



Stromson

REVISION & RÅDGIVNING

5 vanliga fällor för nyföretagare



De flesta som startar eget företag tänker sig att de ska få både mer tid och mer pengar, men efter några månader brukar många upptäcka att det kan bli precis tvärt om!

Vi som driver Stromson är alla företagare, som varje år ser resultatet av hundratals andra företagares hårda arbete. Under åren har vi sett ett antal återkommande fällor som många faller i när de startar företag. Dessa fällor kan kosta både tid och pengar, och i värsta fall följa dig under väldigt lång tid även om du lägger ned bolaget!

Bli mer framgångsrik och effektiv - undvik de fem vanligaste fallgroparna!



Du gör allt själv

Det gamla ordspråket ”själv är bäste dräng” gäller vissa delar av livet, men inte alltid i företag livet. Genom att vara överallt samtidigt är det lätt att du tappar överblicken och börjar prioritera fel saker. Du gör också ditt företag beroende av att du finns på plats hela tiden för att kunna ta hand om allt från inköp av skrivarpapper till leverans av varor eller tjänster. Genom att våga delegera får du andra att växa samtidigt som du får möjlighet att arbeta med det som du troligtvis brinner för mest – att göra affärer.

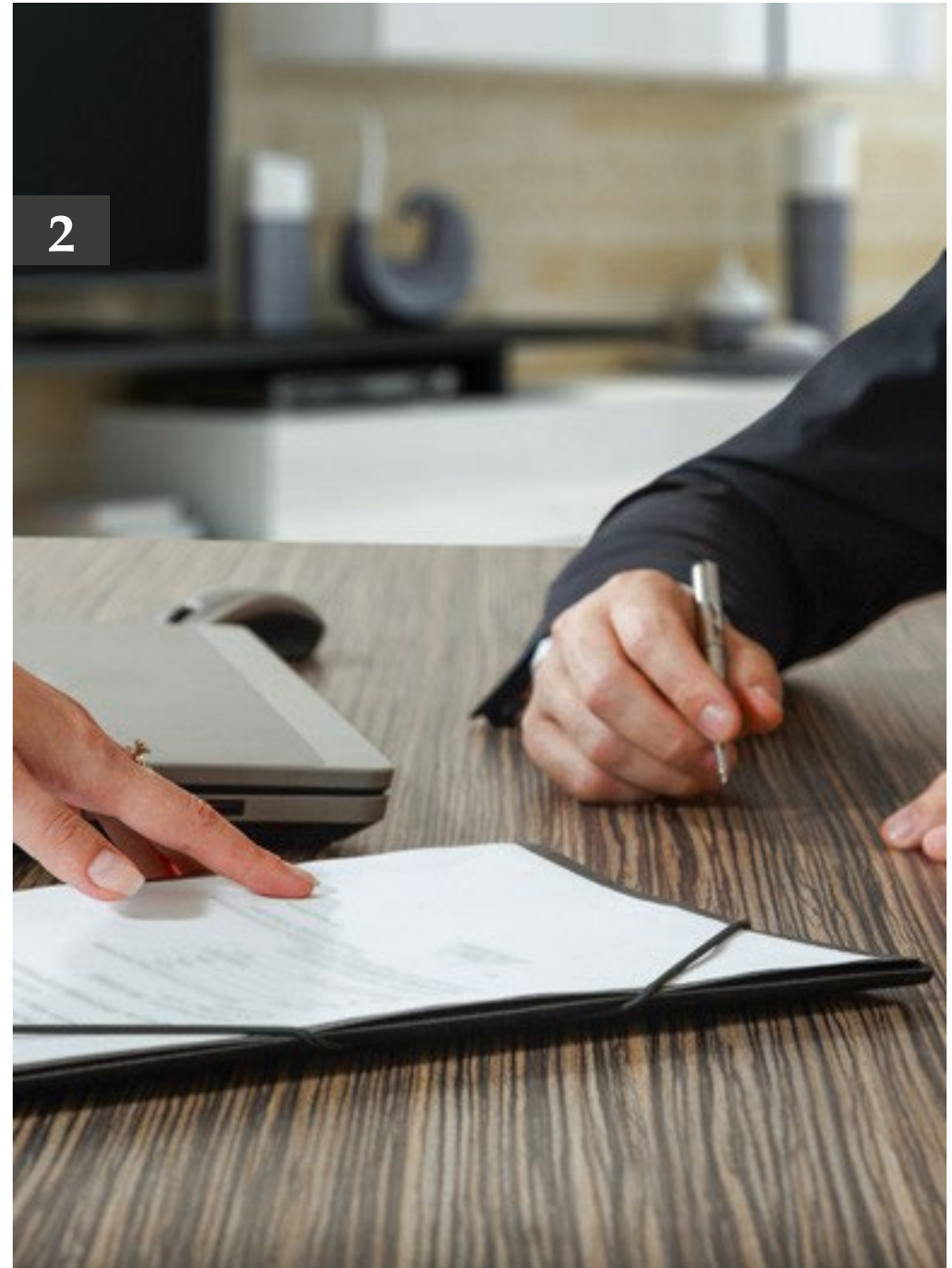
I början kanske du vill göra vissa uppgifter själv av kostnadsskäl, men se till att göra det för att lära dig, inte för att bli permanent på posten! Skriv ned alla ansvarsområden du har i ditt företag på ett papper. Skriv sedan namnet på den som är ansvarig för respektive område. Står ditt namn på alla områden? Markera med röd penna de områden som du helst av allt vill slippa vara ansvarig för. Jobba sedan aktivt för att förverkliga detta. Ett bra sätt att göra verklighet av din plan är att omge dig med duktiga rådgivare och konsulter som växer med dig.

Du prisar in dig på uppdrag

Det här är sannolikt en av de allra vanligaste fällorna att falla i. När du är ny på en marknad har du oftast inget rykte att falla tillbaka på. Då är det lätt att priset blir det vapen som dras för att konkurrera om jobben. Problemet är bara att det ofta är svårt att vid ett senare tillfälle höja sina priser till normal nivå! Prova istället att ge en introduktionsrabatt, men var tydlig med att det är ett rabatterat pris, som bara gäller under en begränsad tid.

Ett annat tips är att skaffa ett nätverk som sköter införsäljningen åt dig. Som entreprenör brinner du säkert för det du gör, vilket kan leda till att du gillar det du gör lite för mycket för att ta ordentligt betalt. Om du skaffar dig ett nätverk med människor som kan sälja in dig istället så är det ofta lättare att ta betalt vad du faktiskt kostar.

2



Du blir bank åt dina kunder

Alla som driver eget företag har från tid till annan problem med kunder som inte betalar fakturan. För många är det förknippat med lite obehag att ringa och påminna en kund om att betala. Men kom då ihåg att kunden ju faktiskt har nyttjat dina tjänster och att det nu är hens tur att göra rätt för sig!

Se till att du gör allt som krävs, t.ex. skicka en påminnelsefaktura så snabbt som möjligt efter utebliven betalning för att du, i värsta fall, snabbt ska kunna ta ärendet till Kronofogdemyndigheten. För att minimera risken för kundförluster bör du också se till att aldrig påbörja något nytt arbete åt en kund förrän tidigare utfört arbete är helt betalt.

Till sist, tveka inte att begära förskott från återkommande kunder som ofta betalar sent! Att få förmånen att betala utfört arbete i efterhand är ett förtroende som måste förtjänas!

Du köper istället för att leasa

När du har startat ditt företag har du kanske inte mycket mer än det satsade aktiekapitalet att investera för. Även om alternativet att köpa en inventarie eller en maskin oftast är billigare i längden kanske du inte har pengarna just där och då. Eftersom det tyvärr ofta är svårt att få banklån till ditt nystartade företag kan leasing vara ett fullgott alternativ. Fördelen med leasing är att du ger dig själv handlingsfrihet, även om det över tid blir lite dyrare.

Du blir personligt ansvarig för bolagets skulder utan att veta om det

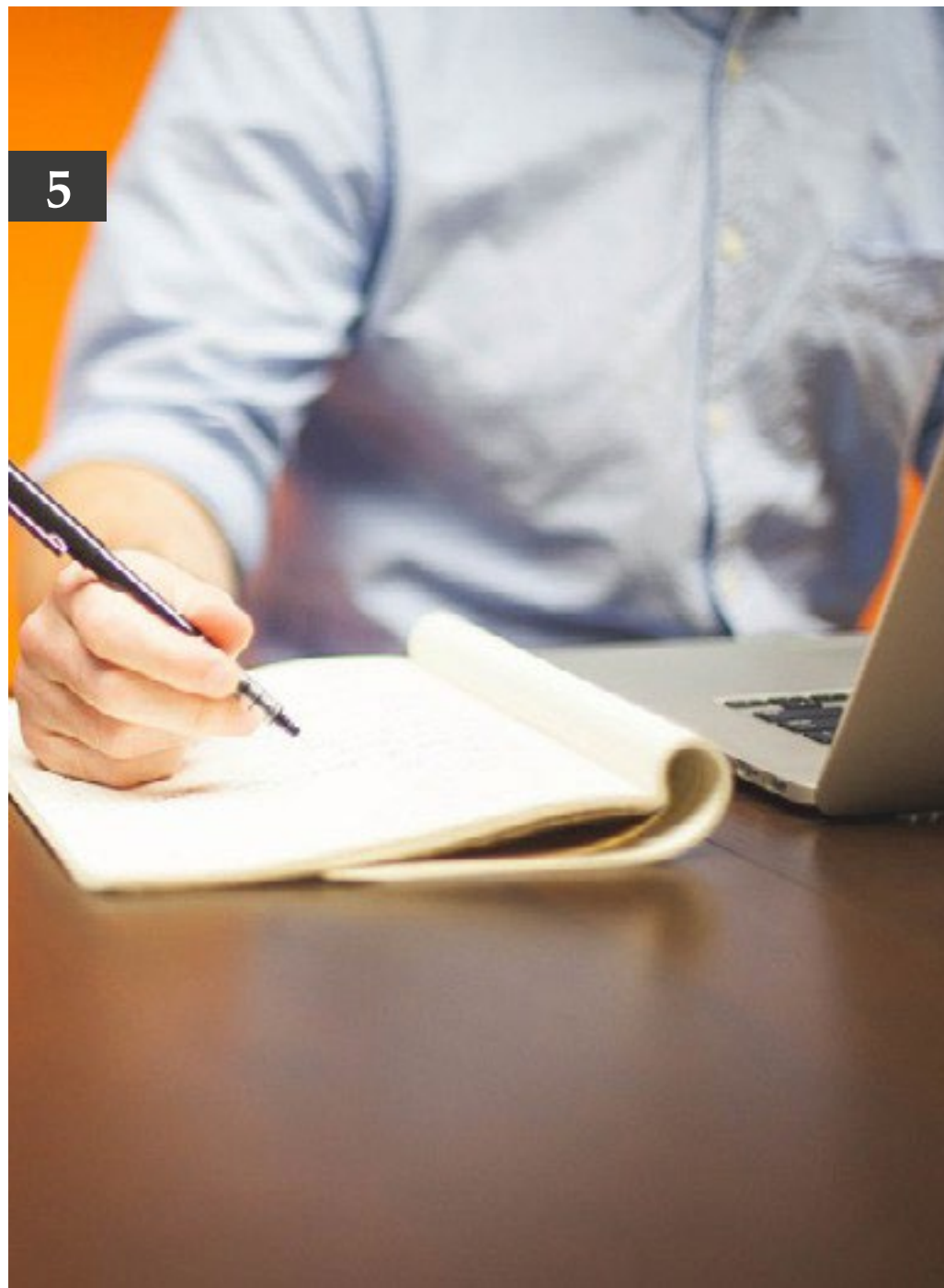
Fördelen med att bedriva din verksamhet i ett aktiebolag är att du som styrelseledamot eller ägare i normalfallet inte är ansvarig för bolagets skulder. Men det finns en situation som kan innebära att du blir personligt betalningsansvarig!

Denna situation kan sammanfattas i begreppet kontrollbalansräkning. Om ett företag går med en så stor förlust att bolagets totala eget kapital bara uppgår till hälften av aktiekapitalet, så kan ett personligt betalningsansvar uppkomma för bolagets styrelse! För ett nystartat företag med 50 000 kronor i aktiekapital går det fort att förbruka mer än hälften av de satsade pengarna. Det kanske till och med sker under din första verksamhetsmånad, när du har köpt en ny dator!

Genom att bokföra regelbundet och ha en bra uppföljning av bolagets resultatutveckling och genom att vidta rätt åtgärder i rätt tid så behöver det inte bli några problem.

Känner du dig osäker? Ring oss på 08-402 16 00 eller maila till info@stromsonrevision.se så tittar vi på det tillsammans!

5



A desk setup for financial work. In the foreground, there's a black calculator, a pair of blue-rimmed glasses, and a silver and black pen. To the right is a white coffee cup. The background features a laptop and several sheets of paper with colorful line graphs and tables of data. A yellow rectangular box is overlaid on the right side of the image, containing contact information.

Fler guider hittar du på

www.stromsonrevision.se/whitepaper/

Kontakta oss

info@stromsonrevision.se

+46 70 284 14 40