



Forretningsidé, -modell og -plan

En forretningsplan er en plan etablering av virksomheten din. Forretningsplanen er verktøy for egen planlegging og for finansiering når du er avhengig eksterne aktører for å komme videre og du må ha noe å vise til. I forretningsplanen skal du dokumentere forretningsideen din og hvordan du skal tjene penger på den (forretningsmodellen).

Du må tenke systematisk gjennom en etablering. Dette både for å føle trygghet for at ideen din er "liv laga" som virksomhet, og for å ha et arbeidsgrunnlag når du skal gå i gang. Jo bedre forarbeid du gjør med utvikling av forretningsplanen, jo mer kan du konsentrere deg om de praktiske oppgavene under etableringen.

Er dere flere eiere som skal samarbeide om den nye virksomheten, gir forretningsplanen et grunnlag for drøfting og avklaring av de utfordringer dere står overfor, og hvordan dere skal møte dem.

I kontakt med omverdenen, i forbindelse med finansiering, men også overfor leverandører og andre samarbeidspartnere, bør du ha en plan som viser at ideen din er vel gjennomtenkt og vil bli lønnsom virksomhet.

I forretningsplanen må du avklare:

1. Forretningsidé (Skriv også et sammendrag)
2. Bakgrunn og forutsetninger
3. Grov prosjektbeskrivelse
4. Sterke og svake/uavklarte sider
5. Marked og konkurransesituasjonen
6. Budsjetter og finansiering
7. Regnskapsføring og revisjon
8. Organisering og ledelse
9. Plan for etablering og oppstart
10. Eksempler på forretningsplaner

Med dette har du et bra grunnlag for egen vurdering og planlegging, noe å vise til banken, eventuelle leverandører og andre samarbeidspartnere.

Forretningsidé

Beskriv kort, 1-2 setninger, hva som er idégrunnlaget for etableringen og hvorfor dette er en god idé:

- Hva produktet/tjenesten går ut på, og med hovedvekt på hvilke behov du skal dekke, for hvilke kunder/brukere (målgrupper).
- Også type virksomhet bør fremgå, f.eks. om det dreier seg om handel, produksjon, tjenester, m.v.
- Forretningsideen bør være klart spesifisert og lett å presentere.

For arbeid med utvikling av forretningsideen kan du støtte deg til hjelpemidler for utvikling av forretningsmodeller. En slik kan du hente f.eks. fra [Innovasjon Norge](#).

Sammendrag

Et kort sammendrag bør lages til slutt, 1-1 ½ side, for travle banksjefer. Få fram hovedbudskapet.

Bakgrunn og forutsetninger

Kort om hvordan forretningsideen oppsto, hvorfor du mener det er en bra idé, ut fra brukernes behov, og hvordan du skal dekke disse behovene. Litt om egne forutsetninger, og hvorfor du har valgt å satse på nettopp dette.

Grov prosjektbeskrivelse

- Status, – hva har du gjort og hvor langt er du kommet.
- Planer, – hva du eventuelt vil undersøke grundigere, og hva du ellers vil gjøre for at etableringen skal bli en vellykket virkelighet.

Sterke og svake/uavklarte sider

List opp de fordelene du mener er viktige, som f.eks. dine og eventuelle samarbeidspartneres faglige forutsetninger, ressurser, udekket marked, nærhet til marked, fleksibilitet og service, mv. Vær ærlig mot deg selv og andre, drøft kort også hva som kan vise seg å bli svakheter, eller hva du må avklare nærmere. Slike spørsmål er det viktig at du selv har tenkt grundig gjennom, før andre stiller de vanskelige spørsmålene.

Marked og konkurransesituasjonen

Å utvikle et marked er gjerne det mest krevende i hele etableringsprosessen. Ta utgangspunkt i det kjente og konkrete, før du beveger deg over mot det mer ukjente. Hvilke produkter og/eller tjenester er det du skal tilby? List opp det som vil være hovedtyngden av tilbudet ditt, med korte kommentarer.

Hva vil være hovedmarkedet, f.eks. geografisk og/eller kundegrupper? Ta gjerne med dokumentasjon på hva du har gjort for å kartlegge markedet.

Du må også nå fram med budskapet ditt til de aktuelle brukerne, på en slik måte at de kjøper de tjenestene/produktene du tilbyr. Sannsynligvis får brukerne dekket sine behov i dag. Beskriv hvordan. Hvem er ventet å bli de viktigste konkurrentene? Hvor lønnsomme er konkurrentene? Hva vil være dine viktigste fordeler i forhold til disse, – sett fra brukersynspunkt?

Budsjetter og finansiering

Sett gjerne opp salgs- og driftsbudsjett i to varianter, – ett for oppstartingsperioden, og ett for første normale driftsår. Budsjettet for salgsinntekter og variable kostnader bør fortrinnsvis brytes ned på antall timer/stykk ganger netto pris og tilsvarende for variable kostnader.

Investeringsbudsjett gir oversikt over det du må ut med til investeringer før du kan "trykke på knappen" og starte. Dette må finansieres, av egne midler eller ved lån. Likviditetsbudsjettet gir oversikt over pengestrømmen gjennom bedriften. Er det store midler som flyter gjennom virksomheten, f.eks. varekjøp, varelager og utestående fordringer, kan du risikere å gå konkurs selv om lønnsomheten er god. På grunnlag av driftsbudsjettet, opplysninger om kredittid inn og ut, produksjonstider og terminer for forfall i bank, moms og arbeidsgiveravgift, vil et regnskapsfirma enkelt kunne lage likviditetsbudsjettet ditt. Det du må ut med til investeringer, pluss eventuelle driftskostnader før inntektene begynner å komme, må finansieres, – ved egenkapital/egeninnsats/ egne driftsmidler, pluss lån og eventuelt tilskudd/stipend.

Tekna samarbeider med DNB om [banktjenester for sine medlemmer som vil etablere eller driver egen virksomhet](#). Her finner du også hjelpemidler for å lage budsjett.

Regnskapsføring og revisjon

Regnskapsplikt har alle Aksjeselskap, Ansvarlige selskap med minst fem deltakere eller minst fem ansatte, og Enkeltpersonforetak som til sammen har minst 20 ansatte eller minst 20 millioner kroner i verdi. Etter Revisjonsloven har alle som har regnskapsplikt også revisjonsplikt.

Også overfor deg selv bør du føle plikt til å føre et oversiktlig regnskap, for løpende oversikt og kontroll, og som grunnlag for å vurdere lønnsomhet og satsingsområder. Vil du føre regnskapet selv eller bruke regnskapsfirma? Velger du å føre regnskapet selv vil det være fornuftig å konferere med kvalifisert regnskapsfører eller revisor på forhånd, for opplegg både av kontoplan og gode rutiner.

Organisering og ledelse

Hvilken selskapsform er valgt? Hvem er eiere, evt. aksjonærer? Hvem vil være med i ledelsen utover deg selv? Styre? – Det må du ha om du vil etablere Aksjeselskap. Det kan være fornuftig å vurdere eksterne (uavhengige styremedlemmer) som kan tilføre kompetanse og kontakter.

Kanskje bør du uansett ha en gruppe mennesker å støtte deg til, selv om du ikke er pålagt i loven å ha styre i den selskapsformen som du har valgt. Hvor skal du drive, hva med lokaler og utstyr?

Plan for etablering og oppstart

Her må du ha med litt om planene de nærmeste uker og måneder, fram til og med oppstart

Eksempler

Altinn har en god disposisjon for [Forretningsplan og en Etablererguide](#).

Kontakt og kommentar: John M. Raaheim, Tekna, jmr@tekna.no