



Sådan starter du dit eget firma

Har du overvejet muligheden for at starte eget firma? Der er mange spørgsmål, men i denne guide er der hjælp at hente. Hvis du ikke kan finde jobbet, kan du måske selv skabe det, hvad enten der er tale om få timer, fuldtid eller projektansættelser. Her får du hjælp til at starte dit eget firma.



Indhold

- 03** Dagpenge og lånemuligheder
- 04** Forberedelse inden opstart
- 05** Kom i gang
- 06** Selskabsform
- 07** Det praktiske
- 09** Sælg dig selv og dine produkter
- 10** Netværk

PLUS

Denne publikation udgives af Berlingske Media, Pilestræde 34, 1147 København K. Email: plus@berlingske.dk. Internet www.b.dk/plus. Har du spørgsmål vedrørende PLUS-universet, problemer med køb eller lignende, kan du kontakte PLUS kundeservice på tlf. 33 75 24 00 (mandag-torsdag kl. 08:00-20:00, fredag kl. 08:00-18:00, weekend/helligdage kl. 08:00-12:00). Ansvarshavende chefredaktør: Lisbeth Knudsen. I chefredaktionen: Tom Jensen og Jens Grund. Bemærk: Det er vigtigt at observere udgivelsestidspunktet for denne publikation, da der kan være omtalt forhold, som ikke længere er gældende. Datoen fremgår af forsiden.

Introduktion

Har du overvejet muligheden for at starte eget firma? Så kan du roligt tænke mere i den retning. Der er mange spørgsmål, men i denne guide er der hjælp at hente. Hvis du ikke kan finde jobbet, kan du måske selv skabe det, hvad enten der er tale om få timer, fuldtid eller projektansættelser.

I denne guide giver vi dig et overordnet billede af de overvejelser en iværksætter skal gøre sig og input til, hvor du kan finde hjælp før - undervejs og efter du er kommet i gang.

Indhold i denne guide:

- Dagpenge på bibeskæftigelse
- Lånemuligheder
- Forberedelse inden opstart
- Kom i gang
- Selskabsform
- Det praktiske ved opstart
- Sælg dig selv og dine produkter
- Netværk

DAGPENGE PÅ BIBESKÆFTIGELSE

Er du på dagpenge, har du via din A-kasse mulighed for at starte op som selvstændig på bibeskæftigelse i højst 78 uger. Får du tilbudt konsulenttimer eller en

projektansættelse, skal du fratække disse timer i dine dagpenge. Der er særlige regler for selvstændig bibeskæftigelse, og i mange tilfælde vil du desværre opleve at få et afslag fra din A-kasse.

Vælger du at være på dagpenge med varierende bibeskæftigelse, skal du fortsat stå til rådighed for arbejdsmarkedet, deltage i vejledningsmøder og være aktiv jobsøgende. De kræver også at dine aktiviteter ikke går ud over din jobsøgning, og du kan holde aktiviteterne udenfor almindelige arbejdstider dvs. efter kl. 16. Spørg din A-kasse for nærmere informationer, og husk at sørge for at bede om skriftlig dokumentation, så der ikke opstår misforståelser undervejs.

Der findes ingen ordninger i a-kassen, som kan hjælpe økonomisk med opstart af eget firma.

LÅNEMULIGHEDER

Du kan undersøge mulighederne for et ”kom i gang lån” Du kan læse om diverse låntyper hos [Vækstfonden](#). Her kan du også se hvilke banker og pengeinstitutter, der tilbyder lånene. Vær opmærksom på, at de lån ikke altid er nemme at få, så undersøg mulighederne nøje inden opstart, eller kontakt din egen bank. Det skal siges, at det ofte er en udfordring at få godkendt et lån hos en bank i dag, så sørg for at have en gennemarbejdet

forretningsplan og budgetter klar, så de kan se en god idé i at låne dig penge.

Arbejder du på et større forretningskoncept, findes der ”Business Angels”, som er aktive investorer. Hos dem kan du søge om bidrag i form af kapital, viden, erfaring og netværk. Her skal du dog være opmærksom på, at det ikke er alle typer virksomheder, som Business Angels er interesseret i at investere i. De har som tommelfingerregel særlig fokus på virksomheder, der har brug for 0,5-10 mio. kr. i kapital, et firma med stort potentiale i vækst og afkast og typisk inden for en branche, de kender, og hermed en grund til at investere. Undersøg de forskellige muligheder for Business Angels og find frem til de rette, der investerer inden for din branche.

Den anden mulighed er at gå helt udenom dagpengesystemet, investorer og lån og direkte i gang med at starte aktivitet i dit nye firma, men overvej det nøje og se hvilke muligheder, du har for at få kunder eller sælge dit produkt, da du på denne måde ikke har nogen økonomisk sikkerhed ud over de aktiviteter, du formår at have i dit firma.

FOEBEREDELSE INDEN OPSTART

Det er en god ide, inden du for alvor begynder at overveje tanken om eget firma, at overveje hvilke motiver du har,

og hvad du vil med dit firma. Du skal finde ud af, hvad du brænder for, og hvordan du kan vende tanke til virkelighed.

Du skal her overveje dine personlige økonomiske og faglige ressourcer og den tid og risiko, der er forbundet med at være selvstændig. Udarbejd et privat budget og vurder hvor længe du kan klare dig uden eller delvist uden en indtægt. Husk også at tage feriepenge og pensionsopsparing med i budgettet. Du skal også se nærmere på, hvordan du kan klare dig, hvis du bliver syg. Her vil jeg anbefale, at du undersøger reglerne for sygedagpenge for selvstændige erhvervsdrivende (kun gældende for enkeltmandsselskaber og interessentselskaber). Her kan du sikre økonomisk dækning ud fra den første eller den tredje sygedag og ud fra en minimum eller maksimum sats. Du kan læse mere på [Statens Administration](#). Herudover skal du overveje, om du kan overkomme eget firma. Hvor omfattende skal dit firmakoncept være? Har du økonomi til opstart? Eller hvor langt kan du nå med et muligt budget? Er du god til at arbejde selvstændigt, eller har du brug for en leder og kollegaer? Kan du sælge dig selv og dine ydelser/ produkter? Har du brug for at ansætte medarbejdere, og hvordan skal arbejdet fordeles og samarbejdet fungere? I det hele taget skal du nøje overveje, hvad der skal til, for at du kan komme i gang og

hvordan, virkeligheden vil være efter opstart.

KOM I GANG

I første omgang er det vigtigt, at du udvikler din forretningssans og bruger din kreativitet og finder løsninger undervejs.

Det er en god idé at udarbejde en forretningsplan med gennemarbejdede budgetter og gerne dertilhørende markedsanalyse med en SWOT-analyse.

Det vil give dig et bedre overblik over dit koncept - hvor du skal fokusere, konkurrenter, priser og potentialet på markedet.

Fortæl om dine ideer i forskellige netværk, eller gør brug af de eksperter, der er til rådighed eks. i Væksthusene. Det er en god idé at få konceptet ud og modtage kritik og sparring og ikke mindst hjælp. På Amino.dk kan du få andre iværksættere til at forholde sig til dine ideer og give konstruktiv kritik. Får du det undervejs og løbende efter opstart, vil du udvikle dit koncept, gøre det skarpere og mere præcist, kende til markedet, og hvor du skal starte dine aktiviteter og ikke mindst spare tid og undgå fejltagelser. Men husk, at det er DIG, der starter firma. Hjælp og sparring fra andre er en fordel, men ikke afgørende for, om dine valg er rigtige eller forkerte. Du skal følge din egen ideer og

stå ved dem, men være åben for forslag udefra.

Husk at være opmærksom på, hvem du deler dine ideer med. Dine ideer skulle jo nødtigt kopieres af andre.

Du kan finde flere informationer og eksempler på www.startvaekst.dk, som også tilbyder lokale Væksthuse rundt om i Danmark. Væksthusene afholder ligeledes korte kurser i opstart, hvor iværksættere får en overordnet introduktion til alle de områder, der er forbundet med opstart, samt mulighed for at tale med eksperter, såsom revisor, advokat, grafiker, webbureau m.m. De har også flere eksterne samarbejdspartnere, de kan henvise til.

De tilbyder ligeledes et gratis online-kursus i at starte eget firma, en brevkasse, en oversigt over støttemuligheder samt diverse skabeloner til budgetter, eksempler på forretningsplan, kontrakter, fakturaer m.m.

En anden nyttig side er Erhvervsstyrelsens hjemmeside. Den indeholder bl.a. en finansieringsguide over tilskuds-, garanti- og låneordninger, en øresundsguide for iværksættere, der er interesserede i at etablere et firma på den anden side af sundet eller informationer ved opstart inden for EU.

Rådgiverbørsen.dk er udviklet i et

samarbejde mellem Erhvervsstyrelsen og Væksthusene som et virtuelt mødested for private rådgivere og virksomheder.

Virksomheder kan søge i rådgivernes profiler eller lægge specifikke opgaver ind på børsen, som rådgiverne kan byde ind på. Du kan læse mere på raadgiverboersen.dk.

Det er vigtigt, du finder de rette personlige/faglige vejledere. Den rette vejleder kan hjælpe dig godt på vej og sparre med dig, så du undgår fejl og ikke overser vigtige detaljer. Det er vigtigt, at du selv er opmærksom og krydstjekker. En faglig vejleder har ikke nødvendigvis det fulde overblik eller viden omkring dit firma og de faldgruber, der ligger inden for dit område.

En revisor kan hjælpe dig med de økonomiske spørgsmål samt etablering af selskabsform. Afhængigt af den selskabsform du vælger, kan revisoren bruges til at udarbejde dit regnskab - ellers benyt en dygtig bogholder til det almindelige bogholderi samt valg af økonomiprogram, medmindre du selv kan varetage den del.

En advokat hjælper dig med juridiske spørgsmål og kan også assistere ved stiftelse af dit selskab. Herudover kan du få hjælp til kundekontrakter og samarbejdsaftaler, klausuler, lejekontrakter m.m.

Endelig vil jeg anbefale dig, at du melder dig ind i en A-kasse for selvstændige. Der findes fem forskellige A-kasser, der varetager den selvstændiges interesser, så det er en god idé at undersøge, hvad de enkelte A-kasser tilbyder deres medlemmer. Uanset hvilken A-kasse, du vælger, vil du som medlem være berettiget til at modtage dagpenge og generel vejledning, men der er forskel på de kurser, webinars, fagspecialister og tilbud de enkelte A-kasser tilbyder. Det er derfor en god idé at du overvejer, hvilke behov du vil få i dit firma, så du er sikker på at få den rette hjælp, hvis du skulle få behov for det.

Herunder en oversigt over A-kasser for selvstændige:

[Ase](#)

[Krifa Erhverv](#)

[Dana](#)

[Lederne](#)

[Business Danmark](#)

SELSKABSFORM

Ønsker du at starte dit eget selskab, findes der flere former:

Du kan drive *enkeltmandsvirksomhed*, du kan deltage i et *interessentskab*, SMBA

eller du kan eje andele i et aktie- eller anpartsselskab.

Enkeltmandsvirksomhed

Fordelen ved at starte eller drive selvstændig virksomhed som enkeltmandsvirksomhed er, at det er gratis. Der er ikke krav om revisor, eller at du indskyder et bestemt beløb. Ulempen er, at du hæfter med din personlige formue. Dine kreditorer kan derfor gå efter dine personlige værdier, hvis du ejer en bil eller et hus og oparbejder en gæld i din virksomhed.

Interessentskab

Et interessentskab er en personligt ejet virksomhed med flere ejere. Overvejer du at starte selvstændig virksomhed som interessentskab, dvs. sammen med én eller flere andre bør du få lavet en interessentskabskontrakt. Denne kontrakt regulerer bl.a., hvordan samarbejdet kan ophøre, og hvordan aktiverne i virksomheden skal fordele.

SMBA

Selskab med begrænset ansvar (SMBA) kræver to selskabstagerne, ingen kapitalkrav, og deltagerne hæfter ikke personligt og solidarisk for virksomhedens forpligtelser.

Anparts- eller aktieselskab

Når du driver virksomhed i selskabsform, som anparts- eller aktieselskab, begrænser du din risiko til det beløb, du skyder ind i virksomheden. For et anpartsselskabs vedkommende er der krav om et indskud på mindst 80.000 kr. Der skal også være en direktør eller en direktion. Vælger du at drive virksomhed som aktieselskab, er indskudskapitalen mindst 500.000 kr., og der skal både være en bestyrelse og en direktion. For begge selskaber gælder, at du kan eje hele eller en del af kapitalen. Du og din ægtefælle/registrerede partner bliver betragtet som én person - det er derfor lige meget, hvis det er din ægtefælle, der ejer aktierne eller anparterne. Du kan eventuelt også eje aktierne eller anparterne via et holdingselskab.

HUSK: Du skal ikke momsregistreres, med mindre din omsætning er over kr. 50.000,00. Herefter kan du nemt og enkelt oprette et nyt selskab på www.webreg.dk eller www.virk.dk, eller spørge en revisor eller advokat om hjælp.

DET PRAKTISKE VED OPSTART

Når konceptet og målgruppen er defineret skal du i gang med at etablere et fundament for dine aktiviteter i form af markedsføring og lokalitet. Du skal først og fremmest finde et godt

firmanavn, og det kan tage tid. Når det er fundet, skal du undersøge, om andre har det samme navn. Er navnet allerede brugt, må du gå i tænkeboks igen, til et ledigt navn dukker op. Via Virk.dk kan du undersøge, om det ønskede firmanavn er ledigt. Finder du et firma ved samme navn, er det ikke altid ensbetydende med at du ikke må anvende det til dit firma. Eks. har et A/S firma samme navn som dit udvalgte, kan du som enkeltmandselskab oprette tilsvarende navn, dog med forbehold. Kontakt da evt. [Patent og Varemærkestyrelsen](#) for nærmere informationer. Når det rette firmanavn er på plads, kan du selv eller i samarbejde med din advokat eller revisor, oprette dit selskab.

Herefter skal du undersøge, om du kan få et passende domænenavn. Vælger du ikke at lave en hjemmeside fra start, vil jeg stadig anbefale dig at købe dit domænenavn til evt. senere brug, så du ikke risikerer, at det er taget, når du får brug for det senere. (Priser fra ca. 9 kr. pr. mdr. uden webhotel).

Du skal overveje, hvor omfattende din virtuelle identitet skal være. Har du behov for en hjemmeside, LinkedIn eller Facebook side, Google AdWords, kampagner, annoncering i medier, mailkampagner, printet materiale, visitkort, skal du deltage på messer m.m.?

I givet fald, hvad er dit budget? Her kan du vælge det vigtigste og gradvist bygge det op i takt med, at du får etableret dit firma. Vælger du at gå efter at få skabt en visuel identitet, skal du eller en grafiker udarbejde et logo og generelt definere dit visuelle koncept, så dine kunder oplever en ensartethed i de materialer, du sender ud, og det de oplever, eks. når de kigger på din hjemmeside eller andre online sider.

Jeg vil anbefale, at du, ud fra dit budget, starter med det mest nødvendige, som i de fleste tilfælde er en hjemmeside. I dag behøver en hjemmeside ikke at være bekostelig. Har du evnerne, kan du selv bygge den op fra grunden af. Ellers findes der et utal af web-skabeloner, som du kan fylde dine data og informationer ind i, fx Wordpress. En tredje mulighed er at få et webbureau til at lave den for dig. Dette kan gøres fra ca. kr. 3000,00, afhængigt af arbejdets og hjemmesidens omfang og kompleksitet. Undersøg de forskellige muligheder, og brug gerne netværk, hvor du kan få anbefalet gode webudbydere. Vælger du en Facebook-hjemmeside, kan du selv helt gratis eller ved hjælp af en professionel udbyder få skabt en side på lige fod med en almindelig hjemmeside med alle Facebooks muligheder. Firmaet [DeskWolf](#) tilbyder eks. udelukkende Facebook-løsninger til erhverv, og har et utal af muligheder og løbende nye tiltag.

Sådan udarbejder du din markedsføringsplan

Du får det bedste overblik ved at udarbejde en oversigt over dine ønskede aktiviteter og et estimat af de omkostninger, der er forbundet med den enkelte aktivitet. Som nævnt tidligere skal det hele ikke nødvendigvis laves på en gang. Det er vigtigere, at det materiale, du har, er up-to-date og relevant. Derfor er en gradvis udbygning af dit materiale ud fra din situation og dine behov at foretrække.

Notér alle dine aktiviteter i prioriteret rækkefølge, og forsøg at definere, hvornår de enkelte aktiviteter skal igangsættes og færdiggøres. Markedsføringsplanen kan løbende revurderes, og du kan skalere den i takt med, at du kommer i gang, og at du ser, hvad der virker netop for dit firma. Disse aktiviteter skal gerne give et afkast eller skabe opmærksomhed og i sidste ende give dig flere kunder. Sker det ikke, skal du ind og se på, om du har valgt de rigtige løsninger, eller om du skal justere på din markedsføringsstrategi.

Husk en markedsføringsplan skal skræddersyes dit specifikke område og branche, og det er vigtigt, at du vurderer, hvor omfattende en plan, du har brug for. Du kan [her](#) hente en overordnet markedsføringsplan fra Startvækst

Lokaler

Næste step er at vælgelokalitet for dit firma. Har du planer om at arbejde hjemmefra, skal du have eget kontor, butik eller leje dig ind i et kontorfællesskab eller kontorhotel? Får du kunder på besøg? Skal dine kunder have nem adgang i forhold til offentlig transport eller i bil? Har du brug for lager, produktion, medarbejdere eller mødelokale(r) - måske ikke med det samme, men på sigt og skal disse faciliteter være præsentable? Er der særlige tekniske krav så som elinstallationer, sanitære forhold mv.? Og hvad er dit budget for istandsættelse og indretning?

Der er mange faktorer, som er væsentlige at have med i dine afgørelser. Det er derfor en god idé at gennemtænke dine behov og indregne eventuelle udgifter i dit budget, husk også at medregne istandsættelse og indretning, etablering af telefoner, internet, m.m. Søg evt. hjælp hos en advokat.

SÆLG DIG SELV OG DINE PRODUKTER

Når du skal ud og sælge dine produkter, er det ikke nok, at du har en god idé og et koncept. Du skal også videregive relevante informationer, så kunden også ser en fordel og får lyst til at købe dit produkt eller din ydelse. Du skal derfor sørge for at forberede dig grundigt, hvor

du kan tage udgangspunkt i de 4 h'er: ”Hvem, Hvad, Hvorfor og Hvordan?” Her kan du benytte dig af *Elevatortalen*. Elevatortalen er max et minut, hvor du kommer omkring, hvem du er, og hvad du kan tilbyde, hvorfor du skiller dig ud eller kan levere et unikt produkt, og hvordan kunden kan handle med dig eller gøre nytte af dine ydelser. Herudover kan der tilføjes flere punkter, såsom hvem skal varetage opgaven (eksempelvis ved konsulentopgaver)?. Og hvornår modtager de et tilbud? Eller hvornår påbegyndes opgaven?

Der er mange punkter, som kan være relevante at få afdækket - enten før eller under et møde og i mange tilfælde også efter et møde.

Det er vigtigt at komme med en god energi og drive, et åbent kropssprog, holde øjenkontakt og tale i et roligt tempo og sørge for at notere alle vigtige punkter.

NETVÆRK

Et stærkt forretningsnetværk har en stor betydning for at skaffe de rette kontakter, at blive anbefalet og få anbefalet andre såsom leverandører eller samarbejdspartnere, at få en større viden om markedet, at få hjælp til dit firma samt general sparring med andre, som måske står i samme situation som dig.

Jeg vil forslå, at du smider janteloven langt væk og klær' dig på til at få ”solgt”

dig selv! Netværk dig frem i dit netværk og netværkets netværk.

Det er en god idé at udbygge dit netværk på LinkedIn, tilmeld dig relevante netværksgrupper og deltag evt. i relevante debatter inden for dit fagområde og hold øje med, hvem der søger netop dine ydelser. Du kan også bede en i dit netværk om at anbefale dig eller byde ind på en konkret opgave selv.

Herudover kan du uopfordret skrive eller ringe til dine kontakter - introducerer dine ydelser i dit firma og begynde at sprede budskabet via. netværket.

Er du ikke nødvendigvis ”trænet” i at netværke, kan du overveje hjælp fra en coach, eller at tage netværkskurser med fokus på præsentationsteknik, kommunikation og om hvordan du kommer i gang med at netværke.

Herudover findes der mange former for netværksgrupper rundt om i landet, hvor medlemmer introducerer deres ydelser - typisk ud fra en *Elevatortale* og får herudover som udgangspunkt mulighed for at præsentere deres produkter et par gange om året ved et oplæg på ca. 10 minutter. Du lære andre selvstændige og ledere at kende, og dit firmas ydelser kan ad denne vej også blive synlige. Undersøg, hvilke(n) netværksgruppe(r), der vil passe til dig, lav research og spørg ind til, hvem

der er medlemmer, hvilke brancher der er repræsenteret, og hvor engageret de andre medlemmer er i gruppen. Som sagt, der er mange netværksgrupper og det skal give en gevinst til dit firma.

Held og lykke med opstart at dit nye firma!