

Affärsplanens innehåll

Hos Bemanning18 kan du erhålla uppdrag att arbeta med affärsplaner hos uppdragsgivare som ska användas vid presentationer för finansiärer. Somliga uppdragsgivare har redan en affärsplan och där din uppgift blir att vidareförädla den. Andra uppdragsgivare däremot önskar att du ska starta från början i arbetet med affärsplanen.

Men i generella termer vad ska en affärsplan innehålla som ska presenteras för finansiärer? Någon på förhand given mall finns inte. På nätet kan man finna olika förslag. Du kan även hämta förslag i boken "Företagsfinansiering och ägarspridning" publicerad hos Företagsöverlåtelser.se. Boken kan du kostnadsfritt hämta [här](#) på vår hemsida.

Har du synpunkter på denna artikel? Hör av dig till oss: info@bemanning18.se

Hälsningar

Teamet Bemanning18

1. Affärsidé

Här vill finansiären erhålla kunskap om bland annat företagets affärsidé, vilka mål företaget har på kort och medellång sikt samt en vision om var ägarna och ledningen tror att företaget befinner sig om tre år.

Exempel på underrubriker:

- Affärsidé.
- Mål (om sex respektive tolv månader, t ex omsättning, lönsamhet, marknadsandel).
- Vision (företagets situation om tre år).
- Nuläge (t ex företagets omsättning, lönsamhet och marknadsandel).
- Intäktsmodell.

2. Produkt

Här vill finansiären erhålla kunskap om bland annat vilka produkter (varor och tjänster) företaget säljer, hur man säljer, unikheten hos produkterna samt om det finns patent och licenser.

Exempel på underrubriker:

- Produkter som företaget säljer.
- Unikheter: Vad särskiljer företagets produkter från andra produkter på marknaden?
- Säljorganisation, hur sker försäljningen?
- Patent (om produkterna baseras på patent ägda av andra än företaget).
- Licenser (om produkterna baseras på att erhålla licenser från andra företag eller om företaget är licensgivare).
- Livscykeln: Hur länge är din produkt gångbar, hur ser utvecklingstakten ut i branschen? Är det som med mobiltelefoner, att det ständigt kommer nya versioner?

3. Marknad

Här vill finansiären erhålla kunskap om bland annat marknadens nuläge och utveckling, företagets position och mål på marknaden, vilka konkurrenterna är och hur företaget möter konkurrenterna, dvs företagets styrka gentemot konkurrenterna och hur företaget agerar för att positionera verksamheten och utöka marknadsandelen.

Exempel på underrubriker:

- Marknad: omsättning, nuläge och förväntad utveckling.
- Konkurrenter: Vilka är konkurrenterna, deras svagheter och styrkor?
- Företagets position: Bland kunderna och gentemot konkurrenterna.
- Marknadsföring: Hur hanterar företaget sin marknadsföring?
- Varumärken: På vilket sätt positionerar företaget sina varumärken och på vilket sätt är de juridiskt skyddade?
- Prissättning: Hur sker prissättning på marknaden generellt och hur sätter ditt företag sina priser? Lönsamheten per såld produkt? (Om du vill kan du istället ta upp lönsamheten under rubriken "Ekonomi".)

4. Produktion

Här vill finansiären erhålla kunskap om bland annat huruvida företaget bedriver eget utvecklingsarbete och om det finns underleverantörer i produktions- och utvecklingsarbetet knutna till företaget.

Exempel på underrubriker:

- Metodik: På vilket sätt tas varan/tjänsten fram?
- Organisation: Hur hanteras framtagningsarbetet?
- Underleverantörer: I vilken mån används underleverantörer/ externa konsulter och till vad? Hur beroende är företaget av dem?
- Utveckling: om företaget bedriver utvecklingsarbete, på vilket sätt?

5. Ledning, organisation, ägare

Här vill finansiären erhålla kunskap om bland annat vilken erfarenhet och kompetens som finns hos ledningen och i styrelsen, hur företaget är organiserat, vem som äger företaget samt vem som är revisor.

Exempel på underrubriker:

- Företagsledning: vad har ledningen gjort tidigare? Erfarenheter?
- Styrelse: Vilka personer och vilken erfarenhet finns inom styrelsen? På vilket sätt är styrelsen aktiv i bolaget? Är styrelsen ägare i företaget eller innehavare av optioner?
- Organisation: Företagets organisation, hur är den utformad, antal anställda?
- Revisor: Vem och sedan när?
- Ägande: Vem äger företaget, finns optioner utställda och i så fall till vem?

6. Ekonomi

Här vill finansiären erhålla kunskap om bland annat företagets hittillsvarande ekonomiska och framtida utveckling och vad nytt kapital i företaget ska användas till.

Exempel på underrubriker:

- Investeringar: Vilka investeringar behövs de närmaste sex, tolv, respektive arton månaderna. Det nu aktuella beloppet, vad ska det användas till?
- Ekonomisk utveckling: Hur ser företagets ekonomiska utveckling ut fram till nuläge, en sammanfattning av resultat- och balansräkningen, några nyckeltal som t ex soliditet och kassalikviditet.
- Måluppfyllelse: Vilka ekonomiska mål har företaget haft? Har målen uppnåtts, om inte, varför?
- Resultat- och balansbudget: Tre, sex, tolv respektive arton månader framöver. Argument som styrker budgetarna. Var inte alltför detaljerad i budgetarna, realismen att gå ner på kronnivå kan ifrågasättas.
- Kassaflödesbudget: Se resultat- och balansbudget här ovan.

7. Exit

En investerare vill veta om du redan nu tänkt på en exit och hur den skulle kunna se ut? Finns det några företag som är lämpliga köpare av företaget, ska företaget noteras eller vad planeras?

Du kan även på YouTube läsa våra PowerPoint-bilder baserade på denna artikel, som används i seminarier, klicka på YouTube-symbolen...

