

Lönsamt Företagande

Medföljer som bilaga i Svenska Dagbladet april 2010

Lyckas med rätt
affärsplan



Inte för alla
mobilt kontor



Tänk rätt när du väljer
affärssystem



Svensk växtvärk
entreprenören



FOTO: SXC

Automatisera 60-80 % av bokföringsarbetet!

Kopplingen till din internetbank finns bara i SpeedLedger e-bokföring.

Stöder alla svenska internetbanker. Prova kostnadsfritt på speedledger.se/svd

SpeedLedger™

Affärsplanen hjälper dig att

lyckas

En lysande affärsidé är ett bra första steg, men du kommer inte vidare utan en genomarbetad affärsplan. Om du känner dig osäker finns det hjälp att få.

TEXT: JOHAN BENTZEL

Vägen från idé till företag är affärsplanen. Dokumentet är ett måste för att övertyga tilltänkta finansierare. Men när du sätter dina tankar på pränt förtydligar du också för dig själv vad det är du vill uppnå och vad du bör göra för att lyckas.

Dessutom underlättar affärsplanen kontakterna med tilltänkta medarbetare, samarbetspartners, kunder och leverantörer.

Affärsplanen beskriver inte enbart affärsidén, utan anger också vilka mål du har och vad du tänker göra för att uppnå dem. Många frågor ska besvaras. **Vad ska företaget göra? Vilka är kunderna? Hur ska verksamheten fungera?**

Det är också viktigt att ta reda på så mycket som möjligt om den tänkta branschen, både nuläget och vad som spås hända i framtiden.

Låter det komplicerat? Lugn. Hjälpen är nära. Både redan nämnda Almi Företagspartner och Nyföretagarcentrum tillhör de organisationer som erbjuder rådgivning. De har tagit fram modeller för affärsplaner, som du hittar på deras hemsidor. Almi har dessutom en webbaserad företagsskola.

Men om du letar efter universallösningar letar du förgäves. Ibland håller affärsidén, ibland inte, konstaterar Marie Ahlgren.

– Det kan man aldrig veta.

allmänrådgivare, knutit 50 specialister till sig.

– Vår viktigaste roll är att se till att nyföretagarna tänker affärsmässigt och utifrån kundbehov. Vi hjälper till med processen, att rätt saker görs i rätt ordning. En annan viktig roll är att hjälpa till med att identifiera risker och ge råd om hur man kan minska dem så mycket som möjligt, säger vd:n Anna Nedeby Bar-Am.

Rådgivningen är gratis och ges både enskilt och i grupp. Bland annat erbjuds 21 halvdagsseminarier i olika ämnen. Det ger kunskaper och skapar nätverk.

Ompröva

Även när du har kommit så långt som till en färdig affärsplan måste du vara beredd att ompröva den.

– Affärsplanen måste ofta justeras rejält under verksamhetens uppbyggnad, säger Anna Nedeby Bar-Am.

Marie Ahlgren understryker att det inte alltid är affärsplanen det hänger på, utan snarare på företagarens förmåga att anpassa sin idé till verkligheten.

– Det är viktigt att man har en drivkraft och en förmåga att gå runt hinder. Det kan faktiskt vara viktigare än affärsidén i sig.

Hjälp med pengar

Budgeten är en avgörande del av affärsplanen. Almi råder alla blivande företagare att i första hand försöka få ett banklån och att se Almis lån som ett komplement. Men det går även att få hela lånet från Almi.

Ofta kräver banken att Almi finns med som finansierare. Det minskar risken för låntagaren och således också för banken. Däremot kräver inte Almi att banken till varje pris måste vara med.

– Vi tittar på affärsidén och entreprenören. Banken tittar mer på



Anna Nedeby Bar-Am.

FOTO: NYFÖRETAGARCENTRUM STOCKHOLM



FOTO: PRESSBILD

Det är viktigt att man har en drivkraft och en förmåga att gå runt hinder. Det kan faktiskt vara viktigare än affärsidén i sig.

Marie Ahlgren.

Därför har bollplank ett stort värde och får gärna kritiskt granska dina egna funderingar och inte bara nicka instämmande åt allt.

Marie Ahlgren, affärsrådeschef för Nya Företag på Almi Företagspartner, råder alla blivande företagare att diskutera sin affärsidé ingående med andra personer.

Ibland är det de konstiga idéerna som blir jättebra. Vi dömer aldrig. Vi försöker ha en dialog och ställa öppna frågor, så att entreprenören själv kan tänka igenom det.

Rätt saker i rätt ordning

Nyföretagarcentrum, som finns på cirka 90 platser i landet, jobbar på samma sätt. I Stockholm har verksamheten, utöver sina åtta

säkerheten. Det är inte alltid vi gör samma bedömning, även om vi ofta gör det, säger Marie Ahlgren.

Almi har 19 dotterbolag runt om i landet. Almi Stockholm har specialiserat sig på finansiering, både till nyföretagare och befintliga företagare som vill utveckla sin verksamhet, och träffar allt från totala nybörjare till redan sli-

pade företagare. Några direkta råd ges inte, även om synpunkterna på affärsplanen blir en indirekt rådgivning. Affärsplanen och entreprenörens förmåga är viktigast för om det blir några pengar eller inte, uppger marknadschefen Lars Falkenkint.

– Det vore oansvarigt av oss att ge lån till någon som inte är mogen att hantera det. ●

Almi Företagspartner

- ALMI Företagspartner AB ägs av staten och har 19 dotterbolag, som ägs till 51 procent av moderbolaget och till 49 procent av regionala ägare såsom landsting och regionförbund.
- Varje år startas mellan 4 000 och 5 000 företag med hjälp av Almi. 2009 var antalet 4 700.
- 70 procent av de företag som får hjälp av Almi överlever efter tre år.
- Almi Stockholm, ett av Almis regionala bolag, lånar ut ungefär en halv miljard kronor om året.
- Almi ger också stöd till personer med en helt ny idé, en så kallad innovation. I de fallen vill man kanske inte starta företag, utan realisera och få ut sin innovation, t ex genom ett redan existerande företag.
- Personer med utländsk bakgrund kan få fördjupad hjälp, så kallad IFS Rådgivning, där Almi hjälper till mer handfast med allt från att överbrygga språkliga barriärer till att förstå lagar och regler. Detta stöd går längre än den coaching som Almi normalt erbjuder och där entreprenören förväntas göra jobbet i stort sett på egen hand.

Nyföretagarcentrum

- Nyföretagarcentrum finns på cirka 90 platser i landet.
- Rådgivningen är kostnadsfri. Verksamheten finansieras till hälften med offentliga medel och till hälften av privata företag och organisationer.
- Stockholms Nyföretagarcentrum genomförde förra året 8 599 rådgivningar fördelade på 3 168 individer. Det ledde till att drygt 2 000 nya företag startades.
- 60 procent av dem som söker hjälp hos Stockholms Nyföretagarcentrum är kvinnor. 30 procent har utländsk härkomst.



Blivande företagare lyssnar på allmänrådgivaren Jan Jansson.

FOTO: NYFÖRETAGARCENTRUM STOCKHOLM

- 65% av klienterna i Stockholm avser att starta tjänsteföretag, 28% företag inom handel och 7% företag med tillverkning.