

Affärsplan

En första skiss



ALMI
FÖRETAGSPARTNER



Förbereda eget företag – en utvecklingsprocess

Du själv som företagare

Att driva eget företag är spännande och en stor utmaning – det är ett sätt att leva. Att vara egen företagare innebär frihet, men också personligt ansvar för alla beslut som rör företaget.

Även om du har väl genomarbetade företagsplaner så har förstås din egen förmåga och dina personliga förutsättningar stor betydelse för framgångarna. Gå igenom frågorna under rubriken Är du ett med din företagsidé på Almis hemsida, almi.se, under Nyföretagande/Funderar på att starta företag. Med hjälp av ett antal frågor kan du pröva om du som person passar för den företagssatsning som du tänkt dig.

Gör din affärsplan

I detta arbetsmaterial visar vi på att man kan göra sina förberedelser i en viss ordning. Då är det också störst möjlighet att man arbetar med det som är väsentligt. Det är också just den information som banker och andra granskare kommer att fråga efter. Se bilden och följ punkterna nedan.

1. Utgå från din preliminära företagsidé.
2. Undersök det blivande företags omvärld, dvs. kunder, marknad och konkurrenter.
3. Utforma företaget så att det får konkurrensförmåga. Produkten, marknadsföringen, den effektiva verksamheten mm.
4. Räkna, d v s gör budget. Blir verksamheten lönsam? Får du tag i de pengar som behövs för verksamheten?
5. Är du nu beredd att bestämma dig för att företagsidén håller, eller behöver du justera företagsplanerna?

Kanske behöver du göra ännu en omgång av förberedelsekedjan från 1 till 5. Så småningom känner du om underlaget är tillräckligt bra för att du ska kunna bestämma dig för att starta eller inte starta. Håller din företagsidé – formulera den då som ditt företags affärsidé. När du sedan driver företaget finns det anledning att ibland ompröva affärsidén.

1 Företagsidé

Du utgår från en preliminär idé om vad du ska ha för verksamhet, vad du ska erbjuda för produkt eller tjänst. Kalla det en företagsidé. Säg t ex att det är ett krukmakeri för bruksföremål. Eller är det försäljning av industriförnödenheter?

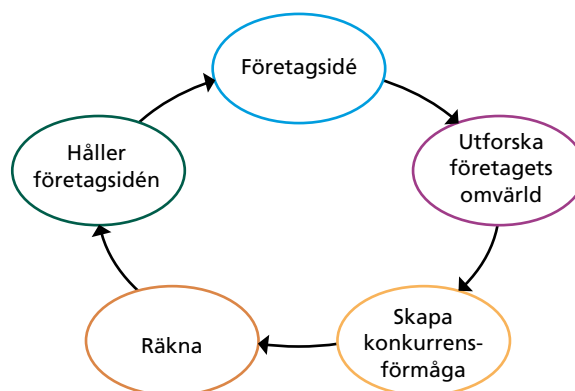
2 Utforska företags omvärld

Nu ska företagsidén undersökas. Finns det egentligen förutsättningar att bygga ett företag på den idén? Fundera på vad det är för kunder. Vad har de för behov, värderingar, köpkraft mm av betydelse. Kan du urskilja olika kundkategorier med olika behov, värderingar etc?

Marknaden, det är egentligen det samlade antalet tänkbara kunder och deras köpkraft. Vilket geografiskt område ska du bearbeta? Vilken bransch? Vad är den totala köpkraften? Vad blir din andel?

Marknaden är sällan stabil. Vad kan förändras? Mode? Teknik? Beroende av politiska beslut? Blir

Håller företagsidén?



ditt företag beroende av speciella regler och tillstånd?

Vilka är konkurrenterna? Vad vet du om konkurrenternas produkt eller tjänst. Vad gör konkurrenterna bra och vad gör de mindre bra? Kan du bli bättre? Hur mycket säljer konkurrenterna? Vad är deras marknadsandelar?

Vad finns det för tillståndskrav eller regler som styr den typ av företag du tänker dig? Hur påverkar det förutsättningarna?

3 Skapa konkurrensförmåga

Ju mer man vet om företags omvärld, desto bättre kan man utforma det företag som ska bli framgångsrikt.

Hur ska produkten eller tjänsten utformas så att den tilltalar kunden? Vilka priser ska du hålla? Hur ska produkten eller tjänsten komma kunden tillhanda? Hur ska du påverka kunden att upptäcka Dig? Är det genom annonser, reklamblad, personlig påverkan eller vad? Hur är det med din och personalens kompetens och framtoning? Passar du själv för företagsidén? Hur kan du uppnå att kundens alla kontakter med dig, ditt företag, produkten/tjänsten ger kunden en så positiv känsla/upplevelse att kunden återkommer? Att bygga upp en kundstock av återköpande kunder är bra för lönsamheten.

Självfallet måste produktionen av varorna eller tillhandahållandet av varorna eller tjänsterna vara tillräckligt effektiv för att det ska gå att konkurrera.

Skulle det kosta mer än för konkurrenterna så är ju risken att lönsamheten blir för dålig.

Har du redan kontakt med tänkbara kunder? Har du knutit bra leverantörskontakter? Kanske har du tänkt Dig ett samarbete med andra företag för att få speciella konkurrensfördelar?

4 A–D Räkna och gör budget

Börja med att göra en försäljningsbudget. Eftersom du tagit reda på en del om marknadens storlek, kunders köpbeteenden mm kan du bedöma hur mycket du kan sälja under ett år. Givetvis tar du också reda på inköpskostnaden för de varor du säljer och de underleverantörer du behöver anlita för att kunna fullfölja din leverans (t.ex. tvättkostnader för det hotell du ska driva).

Kan du dela upp i ”försäljningsområden” får du en bättre möjlighet att komma nära verkligheten. Ta cykelhandlaren som exempel.

Försäljning 1. Bedöm försäljningssiffran för cyklar och vad inköpen av cyklar kostar. Observera att det är inköpskostnaderna för de cyklar som du säljer (rörliga kostnader) och inte de som du därutöver köpt in till varulagret.

Försäljning 2. Bedöm försäljning av reparationer (försäljning av ”timmar”) plus försäljning av reservdelar, därefter kostnader för inköp av de reservdelar du levererar med reparationerna (rörliga kostnader). Praktiskt går du tillväga på det viset att du tar reda på från branschen hur stor andel av försäljningssumman som reservdelskostnaden brukar vara i genomsnitt.

När du har bedömt försäljningens storlek får du en uppfattning om det blivande företags ”storlek”, behovet av varulager, behov av lokalutrymmen, utrustning mm.

Det leder oss till nästa steg, Kapitalbehov/Finansiering – att tänka igenom vad vi behöver pengar till i starten och var de ska komma ifrån. Att veta

exakt hur mycket pengar som behövs fordrar en hel del undersökningar och beräkningar. Den första beräkningen får bli ganska grov. Senare kan den göras noggrannare.

Beräkna alltså hur stort kapital du måste ha tillgång till innan du kan starta verksamheten och ta hand om dina första kunder. Alltså – vad behöver du pengar till? Behöver du ändra lokalerna? Hur mycket kostar maskiner och inventarier? Hur stort varulager behövs i starten? Räkna också med att det behövs extra rörelsekapital i starten för alla de utbetalningar som måste göras innan pengar kommer från kunderna. När du köper in varor och inventarier i starten behöver du också ligga ute med momsen, även om det är under en kortare tid.

Var ska pengarna komma ifrån till företagsstarten? Sätter du in egna pengar? Hur mycket måste du låna?

Nu kan resultatbudgeten göras färdig. Försäljningsbudget med tillhörande kostnader för varu- och materialinköp, rörliga kostnader, har vi redan gjort. Det återstår att bedöma övriga kostnader, fasta kostnader, i tur och ordning i arbetsmaterialets resultatbudget. Slutligen får du fram det budgeterade resultatet. I resultatbudgeten ska inte finnas någon moms.

När företaget har startat och bedriver verksamhet kommer pengar att flyta ut och in. Att i förväg beräkna dessa penningströmmar, d.v.s. göra en likviditetsbudget, kan du göra nu om du vill vara noggrann med bedömningen av kapitalbehovet. Du kan läsa mer om det i nästa textavsnitt Vill du räkna i Excel? Använd mallen Budgetskiss.

4D Likviditetsbudget – om betalningar

Hur tillgången till kontanta pengar, likviditeten, kommer att bli under startperioden, är ofta helt avgörande för företagssatsningen. Brist på pengar när de behövs omedelbart är som en snara runt halsen.

Pengar från kunderna

Planera för en god likviditet innan du startar! Det är en besvärlig tid innan försäljningen kommer igång och pengarna flyter in i företaget. Först och främst gäller det att finna de kunder som vi snabbast kan få att köpa och betala. Satsa på kunder som betalar nu – med kontant betalning. I vissa företagssammanhang går det till och med att få förskottsbetalning! Se upp med kunder som gärna köper men aldrig betalar. Ta en personupplysning/kreditupplysning! Fakturera snabbt om du inte kan

Vill du arbeta direkt i datorn? På Almis hemsida finns mallar för att göra en första skiss till affärsplan och budget. Du kan naturligtvis också skriva din affärsplan utan mall, men utgå gärna från struktur och rubriker i Almi-mallarna.



få kontant betalning. Kan du delfakturera större jobb så gör det. Lämna inte längre kundkredit än vad som är vanligt i branschen!

Inget onödigt

Försök få leverantörskrediter. Ibland går det faktiskt trots att man är nystartare. Fortsätt din ”magra” företagsstart med att dra ner på allt som kostar i onödan under åtminstone det första året.

Kör med egen bil och ta ut milersättning från företaget. Ta inte ut mer än den milersättning som är ”skattefri”. Är det möjligt att ordna lokalerna och inredningen med eget hantverk utan att det sänker kvaliteten på resultatet? Släkt och vänner kanske hjälper till vid ”toppar” i starten. Kan du låna utrustning i stället för att köpa? Kan du köpa begagnat lika gärna som nytt? Kan vissa investeringar vänta? Avväg noga hur mycket varor du ska köpa in. I vissa sammanhang är det möjligt att sälja varor på kommission, dvs. leverantören äger dem tills de är sålda.

Försörjningen

Den egna försörjningen innebär oftast stora utbetalningar från företaget. Kan du leva på andra inkomster under en period? Har familjen som helhet inkomster så att det går att klara sig en tid?

Är du arbetslös kan du kanske få stöd för start av näringsverksamhet, s.k. Starta Eget – bidrag från Arbetsförmedlingen, amv.se.

Skatt och lån

Tala med din ekonomirådgivare när du ska lämna in din skatte- och avgiftsanmälan till Skatteverket. Se till att betalning av preliminär F-skatt och moms i största möjliga utsträckning följer den verkliga utvecklingen i företaget.

Ska du söka lån så försök få amorteringsfrihet under den första tiden. Kontokredit (checkkredit) kan vara lämplig av det skälet att företaget utnyttjar krediten om det behövs och betalar tillbaka när det kommer in pengar till företaget.

Rörelsekapital ordnas ofta genom fakturabelåning/factoring. Bank eller annat kreditinstitut lånar ut, kanske 75% av fakturabeloppet, mot att de tar över fakturorna och fakturerar dina kunder. Tänk igenom om det fungerar just i företagsstarten och om det är säsongsvängningar i företaget.

Gör det på annat sätt

Vissa företagssatsningar måste kanske omprövas helt för att pengarna inte kommer att räcka till. Det kan finnas andra sätt att lägga upp planerna. När-

mare samarbete med andra företag, kombination med annan verksamhet, kombinera anställning och företag på fritiden osv. Gå igenom möjligheterna med din rådgivare.

Likviditetsplan och kunskaper

För att kunna göra en likviditetsbudget krävs en del grundkunskaper. Kontakta Almi för information om kurser.

Ska du boka rådgivning hos Almi Företagspartner, Nyföretagarcentrum eller annan – ta med dig din första skiss till affärsplan och din ”budgetskiss”.

Söker du lån hos Almi och i bank – bifoga en affärsplan. En mall som är särskilt anpassad till presentation finner du på Almis hemsida – Fördjupat arbete med affärsplan. Kombinera den med tillhörande Budgetmall.

5 Justera företagsidén

Blev resultatet bra eller mindre bra? Blev det stor förlust är det kanske ingen bra företagsidé. Men troligare är att du måste börja om igen i förberedelseprocessen genom att fundera på marknadsförutsättningarna och tänka igenom hur du ska få kunderna intresserade av ditt företag och ditt erbjudande.

Lägg märke till att förberedelsepunkterna från 1 till 5 kommer tillbaka i arbetsmaterialets rubriker.

Betalning av skatter och avgifter

Aktiebolag. Arbetsgivaravgift och preliminärskatt (A-skatt) räknas som en procentandel av utbetalda löner och betalas till skattekontot månaden efter löneutbetalningen. Eventuell preliminär F-skatt (bolagsskatt) betalas också månadsvis.

Enskild firma. Preliminär F-skatt betalas månadsvis. Egenavgift, preliminär ägarskatt och preliminär moms ingår i preliminär F-skatt för företag med en årsförsäljning på max en miljon kronor.

Vid högre omsättning sker momsredovisning var tredje månad grundad på gjorda inköp och genomförd försäljning, eller månadsvis (efter ansökan). Den preliminära F-skatten innehåller då enbart preliminär ägarskatt och preliminär egenavgift.

Från Skattekontoret eller via skatteverket.se kan du få broschyren ”Så fyller du i Skatte- och avgiftsanmälan” som innehåller mer information om skatter och avgifter. Se även foretagsregistrering.se och verksamt.se.