
Forretningsplan for:

En forretningsplan er en beskrivelse af den virksomhed, du vil etablere og en plan for, hvordan du vil drive og udvikle den.

Planen kan bruges til at samle trådene fra dine øvrige forberedelser og derved gøre din virksomhedsstart meget mere overskuelig – både for dig og dine (vejledere/rådgivere)?

Husk også at forretningsplanen skal bruges som grundlag til at forhandle med banken og evt. forretningsforbindelser for at overbevise dem om at give dig et lån eller kredit. Den kan også hjælpe dig med at overbevise familie og venner om, at du er seriøs med din plan om at starte din egen virksomhed.

Da forretningsplanen er meget konkret og kortfattet, vil du få stort udbytte af at læse bogen "Fra idé til forretningsplan", som er udgivet af [VirksomhedsStart & Vækst](#).

Du kan vente med at udfylde de første fire punkter i forretningsplanen, da de først skal bruges, når du har beskrevet alle de andre punkter. Du får dog alligevel en beskrivelse af dem nu, for at følge kronologien.

Indhold i forretningsplanen:

- Baggrundsoplysninger
- Resumé
- Idégrundlag
- Personlige ressourcer og mål
- Produktet/ydelsen
- Markedsbeskrivelse
- Salg- og markedsføring
- Organisering af virksomheden
- Udvikling af virksomheden
- Budgetter
- Finansiering
- Evt. bilag

Forretningsplan

Baggrundsoplysninger



- vi skaber iværksættere

Her skal det tydeligt fremgå, at det drejer sig om en forretningsplan.
Du kan evt. forsyne forsiden med firmanavn og logo.

Baggrundsoplysninger

Information om personen/personer bag virksomheden.

Navn:

Adresse:

Postnummer og by:

Tlf.nr.:

Mailadresse:

Webseite:

CPR.:

Civilstand:

Børn:

Uddannelse:

Nuværende arbejde:

Forretningsplan

Resumé



- vi skaber iværksættere

Resuméet skal give læseren et hurtigt overblik over din virksomhedsidé. Det bør indeholde de vigtigste oplysninger fra forretningsplanen.

Resuméet bør placeres i starten af forretningsplanen, men du bør vente med at skrive det til sidst!

Resuméet kan have følgende hovedpunkter:

- Hvem er jeg/vi?
- Hvad sælger virksomheden?
- Hvilke og hvor mange kunder?
- Omsætning det første år?
- Overskud det første år?
- Behov for finansiering?

Forretningsplan

Idégrundlag



- vi skaber iværksættere

Idégrundlaget er en beskrivelse af virksomheden set fra de lidt høje luftlag, og skal bruges til at give dig og dine rådgivere en præcis beskrivelse af kernen i din virksomhedsidé.

Hvad er det din virksomhed giver dine omgivelser?

Mere detaljerede kunde-, produkt-, økonomiske beskrivelser o.lign. skal du udfylde senere i forretningsplanen.

Virksomhedens idé/eksistensberettigelse:

Virksomhedens forretningsgrundlag – hvad tjener den penge på?:

Inden du for alvor går videre med idéen om at starte din egen virksomhed, skal du overveje, hvad dine motiver for at starte dit eget er. Du skal også vurdere, om du har de personlige-, økonomiske- og faglige ressourcer, der gør dig i stand til at drive en virksomhed. Hvis du ikke har de relevante ressourcer i dag, bør du overveje, hvordan du vil tilegne dig dem.

Derfor starter jeg egen virksomhed:

Uddannelse og erfaring:

Økonomi:

Viden om ydelsen/produktet:

Mine stærke sider i forhold til virksomheden:

Mine svage sider i forhold til virksomheden:

Forventning om indtjening (din løn) det første år:

Forventning om indtjening (din løn) det tredje år:

Forventet arbejdstid pr. uge:

Mine arbejdsfunktioner i virksomheden:

Virksomhedens fremtidige størrelse:

Forretningsplan

Produktet / Ydelsen



- vi skaber iværksættere

Livsnerven i din virksomhed er din ydelse eller produkt. Det er derfor vigtigt, at du analyserer ydelsen/produktet fra mange vinkler.

Virksomheden har følgende produkter/varegrupper/ydelser:

1:

2:

3:

Behov hos kunden, der dækkes ved produkter/varegrupper/ydelser:

1:

2:

3:

Produkter/varegrupper/ydelsers forskelle i forhold til konkurrenternes:

1:

2:

3:

Købsfrekvens/levetid af produkt:

1:

2:

3:

Kalkulation af ydelse/produkt:

Salgspris ex. moms:

- Min købs-/kostpris:

- Transport/told m.v.:

=Mit dækningsbidrag:

Pris for produkt:

Min pris: Markedspris:

1:

2:

3:



Forretningsplan

Produktet / Ydelsen



- vi skaber iværksættere

Navn på leverandører af produktet:

Nødvendigt lager:
Antal/styk/pris:

Distributionsform/salgskanaler for produktet:

Branchens udviklingsmuligheder:

Navn på virksomhedens brancheforening:

De vigtigste konkurrenter:

1:

2:

Konkurrenternes pris på produktet:

Konkurrenternes distributionsform:

Stærke og svage sider ved konkurrenterne:

Elevatortalen/salgstale – ultrakort beskrivelse af virksomheden og dens produkter:

Før du er i stand til at udføre nogen salgs- eller markedsføringsiltag, er det nødvendigt at vide noget om det marked, du skal ud og sælge på. Markedsbeskrivelsen er at betragte som den del af et isbjerg, der ligger under vandet. Markedsføringen, dvs. brochurer, visitkort annoncer m.v. er den lille del af isbjerget, der er synligt. For at kunne lave en god markedsføring er det nødvendigt at have en solid viden om markedet.

Den typiske privatkunde:

Mand/kvinde:

Alder:

Uddannelse:

Arbejde:

Livsstil:

Den typiske virksomhedskunde:

Virksomhedsbranche:

Størrelse/ansatte:

Alder:

Antal:

Hvorfor køber kunden dit produkt?

Geografisk afgrænsning af kunderne:

I Danmark:

I udlandet:

Realistisk antal kunder:

Begrundelse:

Gennemsnitligt forbrug i kr. pr. kunde:

Markedsbeskrivelse



- vi skaber iværksættere

De vigtigste konkurrenceparametre på markedet:

1:

2:

3:

Vurdering af virksomhedens muligheder på markedet:

Trusler der kan ødelægge mulighederne:

Har du været konkret i din beskrivelse af markedet, vil arbejdet med salg og markedsføring blive meget nemmere. Hvis du ved præcis, hvem du vil ramme, er det nemmere at vælge, hvilke midler du skal bruge i markedsføringen og salgsaktiviteterne.

Løbende salgs- og markedsføringsaktiviteter efter start: Hvad skal gøres? Hvordan? Hvem? Hvornår? Pris?

Internet:

Direct Mail:

Kundebesøg:

Telefonsalg:

Annoncering:

Tryksager:

Skiltning:

Præsentationsmateriale:

Messe og udstilling:

Anden reklame:

Netværk

Hvem i dit netværk skal have at vide, at du har startet virksomhed?

Årlige omkostninger til markedsføring:

Særlig markedsføringsaktivitet ved åbning:

Pris på denne markedsføring:

Public Relation (PR) ved åbning af virksomheden:

"Historien" til journalisten:

Under dette punkt skal du beskrive, hvordan hverdagen i din virksomhed skal fungere. Du skal også prøve at tage højde for, hvad det koster at indrette og drive firmaet.

Virksomhedens navn | adresse | tlf. | e-mail:

Virksomhedsform:

Virksomhedens ejer(e):

Bankforbindelse:

Revisor:

Krav til beliggenhed/lokale: Pris i kr. pr. år:

Forretningspolitikker:

Prispolitik:

Rabatpolitik:

Betalingsbetingelser:

Garanti ydelser:

Service:

Kundebetjening:

Personalepolitik:

Arbejdsgange for regnskabs- og administrative rutiner:

Daglig bogføring:

Momsafregning:

Sende regninger ud:

Følge op på ubetalte regninger:

Lønafregning:

Kvartalsregnskaber:

Varebestilling:

Skrive breve til kunder/forretningsforbindelser:

Passe telefonen:

Forsikringer, der skal tegnes:

(Arbejdsskade, erhvervsansvar, produkt, løsøre, varetransport, brand, indbo, rejse, køle og dybfrost, IT, m.m.)

Navn på forsikringsselskab:

Priser:

Vigtige sparringspartnere til virksomheden:

Det er ofte svært at tænke 3-4 år frem i tiden for sin virksomhed, før man overhovedet har startet den. Det vil dog være en styrke for dig som virksomhedsejer, hvis du allerede nu kan se konturerne af en større og mere interessant virksomhed, end den du sidder med i dag. De udfordringer, du støder på ved at drive virksomhed, vil virke mindre, når du ved, at du er på vej til noget bedre.

Virksomhedens forretningsgrundlag om 3 år?

Virksomhedens produkter/ydelser om henholdsvis

1 år:

3 år:

Virksomhedens kunder om henholdsvis:

1 år:

3 år:

Virksomhedens forventede omsætning om:

1 år:

3 år:

Virksomhedens forventede overskud om henholdsvis:

1 år:

3 år:

Andre mål med virksomheden:

Forretningsplan

Budgetter



Budgetter er at sætte tal på de planer, du har beskrevet i de foregående afsnit. Jo mere konkret du har været med dine planer, jo nemmere er det at lave budgetter. Budgetterne kan også hjælpe med at konkretisere dine planer, så gå blot tilbage og ret i planerne, hvis budgetterne viser, at de er urealistiske - og omvendt.

Vi mener, du skal have lavet fire budgetter, før du starter egen virksomhed:

Privatbudget

Privatbudgettet skal vise, hvor mange penge du har brug for til at betale dine daglige personlige udgifter. Hvis du har en budgetkonto i en bank, kan du tage udgangspunkt i den. De penge, det viser sig, du har brug for, skal da gerne kunne trækkes ud af virksomhedens overskud. Virksomhedens overskud er nemlig din "løn".

- Download et Privatbudget i Excel-regneark på: www.startvaekst.dk

Etableringsbudget

Etableringsbudgettet skal vise, hvor mange penge du har brug for for at kunne åbne din virksomhed. Det er ret forskelligt, hvad den enkelte virksomhed har brug for. En virksomhed, der skal producere 10 meter cementrør, har brug for enormt mange penge til maskiner, råvarer og bygninger. Derimod har en IT-konsulent, der løser software problemer, oftest kun brug for den viden, han allerede har erhvervet.

- Se senere eksempel på de poster, der måske skal med på dit budget.
- Download et etableringsbudget i Excel-regneark på: www.startvaekst.dk

Driftsbudget

Driftsbudgettet viser de indtægter og udgifter, du forventer, der kommer i virksomheden, når den er startet. Jo mere konkret du har været med dine planer, jo nemmere er det at lave driftsbudgettet. Under arbejdet med budgettet må du ofte gå tilbage og ændre i dine planer, da dine ønsker og forhåbninger ikke altid kan harmonere med driftsbudgettets praktiske afdækning af virkeligheden.

- Se senere eksempel på de poster, der måske skal med på dit budget.
- Download et driftsbudget i Excel-regneark på: www.startvaekst.dk

Likviditetsbudget

Likviditetsbudgettet skal måned for måned vise, om du har penge i kassen/banken til at betale de udgifter, du ved, du får. Det kaldes også betalingsstrømmen i virksomheden.

De tre første budgetter kan du forholdsvis nemt selv lave, hvis du har lavet en plan for din virksomhed. Med likviditetsbudgettet er det noget sværere, da det kræver en talkyndig person til at holde rede på de mange beløb, et sådan budget indeholder.

Heldigvis er det også det budget, du sidst behøver at lave, så brug din tid og kræfter på de tre første budgetter. Senere kan du så tilkalde hjælp til likviditetsbudgettet.

- Download et likviditetsbudget i Excel-regneark på: www.startvaekst.dk

Etableringsbudgettet skal vise, hvor mange penge du har brug for, for at kunne starte din egen virksomhed. Det er meget forskellige, hvad den enkelte virksomhed har brug for. En virksomhed, der skal producere 10 meter cementrør, har brug for enormt mange penge til maskiner, råvarer og bygninger. Derimod har en IT-konsulent, der løser software problemer, oftest kun brug for den, han allerede har erhvervet sig.- Download et etableringsbudget i Excel-regneark på: www.startvaekst.dk

Etableringsbudget

Kr.

Lokaler:

- Depositum ved leje
- Udbetaling ved køb af lokaler eller virksomhed
- Husleje
- Goodwill
- Nøgelpenge
- Indretning og istandsættelse

Produktionsudstyr:

- Maskiner
- Værktøj
- Andet

Butiksinventar:

- Kasseapparat
- Disk, hylde
- Andet

Kommunikations og kontorudstyr:

- Møbler (skrivebord, kontorstol, reol m.v.)
- EDB (PC, printer, netværk m.v.)
- Software
- Telefoner
- Telefax
- Web site
- Kopimaskine
- Andet

Vareindkøb:

- Råvarer/halvfabrikata
- Færdigvarer (lager)
- Kontorartikler
- Andet

Etableringsbudget

Bil:

Udbetaling til bil
Andre anskaffelsesomkostninger

Rådgivere:

Advokat
Revisor
Andet

Markedsføring:

Brevpapir, visitkort mv.
Brochurer
Annoncer
Skilte
Reception ved åbning
Andet

Andre udgifter:

Patentanmeldelse/mønsterbeskyttelse
Privat forbrug
Andet

Udgifter i alt

Kr.

Forretningsplan

Driftsbudget



- vi skaber iværksættere

Driftsbudgettet viser de indtægter og udgifter, du forventer, der kommer i virksomheden, når den er startet. Jo mere konkret du har været med dine planer, jo nemmere er det at lave driftsbudgettet. Under arbejdet med budgettet må du ofte gå tilbage og ændre i dine planer, da dine ønsker og forhåbninger ikke altid kan harmonere med driftsbudgettets praktiske afdækning af virkeligheden.

Se eksempel på de poster, der måske skal med på dit budget. (Brug regneark)

- Download et driftsbudget i Excel-regneark på: www.startvaekst.dk

Driftsbudget

For perioden _____ til _____ kr.

Omsætning (varesalg)

Salg af varegruppe 1

Salg af varegruppe 2

Salg af varegruppe 3

Omsætning i alt:

Variable omkostninger

Materialer

Lønomsotninger

Transportomsotninger

Andet

Variable omkostninger i alt:

Dækningsbidrag: (Omsætning - variable omkostninger)

Faste omkostninger

Funktionærløn (inkl. ATP og sociale omkostninger)

Freelance hjælp

Opkobling til ekstern server m.v.

Lokaleleje (el, vand og varme)

Reparation og vedligeholdelse af lokaler

Rengøring

Drift af bil/kørselsgodtgørelse

Rejseudgifter

Kontorartikler

Porto og gebyrer

Telefon, fax, mobil, web

Markedsføring/annoncer/reklame

Repræsentation

Mødeudgifter

Faglitteratur

Forsikringer (sygdom, ansvar, indbo, bil)

Kontingenter

Kursusudgifter

IT udstyr/software

Leasing afgift

Småanskaffelser ikke EDB/software

Vedl. af driftsmidler

Revisor, advokat, anden rådgivning

Uforudsete omkostninger

Faste omkostninger i alt:



HER.DK
HADERSLEV
ERHVERVS RÅD

Forretningsplan

Driftsbudget



- vi skaber iværksættere

Resultat før renter og afskrivninger (dækningsbidrag - faste omkostninger)

Renter

Renter af banklån
Renter af kassekredit
Andre renter

Renter i alt:

Afskrivninger:

Driftsmidler
Andet

Afskrivninger i alt:

Faste omkostninger inkl. renter og afskrivninger i alt:

Nettoresultat (dækningsbidrag - faste omkostninger - renter - afskrivninger):

Forretningsplan

Finansiering



- vi skaber iværksættere

Nødvendig etableringskapital:

(Fra etableringsbudget)

Nødvendig likviditet:

(Likviditetsbehov udregnes efter likviditetsbudget)

Samlet finansieringsbehov:

(etablering + likviditet)

Forventning/tilsagn om lån/tilskud fra:

Ejer:

Familie:

Banklån:

Kassekredit

Samlet Finansiering:

Sikkerhed for lån:

Navn, adresse

Finansiering af investeringer (bygninger/større maskiner):

Egen opsparring/formue:

Banklån

Kreditforeningslån

Private lån

Andre lån

Investorer

Tilskud

Andet

I alt

Forretningsplan Bilag



- vi skaber iværksættere

Du kan vedlægge bilag, hvis du har yderligere oplysninger, der er relevante for projektet.
F.eks. tekniske specifikationer eller tegninger, skriftlige tilsagn om ordrer, referencer, samarbejdsaftaler m.v.