



Iværksætter
Drømmer du
om at blive
herre i eget hus?

Idéen

”Hvis din fremtid ikke er attraktiv nok – så skab den selv”

Har du fået idéen, og er klar til at slippe den løs? Denne folder har til hensigt at give dig en kort briefing om nogle af de vigtigste overvejelser ved opstart af egen virksomhed.

Det siges, at det er nemmere at tæmme en vild idé, end det er at vække liv i en kedelig idé. Uanset hvilken type idé du har, øges chancen for succes, hvis du indledningsvis gør dig nogle overordnede tanker om dig selv og din idé. I nedenstående har vi angivet nogle af de spørgsmål, som du med fordel kan stille dig selv ved opstart af virksomhed.

Dig selv

- Hvor lang tid må der gå, før du er i gang?
- Hvor mange penge vil du komme i idéen?
- Hvad er dine styrker?
- Hvad er dine udfordringer?
- Har du brug for andres hjælp til at virkeliggøre idéen?
- Har du den nødvendige opbakning fra dit bagland – personlig opbakning fra familie, venner og bekendte samt den økonomiske forudsætning?

Mål

- Der skal være plads til at drømme.
- Sæt dig ét eller to specifikke mål, fremfor 10 generelle mål.
- Mål skal være målbare, ellers ved du ikke, hvornår de er opnået.
- Hvordan vil du opnå målet, hvad skal der til?
- Mål skal fastsættes ud fra den vilje og de ressourcer du har til rådighed.
- Der skal være en fast deadline for opnåelsen af målet.

Det er vigtigt at du har dig selv med i hele processen. At være iværksætter kræver engagement, vilje og fuld opbakning fra baglandet.

”Hvor intet vover – intet vinder ”



Planen

”Hvordan finder du en skat uden et skattekort? – din plan viser dig vej.”

Udarbejdelse af en forretningsplan er et ”krav”, når du vil starte egen virksomhed. Formålet med forretningsplanen er at skabe et klart billede for såvel dig selv som dine samarbejdspartnere af den virksomhed, du ønsker at etablere og udvikle.

Forretningsplanen skal danne fundamentet for din virksomhed og vise den røde tråd mellem din grundlæggende idé, og hvad du planlægger at gøre for at nå dine mål.

Forretningsplan

- Hvad er din grundlæggende forretningsidé?
- Hvad kan du tilbyde, som andre ikke kan?
- Hvem er de potentielle kunder?
- Hvorfor skal kunderne vælge dig fremfor konkurrenterne?
- Har dine sparringspartnere de rette kompetencer?
- Hvad er de væsentligste risici for ikke at opnå succes? – og hvordan kan du reducere disse risici?
- Hvordan skal du organiseres – personlig regi contra selskabsregi?

Økonomiske aspekter og finansiering

- Driftsbudget
(illustrerer dine indtægter og omkostninger)
- Likviditetsbudget
(illustrerer dit likviditetstræk – hvornår modtager du indbetalinger fra dine kunder og hvornår skal du betale dine udgifter)
- Egen opsparing contra kassekredit
- Etableringskonto / Iværksætterkonto



Likviditet er altafgørende for at kunne realisere din idé og dermed dit mål. Det er ikke nok at kunne sælge, hvis ikke kunderne betaler for de varer eller ydelser, som du har leveret. Udarbejdelse af såvel et driftsbudget som et likviditetsbudget, illustrerer om du kan starte din virksomhed for egne midler, eller om der er behov for at låne penge til at finansiere din idé.

Långivere kræver alt andet lige, at der skal foreligge en klar forretningsplan for din virksomhed, førend de vil låne dig penge. Til dette formål, er såvel udarbejdelse af forretningsplanen som udarbejdelse af drifts- og likviditetsbudget nødvendigt.

”Idéen er dine ingredienser og planen din opskrift på et succesfuldt resultat”

Virkeligheden

”Forhindringer er de ting du ser, når du fjerner dine øjne fra målet”

Som leder af din nystartede virksomhed er idéerne mange og viljen stor. Der er så mange ting, som ligger dig på sinde, og som står i kø for at blive til virkelighed.

Du har skabt din egen frihed, friheden til at gøre det, du synes er ”det rigtige”. Med frihed følger ansvar. Ansvar for at tjene penge til at betale dine regninger. Du får med ét ansvaret for noget nyt, hvor du kan risikere at være på bar bund.

Den første gang

- **Er der risiko for, at kunden ikke kan betale?**
Kan du levere varen/ydelsen til den aftalte tid og i rette kvalitet?
- **Dine fakturaer skal overholde nogle minimumskrav – fakturakrav**
Betalingsbetingelser – hvornår skal kunden betale for de leverede varer/ytelser?
- **Hvor lang tid går der fra din bestilling af varer fra leverandøren, til denne kan levere?**
Medfører dette at du skal have et vist minimumslager? Kan leverandøren levere i den nødvendige kvalitet?
- **Du skal have oprettet en bankkonto, så du kan få betaling for dine varer/ytelser samt betale regninger**
Er der behov for, at du skal have en trækingsret på din bankkonto? og i givet fald, hvor stor skal den være?
- **Opgørelse og indberetning af moms**
Registrering som momspligtig virksomhed, overholdelse af bogføringsloven, elektronisk indberetning via SKAT, faste indberetningstidspunkter
- **Personale**
Udarbejdelse af en ansættelseskontrakt, så den er rigtig og dækkende – overenskomst?
- **Lønnen kan indberettes via et elektronisk lønbureau**
Hvornår skal lønnen indberettes og udbetales til dine ansatte? Funktionærer/timelønnede?

Tag derfor ansvar og rettidig omhu om din nye situation som leder, således disse forhindringer ikke tager livet af dig og dine idéer, inden idéerne har fået muligheden for at blomstre og blive din succes.

Succesfuld iværksætteri kræver et fokuseret og struktureret arbejde. Det skal derfor være planen, der skaber virkeligheden, og ikke virkeligheden der skaber planen.





”Selv i ordbogen
kommer arbejde
før succes”

Kontakt os

Vores kunder er skabt af driftige personer, der har sat sig for at starte deres eget eventyr som iværksætter.

Samarbejdet med iværksættere er centralt i Deloittes forretning og deres engagement, kreativitet, vilje samt personlige kontakt, er det, der giver os et inspirerende samarbejde og gør hverdagen sjovere og spændende.

En iværksætters overvejelse om etablering samt opstart af egen virksomhed har afgørende betydning for de fremtidige muligheder for succes.

Vores rådgivning omfatter en stor personlig kontakt, så vi sikrer, at vi forstår dig som iværksætter. Vi skræddersyr vores rådgivning, således du får den bedst mulige hjælp til opstart af din virksomhed.

Vi ser os selv som en "husdokter" – vi kender børnesygdommene og kan yde den rette medicin, så du kan fokusere på at opnå dine mål.

"Gør det du er bedst til og lad Deloitte stå for resten."

Tag os med på råd. Vi vil mere end gerne mødes til et uforpligtende møde og drøfte dine muligheder for at udleve dine idéer og drømme som iværksætter.



Bo Odgaard, partner
Tlf.: +45 30 93 66 39, bodgaard@deloitte.dk



Troels Løvschall, partner
Tlf.: +45 30 93 47 01, tloevschall@deloitte.dk



Martin Brinch Therkelsen, manager
Tlf.: +45 23 84 02 85, mtherkelsen@deloitte.dk

Deloitte
Papirfabrikken 26
8600 Silkeborg
Tlf. +45 89 20 70 00
www.deloitte.dk

Om Deloitte

Deloitte leverer ydelser inden for Revision, Skat, Consulting og Financial Advisory til både offentlige og private virksomheder i en lang række brancher. Vores globale netværk med medlemsfirmaer i mere end 150 lande sikrer, at vi kan stille stærke kompetencer til rådighed og yde service af højeste kvalitet, når vi skal hjælpe vores kunder med at løse deres mest komplekse forretningsmæssige udfordringer. Deloitte's ca. 200.000 medarbejdere arbejder målrettet efter at sætte den højeste standard.

Deloitte Touche Tohmatsu Limited

Deloitte er en betegnelse for Deloitte Touche Tohmatsu Limited, der er et britisk selskab med begrænset ansvar, og dets netværk af medlemsfirmaer. Hvert medlemsfirma udgør en separat og uafhængig juridisk enhed. Vi henviser til www.deloitte.com/about for en udførlig beskrivelse af den juridiske struktur i Deloitte Touche Tohmatsu Limited og dets medlemsfirmaer.