

Konsulent

- start som selvstændig konsulent

Danmark skal overleve på at være et videnssamfund, siger de økonomiske spåmænd. Der handles da også med viden som aldrig før. Viden er faktisk en af de vigtigste "varer", og området er i hurtig vækst. Det tiltrækker mange iværksættere.

Man kan handle med viden inden for alverdens faglige områder. De strækker sig fra de gammelkendte, nemlig juridisk rådgivning, revisorydelser, ingeniørtjenester, til nyere områder som psykologhjælp, IT-assistance, kommunikationstjenester og kunstneriske koncepter. Alle fag uden undtagelse åbner muligheder udvikling og salg af konsulentytelser, og kun fantasien sætter grænser.

Før man springer ud i et liv som selvstændig konsulent, er det en god ide at gennemtænke og planlægge det grundigt. Det kan være betingelsen for at få succes på et marked, hvor det kan være svært at trænge ind, og hvor der er stor konkurrence.



Er du en god konsulent?

Start med at teste dig selv:

		Helt sikkert	Som regel	I tvivl
1	Jeg er god til at lytte til folk og forstå deres behov			
2	Jeg har en god faglig ballast			
3	Jeg har solid erfaring fra tidligere jobs			
4	Komplekse problemer tiltaler mig			
5	Jeg kan organisere og tilrettelægge et stykke arbejde			
6	Jeg kan opstille realistiske arbejdsplaner			
7	Jeg kan leve med, at indtjeningen svinger			
8	Jeg har et stort netværk inden for mit faglige område			
9	Jeg er helt opdateret inden for mit fag			
10	Jeg er god til at tilegne mig ny viden hurtigt			
11	Jeg ved, hvor jeg skal søge ny viden			
12	Jeg er kreativ og fyldt med ideer			
13	Jeg har godt humør og ser lyst på tingene			
14	Det gør ikke noget, at arbejdsdagene kan blive lange i perioder			
15	Jeg er god til at vende problemer til muligheder			
16	Jeg synes det er spændende at blive stillet over for uventede opgaver			

Hvis du har mindst 12 krydser i "helt sikkert", så er der et godt grundlag at gå videre på.

Hvad vil du tilbyde?

Din faglighed er udgangspunktet for din service. Men personlighed og erfaring er også meget vigtigste ressourcer. Meget synes at give sig selv. Hvis du er journalist kan du tilbyde at researche og kommunikere for dine kunder. Hvis du er arkitekt, leverer du ideer i form af tegninger og overvågning af byggeprocesser. En læge tilbyder diagnoser og behandlinger. Et oversættelsesbureau leverer en korrekt tekst. Osv.

Men mange kommende konsulenter kan have gavn af at vende tingene lidt på hovedet. At tænke deres serviceydelse igennem med kundens bredere behov i tankerne. Spørg dig selv:



- Om du sørger for, at teknik bliver anvendt optimalt ude hos kunden med gode effekter for produktivitet, arbejdsglæde, miljø eller noget andet?
- Om du hjælper din kunde med at overholde love og regler eller bureaukratiske finurligheder, så han/hun ikke kommer i klemme?
- Om du henter viden hjem fra udlandet eller fra andre organisationer og omsætter den til en form, som kan anvendes hos din kunde? Eller omvendt flytter viden fra Danmark til udenlandske brugere?
- Om du får din kunde til at fremstå i et fordelagtigt lys over for bestyrelse, ledelse, medarbejdere eller andre?
- Om du leverer udefra kommende og uvildige "øjne og ører", og sætter fingeren på kritiske punkter hos din kunde, så han/hun kan udvikle sig selv eller sin virksomhed?
- Om du "rydder op" for kunden?
- Om du udvikler ideer og koncepter, som du præsenterer for kunderne, som så selv kan arbejde videre med dem, eller indgå i et samarbejde med dig om at gå videre med dem?
- Om du løser et kapacitetsproblem hos kunden og dermed hjælper med at nå vigtige tidsfrister. Eller bidrager til at undgå faste (dyre og besværlige) ansættelsesforhold?
- Om du bidrager til, at din kunde lærer noget nyt eller bruger viden på nye måder?
- Om du styrker kundens livskvalitet eller prestige, som ligger ud over den konkrete opgave?
- Om du kvalitetssikrer dine kunders eget arbejde?

Der er mange store og kendte konsulentfirmaer. Ofte foretrækkes de store, fordi kunderne tænker traditionelt. Eller fordi de er bange for, at du ikke har en tilstrækkelig stabilitet i markedet. Du skal kunne noget andet end de store. Det er meget vigtigt at du kan redegøre for dine særlige konkurrencefordele. Tænk grundigt igennem og sæt ord på.



Udgangspunkt for start

Der er flere måder at starte på. Der er fordele og ulemper ved alle:

Starte enkeltmandsfirma

Det er meget simpelt at starte et personligt ejet firma. Med et sådant firma er man helt sin egen herre og kan skabe sit eget forretningskoncept. Man kan være fleksibel, også i forhold til private gøremål. Ulempen kan være, at det tager tid at få firmaet op i gear, og det er hårdt arbejde. Mange har en forventning om, at de med et sådant firma får mere tid til familie og fritid. Det viser sig ofte at være en illusion.

Købe sig ind i/blive partner et andet firma

Man skal starte flere sammen, eller købe sig ind i et allerede eksisterende firma. Her kan man nyde godt af et fagligt fællesskab og en arbejdsdeling. Volumen giver muligheder for større og mere lukrative opgaver. Ulempen er, at noget af uafhængigheden forsvinder, og at man også skal imødegå større faste udgifter.

Samarbejde i netværk

Der findes firmaer, som er løsere sammenslutninger af konsulenter. De arbejder typisk inden for samme hovedområde og kan markedsføre sig i fællesskab under samlende overskrifter. De løser dog opgaver individuelt, og de har hver sin separate økonomi.

Hægte sig på en franchise

Inden for eksempel ledelsestræning og IT findes der faste koncepter. Man kan købe sig retten til at markedsføre den pågældende ydelse inden for et nærmere afgrænset distrikt. Det kan være en god måde at få adgang til anerkendt og velafprøvet produkt og måske også til en kundekreds. Man har en masse support i ryggen. Ulempen er man mere bliver en medarbejder end en selvstændig. Der er også en del useriøse koncepter og forretningsideer, som ikke tilpasset danske vilkår.

Freelance / solovirksomhed

Har du startet eget personligt firma og har du planer om kun at være dig selv uden ansatte, har du en solovirksomhed. Eller selvstændig freelancer. Forskellen på en iværksætter og en freelancer er udelukkende om man ønsker at vokse til et firma med ansatte.

Freelancer som lønmodtager

I nogle brancher, for eksempel blandt journalister, er freelancing velkendt. I denne form er man ikke selvstændig, men lønmodtager, som løser midlertidige opgaver. Fordelen er, at man har et sikkerhedsnet, fordi man kan få dagpenge i stille perioder. Ulempen er, at man nemt bliver en "løsarbejder", som har svært at få økonomisk overskud nok til at udvikle et egentligt forretningskoncept. I mange brancher er det svært at få kunden til at "ansætte" sig.



I kontakt med kunderne

For at komme i kontakt med kunderne, kan du annoncere, komme i fagbogen og lave brochurer. Men konsulenter inden for de fleste brancher må erkende, at det ikke er udgifterne og møjen værd.

Tilfredse kunder er den bedste reklame for en konsulent. De kommer tilbage. Og de giver tips videre til andre. Det er en proces, der tager tid. Derfor er markedsføring i konsulentbranchen tit også "op-ad-bakke" de første år.

En web site/domænenavn er et must for enhver konsulent.

Brug og skab dit eget netværk

Markedsføring i konsulentbranchen er i høj grad baseret på netværk. Sørg derfor for hele tiden at udbygge og vedligeholde dit netværk. Du kommer ikke uden om at være opsøgende. Det er nemmest at komme i gang med opgaver for nogen, man kender i forvejen. For eksempel en tidligere arbejdsgiver. Eller en tidligere kunde eller samarbejdspartner. Kolleger og studiekammerater kan også være indgange til opgaver. Men du skal ikke forvente, at folk køber dine ydelser bare, fordi de har sympati med dig. Der skal være noget i det for dem.

Du skal tænke nøje igennem, hvad de får du af samarbejde med dig, før du kontakter dem. Vær helt ærlig med, at du er på jagt efter interessante opgaver. Spørg ind til deres ideer og forslag. Om markedsføring i netværk se for eksempel www.jobdesign.net.

Værk aktiv på de sociale medier som Facebook og LinkedIn. De får pludselig stor betydning når du starter som selvstændig konsulent.

Læs mere om Salg og markedsføring på www.100svar.dk/kundens-behov

Udbud

En del konsulentopgaver kommer i udbud. De offentliggøres i dagspressen eller på udbudsgivernes hjemmesider. Man kan holde øje med opgaver, som passer til ens faglighed. Mange opgaver, herunder især opgaver i udlandet, løses af konsortier af firmaer. Det er derfor en god ide at have et (internationalt) netværk af samarbejdspartnere. Vær opmærksom på, at det er tidsmæssigt krævende at byde på opgaver. Og man skal demonstrere solid erfaring og seriøsitet for at få en chance.

På www.raadgiverboersen.dk og www.amino.dk/freelancer kan du byde på opgaver som virksomheder lægger ud.

Økonomi

En konsulent behøver ikke at satse de store penge. Risikoen er mindre end i så mange andre brancher. Det betyder til gengæld en vis konkurrence om de gode opgaver. Derfor er det en god ide at undersøge økonomien meget omhyggeligt. Du skal lave et budget



for at få et overblik. Budgettet skal hvile på de valg, du har gjort dig om, hvilken slags firma, du gerne vil drive. Det er nødvendigt at undersøge priser og omkostninger i marken, for at budgettet kan blive så solidt som muligt.

Typiske priser (2010) ligger i størrelsesordenen på 550 -1400 kroner i timen plus moms. Priserne afhænger både af kunderne og af opgaverne. Vanskelige opgaver og hasteopgaver kan være dyrere. I faglige områder, hvor der er mange om buddet, er priserne pressede. Opgaver, som varer længere tid, og som er bestilt på forhånd, opnår en lavere timepris.

Jo mere kendt/eftertragtet du er jo højere pris kan du tage.

Meget ofte vil du blive bedt om at give et fast tilbud. Her skal du selv sikre, at du henter en fornuftig timepris hjem. Efterhånden vil du få erfaring for, hvor lang tid opgaverne tager.

Fakturerbar tid

Regn med, at du skal bruge tid på at administrere og videreudanne dig. Du vil også komme til at bruge tid på at kontakte kunder og lave tilbud, som aldrig giver pote i form af opgaver.

Derfor skal du forholde dig til hvor meget "fakturerbar tid" du har. Som ansat i en virksomhed arbejder du 37 timer om ugen og får løn for 37 timer. Som selvstændig arbejder du sikkert 50 timer, men kan kun fakturere 10 - 20 timer om ugen. Du skal derfor sikre en respektabel timeløn eller udarbejde tilbud der har et tilpas stort overhead.

Årsbudget

Eksemplet viser et årsbudget for en lille enkeltmandsvirksomhed. Denne konsulent sælger viden/konsulentydelse til en fast virksomhed 380 timer om året. Desuden er hun tilknyttet en undervisningsinstitution som underviser. I gennemsnit løser hun desuden seks specifikke opgaver om året til virksomheder, som hun selv opsøger.

For et par år siden udgav hun en bog, som hun stadig får royaltys på.

Samler man disse aktiviteter sammen og viser dem i et årsbudget, kommer det til et se sådan ud:



	Pr. år eks. moms
Omsætning:	
Fast aftale med firma A, 380 timer om året a kr. 550	209.000
Undervisning for institution B	45.000
5 opgaver af x-type a kr. 25.000	125.000
1 opgave a y-type a kr. 70.000	70.000
Royalty på bog	<u>20.000</u>
I alt	469.000
Omkostninger ved driften:	
Leje af lokale	45.000
Udgifter til bil	40.000
Mobiltelefon, internet m.v.	16.000
Revisor, administration m.v.	15.000
Kontorudstyr og materialer	18.000
Forsikringer	8.000
Efteruddannelse	<u>10.000</u>
I alt	142.000
Overskud (Omsætning – Omkostninger ved drift)	327.000

Lav dit eget budget. Er beløbet på bundlinien stort nok? Hvis ikke, må du igennem budgettet igen. Hvordan du kan øge din omsætning? Eller hvordan kan du få udgifterne ned?

Lav herefter budget for alle måneder i et år. Og for flere år. Vær opmærksom på, at det kan tage tid at få en kundekreds. I den tid vil indkomsten være lav.

På www.startvaekst.dk/budgetter kan du finde et regneark, hvor tallene kan lægges ind. Her kan du nemt ændre og se, hvad der sker.

Etableringsbudget

Hvis du starter fra bunden, er det en god ide at lave et etableringsbudget. Det kan for eksempel se således ud:



Budget for etablering: Lille enkeltmandsvirksomhed

Oprettelse af mobiltelefon og IT:	1.500
Optagelse i telefonbøger:	300
Logo, visitkort og brevpapir:	2.500
Hjemmeside:	5.000
Startudgifter til revisor:	6.000
Kontorudstyr:	25.000
Indretning af lokaler	25.000
Diverse:	<u>3.500</u>
I alt kr.:	68.800

Hvor kommer pengene fra?

Hvis du vil starte virksomhed, er det en stor fordel, hvis du har sparet noget op. Måske kan du tage lån i hus eller lejlighed for at dække etableringen og de første måneders drift. Nogle iværksættere kan låne penge i familien. Andre har en etableringskonto i banken, hvor de har sparet op over en årrække.

Mange banker vil gerne hjælpe med at finansiere. Du kan oprette en kassekredit. Hvis du har planer om at vokse, kan du eventuelt søge "vækstkaution" eller "kom-i-gang-lån", som også tilbydes via bankerne. Se på vækstfondens hjemmeside om disse muligheder: www.vaekstfonden.dk. Alle banker beder om at få detaljerede budgetter og planer. På www.100svar.dk/budgetter kan man se mere om, hvordan man får et godt samarbejde med sin bank.

En del konsulenter starter deres firma glidende ved siden af andet job. Det giver et fundament, indtil kundekredsen er bygget op.

Supplerende dagpenge

Der findes ikke offentlige tilskud til investeringer i og drift af konsulentfirmaer. Nogle konsulenter starter dog med en periode på supplerende dagpenge. Der er dog skrappe begrænsninger på handlefriheden. Se www.ase.dk, som har udarbejdet en pjece om selvstændig bibeskæftigelse. Eller spørg i din egen arbejdsløshedskasse.

Personale

Nogle konsulenter har personale, hvis ikke fra første færd, så på et senere tidspunkt. Man kan få kontakt til medarbejdere ved at henvende sig til Jobcenter eller ved at annoncere. Men i praksis vælger mange konsulenter at ansætte nogen, de kender i forvejen og har tillid til. Du kan også henvende dig på



uddannelsesinstitutionerne og hyre fleksibel studenterarbejdskraft. Det kan være en frugtbar løsning både for konsulenten og studenten.

Når du ansætter medarbejdere, skal de have et ansættelsesbrev. Det gælder også medarbejdere på deltid. Brevet skal indeholde alle væsentlige vilkår. For eksempel arbejdssted, løn, arbejdstid, ferie, pension, opsigelse m.v. Nogle (mest større) firmaer har overenskomst med en eller flere fagforeninger. Men der er ingen regler om, at konsulenter skal beskæftige organiseret arbejdskraft. Læs om ansættelsesbrev på: www.startvaekst.dk/Ansaettelses-cirklen

Ledelse

Du skal regne med, at du skal lære medarbejderne op i starten. Du skal også bruge tid på at lede dem. Man skal tænke nøje over, hvad der skal til for at være en god leder i netop dit firma. Mange medarbejdere i konsulentfirmaer har brug for – og kan administrere – at have en lang line. De vil oftest også ønske at have stor indflydelse på virksomhedens strategi. Og sætte pris på at se deres resultater omsat i overskudsdeling, aktieoptioner eller andet.

Nogle konsulenter ønsker ikke at have ansatte. Men de har et netværk af dygtige kolleger, som de har tillid til og kan trække på. Specialuddannede folk, som dækker tilgrænsende områder. Sammen kan de byde på og løse flere og større opgaver. Og de kan henvise til hinanden.

Bliv fundet og find kollegaer og konkurrenter på www.raadgiverboersen.dk. Du kan selv oprette dig og komme i selskab med andre selvstændige konsulenter

Registrering af virksomhed

Når du ved hvad du skal sælge, har en rimelig klar fornemmelse af hvem og hvor mange der vil købe det du sælger og økonomien kan hænge samme, skal du starte/registrere din virksomhed. Det er meget nemt at starte en enkeltmandsvirksomhed i Danmark. Der er tre ting der skal være i orden, når du starter virksomhed:

1) Registrering

Du kan registrere direkte via internettet på www.webreg.dk. Du får så en særlig registreringsanmeldelse, hvor du skal skrive alle dine personoplysninger, driftsform og fortælle, hvilken branche din virksomhed er indenfor. Det er alt.

2) Tilladelser

Selvom du er blevet registeret/har fået momsnummer, kan det godt ske, at du også skal have nogle tilladelser til at udføre dit erhverv. Måske skal du kontakte Kommunens tekniske forvaltning for at høre



om du må bruge dine lokaler til erhvervsformål eller du skal godkendes til at sælge fødevarer.

3) Regnskabspligt

Det at føre regnskab et vigtigt styringsredskab i din virksomhed, men det skal også bruges til at opfylde statens regler om regnskabspligt og momsafregning.

Reglerne gælder både for virksomheder der drives på fuldtid og på deltid. Det er dog ikke et krav at registrere virksomheden, med mindre der er en omsætning på over 50.000 kr. om året.

Virksomhedsformer

Når du starter virksomhed skal du vælge hvilken virksomhedsform du vil starte under. De almindeligste er:

Enkeltmandsvirksomhed

Personligt ejet enkeltmandsvirksomhed - dette er den mest enkle virksomhedsform. Der er ingen kapitalkrav, og ejer hæfter personligt med alt, hvad man ejer.

Interessentskab (I/S)

Interessentskab (I/S) - dette er en personligt ejet virksomhed blot med flere ejere. Der er ingen kapitalkrav og ejerne hæfter hver især personligt og solidarisk. Det anbefales at få udarbejdet en interessentskabs-kontrakt.

Læs mere på www.startvaekst.dk/interessentskabs-kontrakt

Anpartsselskab (ApS)

Anpartsselskab (ApS) - ApS'et kan stiftes af en eller flere personer og selskabet skal anmeldes til Erhvervs- og Selskabsstyrelsen. Der er et kapitalkrav på min. kr. 80.000, og man hæfter med den indskudte kapital.

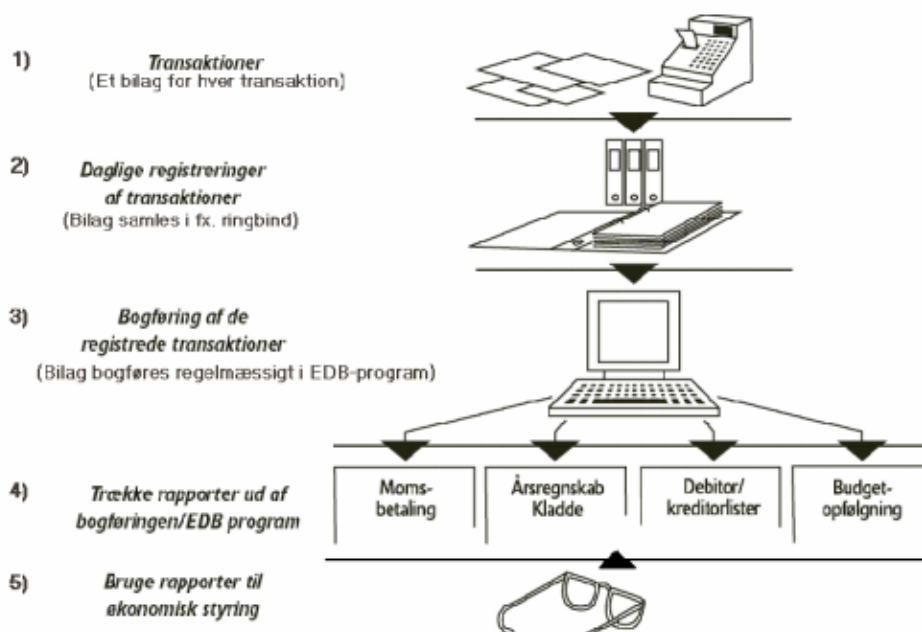
Aktieselskab (A/S)

Der er et kapitalkrav på min. kr. 500.000, men er eller meget lig regler for anpartsselskab



Virksomhedens økonomiske system

Det meste "bøvl" i virksomheden opstår fordi indehaveren ikke følger nedenstående fem trin. Følger du dette vil 98 % af dine administrative problemer forsvinde.



Køb evt. bogen "Få styr på bøvlet på – bogføring og regnskab i mindre virksomheder" på www.startogvaekstshop.dk

Skat

Du skal betale skat af virksomhedens overskud. Når du har trukket alle virksomhedens udgifter fra virksomhedens indtægter, finder du ud af din skattepligtige indkomst.

Man ved sjældent på forhånd, hvor stort overskud virksomhed vil få. Du bliver derfor nødt til at lave et skøn. Brug dit budget til at lave dette skøn. Det skal du indberette til SKAT. SKAT vil sende dig indbetalingskort, så du i løbet af året får betalt den forventede skat. Når året er omme, får du en udvidet selvangivelse. Heri skal du oplyse det realiserede overskud af din virksomhed. Har du tjent mere, end du forventede i dit budget, kommer du til at betale ekstra skat. Hvis du har tjent mindre, får du penge tilbage.

En revisor vil kunne hjælpe med andre detaljer, så din skat bliver så fordelagtig som muligt for dig.



Love og regler

Oplysninger om told og skat findes på www.SKAT.dk. Man kan også henvende sig på SKATs kontorer.

Forsikring mod ulykker, arbejdsskader og erhvervssygdomme

Man er forpligtet til at forsikre sine ansatte mod ulykker, arbejdsskader og sygdom. Som selvstændig kan du forsikre dig selv mod sygdom og skader. Men du har ikke pligt til det. I nogle brancher, for eksempel ingeniørbranchen, kan det anbefales at tegne en professionel ansvarsforsikring. Se www.forsikringsoplysningen.dk og www.aes.dk

Uddannelse

De kommunalt støttede erhvervsråd der findes overalt i landet afholder kurser for iværksættere. Der findes en opdateret oversigt på www.startvaekst.dk

Nogle af de faglige organisationer, erhvervscentre og uddannelsesinstitutioner har særlige tilbud om uddannelse i konsulentrollen og ledelse af konsulentvirksomheder. Man kan for eksempel se på www.vidar.dk. Eller kontakt din faglige organisation.

Konsulenters organisationer

Der findes ingen samlet brancheforening for konsulenter. Men inden for de fleste fag er der organisationer, som du formentlig allerede er medlem af i forvejen. De er ofte vigtige mødesteder for fagets udøvere – og dermed også et sted, hvor du kan netværke og markedsføre. Neddrosel derfor ikke medlemskab og aktivitet i din forening, når du bliver selvstændig.

Uanset om du er medlem eller ej, kan du bruge organisationernes hjemmesider til at søge oplysninger. Mange af dem bringer masser af teknisk viden og lovstof, som kan være nyttig for dig.

Dansk Erhverv er en arbejdsgiverorganisation med mange medlemmer inden for detail- og engroshandel. Dansk Erhverv rådgiver, arrangerer kurser og foredrag og meget andet. Dansk Erhverv Børsen 1217 København, Tlf: 3374 6000, www.danskerhverv.com

Flere oplysninger

www.100svar.dk giver råd til kommende iværksættere. Den leder dig gennem alle relevante spørgsmål og svar. Findes på dansk, arabisk og engelsk.



www.Startvaekst.dk er Danmarks officielle iværksætter og virksomheds hjemmeside. Den giver fyldige oversigter inden for start, drift og vækst af egen virksomhed.

Gratis vejledning ved start. Over hele landet kan du få gratis vejledning, om start af egen virksomhed. Ved vejledningen diskuteres forretningsidéen, moms, skat, budget, salg m.v. Find dit kommunale vejledningssted på: www.Startvaekst.dk

www.amino.dk Et online iværksætterforum hvor iværksættere diskuterer og hjælper hinanden med praktiske problemer.

Dit konsulentfirma – hvordan?

Der er mange valg, før man starter. Det er vigtigt at gå grundigt ind i alle spørgsmål:

Hvad vil du sælge?

- Hvilken faglighed vil du arbejde i?
- Hvilke behov du vil dække hos kunderne?
- Vil du sælge konceptydelse?
- Andet?

Hvad skal kunderne især huske om dit firma?

- Du er fagligt på toppen?
- Du overholder tidsfrister?
- Du er god til at sætte dig ind i behov?
- Du giver en fordelagtig pris?
- Du er alsidig?
- Du er fleksibel?
- Du er omhyggelig?
- Du holder, hvad du lover?
- Andet?

Hvem er dine kunder?

- Private virksomheder – små eller store?
- Hvilke brancher?
- Offentlige myndigheder?
- Organisationer?
- Privatpersoner?
- Andre konsulentfirmaer?
- Andre?

Hvem er konkurrenterne?

- Andre firmaer af samme art?
- Større konsulenter?
- Kundernes egne medarbejdere?
- Teknologi?
- Andre?



Personale?

- Enmandsforetagende?
- Partnerskab?
- Medarbejdere – hvor mange?
- Løst ansatte eller fast ansatte?
- Netværk med andre konsulenter?

Hvor skal firmaet have adresse?

- I erhvervslokaler?
- I kontorfællesskab med andre?
- Derhjemme?
- Hvordan sælger du din service?
- Opsøgende salg?
- Netværksarbejde?
- Udbud?
- Internettet?
- Andet?

Hvordan ser dagen ud i dit konsulentfirma?

- Tid til selve arbejdet?
- Tid til at lave et tilbud?
- Tid til faglig opdatering?
- Tid til markedsføring og administration?
- Hvad gør du ved eventuelle sæsonsvingninger?
- Prøv at lave en plan over en uge og et år.

Hvor stærkt er dit netværk?

- Hvem kan du gå til, hvis du har brug for hjælp til økonomiske spørgsmål?
- Hvem kan du gå til, hvis du har brug for at finde leverandører?
- Hvem kan du gå til, når du skal markedsføre?
- Hvem kan hjælpe med praktiske opgaver?

Snart parat?

- Har du registreret din virksomhed?
- Har du fået tilladelser og autorisationer, hvis det er nødvendigt?
- Har du tegnet de nødvendige forsikringer?
- Har du planlagt, hvordan du vil bogføre og administrere?
- Har du finansieringen på plads?

25 andre startguider findes på:

www.startvaekst.dk/vhmidtjylland.dk/startvejledninger

Udarbejdet af Anne-Mette Hjalager, Advance1 for Væksthus Midtjylland.

Redaktør og medforfatter Mogens Thomsen, Væksthus Midtjylland
Opdateret den 8. juli 2010.



Startvejledningerne er udarbejdet
med støtte fra



Den Europæiske Socialfond

