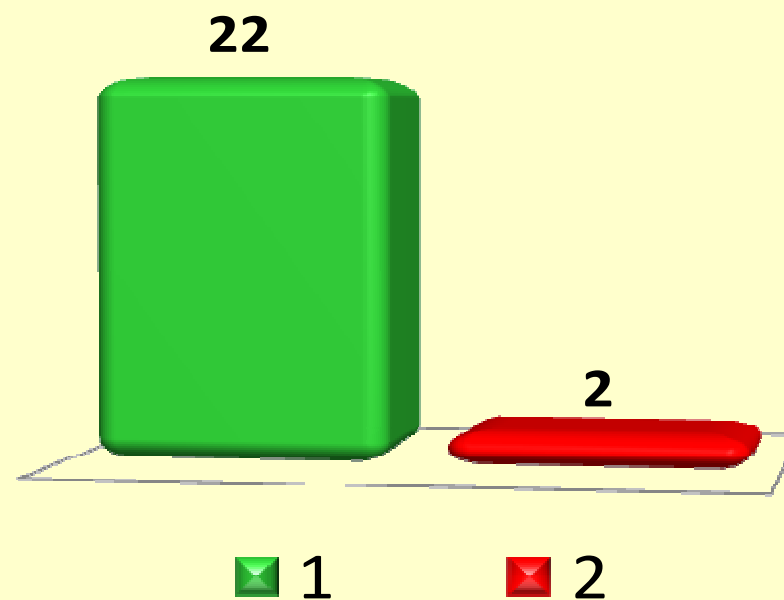


Gå till ra.ombea.com och uppge Session ID 439794

Är du redo för FÖ3?

1. Ja
2. Nej



» **Industriell ekonomi GK**
Företagandet ME1003 P3

magnus.moberg@indek.kth.se

Företagandet

- » Välkommen
- » Syfte och tidsplan
- » Annat material

<http://www.skatteverket.se/foretagorganisationer/blanketterbroschyrer/broschyrer/info/462.4.39f16f103821c58f680007865.html>

- » Frågor?

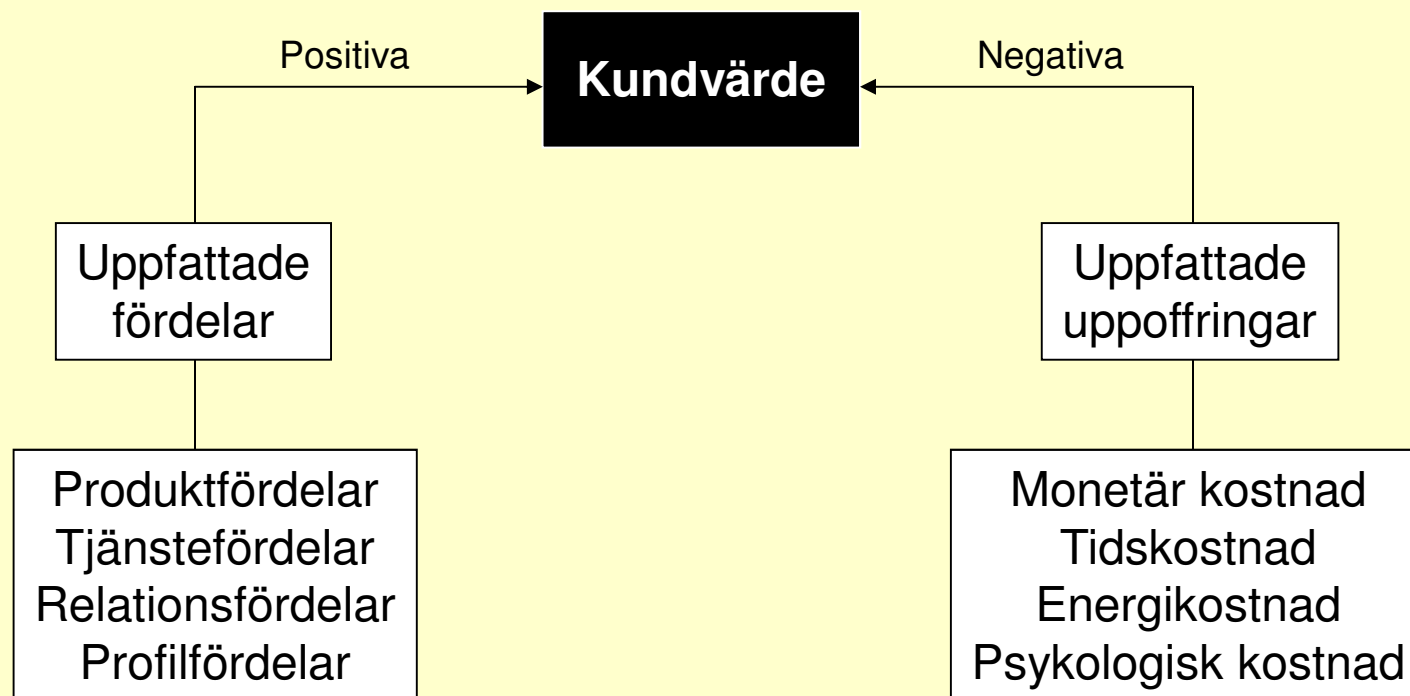
Case Manuela & Kim

- » Manuela och Kim har länge drömt om att starta eget inom programutveckling. De har tidigare läst datateknik på universitetet och arbetar nu på ett stort it-konsultbolag. De tror att många småföretagare skulle kunna tänka sig att anlita dem eftersom de själva skulle vara småföretagare.
- » Nyligen blev en kontorslokal ledig och utav en konkurrent som lägger ned får de köpa utrustning som de behöver. Totalt skulle de behöva investera 125 000 kr vardera för att kunna komma igång. De har endast 60 000 kr vardera så resterande delen behöver de låna till.
- » *Vad bör Manuela och Kim konkret göra? Ge exempel på fyra beslutpunkter de bör se över.*

Vad är nyckeln för alla företag?

» Skapa värde för kund

Kundvärde = Upplevd kvalitet / Uppoffringar



Vad krävs för att starta?

- » Ord till handling
 - Affärsidé
 - Kapital
 - Entreprenör (personnr, >18 år, ej hos kronofogden eller näringsförbud)
- » Bestäm bolagsform
- » Anmäl till skattemyndighet
 - Ansök om F-skattebevis
 - Registrering som arbetsgivare
 - Registrering för moms
- » Registrera firma hos Bolagsverket

Är varje företag unikt?

» Vision

- Ett önskvärt framtida tillstånd

» Mission

- VARFÖR finns vi? Vad är vår övergripande uppgift

» Affärsidé - hur skall affärer göras?

- VAD är erbjudandet?
- VEM är kunden och vilken är marknaden?
- HUR skall det göras. Vilka resurser och vilket behov skall tillfredställas?

» Strategier och kritiska framgångsfaktorer (KFF:er)

Vilket är företaget?

- "Vi ska erbjuda ett brett sortiment av form- och funktionsriktiga heminredningsartiklar till så låga priser att så många som möjligt ska ha råd att köpa dem."
- "Vi ska med god affärsmässighet, engagerade och kunniga medarbetare och med förankring i vår särart, uppfylla våra medlemmars och kunders förväntningar på god mat till vardag och fest."
- "Är att erbjuda affärssystem, baserade på avancerad komponentteknologi, som förbättrar våra kunders handlingsfrihet och därigenom också deras långsiktiga konkurrenskraft."

Hur får de oss att köpa?

» Vad är marknadsföring?

- "Alla de åtgärder ett företag gör för att få större avsättning på sina produkter eller tjänster."
- Ax till limpa eller Magen till hagen

» STP

» 4P...

- Produkt (vilket behov)
- Påverkan
- Plats
- Pris
- Personal (VAD vs HUR)

» Word of mouth, ny vs. gammal kund

Dela in företag

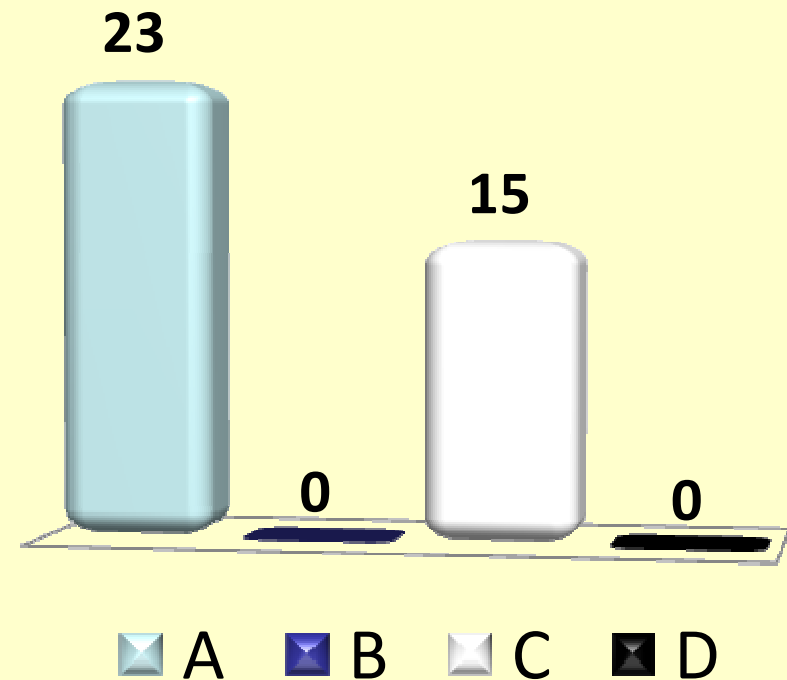
- » Verksamhet
- » Lokalisering och internationaliseringsgrad
- » Näringsgren/bransch (SNI-kod)
- » Storlek
- » Ägandeförhållande
- » Juridisk form

Juridisk form

	Enskild firma	Handelsbolag	Aktiebolag	Ekonomisk förening
Antal ägare	En	Minst två	Minst en	Minst tre
Juridisk person	Nej	Ja	Ja	Ja
Ekonomisk ansvar	Obegränsat	Obegränsat och solidariskt	Begränsat till satsat kapital	Begränsat till satsat kapital
Beskattning	Ägaren skattar	Ägarna skattar	Företaget skattar för vinsten och ägarna för ev. utdelning	Föreningen skattar för vinsten och ägarna för ev. utdelning
Övrigt	Enkel form	Vinsten delas enligt lag mellan ägarna om man inte kommit överens om något annat i ett avtal. Finns även Kommanditbolag	Kärvs minst 50 000 kr i startkapital och revisor (ej små AB)	Syftet är att gynna medlemmarna. Kooperativ verksamhet Revisor krävs

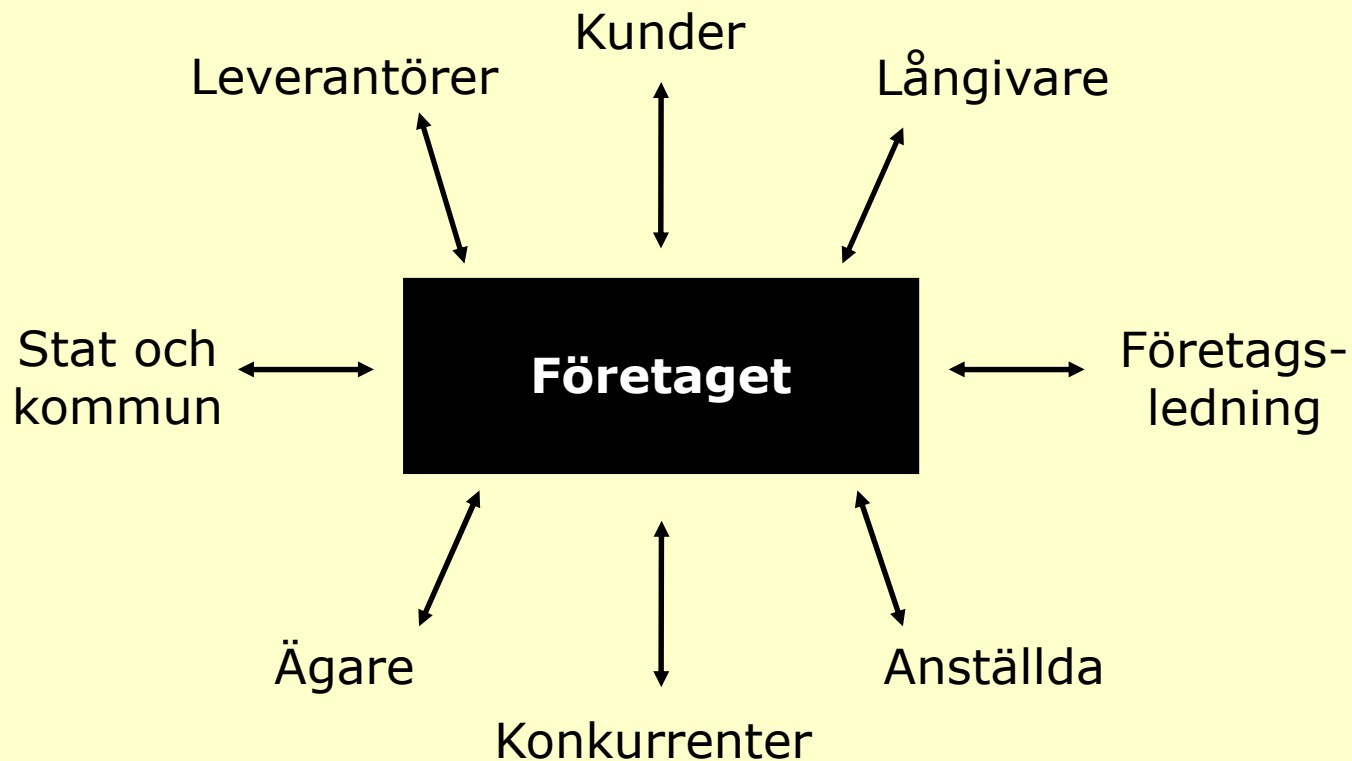
Vilken är den mest förekommande företagsformen i Sverige?

- A) Enskild firma
- B) Handelsbolag
- C) Aktiebolag
- D) Någon annan form



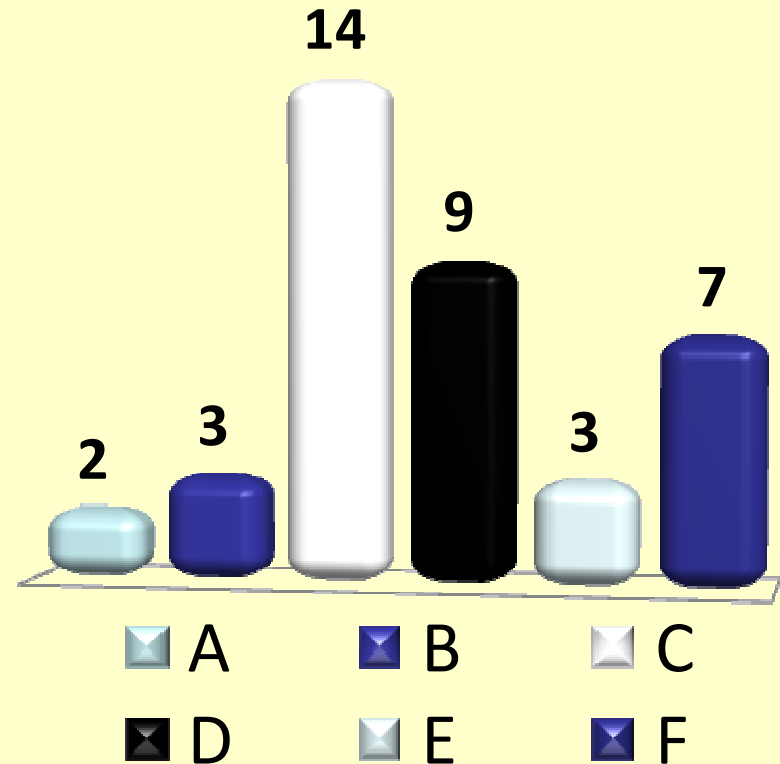
Vem bryr sig?

» Intressenter

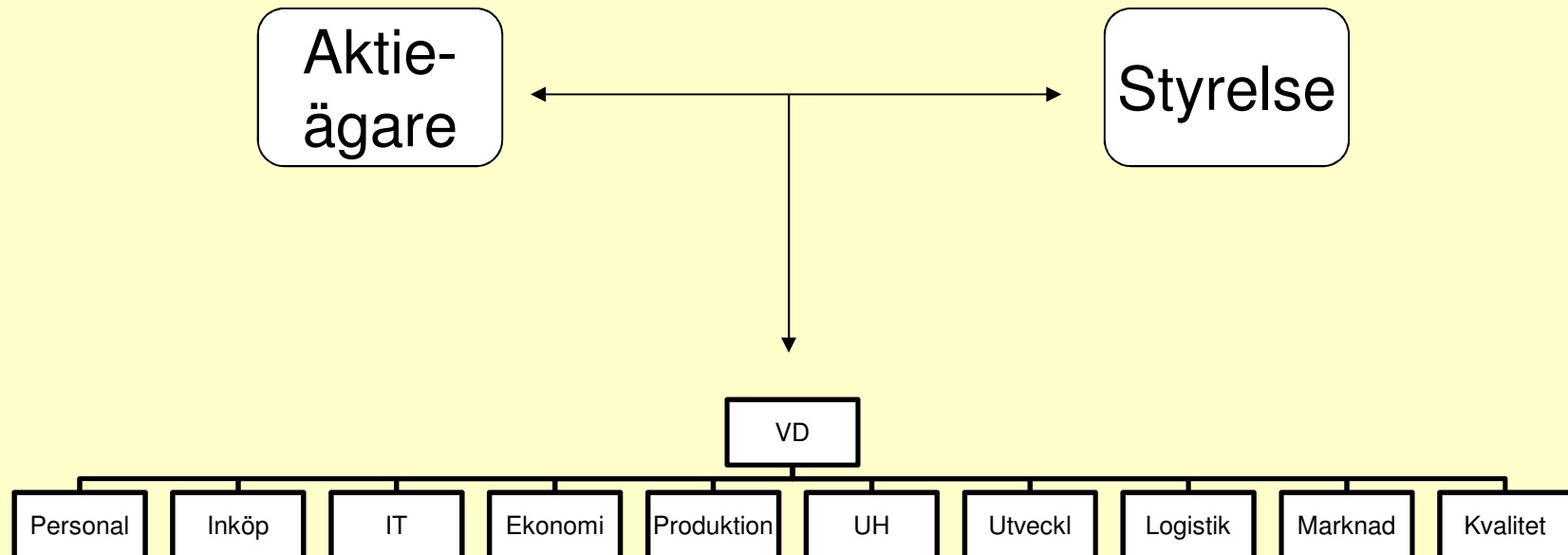


Vem bestämmer ytterst över företaget?

- A) VDn
- B) Personalen
- C) Ägaren
- D) Kunden
- E) Skatteverket
- F) Styrelseordförande

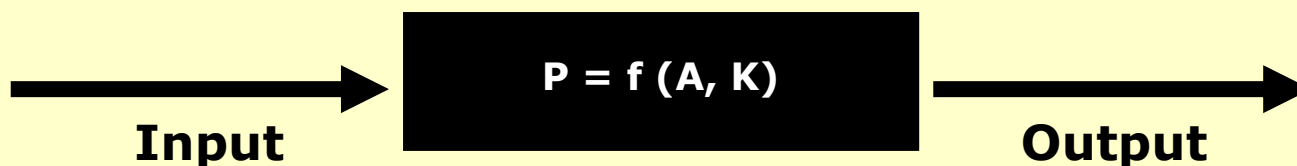


Vem bestämmer?



Att styra verksamhet

- » Effektivitet – måluppfyllelse - lönsamhet
- » Mjuka verktyg
 - Organisationsform och ansvar
 - Företagskultur ("anda") värderingar
- » Hårda verktyg
 - Affärsplan/verksamhetsplan
 - Kalkyler, kostnadscenter, budget, belöningsystem



Organisation

» Varför organisera?

- Uppnå mål som inte är möjliga att nå med hjälp av en enskild människas arbete. $1 + 1 = 2,4$

» Informell organisation

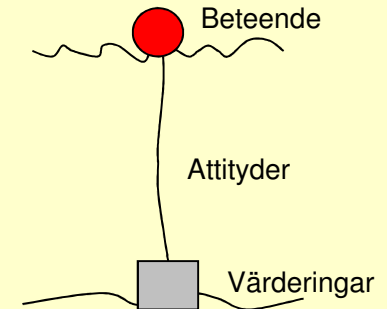
» Formell organisation

- Funktions-
- Divisions-
- Matris-
- Platta//Process-

» Vad är en bra organisation?

Ett "tänk"

- » Värderingar
- » Exemplet "The Toyota way" - LEAN
 - Kärnpunkten är att få bort allt slöseri
 - Kaizen (5 x Varför)



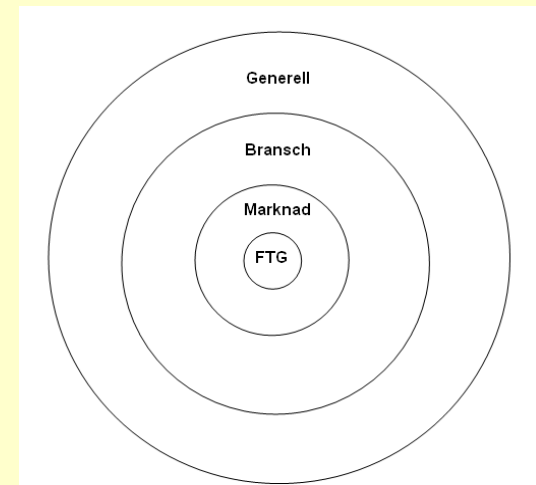
Omvärld

» Omvärld och miljö

- Generell miljö - sånt som kan påverka men ej direkt relevant
PEST-analys
- Bransch - relevanta miljön för organisationen
(SNI-kod) Utbud, producenter, leverantörer, person, teknologisk
5-kraftsanalys
- Marknad - "domän" - den specifika miljön som företaget rör sig i
Konsumenter, produkt, säljare, struktur

» Analys av omvärld

- Osäker, orsak och behandling
- Globalisering, Internet, ombytlighet...



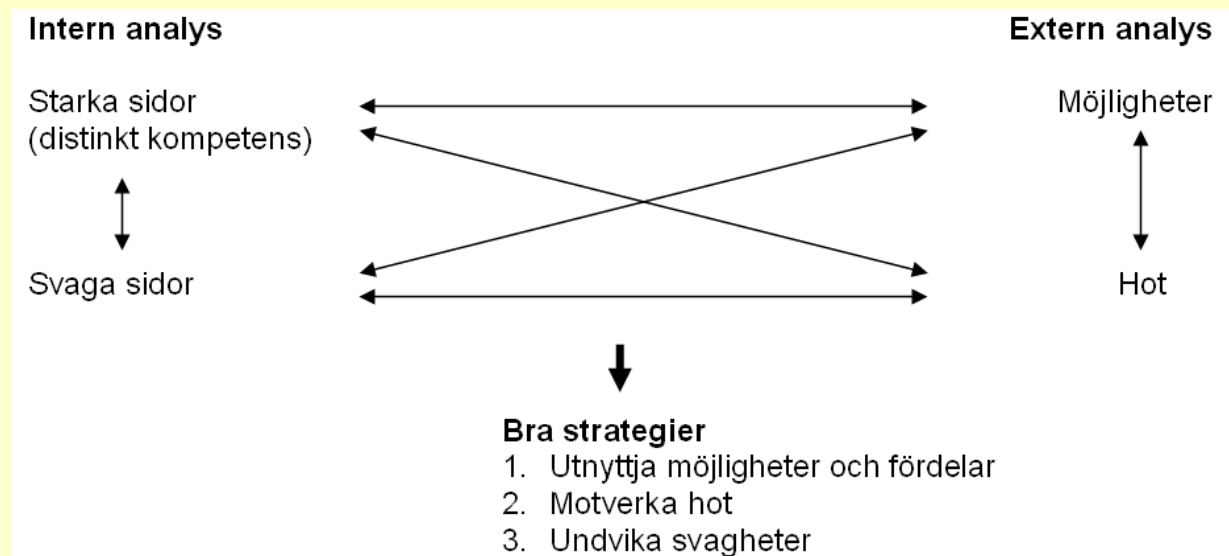
Nuläges-analys

» SWOT

- Styrkor och svagheter är interna
- Möjligheter och hot är externa

S	W
O	T

» Vad är det som händer och hur påverkar det våra/mina möjligheter att nå våra/mina mål?



Affärsplan

» Affärsplan

- Företagets långsiktiga verksamhet (3-5 år)
- Beskriver affärsidé och marknadsförutsättningar
- Innehåller beräkningar av lönsamhet och kapitalbehov
- Den "jobbiga" kompisen – alla saker sker två gånger

» Innehåll

- Företagsinfo, Organisation, Historik, Affärsidé (relatera vision/mission), Omvärldsanalys, Marknadsstrategi – KFF:er, Resurser, ekonomi och budget, SWOT-analys / riskanalys

» Hur att göra en affärsplan?

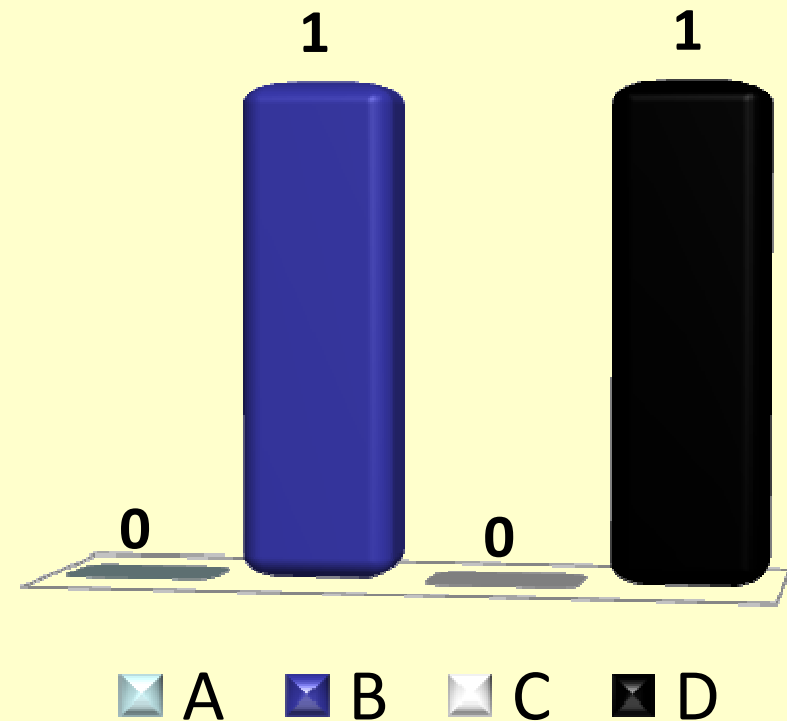
- Litteratur, handböcker, kurser, Nyföretagarcentrum, ALMI etc.
- Det finns 1 miljon mallar och ta hjälp

Affärsmannaskap

- » Gott affärsmannaskap – påverkar allt
 - Vem betalar din lön?
 - Kunden är i fokus och medarbetaren är verktyget för att nå målet – Alla är *“part-time salesmen”*
 - Handlar till stor del inte om VAD utan HUR
- » Affärsmannaskap
 - Förmåga att kunna sin marknad
 - Förmåga att förstå kundens behov och veta vad den vill ha
 - Kunskap om vad man kan prestera och leverera
 - Skapa attraktivt erbjudande för långsiktigt *“win-win”* – kunden kommer tillbaka

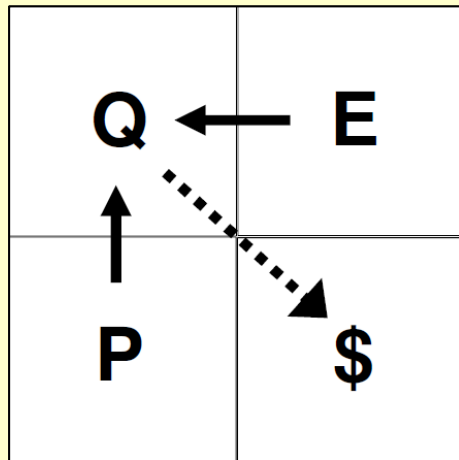
Vad är sant om framgångsrika företag

- A) De har alltid en nedskrivnen affärsidé
- B) De har en blandning av tur och tajmingförmåga
- C) Det är ledningen som fattar de avgörande besluten
- D) De har en stark ledare



Resumé och nästa steg

- » Enkelt att starta – utmaningen ligger i att gå från idé till genomförande dvs. ta teori till praktik
 - Success = Skills + Work Timing + Luck
- » Nästa steg
 - Trailer 3 Inför Produktkalkylering <http://youtu.be/3CZhmXUz92w>
 - Intro IF1



Case Manuela & Kim

- » Manuela och Kim har länge drömt om att starta eget inom programutveckling. De har tidigare läst datateknik på universitetet och arbetar nu på ett stort it-konsultbolag. De tror att många småföretagare skulle kunna tänka sig att anlita dem eftersom de själva skulle vara småföretagare.
- » Nyligen blev en kontorslokal ledig och utav en konkurrent som lägger ned får de köpa utrustning som de behöver. Totalt skulle de behöva investera 125 000 kr vardera för att kunna komma igång. De har endast 60 000 kr vardera så resterande delen behöver de låna till.
- » *Vad bör Manuela och Kim konkret göra? Ge exempel på fyra beslutpunkter de bör se över.*

Inlärningsfrågor modul 1

» 1:1

- Beskriv och motivera de, enligt dig, viktigaste delarna i en affärsplan samt analysera ditt företags affärsidé utifrån: vad, vem och hur.

» 1:2

- Beskriv kort innebörden av omvärldsanalys samt vilka omvärldsfaktorer du anser vara viktigast för ditt företag i dagsläget?

» 1:3

- Utifrån beskrivningen av Case Manuela och Kim. Vad anser du att Manuela och Kim konkret bör göra? Exemplifiera och motivera ditt svar.

» **Frågor?**