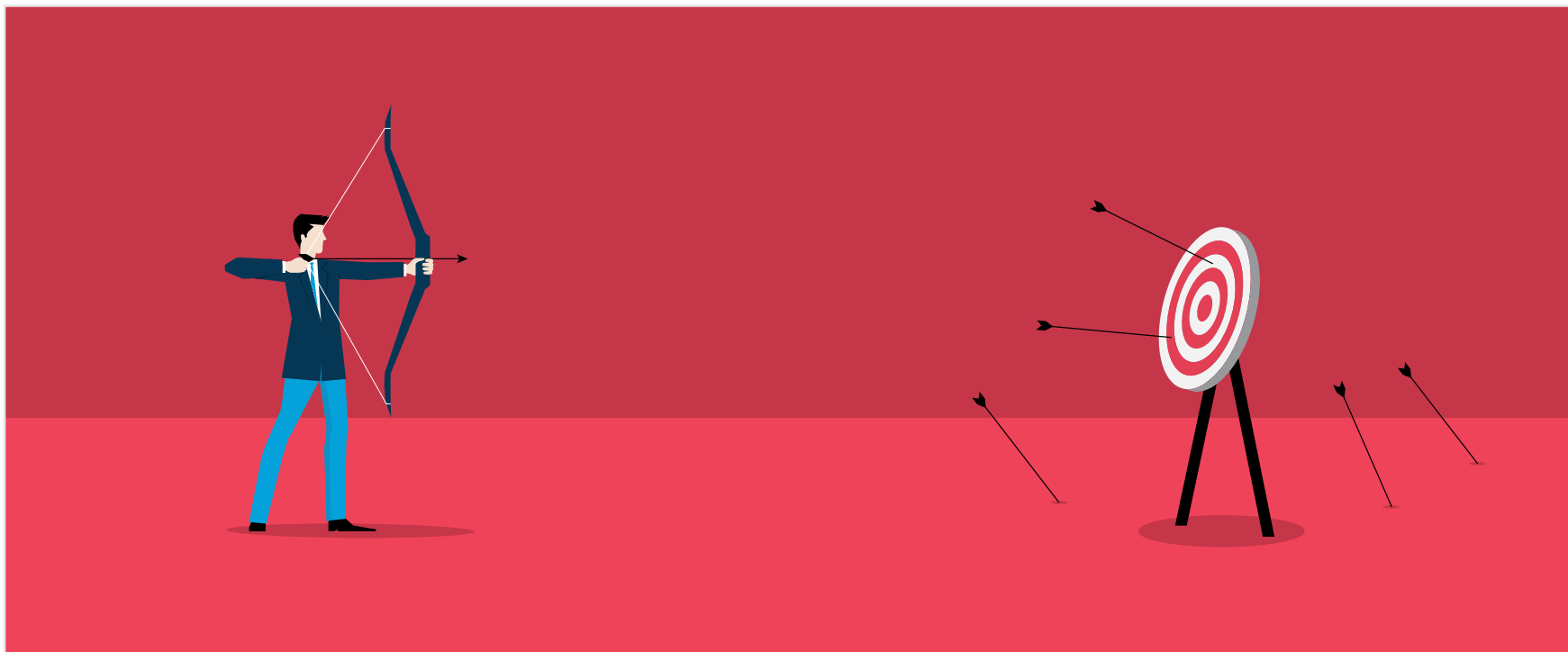


Opstart af virksomhed: De 5 største fejl



RESUMÉ

Det er svært at være iværksætter, og sandsynligheden for at starte en succesfuld virksomhed i første hug, er smal. For at forbedre dine chancer, bør din forretningsplan tage udgangspunkt i viden og en udførlig markedsanalyse. Du bliver nødt til at forstå dine kunder for at vide, hvordan du kan sælge dit produkt til dem. Det er ikke nok bare at vide, hvem de er. Udover kunderne er det ligeså vigtigt at have et solidt overblik over finanserne fra start af. Brug programmer som Excel til at holde styr på regnskaber og regn ud, hvor meget kapital, du egentlig har brug for til at føre din virksomhed videre.

Selvom der findes mange historier som f.eks. Apples; hvor selskaber, der startede i en garage og endte med en milliardomsætning, er det desværre realiteten, at næsten 80% af nyopstartede virksomheder går ned og hjem inden for de første 18 måneder ¹.

Det betyder dog ikke, at du bør lægge din iværksætterdrøm på hylden. I stedet bør du tage ved lære af, hvad disse selskaber gjorde galt, og forhåbentlig undgå at begå de samme fejl. For at hjælpe dig med dette, har vi sammensat en lille liste over de fem største fejl, vi mener, at nyopstartede virksomheder begår. God læselyst!

De fem største fejl en iværksætter begår ved start af virksomhed

Fejl nr. 1: Mangel på planlægning

Det lyder måske lidt kedeligt, men vi ser alt for mange iværksættere, der starter en ny virksomhed uden at have tænkt det hele igennem. Der ender det desværre som oftest dårligt. Vores første, og måske vigtigste, råd ved opstart af virksomhed er derfor at lave en overordnet plan. Et godt udgangspunkt for dette er at bruge forretningsplan-skabelonen fra Virk.

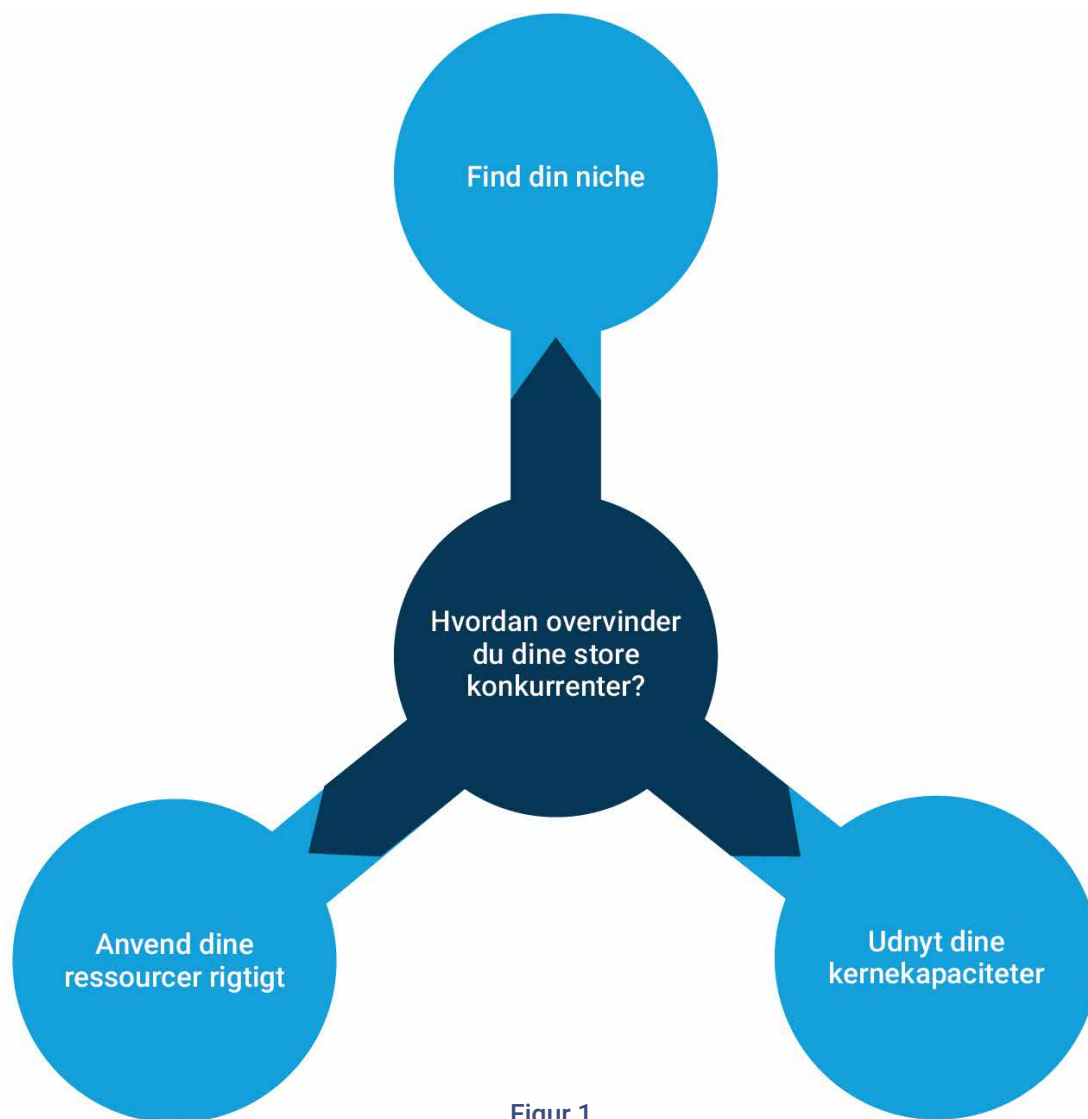
Ved at udfylde denne, vil du få svar på og kunne formalisere

helt basale spørgsmål om din virksomhed. Det vil hjælpe dig med at forstå, hvordan din virksomhed skal fungere, og hvordan de økonomiske udsigter ser ud, samtidig med at den vil fungere som et fundament ift. alt fra f.eks. virksomhedspræsentationer til f.eks. samarbejdspartnere, investorer el.lign. Så tænk tingene godt igennem, før du starter din virksomhed - og lav en plan! Se med fordel videoerne START-OBS | Idéen og START-OBS | Opstarten, som du kan finde nederst i denne artikel, og sug viden til dig fra en række succesfulde danske iværksættere.

Fejl nr. 2: Ingen markedsanalyse

For at din virksomhed skal blive en succes, bliver du nødt til at vide, hvordan markedet ser ud. Det indebærer, at du har en klar idé om *Hvordan overvinder du dine store konkurrenter* (se figur 1).

Uden at gennemføre en markedsanalyse risikerer du at starte en virksomhed, som aldrig vil blive lønsom, enten fordi der ikke findes nok kunder, eller fordi markedet allerede er mættet af konkurrerende virksomheder. Det er derfor helt essentielt, at du ved opstart af virksomhed, laver en omfattende markedsanalyse.



Figur 1

Fejl nr. 3: Du forstår ikke dine kunder

En del af markedsanalysen er at segmentere markedet baseret på demografi, interesser, osv. Selvom dette giver dig et godt overblik over, hvor stort markedspotentialet er, giver det ikke nok information om, præcis hvem dine kunder er, og hvilket behov de har. For at gøre dette, må du sætte dig ind i din kundes situation og finde svar på disse spørgsmål; hvilket problem har jeg, som dette produkt eller service løser? Og er det stort nok til, at jeg vil betale for det? I så fald hvor meget? For at få gode svar på disse spørgsmål, kræver det faktisk, at du snakker med potentielle kunder og tager al den data i brug, som er tilgængelig. Desto bedre du forstår, hvem dine kunder er, og hvordan din virksomhed kan hjælpe dem, jo større chance er der for, at din virksomhed vil overleve og vokse.

Fejl nr. 4: Dårlig kontrol med økonomiske nøgletal

En anden grund til, at nyopstartede virksomheder har så svært ved at blive lønsomme, er, at iværksætteren ikke har kontrol over alle de økonomiske nøgletal. Det er nødvendigt at have et præcist overblik over virksomhedens pengestrømme for at undgå en situation, hvor man pludselig står og er løbet tør for penge. Det betyder, at du har nedskrevet, forhåbentlig i et regneark-program som Excel og ikke i hånden, hvordan alle dine omkostninger og indtægter ser ud - og hvad du forventer at få ind og ud på din konto per måned, minimum for de næste 12 måneder.

Hvis du ikke gør dette, har det mange potentielle konsekvenser, f.eks.: vanskeligheder med at matche dine arbejdstimer med ordrer; begrænsede muligheder for at skære dine omkostninger ned og en risiko for, at din konto pludselig er gabende tom. Læs i øvrigt vores indlæg om pengestrømme for at se, hvordan du kan få styr på dine nøgletal ved opstart af virksomhed.

Fejl nr. 5: Du har ikke sparet nok kapital op

Den sidste fejl, der typisk sker ved opstart af virksomhed, er, at man ikke sætter nok penge til side. Selvom den gamle kliché "you've gotta spend money to make money" på mange måder stemmer, er det lige så vigtigt at huske at spare noget kapital op. Små, og specielt nyopstartede, virksomheder er typisk helt afhængige af, at indtægterne, man har regnet med, kommer, og at de kommer til tiden. Hvis det ikke er tilfældet, er en "krisefond" essentielt for at sikre den videre drift. Desværre er alt for mange nye virksomheder lidt for optimistiske omkring tiden fremover og sikkerheden af deres tilgodehavender, så de nedprioriterer at spare kapital op.

Selvom et erhvervslån i sådanne tilfælde kan være en god løsning, er det som udgangspunkt bedst at undgå at havne i en sådan situation til at starte med - og der gælder det om at have lidt disciplin i forhold til forbruget af penge. En god tommelfingerregel, at man altid bør have nok kapital sparet op til at sikre den almindelige drift i minimum 1-3 måneder fremover. Dog kan der som nævnt tit opstå et behov for yderligere virksomhedsfinansiering, eksempelvis ved større varelager køb, udvidelser el.lign, og der kan et erhvervslån være meget givende og lønsomt på den lange bane.

Undgå at blive en del af den kedelige statistik

Ved at undgå disse fem fejl vil sandsynligheden mindskes betragteligt for, at du bliver en del af de 80%, som ikke klarer sig ved opstart af virksomhed, så vi håber, du tænker dem igennem, før du starter din nye virksomhed.

Kilder:

(1) <https://www.forbes.com/sites/ericwagner/2013/09/12/five-reasons-8-out-of-10-businesses-fail/#12af762169781>