

FöretagarSKOLAN

En Första Skiss till AFFÄRSPLAN

Detta arbetsmaterial kan du använda som ett hjälpmedel när du sorterar dina idéer om hur företaget skall fungera, men också som grov checklista över sådant du bör kunna eller bör ta reda på.

ALMI
FÖRETAGSPARTNER

Vill du arbeta med affärsplanen på dator?
BESÖK VÅR HEMSIDA
www.almi.se

Finansiering för nystart och utveckling

ALMI Företagspartner AB vill att fler ska få möjlighet att starta eget företag. Vi vill också att befintliga företag ska få möjlighet att växa och utvecklas. Med ALMI:s hjälp blir det enklare för dig att finansiera din företagsstart eller utveckla ditt företag. Vår finansiella bedömning baseras på ditt företags möjligheter och inte på formella säkerheter. Det viktigaste för oss är att din affärsidé bedöms bli lönsam på lång sikt.

Ditt behov styr

ALMI kan bevilja lån till företag oavsett om det drivs som en enskild firma, ett aktiebolag eller i någon annan företagsform. Lånet passar lika bra för en investering som för en ny marknadssatsning. Tillsammans tar vi fram den bästa finansieringslösningen för dig. Ett av våra krav är att vi inte lånar ut mer än hälften av ditt kapitalbehov.

ALMI kompletterar marknaden

Ibland kan det vara svårt att låna pengar från den privata kapitalmarknaden. Särskilt svårt kan det vara för ett nystartat företag som saknar historik, eller för ett företag med ett litet kapitalbehov. Det är ALMI:s uppgift att komplettera marknaden där den inte erbjuder finansiering till små företag. Därför erbjuder ALMI sina tjänster där ingen annan gör det.

Ansökan

Innan du ansöker om ett lån vill vi se din affärsplan. En mall för en affärsplan, tillsammans med mer information, hittar du på vår hemsida www.almi.se under rubriken Finansiering. För mer information kontakta ALMI i ditt län (kontaktuppgifter finns längre bak i detta häfte). De tar emot din ansökan och fattar beslut om lånet och villkoren.

Lånevillkor

Ränta

ALMI tar ut en ränta som är högre än en genomsnittlig bankränta.

Amortering

Vi kan anpassa amorteringarna efter ditt behov. Normalt betalas lånet tillbaka på sex år.

Säkerhet

Framförallt i form av företagsinteckning och/eller överhypotek i den. Oftast i kombination med borgen.

ATT FÖRBEREDA EGET FÖRETAG

Arbetsmaterial

Har du fått detta arbetsmaterial i din hand så funderar du förstås på att starta eget.

Vi på ALMI Företagspartner ser som vår uppgift att ge dig verktygen för att komma vidare i förberedelserna. Det är just förberedelserna som kan göra skillnaden mellan misslyckande och framgång.

Det här materialet är ett hjälpmedel för dig själv - hur tänker du dig ditt företag - men det är också ett hjälpmedel för att beskriva för andra. **Ta med det till oss på ALMI när du träffar oss för en genomgång.** Hos oss på ALMI kommer du att få den hjälp du behöver

för att förbereda dig ytterligare. Du får vägledning för att fördjupa ditt arbete med din affärsplan. På en del orter kan du också få sådan vägledning hos Nyföretagarcentrum.

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. Misstag drabbar inte bara dig själv utan också din familj, dina anställda, leverantörer och bank.

Även om du har väl genomarbetade företagsplaner så har förstås din egen förmåga och dina personliga förutsättningar stor betydelse för framgångarna. Vi på ALMI kan hjälpa dig att gå igenom de personliga förutsättningarna för din företagsstartning.

Börja med att testa dig själv!

| | Ja | Nej | Vet ej |
|---|--------------------------|--------------------------|--------------------------|
| Är du van att fatta beslut? | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Är du van att ta ansvar? | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Är du van vid att arbeta mot mål? | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Arbetar du gärna självständigt? | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Har du uthållighet? | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Kan du få andra att arbeta mot samma mål som du själv? | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Tycker du om att göra affärer? | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Är du beredd på att ständigt ta itu med problem? | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Är det rätt tidpunkt i ditt liv att starta företag? | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Får du bra stöd från familjen och din närmaste omgivning? | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Kan du branschen? Har du kontakter i branschen? | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Har du ett kontaktnät av personer som kan bli dina rådgivare? | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Kan du leva med låga inkomster under lång tid? | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Passar du som person ihop med din företagsidé? | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Ligger det för dig att ha visioner som du vill uppnå? | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |

Har du svarat på frågorna och varit ärlig mot dig själv?

Då kan du fortsätta förberedelserna.

Förbereda eget företag - en utvecklingsprocess

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. Följ punkterna nedan! Se bilden!

1. **Utgå från din preliminära företagsidé!**
2. **Undersök det blivande företags omvärld**, d v s kunder, marknad och konkurrenter!
3. **Utforma företaget så att det får konkurrensförmåga!** Bestäm dina konkurrensmedel!
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 skall 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

Det börjar alltid med en preliminär idé om vad man skall ha för verksamhet, vad man skall erbjuda för produkt eller tjänst. Kalla det en företagsidé. Säg t.ex. att det är ett krukmakeri för bruksföremål. Eller är det kanske industriföretag som du skall sälja?

2 Ta reda på företagets omvärld

Nu skall 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 skall 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?

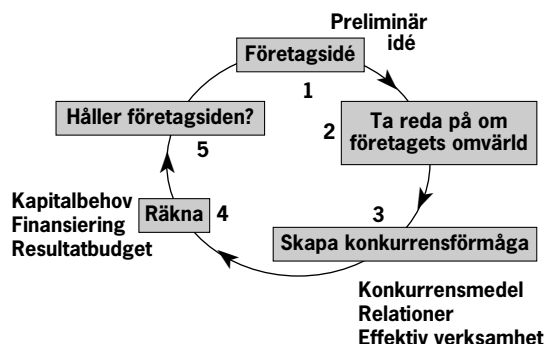
Vilka är konkurrenterna? Vad vet du om konkurrenternas produkt eller tjänst. Vad gör konkurrenterna bra och vad gör de mindre bra? Kan du bli bättre? Hur mycket säljer konkurrenterna? Vad är deras marknadsandelar?

3 Skapa konkurrensförmåga

Ju mer man vet om företagets omvärld, desto bättre kan man utforma det företag som skall bli framgångsrikt. Gå igenom tänkbara **konkurrensmedel** som skall göra företaget konkurrenskraftigt!

Hur skall produkten eller tjänsten utformas så att den tilltalar kunden? Vilka priser skall du hålla? Hur skall produkten eller tjänsten komma kunden tillhanda, d v s hur skall den distribueras? Hur skall du påverka kunden att upptäcka dig? Är det genom annonser, reklamblad, personlig påverkan eller vad? Ett särskilt viktigt konkurrensmedel är du själv och din personal. Hur är det med kompetens och framtoning? Passar du själv för företagsidén?

Håller företagsidén?



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?

Självfallet måste produktionen av varorna eller tillhandahållandet av varorna eller tjänsterna vara tillräckligt effektiv för att det skall gå att konkurrera. Skulle det kosta mer än för konkurrenterna så är ju risken att lönsamheten blir för dålig.

4 Beräkna kapitalbehov och finansiering! Gör resultatbudget!

Det första steget är att göra en försäljningsbudget. Eftersom du tagit reda på en del om mark-

nadens storlek, kunders köpbeteenden m.m. 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.

Kan du dela upp i "försäljningsområden" får du en bättre möjlighet att komma nära verkligheten. Ta cykelhandlaren som exempel! Det är rimligt att dels bedöma försäljningen av cyklar och vad inköpen av cyklar kostar. Det blir ett försäljningsområde. Det andra blir försäljning av reparationer och reservdelar tillsammans med inköp av reservdelar. Nu får du en uppfattning om varulager, lokalutrymmen, behov av utrustning m.m.

Det leder oss till nästa steg - att tänka igenom vad vi behöver pengar till i starten och var de skall 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 likvida medel, d v s pengar i kassa och på bank för alla de utbetalningar som måste göras innan pengar kommer från kunderna.

Var skall 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 har vi redan gjort. Det återstår att bedöma övriga kostnader i tur och ordning i arbetsmaterialets resultatbudget. Slutligen får du fram det budgeterade resultatet. I resultatbudgeten skall 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.

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 konkurrensmedlen och ditt sätt att "producera".

Lägg märke till att förberedelsepunkterna från 1 till 5 kommer tillbaka i arbetsmaterialets rubriker. Gör ett rejält försök att arbeta dig igenom! Därefter är du välkommen till oss på ALMI. Det kommer att bli en intressant genomgång. Vi ställer upp för ett framgångsrikt företagande.

På en del orter kan du också få hjälp av Nyföretagarcentrum.

Skall du gå till ALMI Företagspartner, Nyföretagarcentrum, banken, Arbetsförmedlingen eller någon annan för att presentera dina företagsplaner - **ta med dig affärsplanen!**

Söker du ALMI-lån - bifoga affärsplanen!

Lycka till med förberedelserna!

Vill du arbeta med affärsplanen på dator? Besök vår hemsida,

www.almi.se

Ingvar Kamprads nio råd

- ☞ Skriv ner din idé och hur du tänker gå till väga för att genomföra den.
- ☞ Utnyttja andras erfarenheter - tala med folk du litar på men bestäm själv.
- ☞ Akta dig för "tärande" kostnader. Börja hemma vid köksbordet med en begagnad miniräknare.
- ☞ Tillstå alltid dina misslyckanden och kom aldrig med några dumma bortförklaringar. Endast de som sover gör inga fel. Lär dig att säga: "Förlåt, det var mitt fel".
- ☞ Bluffa aldrig för någon - allra minst för dig själv !
- ☞ Försök att se problem som utmaningar. Att lösa problem är en utvecklande och kreativ process.
- ☞ Bliv vid din läst och försök att göra en sak i sänder.
- ☞ Se till att ditt skrivbord står nära verkligheten.
- ☞ Kompensera dina brister genom val av medarbetare. Glöm dock inte att det är **du** som fattar besluten och kontrollerar genomförandet.

AFFÄRSPLAN

Företaget. Notera om någon uppgift är preliminär!

Affärsplanen färdigställd datum:

Företagsnamn:

Organisationsnr./Personnummer: Registreringsdatum:

Företagets postadress:

Företagets besöksadress: Företagsform:

Företagstelefon: Telefax:

Kontaktperson: Mobiltelefon:

Bankförbindelse och kontaktperson:

Revisor, redovisningskonsult eller dylikt:

Verksamhet. Beskriv verksamheten med några få ord t.ex. *Mekanisk verkstad, Butik för barnkläder, Videouthyrning.*

.....

Sammanfattning. Sammanfatta hela företagssatsningen i några meningar! Ange t.ex. verksamhetens inriktning och organisation, verksamhetsort och lokalisering på orten, när företaget planeras starta, lite om bakgrund för satsningen och ägarens skäl att starta eller delägarnas skäl att satsa tillsammans. *Exempel: Med två anställda startar jag reklamtryckeri i Blånarps by med lokaler på norra Industriområdet. Starten beräknas ske i oktober. Med femton år bakom mig som reklam-säljare och konkurs hos min arbetsgivare är detta ett tillfälle att genomföra en plan som jag burit på länge. De anställda kommer från samma tryckeri som jag.*

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Delägare. Namn på alla delägare, deras ägarandel och deras arbetsuppgift och arbetstid i företaget. (Personuppgifter, bakgrund o dyl. på nästa sida. Ett ex av blad 2 per delägare!)

.....

.....

.....

Rådgivare, t.ex. personkontakt på ALMI eller Nyföretagarcentrum:

Personuppgifter

Namn: Personnummer:

Bostadsadress: Bostadstelefon:

Postnr och ort: Mobiltelefon:

Yrke och anställningar. Utbildning. Skriv gärna i tidsföljd!

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Vilka yrkes- och branscherfarenheter och vilken utbildning har särskild betydelse för företagssatsningen?

.....

Vad gör du för närvarande? *T.ex. Anställd, Arbetslös, Egen företagare, Studerar.*

.....

Vad pekar på att du har goda företagaregenskaper och kunskaper om företagande?

.....

Referens:

Har du företag på fritiden?

.....

Umgås du med släkt eller bekanta som är företagare?

.....

Har du deltagit i kurs eller utbildning om företagande, t.ex. Starta Eget-kurs, Från Idé till Företag eller annat?

.....

Vision. Beskriv den egna rollen och företaget så som du önskar att det blir om fem år! *T.ex. golvläggare utan anställda eller t.ex. tillverkning i A-stad med 12 anställda och 25% exportförsäljning med mig själv som säljriktad VD.*

.....

.....

.....

.....

1. Företagsidé/affärsidé

Sammanfatta i några få ord vad företagets verksamhet skall bestå i. Ange vad som är företagets produkt/ tjänst och vilka kundkategorier företaget skall sälja till. Vad är företagets speciella styrka i konkurrensen om kunderna?

| |
|-------|
| |
| |
| |
| |
| |
| |
| |

2. Företagets omvärld

Kunder. Beskriv kunderna närmare. Är det speciella kategorier? Vilka köpvanor har de? Vilken köpkraft? Beskriv de kundbehov som företaget skall tillgodose. Bedöm om möjligt försäljning per kundkategori! Summan blir försäljning i resultatbudgeten.

| |
|-------|
| |
| |
| |
| |
| |
| |
| |

Marknad

Inom vilket geografiskt område eller bransch skall produkterna/tjänsterna säljas?

.....

Hur stor är marknaden i antal kunder, mätt i volym eller i kronor?

.....

Vilken marknadsandel får det egna företaget, grovt bedömt?

Hur kommer marknaden att förändras framöver? Förändring beroende på ändringar i lagstiftning, mode, teknik eller annat.

.....

.....

Konkurrens. Vilka är de svåraste konkurrenterna? Vad är deras respektive styrka och svaghet?

Vilken marknadsandel har de?

| |
|-------|
| |
| |
| |
| |
| |
| |
| |

3. Hur företaget blir konkurrenskraftigt och effektivt

Produkt/tjänst. Beskriv din produkt eller tjänst. Stämmer den med kundbehoven? Ange fördelar och nackdelar jämfört med konkurrenterna.

| |
|---|
| <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> |
|---|

Säljorganisation. Hur skall företagets produkter/tjänster säljas? Egen butik? Via grossist? Postorder? Internet? Genom egen direktkontakt med kunderna, via säljbolag, återförsäljare, agenter? Egen resande säljpersonal?

| |
|---|
| <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> |
|---|

Marknadsbearbetning. Hur skall marknaden bearbetas? Personlig försäljning? Reklam? PR? Internet? På annat sätt? Beskriv!

| |
|---|
| <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> |
|---|

| Ange aktiviteterna (annons, utskick etc) i marknadsbearbetningen. Beräkna årskostnaden! | Årskostnad | Årskostnad |
|--|---|---|
| <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> | <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> | <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> |
| Total kostnad förs in i resultatbudget på raden marknadsföring | <hr/> | <hr/> |

Pris

| |
|---|
| Vilken prisnivå skall du hålla? |
| <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> |
| Hur har du kommit fram till prisnivån? |
| <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> |
| Rabatter? |
| <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> |

Lokaler och läge som konkurrensmedel

| |
|---|
| Har lokalernas läge någon betydelse i konkurrensen? |
| <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> |
| Beskriv hur lokalerna och exteriören skall utformas på ett säljfrämjande sätt. |
| <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> |

Person och personal. Har du som företagare personliga egenskaper, kompetens, branschkontakter eller annat som ger speciella konkurrensfördelar? Finns det hos övriga delägare eller anställda sådana förhållanden som ger speciella konkurrensfördelar?

.....
.....
.....
.....

Främsta konkurrensmedlet. Vad kommer främst att ge ditt företag konkurrensförmåga? Är det produkten som är unik? Är det ditt sätt att sälja och bearbeta marknaden? Är det priset, du själv som person eller annat?

.....
.....
.....
.....

Effektiv verksamhet. Beskriv kort företagets produktion/verksamhet! Kommentera dina förutsättningar att driva verksamheten, t.ex. tillverkningen eller varuhanteringen, lika effektivt som konkurrenternas och helst bättre!

.....
.....
.....
.....
.....
.....

Resurser. Lokalbehov vad gäller yta och annat. Notera hyra för lokalerna! Behov av utrustning, inventarier och personal. Ange resp tjänsts arbetsuppgifter, arbetstid per dag, månad eller år och lön! Notera anskaffningspris för utrustning! Det utgör underlag för kapitalbehovsberäkning och beräkning av avskrivning i resultatbudgeten.

Lokalbehov:

.....

..... Hyra:

Utrustning, maskiner etc:

.....

.....

.....

.....

Personal:

.....

.....

4 A. Försäljningsbudget Belopp i tusentals kronor exkl. moms

Försäljning per kundtyp, per geografiskt område, per bransch, per produktgrupp eller annan indelning anges nedan liksom motsvarande varukostnad och inköp av främmande tjänster (t.ex.konsulttjänster eller hantverkstjänster). Ett exempel: En cykelverkstad kan dela upp sin budget på reparationer inkl. reservdelar respektive försäljning av cyklar och tillbehör.

Ange vad budgeten avser, t.ex. startåret och andra året:

| | |
|--|--|
| | |
|--|--|

| | | | | | |
|--|---|-------|---|-------|--|
| Försäljning 1 | | | | | |
| Varu-, och materialinköp 1 | + | | + | | |
| Främmande tjänster 1 | - |% | - |% | |
| Bruttovinst 1 | = |% | = |% | |
| Försäljning 2 | + | | + | | |
| Varu-, och materialinköp 2 | - |% | - |% | |
| Främmande tjänster 2 | - |% | - |% | |
| Bruttovinst 2 | = |% | = |% | |
| Försäljning 3 | + | | + | | |
| Varu-, och materialinköp 3 | - |% | - |% | |
| Främmande tjänster 3 | - |% | - |% | |
| Bruttovinst 3 | = |% | = |% | |
| Summa försäljning | + | | + | | |
| Summa varu- och materialinköp | - |% | - |% | |
| Summa inköp av främmande tjänster | - |% | - |% | |
| Summa bruttovinst | = |% | = |% | |

Kommentar

Summeringarna ovan förs över till Resultatbudget.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

4 B. Kapitalbehov och finansiering. Belopp i tusentals kronor exkl. moms

| | |
|---|--|
| Det här behöver jag pengar till i företagsstarten: (Investeringar och rörelsekapital) | |
| Likvida medel. Tillgång till pengar i kassa och bank | |
| Varulager. "Startlager" till inköpspris | |
| Extra rörelsekapital i starten i väntan på pengar från kunderna | |
| Marknadsföringsmaterial. T.ex. skyltar och broschyrer | |
| Ordningställande av lokaler. Inköp av lokaler. Ombyggnad, inredning, kontorsutrustning | |
| Maskiner. Verktyg och utrustning som skall användas i flera år | |
| Moms på ovanstående inköp (ingående moms) | |
| Reserv för oförutsett | |
| Summa: | |
| Pengar ordnar jag på följande sätt: (Finansiering) | |
| Egen och kompanjoners insats i form av pengar. (Insatt utrustning - se nedan!) | |
| Banklån: + checkräkningskredit = | |
| ALMI-lån | |
| Annan finansiering, närmare bestämt: (.....) | |
| Summa (samma som summa behov av pengar): | |

| |
|---|
| Jag själv och kompanjonerna sätter in följande utrustning i företaget (ingår inte i kapitalbehovet ovan): Utrustningens värde: kronor |
|---|

| |
|--|
| Utrustning som finansieras med leasing: Om leasad utrustning hade köpts in skulle den ha kostat: kronor Leasing finns inte i uppställningen här ovan utan leasingavgiften tas med i resultatbudgeten som övrig kostnad. |
|--|

4 C. Resultatbudget. Belopp i tusentals kronor exklusive moms

Ange vad budgeten avser, t.ex. startåret och andra året!

| | | | |
|---|--------|---|--------|
| | | | |
| Intäkter (enligt specifikation sidan 9) | | | |
| Försäljning av varor eller tjänster | | + | + |
| Rörliga kostnader (enligt specifikation sidan 9) | | | |
| Varu-, materialkostnader och kostnader för främmande tjänster |% | - |% |
| Bruttovinst (intäkter minus rörliga kostnader) |% | = |% |
| Lön och sociala kostnader | | | |
| Anställdas bruttolön, dvs. lön och skatt | | | |
| Ägarlön brutto vid aktiebolag ("normallön" *) | | | |
| Arbetsgivaravgift. 33% på anställdas löner + ägarlön vid AB | | | |
| Övriga sociala kostnader för anställda. 7% av bruttolönen! | | | |
| Personförsäkringar för ägare. 7% av "normallön" *) | | | |
| Övriga kostnader | | | |
| Resekostnader. Bilersättning | | | |
| Lokal: Hyra, el, värme, reparationer och underhåll etc | | | |
| Kontorsmaterial, telefon, porto etc | | | |
| Marknadsföring, reklam, annonser | | | |
| Försäljningskostnader (reskostnader, övernattning etc.) | | | |
| Bokföring. Revision | | | |
| Företagsutveckling (utbildning, produktutveckling etc.) | | | |
| Företagets försäkringar | | | |
| Leasing och hyra av utrustning, övriga köpta tjänster | | | |
| Diverse övriga kostnader | | | |
| Avskrivningar och räntekostnader | | | |
| Avskrivningar, t.ex 20% av investeringar i utrustning o maskiner | | | |
| Räntekostnader. Lånat kapital och eget kapital x låneränta | | | |
| Summa "fasta kostnader" | = | - | = |
| Resultat vid aktiebolag och resultat före "ägarlön" vid enskild firma och handelsbolag | | = | = |

Resultatbedömning för enskild firma och handelsbolag

| | | |
|---|---|---|
| *) Normallön | | |
| *) Med normallön avses årslön som ägare anser sig behöva brutto, dvs inklusive skatt, t.ex. vad anställda skulle haft i samma bransch och yrke. | | |
| Sociala kostnader | | |
| Egenavgift för ägare 31% på ovanstående bruttolön. | | |
| Summa normallön och sociala kostnader | = | = |

Jämför med Resultat i resultatbudgeten!

4 D. Likviditet – pengar i företaget

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** direkt efter företagsstarten. Satsa på kunder som betalar nu! Kontant betalning! I vissa företagsomgångar går det till och med att få förskottsbetalning! Se upp med kunder som gärna köper men aldrig betalar. Ta ekonomiupplösning! Fakturera snabbt om du inte kan 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

Betalning av skatter och avgifter

Aktiebolag. Arbetsgivaravgift, övriga sociala avgifter och källskatt (A-skatt) räknas som en procentandel av utbetalda löner och betalas till skattemyndigheten månaden efter löneutbetalningen. Första året är det sällsynt att företaget är så lönsamt att det blir bolagsskatt - F-skatt. Dessutom finns det olika s.k. bokslutsdispositioner som gör att skatten i regel blir låg under första tiden.

Enskild firma. Preliminär F-skatt betalas månadsvis. Egenavgift, preliminär skatt och preliminär moms ingår i preliminär F-skatt för företag med en årsförsäljning på max en miljon kronor. Större företag har momsredovisning månadsvis grundad på gjord inköp och genomförd försäljning. Den preliminära F-skatten innehåller därför enbart preliminär skatt och egenavgift. Bokslutsdispositioner medger oftast att låg skatt betalas under starten, dvs låg preliminär F-skatt.

Från skatteförvaltningen kan du få broschyren "Så fyller du i Skatte- och avgiftsanmälan" som innehåller mer information om skatter och avgifter.

"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 skall köpa in. I vissa sammanhang är det möjligt att ha 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 Starta Eget - bidrag från Arbetsförmedlingen.

Skatt och lån

Tala med din ekonomirådgivare när du skall lämna in din preliminärdeklaration. Se till att betalning av preliminär F-skatt och moms i största möjliga utsträckning följer den verkliga utvecklingen i företaget. Skall du söka lån så försök få amorteringsfrihet under den första tiden. Checkräkningskredit kan vara lämplig av det skälet att företaget utnyttjar krediten om det behövs och betalar tillbaka när det kommer in pengar.

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. Närmare samarbete med andra företag, kombination med annan verksamhet, kombi-nera 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. Det kan du få genom kursen "FöretagarSKOLAN". Har du ännu inte deltagit på kursen så gör i alla fall ett försök och ta det med dig till rådgivaren. Då får du hjälp med de rader du haft problem med.

Hos oss på ALMI Företagspartner är du alltid välkommen med din första skiss till affärsplan.

4 E. Likviditetsbudget Belopp i tusental kronor

| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
|--------------------------------------|---|---|---|---|---|---|
| Inbetalningar exkl. moms | | | | | | |
| Inbetalningar från kunder 1 Moms %: | | | | | | |
| Inbetalningar från kunder 2 Moms %: | | | | | | |
| Inbetalningar från kunder 3 Moms %: | | | | | | |
| Egen insättning av pengar | | | | | | |
| Checkräkningskredit | | | | | | |
| Lån | | | | | | |
| Utgående moms | | | | | | |
| Momsbetalning från skattemyndigheten | | | | | | |
| Summa inbetalningar | | | | | | |

Utbetalningar exkl. moms

| | | | | | | |
|--|--|--|--|--|--|--|
| Inbetalningar till leverantörer 1 Moms %: | | | | | | |
| Inbetalningar till leverantörer 2 Moms %: | | | | | | |
| Inbetalningar till leverantörer 3 Moms %: | | | | | | |
| Anställdas nettolön | | | | | | |
| Ägares nettolön (vid AB) | | | | | | |
| A-skatt (källskatt) och sociala avgifter | | | | | | |
| Ägaruttag (vid enskild firma eller HB) | | | | | | |
| Preliminär F-skatt | | | | | | |
| Ägares/företagares frivilliga personförsäkringar | | | | | | |
| Summa övriga kostnader (i resultatbudgeten) | | | | | | |
| Investeringar. Lokaler och kontorsutrustningar | | | | | | |
| Investeringar. Maskiner, verktyg, utrustning | | | | | | |
| Räntor | | | | | | |
| Amortering | | | | | | |
| Ingående moms | | | | | | |
| Momsbetalning till skattemyndigheten | | | | | | |
| Summa utbetalningar | | | | | | |

Likviditetsförändring

| | | | | | | |
|-----------------------|--|--|--|--|--|--|
| Ingående kassa | | | | | | |
| Summa inbetalningar | | | | | | |
| Summa utbetalningar | | | | | | |
| Utgående kassa | | | | | | |

5. Håller företagsidén? Starka och svaga sidor

Notera starka och svaga sidor i företagssatsningen! Skriv också ned de oklarheter, hot och icke undersökta möjligheter som du kommer att ta itu med innan planerna kan bli mera fasta!

| |
|-------|
| |
| |
| |
| |

Vilka spelregler styr din verksamhet?

Det finns en allmän lagstiftning som reglerar din kommande verksamhet - t ex marknadsföringslag, köplag, avtalslag, konkurrenslag och bokföringslag. Kommer du att driva aktiebolag, anger aktiebolagslagen ramarna för bolagets verksamhet. Skattelagar och regler för moms och sociala avgifter berör också ditt företagande. Det är med dessa lagar som i trafiken: Du är skyldig att känna till de bestämmelser som rör din verksamhet.

För viss verksamhet krävs tillstånd från berörda myndigheter. Verksamhet som kan vara miljöfarlig skall prövas enligt miljöskyddslagen. Restaurangrörelse och annan livsmedelshandling kräver tillstånd från de hälsovårdande myndigheterna. Om du skall importera kemiska produkter krävs tillstånd från Statens Naturvårdsverk etc. Alla lokaler där rörelse bedrivs måste vara godkända för sitt ändamål.

Registrering av rörelse

Sker hos Patent- & Registreringsverket, PRV-bolag. De tillhandahåller registreringshandlingar och broschyrer. Tel: 060 - 18 40 00

Skatte- och avgiftsanmälan

Broschyrer och registreringshandlingar avseende

- preliminär deklaration
- mervärdesskatt
- F-skatt/debiterad A-skatt
- arbetsgivarregistrering

finns på den lokala skattemyndigheten.

Tel: Se lokala telefonkatalogen.

Anmälan till Försäkringskassan

Anmälan skall vara gjord redan när du startar din rörelse. Den skall bl a innehålla uppgift om beräknad inkomst och eventuella anställda.

Tel: Se lokala telefonkatalogen.

Avtalsenliga försäkringar

Om du har anställda som omfattas av fackliga avtal skall vissa försäkringar tecknas – AMF-försäkring för kollektivanställda och SPP för tjänstemän.

Lönefrågor

Om du är osäker på någonting som har med lönefrågor att göra, bör du vända dig direkt till arbetsmarknadens organisationer.

Bokföringsplikt

Som näringsidkare är du bokföringspliktig. En särskild lag - Bokföringslagen - slår fast hur bokföringen skall vara upplagd. Bokföringsnämnden har en broschyr - Att föra bok - som kan köpas. Tel: 08 - 787 80 28

Tullverket

Tullfrågor kan bli aktuella om du sysslar med importverksamhet. När det gäller praktiska frågor och formaliteter kring godsbefordran över gränserna kan en erfaren speditör ofta ge goda råd - vilka inte alltid är kostnadsfria.

Tel: Se lokala telefonkatalogen.

Kommunens Byggnadsnämnd

Det är här du skall söka bygglov för ändrad användning av lokal samt skylt- och ljusanordning på fasad.

Tel: Se lokala telefonkatalogen.

Kommunens Miljö- och Hälsoskyddsförvaltning

Godkänner lokaler som skall användas för livsmedelshandling och djurhållning samt s k hygienlokaler som används för t ex för fotvård, hårvård eller hälsovård i någon form. Man prövar också verksamhet som kan medföra miljöfarliga utsläpp.

Tel: Se lokala telefonkatalogen.

Yrkesinspektionen

Bedömer alla lokalers lämplighet som arbetsplats för anställda.

Tel: Se lokala telefonkatalogen.

Brandmyndigheten

Godkänner butiks- och serviceutrymmen samt lokaler som skall användas inom vårdsektorn.

Tel: Se lokala telefonkatalogen.

Länsstyrelsen

Beviljar särskilt tillstånd för verksamhet inom vissa branscher

- yrkesmässig trafik och biluthyrning
- bevakningsföretag
- viss miljöfarlig verksamhet
- enskilt vårdhem för sjukvård, rehabilitering, åldringsvård, missbruksvård etc
- verksamhet som fastighetsmäklare
- grustag.

Tel: Se lokala telefonkatalogen.

Polismyndigheten

Ger tillstånd för exempelvis:

- vapenhandel
- skrothandel
- verksamhet på offentlig plats.

Tel: Se lokala telefonkatalogen.

Övrigt

A large rectangular area with a solid border, containing numerous horizontal dotted lines for writing.

Egna anteckningar

A large rectangular area with a solid black border, containing numerous horizontal dotted lines for writing notes.

ALMI finns i varje län

Runt om i Sverige finns 21 ALMI-bolag med fler än 40 lokalkontor.

Du kan nå ALMI-bolaget i ditt län på 020-36 60 00 eller www.almi.se

alt. genom att kontakta ditt lokala ALMI-bolag direkt.

ALMI BLEKINGE

Box 521
371 23 Karlskrona
Telefon 0455-33 51 00
Telefax 0455-807 86
E-post info.blekinge@almi.se

ALMI DALARNA

Box 282
791 26 Falun
Telefon 023-79 49 00
Telefax 023-79 49 10
E-post info.dalarna@almi.se

ALMI GOTLAND

Box 1274
621 23 Visby
Telefon 0498-20 22 00
Telefax 0498-20 22 15
E-post info.gotland@almi.se

ALMI GÄVLEBORG

Box 1399
801 38 Gävle
Telefon 026-66 36 60
Telefax 026-66 36 70
E-post info.gavleborg@almi.se

ALMI HALLAND

Slottsmöllan
302 31 Halmstad
Telefon 035-15 38 00
Telefax 035-15 38 01
E-post info.halland@almi.se

ALMI Halland finns även i:
Varberg

ALMI JÄMTLAND

Box 656
831 27 Östersund
Telefon 063-57 11 00
Telefax 063-57 11 40
E-post info.jamtland@almi.se

ALMI JÖNKÖPING

Klubbusgatan 13
553 03 Jönköping
Telefon 036-30 65 00
Telefax 036-30 65 10
E-post info.jonkoping@almi.se

ALMI KALMAR LÄN

Box 910
572 29 Oskarshamn
Telefon 0491-858 00
Telefax 0491-841 84
E-post info.kalmar@almi.se

ALMI KRONOBERG

Box 1501
351 15 Växjö
Telefon 0470-230 40
Telefax 0470-279 37
E-post info.kronoberg@almi.se

ALMI NORRBOTTEN

Box 905
971 27 Luleå
Telefon 0920-379 00
Telefax 0920-609 22
E-post info.norrboten@almi.se

ALMI SKÅNE

Lugna gatan 84
211 59 Malmö
Telefon 040-660 39 00
Telefax 040-23 44 05
E-post info.skane@almi.se

ALMI Skåne finns även i:
Helsingborg
Kristianstad
Ystad

ALMI STOCKHOLM

Box 23135
104 35 Stockholm
Telefon 08-458 14 00
Telefax 08-33 01 04
E-post info.stockholm@almi.se

ALMI Stockholm finns även i:
Norrköping

ALMI SÖRMLAND

Box 1043
611 29 Nyköping
Telefon 0155-24 47 00
Telefax 0155-24 47 10
E-post info.sormland@almi.se

ALMI Sörmland finns även i:
Eskilstuna

ALMI UPPSALA

Kristallen
754 51 Uppsala
Telefon 018-18 52 00
Telefax 018-12 04 20
E-post info.uppsala@almi.se

ALMI VÄRMLAND

Box 356
651 08 Karlstad
Telefon 054-14 93 50
Telefax 054-18 92 78
E-post info.varmland@almi.se

ALMI VÄST

Besöksadress:
Maskingatan 5
Box 8794
402 76 Göteborg
Telefon 031-779 79 00
Telefax 031-779 06 85
E-post info.vast@almi.se

ÖVRIGA KONTOR:

Besöksadress:
Skarborgsvägen 21
506 30 Borås
Telefon 033-20 68 00
Telefax 033-20 68 01

Besöksadress:
Högskolevägen 6 A
541 45 Skövde
Telefon 0500-44 62 00
Telefax 0500-44 62 01

Besöksadress:
Nohabgatan 12
Box 907
461 29 Trollhättan
Telefon 0520-894 00
Telefax 0520-894 01

Besöksadress:
Färgaregatan 9
441 81 Alingsås
Telefon 0322-63 49 09
Telefax 0322-63 80 19

Företagsetablering STO
Snipan 1
444 30 STENUNGSUND
Telefon 0303-838 10
Telefax 0303-653 60

ALMI VÄSTERBOTTEN

Box 1027
901 20 Umeå
Telefon 090-10 07 70
Telefax 090-12 86 96
E-post
info.vasterbotten@almi.se

ALMI Västerbotten finns även i:
Skellefteå

ALMI VÄSTERNORRLAND

Box 84
871 22 Härnösand
Telefon 0611-55 78 00
Telefax 0611-55 78 01
E-post
info.vasternorrland@almi.se

ALMI VÄSTMANLAND

Box 844
721 22 Västerås
Telefon 021-10 78 10
Telefax 021-10 78 39
E-post
info.vastmanland@almi.se

ALMI ÖREBRO

Box 8023
700 08 Örebro
Telefon 019-17 48 00
Telefax 019-17 48 30
E-post info.orebro@almi.se

ALMI ÖSTERGÖTLAND

Box 1224
581 12 Linköping
Telefon 013-20 07 00
Telefax 013-31 35 34
E-post
info.oostergotland@almi.se