



Sermersooq Business Council

Postboks 1051, 3900 Nuuk

tlf.: 341080 - fax: 341099 - mail: info@business.gl - www.business.gl

Dato: _____

Forretningsplan

Som iværksætter bør du for din egen skyld udarbejde en forretningsplan. Det er samtidig et krav fra Kommuneqarfik Sermersooq, Greenland Business, banken og andre lignende instanser, at du udarbejder en forretningsplan for at kunne gå videre i rådgivningssystemet.

- Læs venligst vejledningen grundigt førend du udfylder forretningsplanen -

A. Oplysninger om dig

Navn:		Cpr. nr.
Adresse:		Postnr. / By:
Telefonnr.	E-mail:	

B. Din baggrund og erfaring

Uddannelse:	<input type="checkbox"/> Ufaglært	
	<input type="checkbox"/> Faglært	_____
	<input type="checkbox"/> Melleमुददanneelse	_____
	<input type="checkbox"/> Højere uddannelse	_____
	<input type="checkbox"/> Kurser	_____
Seneste beskæftigelse:	<input type="checkbox"/> Lønmodtager	<input type="checkbox"/> Selvstændig
	<input type="checkbox"/> Arbejdsløs	<input type="checkbox"/> Under uddannelse
	<input type="checkbox"/> Andet (Hvad?)	_____
Erhvervs erfaring:	<input type="checkbox"/> 0 - 3 år	<input type="checkbox"/> 6 - 10 år
	<input type="checkbox"/> 3 - 6 år	<input type="checkbox"/> Over 10 år
Branche kendskab :	<input type="checkbox"/> 0 - 3 år	<input type="checkbox"/> 6 - 10 år
	<input type="checkbox"/> 3 - 6 år	<input type="checkbox"/> Over 10 år
	<input type="checkbox"/> Intet branchekendskab	
Hvor har du tidligere været ansat?		

C. Oplysninger om din virksomhed

Virksomhedens navn:	
Adresse:	
Postnr. / By:	Telefonnr.:
Virksomhedstype:	<input type="checkbox"/> A/S <input type="checkbox"/> ApS <input type="checkbox"/> Enkeltmands <input type="checkbox"/> I/S <input type="checkbox"/> Andet
Starter du alene? <input type="checkbox"/> Ja <input type="checkbox"/> Nej Hvis nej, angiv nedenfor med hvem	
Navn:	Cpr. nr.
Navn:	Cpr. nr.
Navn:	Cpr. nr.
Navn:	Cpr. nr.
Vil virksomheden udgøre din hovedbeskæftigelse? <input type="checkbox"/> Ja <input type="checkbox"/> Nej	
Branche (kan udfyldes ved erhvervskontoret)	
By/bygd	
Er du startet? <input type="checkbox"/> Nej Hvis nej, oplys forventede startdato: <input type="checkbox"/> Ja Hvis ja, har du indenfor de sidste 3 år: <input type="checkbox"/> Etableret en virksomhed? <input type="checkbox"/> Overtaget en eksisterende virksomhed? <input type="checkbox"/> Overtaget en virksomhed fra en nærtstående? <input type="checkbox"/> Købt en andel?	
Dato for etablering eller overtagelse af virksomhed:	
Er virksomheden registreret i Grønlands Erhvervsregister? <input type="checkbox"/> Ja <input type="checkbox"/> Nej	
GER-nr.:	Registreringsdato?
Omsætning de seneste 12 mdr.:	Antal ansatte:
Er du tidligere blevet rådgivet af enten Sermersooq Business Council, Greenland Business eller andre? <input type="checkbox"/> Ja <input type="checkbox"/> Nej Hvis ja, hos hvem?	

D. Beskriv kortfattet din virksomheds idé

1. Hvorfor vil du starte egen virksomhed?

2. Hvordan ser du din virksomhed om et år?

Hvilke mål har du for virksomheden og hvad er dine personlige mål?

3. Produkt / Ydelse

Hvad er det du tilbyder? Hvilket behov dækker dine produkter / serviceydelser?
Er der mulighed for produktbeskyttelse?

4. Leverandører

Hvilke leverandører vil du benytte?

5. Priser

Hvilken pris forventer du, at kunderne vil betale for produktet / serviceydelsen?
(sammenlignet med tilsvarende produkter / serviceydelser)

Hvordan hænger markedsprisen sammen med din priskalkulation?

6. Virksomhedens kunder / marked

Vurder en fordeling af din omsætning på de forskellige kundegrupper

7. Virksomhedens salgskanaler

Hvordan kommer produktet / ydelserne frem til kunden? Ved direkte salg eller via andre?

8. Markedsføring

Hvordan vil du markedsføre din virksomhed? Og med hvilke midler?

9. Opgaver i virksomheden

Beskriv hvilke hovedopgaver der er ift. at nå dine målsætninger - Hvem skal udføre hvad?
(Eksempelvis indenfor økonomi, salg/markedsføring, produktion, indkøb m.v.)

	Opgaver	Hvem?
Prioritering	<input type="checkbox"/>	_____
	<input type="checkbox"/>	_____
	<input type="checkbox"/>	_____
	<input type="checkbox"/>	_____
	<input type="checkbox"/>	_____

10. Personale

Antal ansatte, incl. ejer:

	Antal ansatte	Timer / uge	Timeløn
Timelønnede			
Funktionærer			

11. Konkurrentvurdering

Hvor mange konkurrenter findes der indenfor det område, hvor du skal hente dine kunder? _____
Nævn de tre vigtigste konkurrenter og nævn, hvad de er specielt gode til

Konkurrentens navn	Konkurrenten er specielt god til

12. Konkurrenceforhold

Hvilke af følgende; pris, kvalitet, leveringstid, service o.a., vil du benytte i din markedsføring
Hvilket særpræg har produktet / virksomheden?

13. Investeringsplaner

Hvilke investeringer forventer du at gennemføre, hvad koster de og hvor meget forventer du i finansieringen, f.eks. lån, leasing eller eget indskud

Hvad skal der anskaffes:	Beløb	Evt. udstyr du allerede har:
	kr.	
	kr.	
	kr.	
	kr.	
	kr.	
	kr.	
	kr.	
	kr.	
I alt	kr.	

14. Finansieringsplaner

Finansieringsbehov, jvf. etableringsbudget	kr.
--	-----

Der forventes finansieret således:

Eget indskud	kr.
Lån ved familie o.lign.	kr.
Banklån	kr.
Kassekredit	kr.
Andet:	kr.
	kr.
	kr.
	kr.

15. Privatforbrug

Nødvendigt udtræk pr. md. før skat: _____ (Du bør udarbejde et privatbudget)

16. PRIVATBUDGET

		Indtægter
Lønindtægt 1		kr.
Lønindtægt 2		kr.
Andre indtægter		kr.
Indtægter i alt		kr.
		Udgifter
Husleje	kr.	
Varme	kr.	
El og vand	kr.	
Andre boligudgifter	kr.	
Benzin/diesel	kr.	
Vægtafgift	kr.	
Bilreparation	kr.	
Bilforsikring	kr.	
Andre transport udgifter (Taxa el.lign.)	kr.	
Daginstitutioner	kr.	
Renter og afdrag på privatlån	kr.	
Opsparinger	kr.	
Telefon	kr.	
Aviser	kr.	
Mad, tøj, tobak, fornøjelser m.v.	kr.	
Andet	kr.	
Uforudsete udgifter	kr.	
Udgifter i alt	kr.	
Nødvendigt overskud (udgifter - indtægter)		kr.

17. Budgetter for virksomheden

Er der udarbejdet budget?

Ja Nej

Hvis nej - hvem gør det?

Hvornår?

18. Driftsbudget

Omsætning		
Varesalg		
Salg af timer		
Andre indtægter		
Omsætning i alt		

Variable omkostninger		
Materialer		
Lønomsstninger		
Andet		
Variable omkostninger i alt		

Dækningsbidrag		
----------------	--	--

Faste omkostninger		
Gager		
Lokaleudgifter		
Reparation og vedligeholdelse af lokaler		
Olie / Varme		
El		
Telefon + porto		
Bil drift		
Transport + fragt		
Salgs- og markedsføringsudgifter		
Andet		
Faste omkostninger i alt		
Resultat før renter og afskrivninger		

Renter		
Renter af banklån		
Renter af kassekredit		
Andre renter		
Renter i alt		

Afskrivninger		
Driftsmidler		
Andet		
Afskrivninger i alt		

Faste omkostninger, renter og afskrivninger i alt		
---	--	--

Nettooverskud før skat		
------------------------	--	--

VEJLEDNING: UDARBEJDELSE AF EN FORRETNINGSPLAN

En forretningsplan er en beskrivelse af den virksomhed, du vil etablere og en plan for, hvordan du vil drive og udvikle den. Planen vil bl.a. kunne samle trådene fra dine øvrige forberedelser og derved gøre din start af virksomheden meget mere overskuelig - både for dig og dine rådgivere.

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

Sermersooq Erhvervsråd er parat til at give dig yderligere vejledning, hvis du har behov for det.

Her er et par tips inden du går i gang:

- Skriv kort og præcis.
- Giv planen en overskuelig opbygning.
- Undgå gentagelser. Lav eventuelt henvisninger til noget du har skrevet tidligere.

Det skal gøres nemt for læseren at finde rundt i oplægget for at slå op under de enkelte punkter.

Punkterne A – B – udfyldes efter forretningsplanens anvisninger

C. Oplysninger om din virksomhed

Alle virksomheder bygger på en idé. Ikke nødvendigvis en helt ny opfindelse, men en idé om et produkt eller en serviceydelse, man tror der kan være et forretningsmæssigt grundlag for.

Det kan også være en virksomhed du overtager fra andre.

Hvilken selskabsform har du tænkt til din virksomhed?

Selskabsform	Enkeltmands- virksomhed	Interessentselskab (I/S) (to eller flere)	Anpartsselskab (ApS)	Aktieselskab (A/S)
Kapitalkrav	Ingen	Ingen	125.000 kr. (kan opfyldes ved indskud af aktiver)	500.000 kr. (kan opfyldes ved indskud af aktiver)
Hæftelse, risiko og ansvar	Der hæftes for alle virksomhedens forpligt- elser med det man ejer personligt, og det man kommer til at eje	Man hæfter solidarisk og direkte	Det er kun selskabet der hæfter for virk- somhedens økonomi- ske forpligtelser	Det er kun selskabet der hæfter for virksom- hedens økonomiske forpligtelser
Ledelse	Ejeren	Ejeren	Direktøren + bestyrelsen	Direktøren + bestyrelsen
Muligheder for tilførsel af låne- kapital	Afhænger udelukkende af din personlige kredit- værdighed	Afhænger udelukkende af din personlige kredit- værdighed	Afhænger af selska- bets kreditværdighed. Hertil er der ofte krav om ekstern sikker- hedsstillelse	Afhænger af selskabets kreditværdighed. Hertil er der ofte krav om eks- tern sikkerhedsstillelse
Jura / Lovgivning	Ingen	Interessentskabs- kontrakt	Stiftelsesdokument Vedtægter Anpartshaver- overenskomst	Stiftelsesdokument Vedtægter Aktiehaver- overenskomst
Regnskaber	Skal minimum opfylde bogføringslovens krav. Ingen krav om revision. Regnskabet skal lige- ledes ikke offentliggøres	Skal minimum opfylde bogføringslovens krav. Ingen krav om revision. Regnskabet skal lige- ledes ikke offentliggøres	Skal opfylde bogfø- ringslovens krav i års- regnskabsloven. Krav om revision. Regnska- bet vil være offentligt tilgængeligt	Skal opfylde bogfø- ringslovens krav i års- regnskabsloven. Krav om revision. Regnska- bet vil være offentligt tilgængeligt

Om du starte alene, hvis I er flere, der gerne vil starte op sammen, skal I skrive baggrundsoplysninger for alle deltagere. Angiv hvem læseren kan kontakte.

Prøv så godt som mulig at beskrive hvad du vil i gang med, hvor det skal foregå, hvordan det skal ske, den branche du vil etablere dig inden for.

Hvis du skal etablere en virksomhed er det nødvendigt at tilmelde sig til GER (Grønlands Erhvervs-register) i Selvstyret ser her: www.ger.gl

D. Beskriv kortfattet din virksomheds idé

Et resumé vil give læseren et hurtigt overblik over din virksomhedsidé. Det bør indeholde de vigtigste oplysninger fra forretningsplanen, blandt andet en kort beskrivelse af virksomhedsidéen, byen eller bygden, hvor I vil starte.

Idégrundlag

En kort og præcis beskrivelse af din virksomhedsidé.

- Hvilken slags virksomhed vil du starte?
F.eks.: autoværksted, vvs-værksted, regnskabskontor eller andet.
- Hvilke produkter eller ydelser vil du sælge?
- Faglig kunnen.
Hvordan har du lært dit fag, for eksempel gennem uddannelse eller erhvervs erfaring.
- Andre erfaringer du har.
Her kan du for eksempel nævne dine sprogkundskaber, kendskab til branche m.v.
- Netværk.
Har du i forvejen kontakt til kunder, leverandører eller andre samarbejdspartnere?
- Hvilke lokaler skal din virksomhed have, og hvor skal virksomheden ligge?
- Hvilke maskiner og/eller andet udstyr skal du have?

Hvordan vil du udnytte dine stærke sider?

1. Hvorfor vil du starte egen virksomhed?

Hvad er baggrunden for, at du vil starte egen virksomhed? Er det f.eks. muligheder på markedet, en perspek-

tivrig produktide, konstateret behov hos en kundegruppe eller blot lysten til at være selv-stændig, inden for det område du er god til!

2. Hvordan ser du din virksomhed om et år?

Når der skal træffes de rigtige beslutninger for en længere periode, er det nødvendigt, at dine mål med virksomheden er realistiske, klart formulerede og ikke mindst målbare, så du hele tiden kan se hvor langt du er nået i forhold til dine mål.

Meget af det kan udtrykkes ved at bestemme mål for:

- Hvilke produkter eller ydelser vil du sælge om 1 år?
- Hvem skal være dine kunder om 1 år?
- Hvordan skal virksomhedens omdømme/omtale være?
- Hvor mange nye produkter har virksomheden om et år?
- Hvilke markeder sælger virksomheden på om et år?
- Hvor mange ansatte har virksomheden om et år?
- Hvor stor en omsætning/et overskud har virksomheden om et år?

Konkrete mål giver dig gode redskaber til hele tiden at kunne vurdere virksomhedens udvikling i forhold til at opnå det du ønsker og prioritere forskellige muligheder.

3. Produkt/ydelse

Det er vigtigt, at du er klar over, hvad det er du vil tilbyde.

- Hvad er det egentlig, du tilbyder?
- Hvilke særpræg har produktet/serviceydelsen?
- Hvilke problemer løser den konkrete ide eller produkt/serviceydelse?

Forklar, hvordan produktet/serviceydelsen anvendes? Fortæl, om du har opnået eller planlagt produktbeskyttelse?

4. Leverandører

Uanset, om det er en produktionsvirksomhed eller en servicevirksomhed, du tænker på at starte, har du brug for en eller flere leverandører, som du skal kunne stille krav til og stole på.

Kravene kan være

- Opfyldelse af dine specielle ønsker og krav
- Pris og kvalitet
- Leveringstid og- sikkerhed
- Betalingsbetingelser

5. Priser

- Hvad skal dine produkter eller ydelser koste?
- Hvad skal der til for at få succes på markedet? For eksempel: pris, kvalitet, leveringssikkerhed, udformning, tiltro m.v.
- Vil du være dyrere, billigere eller på det samme prisniveau som konkurrenterne?

Hvordan er din salgspris sammensat? Hvor stor en del går til dækning af:

- Produktionsløn
- Materialeforbrug
- Faste omkostninger
- Salgsomkostninger
- Fortjeneste

6. Virksomhedens kunder/marked

- Hvem er dine kunder?
- Er der andre mulige kunder i en anden by/bygd?
- Hvor stort er markedet? (Vil du sælge lokalt, regionalt eller på landsplan).
- Hvilke behov vil du dække hos dem? Tænk dig i kundens sted
- Hvad er det specielle ved din idé? Hvorfor skulle kunderne handle hos dig i stedet for hos konkurrenterne?

Beskriv, hvordan du ser dit marked, set ud fra hvor du vil afsætte dine produkter/serviceydelser (geografisk) og hvem du vil sælge til kundegrupper (prioritering af kundegrupper)

7. Virksomhedens salgskanaler

Hvilke salgs- og leveringskanaler vil du vælge? Er man i branchen vant til at sælge direkte, eller via forhandlere?

Beskriv endvidere, om produkterne f.eks. leveres via grossister eller forhandlere. Beskriv, hvilke initiativer du har taget på området.

Vurder også muligheden for interessekonflikter med virksomhedens eksisterende leverandører eller kunder. Findes der specielle "aftaler" mellem salgskanalen, leverandører og kunder, som vanskeliggør dit sag.

8. Markedsføring

Beskriv, hvorledes information om produktet/serviceydelsen formidles ud til dine kunder.

- Hvor stort er markedet? (Vil du sælge lokalt, regionalt eller på landsplan)
- Hvilke reklame- og informationsmidler vil du benytte for at få kontakt med kunderne? (Ved at reklamere i internt aviser, lokal radio, hænge reklamer i byen)
- Skal der udarbejdes brochuremateriale og salgsbreve?

Du kan med fordel udarbejde en marketingplan, som beskriver hvilke aktiviteter, der skal gennemføres.

9. Opgaver i virksomheden

Nu har du nævnt, hvilke mål du har for virksomheden. Beskriv hvilke hovedopgaver der er i forhold til at nå disse målsætninger.

Det kan være indenfor:

- Produktion
- Service
- Administration
- Økonomi
- Salg

10. Personale

Skal du have ansatte?

- Vurder behovet for ansatte, hvor i virksomheden og hvornår?
- Hvilke funktioner skal de varetage?
- Hvilke kvalifikationer skal de have?
- Skal medarbejderne være timelønnede eller funktionærer?
- Hvilke sociale tillæg skal du regne med?
- Hvilke forsikringer skal du have, og hvilke skal du overveje?

11. Konkurrentvurdering

- Størrelse og markedsposition
- Kvalitetsniveau
- Særpræg, hvad angår produkt og markedsføring
- Distributionssystem (leveringssystem?)
- Den økonomiske situation
- Opfattelse hos kunderne

12. Konkurrenceforhold

Hvilke særpræg har produktet/serviceydelsen set i forhold til konkurrenterne?

Hvad vil du satse på med hensyn til

- Pris
- Kvalitet
- Leveringstid
- Service
- Virksomhedens beliggenhed m.m.

Hvad er din begrundelse?

Hvilken indsats vil du planlægge?

13. Investeringsplaner

Hvilke investeringer er nødvendige for dig, at gennemføre for at kunne etablere din virksomhed?

Prøv at lave et etableringsbudget, som beskriver hvad du skal investere i for at gennemføre de planlagte aktiviteter (F.eks. i inventar, lokaler, maskiner og lign.)

Hvis et lån bliver nødvendig, f.eks. ved banken, kan man sagtens anvende Forretningsplanen, specielt under dette punkt

14. Finansieringsplaner

Hvordan vil du finansiere dit kapitalbehov. Hvor stort indskud er du selv i stand til at indskyde i virksomheden. Hvor meget kapital er der behov for at låne.

15. Privatforbrug

Privatforbruget er et område, man skal vurdere nøjagtigt. Hvad kan du "nøjes" med at trække ud til den private husholdning. Hvilke behov har familien for at klare dagligdagen? Det er vigtigt at få ro omkring din privatøkonomi, så du kan koncentrere dig om din virksomhed.

Hvis du har en samlever, hvad kan han/hun så bidrage med til den daglige husholdning?

- Husleje
- Mad
- Tøj
- Forsikringer
- Fornøjelser m.m.
- Bil

16. Budgetter for virksomheden

Budgetterne kan udarbejdes i samarbejde med en revisor, da det er vigtigt, at der er høj grad af troværdighed i talopbygningen.

Du bør få udarbejdet:

- **Investeringsbudget**; beskriver hvad der skal investeres for at virksomheden kan etableres (*Startbudget; udgifter i forbindelse med virksomhedsstart*)
- **Driftbudget**; beskriver forholdet mellem faste & variable omkostninger og indtægter
- **Likviditetsbudget**; beskriver kontante ind- og udbetalinger i virksomheden

Budgetterne er dit vigtigste styringsredskab i virksomheden. Derfor bør du få udarbejdet et måneds baseret drifts- og likviditetsbudget, og følger godt med i udviklingen, så du hele tiden kan korrigere dit budget når der sker ændringer.