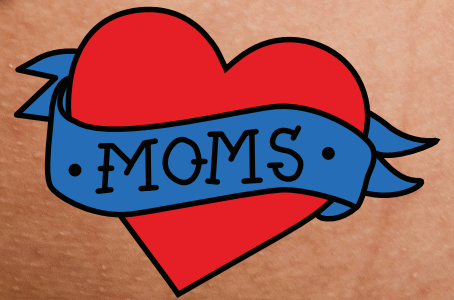


Røvsyg viden

Forretningsplan, markedsanalyse,
virksomhedstype, momsregistrering,
regnskabsprogram, forsikring,
netværk og alt det andet sygt
kedelige, som du godt er klar over,
du skal vide ... selvom du egentlig
bare gerne vil være selvstændig.



I Indholdsfortegnelse

Forord	4
Del 1	5
Kapitel 1: Idéen	6
Kapitel 2: Navnet	9
Del 2	13
Kapitel 3: Tilgangen	14
Kapitel 4: Virksomhedstypen	20
Kapitel 5: Forretningsplanen	33
Kapitel 6: Markedsanalysen	37
Kapitel 7: Finansieringen	47
Del 3	54
Kapitel 8: Momsregistreringen	55
Kapitel 9: Stiftelsen	58
Kapitel 10: Bankkontoen	61
Kapitel 11: Hjemmesiden	64
Kapitel 12: Den digitale post	67
Kapitel 13: Regnskabsprogrammet	68
Kapitel 14: Ansættelsen	70
Kapitel 15: Netværket	72
Del 4	75
Kapitel 16: Forsikringerne	76
Kapitel 17: Fagforeningen	80
Kapitel 18: A-kassen	82
Kapitel 19: Sygedagpengene	86
Kapitel 20: Barslen	91
Kapitel 21: Pensionen	95
Kapitel 22: Arbejdslivet	103

I Indholdsfortegnelse

Del 5	108
Kapitel 23: Basen	109
Kapitel 24: Udstyret	120
Kapitel 25: Priserne	122
Del 6	127
Kapitel 26: Salgsstrategien	128
Kapitel 27: Markedsføringsplanen	131
Bagord	141

Kære læser

Tænk sig: Vi har valgt at kalde den her bog "Røvsyg viden" – og alligevel er du godt i gang med at læse den. Det fortæller mig, at du er klog.

Du ved helt sikkert godt, at livet som selvstændig ikke bare er en dans på roser, medvind og opture. Det er ikke en poleret Instagram-fest, hvor den største bekymring er, hvor og hvordan man skal fejre den næste banebrydende milepæl, som igen er opnået på rekordtid.

Livet som selvstændig er ofte mere pasta & ketchup end champagne & kaviar. Det handler nemlig også om pension, forsikring, markedsanalyse, virksomhedstype, forretningsplan og... zzz! Alt muligt røvsygt, men livsnødvendigt.

"Røvsyg viden" er din snydekode til alt dette nødvendige og søvndyssende. Det er dit opslagsværk, som du kan bruge i starten og undervejs. Når du mister overblikket, bliver i tvivl om noget eller har brug for lavpraktisk, konkret information.

Jeg håber, du bliver glad for denne røvsyge bog. 

Rigtig god læse-/opslagslyst.

Martin Buch Thorborg

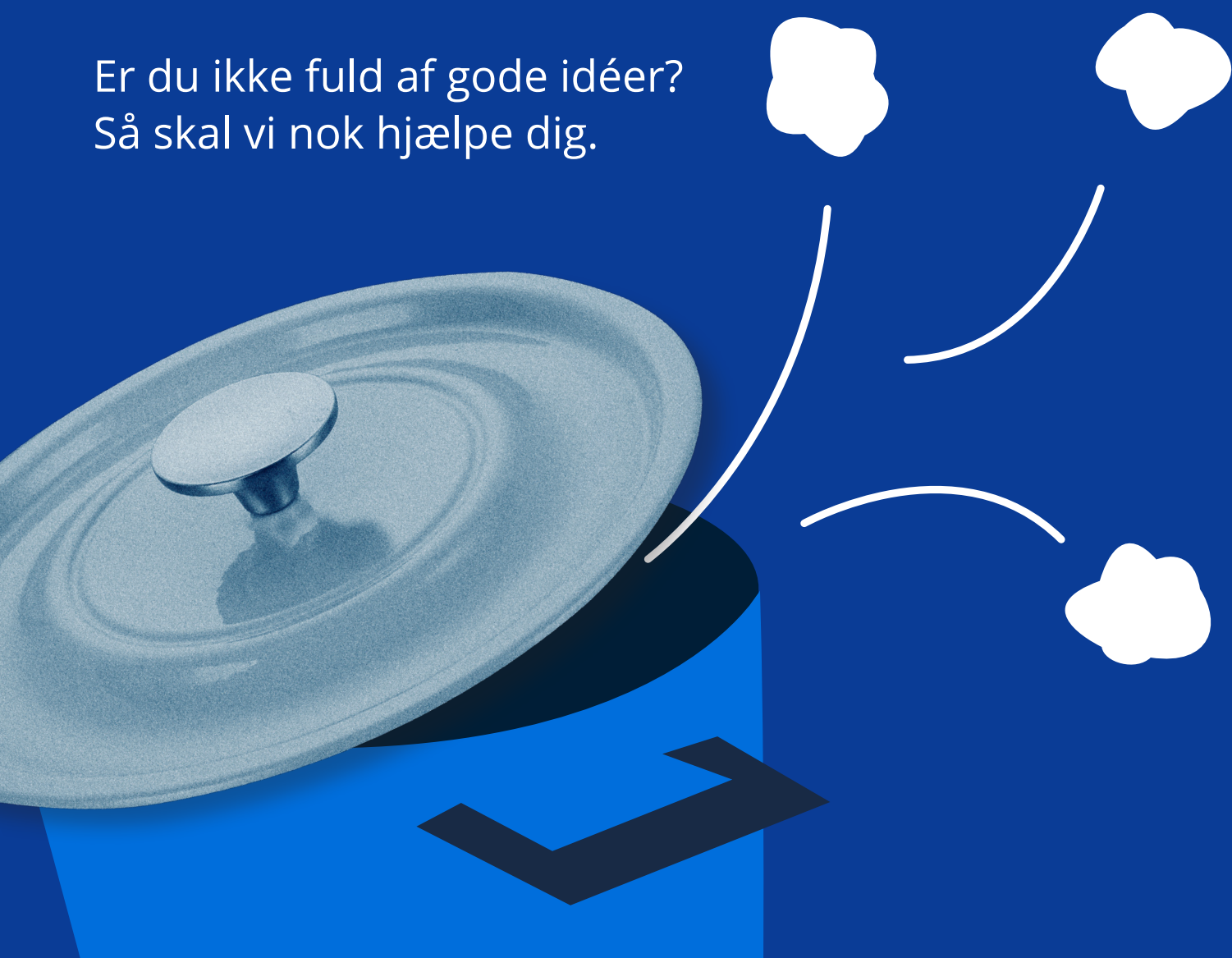
Iværksætter og adm. direktør i Dinero

Er du fuld af gode tanker?

Så er det nu, du skal lade hjernen poppe.

I den første del af bogen skal du finde ud af, hvad du vil sælge, og hvilket navn din drømmevirksomhed skal have.

Er du ikke fuld af gode idéer?
Så skal vi nok hjælpe dig.



Idéen – Hvad f*en skal du sælge?

Hvis du allerede har fundet den idé, der kan sætte ild i aktiemarkedet, kan du bare springe dette kapitel over og fejre din første sejr med en fadbamse på stadion.

Er du til gengæld ikke typen, der bare lige falder over de gode idéer på vej til Netto, så er det her kapitel til dig. Her kommer vi nemlig med et par gode råd til, hvordan du finder ud af, hvad du skal sælge.

Et godt sted at starte er at finde ud af, om du vil sælge en ydelse eller en vare. Det håber vi, at de næste afsnit kan hjælpe med at afgøre.

I Kan du noget fedt?

Hvis der er en ydelse, du er super god til – det kan fx være som revisor, fysioterapeut eller maler – så er det måske her, du skal sætte ind. Det vil sige; arbejde, som du udfører på stedet med dine kompetencer.

Måske er du uddannet til at give den form for ydelse, og så giver idéen måske sig selv. Men det kan også være, at du har taget en masse kurser, eller at du har høstet en hel del erfaring inden for et fagområde.

Du kan finde ud af, om det er denne vej, du skal gå, ved at spole dit arbejdsliv tilbage og se, hvor der tegner sig et mønster. Det kan du gøre ved at svare på de her halvkedelige, men gode spørgsmål:

- **Hvilken uddannelse har du?**
- **Hvilke kurser har du taget?**
- **Hvilke arbejdsopgaver har du arbejdet mest med?**

Når du har skrevet det ned, skal du først klappe dig selv på skulderen over alt det, du faktisk har opnået. Du har sikkert bedrevet langt mere, end du lige troede, og du har helt sikkert flere kompetencer, end du lige huskede.

Godt gået! 

Næste skridt er at finde det mønster, som vi talte om før. "Den røde tråd" kunne vi også kalde den. Er der områder, du har arbejdet specielt meget med, og som du er så god til, at du kan tage penge for det, så er det måske dér, du skal slå ned og sige: "Dét er dét, jeg skal sælge i min virksomhed."

Det kan være, at du har arbejdet utroooligt meget med programmering, og nu er så dygtig, at du hellere vil lære fra dig i stedet.

I Er din vare bedre end din nabos?

Er du ikke lige den nye Markus Persson (du ved, ham, der skabte Minecraft), så er der stadig masser af håb for dig som iværksætter.

Måske skal du i stedet sælge et fysisk produkt? Hvis der er noget, du interesserer dig for, så vil det være oplagt at hive din interesse med ind i din forretning. Det kan være, at du bruger din fritid på at købe unikke skateboards, som du kan sælge videre i en webshop, eller at du vil forhandle nye brætspil, vintage-kasketter eller noget helt tredje.

Du kan også lave en liste over de produkter, som du tidligere har arbejdet med. Arbejder du fx som tømrer, kan det være, at du har bygget et legehuse, som der er stor efterspørgsel på, og som derfor kan sælges i din egen virksomhed i stedet.

Det kan også være, at du i flere år er gået totalt Georg Gearløs på et produkt, som du gerne vil søge patent på og sætte i produktion.

Der er mange muligheder, og det kan tage lang tid at vælge, men nogle gange er det bedst bare at kaste sig ud i projektet og tænke som Forrest Gumps mor, der altid sagde:

“Life was like a box of chocolates, you never know what you’re gonna get”

Der kan nå at ske meget, som ændrer planerne i din virksomhed, før du overhovedet kommer i gang, men der vil også være nogle forhold, som du er nødt til at tage bestik af, og som ændrer dine planer undervejs.

Om et par kapitler skal du lave en forretningsplan, som gør din idé noget mere virkelighedsnær og skarp, og som du løbende skal opdatere for at imødekomme det, som du ikke kan forudse nu, så vi skal nok prøve at hjælpe dig så godt, som vi kan.

Føles din idé alligevel for usikker eller ukonkret, så mærk lige efter en ekstra gang. For selvom du måske har valgt at gå med at sælge en ydelse, som du har stor erfaring med, skal du glæde dig til at arbejde med det i din virksomhed. Hver dag. Det er nemlig ikke altid det, du er bedst til, der gør dig mest glad.

Så mærk lige efter, før du går videre herfra.



Navnet – Nej, din virksomhed kan ikke hedde Aster-Hawthorn-Hyacinth-Linden-Randers-midtby

Nu, hvor du har fundet ud af, hvad din virksomhed skal sælge, er det på tide at finde et godt navn til den. Jagten kan for nogle være lidt lang og ende lidt galt, så vi vil forsøge at gøre den lidt lettere for dig i dette kapitel.

Nogle enkeltmandsvirksomheder hedder det samme som ejeren af virksomheden. Sådan et navn gør det let for kunden at relatere til personen bag virksomheden, og hun kan nemt sætte ansigt på. Om det er den rigtige vej for dig, skal du selv afgøre.

Skal du finde et navn, skal du helt overordnet tænke på, at det skal kunne overbevise en potentiel kunde om at vælge dig frem for din konkurrent. Derudover (eller måske endda derfor) må navnet gerne fortælle noget om den vare eller ydelse, du sælger. Tænk på, at

jo mere firmanavnet fortæller om virksomheden, jo nemmere er det for dine kunder at forstå, hvad du laver eller sælger.

I Er du helt væk?

Er hjernen et kort øjeblik ryddet for idéer, er det ingen skam at få hjælp udefra. Statsministeren skriver jo heller ikke altid sine taler selv. Og hun får i øvrigt også hjælp til at tage vinduespudserbilleder, men det er egentlig ligegyldigt her.

Hjælpen kan fx komme fra ChatGPT eller en såkaldt firmanavngenerator.

Du kan bruge én af de generatorer, vi har listet her:

- [Namelix](#)
- [Business Name Generator.com](#)
- [Shopify name generator](#)
- [Oberlo](#)
- [TRUiC](#)
- [BizNameWiz](#)
- [Novanym](#)
- [Company Name Generator](#)
- [Business Name Generator.net](#)

For at få navnegeneratorerne til at foreslå et navn, skal du skrive et keyword, som passer til din virksomhed. Så foreslår de et eller flere navne ud fra det keyword, du har skrevet. Hvis du fx skriver "shoe", kan den fx foreslå Shoevolution. Er det et godt navn? Det finder du ud af om lidt, når du skal køre dit navn igennem tjeklisten.

Hvis navnene ikke lige passer til din virksomhed, kan du bare bruge navnet som inspiration. Duer navnet slet ikke, er der andre veje at gå.

I Frem med papiret

En anden vej er at finde pen og papir frem og så bare begynde at brainstorme. Du kan fx skrive alle de ord, som du gerne vil have, dit firmanavn skal fortælle om din virksomhed.

Det kan være de værdier, som din virksomhed står for. Det kan være det unikke produkt (for det er det, selvfølgelig!), som din virksomhed sælger. Det kan være den by, flække eller gade, som din virksomhed hører til. Osv. osv. (vi ved godt, du er med nu)

Når du har fundet alle de ord, som du gerne vil have, du forbinder din virksomhed med, er det tid til at finde på navnet til din virksomhed.

Ud fra dit papir med ord skriver du nu alle dine idéer, du har til navne. Det kan også være synonymmer og anderledes stavemåder.

Hvilket navn rammer bedst de ord, du skrev før?

Og hvilket navn er samtidig nemt at huske for dine kunder?

I Hva' vil kunderne ha'?

En anden måde at finde dit navn på kan være at tænke over, hvad dine kommende kunder søger efter på Google eller i ChatGPT.

Hvis kunderne søger efter ord, som du har i dit virksomhedsnavn, er der større chance for, at de finder lige præcis din virksomhed.

Du kan bruge et søgeordsværktøj som Googles Keyword Planner til at finde de mest søgte ord inden for din branche. Hvis der fx er mange søgninger på "god maler odense", kan du lege med idéen om at kalde din virksomhed "Den gode maler i Odense".

I Er du bare en kopi?

Når du har fundet dit navn, er det en god idé at tjekke, om andre har fået den samme gode idé og har kaldt deres virksomhed lige præcis det, som du havde tænkt det.

Det kan du se ved at se ved at søge efter navnet på www.datacvr.virk.dk/. I samme omgang vil det være klogt allerede nu at tjekke, om navnet er ledigt som domæne, altså som det, der står mellem www. og .dk. Det kan du gøre på www.punktum.dk/.

I Kør det lige igennem tjeklisten

Når du har fundet et navn til din virksomhed, er det en god idé at bruge lidt tid på at se, om det rent faktisk vil overleve ude i virkeligheden.

Det kan du gøre ved at køre navnet igennem denne tjekliste, som nok kunne have reddet et par virksomheder fra at ende som en sammenkrøllet havestol efter mødet med stormen Allan:

- Fortæller navnet, hvad din virksomhed kan?
- Kan kunderne genkende dig på navnet?
- Er navnet nemt at huske og udtale?
- Kan navnet holde i mange år?
- Er navnet kort og enkelt?
- Appelerer navnet bredt?
- Er navnet unikt?

Nogle punkter på tjeklisten betyder sandsynligvis mere for dig end andre. Og det er helt okay. Nogle synes, at det vigtigste er, at navnet er unikt, mens andre synes, det er vigtigst, at navnet er kort og enkelt. Du afgør, hvad der er vigtigst for dig.

Det vigtigste er bare, at du har overvejet alle punkter på tjeklisten og forholdt dig til dem. Så er alt godt, og vi kan sige:

Tillykke med navnet!

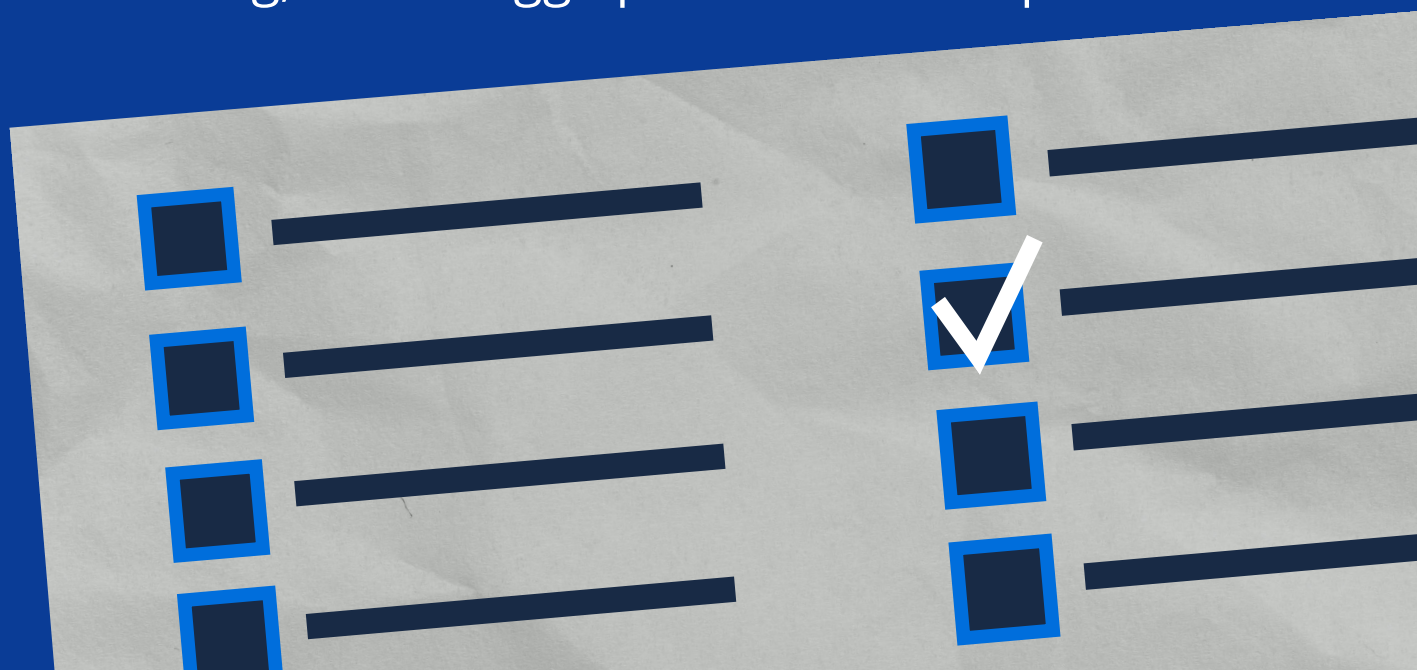
(Nu er det på sin plads at udbringe en skål.)



Alt det, du lige så godt kan få styr på med det samme

Vi kender det allesammen: De der ting, som vi udskyder igen og igen, fordi vi ikke rigtigt gider dem, og så gør vi dem bare lidt halvt, selvom vi godt ved, at vi gør livet laaangt mere bøvlet for os selv.

Det er de ting, vi skal kigge på i de næste kapitler.



Tilgangen – All in eller ro på?

Du har sikkert hørt løverne i hulen sige, at de ikke køber sig ind i en virksomhed, hvis ikke ejeren dropper sit almindelige arbejde og går all in.

Og du vil jo sikkert gerne være med i hulen, ik' Mulle? Men selvom de siger sådan, er det ikke sikkert, at det bedste for dig er at sætte alt på ét bræt.

Det kan du finde ud af nu, hvor vi vil prøve at guide dig gennem de fordele og ulemper, der er ved tre af de mest almindelige måder at drive virksomhed på.

De tre måder lyder sådan:

- 1 Du begynder dit nye liv på supplerende dagpenge, mens du kører din virksomhed i gang.
- 2 Du fortsætter med dit fuldtidsjob eller tager et deltidsjob og laver opgaver i din virksomhed ved siden af.
- 3 Du siger dit fuldtidsjob op og bruger al din tid på din nye virksomhed.

Om du skal gå en helt anden vej, ved du bedst selv, men så må du selv lige liste et par for og imod, så du er sikker på, at du har tænkt sagerne igennem.

Skal du endelig have noget for de penge, du har betalt til a-kassen?

Når du nu alligevel har betalt til den a-kasse, kan du jo lige så godt få lidt tilbage igen, ik? Eller ... Hvis du alligevel ikke har et job, kan supplerende dagpenge være en god idé for dig, som hellere vil være selvstændig end finde et lønslavejob.

Ved at modtage supplerende dagpenge i en periode har du nemlig en indtægt, imens du kører din virksomhed i stilling.

Men er der ingen regler? Jojo, selvfølgelig. Der er et par regler, du skal kende, før du går denne vej.

Regel nr. 1: Du skal spørge om lov

Du skal have tilladelse fra din a-kasse til at drive virksomheden som bibeskæftigelse, hvis du samtidigt skal modtage supplerende dagpenge.

Regel nr. 2: Du skal stå til rådighed

Når du modtager supplerende dagpenge, skal du stå til rådighed for arbejdsmarkedet. Det betyder, at du skal søge arbejde, møde op til eventuelle samtaler og andre aftaler relateret til din jobsøgning. Du skal også tage imod et fuldtidsarbejde, hvis du får en stilling tilbudt. (Selvstændig er jo ikke et rigtigt arbejde. Det ved vi alle!)

Regel nr. 3: Du skal registrere dine timer

De timer, du arbejder i din virksomhed, skal du oplyse på dit dagpengekort.

Regel nr. 4: Du har ret til dagpenge i 30 uger

Normalt kan du modtage dagpenge i 104 uger, men som modtager af supplerende dagpenge kan du kun få dagpenge i alt 30 uger.

Det vil sige, at når du har modtaget supplerende dagpenge i 30 uger inden for en periode på 104 uger, kan du ikke længere modtage dagpenge.

Regel nr. 5: Du kan modregne i dine dagpenge

Du har lov til at modregne time for time i dine dagpenge. Det vil sige, at hvis du fx arbejder én time, modregnes du kun for den ene time i dagpenge.

Din timeløn vil ofte være højere end dagpengesatsen, så den regel gør, at du kan tjene lidt flere penge.

Orv, der var faktisk en regel, som gav dig en fordel? Vildt nok.

Når du har brugt de 30 uger, kan du til gengæld ikke længere modtage supplerende dagpenge. Det er derfor nu, du skal beslutte, om din virksomhed er stærk nok til, at du kan leve af den.

I Spiller du bedst på flere heste?

Den her bliver løverne ikke glade for at høre, men ikke desto mindre tager vi den med. En anden mulighed er nemlig, at du får din virksomhed op at stå som en sidebeskæftigelse, imens du passer dit lønnede arbejde. Det kan være fuldtidsarbejde eller et deltidsarbejde – afhængigt af, hvad der passer dig bedst.



Fordel 1

Én af fordelene ved den løsning er, at dit almindelige arbejde giver dig en indtægt, som du kan regne med hver måned.

Fordel 2

En anden fordel kan være, at du får utroligt meget viden om dit felt på kort tid ved at arbejde to steder på én gang. Du høster så at sige dobbelt så meget erfaring i forhold til andre.

Fordel 3

En tredje fordel kan være, at du har mulighed for at tjene lidt ekstra penge ved at arbejde to steder på én gang.



Ulempe 1

En ulempe kan være, at du er nødt til at være til stede i dit fuldtidsarbejde eller deltidsarbejde på dage eller i timer, hvor kunderne i din egen virksomhed efterspørger dig. Det kan være til et møde, eller hvis du har en stram deadline.

Ulempe 2

En anden ulempe kan være, at du bruger mange af dine vågne timer på at arbejde. Især hvis du har et fuldtidsarbejde og er selvstændig ved siden af. Den løsning kan de fleste nok kun holde til i en kortere periode.

I All in, hvad ellers?

Du kan selvfølgelig også vælge at sætse hele butikken (bogstaveligt talt) fra begyndelsen ved at droppe det almindelige arbejde og bruge al din arbejdstid på din virksomhed i stedet. Vi kan næsten høre Anne stampe af glæde over denne tilgang til livet som selvstændig.

Ligesom med de andre to tilgange er der også fordele og ulemper ved at vælge denne løsning.



Fordel 1

Den største fordel er, at du har mulighed for at lægge al din tid og alle dine kræfter i din virksomhed. Din hjerne behøver kun at koncentrere sig om én ting: At få din virksomhed sparket så godt i gang som muligt.

Fordel 2

En anden fordel er, at du er meget fleksibel i forhold til, hvornår du kan løse dine opgaver.



Ulempe 1

Denne løsning har muligvis den største økonomiske risiko, fordi du

ikke er sikret nogen anden indtægt ved siden af din virksomhed.

Ulempe 2

Går det alligevel ikke med din virksomhed, har du ikke et andet almindeligt job at møde ind på dagen efter.

Men ... Så galt bør det ikke gå. Især ikke, hvis du følger trinene i denne røvsyge håndbog.

Har du svært ved at vælge lige nu, kan du prøve at veje for og imod. Skriv dem gerne ned, så du får et godt overblik, og find så ud af, hvad der er vigtigst for dig.

Beslutningen kan være svær, men på et tidspunkt er du også bare nødt til at vælge og så springe ud i livet som selvstændig.

Virksomhedstypen – Store piger og rigtige mænd vælger aktieselskaber

Eller hvad?

Der er noget om, at du får lidt større muskler i nogle sammenhænge, hvis du kan bryste dig af at have et A/S.

Er enkeltmandsvirksomheder så for svagpissere?

Nej!

Nej!

Nej!



Lad os lige slå fast, at ingen selvstændige er svagpissere. Hundehoveder. Elendige klamp-huggere. Et pjok. En sut. Pudseklude. Hængerøve. Skide socialdemokrater. Eller vent, det sidste er der måske nok et par stykker af, men det skal du ikke lade dig gå på af, når du skal vælge, hvilken type virksomhed du skal have.

Der er i stedet en del andre forhold, du skal tænke over, fx din nuværende situation og muligheder i fremtiden.

Vi har forsøgt at gøre valget en del lettere for dig, for i dette kapitel har vi samlet alle vores bedste tips og gode viden om de forskellige virksomhedstyper. Vi har taget udgangspunkt i de mest brugte virksomhedstyper, som er:

- **Personligt ejet mindre virksomhed (PMV)**
- **Enkeltmandsvirksomhed (EMV)**
- **Interessentskab (I/S)**
- **Anpartsselskab (ApS)**
- **Aktieselskab (A/S)**

Helt overordnet kan vi inddele virksomhederne i to typer. De tre første, PMV, EMV og I/S ses som den samme juridiske enhed som den, der ejer dem. For dig betyder det helt konkret, at du skal indberette din skat på dit personlige oplysningsskema. Kravene til at have sådan en virksomhed er ikke så store, men selvom du frit kan blande din økonomi med din virksomheds økonomi anbefaler vi, at du holder de to økonomier skarpt adskilt.

De sidste to, ApS og A/S, er derimod sin egen juridiske enhed. Det betyder, at selskaberne skal have sin egen bankkonto og har sit eget oplysningsskema ved Skattestyrelsen. Og i disse virksomhedstyper må du ikke engang tænke på at blande din egen økonomi sammen med selskabets.

Lad os lige løbe virksomhedstyperne igennem én for én, så du kan finde ud af, hvilken der passer bedst til din virksomhed.

Personligt ejet mindre virksomhed (PMV)

Lad os begynde med den mindste spiller på banen.

Er du alene om din virksomhed, kan du nemt og hurtigt oprette en personligt ejet mindre virksomhed (PMV).

En PMV er den mindste virksomhedsform, vi har i Danmark, og den bliver typisk valgt, hvis du vil starte en virksomhed som fritidsbeskæftigelse eller som deltidsjob. Den primære grund til det er, at du højst må omsætte for 50.000 kr. inden for et kalenderår.



Fordel 1

Så længe du holder dig inden for grænsen for en PMV, behøver du ikke opkræve og afregne moms. Det betyder, at du kan sælge dine varer og ydelser lidt billigere end de virksomheder, som skal opkræve moms for den samme fortjeneste. Smart, ik?

Fordel 2

Du får fradrag for alle udgifter, der er relateret til din virksomhed, og du får et personligt skattefradrag, hvis du får underskud.

Fordel 3

Lægger du ud med en PMV, er du ikke låst til denne for tid og evighed. Det er nemlig muligt at skifte virksomhedsform senere, fx til en enkeltmandsvirksomhed eller et aktieselskab.

Fordel 4

Selvom denne fordel er svær at opnå, nævner vi den alligevel. For hvis du er meget heldig, kan du få dispensation til at starte en PMV, når du er 15 år. Du skal normalt være 18 år, før du kan starte en virksomhed i Danmark.

Fordel 5

Det er gratis at stifte en PMV, så du kan muligvis slippe med meget lave omkostninger i forbindelse med oprettelsen af din virksomhed.

Fordel 6

En sidste fordel er, at du frit kan skyde penge ind og ud af virksomheden, når du har behov for det.



Ulempe 1

Hvis du ender med gæld i virksomheden, hæfter du personligt for at få gælden betalt. Det betyder altså, at du ikke bare kan begære virksomheden konkurs og lade de virksomheder, du skylder penge, tage af restkapitalen, som du kan ved selskaber.

Ulempe 2

Hvis du overstiger de 50.000 kr., skal du betale en afgift samt betale moms af hele omsætningen op til de 50.000 kr. Det er derfor en rigtig god idé løbende at holde øje med din omsætning, fx ved at lægge mærke til at du ikke omsætter for over 4.200 kr. om måneden. Gør du det, skal du få din virksomhed omdannet til en enkeltmandsvirksomhed og få den momsregistreret.

Ulempe 3

Du kan ikke få fradrag for købsmomsen på de ting, du køber. Hvis du ved, at du skal lave nogle store investeringer i begyndelsen, og du forventer at komme til at omsætte for over 50.000 kr. Inden for en kort årrække, så overvej lige, om du i stedet skal oprette en enkeltmandsvirksomhed. Så kan det nemlig være en fordel at momsregistrere sig med det samme i stedet.

Ulempe 4

En sidste ulempe er, at du ikke må handle med lande uden for EU, fx USA og Kina.

Har du fået lyst til at oprette en PMV, kan du se her, hvordan du gør:

<https://dinero.dk/tips/opret-pmv-gratis/>

Enkeltmandsvirksomhed (EMV)

Ligesom den personligt ejede mindre virksomhed kan en enkeltmandsvirksomhed også være et godt valg, hvis du er alene om at stifte virksomheden. Forskellen på denne og en PMV er, at du i en enkeltmandsvirksomhed gerne må omsætte for mere end 50.000 kr. over et kalenderår, og at du kan have ansatte i din virksomhed.

Så hvis du allerede nu ved, at du kommer til at have ansatte, og at du vil omsætte for mere end 50.000 kr. om året, så kan en enkeltmandsvirksomhed være den type virksomhed, du skal vælge.



Fordel 1

Den første, og måske største, fordel er, som nævnt, at der ikke er en øvre grænse for omsætningen i en enkeltmandsvirksomhed. Så der er absolut ingen undskyldning for ikke at blive den næste Steve Jobs.

Fordel 2

Du skal først momsregistrere din enkeltmandsvirksomhed, når du har en forventning om, at din omsætning kommer til at overstige 50.000 kr. i løbet af et kalenderår. Fordelene ved det er, at du kan sælge uden moms, og at du slipper for at føre regnskab med moms.

Fordel 3

Hvis din virksomhed er momsregistreret, får du fradrag for alle udgifter, der vedrører virksomheden.

Fordel 4

Hvis det skulle ske, at du får underskud i din virksomhed, får du et personligt skattefradrag.

Fordel 5

Ligesom ved en PMV kan du senere skifte selskabsform, fx til et anpartsselskab.

Fordel 6

Du kan, ligesom ved en PMV, søge om dispensation til at starte en personlig ejet virksomhed, når du er 15 år. Du skal normalt være 18 år, før du kan starte en virksomhed i Danmark.

Fordel 7

Et andet fællestræk ved de to personligt ejede virksomheder er, at det er gratis at stifte en enkeltmandsvirksomhed. Det kan være, at du skal bruge penge på at få hjælp til dit regnskab og til en erhvervskonto, men du skal fx ikke have et startkapital.

Fordel 8

En sidste fordel er, at du frit kan skyde penge ind og ud af virksomheden, når du har behov for det.



Ulempe 1

Ligesom ved PMV'en hæfter du også personligt for en eventuel gæld i din enkeltmandsvirksomhed. Det betyder, at en kurator vil inddrage din privatøkonomi til at betale din gæld, hvis du går konkurs (det sker selvfølgelig ikke for dig).

Ulempe 2

Der kan ikke være flere ejere af en enkeltmandsvirksomhed, så hvis du på et tidspunkt vil have investorer ind i virksomheden, skal du skifte virksomhedsform.

Ulempe 3

Du skal bruge virksomhedsordningen (også kaldet det meget mere mundrette navn; virksomhedsskatteordningen), hvis du ikke ønsker at betale skat af alt overskuddet fra virksomheden. Det er måske ikke i sig selv en ulempe, men processen omkring beslutningen kan kræve rådgivning og være en ekstra omkostning.

Ku en enkeltmandsvirksomhed lige være dig, kan du se her, hvordan du opretter sådan en fætter: <https://dinero.dk/tips/start-enkeltmandsvirksomhed/>

Interessentskab (I/S)

Er I flere om at stifte virksomheden, kan I selvsagt ikke stifte en enkeltmandsvirksomhed eller en PMV. Så skal I i stedet vælge en virksomhed, hvor I kan være flere ejere.

Én af mulighederne er et interessentskab. Sådant en virksomhedstype minder meget om en enkeltmandsvirksomhed og er også en personligt ejet virksomhed. Den store forskel er egentlig bare, at der i et I/S er flere ejere (mindst to), enten privatpersoner og/eller virksomheder.



Fordel 1

Skatten deles ligeligt mellem jer, der ejer virksomheden, men I kan også vælge at udarbejde en ejerftale, hvor I skriver under på, hvordan skatten og overskuddet skal fordeles. Det kan fx være en 80/20-fordeling, hvis den ene ejer er mere aktiv end den anden.

Fordel 2

Der er ingen omsætningsgrænse, så I kan bare give den gas.

Fordel 3

I får fradrag for alle udgifter, der vedrører virksomheden, og I får et personligt fradrag ved underskud.

Fordel 4

Du skal ikke have et minimumsbeløb, der skal indskydes som startkapital i virksomheden.



Ulempe 1

Hvis I vælger et I/S, hæfter I, ligesom ved en enkeltmandsvirksomhed og en PMV, personligt, hvis der opstår gæld i virksomheden. Ved et I/S er reglerne dog lidt anderledes. Her hæfter I solidarisk, hvis virksomheden går konkurs. Det vil sige, at hvis én af de andre parter ikke kan betale sin gæld, hænger I andre på den.

Ulempe 2

Hvis jeres I/S bliver registreret hos Erhvervs- og Selskabsstyrelsen, skal I aflægge årsregnskab som alle andre registrerede virksomheder. Registrerer I ikke jeres I/S, er der ikke noget krav om udarbejdelse af et årsregnskab. Skattestyrelsen kan dog kræve, at virksomheden gør det, og så er der ingen vej udenom.

Ulempe 3

I skal bruge virksomhedsordningen, hvis I ikke ønsker at betale skat af alt overskuddet fra virksomheden. Det er måske ikke i sig selv en ulempe, men processen omkring beslutningen kan kræve rådgivning og kan, som vi tidligere har sagt, koste lidt for forretningen.

Lyder et I/S som den virksomhedstype, du skal begynde dit selvstændige eventyr med, kan du læse mere om oprettelsen her: <https://dinero.dk/tips/opret-interessentskab/>

Anpartsselskab (ApS)

De sidste to virksomhedstyper er selskaber, nemlig anpartsselskaber og aktieselskaber. De største forskelle på personligt ejede virksomheder og selskaber er de omkostninger, der er forbundet med virksomheden og den måde, anpartshaverne hæfter på.

Alligevel kan et ApS være den rigtige virksomhed for dig, så læs med, og find ud af, om du skal vælge denne virksomhedstype.



Fordel 1

En af fordelene ved et ApS er, at du kun hæfter begrænset. Det betyder, at du ikke hæfter med din personlige formue. Din hæftelse er i stedet begrænset til den kapital, du indskød, da du oprettede virksomheden. Der er altså, i nogen grad, en mindre risiko ved denne virksomhedstype end ved de personligt ejede virksomheder.

Fordel 2

I et ApS er det muligt at være flere ejere. Det kan være en fordel at være flere ejere, så I kan samle flere kompetencer i virksomheden og dele ansvaret. Det giver ikke bare bedre sparringsmuligheder, men også et endnu bedre grundlag for at træffe løbende beslutninger. For nogle kan det dog være helt forfærdeligt at skulle samarbejde med andre, så mærk lige efter, om det er en fordel eller ulempe for dig.

Fordel 3

Du betaler en selskabsskat på kun 22 % af dit overskud i selskabet. Resten af pengene kan du geninvestere i

virksomheden. Det er langt mindre end den personlige beskatning, som sker i en personlig ejet virksomhed. Det kan være en stor fordel, hvis du skal geninvestere en større del af virksomhedens overskud i selskabet i de næste år.



Ulempe 1

Der er som sagt en del omkostninger forbundet med at oprette og eje et ApS. Du skal bl.a. betale et gebyr til staten for at stifte dit selskab, og du skal nok også regne med at betale en revisor for at indberette regnskabet. Derudover skal du have en række lovpligtige forsikringer, og du skal have en erhvervskonto i banken.

Ulempe 2

I et selskab skal der laves fuld årsrapport og ledelsesberetning, og regnskabet skal være offentligt tilgængeligt. Det er nok en opgave, du skal regne med at bruge hjælp til.

Ulempe 3

Du kan ikke få et personligt skattefradrag for underskud i din virksomhed, ligesom du kan i en personlig ejet virksomhed.

Ulempe 4

Hvis du skal oprette et ApS, skal du have et startkapital på 20.000 kr.

Ulempe 5

Et ApS hører under selskabsloven, som stiller mange krav til stiftelsen og driften. Den kan give nogle tidsmæssige, økonomiske og administrative udfordringer.

Du skal bl.a. sørge for, at årsregnskaberne indsendes til Erhvervsstyrelsen og offentliggøres, og der skal være en direktion, som skal bestå af mindst én direktør. Et ApS kan dog også vælge at have enten en bestyrelse eller et tilsynsråd.

Ulempe 6

En anden ulempe er, at det er sværere at få penge ud af selskabet. Vil du det, skal du sørge for, at de udbetales som løn eller udbytte. Du kan ikke bare hæve pengene.

Ulempe 7

En sidste ulempe er, hvis du vil have penge ind i selskabet efter opstart, skal det ske som et lån efter markedsvilkår eller som en forøgelse af selskabskapitalen. Det vil typisk kræve advokathjælp.

Lyder et ApS som den bedste virksomhedstype for din forretning, kan du se her, hvordan du opretter sådan en: <https://dinero.dk/tips/start-aps/>

Aktieselskab (A/S)

Et aktieselskab (A/S) er for langt de fleste nystartede selvstændige ikke aktuelt, men for jer, der har rettig, rettig store ambitioner, tager vi den altså lige med alligevel.

Vælger du et A/S, bliver du ikke ejer, men aktionær. Der kan være én eller flere aktionærer, og hver aktionær ejer en del af selskabet ved at have aktier i selskabet.



Fordel 1

En af de største fordele ved et A/S er muligheden for den begrænsede hæftelse, som vi også fortalte om i beskrivelsen af et ApS. Du hæfter altså begrænset og mister ikke mere end den indskudte aktiekapital, hvis du går konkurs.

Fordel 2

Det store indskud (som vi kommer til senere) kan være en

markedsføringsmæssig fordel, fordi virksomheden så udstråler, at den har nogle muskler at spille med. De muskler kan fx være en fordel, hvis du skal finde samarbejdspartnere.

Fordel 3

Har du ikke penge til kapitalkravet, kan du bruge aktiver som værktøj eller maskiner i stedet for kontanter.

Fordel 4

I kan være flere aktionærer og dermed have gode sparringsmuligheder i selskabet.



Ulempe 1

Den nok største ulempe står kapitalkravet også for, da det lyder på hele 400.000 kr.

Ulempe 2

Et A/S hører under selskabsloven, som har mange krav til stiftelsen og driften. De kan give nogle tidsmæssige, økonomiske og administrative udfordringer, som kan give hovedpine.

Du skal bl.a. sørge for, at årsrapporten revideres af en godkendt revisor, at årsregnskaberne indsendes til Erhvervsstyrelsen og offentliggøres, og der skal være en direktion, som skal bestå af mindst én direktør. Det er selskabets bestyrelse, der udpeger direktionen.

Ulempe 3

En anden ulempe er, at det er sværere at få penge ud af selskabet. Du skal nemlig sørge for, at pengene udbetales som løn eller udbytte. Du kan ikke bare hæve pengene.

Ulempe 4


En sidste ulempe er, hvis du vil have penge ind i selskabet efter opstart. Så skal det ske som et lån efter markedsvilkår eller som en forøgelse af selskabskapitalen. Det vil typisk kræve advokathjælp at klare.

Lægger du ud med et A/S, kan du se en guide til oprettelsen her:

<https://dinero.dk/tips/oprettelse-aktieselskab/>

Sikke en smøre.

Hvis vi skal opsummere på en lidt firkantet måde, vil det lyde sådan: Hvis der ikke er en særlig risiko for dig ved at være selvstændig, kan det være en fordel for dig at stifte en personlig ejet virksomhed. Løber du omvendt en stor risiko, vil det rigtige valg med stor sandsynlighed være at oprette et selskab.

Valget er dit! 

Forretningsplanen – Din vej til at erobre verdensherredømmet

... Eller måske bare Danmark, Fyn, Odense eller Algade.

Uanset hvad dine drømme går ud på, er vi nået til, at du skal til at sætte nogle ord på, hvad du skal lave i aften og forhåbentligt de næste mange, mange dage.

Derfor skal du udarbejde en forretningsplan. 

En forretningsplan er et godt værktøj til at bygge et solidt fundament under din virksomhed, og den er rar at have som et dokument at vende tilbage til, hvis du føler, at gulvet er ved at skride under dig.

Formålet med forretningsplanen er først og fremmest at skabe et grundlag for din nystartede virksomhed. Det gør du ved at gøre klart, hvad din forretningsidé i virkeligheden er, og hvordan din forretning kommer til at udskille sig.

Når de overvejelser er på plads, kommer du til at fremstå mere professionel, fordi du virker skarp på, hvordan og hvad din virksomhed reelt går ud på.

Derudover er du et skridt foran, hvis du skal oprette en erhvervskonto, låne penge af banken, eller hvis du vil overtale en investor til at tage del i din forretning.

Det er med andre ord; tid rigtig godt givet ud at skrive en forretningsplan. Basta.

I Sådan får du den snedigste plan

Hverken Skattestyrelsen eller din hund har en fast opskrift på, hvad planen skal indeholde, men prøv li' og hør' her: Her kommer de punkter, som vi mener, du skal køre med for at lægge den mest snedige forretningsplan for din virksomhed:

- **Beskrivelse af dine varer eller dine ydelser**

Først skal du beskrive kernen i din forretning. Beskriv den gerne fra mange vinkler, fx hvad dine kunder ønsker af dine produkter, og hvordan du ser dine varer eller ydelser som en løsning for din målgruppe.

- **Beskrivelse af personlige ressourcer**

Her skriver du, om og hvordan du og dine eventuelle medejere har de nødvendige personlige ressourcer til at drive virksomheden.

- **Markedsbeskrivelse og -potentiale**

Før du trykker på den store start-knap, er det vigtigt at kende det marked, du vil indtage, rettig godt. Derfor skal du ved dette punkt skrive om dine konkurrenter, din målgruppe og din virksomheds markedspotentiale.

Læs gerne kapitlet Markedsføringsplanen til sidst i bogen, før du udfylder dette punkt.

- **Beskrivelse af din markedsføring**

Når du kender markedet godt, kan du bedre lægge en plan for din markedsføring. Beskriv her, hvordan du vil brande dig selv og gøre

dine kunder opmærksomme på, hvordan du og dit produkt er unikt. Vi kommer med gode råd til din markedsføringsplan på de sidste sider.

- **Beskrivelse af din virksomheds udvikling**

Det er også en god idé at beskrive, hvordan din virksomhed skal udvikle sig. Du kan fx vise en plan for, hvor forretningen skal være henne om tre år.

- **Fremvisning af budget**

Med et budget skal du sætte økonomi bag dine idéer. Her skal du vise, at din økonomi og idé rent faktisk hænger sammen.

- **Beskrivelse af finansiering**

Her skal du lægge en plan for, hvordan du får skaffet den nødvendige økonomi til at finansiere din virksomhed. Overvej, hvilke pengeinstitutter eller lignende du vil have til at finansiere din idé.

Læs gerne kapitlet Finansieringen, som kommer lige om lidt, før du udfylder dette punkt.

Alle punkter i forretningsplanen hænger sammen på den ene eller anden måde. Når du ændrer i ét af dem, vil det derfor påvirke de resterende punkter i planen. Derfor er det en god idé lige at genbesøge din plan, hvis du ændrer noget.

Du kan få en gratis skabelon til den gode forretningsplan her:

www.dinero.dk/lavforretningsplan

Du kan downloade en skabelon til dit driftsbudget her:

<https://dinero.dk/ordbog/driftsbudget/#h-download-driftsbudget-skabelon-excel>

Når du har skrevet din forretningsplan, kan det være en god idé at genoverveje dit firmanavn. Står det stadig lige så skarp som din Qooqware-kokkekniv, før du vaskede den i opvaskemaskinen (også selvom ekspedienten sagde, at du skulle vaske den op i hånden)? Eller skal det lige slibes lidt?

Hvis du fx har fundet ud af, at du gerne vil sælge dine produkter i Tyskland om to år, kan det være en god idé at overveje, om det er en fordel eller ulempe, at din børnetøjsforretning hedder Mit alt.

Det kan også være en god idé igen at kigge på, om den virksomhedstype, du har valgt, stadig er den rigtige. Har du fx ændret holdning til, om du vil have partnere i din virksomhed, kan du overveje en anden type virksomhed.

I Var det bare det? NEMT!

Du kan roligt regne med, at din forretningsplan ikke er færdig. Det bliver den forhåbentligt aldrig.

En virksomhed ændrer sig hele tiden, så hvis du er den seje type, holder du selvfølgelig din forretningsplan ajour, hver gang du tager beslutninger, som har indflydelse på din plan. På den måde har du altid et godt overblik.

Markedsanalysen – Hvem skal du slå?

Ét af punkterne i forretningsplanen er at tage temperaturen på det marked, som du med din virksomhed kaster dig ud i.

Formålet med en markedsanalyse er at kende markedet bedst muligt, så du kan vurdere, om din virksomhed har en reel chance derude.

Du kan gribe analysen an på mange måder. En god begyndelse er at tjekke dit marked ud ved at læse artikler, brancheanalyser og følge lignende virksomheder på sociale medier. Dernæst er det en god idé at gå mere metodisk til værks. Altså, rolig nu. Det behøver ikke at blive alt for langhåret. Det vigtigste er bare, at du kigger ind i den verden, som din virksomhed skal ind i.

Det hjælper vi dig med i dette kapitel.

I Hvad sker der?

Helt ærligt, at det er nok de færreste, der har tegnet og skrevet en af de analyser, som vi kommer til at beskrive dig for dig nu. Laver du bare noget af det, eller gør du dig bare nogle tanker om dit marked, så er det også majet fint.

Hvis du kaster dig ud i at lave analyserne fra start til slut, så lover vi dig, at du allerede er et godt, langt skridt foran dine nystartede konkurrenter.

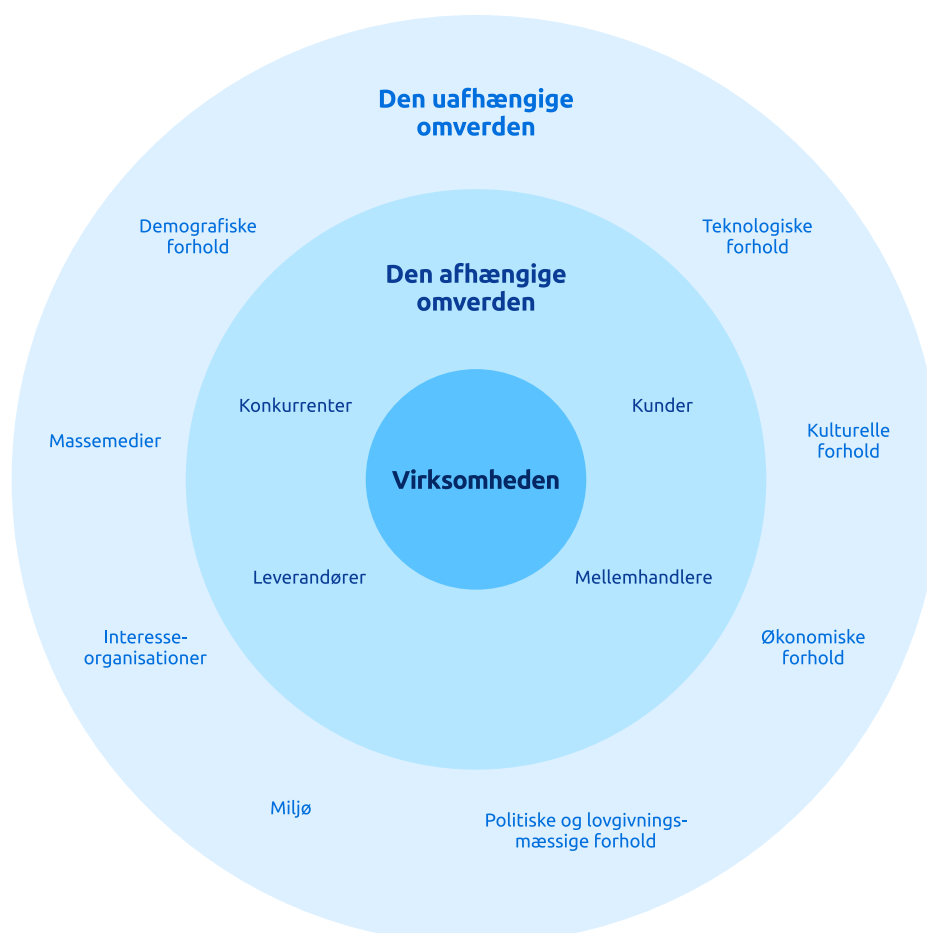
Den første er analysen med det sexede navn omverdensanalyse. Med sådan en fætter finder du ud af, hvilke udefrakommende faktorer der kan få indflydelse på, om det kommer til at gå godt eller skidt for din virksomhed.

Eksempler kan være den nye bogføringslov, trends opstået på sociale medier eller økonomiske kriser.

Sådan fungerer omverdensmodellen

Modellen er delt op i fjernmiljø, nærmiljø og virksomheden selv. De to første, fjern- og nærmiljø, er det, der udgør din omverden. Aktører og forhold i de to miljøer kan påvirke din virksomhed.

Det tredje element er virksomheden. Den er placeret i midten og viser, hvorfra du analyserer de to miljøer. Ser du på billedet nedenfor, giver det hele forhåbentligt mening.



Du kan downloade en skabelon til omverdensmodellen her: <https://dinero.dk/tips/omverdensanalyse/#h-download-skabelon-til-omverdensmodellen>

Nedenfor forklarer vi de tre elementer hver for sig, så du kan blive klar til at lave din egen analyse. (Vi tester dig senere. Ej, det er gas.)

Den uafhængige omverden: Fjernmiljøet

Vi begynder med fjernmiljøet. Det ligger længst væk fra virksomheden og er derfor den verden, du har mindst kontrol over. Du har svært ved at påvirke dem, men til gengæld kan de let påvirke dig. Lidt ligesom alt det usunde slik, der står oppe ved kassen, når du skal betale. Af én eller anden årsag lander der en pose i din kurv, selvom det slet ikke var meningen, og du skynder dig at spise den på vej hjem, så din kæreste ikke opdager, hvor let du var at overbevise.

Forholdene i fjernmiljøet ligger inden for politik, teknologi, kultur, økonomi, massemedier, miljø og interesseorganisationer.

Alle forhold kan gå hen og påvirke din virksomhed. Da din virksomhed ikke har kontrol over nogle af dem, er du nødt til at forholde dig til dem alle.

Spørgsmål, du kan stille dig selv: Hvordan påvirker det din virksomhed? Hvordan tilpasser virksomheden sig de faktorer? Udgør de en reel trussel? Hvis ja, hvordan mindsker du truslen? Eller kan du i stedet udnytte dem til jeres fordel?

Den afhængige omverden: Nærmiljøet

I nærmiljøet findes de aktører, som du kan påvirke – enten til din egen fordel eller for at undgå kritiske situationer.

Det er de aktører, du typisk vil have kontakt med dagligt eller ugentligt, men der vil nok ikke være så mange faktorer at forholde sig til her som i fjernmiljøet. Det gælder kunder, konkurrenter, leverandører og mellemhandlere.

Beskriv, hvem dine kunder, konkurrenter, mellemhandlere og leverandører er, hvordan dit forhold er til dem, og hvilke faktorer der kan påvirke din virksomhed. Så har du et godt grundlag for at vide, hvor du skal være opmærksom, og hvordan du udnytter de relationer.

Er dine kunder fx meget loyale, kan du udnytte deres loyalitet ved at få dem til at foretage flere genkøb. Eller hvis du har en leverandør, der er meget afhængige af jeres forhold, kan du måske udnytte jeres aftale bedre.

Din position: Virksomheden

I midten af det hele ligger din virksomhed. Den påvirkes af alle de faktorer, du lige har skrevet ned om din virksomheds fjern- og nærmiljø. Her skal du ikke skrive noget. Analysen af virksomhedens position kigger vi nærmere på i næste afsnit.

Når du har lavet analysen, har du sikkert fået et godt overblik over, hvad du skal holde øje med derude.

Med store styrker følger store muligheder

Det næste skridt er at kigge nærmere på din virksomhed med en SWOT-analyse (ikke at forveksle med SWAT). Når du har udfyldt modellen, vil den vise dig, hvilke interne styrker og svagheder din virksomhed har lige nu, og hvilke eksterne muligheder og trusler din virksomhed kan påvirkes af fremover.

Sådan fungerer SWOT-modellen

Lad os lige lave en lyngennemgang af modellen. Det er ikke rocket science, men du må gerne lige bruge et par minutter på at sætte dig ind i den for at få mest ud af den.

Modellen består af fire forhold:

- Strengths (styrker)
- Weaknesses (svagheder)
- Opportunities (muligheder)
- Threats (trusler)

Tager du for bogstavet fra hver af de fire engelske udtryk og sætter dem sammen, finder du frem til ordet SWOT. Det' vildt, ik?

Herunder kan du se, hvordan de fire forhold er placeret i modellen.

Skabelon til SWOT-analyse

SWOT-analysen identificerer virksomhedens interne styrker og svagheder samt eksterne muligheder og trusler, som kan danne grundlag for strategisk planlægning og beslutningstagning.



Du kan downloade en skabelon til omverdensmodellen her:

<https://dinero.dk/tips/swot-analyse/#h-download-en-skabelon-til-din-swot-analyse>

Når du skal finde styrkerne og svaghederne, skal du se på, hvad der påvirker din virksomhed indefra. Og omvendt; når du skal finde mulighederne og truslerne, skal du se på, hvad der sker i din virksomheds omverden.

På næste side gennemgår vi de fire faktorer én for én.

Styrker

Din virksomheds styrker er de interne faktorer, som gør dig til en stærk spiller på markedet. Tænk eksempelvis på, hvad der skaber værdi for din virksomhed, og hvad der gør din virksomhed unik. En styrke kan være, at du er den eneste, der producerer dit produkt.

Svagheder

Din virksomheds svagheder er de interne faktorer, som gør, at du står eller kan komme til at stå svagere over for konkurrenter og over for de trusler, der kommer udefra.

Tænk på de områder, som bremser eller ligefrem sænker din udvikling. Svagheder kan være flere stresssygdomme blandt personale eller for korte åbningstider.

Muligheder

Din virksomheds muligheder er de faktorer i omverdenen, som kan få din virksomhed til at vokse og udvikle sig, og som kan skabe merværdi for virksomheden.

Det kan være nye teknologier eller en ændring i efterspørgsel og købsvaner. Det kan også være trends i jeres branche eller politiske ændringer på jeres område.

Trusler

Din virksomheds trusler er de eksterne faktorer, som kan ende med at få negativ indflydelse på din virksomhed. Ligesom ved mulighederne skal truslerne findes i den kontekst, som du befinder dig i lige nu.

Trusler kan være ændringer i lovgivning, supply chain-problemer (det ved vi jo alle, hvad er) eller livsstilsændringer.

Når du har lavet din SWOT-analyse, kan du forhåbentligt se, hvordan din virksomhed adskiller sig fra dine konkurrenter og dermed, hvad du skal slå på for at få en rigtig god forretning op at køre.

Det næste, du kan gøre, er at lægge en strategi for hver af de fire faktorer:

- Hvordan udnytter du dine styrker?
- Hvordan mindsker du dine svagheder
- Hvordan udnytter du dine muligheder?
- Hvordan imødegår du dine trusler?

Du kan i første omgang se, om der er nogle af dine styrker eller muligheder, der kan udnyttes til fordel for dine svagheder og trusler.

Hvis du eksempelvis kan se, at dine styrker i din B2B-virksomhed er at være det førende brand inden for kasseapparater, kan det være en fordel i en situation, hvor konkurrenterne lancerer et lignende produkt. For så kan du bruge jeres markedsledende position som en del af din markedsføringsstrategi.

Hvad er dine konkurrenters næste træk?

En SWOT-analyse kan du også bruge til at blive klogere på dine konkurrenter. Det vender vi tilbage til. Først skal du se på, hvilke konkurrenter du har, og hvad de gør, så du først og fremmest kan finde ud af, om der er plads til din virksomhed på markedet. Hvis der er det, kan du finde ud af, hvordan du slår deres næste træk og skiller dig ud, så dine kunder går til dig i stedet for dine konkurrenter.

Din konkurrentanalyse får du også brug for, når du skal prisfastsætte og lancere dine varer eller din ydelse.

Sådan fungerer konkurrentanalysen

Du kan lave en konkurrentanalyse på mange måder. Vi har valgt en simpel trin for trin-analyse, som du forhåbentligt bliver glad for.

1. Find dine konkurrenter

Som den første del af konkurrentanalysen skal du selvfølgelig finde dine konkurrenter. Det kan være en god idé at lave en liste over de største konkurrenter på markedet og se på, hvad de hver især tilbyder.

Inddel derefter dine konkurrenter i grupper. Du kan fx inddele konkurrenterne i stærke og svage, hvor de stærke konkurrenter er de virksomheder, der svarer én-til-én til din virksomhed, og de svage er dem, der måske ikke ligner dig så meget.

Ved at inddele dine konkurrenter i grupper skaber du et overblik over, hvilke konkurrenter du skal fokusere mest på.

2. Indsaml information om dine konkurrenter

Når du har defineret dine konkurrenter og fået et overblik over, hvilke du skal fokusere mest på, skal du i gang med at undersøge dem nærmere.

Du kan fx kigge nærmere på de konkurrerende virksomheders:

- Indtjening
- Markedsføring
- Geografiske placering
- Kundegrupper
- Produkter

Det kan du bl.a. gøre ved at undersøge virksomhedernes hjemmeside, finde deres årsrapporter og læse pressemeddelelser.

3. Sammenlign din virksomhed med dine konkurrenter

Når du har indsamlet en masse information om dine konkurrenter, kan du bruge de oplysninger til at sammenligne med din egen virksomhed. Du kan bl.a. se på, hvor du tror, du

er bedre end din konkurrent, og hvor din konkurrent helt ærligt vil klare sig bedre end dig.

Du kan også fokusere på produktkvalitet, branding, markedsføring eller konkurrentanalyse, hvor du sammenligner jeres SEO-indsats.

Som vi nævnte tidligere, kan du også analysere dine konkurrenter med en SWOT-analyse. Nu ved du jo, hvordan du laver sådan en, så du skal bare gøre det samme ved dine konkurrenter ud fra de informationer, du har indsamlet. Herefter kan du sammenligne din virksomhed med dine konkurrenter.

Vi hepper på dig.



4. Læg en strategi

Når du kender konkurrencesituationen i din branche og er blevet klogere på dine konkurrenter, kan du sætte dig ned og identificere områder, hvor du kan drage fordele af dine konkurrenters svage sider, og hvordan du kan finde inspiration fra deres stærke sider.

Ud fra disse områder kan du lægge en plan for, hvad du skal gøre for at øge din virksomheds konkurrenceevne, så du differentierer dig fra dine konkurrenter.

I Kom du for tidligt (igen)?

Den sidste ting, du lige skal tænke over, er, om timingen for at stifte din virksomhed er rigtig.

Der kan fx være tidspunkter på året, hvor din virksomhed vil få en bedre start end andre. Er du maler med speciale i facader, gør du måske klogt i at undgå de kolde måneder, hvor regn og slud gør tørrefasen besværlig.

Sælger din virksomhed sikkerhedssko til virksomheder, vil du til gengæld nok opleve, at sommeren vil være en svær periode at starte op i, for her holder indkøberne ferie.

Når du er færdig med at analysere dit og dat, så tag lige et kig på din forretningsplan igen. Er der noget, du vil ændre, nu hvor du er blevet klogere på dit marked og dine konkurrenter? Så gør det nu. Du får det ikke gjort i morgen.

Finansieringen – Hvem skal punge ud?

Men hva' koster'et? Det kan være en relativ billig omgang at starte sin egen virksomhed, men det kan også koste dig sommerferien til Sunny Beach i et par år. Prisen afhænger dels af, hvilken virksomhedstype du vælger, hvilken virksomhed du opretter, og hvilke opgaver du skal løse.

Hvis du ikke selv kan punge ud, så ta' det roligt.

Vi har nogle forskellige forslag til, hvordan du kan lægge en plan. Der er desværre fordele og ulemper ved alle muligheder, vi nævner, men du kan sikkert finde en plan, der passer godt til din kommende virksomhed.

I Tjen lidt håndører ved siden af

Vi har tidligere været inde på, at et deltidsjob kan være vejen frem i begyndelsen af dit liv som selvstændig. Om et deltidsjob kan være en mulighed for dig, afhænger af, hvad du skal lave i din virksomhed. Stifter du en lille konsulentforretning, kan du sikkert godt arbejde ved siden af, så længe din tid og din hverdag hænger sammen.

En fordel ved at have et deltidsjob ved siden af din virksomhed er blandt andet, at du ved, der kommer lidt håndører ind på kontoen, uanset hvor meget du dummer dig i din virksomhed. Kører det bare for dig i virksomheden, kan du jo hurtigt sige dit deltidsjob op,

men du kan også beholde jobbet i et stykke tid, så du kan tjene lidt ekstra til alle de udgifter, der er i opstarten.

I Er du født med en sølvske i munden?

Eller har du bare været super god til at spare op? Så kan det være smart at bruge din opsparing i opstartsfasen frem for at optage et dyrt lån, som du skal betale af på i flere år.

Har du en opsparing, er det nok også de færreste banker, der vil låne dig pengene til opstarten. For hvis du ikke engang er villig til at bruge dine egne penge, hvorfor skulle banken så turde at satse på din virksomhed?

Hvis du bruger hele din opsparing, kan det selvfølgelig blive nødvendigt at optage et lån for at udleve drømmen om en virksomhed.

I Hvorfor ikke bare få de andre til at punge ud?

Ja, hvorfor ikke? Hvis din idé er så god, som du selv synes, kan du måske overbevise nogen om at købe den, før du overhovedet er gået rigtig i gang. Sådant en metode kaldes crowdfunding, og er måske din vej frem.

Crowdfunding fungerer sådan, at privatpersoner kan købe dit produkt, før det er blevet produceret eller udviklet. Crowdfunding kan, udover at give penge i kassen, være en god metode til at teste, om der faktisk er et marked for idéen. Dobbeltfedt, ik?

I de fleste tilfælde er minimumsbeløbet, man kan betale som "funder", den pris, som produktet kommer til at koste i almindeligt salg – evt. lidt billigere.

Der findes fire forskellige former for crowdfunding.

De fire typer er:

Lånebaseret (crowdlending)

Reward-baseret (modydelser)

Aktiebaseret (investering)

Donationsbaseret

Hver især stiller de krav til bl.a. skat og tilbagebetaling, så undersøg lige, hvad reglerne er for den type crowdfunding, du overvejer. Det kan du gøre på Skattestyrelsens hjemmeside.

Hvis dine fundere ønsker at betale mere, er det ofte en mulighed at købe dele til selve produktet. Det kan fx være et jakkesæt, hvor funderne kan betale ekstra for at få syet deres navn i jakken.

Crowdlending

Én mulighed kan være crowdlending, som betyder, at en masse små investorer går sammen om at låne et beløb til en dig som ansøger.

Årsagen til, at iværksættere overvejer denne form for lån, er, at de ofte får en markant lavere rente hos investorerne, end de gør, hvis de tager et lån i banken. For nogle kan det også være svært at få et banklån. Crowdlending kan være en løsning på det problem.

Skattemæssigt er der ingen ko på isen, for Skattestyrelsen ser lånet som et almindeligt låneforhold, som du fx kender fra banken: Du får stillet et beløb til rådighed i form af et lån, som du så løbende skal betale rente og afdrag på. Bum. Ingen ballade der.

Modtagelsen af pengene er ikke skattepligtig, og afdragene på lånet giver heller ikke et skattemæssigt fradrag, når du låner penge.

Balladen opstår først, hvis du selv vil stå for bogføringen. Der er nemlig flere ting, du skal være opmærksom på ved denne crowdfunding-type. Vi anbefaler derfor, at du får en revisor eller bogholder til at hjælpe dig, så du ikke skaber ståhej hos Skattefar.

Reward-baseret crowdfunding

Du kan også forsøge dig med reward-baseret crowdfunding. Ved denne type skal du give en belønning til dem, der skyder penge i dit projekt. Noget for noget, du ved. Belønningen behøver ikke at være stor.

Eksempler på "rewards" ved en crowdfunding:

- Et mindre beløb uden en fysisk belønning
- Rabat på "køb" af produktet/ydelsen
- Mængderabatter
- Early access til fx software/spil eller de første til at modtage rewards
- Få unikke oplevelser.

Skal belønningen være så kedelig? Slet ikke. Du kan sikkert selv finde på noget bedre, og der kan også falde en stor belønning i ny og næ.

Det vigtigste ved denne form for crowdfunding er, at bidragsyderne føler, at de får noget for pengene. Vær gerne kreativ i dine rewards – og husk, at mange bække små giver en stor å, så tænk gerne i flere små muligheder for at støtte.

Bare husk, at reward-baseret crowdfunding er omfattet af købeloven, ligesom al anden handel på internettet.

Aktiebaseret crowdfunding

Denne form kan du kun bruge, hvis du har et aktieselskab. Super irriterende, men sådan er det. Brøndby taber desværre heller ikke hver gang, de spiller.

Har du et aktieselskab, er det muligt at få både private og professionelle investorer til at investere direkte i virksomheden ved aktiebaseret crowdfunding (også kaldet equity crowdfunding) i unoterede aktier.

Vi anbefaler, at du læser Finanstilsynets gennemgang af crowdfunding og peer-to-peer-låneformidling, inden du beslutter dig for at søge investeringer via crowdfunding. Vi ved godt, at læsningen er lidt tung, men din tid er givet godt ud.

Donationsbaseret crowdfunding

Tungt er det ikke ved denne sidste mulighed. Helt enkelt betragtes alle penge via donationsbaseret crowdfunding som gaver, og bidragsyderne får ikke fradrag for deres donationer til dig. Med mindre det er foreninger, fonde og andre sammenslutninger.

Du skal til gengæld betale skat af det samlede indsamlede beløb. Det gør du nemt ved at skrive beløbet i felt 250 på forskudsopgørelsen og rubrik 20 på årsopgørelsen.

Indsamlinger skal anmeldes til Indsamlingsnævnet, og det skal ske senest 14 dage før, du starter indsamlingen. Du skal også indsende regnskab til Indsamlingsnævnet, og det skal revideres af en statsautoriseret eller registreret revisor, hvis beløbet er over 50.000 kr.

Men igen. Få lige en revisortype til at hjælpe dig, hvis du er det mindste i tvivl. De er flinke, end du tror.

| Ka' du ik' bar' låne pengene uden alt det der crowd-noget, eller hva'?

Selvfølgelig kan du det. Hvis du må.

Et lån kan være en nødvendighed, hvis du skal investere i dyre produkter eller en masse produktionsudstyr for at komme i gang. Uanset om du vælger at låne pengene i banken, spørge familiemedlemmer eller noget helt tredje, så er der nogle overvejelser, du bør gøre dig.

Dem gennemgår vi lige for dig:

Lån penge af din familie

Det kan være en billig løsning at låne penge af familiemedlemmer og/eller venner. Men pas nu på, at I ikke bliver uvenner, og at du kommer til at sidde alene juleaften de næste mange år.

Derfor er det en rigtig god idé at skrive vilkårene for, hvordan du skal betale pengene tilbage igen, ned på et stykke papir, hvis du låner penge af dine familiemedlemmer eller venner. Så er din juleaften nok sikret.

Lån penge af banken

Optager du et lån i din bank, vil din rådgiver nok kræve, at du bruger dem til at drifte virksomheden og ikke på at udvikle din næste gode idé. Du skal fx bruge pengene på udstyr, som du ellers ikke har råd til at investere i.

Lån penge af Danmarks Eksport- og Investeringsfond

Du kan også forsøge at ansøge om et lån fra Danmarks Eksport- og Investeringsfond (EIFO). Det er en statslig fond, som er skabt for at hjælpe danske virksomheder med finansiering.

De har nogle forskellige finansieringsmuligheder, som du kan ansøge om. Hvilken mulighed, der er bedst for din forretning, finder du bedst ud af ved at kontakte EIFO. De har kontorer rundt om i landet, hvor du kan besøge dem. Men du kan sikkert også finde et telefonnummer at sige "hallo" til.

Få penge af investorer

Den femte mulighed er at låne penge hos potentielle investorer – jaja, ligesom i Løvens Hule.

Hvor sultne investorerne er i virkeligheden, finder du ud af, hvis du vælger denne løsning. Der findes flere måder at finde investorer på, men et par af dem kunne være disse:

- [capino.dk](https://www.capino.dk)
- [GoPitch.dk](https://www.gopitch.dk)

Begge steder kan du søge om at få en investor om bord, og du bliver holdt i hånden hele vejen. Du får fx hjælp til, hvordan du lægger din virksomhed op, så potentielle investorer kan se den og vurdere, om de vil være med.

I That's all Folks!

Nu har vi givet vores gode råd til, hvem der skal punge ud, så du kan få finansieret starten på din drøm.

Hvilken vej du skal vælge, er op til dig at beslutte. Du kan jo vende beslutningen med din bankrådgiver, mor eller nabo, så du lige får en andens tanker og overvejelser med.

Til tasterne!

I de næste kapitler, er du et godt skridt foran, hvis du er en habil computerperson. En telefonperson kan måske også gå an.

Nu skal det nemlig handle om emner som momsregistrering, hjemmesider og regnskabsprogrammer. Vilde tider, ik?



Momsregistreringen – Gælder det også for jyske virksomheder?

Dah! Ja, boomer. I hele Danmark har vi en omsætningsgrænse på 50.000 kr., der afgør, hvorvidt du behøver at momsregistrere din virksomhed eller ej. Og lad os lige slå fast med de længste søm, vi kan finde i jem & fix: De 50.000 kr. er ikke loftet for, hvor meget du har tjent, men hvor meget du har omsat (solgt) for.

Det betyder, at du skal momsregistreres, lige så snart du regner med at sælge for mere end 50.000 kr. ekskl. moms inden for et kalenderår. De 50.000 kr. er altså ikke en bundgrænse, der betyder, at du først skal momsregistreres, når du rammer 49.999 kr. Du skal momsregistrere dig, så snart du har en forventning om, at du vil omsætte for mere end 50.000 kr. inden for et kalenderår.

Hvis du ikke gør, og alligevel omsætter for mere end 50.000, kan du i værste tilfælde blive bedt om at betale moms af al omsætning, du har haft i perioden. Av!

Derudover kan du også risikere en bøde. Dobbelt-av!

Udover bøden får du heller ikke lov til at trække købsmomsen fra på de køb, du har lavet i perioden. Tredobbelt-av!

Hvad sker der så, hvis du ikke omsætter for mere end 50.000 kroner, selvom du momsregistrerer din virksomhed? Så har du intet at frygte.

Du skal bare sælge dine varer/ydelser med moms fra den dato, du er blevet momsregistreret, og så vil du få momsfradrag på dine køb.

I Der findes altid undtagelser

Ligesom med så meget andet er der også undtagelser, når vi taler om momsregistrering. Der er nemlig nogle virksomheder, der er undtaget for at betale moms af varer og ydelser, som de sælger.

Det gælder typisk virksomheder i uddannelsesverdenen, sundhedsfaglige virksomheder (fx læger, fysioterapeuter og psykologer), kunstneriske virksomheder, virksomheder, der udlejer sommerhuse og virksomheder, der afholder velgørende aktiviteter.

Er du i tvivl, om den virksomhed, du er ved at stifte, er fritaget for at betale moms, er det altid en god idé at kontakte Skattestyrelsen. De er faktisk flinke nok.

Hvis det viser sig, at du er fritaget, betyder det, at du ikke er forpligtet til at betale moms til den danske stat af de varer og ydelser, du sælger. Selvom du er moms-fritaget, skal du stadig betale moms af de varer, du køber, når du køber noget af en anden virksomhed, men du har ikke momsfradrag for denne købsmoms.

De ydelser og varer, der ikke er momspligtige, vil for det meste være omfattet af en lønsumsafgift i stedet. En hva' for noget? Beklager. Du kommer til at støde på mange udtryk, som lyder helt gak. Du kan lige så godt vænne dig til det og finde på et belønningssystem, hvor du giver dig selv en præmie, hver gang du har lært at udtale et nyt regnskabsord, der ikke er skrevet til at blive læst af rigtige mennesker. Hovedpræmien gives, når du har lært at sige driftsomkostningsstruktur 10 gange i træk uden at kløjs i det.

Nå, tilbage til lønsumsafgiften. Det er en afgift, du skal betale til staten på lige fod med moms. Afgiften beregnes på baggrund af din virksomhedstype og din virksomheds samlede løn. Den adskiller sig altså fra moms, der i stedet lægger sig til den enkelte vare eller pris på ydelse.

Du kan beregne lønsumsafgiften på fire forskellige måder. Hvilken metode, du skal bruge, afhænger af, hvad du sælger. På [Skattestyrelsens hjemmeside](#) kan du se, hvilken metode din virksomhed skal bruge.

Stiftelsen – Nu bliver det virkeligt!

Din forretningsplan står nu snorlige (ik’?), du har styr på finansieringen (ik’?), og du har formentligt også fundet ud af, om du skal momsregistreres (ik’?).

Så er det vist på tide, at du tager skridtet fuldt ud, bliver virksomhedsejer og skriver CEO i din LinkedIn-tagline, uanset hvilken virksomhedstype du stifter.

Det første kloge skridt vil være at vende din plan om at stifte en virksomhed med din bank, for du får højst sandsynligt brug for en erhvervskonto, og så er det godt at vide, om du let kan få sådan en i din egen bank, eller om du skal på jagt et andet sted.

Når du har luftet din idé om en erhvervskonto for din bank, og forhåbentligt fået et “go”, er din næste opgave at overveje, om du skal bruge hjælp til oprettelsen af din virksomhed. Skal du oprette et ApS eller A/S, vil vi anbefale at betale den sum, som det koster at købe en revisor eller advokat i den tid, der er nødvendig under oprettelsen af virksomheden. Det er som regel penge givet godt ud, for de ved en masse, som almindeligt ufaglærte af gode grunde ikke kender til. Er I flere om opstarten af virksomheden, kan det også være en god idé at få professionel advokatrådgivning.

Skal du stifte et selskab, skal du betale et stiftelsesgebyr. Det skyldes, at der er flere krav forbundet med stiftelse og registrering af selskaber sammenlignet med fx personlig ejede virksomheder. I 2025 koster det fx 670 kr. at stifte et ApS. Enkeltmandsvirksomheder og andre personlig ejede virksomheder er gratis at oprette og stifte.

Hvis du har valgt en PMV og dermed omsætter for under 50.000 kr. om året, behøver du ikke et CVR-nummer, så hvis du ikke vil have et, kan du springe dette kapitel over.

For alle jer andre er det blevet tid til at hoppe ind på virk.dk for at oprette en virksomhed og få et CVR-nummer. Uanset dit valg af virksomhedstype er det nemlig her, du skal stifte din virksomhed.

I Det' let nok

Når du er inde på virk.dk, skal du bare følge de her trin:

- 1 Du starter din oprettelse ved at klikke på valgmuligheden "Start virksomhed".
- 2 Herefter dirigerer hjemmesiden dig videre til en ny side, hvor du skal klikke på knappen med nøglen "Start selvbetjening".
- 3 Nu skal du logge ind med MitID.
- 4 Godkend betingelserne, og klik på "Fortsæt".
- 5 Tiden er kommet til at vælge den ønskede virksomhedsform – herefter starter registreringen. Er du i gang med at stifte et selskab, skal du huske at registrere dig selv som arbejdsgiver, så du senere kan ansætte dig selv og udbetale løn.

- 6 Du modtager en e-mail, når registreringen er fuldendt og godkendt. Herefter kan du fortsætte med din bestilling af MitID, NemKonto og din oprettelse af din digitale postkasse.

Og hvad er mere virkeligt end at e-maile? (Meget. Vi ved det godt, men desværre kommer der ikke et symfoniorkester og spiller titelmelodien fra Star Wars, selvom du sikkert har en følelse af, at noget meget stort er under opsejling).

Om ikke andet, så er dit mål om at stifte en virksomhed nu blevet til virkelighed, og det er en stor begivenhed at få et CVR-nummer til din virksomhed, faktisk en slags digital fødsel. Et CVR-nummer er nemlig et unikt nummer, som alle virksomheder får, ligesom et CPR-nummer.

Så stort tillykke – Det blev en ~~pige~~ en virksomhed!



Bankkontoen – Hvor skal millionerne sættes ind?

Nu er det tid til, at du vender tilbage til banken for at få oprettet erhvervskontoen. Hvis du altså skal have en. Det afhænger nemlig af din virksomhedstype, om du er forpligtet til at have en erhvervskonto. Det vender vi tilbage til.

Først vil vi lige fortælle, hvad du skal bruge erhvervskontoen til. En erhvervskonto er den konto, som er tilknyttet din virksomheds CVR-nummer. Det betyder, at det er her, dine indtægter tikker ind, men det er også herfra, du skal betale moms, skat og regninger.

Erhvervskontoen er dermed din virksomheds NemKonto, ligesom du har en privat NemKonto til dine økonomiske aktiviteter som privatperson, fx lønoverførsler og feriepenge.

I **Skal du have en erhvervskonto?**

Har du oprettet et selskab, skal du have en erhvervskonto. Har du oprettet en personligt ejet virksomhed, er der intet krav om, at du skal have en erhvervskonto. Nogle banker kræver dog alligevel, at du skal have en uanset hvad. Og det kan af én eller anden grund ikke diskuteres.

Men der er jo ikke noget, der er så skidt, at det ikke er godt for noget. For selvom du rent juridisk ikke behøver at have en erhvervskonto, er der alligevel fordele ved at få en erhvervskonto, så du kan få separeret din virksomheds økonomi 100 % fra din privatøkonomi. Ønsker du senere at omdanne din personligt ejede virksomhed til et selskab, er det i øvrigt også en fordel, at du allerede nu får en erhvervskonto.

Hvis du har oprettet en personligt ejet virksomhed og banken lader dig slippe for at oprette en, vil vi derfor anbefale, at du opretter en separat privatkonto til din virksomhed for at holde din privatøkonomi adskilt fra din virksomheds økonomi. Fordelen ved ikke at skulle have en erhvervskonto er, at du slipper for at betale de gebyrer, der typisk er forbundet med at have en erhvervskonto.

I Hvad, hvis banken siger “NEJ”?

Siger banken “nej” til at give dig en virksomhedskonto, er vores uvildige råd til dig at prøve en bank, der har sat sig for at gøre livet en smule lettere for iværksættere. Dermed ikke sagt, at du skal vælge en risikovillig bank (det er der i virkeligheden meget få banker, der er).

Omvendt nytter det ikke, at du vælger en konservativ og kedelig bank, der ikke tror på dig og dit projekt. Det bliver op ad bakke for dig. Find et par banker, du kan se dig selv og din virksomhed i, og kontakt dem.

Du kan se vores sammenligning af forskellige banker her:

<https://dinerodk/erhvervskonto/>

Gør i samme ombæring dig selv den tjeneste at vælge en bankrådgiver, du klikker med. Din bankrådgiver skal ikke være din bedste ven – men du vil måske komme til at fortryde dit valg, hvis du vælger en bankrådgiver, du slet ikke kommer godt ud af det med. I skal forstå hinanden, og din bankrådgiver skal forstå din virksomhed og dens mission. En god måde at anskue tingene på er at se banken som en samarbejdspartner frem for en modstander.

I Ka' du få rabat?

Ligesom med så meget andet, er der som oftest omkostninger forbundet med at have en erhvervskonto. Først og fremmest skal du betale et oprettelsesgebyr (også kaldet et etableringsgebyr), når du skal have din erhvervskonto oprettet. Det er altså et engangsbeløb. Beløbet ligger på omkring 5.000 kr. Priserne kan være forskellige, så spørg din bankrådgiver, hvad du skal give i din bank. Måske kan du få rabat. Måske ikke.

Som Dinero-bruger kan du få rabat hos Lunar, så du kan jo prøve at tjekke deres erhvervskonto ud her: <https://dinero.dk/integrationer/lunar/>

Efter oprettelsen koster det typisk et beløb hvert kvartal eller hvert halve eller hele år. Ligesom med oprettelsen afhænger prisen på gebyret for det meste af, hvilken bank du vælger.

Når du har fået oprettet din bankkonto, skal du bede din bank om at gøre den til din virksomheds NemKonto. På den måde bliver den tilkoblet dit CVR-nummer.

Hjemmesiden – Hva' ska' jeg nu bruge så'rn en til?

Hvis du tænker sådan, vil det være en god idé allerede nu at tage fat i en ven, der ved noget om hjemmesider. Har du ikke sådan en, må du have penge op af lommen, for du kommer ikke uden om at få en hjemmeside, eller i det mindste en e-mailadresse.

Det næste skridt på din vej til at blive selvstændig er nemlig at få en hjemmeside og en e-mailadresse, så dine kunder kan kontakte dig, og du kan kontakte dem.

Ingen af delene er livsnødvendige for din virksomhed, men din virksomhed kommer til at virke mere professionel, hvis din e-mailadresse bærer dit virksomhedsnavn frem for din gamle hotmail. Du ved, den der hedder kinkyfaetter1987@hotmail.com.

Derfor er du nødt til at købe et domænenavn med din virksomheds navn og et sted, hvor du kan have dit domæne, et såkaldt webhotel. Domænenavnet er de bogstaver, der kommer efter www. i din hjemmeside og vil blive de bogstaver, som kommer efter @ i din e-mail.

Et domæne hos punktum.dk koster ikke alverden. Priserne for et webhotel varierer afhængigt af, hvilken pakke du vælger.

I Første skridt

Et tidligere kapitel i denne bog handlede om at vælge et godt navn til din virksomhed og at sikre dig, at domænet også er ledigt på markedet, det vil sige på www.punktum.dk. Vi anbefaler dig at vælge det samme domænenavn som navnet på virksomheden, for så kan kunderne nemt finde dig.

Når du har valgt og igen tjekket, at dit domænenavn er ledigt, er du klar til at finde portemonnæen frem og betale.

Det gør du ved at følge den her guide (Den er lavet til dig, der skal have et .dk-domænenavn. Hvis du skal have .com-domæne, skal du i stedet undersøge og købe et domænenavn, der slutter på .com.):

- 1 Find en godkendt forhandler af domænenavne.
Det kan være Simply.com, Dandomain eller One.com.
- 2 Registrer domænet hos én af dem. Det gør du typisk under [Domæne > Domæneregistrering](#)
- 3 Legitimér dig med MitID. Hvis det er første gang, du skal registrere et domæne, beder punktum.dk dig sikkert om at gennemføre et ID-kontrol som en del af købsrejsen på hjemmesiden eller via mail.
- 4 Hurra! Nu kan du bruge dit nyindkøbte domænenavn til en hjemmeside og/eller e-mailadresse.

Udviklingen og opsætningen af din hjemmeside behøver ikke at ske som noget af det første. Mange vil dog gerne have styr på hjemmesiden, før de går i gang med at skaffe kunder, fordi hjemmesiden vil fungere som et visitkort eller ligefrem en webshop. Du må vurdere, hvor stor en indvirkning hjemmesiden har for dit salg.

Om ikke andet er du klar til at få din e-mailadresse, som du skal bruge i diverse sammenhænge og nok også som kommunikationskanal til dine kunder.

I Sidste skridt

For at oprette din e-mailadresse med dit domænenavn skal du oprette et såkaldt webhotel. Det vil være smart at gøre det samme sted, hvor du har købt dit domænenavn.

Simply.com, Dandomain eller One.com har alle forskellige pakker, du kan vælge imellem. Vælg den pakke, der passer bedst til din virksomhed. Skal du bare have et sted at have dit domæne og e-mailkonti, så er deres begynder- eller basic-pakker som regel nok.

Når du har købt et webhotel, kan du efterfølgende logge ind på deres hjemmeside. Her kan du oprette de e-mailkonti, du har brug for, samt adgangskoder dertil. Overvej lige, om du har brug for flere end én, før du får oprettet nogle, du egentlig ikke får brug for.

Når du har oprettet de e-mailadresser, du har brug for, kan du tilføje dem til din computer og telefon, fx i Outlook. Du kan helt sikkert finde en guide til, hvordan du gør, på forhandlerens hjemmeside.

Den digitale post – e-Boks er din ven

Og apropos post. Da du oprettede din virksomhed, fik du også det, der hedder Digital Post. Det er post fra offentlige myndigheder, fx Skattestyrelsen, som lander der.

Digital Post finder du på Virk.dk, i din e-Boks eller på mit.dk, men du kan også oprette en e-Boks til din virksomhed. Gør du det, kan du holde al post til din virksomhed samlet ét sted.

Du opretter en e-Boks til din virksomhed ved at følge disse trin:

- 1** Gå ind på www.e-boks.dk og klik på “Ny bruger” i midten til venstre.
- 2** Log ind med dit MitID eller din virksomheds MitID. Udfyld de oplysninger, du bliver bedt om, om din virksomhed.
- 3** Klik på “Log på”, og du er færdig med oprettelsen.
- 4** Når du har oprettet en e-Boks til din virksomhed, vil du fremover modtage alle beskeder fra Skattestyrelsen, Erhvervsstyrelsen, kommunen og måske endda dit yndlings regnskabsprogram, Dinero.

Regnskabs- programmet – Selvfølgelig skal du vælge Dinero

Nu bliver det lidt kedeligt igen. Vi skal nemlig til at tale om bogføring og regnskab.

Til den del, og i det hele taget til at bevare det økonomiske overblik, er det en god idé at bruge et digitalt bogføringssystem. Skal du oprette et selskab, der omsætter for over 300.000 kr. to år i træk, er det ikke bare en god idé. Så skal du faktisk bruge et digitalt regnskabssystem. Det siger reglerne i bogføringsloven. Skal du oprette en personlig ejet virksomhed gælder reglen fra 1. januar 2026.

Nu, hvor det er os, Dinero, der skriver denne røvsyge guide, ville det være underligt, hvis ikke vi anbefalede os selv som det bedste regnskabssystem, du kan få. Har du alligevel brug for at danne din egen mening om, hvilket program der er det bedste for dig, kan du tjekke den sammenligning, vi har lavet af de mest brugte regnskabsprogrammer lige her: <https://dinero.dk/sammenlign-regnskabsprogrammer/>

Du har allerede brugt nogle penge i forbindelse med oprettelsen af din virksomhed og køb af domæne og webhotel, og fremover vil du forhåbentligt få en hel del aktivitet i din virksomhed – både ind og ud.

Alt det skal du have bogført korrekt, og hvert år skal du samle det hele på skat.dk. Enten som tal i et oplysningsskema, hvis du har en personlig ejet virksomhed, eller som årsregnskab i en årsrapport, hvis du har et ApS.

Hos Dinero har vi forskellige pakker, du kan vælge imellem. Vores Pro-udgave giver dig flere muligheder, især inden for automatisk bogføring, men den koster også mere end Starter og Starter+, så du må vurdere, om du vil give det ekstra for at spare tid og grå hår.

Når du opretter dig, får du Dinero Pro gratis i 30 dage, så du kan altid lige prøve den udgave af, før du beslutter dig.



Ansættelsen – Og direktøren for det hele er ...

Har du oprettet en personlig ejet virksomhed? Så brug lige de næste minutter på at gøre noget godt for dig selv i stedet for at læse det her kapitel.

Har du i stedet oprettet et ApS, er det tid til at læse godt efter. Nu er det nemlig tid til at ansætte dig selv i virksomheden. Det gør du ved at udarbejde en direktørkontrakt til dig selv og registrere dig selv som direktør på virk.dk. Hvis du altså skal være direktør. Men hvem vil ikke gerne det?

Som direktør er du omfattet af reglerne, der gælder for direktører efter selskabsloven. Den siger bl.a. noget om rettighederne, opgaverne og ansvaret for den registrerede direktør.

I Hvad skal der stå?

Der er ikke nogle specifikke krav til, hvad direktørkontrakten skal indeholde. Der er fx ikke krav til, at der skal stå noget om en prøveperiode.

Det er op til dig og andre eventuelt relevante personer i virksomheden at bestemme, hvad indholdet i aftalen skal være. Fordelen ved at inddrage andre relevante personer er, at I allerede nu kan forventningsafstemme, hvad dine ansvarsområder fx skal være.

De fleste har de her oplysninger med i kontrakten:

- **Ansvarsområder**
- **Stillingsbeskrivelse**
- **Løn**
- **Ophør**
- **Opsigelse**

Med de punkter er du okay sikker på at få det vigtigste med, så der er rene linjer for dig som direktør.

Hvis du ikke vil være direktør, men i stedet modtage løn som almindelig ansat, skal du have en ansættelseskontrakt.

Netværket – Der findes nogle, der er klogere end dig på nogle emner. Find dem

Du har nu klaret over halvdelen af de gøremål i forbindelse med oprettelsen af din virksomhed. Det er sgu da godt klaret!



Nu er tiden kommet til et kapitel om netværk, ikke et system af ledninger, men en bekendtskabskreds, som du kan bruge i dit nye, selvstændige liv.

Bekendtskabskredsen må meget gerne udgøres af én eller flere, som du tror, har noget viden, som du kan bruge. Lige så vel som du kan have noget viden, som de kan bruge.

Uanset om du er ene m/k i din virksomhed, eller om du skal være direktør for mange ansatte, er det vigtigt at have nogle at sparre med, for du har ikke lige en kollega, du kan spørge til råds eller en chef at læne dig op ad.

“Din mor er her ikke,” som der ville stå, hvis din virksomhed var et køkken i din ungdoms-klub.

Hvordan du opbygger et netværk, findes der ikke én opskrift på, men vi har et bud på, hvordan du kan bære dig ad.

I Hvad vil du ha'?

Først skal du finde ud af, hvad du gerne vil have ud af dit netværk, så du ved, hvad du skal lede efter.

Det kan fx være, at du gerne vil have nogle andre nystartede virksomhedsejere at følges med på din rejse. Det kan også være, at du gerne vil lære af nogle af de garvede selvstændige på markedet. Det kan også være noget helt tredje.

I Hvem ska' være med?

Når du har fundet ud af, hvad du gerne vil opnå med dit netværk, er det tid til at finde de personer, som skal være en del af det. Har du været flittig til at bruge LinkedIn, vil det nemmeste være at gå dine kontakter igennem og finde de personer, der har den erfaring eller de forbindelser, som du leder efter.

Når du har fundet dem, kan det være en god idé at løbe din hukommelse igennem for personer, som du ikke lige har i dit LinkedIn-netværk. For det kan sagtens være, at én af dine familierelationer eller andre mere private relationer kan blive en vigtig brik i dit netværk – eller kan føre dig til den.

Derudover kan du være opsøgende i forhold til at lære nye mennesker at kende, når du deltager i events, der kunne være relevante for din virksomhed eller dit netværk. Det kan fx være et kursus, du tager, eller en konference, du deltager i.

I Hvordan får du dem med?

Når du har fundet de mennesker, du synes er interessante for dit netværk, er det bare med at kontakte dem. Hvis du kender dem i forvejen, ved du, hvordan du bedst får fat i dem. Kender du dem ikke, kan du finde dem på LinkedIn og skrive til dem der, eller du kan få én af dine relationer til at sætte kontakten op.

Hvis du skal skrive til nogle, du ikke kender på forhånd, kan du fx spørge, om I kan mødes til en kop kaffe. Så ved han eller hun, at jeres møde kommer til at vare en kop kaffes tid. Du kan også skrive, at du gerne vil spørge ham eller hende til råds om, hvordan det er at være selvstændig. Jo mere konkret, du kan være, desto bedre. Så spilder du ikke deres tid. De fleste vil dog rigtig gerne dele ud af deres erfaringer, fordi du anerkender deres kompetencer ved at spørge dem til råds.

I Og hvad så?

Ligesom med venner og andre relationer skal du også vedligeholde dit professionelle netværk. Ellers forsvinder jeres relation lige så hurtigt som en helligdagsfridag. Det er derfor en god idé kun at vælge det antal personer, du har tid til at holde kontakten med.

Hvordan du vedligeholder netværket kan også være et spørgsmål om, hvor meget tid du vil sætte af til det. Du kan fx aftale med dem, at I drikker en kop kaffe én gang om måneden. Eller I kan dyrke sport sammen. Du kan også vælge kun at interagere med dem på de sociale medier ved at kommentere på deres opslag og i det hele taget er aktiv der.

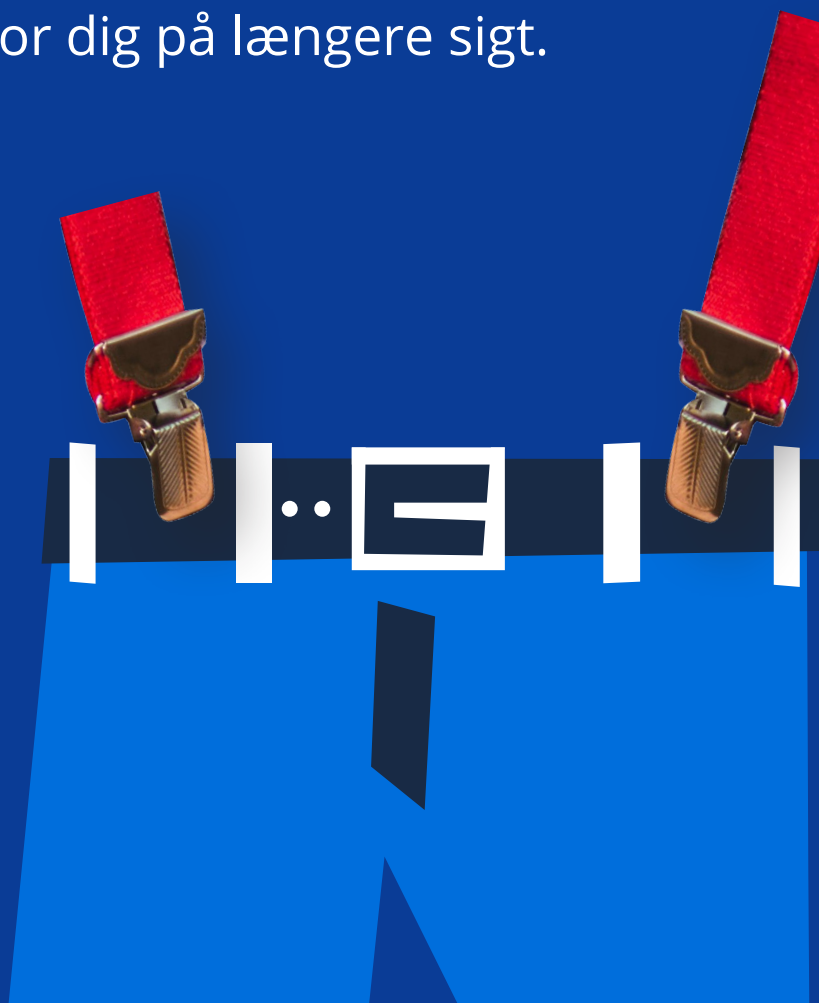
Der findes mange muligheder for at vedligeholde et netværk. Det vigtigste er bare, at du gør det. Specielt som selvstændig, hvor du ikke nødvendigvis har kolleger eller andre at spare med i dagligdagen.

Hvad nu hvis ...?

Hvad sker der, hvis jeg bliver syg?
Hvad sker der, hvis jeg skal på barsel?

Nogle nystartede selvstændige er bekymrede for, hvad der sker med deres økonomi, hvis der sker noget uventet, eller livet ændrer sig.

På de næste sider guider vi dig igennem junglen af forsikringer, a-kasser og andre muligheder, der kan få betydning for dig på længere sigt.



Forsikringerne – Kan de redde dig på en dårlig dag?

(Skrevet i samarbejde med Leaf Forsikring)

Som selvstændig er du ikke dækket af dine private forsikringer. Derfor kan det være rigtig dyrt ikke at gennemgå de forskellige muligheder for erhvervsforsikringer og udvælge dem, der er relevante og ikke mindst lovpligtige for dig og din forretning.

Hvad der lige præcis er korrekt dækning for netop din virksomhed, kan vi ikke give et svar på lige nu og her, men vi kan forklare dig om nogle af de væsentligste forsikringer, så du får et indtryk af, hvad du skal navigere i.

Arbejdsskadeforsikring – den lovpligtige

Skal du ansætte én eller flere medarbejdere i din virksomhed? Så er det lovpligtigt at tegne en arbejdsskadeforsikring.

Det er det også, hvis du skal drive en virksomhed som et aktieselskab eller et anpartsselskab. Her bliver du juridisk betragtet som ansat i din egen virksomhed – og derfor skal du tegne en arbejdsskadeforsikring.

Skal du drive en enkeltmandsvirksomhed, er det stadig en god idé at tegne en arbejdsskadeforsikring. Det kan du gøre som en indehaverarbejdsskadeforsikring (fedt ord, ik?). Har du ikke råd til det, så lad være. Med mindre du selvfølgelig har ansatte i din enkeltmandsvirksomhed, så skal du tegne en arbejdsskadeforsikring.

En arbejdsskadeforsikring betyder, at du dækkes, hvis du kommer til skade, mens du er i færd med at udføre dit arbejde. Den indeholder også en erhvervssygdomsdel, der dækker, hvis du bliver ramt af sygdom eller en lidelse, der er forårsaget af det arbejde, du har udført, eller de forhold, du har udført dit arbejde under.

Overvej lige de her

Forsikringselskaberne lever jo af at sælge forsikringer, så du skal ikke hoppe på alle salgstaler, selvom de er gode. Tænk dig godt om, og find lige ud af, om det er en forsikring, du skal have, eller hvad du får ud af den. Nogle gange kan ro i maven også være nok.

Du kan overveje:

- [En erhvervsansvarsforsikring](#)
- [En bygningsforsikring](#)
- [En ansvarsforsikring for motordrevne køretøjer](#)

Lad os forklare de forskellige typer forsikringer for dig, så du lettere kan finde ud af, om de er relevante for dig.

Erhvervsansvarsforsikring

Når du driver en virksomhed, kan du nemt komme ud for, at du som ejer bliver stillet til ansvar for skader, som du eller dine medarbejdere kommer til at lave på kunder eller deres ejendele i arbejdstiden. Her kommer en erhvervsansvarsforsikring ind i billedet.

Skal du fx starte en rengøringsvirksomhed, kan du eller en af dine medarbejdere komme til at ødelægge en vase, mens I gør rent hos en kunde. Med en erhvervsansvarsforsikring er du dækket ind, hvis den slags uheld opstår.

Skal du starte en virksomhed, der sælger produkter, kan det være smart at udvide erhvervsansvarsforsikringen til også at dække et potentielt produktansvar, hvis et defekt produkt forvolder skade.

Skal du drive en rådgivningsvirksomhed, kan det også være smart at købe en rådgiveransvarsforsikring, som dækker fejl i rådgivningen.

Bygningsbrandforsikring

Har du lånt penge i banken eller hos et realkreditinstitut, fordi du skulle købe en erhvervs-ejendom? Eller har du købt den kontant? Så skal du have bygningen forsikret mod brand, vandskade eller det, der minder om. På den måde kan du give dem garanti for, at der er en forsikring, der dækker, hvis der opstår brand, vandskade eller skader som følge af en eksplosion eller et lynnedslag.

Hvis du lejer en bygning eller et lokale, vil det afhænge af lejekontrakten, hvem der har forsikringspligten. Det vil dog typisk være udlejerne, der skal sørge for forsikringerne af bygningen, mens du vil være ansvarlig for at forsikre dit eget inventar gennem en løsøreforsikring. Men tjek lige, ik?

Ansvarsforsikring for motordrevne køretøjer

Har du én eller flere firmabiler, skal du have dem ansvarsforsikret. Det samme gælder, hvis du har arbejdsmaskiner, der er selvkørende. Her skal du have en arbejdsmaskineforsikring.

Selvom dine maskiner aldrig forlader din matrikel, eller de kører på færdselslovens område, er det en god ide, at de bliver omfattet af den ansvarsforsikring, du har i din virksomhed.

Det er ikke alle forsikringsselskaber, der sælger forsikringer til private, som også sælger til forsikringer til erhverv. Prøv dog alligevel at høre dit private forsikringsselskab, om de kan hjælpe. Ofte kan du få rabat, hvis du samler dine forsikringer ét sted.

Forsikringsselskaberne kan formentlig også hjælpe dig med at finde de rigtige og lovpligtige forsikringer. Hvis ikke, kan du altid høre en uafhængig forsikringsrådgiver eller kontakte din brancheforening for råd og vejledning.

Fagforeningen – Gode råd er dyre

Alligevel kan de være alle pengene værd. Der venter nemlig en spændende og uforudsigelig hverdag for dig som selvstændig, og rejsen kan til tider virke lidt skræmmende, hvis du ikke har nogen at sparre med eller nogen at spørge til råds. Derfor vælger nogle selvstændige at blive medlem af en fagforening.

Det er ikke et lovkrav, men en prioritering for dem, der vælger det. Om det er den rigtige prioritering for dig og din virksomhed, er din beslutning.

Hvis dit netværk endnu ikke er så stort, eller du ved, at du får svært ved at få et stort netværk, kan det måske være en god idé at melde dig ind i en fagforening. I hvert fald for en start. Men hvis du altid selv ved bedst, så er gode råd jo ligegyldige. Eller hvad?

Vil du gerne finde en fagforening, så vælg én, som har forstand på dit felt. Der findes flere fagforeninger, der har specialiseret sig i at være en støtte for selvstændige. Andre har bare rigtig god forstand på en bestemt branche.

Her kan du se, hvilke brancher de forskellige fagforeninger henvender sig til:

- **Frie:** For alle
- **ASE:** For alle
- **Krifa:** For alle

- **Djøf:** For akademikere
- **Det Falige Hus:** For alle
- **Virksom:** For selvstændige
- **PROSA:** For IT-professionelle
- **IDA:** For ingeniører og IT-professionelle
- **3F:** For ufaglærte og erhvervsuddannede
- **HK:** For uddannede inden for handel og kontor
- **Teknisk Landsforbund:** For teknikere og konstruktører
- **Business Danmark:** For selvstændige i salg og marketing

Flere fagforeninger tilbyder fordele, rabataftaler og kurser for selvstændige, men juridisk hjælp, fagligt netværk og rådgivning er nok de største årsager til at blive medlem.

A-kassen – Det er ok at gå med livrem og seler. Du er modig nok i forvejen.

(Tak til a-kasse-dagpenge-barsels-ekspert og socialrådgiver Ea Lundsteen for hjælpen med at faktatjekke alle sider om a-kasse, dagpenge- og barselsregler i vores røvsyge guide.)

At være selvstændig kræver et mod, som kun de sejeste har. Derfor er det altså helt i orden og måske endda lidt dumdristigt, hvis ikke du forbereder dig på, hvad skal ske, hvis du en dag ikke kan være selvstændig mere.

Selvom du selvfølgelig ikke regner med at blive arbejdsløs sådan lige, kan det være en god idé at være medlem af en a-kasse, så du er sikret økonomisk hjælp, hvis du en dag skulle være tvunget til at lukke din virksomhed.

Hvor en fagforening kan fungere som din gode ven og rådgiver, kan en a-kasse være dit økonomiske sikkerhedsnet.

De fleste a-kasser er både for lønmodtagere og selvstændige. Det er dog kun få af dem,

som har et særligt fokus på selvstændige erhvervsdrivende og iværksættere. For dig som selvstændig vil det være en fordel at vælge en a-kasse, som har fokus på selvstændige erhvervsdrivende, da de a-kasser kender din situation og måske særligt din branche. De vil bedre kunne vejlede dig og holde dig opdateret med, hvilke regler der er for selvstændige i forhold til dagpenge.

I Husk lige

Når du melder dig ind, skal du huske at melde dig ind som selvstændig for at få den dækning, du skal have.

Reglerne er generelt sådan, at a-kassen afgør, om du er selvstændig ved at se på dine aktiviteter og dermed på den skattemæssige definition af din virksomhed.

Det vil sige, at du skal opfylde to overordnede betingelser:

- 1 Du eller din ægtefælle skal eje en virksomhed (helt eller delvist), som du er eller har været personligt beskæftiget i, og
- 2 Du skal have til hensigt at opnå økonomisk udbytte af virksomheden

Udover de to overordnede betingelser, skal du opfylde minimum én af nedenstående fem betingelser:

- Du har CVR- eller SE-nummer.
- Overskud/underskud fra virksomheden beskattes som selvstændig virksomhed.
- Du modtager løn fra et selskab, hvor du har afgørende indflydelse.

- Du er ansat i din ægtefælles selvstændige virksomhed (hvis du har underskrevet en ansættelsesaftale med ægtefællen, vil du dog kunne blive betragtet som lønmodtager, hvis virksomheden er en enkeltmandsvirksomhed eller I/S).
- Du modtager B-indkomst, der skattemæssigt indgår i egen virksomhed.

Du er altså ikke selvstændig, hvis du ejer en virksomhed, men ikke arbejder i den.

Hvis du engang om lang tid, selvfølgelig, får brug for at modtage dagpenge, er der også nogle krav, du skal overholde i den forbindelse. Dem kan du læse om i næste afsnit.

I Reglerne

Hvis du en dag skal modtage dagpenge, og din virksomhed er din hovedbeskæftigelse, kan du ikke længere have din virksomhed. Du skal derfor have lukket eller solgt din virksomhed, inden du melder dig ledig, og du må typisk først starte en ny om seks måneder.

Har du en enkeltmandsvirksomhed, vil det som udgangspunkt være nok at afmelde virksomheden fra CVR-registret og få et ophørsbevis fra Skatteforvaltningen.

Derudover skal du have været medlem af a-kassen i en given periode, typisk i mindst ét år, og du skal kunne dokumentere, at du er ophørt med din virksomhed.

Du skal også opfylde indkomstkravet på mindst 273.504 kr (2025) for fuldtidsforsikrede inden for de seneste tre år. For deltidsforsikrede er beløbet 182.340 kr (2025). Du må maksimalt medregne henholdsvis 22.792 kr. (2025) pr. måned og 15.195 kr. (2025) pr. måned.

Vær opmærksom på, at din indkomst fra selvstændig virksomhed først tæller med, når opgørelsen er afsluttet og gyldig. Hvis du fx driver en enkeltmandsvirksomhed, tæller din indkomst fra 2024 først med fra den 2. juli 2025.

I nogle tilfælde kan du være nødt til at vente i en periode, før du kan modtage dagpenge, fx hvis du udtræder af en virksomhed med flere ejere, kan det være normalt at vente nogle uger, før du kan få udbetalt dagpenge.

Jow, jow, der er desværre en masse regler, men det er meget godt at vide, hvad du kan forvente, hvis du en dag skulle stå i en øv-situation.

I Hvilken er så den bedste?

Hvilken a-kasse, der er den bedste for dig, er svær for os at vurdere, men det er altid et godt udgangspunkt at se på, hvad andre medlemmer har sagt om de forskellige a-kasser.

Det vil selvfølgelig også være en god idé at finde de a-kasser, der har specialiseret sig inden for det område, som du arbejder med og så vælge derudfra. Ligesom ved valget af en fagforening.

Hvis du allerede har besluttet at blive medlem af en fagforening, kan det være en fordel at blive medlem af en a-kasse samme sted, hvis de har sådan en.

Sygedagpengene – Du bliver jo aldrig syg

Så du hører sikkert ikke til dem, der bekymrer sig om, hvad der sker, hvis de bliver syge. Det er der bare mange, der gør, så vi gennemgår altså lige, hvad der så sker.

Har du en personlig virksomhed og været syg i mere end to uger, kan du få sygedagpenge fra kommunen efter de to uger, hvis du opfylder disse to krav:

- Du har drevet selvstændig virksomhed i væsentligt omfang i 6 måneder inden for de seneste 12 måneder, også den seneste måned før fraværet.
- Du har arbejdet i din virksomhed i mindst 18,5 timer om ugen.

Hvis du har haft din virksomhed i mindre end seks måneder, regner kommunen i stedet din tidligere beskæftigelse som lønmodtager med.

Du får ikke udbetalt nogen formue (2025 får du højst 4.865 kr. pr. uge), men det kan være en god hjælp, hvis alternativet ellers er ingenting. Er du syg i længere tid, kan du tale med kommunen, som revurderer situationen.

Hvis du har et ApS eller et A/S, betragtes du som lønmodtager og får løn den første måned (hvis det står i dine ansættelsesvilkår og/eller overenskomst), du er syg. Derefter kan du søge om refusion fra kommunen.

Du kan selvfølgelig også købe dig til sikkerhed

Hvis du gerne vil have endnu større sikkerhed, kan du tegne en sygedagpengeforsikring hos Udbetaling Danmark.

Har du startet en personlig ejet virksomhed, kan du tegne en sygedagpengeforsikring for selvstændige. Ejer du i stedet et selskab, kan du tegne en sygedagpengeforsikring for private arbejdsgivere. Den vil dække dig og andre ansatte i din virksomhed.

Med en forsikring for selvstændige kan du vælge at få sygedagpenge fra 1. eller 3. fraværsdag. Med en forsikring for arbejdsgivere vil du få refusion af sygedagpenge fra 2. fraværsdag.

Det kan gøre en stor forskel at få sygedagpenge allerede fra 1. eller 3. fraværsdag, frem for to uger, som ellers er standard, hvis du har en personlig ejet virksomhed og ikke tegner en sygedagpengeforsikring. Det samme kan det for et selskab, hvis du bliver syg og kan modtage refusion allerede fra 2. arbejdsdag fremfor først en måned efter.

Om det kan gøre en forskel for dig, finder du nok bedst ud af ved at regne på, hvor stor en omsætning du vil miste kontra prisen på forsikringen.

For at få sygedagpenge i en personlig ejet virksomhed skal du leve op til de samme krav, som vi fortalte om før:

- **Du skal inden for de seneste 12 måneder have udøvet selvstændig virksomhed i mindst 6 måneder. Den ene af månederne skal ligge op til den måned, du er syg.**
- **Du skal også have arbejdet i virksomheden i 18,5 timer om ugen.**

Du kan vælge mellem at få udbetalt sygedagpenge fra 1. eller 3. fraværsdag. Og du kan vælge mellem at være dækket til minimumssats eller maksimumssats. Ved minimumssats får du udbetalt $\frac{1}{2}$ af den højeste sygedagpengesats uanset størrelsen på din indtægt. Ved maksimumssats bliver sygedagpengene beregnet ud fra dit overskud i virksomheden. Begge valg har indflydelse på den pris, du giver for forsikringen.

Her kan du se nogle priser fra 2025:

Sygedagpengeforsikring for selvstændige (2025)	Pris for minimumdækning	Pris for maksimumdækning
Sygedagpenge fra 3. fraværsdag	2.208 kr. pr. år	3.315 kr. pr. år
Sygedagpenge fra 1. fraværsdag	3.414 kr. pr. år	5.121 kr. pr. år

Som du kan se, er priserne lidt forskellige afhængigt af, hvad du vælger.

Prisen for en sygedagpengeforsikring for private arbejdsgivere er ikke bare sådan at illustrere. Den er en bestemt procentdel af virksomhedens samlede lønudgift. I 2025 ligger procentdelen på 0,84 %.

Ønsker du at købe en sygedagpengeforsikring, kan du gøre det på virk.dk.

Du kan selvfølgelig også købe dig til mere sikkerhed

Hvis du tænker, at sygedagpengeforsikringen ikke er nok for dig, er det muligt at tegne en lønsikring. Lønsikring er en pose penge, som du kan få i stedet for dagpenge eller som supplement til dine dagpenge, afhængigt af, hvilken lønsikring du vælger. Du køber den hos din a-kasse eller hos et forsikringselskab.

Du kan vælge mellem at lønsikre dig selv med fri eller supplerende lønsikring. Hvis du bliver nødt til at lukke din virksomhed på grund af sygdom, konkurs eller bare vælger at sælge eller lukke den, kan du med en fri lønsikring få udbetalt nogenlunde det samme beløb hver måned, som du plejer.

Med en supplerende lønsikring supplerer du dine dagpenge med en ekstra pose penge hver måned. Det kan være en fordel for dig, hvis du får udbetalt mere end 21.092 kr. om måneden. Det er nemlig det maksimale beløb, du kan få udbetalt på dagpenge (i 2025). Med en supplerende lønsikring oven i dine dagpenge kan du altså sikre, at du får næsten det samme udbetalt, som hvis du arbejder.

I Hvad koster det, og hvad får du?

Det er forskelligt fra tilbud til tilbud, hvad en lønsikring koster. Vælger du en supplerende lønsikring hos en a-kasse, kræver det, at du er medlem af a-kassen, og så kan du betale for lønsikring ud over medlemskabet. De a-kasser, der har en fagforening tilknyttet, kræver også, at du er medlem af deres fagforening.

At være medlem af en fagforening koster typisk 60-80 kr. om måneden. De fleste a-kasser for selvstændige koster mellem 300-600 kr. om måneden. Derudover kommer lønsikringen, der koster mellem 50-700 kr. om måneden.

Priserne på lønsikringerne afhænger af, hvor længe den dækker. Nogle steder tilbyder dækning i 6 måneder, andre i 12 måneder. Nogle lader dig vælge mellem en periode på enten 6 eller 12 måneder. De fleste steder dækker maks. 12 sammenhængende måneder – og maks. 3 perioder. Det vil sige 36 måneder sammenlagt.

Det har også indflydelse på prisen, hvor stor en procentdel af din normale løn du kan og vil have dækket. Nogle dækker op til 80 % af din normale løn, mens andre dækker op til 90 %.

Hvornår gælder en lønsikring for selvstændige?

Hvornår din lønsikring gælder afhænger af, hvilken a-kasse eller forsikringsselskab du vælger, samt hvilken type lønsikring du vælger.

Hos nogle er det fx et krav, at du har betalt til lønsikringen i en periode på ni måneder – en såkaldt karenperiode – før du bliver berettiget til at modtage lønsikring. De fleste har også et krav om, at du skal have været beskæftiget i et bestemt antal timer om måneden i et bestemt antal måneder, før du kan få lønsikring.

Der kan også være andre krav, der har indflydelse på, hvornår lønsikringen dækker. Kravene varierer fra tilbud til tilbud. Hos nogle er det fx et krav, at du i et bestemt antal måneder, inden du blev arbejdsløs, ikke har kunnet forudse, at du blev arbejdsløs.

Barslen – Hvad gør du, hvis ~~uheldet er~~ ~~ude~~ du er i lykkelige omstændigheder?

Måske tænker du, at det slet ikke kan lade sig gøre at være på barsel, hvis du har din egen virksomhed. Det kan det godt, hvis du planlægger lidt. Og hvis du er villig til at tjene lidt mindre i barselsperioden.

Dine vilkår er altså ikke helt så gode, som hvis du var ansat et sted, men det kan godt lade sig gøre at gå på barsel, selvom du er selvstændig.

Der findes flere måder at sikre din indtjening på, hvis du skal på barsel. Den ene måde er at modtage barselsdagpenge. Det har alle selvstændige ret til, hvis de opfylder disse betingelser:

- Du har arbejdet i mindst 18,5 timer om ugen i mindst 6 måneder inden for de sidste 12 måneder.
- Du har arbejdet den seneste måned, før du går på orlov.
- Der er overskud i din virksomhed.
- Du skal være sammen med dit barn dagligt.

Hvis du har startet din virksomhed for mindre end seks måneder siden og finder ud af, at du skal på barsel, kan det nok også lade sig gøre at få barselsdagpenge. Du kan nemlig regne perioder med, hvor du har arbejdet som lønmodtager eller har modtaget:

- sygedagpenge
- barselsdagpenge
- arbejdsløshedsdagpenge
- afholdt ferie med løn eller feriegodtgørelse
- godtgørelse i en opsigelsesperiode fra Lønmodtagernes Garantifond.

Hvor meget du kan få i barselsdagpenge afhænger af overskuddet i virksomheden. Dit overskud skal mindst være 252.980 kr. (2025), hvis du skal have den højeste sats, som i 2025 ligger på 4.865 kr.

I Lidt ekstra i posen

Dagpengesatsen får dig nok ikke helt op at ringe, men heldigvis er der lidt flere penge at hente, hvis dit overskud i virksomheden overstiger den højeste barselsdagpengesats (252.980 kr. i 2025).

Når du søger om barselsdagpenge hos Udbetaling Danmark, giver de Barsel.dk besked om overskuddet fra din årsopgørelse hos Skattestyrelsen. Hvis dit overskud er stort nok, kan du få lidt ekstra om ugen (dog højst 3.837 kr. i 2025) fra Barsel.dk.

På næste side kan du se nogle eksempler på kompensation fra Barsel.dk pr. uge:

Eksempler på kompensation pr. uge

Dit overskud pr. år	275.000 kr.	300.000 kr.	350.000 kr.	450.000 kr.	500.000 kr.
Barselsdagpenge fra Udbetaling Danmark pr. uge (2025)	4.865 kr.	4.865 kr.	4.865 kr.	4.865 kr.	4.865 kr.
Kompensation fra Barsel.dk pr. uge (2025)	423 kr.	904 kr.	1.866 kr.	3.789 kr.	3.837 kr.

Reglen om kompensation trådte i kraft 1. januar 2021 og kan gøre en forskel for mange selvstændige på barsel.

Valgte du sygedagpengeforsikringen?

Vi har tidligere fortalt dig om sygedagpengeforsikringen, som kan hjælpe dig økonomisk fra den 1. eller 3. sygedag. Den samme forsikring kan også hjælpe dig, hvis du har underskud i din virksomhed eller kun har et mindre overskud og skal på barsel.

Du får nemlig ikke barselsdagpenge fra Udbetaling Danmark, hvis du ikke har overskud i din virksomhed. Så har du underskud, kan du kun få barselsdagpenge, hvis du har en sygedagpengeforsikring. Sygedagpengeforsikringen sikrer dig mindst 2/3 af den maksimale dagpengesats under hele din barsel, uanset hvor meget du har tjent i virksomheden (du skal selvfølgelig opfylde betingelserne for barselsdagpenge).

Hvornår giver forsikringen mening?

Har du et overskud på mindre end 168.653 kr. (2025), kan forsikringen også give mening for dig, da du så vil få mindst to tredjedele af den maksimale dagpengesats under din barsel.

Hvis dit overskud ligger på mere end 252.980 kr. (2025), vil du få fuld dagpengesats under barslen uden at have en sygedagpengeforsikring. Så i det tilfælde kan det ikke betale sig for dig at tegne en forsikring med det formål at få barselsdagpenge.

| Kan virksomheden ikke være alene hjemme?

Fra 1. januar 2026 må du gerne arbejde 3,5 time om ugen i din virksomhed, selvom du er på barsel. Indtil da er reglerne sådan, at du for at få den fulde sats skal være sammen med dit barn 100 % af tiden.

For nogle selvstændige kan det ikke lade sig gøre at være væk fra virksomheden så meget. Derfor er der mulighed for at arbejde i din virksomhed på nedsat tid under din barsel.

Du kan vælge mellem at arbejde op til 25 % om ugen eller mellem 25-50 % om ugen. Din arbejdstid får betydning for, hvor meget du kommer til at modtage i barselsdagpenge, men for nogle kan det give mening, og en større indtjening, at arbejde i virksomheden under barslen.

Arbejdet bliver fratrukket som timer, så du kan prøve at regne ud, om det kan være en god løsning for dig.

| Nogle må give for at andre kan få

Hvis du har et selskab på det private arbejdsmarked, og du er ansat i virksomheden, gælder ovenstående regler ikke for dig. Så skal du i stedet på barsel ud fra de regler, der gælder for ansatte i din virksomhed.

Til gengæld skal du betale et bidrag til Barsel.dk for hver af dine fuldtidsansatte, som du indberetter ATP-bidrag for. Også for dig selv som direktør.

Bidraget ændrer sig typisk hvert år. I 2025 skal du betale 1.550 kr. pr. år for en fuldtidsansat, månedslønnet medarbejder. Elever under 25 år slipper du at betale for.

Med mindre at dine ansatte er omfattet af en anden godkendt barselsordning, kommer du ikke udenom at betale til barsel.dk.

Bidraget bliver opkrævet kvartalsvist via Samlet Betaling.

Pensionen – Hvis det nogensinde bliver din tur

Det er jo ikke godt at vide. Og måske er det derfor, at pension ikke lige er det første, du tænker på midt i alt det andet, du skal have styr på her i begyndelsen. Sådan er det i hvert fald for mange andre, og desværre betyder det, at 66 % af alle selvstændige sparer mindre end 5 % af deres indkomst op til pension.

Hvis du regner med at arbejde til den dag, du ikke er her mere, eller hvis du kan leve af folkepensionen, kan en pensionsordning måske være ligegyldig. Vil du gerne gå på pension samtidig med dine jævnaldrende og også have penge til at tage på busrejser til Tyrol og Harzen for at drikke fadøl i skyggen, kan det være en god idé at oprette en pensionsopsparing allerede nu.

Men hvor meget? Som tommelfingerregel skal du have sparet nok op, så du kan få udbetalt 70-80 % af din indkomst, når du vælger at gå på pension. Så hvis du fx får 20.000 kr. udbetalt i dag, skal du som minimum kunne få udbetalt 14.000 kr. fra din pension.

En pensionsordning kan desuden give dig nogle skattemæssige fordele.

Der er flere muligheder at vælge imellem, hvis du gerne vil lave en pensionsopsparing:

- Folkepension (ligesom alle andre)
- ATP-pension (inklusive livsforsikring)
- Individuel pensionsopsparing
- Opsparing i egen virksomhed
- Efterlønsordning via a-kasse (mulighed for at arbejde ved siden af).

Har du haft en arbejdsmarkedspension gennem et tidligere job som lønmodtager? Så kan du måske videreføre den som en individuel pension. Det er ikke altid muligt, så hør dit pensionselskab eller pensionskassen, hvad der er af muligheder.

Pensionsformer for selvstændig:

- Ratepension
- Livrente (livsvarig eller ophørende)
- Livsvarig alderspension.

På pensionsinfo.dk kan du få et samlet overblik over alle dine pensioner. Hvis du har mange klatpensioner, så undersøg lige, om du kan samle dem ét sted, så administrationsgebyrer og andre omkostninger ikke æder dem op.

Skal du ansætte? Så bør du i stedet kigge på firmapension, der er en fordel for både virksomhed og medarbejdere. Den type pension kommer vi til.

I Du kan lige så godt tage det bedste

Når du skal vælge en pensionsordning, kan det lønne sig at sætte sig ind i sagerne, men også i, hvad du gerne vil have, så du kan få det bedste for dig.

Den bedste pension for selvstændige vil i høj grad være baseret på, hvad du kan få af nettoafkast og forsikringer. Hvis du ikke har behov for forsikringer, bør du gå efter den bank

eller det pensionselskab, som kan give dig det højeste nettoafkast.

Du bør også overveje, hvilken pensionstype du gerne vil indbetale til, da der er forskellige regler og fradrag for disse. Det kan også være, det giver bedre mening at spare op i virksomheden.

Så dan dig et godt overblik over dine ønsker til pension – fx hvornår du vil stoppe, størrelsen på indbetalinger og forsikringer – og efterfølgende tage kontakt til en håndfuld banker og pensionselskaber for at høre, hvad de kan hjælpe med.

Et godt udgangspunkt er at kontakte din egen bank og/eller pensionskasse og høre, hvad de kan tilbyde. Det kan du så sammenligne med de andre tilbud, så du finder den bedste pension for selvstændige, der passer lige præcis til dig og din virksomhed.

Selvom du helt sikkert vil blive glad om 120 år, når du engang går på pension, skal det selvfølgelig også være realistisk for dig og dit budget at indbetale til din pensionsordning. Så ligesom med udgifterne til de forsikringer, fagforening og a-kasse er det en god idé at plote tallene ind i dit budget for at se, hvad din omsætning skal være for at få råd til det, du gerne vil.

I Det' jo ik' gratis

For nej. Du får ikke en pensionsordning kastet ned i cykelkurven lige så let som en flyer op til et kommunalvalg. Det er svært at komme med præcise priser for pension for selvstændige. Der er nemlig en lang række ting, som spiller ind på prisen. Fx indeholder mange pensioner for selvstændige mere end bare indbetalinger til pension.

Det kan være:

- Pensionsindbetaling
- Tab af erhvervsevne (forsikring)
- Sundhedspakke
- Livsforsikring
- Livsforsikring, ægtefælle

- **Kritisk sygdom (forsikring)**
- **Sundhedsforsikring.**

Oftentimes vil prisen for pensionen for selvstændige altså være inklusive forsikringer og andet udover pensionen. Derfor får du den mest fair sammenligning, hvis du kigger på priser for de samme ting, når du sammenligner pensioner for selvstændige.

Du bør altid sammenligne priser med det afkast, som de forskellige pensioner laver(/lover). Det kan måske være en fordel at vælge en lidt dyrere pension, hvis den har flere forsikringer og et højere afkast sammenlignet med den billigste.

En god mulighed er også at kontakte din nuværende bank – både din private og virksomhedens, hvis du har forskellige. De kan måske give dig et godt tilbud.

I Ro på, der er styr på skatten

Du skal betale skat af det afkast, du får af din pension. Skatten kaldes for pensionsafkastskat (eller pensionsafkastbeskatningsloven, der forkortes PAL-skat).

Du skal som udgangspunkt ikke selv gøre noget. Banken eller pensionselskabet betaler som regel de 15,3 % (2025-tal) af dit pensionsafkast – som PAL-skatten udgør.

Når du indbetaler til pension som selvstændig, kan du tjekke og/eller rette følgende rubrikker i din udvidede selvangivelse:

- **Felt 416 – skriv din indbetaling til ratepension**
- **Felt 436 – skriv din indbetaling til livsvarige pensionsordninger.**

Gør du det, bør det hele spille, og du kan sætte dig ned og tage en omgang evigheds-scrolling.

I Skal/skal ikke have firmapension?

Firmapension er til dig, der har oprettet et selskab og skal indbetale pension til dine ansatte og dermed dig selv.

Den rigtige firmapension sikrer både virksomhed og medarbejdere fra oprettelse til udbetaling. Der er forskellige måder, ordningen kan sammensættes på, og vi skal prøve at give dig overblikket herunder.

Helt overordnet kan den være obligatorisk eller frivillig.

Vi kan inddele mulighederne i tre typer ordninger:

- 1 Medarbejdere vælger selv, om de vil tilmelde sig firmapension eller ej
- 2 Alle medarbejdere er omfattet og har ikke indflydelse på valg af pensionsordning
- 3 Nuværende medarbejdere kan selv vælge, om de vil være en del af virksomhedens firmapension, og fremtidige ansatte skal beslutte sig inden for en given periode.

I mulighed 1 og 3 er det frivilligt for de ansatte, om de vil være en del af pensionsordningen. I nr. 2 er alle medarbejdere automatisk en del af virksomhedens firmapension, og de har ikke noget at skulle have sagt i forhold til valg af ordning.

Den obligatoriske løsning gør det som regel nemmere for virksomheden at administrere pensionen, da alle er omfattet. Det kan dog også have den effekt, at nogle medarbejdere er utilfredse med at blive tvunget ind i en ordning, de ikke har medbestemmelse over. I en obligatorisk ordning med firmapension er der typisk tale om en 8+4 ordning, hvor virksomheden bidrager med 8 % og medarbejderen 4 %. Det kan dog hurtigt blive en dyr

fornøjelse for virksomheden – især da forsikringer også er obligatoriske ved denne type.

Hvis du har en mindre virksomhed, takker nogle udbydere nej til at hjælpe med en firmapension. Grænsen går typisk ved 3-5 medarbejdere, men du kan sagtens få en firmapension flere steder, selvom du kun har 1-2 medarbejdere.

Om en firmapension er noget for din virksomhed, kan du vurdere ved at tænke på, om pensionen som en investering i fremtiden og medarbejderpleje opvejer den øgede omkostning, og om der er luft nok i økonomien til at tilbyde sådan en pensionsordning til dine medarbejdere (og dig selv, hvis du er ansat i din virksomhed).

I Regler

Der kan være forskellige regler for firmapensioner fra pensionselskab til pensionselskab. Der kan fx være regler for, hvem der kan/skal være med, hvad der skal indbetales, og hvilke forsikringer der følger med. Mange pensionselskaber kræver, at virksomheden typisk er minimum 5-10 ansatte, mens andre tilbyder firmapension til alle virksomheder uanset størrelse.

Helt grundlæggende er der ikke noget krav om, at en arbejdsgiver skal indbetale til en firmapension eller en anden pensionsordning. Det afhænger i stedet af en konkret aftale mellem virksomheden og medarbejderne.

Du kan dog være forpligtet til at indbetale til pension, hvis du er en del af en kollektiv overenskomst (arbejdsmarkedspension).

Ved firmapensioner kan der være forskel på, hvornår nye medarbejdere træder ind i ordningen – fx først efter endt prøveperiode.

I Priser

Hvor meget koster en firmapension så? Først det kedelige svar; det er meget forskelligt fra pensionselskab til pensionselskab og den aftalte løsning.

Der er dog nogle udgifter, som typisk altid er "en del af prisen":

- **Gebyrer**
- **Administrationsomkostninger**
- **Investeringsomkostninger**
- **Procenter af indbetalinger.**

Der kan også være ekstra omkostninger til forsikringer, der automatisk følger med pensionsordningen. Forsikringer kan fx være tab af erhvervsevne, sundhedsforsikring, kritiske sygdomme og andre ting, som sikrer både medarbejderen og virksomheden.

De samlede omkostninger for en pensionsordning kaldes typisk "årlige omkostninger" eller ÅOP (Årlige Omkostninger i Procent). Det er disse, du bedst kan bruge, når du skal sammenligne forskellige firmapensioner.

Det er vigtigt at være opmærksom på de samlede omkostninger. Lad os sige, du har fået to tilbud på firmapension. De er identiske – bortset fra, at omkostningerne samlet er 1 % højere på det ene.

Det lyder måske ikke af meget, men du kan potentielt ende med at gå glip af ca. 875.000 kr., hvis du sparer 4.000 kr. op hver måned i 40 år, og du skal leve af din pension i 20 år.

I Skat

Ligesom ved pensionen for personligt ejede virksomheder skal du betale PAL-skat af afkastet og renterne på din firmapension – den er i 2025 på 15,3 %. PAL-skat bliver afregnet én gang om året i januar, uanset om gevinsten er realiseret eller ej (lagerprincippet).

Skatten skal betales ved alle pensionsopsparinger, uanset om der er tale om livrente, ratepension eller alderspension. Heller ikke her skal du gøre noget i forhold til opkrævning og "afregning" af skatten. Det klares automatisk via dit pengeinstitut.

Indbetalingerne er som regel ikke en del af den skattepligtige indkomst, da der er en såkaldt bortseelsesret for indbetalinger. Derfor skal de ikke oplyses på din årsopgørelse, hvis der er indbetalt til en skattebegünstiget arbejdsgiveradministreret arbejdsmarkeds-pension.

I Liste over udbydere af firmapension

Men hvor skal du så oprette en firmapension for dine medarbejdere? Vi har samlet en liste over udbydere, men det kan sagtens være, at dit bedste match er en helt 10. udby-der.

- Grandhood
- PFA
- Nordea
- Danica
- AkademikerPension
- AP Pension
- Nærpension
- Sampension
- Velliv

Husk at indhente tilbud fra minimum 2-3 udbydere, så du kan sammenligne de forskellige pensionsordninger. Der er jo ingen grund til at betale for meget for alt for lidt.

Arbejdslivet – Skal du stadig være selvstændig og godt gift om to år?

Så læs lige det her kapitel lidt grundigere.

Når du har fået styr på forsikringer, pension og alt det andet, vi har gennemgået i de seneste kapitler, er det nemlig blevet tid til at fokusere på, hvordan dit nye arbejdsliv skal være.

10 % af nye virksomheder lukker allerede inden for det første år, og efter tre år lukker knap 40 %, så hvorfor ikke allerede nu gøre en indsats for ikke at blive en del af statistikken?


Du er allerede godt i gang ved at følge de råd, vi har givet i løbet af denne guide, så tag lige og fejr dig selv med et glas vin eller en tur i kortklubben.

Når du har gjort det, skal du kigge dig selv i øjnene. Du skal helt derind, hvor du kan se, hvordan du bliver allergladest i dit nye arbejdsliv og dermed undgår statistikken helt.

Frihed? Det er bare fedt! Det meste af tiden ...

Som selvstændig har du fuld frihed til at bestemme over din egen tid. Det kan blive for meget af det gode, for nogle har svært ved at finde balancen mellem arbejdsliv og privatliv. For selvom du brænder for at drive din virksomhed og at være selvstændig, betyder det ikke, at du er usårlig, eller at du ikke har brug for at lave andet end at arbejde. Du kan også blive ramt af stress og brænde ud, så du ender med at miste lysten til at arbejde.

Samtidigt er det også en stor gave, at du bestemmer over din egen tid. Undersøgelser viser nemlig, at jo større indflydelse du har på din arbejdstid, jo højere er tilfredsheden med vores work-life balance. Så hvis du knækker koden til at finde balancen, har du altså et stort forspring til at blive rigtig glad for at være selvstændig og din egen chef.

Sæt i gang! 

5 grunde til, at work-life balance er vigtig – du gætter aldrig nummer 3

Slap af, den overskrift lød lidt clickbait-agtig, men hey! Det er enormt vigtigt at finde balancen mellem arbejdsliv og privatliv, for den kan være afgørende for, om du overlever i din virksomhed (og i dit ægteskab). Her er hvorfor:

1. Mindre stress

For meget arbejde kan føre til stress, hvilket i sidste ende kan betyde, at du ikke kan arbejde, og derfor må opgive din drøm om at være selvstændig.

2. Et sundere liv både mentalt og fysisk

Hvis du har for meget arbejde, koster det formentlig på søvnen. Og hvis du ikke får søvn nok, er du mere tilbøjelig til at spise usundt. For lidt søvn fører for de fleste også til dårligere humør og større tilbøjelighed til at blive irriteret.

3. Tid til familie og venner

Mindre tid på arbejdet betyder mere tid til familie og venner, eller hvad der ellers bringer glæde i dit liv.

4. Bedre koncentration og mere kreativ

Du kan være mere produktiv ved at have en afbalanceret hverdag. Det skyldes, at du bedre kan koncentrere dig, når du får nok søvn, og du tænker også mere kreativt ved ikke at have hovedet fyldt op af alt for meget arbejde.

5. Mere glæde

Alle fordelene ved at have en god work-life balance leder op til at skabe mere glæde i din hverdag og dit liv. Så når du bliver gammel, kan du se tilbage på dit liv med glæde – og ikke irritation over, hvorfor du brugte så meget tid på arbejdet.

Der vil selvfølgelig altid være perioder på arbejdet og i ens liv, hvor alt ikke er perfekt, men du bør stadig forsøge at skabe en balance mellem arbejde og fritid, så du hver dag har noget at glæde dig over.

I Lav en kontrakt med dig selv

Balancen finder du for alvor nok bedst hen ad vejen, når du ved, hvor mange timer du kan arbejde, og hvor mange timer du har brug for at holde fri, men det er godt at sætte et mål allerede nu. Har du været på arbejdsmarkedet i nogle år, har du nok alligevel en idé om, hvordan du trives bedst.

Om ikke andet kan du allerede nu gøre dig nogle tanker om, hvordan din hverdag skal se ud, og hvilke forventninger du har til dit liv fremover.

Har du brug for lidt råd og regler at navigere efter, så kommer de her.

Vi har samlet seks gode råd og regler, du kan bruge som hjælp til at finde din perfekte balance mellem arbejde og fritid.

Brug dem, hvis du kan. Hvis du ikke kan, så giv dem til nogle andre. Genbrug er god brug, som en klog hvalp siger.

1. 8-8-8-reglen

8-8-8-reglen repræsenterer døgnet 24 timer og går ud på, at du skal bruge 8 timer på arbejde, 8 timer på fritid og 8 timer på at sove.

For de fleste kan døgnet ikke deles så firkantet op, men det kan være en god regel at tage udgangspunkt i for at forbedre ens work-life balance.

2. Brug din tid fornuftigt

Det lyder så simpelt, men det er alligevel et råd, vi vil give dig. Døgnet har kun 24 timer, og du bør sove i 6-8 af timerne, hvilket begrænser, hvor meget tid du kan bruge på at arbejde.

Derfor bør du bruge din tid fornuftigt og fx timeregistrere dine opgaver. Du bør have styr på din kalender og planlægge, hvilke opgaver du skal prioritere i løbet af dagen.

Koncentrerer du dig fx rigtig godt om morgenen, hvor alle andre sover og derfor ikke kan forstyrre dig? Så stå tidligt op, og kom i gang med arbejdet, og hold så tidligere fri om eftermiddagen, hvor dit fokus måske ikke er det samme.

3. På med nej-hatten

Som selvstændig kan det være svært at sige nej til kunder og opgaver, da et nej til en kunde vil betyde mindre indtægt. Men hvis din kalender er fyldt op, kan du være nødt til at sige nej og ikke bare arbejde mere, da du så vil skabe ubalance.

4. Skab en 'normal' arbejdsdag

Selvom du er selvstændig og herre over din egen tid, og derfor måske ikke har nogle kollegaer, som venter dig på kontoret på et fast tidspunkt, bør du selv have et fast tidspunkt, du møder og et fast tidspunkt, hvor du holder fri. På den måde kan du skabe en hverdag, hvor du også føler, du har fri.

Det er vigtigt at pointere, at en god work-life balance ikke nødvendigvis betyder, at du maks. må arbejde 37 timer om ugen, og at din krop kun kan holde til det antal timer. Hvis du kan arbejde mere og stadig have en afbalanceret hverdag, så er det jo bare sådan, din work-life balance ser ud.

5. Lad ikke dit arbejde definere dit liv

Det er vigtigt også at have andre ting i livet, som betyder noget. Så hvis det i perioder ikke går så godt med din virksomhed, er der andre elementer i dit liv, som kan give dig energi, booste din selvtillid og fjerne fokus fra arbejdet, når du holder fri.

Det vil også være nemmere for dig at holde fri, hvis du har andre ting, som du glæder dig til at bruge tid på i hverdagen.

6. Søg råd ved venner og bekendte

Hvis du står i en situation, hvor du kan mærke, at der ikke er balance i din hverdag, så hør dit netværk (du ved, det netværk vi talte om tidligere). Hvad gør de for at styre deres work-life balance? Der er som sagt ikke en fast formel, men det kan ret ofte være en hjælp at høre, hvad andre gør.

Når du har fundet ud af, hvordan dit arbejdsliv skal hænge sammen med dit privatliv, er det en rigtig god idé at skrive det ned og love dig selv, at det er den her aftale, du indgår med dig selv. Så kan du tage det papir frem, hvis du føler, at der er noget, der ikke helt hænger sammen. Måske skyldes det, at du er kommet for langt væk fra det liv, du egentlig havde drømt om og lovet dig selv?

NU skal vi i gang

Ja, vi skal.

Vi håber, det forrige kapitel satte gang i nogle gode tanker om, hvordan du vil indrette dit arbejdsliv, for nu ligger det lige rundt om hjørnet.

Derfor er det også tid til at kigge på forretningen og de kunder, der skal få den til at køre rundt.



Basen – Penthouse på Rådhuspladsen er vel passende?

Lad os tage én ting ad gangen og begynde med lokaler.

Hvilke lokaler, du har brug for, kommer an på, hvilke varer eller ydelser du skal sælge. Det kan også være, at du slet ikke har brug for nogen lokaler.

Hvis du fx er fotograf, har du måske ikke brug for et butikslokale, men du har måske brug for et lokale til at skyde portrætter. Er du smykkedesigner, har du måske brug for et butikslokale og/eller et værksted. Og er du webdesigner, har du måske brug for et kontor eller blot et hjørne i dit hjem.

Når du skal finde ud af, hvilken type lokale du har brug for, eller om du overhovedet har brug for et lokale, skal du være realistisk. Både i forhold til de behov, du har, men også over for dit budget. For lokaler er som regel en dyr post, med mindre du kan nøjes med din onkels garage.

Jagten på det fede (og/eller billige) kontor

Der findes mange forskellige typer lokaler, og vi gad godt fortælle dig om dem allesammen, men hvis du skal nå at oprette din virksomhed, inden din kat mister lysten til at kradse i din sofa, kan du ikke bruge din tid på at læse om dem alle. Derfor har vi kun valgt at præsentere dig for ét lokale; kontorlokalet.

Vi kommer til at give dig et overblik over fordele og ulemper ved de mest brugte kontorløsninger, og vi kommer med råd til, hvor og hvordan du finder lokaler, der passer til netop din type virksomhed. Og sidst giver vi dig et overblik over, hvad du skal være opmærksom på, inden du skriver under.

Vi håber, at du kan bruge nogle af disse råd, selvom det måske ikke er et kontor, du skal leje, men måske et butikslokale eller andet.

Trin 1: Hvilket fede kontor?

Det første skridt er at beslutte dig for, hvilken type kontor din virksomhed skal rykke ind i. Der er flere muligheder at vælge imellem. Og der er fordele og ulemper ved dem alle sammen. Men bare rolig – guiden her skal nok hjælpe dig med at vælge den mulighed, der passer bedst til din virksomhed.

Her er tre af de mest populære løsninger for små virksomheder:

- **Leje et kontor**
- **Kontorfællesskab**
- **Kontorhotel.**

Vælger du et af dem, går du ikke galt i byen.

Der findes selvfølgelig flere løsninger, end dem vi har nævnt her. Heriblandt at købe et kontor. Men som en lille, nystartet virksomhed kan det være risikabelt at låse økonomien fast i en stor bygning.

Lej et kontor

Hvis din virksomhed skal have 15+ ansatte, og du ved, at den kommer til at vækste inden for de næste to år, kan det være en god idé at leje et kontor.

I et lejet kontor er der plads til flere ansatte, men den samlede pris er også højere, end hvis du lejer dig ind i et kontorfællesskab eller i et kontorhotel.

Udover huslejen står du selv for driftsomkostninger som rengøring, kaffe til medarbejderne og den slags. Til gengæld har du også fuld selvbestemmelse over, hvilke møbler du vil have, og hvilket fysisk udtryk din virksomhed skal have.



Fordel 1

Du får flere kvadratmeter for prisen

Fordel 2

Der er en høj grad af selvbestemmelse i forhold til indretning, serviceløsninger og faciliteter

Fordel 3

Afhængig af lokalets/lokalernes størrelse, er der plads til flere medarbejdere.



Ulempe 1

Du står selv for møblering og serviceomkostninger

Ulempe 2

Afhængig af kontrakten kan der være en lang bindingsperiode på 1-3 år

Ulempe 3

Mange steder skal du betale 3-6 måneders depositum, hvilket kan være en stor udgift for en virksomhed, der endnu ikke har haft omsætning.

At leje et kontor er den mindst fleksible løsning af de tre, vi har listet. Det er også derfor, vi anbefaler den løsning til virksomheder med lidt volumen.

Kontorfællesskab

Det kan være en god idé at vælge et kontorfællesskab, hvis din virksomhed kun skal have 0-2 ansatte.

Idéen bag kontorfællesskaber er, at flere virksomheder kan dele det samme kontor og dermed få netværk og sparring.

Det sidste får det bedste udfald, hvis I arbejder inden for samme branche eller kan gøre brug af hinandens kompetencer. Hvis du har en webshop, kan det fx være en god idé at sidde sammen med andre selvstændige med en webshop, udviklere og/eller produktfotografer.

Et kontorfællesskab er ikke ideelt, hvis du regner med at få mange ansatte. Til gengæld er det ofte en billig og fleksibel løsning, og du vælger selv, om du vil være et sted med delte fællesfaciliteter og -servicer.



Fordel 1

Det er socialt, og der er mulighed for at møde potentielle forretningsforbindelser

Fordel 2

Afhængig af stedet slipper du for udgifter til møbler, wi-fi, rengøring og lignende

Fordel 3

Du har mere tid at bruge på din virksomhed.



Ulempe 1

Huslejen er dyrere pr. kvadratmeter, end hvis du lejer et kontor

Ulempe 2

Der er risiko for at få en plads sammen med nogen, du ikke svinger så godt med

Ulempe 3

Der er ikke så meget selvbestemmelse i forhold til møblering og service

Ulempe 4

Det er ikke ideelt at have flere medarbejdere.

Af de tre kontorløsninger, vi har listet, er kontorfællesskabet typisk den billigste. Derfor er det også ideelt for dig her i opstarten af din virksomhed. Netværket, du kan få, er også ideelt for dig og din nye virksomhed. De kolleger, du møder i kontorfællesskabet, kan ende med at blive vigtige forretningspartnere, der får din virksomhed til at vokse.

Kontorhotel

Et kontorhotel er ideelt for dig, hvis du har en forventning om, at din virksomhed hurtigt vokser.

I et kontorhotel kan du ned- og opskalere pladser, som du vil. Det er meget fleksibelt. Idéen bag kontorhoteller er, at du har vigtige services og faciliteter til rådighed sammen med din plads.

Samtidig slipper du for serviceomkostninger som fx rengøring, og i mange kontorhoteller indgår også en kantineordning. Til gengæld er det som regel dyrere end kontorfællesskaber. Selvom det er nemt og fleksibelt at leje sig ind i et kontorhotel, er det også dyrere



Fordel 1

Det er fleksibelt. Der er mulighed for at op- og nedskalere afhængig af medarbejdervækst

Fordel 2

Service er inkluderet

Fordel 3

Der er ofte korte bindingsperioder.



Ulempe 1

Der er ikke det sociale aspekt, som der er i kontorfællesskaber

Ulempe 2

Det er ofte dyrere end kontorfællesskaber

Ulempe 3

Der er ingen selvbestemmelse i forhold til møblering og service

end kontorfællesskaberne. Derfor kan det være en god løsning for dig, hvis din virksomhed får en omsætning, der kan bære det.

I sidste ende er det din økonomi, der bestemmer, hvad du kan vælge til og fra. Det kan også være, at du her i begyndelsen slet ikke vælger et kontor, men i stedet bare arbejder derhjemme for at spare lidt op i virksomheden.

Trin 2: Specificér dine behov

Når du har besluttet dig for, om du vil leje et kontor, leje dig ind i et kontorfællesskab eller benytte dig af et kontorhotel, er det tid til at finde de rigtige lokaler.

Før du går i gang med at lede efter lokaler i nærheden, kommer her tre ting, som er værd at være opmærksom på, når du går på jagt:

Budget

Det lyder som en selvfølgelighed, og det er det nok også. Men budget er vigtig at nævne, for det sidste, du har lyst til, er at blive nødt til at flytte igen om kort tid, fordi økonomien ikke løber rundt.

Det vil derfor være en god idé at kigge på det budget, du allerede har lagt og se, om der er penge, eller hvor mange penge der er til et kontor i budgettet og så justere dine ønsker til lokaler derefter.

Og husk, at hvis du lejer et kontor, kommer der driftsomkostninger oven i huslejeprisen. Det vil sige rengøring, kaffe til medarbejdere, eventuel frokostordning og så videre.

Driftsomkostningerne er ofte højere end huslejeprisen. Så det er værd at regne på, hvad din virksomhed skal bruge, hvad den kan undvære, og hvad det vil koste.

Beliggenhed

Det er vigtigt, at beliggenheden passer til din virksomheds behov. Fx hvis du, dine medarbejdere eller dine kunder skal kunne komme til virksomheden i bil, kræver det, at lokalerne er placeret tæt på parkering – så er Rådhuspladsen i virkeligheden nok en dårlig idé.

Det er især på beliggenheden, at du kan spare penge. Hvis du vælger lokaler centralt i byen, er de som regel dyrere, end hvis du kan klare dig med nogle, der ligger længere ude.

Omvendt kan det være nemmere at tiltrække medarbejdere med en centralt beliggende arbejdsplads, ligesom det kan være en fordel for de af dine kunder, der fx ikke har bil.

Indretning, service og faciliteter

Er der indrettet – eller mulighed for at indrette – optimalt i forhold til arbejdsopgaverne i din virksomhed?

Hvis du har brug for storrumskontorer, nytter det ikke noget at finde et sted med mange små, separate rum. Hvilke faciliteter og services kan du ikke undvære? Hvis du er i tvivl, kan du få hjælp med denne tjekliste over de mest almindelige faciliteter og services:

- Toiletter
- Bad
- Wi-fi
- Mødelokaler
- Tekøkken
- Stort køkken
- Opvaskemaskine
- Kaffemaskine

- Rengøring
- Frokostordning
- Reception
- IT-udstyr

Det er vigtigt at tænke over, hvad du kan undvære, frem for hvad du ønsker dig. For der er sjældent råd til det hele i en lille virksomheds budget.

Trin 3: Find dit nye kontor

Hvis du har besluttet dig for at leje et kontor, er det nu tid til at finde de lokaler, du skal bruge. Der er forskellige tilgange til søgningen:

- Søg på nettet
- Kontakt ejendomsselskaber
- Tag ud i byen.

Herunder kommer vi mere detaljeret ind på mulighederne. Og du behøver selvfølgelig ikke kun vælge én af dem.

Hvad siger Google og ChatGPT?

En hurtig søgning på Google har sikkert allerede vist dig, at der er mange forskellige hjemmesider, som specialiserer sig i at udleje erhvervsejendomme.

Der findes sider, som dækker hele landet. Men hvis du vil målrette din søgning, findes der også sider, der specialiserer sig i bestemte områder.

Uanset hvad er det en god idé at bruge noget tid på at tjekke mulighederne ud.

Kontakt ejendomsselskaber

En anden måde at finde lokaler på er at kontakte velrenommerede ejendomsselskaber. Ofte har de specialiserede rådgivere, der kan hjælpe dig med at vælge præcis den løsning, du har brug for.

Tøv ikke med at tage kontakt – de vil gerne hjælpe.

Tag ud i byen

Nogle vælger den gode, gamle ud-i-byen-metode. Simpelthen at hoppe på cyklen eller ind i bilen og tage en rolig tur i relevante omgivelser. Du kan se efter tomme bygninger, forretninger og lignende.

Finder du noget, der ser interessant ud, kan du slå adressen op på tinglysning.dk og finde ejeren. Så kan du med lidt detektivarbejde finde kontaktoplysninger og kontakte vedkommende med det samme.

Selvom ud-i-byen-metoden kan virke mere bøvlet end de to andre, kan det også være den, der skaffer dig den bedste aftale.

Trin 4: Inden du skriver under

Som med alle andre kontrakter er det en god idé at dobbelttjekke kontraktens vilkår, inden du accepterer den. Erhvervslejeloven er nemlig mere fri end lejeloven.

Det vil sige, at lejeren er mindre beskyttet, og at udlejeren har flere muligheder for at tilpasse kontrakten til sin fordel. Derfor anbefaler vi, at du tjekker den grundigt igennem, inden du skriver under.

Her er en liste over nogle punkter, du især bør være opmærksom på:

- **Hvad er bindingsperioden?**
- **Hvor meget skal du betale i depositum?**
- **Hvilken stand overtager du lejemålet i – og hvilken stand skal du efterlade lejemålet i**

- Er der udgifter ud over huslejen? Fx varme og vinduespudsning?
- Er betalingen pr. person eller pr. kvadratmeter?
- Er der tilknyttet en vicevært eller anden driftsmedarbejder til de praktiske opgaver, eller til at tilkalde, hvis noget ikke virker?

Husk, at selvom tjeklisten hjælper dig med at dobbelttjekke nogle vigtige ting i lejekontrakten, anbefaler vi altid at få en advokat eller anden rådgiver til at hjælpe. Især fordi der er så stor frihed i erhvervslejeloven, som der er.

Udstyret – Har du virkelig brug for den sorte til 500.000 kr., eller kan den hvide til 5.000 kr. gøre det?

Det næste du skal finde ud af er, hvad du skal bruge i det lokale, du har lejet, og hvad du skal bruge for at løse dine arbejdsopgaver i virksomheden. Dit budget afgør, hvad du har råd til, desværre. Det duer ikke bare at skrive en ønskeliste og så gå ud at købe det hele bagefter.

Særligt her i begyndelsen, hvor pengene nok er små, er det en ekstra god idé at være påpasselig med at købe ting, du godt kan undvære.

Hvis det passer ind i din virksomheds brand, kan du tænke over, om der er noget af inventaret eller udstyret, du med fordel kan købe brugt. På den måde kan du slå to fluer med ét smæk og signalere bæredygtighed i din virksomhed.

Hvis du omvendt har en virksomhed, som skal emme af det sidste nye fra forretningerne, så skal du gå en anden vej. Tag et kig på din forretningsplan og se, hvad du skrev om det potentiale, du ser i din virksomhed, og hvordan du vil markedsføre dit produkt eller din ydelse.

En god fremgangsmåde kan være, at du lister alt op, som du tror, du har brug for. Når du er færdig med din liste, og du synes, den harmonerer godt med, hvad der står i din forretningsplan, er det tid til at prioritere ud fra, hvad du kan undvære.

Alliér dig gerne med en person, der ved noget, om det, du skal købe, for det skal gerne holde i mange år og have den kvalitet, du ønsker.

Husk at gemme alle kvitteringer på det, du køber. Du kan nemlig uploade dem i Dinero og trække det, der hedder mindre anskaffelser fra i skat, hvis beløbet er under 34.400 kr. (2025). Er beløbet højere, hedder det i stedet et aktiv, og sådan et skal du afskrive over en længere periode, fx over ti år.

Spørg endelig Dineros supportere i chatten, hvis du er i tvivl om, hvad du gør med kvitteringerne på dine køb.



Priserne – Nu bliver det alvor!

Når du har truffet beslutningen om leje af lokale og måske endda lejet et lokale samt fået købt det mest nødvendige inventar og udstyr, er det tid til at finde ud af, hvad dine produkter eller ydelser skal koste. Lige om lidt skal du nemlig til at hente dine første ordrer ind.

Det kommer nok ikke som en overraskelse for dig, at en vare eller ydelse skal have en pris, hvor du tjener noget. Derudover skal prisen være passende, så kunderne køber dine varer eller din ydelse igen og igen og.

Hvis prisen er for høj, vil det typisk betyde tab af kunder og dermed markedsandele. Hvis prisen omvendt er for lav, vil du få en stor omsætning, men lav indtjening. Så det kan godt betale sig at regne en hel del på dine priser, inden du fastsætter dem. Måske du også skal tænke sæsoner og trends ind i din prisfastsættelse, så prisen fx er billigere uden for sæsonen.

Hvis du bruger en prisfastsættelsesmetode, kan du prissætte dine produkter, så du optimerer din indtjening.

Prisfastsættelse er baseret på én eller flere af de her faktorer:

- **Omkostninger**
- **Pris**
- **Værdi**

Det er vigtigt, at prisen er rigtig, og at den er tilpasset markedet. Der er flere ting, du skal tage hensyn til, når du prissætter dine varer og ydelser. Det bliver du klogere på om lidt.

Først skal du lige vende tilbage til din markeds- eller konkurrentanalyse. Det er nemlig godt at vide, hvad dine konkurrenter tager for et produkt eller en ydelse som din.

Nu, hvor din virksomhed er helt ny, kan du gå benhårdt efter markedsandele ved at sænke priserne markant og på den måde gøre opmærksom på din virksomhed. Du kan også forsøge at markedsføre dig ind i brugernes bevidsthed. Der findes mange forskellige metoder til at komme ind på et nyt marked eller introducere et nyt produkt. Ofte vil en virksomhed introducere et nyt produkt ved at lave en særlig intropris.

Nå, lad os se på de forskellige metoder, du kan bruge til at beregne dine priser.

I Du skal jo slå konkurrenterne

Der findes ikke én rigtig prisfastsættelsesmetode. Der findes mange rigtige måder at prissætte et produkt eller ydelse på, og de fleste tager udgangspunkt i branchen, virksomheden opererer i.

Du behøver ikke lægge dig fast på én metode til prisfastsættelse. Du kan sagtens teste forskellige prisfastsættelsesmetoder, inden du beslutter dig for den endelige pris. Det vigtigste er, at din pris bliver konstant, da mange prisændringer kan ødelægge virksomhedens troværdighed.

De mest brugte metoder er de omkostnings-, efterspørgsels- og konkurrencebaserede metoder

Omkostningsorienteret prisfastsættelse

Den omkostningsorienterede metode til prisfastsættelse er baseret på de variable omkostninger. Første skridt i den omkostningsbaserede prisfastsættelsesmetode er derfor at finde de variable omkostninger pr. enhed.

Din virksomheds variable omkostninger er fx råvarer, fragt og andre materialer – alt det, det koster at producere og sælge hvert enkelt produkt.

Selve prisfastsættelsesmetoden er meget simpel. Du skal blot beslutte, hvad du gerne vil tjene pr. enhed – og lægge det oven i de variable omkostninger pr. enhed.

Omkostningsbaseret prisfastsættelse = variable omkostninger pr. enhed + ønsket profit

Så lad os komme med et eksempel. Dine variable omkostninger pr. enhed er 80 kr., og du vil gerne have en profit på 120 kr. Det giver os nedenstående regnestykke:

$$80 + 120 = 200 \text{ kr.}$$

Hvis du bruger denne prisfastsættelsesmetode, skal dit produkt altså koste 200 kr., hvis du ønsker en profit på 120 kr. og dine variable omkostninger pr. enhed er 80 kr.

Den store fordel ved en omkostningsbaseret prisstrategi er, at det er nemt at udregne prisen, når du kender dine udgifter. Det betyder, at du er sikker på at få profit og dækket dine udgifter. Det kan dog være let at glemme skjulte omkostninger ved denne model.

Husk også, at du har andre udgifter end de variable omkostninger. Det kan være til leje af lokale, udstyr og lønninger. Din profit skal dække de udgifter, din egen løn, og hvad du ellers skal bruge penge til.

Efterspørgselsbaseret prisfastsættelse

Du kan også fastsætte prisen i forhold til efterspørgslen på markedet. Metoden er også kendt som markedsbaseret prisfastsættelse, og der er to måder at lave en efterspørgselsbaseret prisfastsættelse på:

- **Psykologisk prisfastsættelse**
- **Beregning af et produkts prislelsomhed**

Den psykologiske måde kender du allerede. Det er eksempelvis, når en forretning har sat prisen til 199.95 kr. i stedet for 200 kr.

Prislelsomhed handler om prislelasticitet. Ved denne metode finder du ud af, hvad prisen vil have af betydning for efterspørgslen, hvis du ændrer den.

Konkurrenceorienteret prisfastsættelse

I stedet for at fokusere på omkostninger og efterspørgsel kan du kigge på konkurrenterne. Ved en konkurrenceorienteret prisfastsættelse fokuserer du på konkurrenternes priser, som du derfor typisk kommer til at lægge dig op af.

Den indebærer dog en stor risiko for priskrig, som du bør have en plan for, inden du går på markedet. Det er ofte en tidskrævende proces – især hvis du har mange produkter og varer.

Der er risiko for priskrig på markeder, hvor der er mere end én udbyder.

I Regler

Der er faktisk ingen regler for prissætning som sådan. Det' løgn? Næ.

Det står dig helt frit for, hvad du vil sælge dine produkter for. Du må dog ikke aftale priser med en konkurrent, så I begge har samme priser på jeres produkter – det kaldes for karteldannelse og er ulovligt.

Som udgangspunkt skal du tydeligt oplyse dine kunder om, hvad en vare koster, og prisen skal altid være inklusiv moms og andre omkostninger, hvis du sælger til privatpersoner.

Reglerne for priser er langt hen ad vejen de samme i butikker såvel som online. Du kan fx kræve at få en vare til den pris, der står på skiltet i butikken eller på nettet – medmindre det er helt tydeligt, at der er tale om en fejl.

En klar fejl kan fx være, at en medarbejder har glemt at sætte et ekstra 9,- på et spritnyt fjernsyn, så det kun står til 999 kr. Det vil dog altid være en vurdering fra sag til sag.

Forbrugerombudsmanden har udarbejdet retningslinjer for prismarkedsføring. Dem kan du finde på deres hjemmeside.

Kunderne – Kom og køb!

Med den overskrift nåede vi til den allersidste del af bogen, hvor vi giver nogle tips til, hvordan du får dine første kunder.

Som vi lovede i kapitlet om forretningsplanen, kommer vi også her med nogle bud på, hvordan du griber din markedsføring an.



Salgsstrategien – Hvordan har du tænkt dig at sælge dine varer?

Udover en markedsføringsplan skal du også finde ud af, hvilken salgsstrategi du går med. Det er nemlig den, som din markedsføringsplan skal understøtte.

Der er sådan set ingen facitliste for den helt rigtige salgsstrategi, men der er helt sikkert en god strategi til din virksomhed. Du skal bare lige finde den.

Når du har læst dette afsnit og sætter dig ned for at få styr på din virksomheds salgsstrategi, så husk, at den skal være realistisk, men den må altså også gerne være ambitiøs.

I Hvilken strategi vælger du?

Der findes en række forskellige salgsstrategier, som du kan vælge at bruge. Du kan vælge at bruge én af dem, men du kan også kombinere dem med hinanden – alt efter, hvad der passer til din virksomhed, til dig og de varer eller ydelser, du sælger.

Kold kanvas

Kold kanvas er opsøgende salg uden en forudgående aftale med den potentielle kunde. Du skal selv opsøge kunderne og overbevise dem om, at de har et behov for netop dit produkt.

Telefonsalg

Hvis du tænker, at telefonsalg er en salgsstrategi for dig, skal du være opmærksom på lovgivningen. Du må godt ringe til erhvervsdrivende, men til private forbrugere skal du have samtykke, før du må kontakte dem i forhold til salg.

Messer/workshops

Med denne salgsstrategi kan du fysisk fremvise dit produkt for potentielle kunder. Du kan fx vælge at tage på en brancherelevant messe, hvor du direkte kan fremvise dit produkt til din målgruppe.

Udover messer kan du også vælge at afholde workshops, hvor du fremviser dit produkt, og de deltagende kan få lov til at afprøve produktet. Det vil formentlig skabe interesse og lede til salg, hvis deltagerne kan se et behov for produktet.

Detailvirksomhed/fysisk butik (B2C)

Hvis du har et fysisk produkt, kan du vælge at sælge gennem en detailvirksomhed eller egen fysisk butik. Det betyder, at dine produkter bliver solgt direkte til slutforbrugeren.

Ofte foregår detailsalg ved, at en detailhandler køber store partier varer hjem fra grossister og derefter sælger varerne videre i mindre mængder til slutforbrugerne.

Grossist/engrosvirksomhed (B2B)

En engrosvirksomhed fungerer som bindeled mellem dig, som producent, og en detailvirksomhed, der sælger varerne til slutforbrugeren.

Via webshop

Du kan også sælge gennem en webshop, så kunderne altid har mulighed for at købe hos dig på alle tider af døgnet.

Selvom en webshop virker som en let måde at sælge på, har du stadig et vigtigt job i at få kunderne ført over på din webshop.

Online

Udover at du kan have en webshop, kan du også anvende online salgsstrategier. Du kan vælge at anvende betalt annoncering og/eller organisk annoncering – for mange vil en kombination fungere godt.

Med annoncering vælger du et månedligt budget, din målgruppe, og hvor lang en periode du ønsker, at annonceringen skal løbe over.

Du kan også arbejde på at nå dine kunder organisk. Det koster bare nogle arbejdstimer. Organisk betyder, at trafikken til fx din webshop kommer naturligt gennem en søgemaskine som Google. Du kan også optimere til AI, fx ChatGPT.

Før du vælger din salgsstrategi, vil det være en god idé at kigge på den markeds- og konkurrentanalyse, du lavede tidligere, så du kan få et overblik over dit marked og din målgruppes handlemønstre. Du kan fx vælge at kigge nærmere på dine konkurrenter, og hvilke salgsstrategier de anvender.

Når du har valgt dine salgsstrategier, er det tid til at understøtte den/dem med din markedsføring. Derfor er det næste, du skal kigge på, din markedsføringsplan.

Markedsføringsplanen – Selv i Kina skal de vide, at du sælger den hurtigste tohjulede i Ålleren

I en markedsføringsplan beskriver du, hvordan du planlægger at markedsføre din virksomhed, dit produkt eller din ydelse. Du kan derfor se din markedsføringsplan som samlingspunktet for al din markedsføring.

Formålet med en markedsføringsplan er at sikre, at dine marketingaktiviteter er gennemtænkte, kører i samme retning og bliver implementeret på den rette måde og tidspunkt. Måske er det ikke så relevant for kineserne, hvad du sælger i Aalborg. Måske er det? Tidsmæssigt strækker en markedsføringsplan sig ofte over et år – typisk samtidigt med dit regnskabsår. For nogle virksomheder giver det dog mening at lave en markedsføringsplan kvartalsvis.

Du kan downloade en skabelon til din markedsføringsplan her: <https://dintero.dk/tips/markedsfoeringsplan-strategi/#h-download-markedsforingsplan-skabelon>

I Hvorfor og hvad?

Markedsføring er ikke altid simpelt og ligetil. Du kan hurtigt komme til at bruge meget tid og mange penge på din markedsføring, hvis du ikke har en reel plan.

Uden en plan kan du også nemt komme i tidsnød eller glemme begivenheder, som kunne være vigtige for din markedsføring – fx Black Friday, fødselsdag eller noget helt tredje.

En god marketingplan kan indeholde svarene på de her spørgsmål:

- Hvilken målgruppe vil du ramme?
- Hvilke marketingkanaler vil du anvende?
- Hvilket budskab vil du ud med?
- Hvad er dit budget?
- Hvilke KPI'er vil du måle på?
- Hvilke mål vil du opnå med din markedsføring?

Når du har skrevet svarene på de spørgsmål, skal du være klar til at kunne lave en kalender for udførelsen af de aktiviteter, som skal være en del af din markedsføring

I Strategien

Nu skal du lægge en strategi for, hvilke konkrete elementer din markedsføringsplan skal bestå af.

Din strategi skal tage udgangspunkt i alle de svar, du gav i planen lige før. Det vil sige, at du skal lægge en strategi for, hvordan du vil ramme målgruppen, hvordan du vil komme ud med budskabet, hvordan du vil gøre det inden for budgettet, og hvordan du vil nå målet.

Ingen virksomheder er ens, og derfor kan du heller ikke bare kopiere en anden virksomheds markedsføringsstrategi og forvente at få succes med den. Du bør derfor lægge din egen plan.

Du kan vælge at bruge en online strategi og/eller en offline strategi.

Online marketingstrategi

Hvis du tænker, at det vil være en god strategi at markedsføre din virksomhed online, kan du gøre det på forskellige måder.

Sociale medier

Du kan vælge at bruge sociale medier, hvor du deler indhold, som bliver spredt organisk, eller du kan vælge at betale for annoncer.

Sociale medier er gode til at vise dine potentielle kunder, hvad du kan tilbyde, og de kan få større kendskab til dig – hvilket formentlig vil betyde, at de vil være mere tilbøjelige til at handle hos dig.

Når du skal vælge, hvilke sociale medier din virksomhed skal være til stede på, er det vigtigt, at du har et godt kendskab til din målgruppe og, at du dermed ved, hvilke medier de befinder sig på – fx Facebook, Instagram, YouTube, LinkedIn, Pinterest og TikTok.

Via sociale medier kan du også vælge at bruge influencers, som dermed bruger deres profiler som talerør til at reklamere for din virksomhed. For at det skal være en profitabel strategi for dig, skal du have et godt kendskab til influencerens følgere, så de stemmer overens med din målgruppe, og dit budskab passer til personens indhold.

Blogindlæg

En anden måde, du kan skabe interesse omkring din virksomhed, er ved at udgive indhold, hvor du på samme måde kan tilbyde gratis indhold til potentielle og eksisterende kunder. Det kan fx være blogindlæg, som sætter fokus på spørgsmål, din målgruppe ofte undres over.

Ved at udgive blogindlæg skaber du interesse omkring dit brand, og det kan få potentielle kunder ind på din side, som måske ikke kender dig i forvejen.

SEO/GEO

Eftersom de fleste onlinekøb starter med, at kunder søger på bestemte søgeord på fx Google, er det vigtigt, at din virksomhed er placeret som et af de første søgeresultater.

Derudover kan du også optimere til AI, fx til ChatGPT, så du også bliver fundet, når dine kunder spørger der.

E-mail

Når du får kunder ind på din hjemmeside, vil det være en god idé at finde en måde, hvor du kan tilbyde kunderne noget gratis indhold ved, at de blot afgiver deres e-mail.

Det kan fx være, at de kan deltage i en konkurrence, de får en rabatkode til deres første køb tilsendt, eller de får en skabelon. På denne måde kan du opbygge en mailliste, så du har endnu en kanal, hvor du kan informere kunderne om din virksomhed.

Det er dog vigtigt, at du ikke bare får indsamlet en lang liste med e-mailadresser og stopper der. Du skal lave et godt mailflow og sende relevante nyhedsmails, som skaber flere salg og sørger for, at kundernes interesse fastholdes.

Flere muligheder

Mulighederne inden for online marketing er efterhånden mange, og der kommer kun flere til. Du bør derfor hele tiden være opmærksom på, hvilke trends og tendenser der er online.

Det kan også være med trends inden for fx podcast, som også er blevet et større marked, hvor der er mange forskellige podcasts og dermed mange potentielle kunder, som lytter.

Hvis der er en podcast, som rammer din målgruppe, kan det dermed også være et relevant sted at annoncere.

Offline marketingstrategi

For mange vil de offline strategier nok ses som mere traditionelle måder at markedsføre sig på.

Blade/aviser

Det kan være, at din målgruppe stadig er fast læser af papiraviser og blade, og det dermed vil give mening for dig at annoncere i dem.

Hvis du ønsker det, skal du selvfølgelig ikke bare vælge en tilfældig avis, men en, hvor du kender målgruppen og ved, at den passer sammen med din virksomhed.

Outdoor-reklamer

En anden traditionel offline marketingstrategi er at anvende outdoor-reklamer. Det kan være alt fra store billboards til reklamer ved busstoppesteder og togstationer.

For at få mulighed for at reklamere sådanne steder skal du i kontakt med de virksomheder, ofte kommunikationsbureauer, som ejer de forskellige reklamesøjler.

Event

Du kan også vælge at markedsføre dig ved at afholde et event, hvor omdrejningspunktet er din virksomhed eller dit produkt.

Det kan både være et event, hvor den almene forbruger har adgang, eller måske et event, hvor du inviterer en række influencers/kendte personer, som dermed får mulighed for at kommunikere omkring din virksomhed til deres følgere.

Messe

En anden mulighed er, hvis der afholdes en messe, som er relevant for din virksomhed, at være til stede på. På en messe vil der være mulighed for at kommunikere direkte til kunderne og i højere grad have en samtale. Og kunderne vil have god mulighed for at se dit produkt fysisk.

Andre muligheder

Der er selvfølgelig et hav af andre muligheder til at markedsføre dig offline. Det er fx:

- Busreklamer
- Flyers og brochurer
- Sponsorater
- Telemarketing
- TV-reklamer

Så det er bare med at komme i gang og undersøge, hvilke muligheder der passer til din virksomhed, og hvor du bedst muligt fanger din målgruppe.

Fordelene

Det kan være svært at vælge, at du skal gå med den online eller offline markedsføringsmetode. (Du kan jo også vælge begge.) Måske gør vi valget lidt lettere ved at fortælle dig om fordelene ved de to metoder:

Online:

- Online markedsføring er ofte billigere end offline
- Online markedsføring er ofte lettere at måle på
- Online markedsføring kan bedre målrettes efter et bestemt segment.

Offline:

- Offline markedsføring er ofte et stærkere værktøj til branding
- Offline markedsføring kan nå ud til mange mennesker på relativ kort tid.

Det kan ofte være et godt valg at bruge en kombination af de to typer markedsføring, da de spiller godt sammen og kan skabe gode resultater sammen.

I Målene

Når du vælger, hvilken markedsføringsstrategi du vil bruge, skal du selvfølgelig have et mål med, hvad du gør.

Målsætningen for din markedsføring kan tage udgangspunkt i forskellige faktorer, som du kan måle på:

- **Eksponering:** Hvor mange kunder vil du nå ud til?
- **Gensalg:** Hvor mange eksisterende kunder vil du have til at købe igen?
- **Image:** Har potentielle og eksisterende kunder det rette billede af din virksomhed og produkter?
- **Kendskab:** Hvor mange kunder skal have kendskab til din virksomhed og produkter?
- **Kunder:** Hvor mange nye kunder vil du have?
- **Kundetilfredshed:** Hvor stor en andel af dine kunder skal være tilfredse med din virksomhed og produkter?
- **Mersalg:** Hvad kan du gøre for at få kunderne til at købe flere produkter per køb?
- **Salg:** Hvor meget vil du sælge målt på omsætning og/eller antal enheder?

Du kan helt sikkert også finde på andre faktorer, som er relevante for din virksomhed at måle på i forhold til markedsføring. Det vigtigste er bare at sætte nogle mål, så der er et større formål med din markedsføringsplan.

I Budgettet

Når du skal fastsætte et budget for din markedsføring, kan du gøre det efter forskellige metoder.

Du kan vælge at gøre det efter den metode, som kaldes build-up, hvor du starter med

at se på, hvad dine mål og midler er, og hvor meget det koster. Derefter tilpasser du dit budget efter det. Med denne metode er dine ønsker til din markedsføring vigtigere end budgettet.

En anden metode du kan bruge er break-down. Med denne metode har du fokus på budgettet og ser derefter på, hvad du kan opnå med det budget – hvorefter du tilpasser dine mål efter det.

I Lidt hjælp er aldrig snyd

Hvorfor ikke bare gøre arbejdet lettere for dig selv? Der behøver jo ikke at gå rytter på doping i den. Nej, vi taler bare om nogle modeller, du kan bruge som hjælp til at udarbejde din markedsføringsplan.

6-trins modellen

Du kan lave din markedsføringsplan ved at tage udgangspunkt i en klassisk 6-trins model. Denne model hjælper dig med at skabe overblik over de nødvendige trin, som gør din markedsføringsplan knivskarp.

Trin 1: Fastlæggelse af målgruppe

Trin 2: Formulering af mål

Trin 3: Budget

Trin 4: Valg af parametre

Trin 5: Formulering af budskab

Trin 6: Opfølgning

De 4 p'er

De 4 p'er – produkt, pris, place og promotion – udgør fundamentet af din virksomhed. Derfor er de ikke til at komme udenom, når du skal lave din markedsføringsplan.

Produkt

Det er vigtigt, at du har helt styr på dit produkt, og dermed hvordan det opfylder dine kunders behov, krav og ønsker. Du skal vide, hvad der gør dit produkt bedre end dine konkurrenters, hvilket du dermed kan bruge til at markedsføre dig.

Pris

Pris kan være et parameter, som er relevant at kigge nærmere på i forhold til din markedsføring.

Du bør undersøge, hvordan din virksomheds prisniveau er i forhold til dine konkurrenters. Måske kan du tilbyde det samme som dine konkurrenter, men til en billigere pris – så kan du bruge det i din markedsføring for at tiltrække kunder.

Det kan også være, at du måske er lidt dyrere end dine konkurrenter, men du derimod lægger stor vægt på kvalitet, og derfor har fokus på det i din markedsføring.

Place

Place beskriver distributionen af dit produkt, altså hvilke kanaler du vil sælge dit produkt igennem fx via en grossist, detailhandel eller egen webshop.

Promotion

Det sidste parameter er promotion, og her skal du beskrive, hvordan du markedsfører dit produkt – hvordan skal dine potentielle kunder høre om dit produkt eller din virksomhed. Det er særligt her, din markedsføringsstrategi kommer i spil, og hvor du skal vælge, om du vil anvende online og/eller offline marketing – alt efter, hvad der passer til din virksomhed.

Ved at kigge nærmere på de fire parametre, får du en god ide om, hvordan du bedst markedsfører din virksomhed og dit produkt.

SWOT-analysen

Du kan også vende tilbage til din sikkert vildt gode SWOT-model, som du lavede i forbindelse med din markedsanalyse.

Brug den til at se, hvordan din markedsføringsindsats bør være, og om der er nogle forhold, du bør tage særligt forbehold for i din markedsføring.

Nu, hvor du både har dine salgsstrategier og marketingplan klar, er det bare med at kaste dig ud i at få dine første kunder.



Bagord

Nu har du læst over 100 siders røvsyg viden. Godt gået!



Vi håber, at du nu føler dig ret overbevist om, at du sagtens kan leve af at være selvstændig, og at du føler dig tryk ved de opgaver, der følger med.

Måske har du stadig lidt skrupler over at skulle bogføre og lave regnskab, når du nu om lidt skal rigtig i gang med din virksomhed, men helt ærligt. Det skal du nok klare. De værste kvaler kan du klare med at sætte dig ind i de grundlæggende regler og bruge din sunde fornuft.

Er din sunde fornuft ikke meget værd i regnskabssammenhænge, så spørg vores supportere, en bogholder eller en revisor, hvis der er noget, du er usikker på.

Det er også nu, du skal høste en masse god viden i dit netværk. Specielt her i begyndelsen skal du virkelig være god til at samle nogle dygtige mennesker omkring dig, så du har nogle at sparre med og læne dig op ad.

Nu gælder det bare om at kaste dig ud i livet som selvstændig og drikke en kop kaffe med gode mennesker fra dit kommende netværk.

Du kan godt!

Knæk og bræk med din virksomhed

Alle os i Dinero