

Testa och utveckla din företagsidé



TESTA OCH UTVECKLA DIN FÖRETAGSIDÉ

Ännu har du inte bestämt dig för att starta, men du har en tydlig bild av vilken verksamhet du skulle ha i ditt företag om det blev verklighet. Fundera på fem viktiga övergripande frågor innan du går vidare.

Ta hjälp av två exempel – hur två nystartare tänker inför sitt beslut om att starta.

Du får också vägledning i hur du kan räkna på din företagsidé, göra enkla kalkyler.

1 DIN PRELIMINÄRA FÖRETAGSIDÉ

- Skall du starta från grunden, ta över en befintlig verksamhet, gå in i en företagskedja typ franchise eller annat?
- Tänker du driva företaget ensam eller med anställda? Vilken omfattning tänker du dig?
- Sett med dina ögon –
Vad är det du skall sälja? – dvs. vad är det du skall leverera?
- Sett med kundens ögon –
Vad är det för behov du skall tillgodose? Vad är nyttan för kunden?

Exempel: Du hyr ut fest- och högtidskläder – det är vad du säljer. Kundbehovet är då dyra festkläder som man inte använder tillräckligt ofta för att man skall köpa dem själv.

2 DINA KUNDER OCH KONKURRENTER?

- Kan du beskriva en typisk kund?
- Var finns kunderna? T.ex. i viss bransch eller ett geografiskt område.
- Kan du peka ut de viktigaste konkurrenterna?
- Hur stora är chanserna att du får tillräckligt många kunder för ditt företag trots konkurrensen?

3 HUR FÅR DU KUNDERNA ATT KÖPA AV DIG?

- Hur skall du få kunderna att se ditt företag och det du vill sälja? Hur skall du få dem att köpa? Tänk på sådant som reklam, PR-aktiviteter, skyltning, referenser mm, men även på produkten och tjänsten i sig.

4 LÖNSAMHET OCH BEHOV AV PENGAR I STARTEN

Här nedan kan du följa två företagsstarter och hur nystartarna räknade. Du får också en mall som du kan använda för dina egna beräkningar.

5 HÅLLER FÖRETAGSIDÉN?

Svara på frågorna när du har gjort dina beräkningar!

	Stämmer	Stämmer inte	Vet inte
Det finns tillräckligt många kunder som kommer att vara beredda att köpa, trots konkurrens?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Det finns tillräcklig total köpkraft hos de kunder jag vänder mig till.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Jag vet vilka som är de viktigaste konkurrenterna.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Jag kan få kunderna att vända sig till mitt företag.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Mitt företag blir lönsamt. Alla kostnader blir täckta och det blir lite över. Alla verksamma i företaget, inklusive mig själv, får normala ersättningar för arbetsinsatsen.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Jag kan ordna de pengar som behövs för starten.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Jag ”säljer timmar” och kan åstadkomma så många timmar som behövs för att bli lönsam.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Jag ”säljer produkter” och kan få fram så mycket produkter till försäljning som det behövs för att bli lönsam.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

EXEMPLET "RICKARD, SVETS & MONTAGE"

Sin anställning hos Industriservice AB hade Rickard haft i snart 5 år. Jobbet bestod i att han utförde diverse monterings- och underhållsarbete på olika industrier. Han kunde sitt jobb och han var uppskattad av kundföretagen. Han hade sedan länge arbetat mycket självständigt och hans arbetsgivare hade inte särskilt mycket kontakt med honom om det arbete han utförde hos kundföretagen. Kunderna kontaktade ofta Rickard direkt för nya uppdrag.

Rickard kände starkt att han ville lämna sin anställning och utföra jobben i ett eget företag. Han ville bygga upp något eget och arbeta åt sig själv. Det var därför han började planera på allvar. Inom ett år ville han vara igång.

Visst kunde jag göra en omfattande marknadsundersökning, ansåg Rickard, men för mig handlar det om att bearbeta kunder som redan känner till mig. Sedan kan jag ta kontakter efter hand i "vidare ringar". Rickard gjorde därför ett överslag över vilka företag som kunde tänkas anlita honom när han startade. Dessutom bestämde han sig för att göra en vänskaplig överenskommelse med sin nuvarande arbetsgivare om att stå till förfogande med sina tjänster under en tid, eventuellt med något lägre timpris.

Rickard ansåg att han skulle kunna få uppdrag motsvarande 950 timmar det första året. Andra året siktade han på en ökning upp till 1.300 timmar. Hur mycket han skulle ta i timmen kunde han nästan inte bestämma sig för. Han kunde ta upp till 360 kronor men han tänkte sig att räkna på 300 kronor i genomsnitt.

Hur mycket skulle han få in på sitt arbete första året? $950 \text{ timmar} \times 300 \text{ kronor} = 285.000 \text{ kronor}$

"Jag borde kunna leverera en del material och förnödenheter också, det gör jag ju idag", funderade Rickard. "Om jag pratar med Järnbolaget så borde jag kunna få bra rabatt så att jag kan sälja med bra priser. Jag kan hämta hos Järnbolaget när jag behöver så slipper jag hålla lager själv."

Försäljningsbeloppet för material och förnödenheter första året kan bli 60.000, ansåg Rickard.

Om jag får 30% rabatt när jag köper det hos Järnbolaget så blir det en inköpskostnad på 42.000 kronor. Då får jag över 18.000 kronor.

Efter att ha räknat även på år 2 gjorde Rickard följande uppställning:

	År1 (Tkr)	År 2 (Tkr)
Försäljning arbete. 950 timmar resp. 1.300 timmar à 300 kr	285	390
Försäljning material	60	85
Summa försäljning	345	475
Inköpen av det sålda materialet hos Järnbolaget	-42	-60
Bruttovinst	303	415

303.000 kronor skulle Rickard få över första året för att täcka alla sina kostnader inklusive det som skulle bli ersättning till honom själv nu när han inte hade någon lön från anställning längre.

Emma, Rickards sambo, lyssnade intensivt på Rickards tankar om eget företag. Själv arbetade hon som terapeut och var intresserad av att utöva sitt yrke i form av eget företagande. Hon märkte att hon faktiskt kunde tänka på sin ekonomi på samma sätt som Rickard. Det var timmar hon skulle sälja, dessutom lite material. Frågan var nu, vad har Rickard för andra kostnader i företaget och vad blir det över?

Jag får ha mitt lilla kontor hemma, menade Rickard. Där får jag ha en kopianator och en fax. Dator får vänta. Mobiltelefon bör jag skaffa. Jag kör med familjens V70. Behövs det så får jag skaffa släp. En lämplig svets behöver jag ha. Det mesta av verktyg har jag annars redan i min hemmaverkstad. Pengar måste jag dessutom ha för att komma igång, pengar kommer ju inte från kunderna direkt när jag startar. Jag räknar på ett ungefär vad jag skulle behöva i två till tre månader om pengarna inte kommer från kunderna. Jag måste t.ex. ha till min försörjning. Dessutom får jag betala moms på mina inköp. Det är pengar som jag får tillbaka efterhand, men jag måste ju ha dem så det får jag inte glömma.

Rickard gjorde en uppställning på vad han skulle behöva för utrustning och pengar i starten.

Detta behöver jag pengar till:	TKr
Utrustning till "kontoret", bl.a. kopiator	15
Utrustning för jobben, främst svetsen	50
Tillgängliga pengar i starten	75
Pengar till moms för inköp av utrustning mm	16
	156

Så här skaffar jag pengar:	TKr
Egen insättning	76
Lån	80
	156

80.000 kronor borde jag kunna få låna i bank, men visst känns det lite konstigt att behöva fråga. Antagligen vill de, liksom jag, veta om det här företaget kan bli lönsamt. Nu måste jag göra en uppställning på de årliga kostnader jag får oavsett hur väl lyckas med att sälja.

Rickard räknar på ett ungefär hur stor "lön" han behöver för att "klara sig". Sociala avgifter som hans arbetsgivare betalar för honom nu är ungefär 40% av hans lön. 32% är arbetsgivareavgift och 8% är en premie till olika kompletterande försäkringar för honom. De kompletterande försäkringarna får han själv ordna när han är egenföretagare.

	TKr
Vad vill jag ha för egen del? 20.000 kr brutto/månad	240
Sociala avgifter. Statliga och privata 40% på 20.000 kr	96
Kontorskostnader. Telefon. Porto. Papper mm	15
Lokalhyra	2
Bokföringshjälp	15
Milersättning. 2000 mil a` 18,5 kronor	37
Företagsförsäkring	7
Årlig andel av anskaffningskostnad för utrustning. 20%	13
Räntor på egen insättning och lånade pengar, t.ex. 6%	10
Summa årliga "fasta kostnader"	435

Rickard sätter med viss nervositet in summa årliga fasta kostnader i en uppställning som visar om hans företagsidé håller.

	År 1 (TKr)	År 2 (TKr)
Försäljning av arbete och material	345	475
Inköpskostnader för sålt material (Järnbolaget)	-42	-60
Bruttovinst:	303	415
Summa årliga "fasta kostnader"	-435	-435
	-132	-20

Rickard kände lite chockartat att här var det nog stopp.

Skulle han inte kunna dra in till sin egen lön och andra kostnader. Han bestämde sig ändå för att inte ge upp här. Han förstod att han måste söka ett större kundunderlag och testa att ligga lite högre i timpris. Visserligen skulle det vara en viss trygghet i att sälja timmar till sin förre arbetsgivare men det fick inte bli för många timmar om priset per timme skulle vara lägre än ordinarie. Det borde gå att ligga på 360 kronor per timme. Han visste ju att han var uppskattad ute i företagen och att han skulle kunna få fram många bra referenser. Han kom också på att han kunde ta med bilkörning på fakturan till kunderna.

Rickard gjorde nya överslagsberäkningar och kom fram till att han skulle våga försöket att starta. Visserligen skulle han ändå riskera att inte få tillräcklig ersättning första året men Emma tyckte att de skulle klara familjeekonomin. Hon hade sitt jobb. Hon kunde mycket väl låta tankarna på en egen företagsstart vänta ytterligare ett par år. Det fanns chanser att hennes arbetsgivare skulle satsa på ytterligare utbildning för henne inom kort. Det ville hon inte missa.

EXEMPLET "INGELAS"

Ingela hade länge varit irriterad över att hon inte fick större ansvar och bättre lön i sitt arbete på varuhuset. Hon ville komma loss och driva eget företag. "Ingelas" skulle butiken heta, eller boutique som hon föredrog att kalla den. Hennes inriktning var lite trendiga och exklusiva skor. Hon visste mycket väl att det är en hård konkurrens men befolkningsunderlaget i staden var stort och hon tyckte sig veta var hon skulle ha butiken.

För att få en uppfattning om företagsidén skulle hålla tänkte hon göra en enkel budget. Hon visste inte riktigt hur hon skulle få fram siffror på hur mycket hon kunde sälja. Hon bestämde sig för att göra en undersökning i en annan större stad. Därför ringde hon några skobutiker där och fick faktiskt några napp, visst ville de berätta. Egentligen var det mycket hon ville fråga. Det fick bli nya samtal. När hon åter satt vid köksbordet kunde hon sätta några belopp som hon trodde kunde ligga nära verkligheten.

När Ingela sätter butikspriset på skorna **dubblar** hon **inköpspriset** och lägger dessutom på momsen, 25%. Att det är så de gör i branschen, lägger på 100% och momsen, skall hon kontrollera när hon räknat sig framåt en första omgång. Hon ska också ta reda på hur stor andel av försäljningen som blir realisation och hur det inverkar på bruttovinsten.

10 par skor om dagen kunde kanske vara möjligt att sälja. 10 par per dag skulle ge en dagförsäljning på 10 par \times 450 kronor = 4.500 kronor och därmed en årsförsäljning på ungefär 4.500 kr \times 300 dagar = 1.350.000 kronor eller 10 par \times 300 dagar = 3.000 par.

	År1 (TKr)
Försäljning. 3.000 par	1.350
Inköpskostnad för sålda skor	675
Bruttovinst	675

Innan hon går vidare med sin resultatberäkning tänker hon igenom vad hon behöver av utrustning och pengar inför starten och var hon skall få pengarna ifrån.

Detta behöver jag pengar till:	TKr
Utrustning till "kontoret", t.ex. kopiator.	16
Utrustning och inredning i butiken	150
Varulager	275
Tillgängliga pengar i starten	80
Pengar till moms för inköp av utrustning mm.	110
	631

Så här skaffar jag pengar:	TKr
Egen insättning	100
Lån. Bank och ALMI	531
	631

Om hon kunde låna upp detta belopp visste hon ännu inte. Innan hon söker om lån vill hon göra en affärsplan så att det blir lättare att presentera planerna.

Nu gällde det att gå igenom de årliga driftskostnaderna i butiken.

	TKr
Vad vill jag ha för egen del? 20.000 kr brutto/månad	240
Sociala avgifter. Statliga och privata. 40% på 20.000 kr	96
En anställd på deltid	75
Sociala avgifter. Arbetsg.avg. och avtalad soc. Avgift 40%	30
Kontorskostnader. Telefon. Porto. Papper mm	20
Lokalhyra	100
Bokföringshjälp och revisorsarvode	30
Marknadsföringskostnader	60
Milersättning. 500 mil a`18,5 kronor	9
Företagsförsäkring	7
Årlig andel av anskaffningskostnad för utrustning. 20%	33
Räntor på egen insättning och lånade pengar, t.ex. 6,5%	40
Summa årliga "fasta kostnader"	740

Driftskostnaderna och försäljningen år 1 och år 2 skulle nog bli ungefär lika, trodde Ingela.

	År 1 (TKr)
Försäljning	1.350
Inköpskostnader för sålda skor	-675
Bruttovinst:	675
Summa årliga ”fasta kostnader”	-740
	-65

Detta ser ju inte riktigt bra ut, tyckte Ingela, men det är ju bara en första beräkning. Genom kontakter med leverantörer skulle hon kontrollera priser, påslag i branschen, troliga volymer, hur realisationer inverkar och mycket annat. Hur mycket varor som måste finnas i butiken var också en viktig fråga för Ingela. Allra mest grubblade hon över sin målgrupp. Hon måste få en mera lönsam verksamhet. Det fanns mycket kvar att tänka på, men, nu var hon i alla fall igång med sina funderingar på allvar.

Vill du räkna på din egen företagsstart? Se mallen på nästa sida!

SÄLJA TIMMAR

Är det din egen och dina anställdas arbetstid du i första hand säljer, t.ex. hantverk, konsultinsats?
Jämför med exemplet Rickard, Svets & Montage!

Behov av pengar i starten. Var skall jag få dem ifrån?

Detta behöver jag pengar till:

TKr

Utrustning till "kontoret"	
Utrustning för jobben	
Lokal	
Material/varulager i starten	
Tillgängliga pengar i starten	
Pengar till moms för inköp av utrustning mm	

Så här skaffar jag pengar:

TKr

Egen insättning	
Lån	

Efter att ha undersökt "min marknad" kommer jag fram till att jag kan sälja så här många timmar och så här mycket material/varor.

År1 (TKr)

År 2 (TKr)

Försäljning arbete.		
Försäljning material		
Summa försäljning		
Inköp av det sålda materialet		
Bruttovinst		

Bruttovinsten skall täcka kostnader i verksamheten. Helst skall det dessutom bli lite över.

Kostnader i verksamheten

År 1 (TKr)

År 2 (TKr)

Vad vill jag ha för egen del - brutto		
Anställdas bruttolöner		
Sociala avgifter. Egna och anställda. 40% på bruttolön		
Kontorskostnader. Telefon. Porto. Papper mm		
Lokalhyra		
Bokföringshjälp		
Milersättning för bilen		
Övriga kostnader		
Företagsförsäkring		
Årlig andel av anskaffningskostnad för utrustning. 20%		
Räntor på egen insättning och lånade pengar, t.ex. 6%		
Summa årliga "fasta kostnader"		

Lönsamhetsberäkning

År 1 (TKr)

År 2 (TKr)

Bruttovinst		
Summa årliga "fasta kostnader"		
Resultat		

Håller företagsidén?

SÄLJA PRODUKTER

Varuhandel. Se exemplet Ingelas!

Behov av pengar i starten. Var får jag pengar ifrån?

Detta behöver jag pengar till: (TKr)

Utrustning till "kontoret"	
Övrigt	
Utrustning och inredning i lokalerna	
Varulager	
Tillgängliga pengar i starten	
Pengar till moms för inköp	

Så här skaffar jag pengar: (TKr)

Egen insättning	
Lån	

Efter att ha undersökt "min marknad" kommer jag fram till att jag kan sälja så här mycket.

	År 1 (TKr)	År 2 (TKr)
Försäljning		
Inköpskostnad för sålda varor		
Bruttovinst		

Bruttovinsten skall täcka de årliga driftskostnaderna. Helst skall det bli vinst också.

Årliga driftskostnader

	År 1 (TKr)	År 2 (TKr)
Vad vill jag ha för egen del brutto		
Anställdas bruttolöner		
Sociala avgifter. Egna och anställda. 40% på bruttolön		
Kontorskostnader. Telefon. Porto. Papper mm		
Lokalhyra		
Bokföringshjälp och revisorsarvode		
Marknadsföringskostnader		
Milersättning		
Företagsförsäkring		
Övriga kostnader		
Årlig andel av anskaffningskostnad för utrustning. 20%		
Räntor på egen insättning och lånade pengar, t.ex. 6,5%		
Summa årliga "fasta kostnader"		

Lönsamhetsberäkning

	År 1 (TKr)	År 2 (TKr)
Bruttovinst		
Summa årliga "fasta kostnader"		
Resultat		

Håller företagsidén?