

VÆRD AT VIDE OM

Forretningsplanen



En forretningsplan for din kommende virksomhed kan være med til at gøre din virksomhedsstart mere overskuelig for dig selv, men den kan også medvirke til at overbevise de samarbejdspartnere, som du i opstartfasen skal have til at tro på, at din idé er klar.

Forretningsplan

Inden du bestemmer dig for at starte virksomhed, bør du udarbejde en forretningsplan. Denne kan have et omfang af mange sider, men kan også være mere summarisk.

Ved at udarbejde en forretningsplan bliver du tvunget ud i nogle overvejelser om din idé, som er med til at konkretisere dine tanker og planer for din virksomhed. På den måde hjælper forretningsplanen dig med at være på forkant. Det vigtigste ved forretningsplanen er således den proces, der ligger i udarbejdelsen af den.

Forretningsplanens indhold skal derfor beskrive en række forhold, som får indflydelse på din virksomheds eksistensbetingelser.

Virksomhedens idégrundlag

Ved beskrivelse af virksomhedens idégrundlag er det hensigten, at du skal se din virksomhed "lidt fra oven". Hvad er det, din virksomhed vil tilføje sine omgivelser, og hvilke behov vil den dække hos dens kunder? Der skal ikke være tale om en detaljeret plan, men om en beskrivelse af virksomhedens vision i store træk.

Personlige ressourcer og mål

Valget om at blive selvstændig er en stor beslutning. Det er en beslutning, som for størsteparten betyder en væsentlig udvidelse af arbejdsugen, og dermed er det også et valg, som berører hele den nærmeste familie. Derfor er det af afgørende betydning, at der er opbakning om beslutningen. Herudover bør du overveje, om du har tilstrækkelig erfaring med eller uddannelse inden for det område, som du vil starte virksomhed indenfor. Hvad kender du til det produkt, som du gerne vil sælge i forhold til andre inden for branchen? Endelig bør du overveje dine personlige, økonomiske forhold. Er der "luft" i din privatøkonomi til, at du kan undvære at få løn i en periode, eller er du og familiens økonomi afhængig af en fast månedlig lønudbetaling. Hvad er dine forventninger til din indkomst fra virksomheden det første år? Og hænger de forventninger sammen med, hvad den faktiske privatøkonomi kan klare?

Styrkeprofil

Hvad er det, der gør din virksomhed bedre end de virksomheder, der i forvejen findes i den pågældende branche? Og hvad gør din virksomhed i stand til at blive succesrig? For at kunne sætte ord på disse styrker er det nødvendigt at kunne sætte sig i kundens sted. Hvad er succeskriteriet for kunden? Du kan også udarbejde en decideret SWOT-analyse, som er et diagram over virksomhedens styrker (strength), svagheder (weaknesses) muligheder (opportunities) og trusler (threats).

Markedsbeskrivelser

Hvordan ser markedet ud, som du vil sælge dine produkter på? Er det et spirende marked for et produkt, som knapt er slået igennem endnu, eller er der tale om et allerede mættet marked? Hvad er forventningerne til markedet? Vil det vokse med 5, 10 eller 40 % de næste tre år? Ligeledes skal

VÆRD AT VIDE

November 2010

Forretningsplanen kan bl.a. indeholde en beskrivelse af:

- Virksomhedens idégrundlag
- Personlige ressourcer og mål
- Styrkeprofil
- Markedsbeskrivelse
- Produkter
- Kunder
- Konkurrenter
- Salg og markedsføring
- Organisation af virksomheden
- Udvikling af virksomheden
- Etableringsbudget
- Driftsbudget
- Finansiering.

Denne publikation er skrevet i generelle vendinger og skal alene betragtes som generel vejledning. Publikationen dækker ikke specifikke situationer, og du bør ikke handle - eller undlade at handle - uden at have fået professionel rådgivning. Kontakt venligst BDO for at drøfte de specifikke problemstillinger. BDO, vores partnere og medarbejdere påtager os ikke ansvar for tab foranlediget af en handling, der er taget - eller ikke er taget - på baggrund af oplysningerne i denne publikation.

du vurdere, om det er et marked med høje eller lave "adgangsbarrierer". Adgangsbarrierer vil sige, om det er et marked eller et produkt, som kræver store investeringer, knowhow eller lignende for at kunne deltage, eller er det et marked, hvor hvem som helst kan åbne en konkurrerende virksomhed i morgen? Som hovedregel er adgangsbarrieren proportional med investeringsbehovet.

Produkter

Hvilke produkter er det, du vil sælge i din virksomhed? Hvilket behov dækker produktet hos din kunde, og hvordan er dit produkt i forhold til konkurrenternes både med hensyn til pris og kvalitet? Hvilken pris kan du fremstille/indkøbe dit produkt til, og hvilken pris forventer du, at kunden vil betale for produktet? Opstår der mange reklamationer på dit produkt, hvordan vil du behandle disse, og hvilke økonomiske risici er der forbundet med reklamationssager?

Kunder

For at kunne finde ud af om din virksomhed overhovedet kan afsætte et tilstrækkeligt antal produkter, er det vigtigt, at du gør dig klart, hvem din kunde er. Er der tale om privatkunder eller virksomhedskunder? Hvis dine kunder er andre virksomheder, hvilken branche opererer de så inden for, og hvor store er de? Hvor ligger dine kunder rent geografisk, i Danmark eller i udlandet, og hvis det sidste er tilfældet, hvilke eksportbetingelser er der så for dit produkt? Hvor lang kredittid er der kutyme for i branchen, og hvor lange leveringstider kan aftagerne acceptere? Hvor stort et realistisk antal kunder kan du forvente at få i løbet af det første år, og hvilke muligheder har du for at markedsføre og gøre reklame for dit produkt?

Konkurrenter

Hvem er dine konkurrenter? Hvilke svage og hvilke stærke sider har konkurrenterne i forhold til din virksomhed? Er deres produkt dårligere eller bedre, er det dyrere eller billigere, er der mange reklamationer på produktet? Er konkurrenternes fysiske placering lang væk, og har den fysiske placering nogen betydning?

Salg og markedsføring

Hvor mange kunder forventer du at få uden at foretage nogen form for salg eller markedsføring? Hvilke markedsføringstiltag vil du iværksætte det første år, og hvor mange nye kunder forventer du at skaffe ved reklamefremstødene? Hvordan skal reklamefremstødene udføres? Via internettet, kundeBesøg, telefonsalg, skiltning, annoncering, deltagelse i messer eller på anden måde? Og hvad vil alt dette koste? Hvordan er dit netværk? Er der nogen, som kan hjælpe dig på vej ved at give dig gode referencer i forhold til allerede udført arbejde?

Organisation

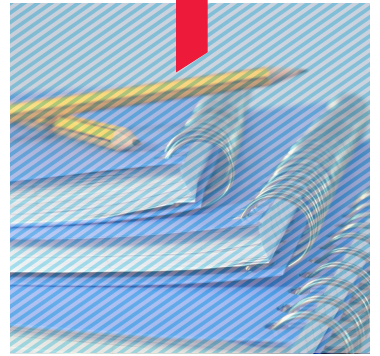
Hvem gør hvad? Hvem skal sælge, producere, planlægge og tage hånd om alt det administrative? De færreste, som starter selvstændig virksomhed, er forberedt på, hvor mange administrative opgaver der følger med. Hvis ikke man selv har kendskab til bogholderi, kan det være en god ide at købe sig fra dette arbejde. Det kan være fra revisor, erhvervsservice eller en "freelance"-bogholder.

Udvikling af virksomheden

Hvordan ser din virksomhed ud om fem år – eller om ti år? Er den vokset, eller ønsker du ikke, at den skal vokse. Skal den forblive et enmandsforetagende, eller har du planer om at ekspandere, og i så fald hvordan skal ekspansionen så foregå?

Budgetter og finansiering

Når du har gjort dig overvejelser om de førnævnte områder, som er aktuelle for din virksomhed, er tiden inde til at få udarbejdet et budget. I forbindelse med opstart af egen virksomhed, uanset den valgte virksomhedsform, har langt de fleste behov for en form for finansiering. Det kan enten være et decideret etableringslån til brug for anskaffelse af bygninger, maskiner, værktøj osv., eller det kan være en driftskredit til finansiering af virksomhedens opstartsfasen. For at opnå den ønskede kreditfacilitet forlanger pengeinstituttet at få indblik i, hvilke planer og forventninger der er til virksomheden, typisk sammenfattet i et budget bestående af resultat-, status- og likviditetsbudget. Budgettets formål er at beregne, hvilket behov der bliver for likviditet, og det er meget vigtigt, at budgettet rammer likviditetsbehovet bedst muligt, så du ikke halvejs i opstartsfasen bremses af, at den bevilligede kreditramme er opbrugt. Derfor er det fornuftigt at få professionel hjælp til budgetlægningen. For at kunne hjælpe med udarbejdelse af et budget vil revisor have behov for at få indsigt i alle de forudsætninger, som du har "fyldt i" din forretningsplan. Med udgangspunkt i disse kan vi hjælpe med at beregne de økonomiske udfald af din forretningsplan.



**HAR DU SPØRGSMÅL
SÅ KONTAKT DIN REVISOR**

BDO Statsautoriseret revisionsaktieselskab og BDO Kommunernes Revision, Godkendt revisionsaktieselskab, begge danskejede revisions- og rådgivningsvirksomheder, er medlemmer af BDO International Limited - et UK-baseret selskab med begrænset hæftelse - og dele af det internationale BDO netværk bestående af uafhængige medlemsfirmaer. BDO er varemærke for både BDO netværket og for alle BDO medlemsfirmaerne. BDO i Danmark beskæftiger godt 1.100 medarbejdere, mens det verdensomspændende BDO netværk har over 47.000 medarbejdere i 119 lande.

WWW.BDO.DK