvis stå for den tekniske implementering af ydelsen, mens den anden skal være sælger og administrere firmaet. Regnskabet vil vi overlade til en revisor.

Forretningsplan for [dobbelklik og skriv forretningsnavn]

Produktet/Ydelsen

Vejledning:

Livsnerven i din virksomhed er din ydelse eller produkt. Det er derfor vigtigt, at du analyserer ydelsen/produktet fra mange vinkler.

Virksomhedens produkter/ydelser

Vejledning:

Dit produkt/ydelse indgår som regel i en kæde af produkter og ydelser, der tilsammen skaber værdi for kunden. Tænk over dette, når du beskriver din virksomheds kerneydelser eller produkter. Det viser sig ofte, at hvad man troede var ét produkt eller én ydelse kan opdeles eller tilpasses til en række produkter eller ydelser, der kan sælges. Beskriv nedenfor dine kerneydelser/produkter.

PayTron I/S eksempel:

Produkt 1: Udarbejdelse af strategipapir/oplæg for kunden, som giver grundlag for at vurdere fordele & ulemper ved elektronisk handel/betaling.

Produkt 2: Implementering af strategioplæg: Samkøring af virksomhedens nuværende administrative software med den nye software, som elektronisk handel og betaling kræver.

Produkt 3: Servicekontrakt med max. 4 timers responstid.

Behov hos kunden, som virksomheden dækker

Vejledning:

Da det er kunden, der skal tage penge op af lommen for at betale for din ydelse eller dit produkt, er det vigtigt at analysere hvilke bevæggrunde han eller hun kan have til at gøre det.

PayTron I/S eksempel:

Mindre virksomheder bliver hurtigt tvunget af de større virksomheder til at kunne handle og fakturere elektronisk. Virksomhederne vil realisere, at der er mange penge at spare ved denne betalingsmåde.

Forretningsplan for [dobbelklik og skriv forretningsnavn]

Produkter/ydelser ifht. konkurrenternes

Vejledning:

Det er uhyre sjældent, at man er i stand til at tilbyde et nyt produkt, som ikke allerede findes i flere udgaver. Det er derfor vigtigt at vurdere dit produkt i forhold til de produkter, der findes i forvejen.

PayTron I/S eksempel:

Andre edb-virksomheder kan også varetage dette område, men vi har det som kerneområde. Det giver speciel ekspertise. Vi tager udgangspunkt i vore kunders eksisterende løsninger og vi har specialiseret os i udbygning af samme ved hjælp af opgraderingsprodukter. Vi drives ikke af kendte producenter af hardware og software, men udelukkende af vor egen strategi samt de krav, vore kunder stiller til os.

Købsfrekvens/produktlevetid

Vejledning:

Det er meget forskelligt, hvor lang levetid en ydelse har. Du skal her beskrive om produktet/ ydelsen, du sælger, har en kort levetid og løbende kræver genkøb, eller om det kun kan sælges til en kunde én gang, fordi den holder den resten af livet

PayTron I/S eksempel:

Produkt 1+2 (strategipapir og implementering) er engangskøb

Produkt 3 (servicepakken) er årligt tilbagevendende.

Kalkulation af produkt/ydelse

Vejledning:

For at kunne vurdere om du er i stand til at tjene penge på din virksomhed, skal du vide, hvor meget kunden vil betale for produktet/ ydelsen, du sælger. Eksempel på kalkulation:

Forretningsplan for [dobbelklik og skriv forretningsnavn]

Salgspris ex. moms:

- Købs-/kostpris:

- Transport/told m.v.:

=Dækningsbidrag:

PayTron I/S eksempel:

Produkt 1: Kostpris: 10 timer+kørsel; Salgspris: 8.500; ca. dækningsbidrag: 6.000 kr (70%)

Produkt 2: Kostpris: 15 timer+kørsel+software til 6.000 kr. Salgspris: 39.000 kr. ca. dækningsbidrag: 29.000 kr. (74%)

Produkt 3: Kostpris: 10 timer+kørsel; Årlig abonnement: 9.500; ca. dækningsbidrag: 7.000 kr (74%)

Pris for produkt/ydelser

Vejledning:

Der findes ingen facitliste i prissætningen, men udgangspunktet er, du skal tage så høj en pris som muligt - med mindre prisen er dit vigtigste konkurrenceparameter. Det vil være ufornuftigt ikke at tage 100% mere for en vare, hvis kunderne ikke har noget imod at betale prisen. Angiv her din pris og markedsprisen for de enkelte produkter/ydelser..

PayTron I/S eksempel:

Overvejelserne bag priskalkulationerne: Prisen kan være forholdsvis høj, da det signalerer kvalitet, kunderne er tvunget til køb af vores ydelse pga. deres kunders ønske om at kunne betale elektronisk, og der er kutyme for, at edb konsulenter er dyre.

Den gennemsnitlige totalpris for vores produkt vil da være: 57.000 kr. Vi overvejer at godskrive 50% af strategipapirs pris, hvis kunden bestiller produkt 2+3. Vi har dog ikke indregnet dette i vort budget.

Navn på leverandør af produktet

Vejledning:

Nogle virksomheder har et stort net af leverandører fordelt over det meste af verden. Andre er deres egen leverandør. Har du et produkt/en ydelse, der kræver leverancer fra specielle leverandører, bør du nævne dit forhold til disse i forretningsplanen.

PayTron I/S eksempel:

Forretningsplan for [dobbelklik og skriv forretningsnavn]

Den eneste store leverandør, vi har brug for, er softwarefirmaet MoogData, der har udviklet det software, vi bruger.

Distributionsform/salgskanaler for produktet

Vejledning:

For mange virksomheder er distributionen af produktet/ydelsen et stort problem. Du kan selv stå for distributionen eller få andre til det. Det er godt at beskrive, hvordan du eller andre skal sælge dit produkt.

PayTron I/S eksempel:

Distributionen er direkte mellem os og kunden. Der er ikke plads til mellemhandlere, da vi udelukkende sælger virksomhedsspecifikke ydelser.

Andre virksomheder/udbydere i denne branche

Vejledning:

Overvej, om du er på vej ind i en stærk branche, og om det derfor er en god idé at blive medlem af en brancheforening for at stå stærkere i konkurrencen eller få adgang til viden om branchen. En brancheforening kan betragtes som en pendant til lønmodtagernes fagforeninger.

PayTron I/S eksempel:

Vi overvejer om det kan være en god idé at være medlem af en brancheforening.

Virksomhedens konkurrenter

Vejledning:

Du skal her angive, hvem dine konkurrenter er - både lokalt og totalt. Det er vigtigt, fordi du yderst sjældent er alene på det marked, du ønsker at sælge på. Der vil altid være en eller flere virksomheder, der også kan levere en ydelse eller et produkt, der

Forretningsplan for [dobbelklik og skriv forretningsnavn]

opfylder det behov hos kunden, som dit produkt gør. Du skal kende disse konkurrenter, gerne bedre end de kender sig selv.

PayTron I/S eksempel:

Der er ca. 700 datavirksomheder på landsplan, men i følge Erhvervs Data er der kun 30 i dette område. Da vort forretningsområde er nyt, beskæftiger ”de gamle” firmaer sig ikke udelukkende med betaling/handel, hvilket giver os færre konkurrenter.

Virksomhedens udviklingsmuligheder

Vejledning:

De fleste ydelser og produkter har en livscyklus på et marked. Den kan være lang eller kort, det afhænger helt af ydelsen og den samfundsmæssige udvikling. Du skal her beskrive, hvor din virksomhed står.

PayTron I/S eksempel:

Der er uanede muligheder for vækst inden for branchen, fordi så at sige alle virksomheder inden for de næste 2-5 år skal have mulighed for at håndtere elektronisk betaling.

Forretningsplan for [dobbelklik og skriv forretningsnavn]

Markedsbeskrivelse

Vejledning:

For at kunne udføre salgs- og markedsføringstiltag, er det nødvendigt at vide noget om det marked, du skal ud og sælge på. Markedsbeskrivelsen er at betragte som den del af et isbjerg, der ligger under vandet, mens markedsføringen, dvs. brochurer, visitkort annoncer m.v. er den lille del af isbjerget, der er synligt. For at kunne lave en god markedsføring er det nødvendigt at have en solid viden om markedet.

Kunder kan lide virksomhedens produkt fordi

Vejledning:

I overvejelserne om, hvorfor kunderne kan lide virksomhedens produkt, tvinges du til at vende fokus fra dig selv og din ydelse til, hvad kunden synes om ydelsen. Da det er kunden, der skal betale for ydelsen, er det vigtigt at kende vedkommendes holdning til den. Beskriv dine overvejelser, og begrund dem gerne.

PayTron I/S eksempel:

Vores kunder er tvunget af deres egne kunder til at anskaffe sig produktet, men de vil også kunne spare tid på økonomi og lagerstyringen.

Den typiske privatkunde

Vejledning:

Skal man sælge til privatpersoner/forbrugere, er det vigtigt at kunne rette sit salg eller sin markedsføring til præcis de målgrupper, der er potentielle aftagere af produktet eller ydelsen.

Du kan f.eks. lave en liste med følgende oplysninger:

Mand/kvinde:

Alder:

Uddannelse:

Arbejde:

Livsstil:

Forretningsplan for [dobbelklik og skriv forretningsnavn]

Den typiske virksomhedskunde

Vejledning:

En god fremgangsmåde for at identificere de potentielle virksomhedskunder er at udarbejde en liste over relevante brancher, virksomhedernes størrelse og antal i det geografiske område, du vil sælge i.

PayTron I/S eksempel:

Den typiske virksomhedskunde vil være en metal- og elektronikvirksomhed, der er underleverandør til større virksomheder. Disse virksomheder vil være først "ramt" af kravet til at indføre elektronisk handel og betaling.

Geografisk afgrænsning af kunderne

Vejledning:

Hvis du finder et meget stort antal potentielle kunder, når du søger efter en speciel type privatkunde eller virksomhed, er det en idé at afgrænse søgningen til et specifikt geografisk område, evt. både i Danmark og i udlandet. Senere kan du systematisk udvide disse geografiske områder og dermed dit kundegrundlag.

PayTron I/S eksempel:

Det er et stort antal kunder, så vi vil starte med at søge efter metal- og elektronikvirksomheder i Østjylland. Vi tror også på, det at være tæt på kunden kan være et salgsargument. Der er i følge Erhvervs Data 689 fremstillingsvirksomheder i Århus amt, der har mellem 10 og 100 ansatte. Under fremstillingsvirksomheder er der også fx møbelproduktion m.v.

Forretningsplan for [dobbelklik og skriv forretningsnavn]

Realistisk antal kunder

Vejledning:

Hvor det kan virke forholdsvis nemt at finde det potentielle antal kunder, er det straks sværere at vurdere, hvor mange af dine potentielle kunder, der kan tænkes at købe netop det, du selv udbyder. Prøv at beskrive, hvad der kan gøre potentielle kunder til realistiske kunder, og begrund dine overvejelser.

PayTron I/S eksempel:

Vi mener, det vil være realistisk at finde og udføre opgaver for 10 kunder det første år. Når det først går op for virksomhederne, at de skal kunne håndtere elektronisk betaling, vil de komme af sig selv, hvis de ved, vi eksisterer. En typisk opgave vil nok komme til at koste 50-60.000 kr.

De vigtigste konkurrenter

Vejledning:

Det er vigtigt at du undersøger, hvem der er dine vigtigste konkurrenter og eventuelt indhenter information om dem, hvis du ser dem som en trussel for din virksomhed, eller du måske kan hente inspiration. Beskriv, hvorfor du har fokus på dem.

PayTron I/S eksempel:

Vore vigtigste konkurrenter er de virksomheder, der i dag installerer økonomistyringsprogrammerne Concorde/Navision. Beslutter de sig til at gå ind på vort forretningsområde vil vi få hård konkurrence, da de i forvejen har kontakt til kunder og rimeligt nemt kan indføre handel/betaling i deres sortiment. Heldigvis er der stadig arbejde nok i salg og tilretning af økonomisystemer, så der er plads til vores virksomhed.

Stærke og svage sider ved konkurrenterne

Vejledning:

Du har tidligere identificeret dine konkurrenter, da du vurderede dit produkt/din ydelse. Nu skal du prøve at vurdere dem for at finde ud af, hvor de er dygtige/stærke til det, de laver, og hvor de er mindre gode/svage.

Forretningsplan for [dobbelklik og skriv forretningsnavn]

PayTron I/S eksempel:

Vore konkurrenter er kendt for at arbejde med økonomiapplikationer og har derfor ikke specialviden om elektronisk betaling og handel. De vil dog hurtigt kunne opdyrke den ekspertise. Beslutter Softi, den lokale storudbyder, sig til at gå ind på vort forretningsområde vil vi få hård konkurrence. Da de i forvejen har kontakt til kunderne, kan de rimeligt nemt indføre elektronisk handel/betaling i deres sortiment. Heldigvis er der stadig arbejde nok i salg og tilretning af økonomisystemer, så indtil videre vil de nok ikke vende blikket mod vores niche. Griber vi det rigtigt an, kan vi evt. blive underleverandør til Softi.

De vigtigste konkurrenceparametre på markedet

Vejledning:

Konkurrenceparametre er de forhold, der gør, at man som kunde beslutter sig til at købe netop den ydelse eller det specielle produkt. Alt efter hvad det er, man køber, vil der være forskellige motiver for købet.

PayTron I/S eksempel:

Sikkerhed for et godt resultat af implementeringen er altoverskyggende. Virksomheder går i stå, når deres computere går i stå, så tillid til vores ekspertise er nødvendig.

Vurdering af muligheder på markedet

Vejledning:

For at kunne vurdere din virksomheds fremtid må du have en idé om, hvordan markedet udvikler sig. Det kan være en god idé at indhente markedsdata fra brancheorganisationer, fagtidsskrifter og læse erhvervspressen for at få inspiration og en fornemmelse for markedet i fremtiden.

PayTron I/S eksempel:

Sidste år blev der lavet en undersøgelse blandt danske virksomhedsledere der viste, at 72% af de adspurgte ikke beskæftiger sig med elektronisk handel, 27 % mener at de

Forretningsplan for [dobbelklik og skriv forretningsnavn]

har viden nok om e-handel og 66% mener, at der ikke er noget at spare ved indførelse af e-handel. Når man kender til elektronisk handel viser en sådan undersøgelse, at der er et meget stort marked for vores ydelser i de kommende år. Vi er overbevist om, at næsten alle virksomheder i fremtiden bliver nødt til at tænke i e-business baner. Gør de ikke det, vil de dø.

Trusler der kan ødelægge mulighederne

Vejledning:

På samme måde som omgivelserne kan skabe muligheder for ens virksomhed, kan det omgivende samfund også skabe trusler for din virksomhed. Prøv at beskrive dine trusler udfra; hvem, hvordan og hvorfor.

PayTron I/S eksempel:

Det er svært at se, hvilke udefra kommende ting, der kan ødelægge mulighederne. Selv en lavkonjunktur vil formentlig ikke have indflydelse på kravet for elektronisk handel og betaling. Dog kan ændringer af de betalingsstandarder og den teknologi, vi har valgt give os et tilbageslag på nogle måneder.

Forretningsplan for [dobbelklik og skriv forretningsnavn]

Salg og markedsføring

Vejledning:

Har du været meget konkret i din beskrivelse af markedet, vil det gøre arbejdet med salg og markedsføring meget nemmere. For hvis du præcis ved, hvem du vil henvende dig til, er det nemmere at vælge, hvilke midler du vil bruge i markedsføringen og salgsaktiviteterne.

Løbende salgs og markedsføringsaktiviteter efter start

Vejledning:

Salget er en kombination af mange forskellige parametre som f.eks. marketingværktøjer, ydelsens kvalitet, timing, personlig energi og distributionskanaler. Salg og markedsføring kan udføres på mange måder. Her er et udvalg af de mest almindelige tiltag, der kan være med til at skaffe kunder:

Direct Mail:

Internet:

Kundebesøg:

Telefonsalg:

Annoncering:

Tryksager:

Skiltning:

Præsentationsmateriale:

Messe og udstilling:

Anden reklame:

Du kan evt. lave en liste indeholdende følgende:

Hvad skal gøres? - Hvordan? - Hvem? - Hvornår? - Pris:

PayTron I/S eksempel:

Hovedparten af vort salgs- og markedsføringsarbejde vil foregå ved en direct mail til virksomheder i målgruppen. Af de 689 fremstillingsvirksomheder i Århus amt med mellem 10 og 100 ansatte vil vi udvælge 50 virksomheder, der skal modtage mailen.

Efterfølgende foretager vi en telefonopringning, som forhåbentligt bliver fulgt op af et kundebesøg. Vi skal have udarbejdet et letforståeligt materiale, der fortæller om fordelene ved elektronisk handel og betaling. Vi har kontakt til et nystartet reklamebureau, der kan udføre dette arbejde. Vi påtænker også at få os en arbejdsuniform for at sikre, at vi altid ser rimelige ud, når vi er ude i virksomhederne.

Forretningsplan for [dobbelklik og skriv forretningsnavn]

Ingen af os kan lide salgsarbejdet, men vi skal begge arbejde med det i starten.

Årlige omkostninger ved markedsføring

Vejledning:

Efter at du har besluttet, hvilke aktiviteter, du vil sætte i gang for at markedsføre dig, vil du være i stand til at sætte en pris på omkostningerne til markedsføringen.

PayTron I/S eksempel:

Omkostningerne vil være ret små, da vi kan nøjes med brev og telefon, dog skal der afsættes mandetimer til arbejdet.

PR ved åbning

Vejledning:

Med public relations menes redaktionel omtale i aviser, radio og TV. For at kunne få omtalt sin virksomhed i pressen kræver det ofte, at man laver en pressemeddelelse eller på anden måde får gjort en journalist interesseret i det virksomheden arbejder med.

Det er en god idé at udarbejde "Historien" til journalisten og notere følgende ned:

Relevante medier:

Personer der skal kontaktes:

Forslag til Pressemeddelelse:

PayTron I/S eksempel:

Da vi er de første, der laver firma med speciale i elektronisk handel og betaling, kan vi måske få en artikel i Jyllands Posten eller Erhvervsbladet. Evt. kan vi ved udført opgave for en virksomhed få "den lokale" til at skrive at xx-firma nu er rustet til

Forretningsplan for [dobbeltklik og skriv forretningsnavn]

fremtiden. Kæresten til en god ven er journalist på Politiken, og hun har lovet at skrive en pressemeddelelse for os.

Forretningsplan for [dobbelklik og skriv forretningsnavn]

Organisering af virksomheden

Vejledning:

Under dette punkt skal du beskrive, hvordan hverdagen i din virksomhed skal fungere. Du skal også tage højde for, hvad det koster at indrette og drive firmaet.

Virksomhedens ejere

Vejledning:

Angiv her oplysninger om virksomhedens ejer(e) med navn, uddannelses- og erfaringsgrundlag. Hvis ejeren ikke er leder til daglig, er det en god idé også at beskrive den daglige leder.

PayTron I/S eksempel:

Hans Hansen

Jens Jensen

Bankforbindelse

Vejledning:

Som virksomhed skal du have en bankforbindelse, som kan være økonomisk mellemed mellem dig, dine kunder og leverandører.

PayTron I/S eksempel:

Jyske Bank, Vejlbj Afdeling

Rådgiver Henrik Andersen

Revisor

Vejledning:

Forretningsplan for [dobbelklik og skriv forretningsnavn]

Normalt vil det være en god idé at knytte en revisor til virksomheden. Har du en enkeltmandsvirksomhed, eller er du med i et interessentskab, er du ikke pålagt at bruge en revisor, ikke engang når du skal aflevere skatteregnskab. Det vil dog være fordelagtigt da revisorer jo har styr på de til tider omskiftelige fradragsordninger.

PayTron I/S eksempel:

Registreret revisor Mogens Thomsen, Hasle

Krav til beliggenhed/lokale

Vejledning:

Hvis du endnu ikke har fundet stedet, hvor du vil placere dit firma, vil det være godt at komme med nogle kriterier for, hvor det kunne være. Angiv også prisen i kr. pr. år.

PayTron I/S eksempel:

PayTron I/S kræver ikke en kundevenlig beliggenhed - snarere en medarbejdervenlig placering tæt ved by og motorvej, hvis det findes. Århus nordby vil være et godt sted, da begge ejere er fra denne del af byen og huslejen er rimelig. Vi har brug for ca. 50 m² til en start med udvidelse til 3-400 m² om tre år. M2 prisen pr. år er ca. 440 kr i nordbyen = 22.000 kr. det første år.

Nødvendigt udstyr/inventar/bil

Vejledning:

Her skal du angive, hvor stort et lager du har behov for ved opstart. Angiv antal/stk og pris. Dette punkt kan du springe over, hvis du sælger en ydelse i stedet for et produkt.

PayTron I/S eksempel:

2 opdaterede CPU'ere, telefon, 2 mobiltelefoner, software, kontormøblement, mv. = 60.000 kr.

Vi ønsker ikke at oprette Web-hotel, men vil bruge eksisterende udbydere.

Forretningsplan for [dobbelklik og skriv forretningsnavn]

Forretningspolitikker

Vejledning:

Det kan være en god idé at beslutte sig til nogle overordnede forretningspolitikker, da det gør det nemmere at diskutere med venner, kunder og leverandører, når de begynder at presse en til diverse gunstige ydelser.

Tag stilling til om der skal udarbejdes en politik på følgende områder:

Prispolitik:

Rabatpolitik:

Betalingsbetingelser:

Garantiydelser:

Service:

Kundebetjening:

Personalepolitik:

PayTron I/S eksempel:

Prispolitik: Ens pris for alle.

Rabatpolitik: Minus 50% på servicepakke, hvis produkt 2+3 købes.

Betalingsbetingelser: Kontant + 14 dage.

Garantiydelser: Når systemet har kørt fejlfrit i 14 dage ydes ingen garanti.

Service: I top hvis der købes abonnement.

Kundebetjening: Kunden har ret, hvis det ikke koster os over 2 arbejdstimer.

Personalepolitik: Vores vigtigste ressource er dygtige og motiverede medarbejdere. Vi må sikre et arbejdsmiljø med gode vilkår samt en tidssvarende løn, så de ønsker at være hos os.

Arbejdsgange for regnskabs- og administrative rutiner

Vejledning:

Da hovedparten af administrationen i den mindre virksomhed har sit udspring i, hvordan man styrer sine indtægter og udgifter, vil det kunne betale sig at få de ting i

Forretningsplan for [dobbelklik og skriv forretningsnavn]

orden fra starten. Får du opbygget et ordentligt regnskabssystem, kan du styre din egen økonomi og som et naturligt biprodukt får du tjek på hvor meget moms, skat, atp og andre bidrag, der skal overføres til staten, pensions- og uddannelsesordninger m.v.

Følgende ting skal du overveje:

Momsafregning:

Sende regninger ud.:

Følge op på ubetalte regninger:

Lønafregning:

Kvartalsregnskaber:

Varebestilling:

Skrive breve til kunder/forretningsforbindelser:

Passe telefonen:

PayTron I/S eksempel:

Daglig bogføring: Vi får ikke så mange bilag i starten, da vi har få men store kunder, så det første års tid vil den ene ejer stå for den daglige administration. Bliver det for meget, vil vi købe en freelance-bogholder til arbejdet.

Efter godt et års tid vil vi tage stilling til, om det vil være en god idé at ansætte en administrativ medarbejder til at servicere kunder, konsulenter og virksomheden generelt, ink. daglig bogholderi og administration.

Forsikringer der skal tegnes

Vejledning:

Er man lønmodtager eller ledig har man normalt de forsikringer, der er brug for. Men når du starter som selvstændig, skal du selv til at sørge for diverse forsikringer både for dig selv, din virksomhed og dine ansatte.

Fx: Arbejdsskade, erhvervsansvar, produkt, løvsøre, varetransport, brand, indbo, rejse, køle og dybfrost, edb, m.m.

Angiv navn på forsikringsselskab, tegnede forsikringer, priser

PayTron I/S eksempel:

Forretningsplan for [dobbelklik og skriv forretningsnavn]

Efter bl.a. samtale med assurandøren fra vores forsikringssselskab har vi valgt følgende forsikringer: Erhvervsansvar - vi arbejder med følsomme data og forsvinder de er det godt at have en forsikring

Indbo/brand - til vort kontor

Sygedagpenge – hvis vi bliver syge i længere tid

A-kasse – hvis vi mod forventning bliver nødt til at lukke virksomheden

Lovgivning der skal overholdes

Vejledning:

Alt efter hvilken virksomhed du skal starte, kan der være en speciel lovgivning, du skal overholde. Det kan være Arbejdsmiljølovgivningen, hvor der er opstillet regler for et sundt og sikkert arbejdsmiljø, Miljølovgivningen, hvis man arbejder med forurenende stoffer, eller Markedsføringsloven, der udstikker "god markedsføringssskik". Skal du sælge fødevarer, skal du godkendes af den lokale fødevareregion. Sælger du rejser, skal du registreres i Rejsegarantifonden.

Dette afsnit kan du springe over, hvis der ikke er nogen speciel lovgivning for dit forretningsområde.

PayTron I/S eksempel:

Der er ingen speciel lovgivning vi skal følge ud over at vi skal registres som virksomhed. Når vi skal til at ansætte medarbejdere, skal vi sætte os ind i Funktionærlovens bestemmelser.

Vigtige sparringspartnere til virksomheden

Vejledning:

Som støtte til udvikling af din virksomhed kan du finde nogle sparringspartnere. Du kan udvælge dine sparringspartnere ud fra den kompetence, som du gerne vil have tilført din virksomhed inden for f.eks. marketing, økonomi og udvikling.

Du kan være ret sikker på, at langt de fleste, du spørger om at blive sparringspartner i din virksomhed, vil føle sig beærede.

Forretningsplan for [dobbelklik og skriv forretningsnavn]

PayTron I/S eksempel:

Vi føler os kompetente inden for vort produkt. Men indenfor udvikling og styring af virksomheden mangler vi viden og kompetence. Vi vil derfor prøve at sammensætte en slags bestyrelse bestående af den enes far, der er bankuddannet, en tidligere studiekammerat, der arbejder på et reklamebureau og en onkel, der arbejder på et stort revisorkontor.

Forretningsplan for [dobbelklik og skriv forretningsnavn]

Virksomhedens udvikling

Vejledning:

Det er ofte svært at tænke 3-4 år frem i tiden for sin virksomhed, før man overhovedet har etableret den. Det vil dog være en styrke for dig som virksomhedsejer, hvis du allerede nu kan se konturerne af en større og mere interessant virksomhed et stykke frem i tiden. De udfordringer, du støder på ved at drive virksomhed, vil virke mindre, når du ved, at du er på vej til noget bedre.

Virksomheden om 1 år – 3 år

Vejledning:

Du kan godt have nogle planer med din virksomhed, som rækker nogle år ud i fremtiden. Sætter du dig nogle store mål fra starten, betyder det, at du vil have dine visioner at rette ind efter, før du siger ja eller nej til kommende beslutninger og initiativer i din virksomhed.

PayTron I/S eksempel:

Om 3 år forventer vi, at medarbejderstaben udgør 15 personer, hvilket er tæt på det maksimale, vi vil være. Yderligere ekspansion skal ske ved, at kernemedarbejdere får lov til at starte en søstervirksomhed i relevante nabobyer.

Produkter/ydelser om 1 år – 3 år

Vejledning:

Det er en god idé, at du beskriver dine tanker om, hvordan virksomheden skal udvikle sig på mellemlangt sigt, og hvordan virksomheden bedst kan passe ind på markedet. Det kan indebære, at du med tiden skal ændre dine produkter/ydelser, så de bliver ved med at kunne matche kundernes efterspørgsel.

PayTron I/S eksempel:

PayTron's ydelse vil om et år og om tre år være de samme som nu. Vi vil satse på at medarbejderne altid kender til den sidste nye udvikling inden for området, da softwaren vi bruger sandsynligvis vil være forældet om tre år. Vi vil derfor skulle bruge en del penge/tid til efteruddannelse

Forretningsplan for [dobbelklik og skriv forretningsnavn]

Virksomhedens kunder om henholdsvis 1 og 3 år

Vejledning:

På samme måde som du måske kan ønske, at dit produktsortiment skal ændres i løbet af nogle år, kan det også være dit ønske at beholde dit produkt, og blot finde nye kundegrupper til produktet. Beskriv, hvilke overvejelser du gør dig.

PayTron I/S eksempel:

Kundegruppen vil udvikles til at omfatte alle former for virksomheder, efterhånden som kravene til brug af elektronisk handel udvides til alle virksomhedstyper.

Virksomhedens forventede omsætning

Vejledning:

Da det at tjene tilstrækkeligt med penge til virksomhedens udvikling og drift er en nødvendig del af at være selvstændig, er det vigtigt at give et bud på dit firmas økonomiske formåen om ét henholdsvis tre år.

PayTron I/S eksempel:

Hver konsulent skal hente godt 1 mill. kr hjem om året, så omsætningen skal op på 15 mill. kr. Det kræver, at hver konsulent på årsbasis skal implementere 35 opsætninger hos kunderne, det bliver godt tre kunder på en arbejdsdygtig måned (11 måneder).

Andre mål med virksomheden

Vejledning:

Etiske, økologiske, medmenneskelige, sociale og samfundsmæssige mål er ved at vinde indpas i virksomheder som vigtige elementer i deres offentlige fremtoning. Dette skyldes fortrinsvis, at den danske forbruger ikke vil finde sig i, hvis en

Forretningsplan for [dobbelklik og skriv forretningsnavn]

virksomhed ikke respekterer de elementære opfattelser af, hvad anstændig opførsel er.

Det er også vigtigt at have en idé om, hvilken virksomhedskultur man ønsker i sin virksomhed. Prøv at tegne et billede af, hvad der kendetegner din virksomhed og giver den en selvstændig profil.

PayTron I/S eksempel:

Det er vigtigt, at medarbejderne trives. Dette skal bl.a. opnås ved udstrakt grad af selvstyre, opbygning af en "firmaånd" og gennem en form for overskudsdeling.

Forretningsplan for [dobbeltklik og skriv forretningsnavn]

Budgetter

Vejledning:

Budgetter er at sætte tal på de planer, du har beskrevet i de foregående afsnit. Jo mere konkret du har været med dine planer, jo nemmere er det at lave budgetter.

Budgetterne kan også hjælpe med at konkretisere dine planer. Det er muligt at rette i planerne, hvis budgetterne viser, at de er urealistiske – eller undervurderede.

Der skal normalt laves fire budgetter, før man starter egen virksomhed: Privat-etablerings-, drifts- og likviditetsbudget.

Privatbudget

Vejledning:

Privatbudgettet skal vise, hvor mange penge du har brug for til at betale dine daglige personlige udgifter. Hvis du har en budgetkonto i en bank, kan du tage udgangspunkt i den. De penge, det viser sig, du har brug for - dvs. din løn - skal da gerne kunne trækkes ud af virksomhedens overskud.

Etableringsbudget

Vejledning:

Etableringsbudgettet skal vise, hvor mange penge du har brug for til at kunne åbne din virksomhed. Det er forskelligt, hvad den enkelte virksomhed har brug for. En virksomhed, der fx skal producere 10 meter cementrør, har brug for enormt mange penge til maskiner, råvarer og bygninger. Derimod har en edb-konsulent, der løser software problemer, oftest kun brug for noget it-udstyr og den viden, han allerede har erhvervet.

Eksempel på poster, der måske skal indgå i dit budget:

Lokaler:

Depositum ved leje

Udbetaling ved køb af lokaler eller virksomhed

Husleje

Forretningsplan for [dobbelklik og skriv forretningsnavn]

Goodwill

Nøglepenge

Indretning og istandsættelse

Produktionsudstyr:

Maskiner

Værktøj

Andet

Butiksinventar:

Kasseapparat

Disk, hylder

Andet

Kommunikations- og kontorudstyr:

Møbler (skrivebord, kontorstol, reol m.v.)

IT (Printer, netværksopkobling m.v.)

Software

Telefoner

Telefax

E-mail/hjemmeside

Kopimaskine

Andet

Vareindkøb:

Råvarer/halvfabrikata

Færdigvarer (lager)

Kontorartikler

Andet

Bil:

Udbetaling til bil

Andre anskaffelsesomkostninger

Forretningsplan for [dobbelklik og skriv forretningsnavn]

Rådgivere:

Advokat

Revisor

Andet

Markedsføring:

Brevpapir, visitkort mv.

Brochurer

Annoncer

Skilte

Reception ved åbning

Andet

Andre udgifter:

Patentanmeldelse/mønsterbeskyttelse

Privat forbrug

Andet

Udgifter i alt

Driftbudget

Vejledning:

Driftsbudgettet viser de indtægter og udgifter, du forventer, der kommer i virksomheden, når den er startet. Jo mere konkret du har været med dine planer, jo nemmere er det at lave driftsbudgettet. Under arbejdet med budgettet må du ofte gå tilbage og ændre i dine planer, da dine ønsker og forhåbninger ikke altid kan harmonere med driftsbudgettes økonomiske afdækning af virkeligheden.

Eksempel på poster, der måske skal indgå i dit budget:

For perioden til Første år:

Forretningsplan for [dobbelklik og skriv forretningsnavn]

Omsætning (varesalg)

Salg 1

+ Salg 2

+ Salg 3

= Omsætning i alt:

Variable omkostninger

- Materialer

- Lønomsstninger

- Transportomsstninger

- Andet

= Variable omkostninger i alt:

Dækningsbidrag:

(Omsætning - variable omkostninger.)

Faste omkostninger

- Funktionærløn (incl. ATP og sociale omk.)

- Freelance hjælp

- Opkobling til ekstern server m.v.

- Lokaleleje (el, vand og varme)

- Rep. og vedl. af lokaler

- Rengøring

- Drift af bil/kørselsgodtgørelse

- Rejseudgifter

- Kontorartikler

- Porto og gebyrer

- Telefon, fax, mobil, web

- Markedsføring/annoncer/reklame

- Repræsentation

- Mødeudgifter

- Faglitteratur

Forretningsplan for [dobbelklik og skriv forretningsnavn]

- Forsikringer (sygdom, ansvar, indbo, bil)
- Kontingenter
- Kursusudgifter
- Edb udstyr/software
- Leasingafgift
- Småanskaffelser - ikke edb/software
- Vedl. af driftsmidler
- Revisor, advokat, anden rådgivning
- Uforudsete omkostninger
- = Faste omkostninger i alt:

Resultat før renter og afskrivninger
(dækningsbidrag - faste omkostninger)

Renter

- Renter af banklån
- Renter af kassekredit
- +/- Andre renter
- = Renter i alt:

Afskrivninger:

- Driftsmidler
- Andet
- = Afskrivninger i alt:

= Faste omkostninger inkl. renter og afskrivninger i alt:

= Nettoresultat

(dækningsbidrag - faste omkostninger - renter - afskrivninger.)

Forretningsplan for [dobbelklik og skriv forretningsnavn]

Likviditetsbudget

Vejledning:

Likviditetsbudgettet skal måned for måned vise, om du har penge i kassen/banken til at betale de udgifter, du ved, du får. Det kaldes også betalingsstrømmen i virksomheden. De tre første budgetter kan du forholdsvis nemt selv lave, hvis du har lavet en plan for din virksomhed. Likviditetsbudgettet indeholder til gengæld mange poster, som det kræver overblik at overskue. Du kan overveje at anvende en revisor hertil. Likviditetsbudgettet udarbejdes som regel til sidst.

Forretningsplan for [dobbelklik og skriv forretningsnavn]

Finansiering

Vejledning:

Budgetter er at sætte tal på de planer, du har beskrevet i de foregående afsnit. Jo mere konkret du har været med dine planer, jo nemmere er det at lave budgetter.

Budgetterne kan også hjælpe med at konkretisere dine planer. Det er muligt at rette i planerne, hvis budgetterne viser, at de er urealistiske – eller undervurderede.

Der skal normalt laves fire budgetter, før man starter egen virksomhed: Privat-etablerings-, drifts- og likviditetsbudget.

Samlet finansieringsbehov

Vejledning:

Dit samlede finansieringsbehov vil være: likviditetsbehov plus evt. investeringsbehov. Du skal nu undersøge, hvor det er muligt at låne penge, så du kan dække dit finansieringsbehov.

PayTron I/S eksempel:

(etablering + likviditet)

85.200 kr. + 55.000 kr. = 140.200 kr.

Forventning/tilsagn om lån/tilskud fra

Vejledning:

Når du undersøger hvorfra det er muligt at få dækket dit finansieringsbehov til start af din virksomhed, så begynd med at se på din privatøkonomi. Overvej, om familie, nære venner, forretningsforbindelser har mulighed for/er villige til at hjælpe dig. Endelig kan du spørge banker og andre udlånsinstitutioner.

PayTron I/S eksempel:

Ejer: 50.000 kr.

Familie:

Banklån: 50.000 kr.

Kassekredit: 60.000 kr.

Samlet Finansiering: 160.000 kr.

Forretningsplan for [dobbelklik og skriv forretningsnavn]

Sikkerhed for lån

Vejledning:

Banker er interesseret i, at der er sikkerhed for de penge de låner ud. Før du taler med banken er det derfor en god idé at have opgjort dine egne værdier på hus og bil og evt. spurgt familie og venner, om de kan kautionere for et evt. banklån.

PayTron I/S eksempel:

Begge forældrepar stiller hver 25.000 kr. i sikkerhed for banklån.