



START SELV

Kom godt i gang
med et selvstændigt arbejdsliv



karlbak[®]

START SELV er en pixibog for dig, der ønsker at skabe et selvstændigt arbejdsliv

Vi bliver flere, der skaber arbejdspladser til os selv og andre. Vi organiserer os som enkeltmands virksomheder eller freelancere, der skaber økonomisk bæredygtige arbejdsliv selv – og i tæt samarbejde med andre. Fagligheden er i centrum. Vi gør det, vi er gode til! Vi har ingen ansatte men gerne tilknyttede samarbejdspartnere, så vi altid kan sætte et klogt team, når der skal løses større opgaver. Og vi nyder enkelheden ved at have sin arbejdsplads i et fællesskab med andre selvstændige.

START SELV handler ikke om forretningsplaner eller business angels, den er derimod til dig, der ønsker at gå i gang nu. Prøve dig frem. Gå med det, du kan og allerede har.

GOD FORNØJELSE!

EN PIXIBOG OM AT STARTE SELV

– hvorfor?

Vi har selv arbejdet som selvstændige i flere år. Vi har gjort os en masse erfaringer – både de gode og dem, man gerne ville have været foruden, men som alligevel giver mening, når man kigger tilbage. Og vi har efterfølgende rådgivet tusindvis af nye selvstændige i opstart af egen virksomhed. Vi kender til betænkelighederne og til alle spørgsmålene.

Vi har også brugt mange kræfter på at arbejde for at skabe bedre betingelser for selvstændige arbejdsliv i Danmark. Der er nok af spalteplass i aviserne til rollemodeller inden for innovative Start Ups og mange gode råd at hente hos vækst-konsulenter i den formaliserede erhvervsrådgivning. Men hvor får man hjælp, hvis man vil starte selv i en mindre skala og hvis man vil vokse i opgaver og samarbejder men ikke i ansatte og kvadratmeter?

I denne pixibog ”START SELV” får du beskrevet de 10 første trin på vejen mod dit selvstændige arbejdsliv. Og vi håber, at vi ved at dele pixibogen med dig, som måske deler den med andre, kan være med til at hjælpe flere kloge selvstændige arbejdsliv til verden.

De 10 trin er *ikke* kronologiske – tag gerne trinene frem og tilbage flere gange.

De 10 første trin på vejen
mod dit selvstændige
arbejdsliv

Trin 1: DE FØRSTE OVERVEJELSER

Når du har svaret på disse fire spørgsmål, er du så godt som i gang:

- › **DIN YDELSE:** Hvad vil du sælge? Blandt alt det du kan, skal du overveje, hvad du vil tilbyde i en enkel og overskuelig form. Hvad er din særlige ekspertise?
- › **DINE KUNDER:** Hvem har brug for det, du kan? Kig dig omkring: Hvem efterspørger det, du kan? Hvem vil betale for det, og hvad kalder de det? Tænk konkret og håndfast. Du kan sælge løsninger, men ikke luftige ideer.
- › **DIT MARKED:** Hvem gør allerede det, du vil gøre? Hvilke kunder har de? Hvad tjener de penge på? Og hvilke priser tager de? Orienter dig grundigt, og husk, at I sagtens kan være flere, der sælger det samme.
- › **DIG SELV:** Andre siger måske, at du ikke kan. Du har hørt historier om iværksættere. Er du overhovedet sådan én, der bliver selvstændig? Lyt til dine bekymringer, se dem i øjnene – hvad handler de om? Hvad er de positive udgaver af dem – altså, hvordan kan du ændre dine bekymringer for at fejle til opmærksomhed på opgaver og kunder? Hvad er det mindste lille skridt, du kan tage for at komme nærmere dit mål?

OPGAVE:

KIG DIG OMKRING: Hvem kender du, der allerede er selvstændig? Invitér dem på en kop kaffe og en faglig snak. Gør dem klart, at du er nysgerrig på deres arbejdsliv, og at du selv overvejer at starte som selvstændig. Når de kigger tilbage på deres karriere – hvad er så deres gode råd til en ny selvstændig? Langt de fleste elsker at dele ud af erfaringer og fortælle om deres job!

Trin 2: FIND DIN KANT

Du er helt sikkert ikke den eneste i hele verden, der sælger det, du sælger. Hvordan kan du adskille dig fra de andre?

- › Er din ydelse særligt miljøvenlig, kategoriseret som fairtrade, nem-at-bruge – eller kan den blive det?
- › Er din kombination af faglige kompetencer speciel: Er du fx både musiker og matematik-nørd?
- › Er dit sigte internationalt: Hvordan kan du tænke ud over landets grænser?
- › Har du særligt relevante efteruddannelser?
- › Får kunderne ekstra fleksibilitet ved at vælge dig? Kan du træde til med kort varsel?
- › Er du god til at sætte et hold: Har du mange kontakter, som du kan sætte i spil i en opgaveløsning?
- › Er det netop din personlige tilstedeværelse, der skaber noget unikt?
- › Har du et ”kald” eller er du på en ”mission”?

OPGAVE:

Bed tre personer, som også kender dig fagligt, om at beskrive dig og dine kompetencer med deres egne ord: Hvad ser de som dine unikke talenter – både fagligt og menneskeligt? Hvad er du særlig god til ifølge dem? Hvis de skulle sætte ét ord på din faglighed, hvad skulle det så være?

Trin 3: HVAD SKAL VIRKSOMHEDEN HEDDE?

DET GODE VIRKSOMHEDS NAVN:

- › Er nemt at huske
- › Er let at udtale
- › Fungerer visuelt
- › Skal være ledigt som domænenavn
- › Kan udtales på både dansk og engelsk
- › Fortæller noget om dine produkter/ydelser
- › Signalerer din virksomheds kant

Forskellige brancher, forskellige tendenser: Psykologer bruger fx ofte eget navn som virksomhedens navn for at signalere den tætte personlige kontakt og personen bag. Flere kunstnere bruger også eget navn, hvis de sælger egne værker, hvorimod mange grafikere lader ord som *grafiker* eller *grafisk* indgå i virksomhedens navn.

OG HUSK: Der er også mode inden for navne! I starten af dette årtusinde var det fx en klar tendens at have et virksomhedsnavn med tal i – a2b, care4you etc. Find et navn, der ikke ligger under for modens luner – ellers risikerer du at blive træt af det efter ganske få år.

OPGAVE:

Invitér 5-25 personer til en navneworkshop. Hav et hav af post it-sedler og kuglepenne parat.

- 1. RUNDE:** Fortæl kort om din virksomhedsidé: Hvad vil du sælge. Hvem er dine kunder. Hvem er dine samarbejdspartnere. Hvad er din kant. Bed efterfølgende alle om at skrive de ord og navne, de kommer i tanke om, ned på hver sin post it-seddel og at sætte sedlerne op på væggen. Ordene på sedlerne behøver ikke at give mening – man skal blot skrive ALT, der falder en ind, ned. Varighed: 5-15 minutter.
- 2. RUNDE:** Nu hænger der et hav af sedler med navne, der stritter i alle retninger. Bed deltagerne om at kigge på sedlerne i 2 minutter og hver vælge fem sedler ud, som de vil anbefale, at du overvejer til virksomhedsnavn. Lad dem fortælle dig og hinanden højt, hvorfor de har valgt netop disse fem navne/ord ud.
- 3. RUNDE:** Du tager alle sedlerne med hjem, læser dem flere gange og sover på forslagene et par dage, inden du tager en beslutning.

Navneworkshoppen er også en fin anledning til at fortælle folk i dit netværk om dit nye arbejdsliv. Så forbered grundigt hvem, du inviterer og hvordan du præsenterer din virksomhed og dit nye arbejdsliv.

Trin 4:

FÅ EN SOLID ONLINE TILSTEDEVÆRELSE

Jo tidligere du kan inddrage kunder, konkoleger og mulige samarbejdspartnere, desto solidere bliver dit fundament, din viden og din virksomhed. Selvom du måske mangler at få nogle ting på plads, skal du hurtigst muligt begynde at dele ud af din viden og fortælle dine kunder og samarbejdspartnere, at du er på vej!

- › Køb domænenavn (din virksomheds navn)
- › Lav profiler/sider på de sociale medier, dine kunder er på. Vælg ikke flere medier end du kan vedligeholde. Fortæl alle steder, at du nu er online med din kommenterede virksomhed
- › Få taget et professionelt billede og læg det op på din hjemmeside, facebookside mv.
- › Beslut dig for en visuel identitet (få evt. hjælp fra professionel grafiker – måske du kender en?)
- › Lav en enkel webside (lav den selv via en af de mange gratis skabeloner, søg hjælp gennem dit netværk eller køb en webside fra ca. 5000 kr. og op efter)
- › Inddrag dine interessenter allerede nu! Lav statusopdateringer på din virksomheds facebookside, hvor du spørger kommende kunder om input til dine ydelser. Del artikler, små film og links, der gør dine følgere klogere på netop dit faglige felt

– og gør, at de deler dine opdateringer, så du rækker længere ud i netværket og kommer i kontakt med nye interessenter

- › Tag med kyshånd imod alle de spørgsmål og kommentarer, der måtte komme – de er med til at skabe et endnu klogere afsæt for din virksomhed

Husk, at dette blot er version 1.0 af din virksomhed. Om et par måneder er du meget klogere, og kan løbende justere og rette til.

OPGAVE:

Fastlæg din visuelle identitet – tag beslutning om:

- › **FONT/SKRIFTTYPE:** Hvilken skrifttype signalerer dine værdier?
- › **FARVER:** Hvilke farver (vælg max tre) signalerer dine værdier?
- › **LOGO:** Skal du have et logo eller skal dit virksomhedsnavn blot skrives med en særlig font og dermed virke som logo?
- › **BILLEDE-TYPE:** Hvilken type billeder siger noget om din virksomhed – sort/hvid, naturbilleder, billeder med mange mennesker på?

Hent inspiration på andres hjemmesider, på foldere, visitkort og plakater. Og vær opmærksom på to ting: Brug din visuelle identitet i ALT dit materiale – både på visitkort, i foldere, postkort, på webside og husk ikke at bruge for meget tid på det – det kan også blive en sovepude.

Trin 5: FÅ ET CVR-NUMMER

Hvis du ikke kommer til at omsætte for mere end 50.000 kr., behøver du ikke oprette et CVR-nummer. I Danmark er det nemt at starte en ny virksomhed rent juridisk og at få et CVR-nummer (virksomhedens unikke id-nummer). Du går ind på virk.dk og klikker på "Start virksomhed", logger ind med dit NemID og bliver guidet gennem registrering af virksomhed.

Undervejs skal du vælge hvilken branchekode, din virksomhed passer til (du kan søge efter brancher ved at skrive søgeord eller klikke dig frem i oversigten). Derpå skal du vælge virksomhedsform: Skal din virksomhed være en enkeltmandsvirksomhed, et interessentskab eller et selskab? De fleste solo-selvstændige vælger en enkeltmandsvirksomhed, hvorimod iværksætter- eller anpartsselskaber er gode, hvis I er to eller tre. Læs om det hele på virk.dk.

Hvis du senere ændrer navn på din virksomhed, får nyt telefonnummer eller skifter branchekode, kan du altid rette virksomhedens oplysninger på Virk.dk.

OPGAVE:

Der er fordele og ulemper ved forskellige måder at organisere din virksomhed på: Du kan starte som fuldtids-selvstændig, i kombinationsordninger, med bierhverv eller arbejde som freelance lønmodtager. Hvem arbejder på en måde, der inspirerer dig? Kan vedkommende være en rollemodel?

Invitér en eller flere rollemodeller på en kop kaffe og spørg ind til deres overvejelser vedrørende virksomhedsform mv.

Trin 6: PENGEKREDSLØBET

MOMS

Når du sælger for mere end 50.000 kr. om året, skal du have et CVR-nummer og så bliver du automatisk momsregistreret.

Momsen er en afgift på 25%, staten lægger oveni de varer og ydelser, der sælges i Danmark. Momsen tilhører således ikke dig, men staten. Du skal lægge 25% oveni i den pris, du tager for dine ydelser/varer. Du indkræver blot momsen for staten og får momsen retur, når du selv betaler for varer, ydelser og andres arbejde i din virksomhed. Momsen kræver omhyggelig bogføring, så det er tydeligt, hvad du har indkrævet og hvad du har betalt.

Nogle virksomheder sælger momsfri ydelser – fx sundhedspleje, kunst- og unika-produkter og undervisning – og så skal du ikke betale moms men lønsumsafgift. Du kan læse mere på SKATs hjemmeside om, hvorvidt din virksomheds ydelser er momspligtige eller ej. Ring og tal med en konsulent hos SKAT, hvis du er i tvivl – de hjælper gerne.

OBS: Selvom dit arbejde er momsfrit, skal du stadig betale skat af dine indtægter!

SKAT

Du skal betale foreløbig skat af den indkomst, du forventer at tjene i årets løb. Hvis du samtidig er lønmodtager, skal du beskattes både af din lønindtægt og af det, du

tjener i din virksomhed. Det sker ved, at du laver/ændrer din forskudsopgørelse (du kan løbende ændre alt det, du vil, i din forskudsopgørelse). Og når indkomståret er slut, skal du udfylde en udvidet selvangivelse, hvor du oplyser resultatet af din virksomhed (dine indtægter). Læs mere på SKATs hjemmeside eller ring og tal med en konsulent fra SKAT, hvis du er i tvivl.

REGNSKAB

Pengene i din virksomhed er som blodet i din krop – begge dele skal cirkulere, for at du og din virksomhed kan leve. Du skal skrive fakturaer for at holde pengekrebsløbet i gang. For at overholde loven skal dine fakturaer indeholde:

- › Et fortløbende fakturanummer
- › Den dato du skriver regningen
- › Dit navn og din adresse
- › Dit CVR-nummer
- › Din kundes navn og adresse
- › De varer eller ydelser du har solgt med antal og pris
- › Opgørelse af momsbeløbet
- › Betalingsbetingelser (hvornår de senest skal betale pengene)
- › Betalingsinformationer (hvordan du vil modtage pengene)

Du skal gemme en kopi af regningen til dit regnskab. Hav to mapper: En til fakturaerne/indtægterne og en til udgifterne. Husk at udgifter, der er nødvendige for at erhverve og vedligeholde indtægt i virksomheden er fradragsberettigede – hvis du fx skal ud og investere i udstyr til din virksomhed, kan det trækkes fra i din skattepligtige indtægt.

Du har som selvstændig pligt til at bogføre, så det er tydeligt, hvad der er skattepligtigt. Du har desuden pligt til at fremvise dine regnskaber, hvis SKAT beder om det.

Hvis du synes, der er meget at holde styr på, så overvej at få en bogholder til at hjælpe dig på timebasis. Eller benyt dig af et de mange enten gratis eller billige online bogholderi-systemer, som hjælper dig med at fakturere og holde system i dit regnskab.

OPGAVE:

Vil du selv stå for regnskabet? Så husk at lave en skabelon til dine fakturaer, hvor du bruger din visuelle identitet. En pæn fakturaskabelon med dit logo, din skrifttype, dine valgte farver er med til at sende et professionelt indtryk til dine kunder.

Pengene i din virksomhed
er som blodet i din krop

Trin 7: DIT NETVÆRK

Du ved – og kan – noget som andre har brug for! Og du skal huske at fortælle os andre om det, så vi kan få øje på dig og din kunnen. Som selvstændig får du langt de fleste opgaver gennem dit netværk. Forskning viser, at vi får opgaverne i andet led, altså i netværkets netværk: Du sælger ikke til dit nærmeste netværk, de sælger dig videre ved at nævne dig for *deres* netværk. Så gå allerede nu i gang med fortælle dit netværk om dit nye arbejdsliv.

- › Øv dig i din pitch/præsentation: Hvad kan du gøre for hvem? Træn at variere din pitch ift. forskellige modtagere (vær bevidst om at du kan skabe forskellig værdi for forskellige modtagere)
- › Opsøg nye relationer (de er ikke forudindtagede ift. hvad du arbejder med)
- › Opdatér din profil på LinkedIn (opdatér dine profiler på sociale medier løbende)
- › Gå til netværksarrangementer, konferencer mv. (gerne gratis fx Pecha Kucha) og træn din præsentation og søg nye relationer i pauserne
- › Skriv til tidligere kolleger, konkollegaer mv. og fortæl om dit nye arbejdsliv

EN GOD NETVÆRKER:

- › Åbner relationer
- › Gør det nemt for andre at se din viden
- › Skaber tillid i ”mødet”
- › Tager ansvar for dialogen

OPGAVE

Du har allerede et stort netværk. Hvis du tegner det, kan du bedre få øje på det. Start med at tegne dig selv i midten af et stort stykke papir. Tegn så linjer ud til forskellige grupperinger af kontakter, som du har eller har haft berøring med: Kolleger, familie, venner, forældregrupper, foreninger, fritidsaktiviteter, hobbyer, bestyrelser. Sæt 2-3 navne på hver gruppe, navnene skal være på personer, du umiddelbart ville kunne kontakte. Skriv evt. hvad de kan hjælpe dig med. Du har nu en ressourcekilde, som du kan bruge, hvis du ikke kan komme i tanke om en person, der kan hjælpe dig videre med en given opgave eller udfordring.

Trin 8: FLYT HJEMMEFRA

Mange har en drøm om hjemmekontoret. Måske en lidt romantisk drøm, hvor arbejde, ingen husleje og hjemlige pligter går hånd i hånd. Lad os være ærlige: Hjemmekontoret som en permanent løsning er ikke lykken! Du isolerer dig og er alene. De flydende grænser mellem arbejde og fritid er svære at håndtere. Og du sparer ikke meget på huslejekontoen, da huslejen til et hjemmekontor – modsat virksomhedens husleje ude i byen – som udgangspunkt IKKE er fradragsberettiget.

Så flyt ud blandt andre. Find et skrivebord i et kontorfællesskab, evt. på deltid. Eller gå sammen med andre og etabler et nyt fagligt fællesskab, hvor I deler udgifter til behandler- eller møderum, kontorartikler, kaffe ... og måske endda til en bogholder?

OPGAVE

Inspiration er godt! Ofte kommer inspirationen udefra – nogen, der gør noget på en helt uventet måde. Hvor findes de gode steder, der inspirerer dig? Er der måske gratis wifi, så du kan sidde der en gang i mellem eller fast en gang om ugen? Findes der åbne iværksættermiljøer med gratis wifi, café og netværk i nærheden af dig? Søg på nettet eller spørg omkring dig. Og opsøg det uventede.

Ofte kommer inspirationen udefra – nogen, der gør noget på en helt uventet måde

Trin 9: FÅ DIN FØRSTE KUNDE

Som selvstændig får du flest opgaver gennem dit netværk. Drop tankerne om kold kanvas! Netværk, netværk, netværk.

Kunderne kommer til dig, fordi de har hørt om dig, fået dig anbefalet eller på anden måde fået TILLID til dig.

Hvordan kan du være med til at skabe tillid? Du skal først og fremmest have styr på dit marked for at vide, hvad du taler om:

- › Kender du dit marked og dine kunders behov?
- › Kan du fortælle kunden om den værdi, dit produkt skaber for ham?
- › Kender du dine konkurrenters produkter, ydelser og markedets priser?
- › Taler du kundens 'sprog'?
- › Har du et godt og gennemarbejdet materiale, du kan udlevere til interesserede?

Giv noget væk, der har værdi for kunden, men ikke tynger i dit budget. Det er noget kunderne husker:

- › Cykelmekanikeren, der sætter en gratis refleks på nyrepareret cykel
- › Fysioterapeuten, der sender en video med udvalgte øvelser
- › Konsulenten, der skriver tips og tricks sammen i en gratis pixi-bog

OPGAVE

Hvem vil have gavn af at kende til dine ydelser/produkter? Hvorfor? Skriv tre argumenter ned. Opsøg situationer, hvor du har mulighed for at møde vedkommende eller tag direkte kontakt og spørg om et møde. Fortæl ærligt, at du tænker, at vedkommende kunne have rigtig god nytte af at kende til dig og dine ydelser/produkter. Øv dig i at se mødet som et møde mellem to ligeværdige, der sammen afsøger mulige samarbejder. Mødet ender måske ikke i et salg, men i en god kontakt, der kan sende dig videre til andre kontakter ... og måske i et salg senere. HUSK: At stille spørgsmål og at lytte er dine vigtigste salgsredskaber!

Trin 10: SÆT DIN PRIS

For at undgå at få et nej, får du ofte forhandlet dine ydelser ned! Det gør, at mange nye selvstændige starter forhandlingerne for lavt og derved kommer til at sende tre forkerte budskaber:

- › Jeg er helt ny på markedet
- › Jeg er i tvivl om mit produkt
- › Jeg er sulten efter opgaver

Det er ikke et godt udgangspunkt for at skabe tillid til dine ydelser/produkter!

Find markedsprisen ved at researche på:

- › **ANDRES KUNDER:** Spørg andre om, hvad de typisk betaler for netop din ydelse/produkt
- › **ANDRE UDBYDERE:** Mange lægger deres priser på deres websider
- › **KONKOLLEGAER:** Spørg en konkollega, som du har respekt for, om hans eller hendes priser
- › **PRISUNDERSØGELSER:** Søg efter større markedsundersøgelser

HUSK: Fastsæt altid opgavens indhold og omfang FØR prisen, så du har en idé om, hvad du faktisk skal give en pris på. Og så du kan forklare kunden alle delelementerne i opgaven og dermed prisen.

OPGAVE

Hvis kunden siger 'nej' til en aftale eller en pris, betyder det højst sandsynligt: "NEJ, ikke med det indtryk jeg har fået indtil nu" ... og det er jo en god anledning til at forhandle og til at uddybe. Så næste gang, du får et nej, bør du øve dig i at blive i forhandlingen lidt længere:

- › Kunden har behov, men ikke indsigt i din ydelse
- › Forklar, uddyb og "luk feltet op"
- › Spørg: Hvad stopper dig nu? – tvivl om kvalitet, tryghed eller beløbet?

DEL DINE ERFARINGER MED ANDRE

– tænk på, hvor glad du bliver,
når andre deler med dig!

www.karlbak.dk

karlbak[®]