

# Webbureau

## Om at starte dit eget webbureau

Elsker du at nørde med hjemmesider og IT? Vil du gerne hjælpe andre virksomheder til at fremstå præcis som de ønsker på deres online platform? Så skulle du måske starte dit eget webbureau. I dag har stort set alle virksomheder en hjemmeside og/eller er aktive på de sociale medier. Organisationer, foreninger og projekter af enhver størrelse har deres eget website, og nogle familier har deres egen familiehjemmeside. Selvom det i dag er nemmere end for nogle år siden at lave og vedligeholde sin egen hjemmeside, er der stadig mange, der ikke orker at sætte sig ind i det. Nogle kunder ønsker desuden noget mere avanceret end det hjemmelavede, så behovet er stort og mulighederne mange.

Nogle af dem, der starter deres eget webbureau, har en uddannelse inden for området – for eksempel multimediedesigner – men mange har lært sig hjemmesidedesign på en anden måde, og det er ikke et krav, at du har en uddannelsesmæssig baggrund inden for faget. Det er derimod vigtigt, at du brænder for IT og har et stort servicegen. Planlæg din opstart grundigt, da dette kan være betingelsen for at få succes på et marked, hvor der nok er et stort behov, men hvor der også er voldsom konkurrence.

### Få svar på dine spørgsmål om opstart

Startvejledningen er en service fra imidt til dig, der overvejer at starte egen virksomhed. Vi ønsker dig god fornøjelse med læsningen og håber, at du både finder svar på dine spørgsmål og bliver motiveret til at tage det næste skridt.

Har du brug for sparring, er du altid velkommen til at kontakte imidt på [info@imidt.dk](mailto:info@imidt.dk) eller 70 15 16 18.

Vi glæder os til at høre fra dig!

## Ville du være god til at lave hjemmesider for folk?

Start med at teste dig selv, for hurtigt at finde ud af, om du har de fornødne kompetencer til at drive dit eget webbureau:

|    |                                                                                                      | Helt sikkert | Som regel | I tvivl |
|----|------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------|-----------|---------|
| 1  | Jeg er lidt af en nørd, er særdeles godt inde i IT, og ved meget om de nyeste ting inden for området |              |           |         |
| 2  | Jeg går op i æstetik og ved, hvordan man får tekst og billeder til at virke efter hensigten          |              |           |         |
| 3  | Jeg er god til at se og forstå en hjemmeside fra brugernes synsvinkel                                |              |           |         |
| 4  | Jeg er udadvendt og kan begejstre andre                                                              |              |           |         |
| 5  | Jeg er meget omhyggelig og går op i detaljer                                                         |              |           |         |
| 6  | Jeg kan organisere og tilrettelægge et stykke arbejde                                                |              |           |         |
| 7  | Jeg kan opstille realistiske arbejdsplaner                                                           |              |           |         |
| 8  | Jeg kan leve med, at indtjeningen svinger                                                            |              |           |         |
| 9  | Jeg har et stort netværk                                                                             |              |           |         |
| 10 | Det gør ikke noget, at arbejdsdagene kan blive lange i perioder                                      |              |           |         |
| 11 | Jeg synes, det er spændende at blive stillet over for uventede opgaver                               |              |           |         |
| 12 | Jeg kan lære fra mig, og gøre folk trygge ved deres computer                                         |              |           |         |
| 13 | Jeg kan rykke ud med kort varsel – også uden for normal arbejdstid                                   |              |           |         |

Hvis du har mindst 10 krydser i "helt sikkert", så er der et godt grundlag at gå videre på.

## Hvad vil du tilbyde?

Din viden om teknik, tekst og billeder er udgangspunktet for din service, og du skal kunne alle tre ting på én gang. Det er meget svært at slå igennem inden for webbureau-branchen, hvis du ikke er god til at stave, eller hvis du er farveblind. Der er dog sandsynligvis ét af områderne, du er bedst til, og dette skal være din helt særlige spidskompetence. Udnyt den!

Et webbbureau kan tilbyde mange forskellige services, for eksempel:

- + Struktur og logik for hjemmesiden
- + Detaljeret design og opsætning
- + Løbende opdateringer
- + Konstruktion af interaktive hjemmesider
- + Applikationer til iPhones og andre smartphones
- + Internationalisering af hjemmesider
- + Indretning og håndtering af søgefunktioner på hjemmesiderne
- + Optimering i forhold til søgemaskiner
- + Håndtering af online spørgeskemaer, brugerkonkurrencer o.l.
- + Styling af konferencesystemer o.l.
- + E-læringsmoduler
- + Optimeringer af hastigheden

- + Hjælp til sikkerhed
- + Opsætning og indkøring af e-handelsmoduler
- + Integrering af e-handelsmoduler med regnskabssystemer
- + Koordinering med andre IT-systemer
- + Undervisning og instruktion af brugere
- + Domæneregistrering
- + Web-hosting
- + Bearbejdning af brugerstatistik
- + Andet

Du skal tænke på kundernes behov og forstå dem på deres egne præmisser. Du skal med andre ord tænke din serviceydelse igennem med kundens bredere behov i tankerne. Spørg dig selv:

- + Om du sørger for, at kunden kan koncentrere sig om det, han eller hun er god til og har lyst til?
- + Om du bidrager til, at kunden kan spare tid og arbejde mere effektivt?
- + Om du øger kundens omsætning, medlemstal eller andet, som er vigtigt for kunden?
- + Om du sparer penge for kunden, for eksempel til anden markedsføring og udsendelse af informationsmateriale?
- + Om du rationaliserer dokumenthåndteringen og sikrer genanvendelsen af informationer i kundens samlede IT-system?
- + Om du sikrer, at omkostningerne til hjemmesiden ikke løber løbsk?
- + Om du bidrager til, at din kunde lærer noget nyt eller bruger sin viden på nye måder?
- + Om du får din kunde til at fremstå i et fordelagtigt lys over for kunder og samarbejdspartnere?
- + Om du kvalitetssikrer kundens eget arbejde?

Der findes mange mindre web-design-firmaer, men til at løse mere integrerede opgaver foretrækker kunderne ofte de større firmaer. Dels fordi de tænker traditionelt, men også fordi de er bange for, at mindre firmaer ikke har en tilstrækkelig stabilitet i markedet. Du skal derfor kunne noget andet end de store webbureauer, og det er meget vigtigt, at du kan redegøre for dine særlige konkurrencefordele. Tænk det grundigt igennem og sæt ord på.

### Udgangspunkt fra start

Der er flere forskellige måder at starte et webbureau på. Vær opmærksom på, at der er fordele og ulemper ved alle:

#### At starte et enkeltmandsfirma

Det er meget simpelt at starte et personligt ejet firma. Med et enkeltmandsfirma er du helt din egen herre og kan skabe dit eget forretningskoncept. Fordelen er desuden at du kan være fleksibel, også i forhold til private gøremål. Ulempen kan dog 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 enkeltmandsfirma får mere tid til familie og fritid, men dette viser sig ofte at være en illusion.

#### At købe sig ind i/blive partner i et andet firma

Enten skal I starte flere sammen, eller også kan du købe dig ind i et allerede eksisterende firma. Her kan du nyde godt af et fagligt fællesskab og en arbejdsdeling, og volumen giver

desuden muligheder for større og mere lukrative opgaver. Ulempen er på den anden side, at noget af uafhængigheden forsvinder, og at du også skal imødesee større faste udgifter.

### At samarbejde i netværk

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

### At være freelance som lønmodtager

Som freelancer er du ofte ikke selvstændig, men lønmodtager, som løser midlertidige opgaver for kunder, og du bliver ansat i en kortere periode. Fordelen er, at du har et sikkerhedsnet, fordi du kan få dagpenge i stille perioder. Ulempen er, at du nemt bliver en "løsarbejder", som har svært ved at få økonomisk overskud til at udvikle et egentligt forretningskoncept.

### Økonomi

Med et firma inden for web-design behøver du ikke at satse de store penge, da risikoen er mindre end i så mange andre brancher. Dette betyder til gengæld øget konkurrence om de gode opgaver, og det er derfor en god idé at undersøge økonomien meget omhyggeligt. Du skal lave et budget for at få et overblik, og budgettet skal hvile på de valg, du har truffet omkring hvilket 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 350-900 kroner i timen inkl. 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, ligesom undervisningshonorar også ofte er i den lave ende.

Meget ofte vil du blive bedt om at give et fast tilbud, som kan omfatte både design og den løbende opdatering. Her skal du selv sikre, at du henter en fornuftig timepris hjem. Men bare rolig: Efterhånden vil du få erfaring for, hvor lang tid opgaverne tager.

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

## Årsbudget

Her ser du et eksempel på et årsbudget for en lille enkeltmandsvirksomhed:

|                                                        | Pr. år ekskl. moms |
|--------------------------------------------------------|--------------------|
| <b>Omsætning:</b>                                      |                    |
| 15 enkle hjemmesider á 5.000 kr.                       | 75.000             |
| 5 avancerede hjemmesider á 18.000 kr.                  | 90.000             |
| 90 timer konsulentytelser á 550 kr.                    | 49.500             |
| 5 web-vedligeholdelsesaftaler á 12.000 kr.             | 60.000             |
| Andre opgaver                                          | 60.000             |
| Fotosalg                                               | 8.000              |
| Stor e-handelsopgave                                   | <u>125.000</u>     |
| <b>I alt</b>                                           | <b>467.500</b>     |
| <b>Omkostninger ved driften:</b>                       |                    |
| Husleje                                                | 30.000             |
| Mobiltelefon, internet m.v.                            | 16.000             |
| Indkøb af software, fotoudstyr                         | 23.000             |
| Revisor, administration m.v.                           | 15.000             |
| Kørsel                                                 | 20.000             |
| Kontorudstyr og materialer                             | 18.000             |
| Forsikringer                                           | 8.000              |
| Efteruddannelse                                        | 10.000             |
| <b>I alt</b>                                           | <b>140.000</b>     |
| <b>Overskud (Omsætning – Omkostninger ved driften)</b> | <b>327.500</b>     |

Prøv at lave dit eget budget. Er beløbet på bundlinjen stort nok? Hvis ikke, må du igennem budgettet igen, og kigge på, hvordan du kan øge din omsætning eller hvordan du kan få udgifterne ned. Lav herefter et budget for de enkelte måneder i et år, og dernæst for flere år. Vær opmærksom på, at det kan tage tid at få en kundekreds, og i den tid vil indkomsten selvsagt være lav.

## Etableringsbudget

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

Budget for etablering: Lille enkeltmandsvirksomhed

|                                  |               |
|----------------------------------|---------------|
| Oprettelse af mobiltelefon og IT | 1.800         |
| Logo, visitkort og brevpapir     | 2.500         |
| Startudgifter til revisor        | 6.000         |
| Kontorudstyr, printer, PC        | 25.000        |
| Indretning af lokaler            | 15.000        |
| Diverse                          | <u>3.500</u>  |
| <b>I alt</b>                     | <b>53.800</b> |

## Hvor kommer pengene fra?

Hvis du vil starte virksomhed, er det en stor fordel, at du har sparet nogle penge 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, mens andre har en etableringskonto i banken, hvor de har sparet op over en årrække.

Mange banker vil gerne hjælpe med at finansiere, eksempelvis ved at du opretter 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 mere om disse muligheder på vækstfondens hjemmeside: <http://www.vf.dk>. Husk, at alle banker beder om at få detaljerede budgetter og planer. IT-virksomheder, der udvikler noget virkeligt nyskabende, kan desuden måske få adgang til venturekapital.

En del web-designere starter deres firma gradvist op ved siden af et andet job. Dette giver et stabilt fundament, indtil kundekredsen er bygget op.

Nogle starter med en periode på supplerende dagpenge. I dette tilfælde er der skrappe begrænsninger på handlefriheden, så vær sikker på at få læst reglerne grundigt. Se [www.prosa.dk](http://www.prosa.dk) eller [www.ase.dk](http://www.ase.dk), som har udarbejdet pjecer om selvstændig bibeskæftigelse, eller spørg i din egen A-kasse.

## Skat

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

Du ved sjældent på forhånd, hvor stort et overskud din virksomhed vil få, så du bliver nødt til at lave et skøn og indberette dette 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, hvori du skal 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 for dig som muligt.

## I kontakt med kunderne

Mange web-designere er mest interesseret i at sidde hjemme bag skærmen. De forsømmer salget, og det kan deres virksomhed dø af. Vær derfor meget omhyggelig med at gennemtænke din måde at sælge på. Undervurder ikke den tid, du skal bruge til det – undervurder heller ikke konkurrencen.

For at komme i kontakt med kunderne kan du annoncere, komme i fagbogen, lave brochurer og synliggøre dig på nettet. Mange web-designere må dog erkende, at det ikke er udgifterne og arbejdet værd at sende uopfordrede reklamer ud. Overvej derfor, hvem der er dine kunder. Private? Firmaer? Institutioner? Foreninger? Store eller små kunder? Måske kan andre firmaer, der sælger reklame, PR eller andet, anbefale dig til at håndtere hjemmesiden for deres kunder. Du kan desuden forsøge at få samarbejdsaftaler i stand.

Tilfredse kunder er den bedste reklame, fordi de kommer tilbage og samtidig giver tips videre til andre. Men at opbygge en kundekreds er en proces, der tager tid. Derfor er markedsføring for web-designere tit "op-ad-bakke" de første år.

Markedsføring i branchen 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, du kender i forvejen, som for eksempel en tidligere arbejdsgiver, kunde eller samarbejdspartner. Kolleger og studiekammerater kan også være gode indgange til opgaver. Men du skal ikke forvente, at folk køber dine ydelser bare fordi de har sympati med dig, eller hvis du kritiserer deres nuværende hjemmeside: Der skal også være noget i det for dem.

Du skal derfor tænke nøje igennem, hvad dine kunder får ud af at samarbejde med dig, før du kontakter dem. Vær helt ærlig med, at du er på jagt efter interessante opgaver, og husk at spørge ind til deres ideer og forslag.

Nogle opgaver i forbindelse med håndtering af hjemmesider for det offentlige kommer i udbud. De offentliggøres i dagspressen eller på udbudsgivernes hjemmesider, så hold godt øje med dem.

### Personale

Nogle webbureauer har personale ansat – hvis ikke fra første færd, så på et senere tidspunkt. Du kan få kontakt til mulige medarbejdere ved at henvende dig hos det lokale jobcenter eller ved at annoncere. I praksis vælger mange hjemmesidefirmaer at ansætte nogen, de kender i forvejen og har tillid til. Du kan også henvende dig på uddannelsesinstitutioner og hyre fleksibel studenterarbejdskraft. Dette kan være en frugtbar løsning for både IT-firmaet og den studerende.

Når du ansætter medarbejdere, skal de have et ansættelsesbrev. Dette gælder også medarbejdere på deltid. Brevet skal indeholde alle væsentlige vilkår, som 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 firmaer inden for web-design skal beskæftige organiseret arbejdskraft.

Du må ikke selv modtage dagpenge, efter du har startet din virksomhed. Du må heller ikke få hjælp fra nogen, der modtager dagpenge fra det offentlige – dette gælder også, selv om de ikke får betaling for deres arbejde.

Sort arbejde – hvor omsætning og betaling til de ansatte holdes uden for regnskabet – er selvfølgelig ulovligt og strafbart.

## Ledelse

Du skal regne med at skulle lære medarbejderne op i starten, ligesom du skal bruge tid på at lede dem. Du skal derfor tænke nøje over, hvad der skal til for at være en god leder i netop dit firma.

Nogle web-folk ønsker ikke at have ansatte, men de har til gengæld 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 samtidig kan de henvise til hinanden.

## 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 når du kan få økonomien til at hænge sammen, skal du starte/registrere din virksomhed. Nogle kalder det også at få sit momsnummer.

Det er meget nemt at starte en enkeltmandsvirksomhed i Danmark. Der er blot tre ting, der skal være i orden, når du starter virksomhed:

### 1) Registrering

Du kan registrere direkte via internettet på [www.virk.dk](http://www.virk.dk). Du får så en særlig registreringsanmeldelse, hvor du skal skrive alle dine personoplysninger, din 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.

### 3) Regnskabspligt

Det at føre regnskab er 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 intet kapitalkrav, og som ejer hæfter du personligt med alt, hvad du ejer.

### Interessentskab (I/S)

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



### Anpartsselskab (ApS)

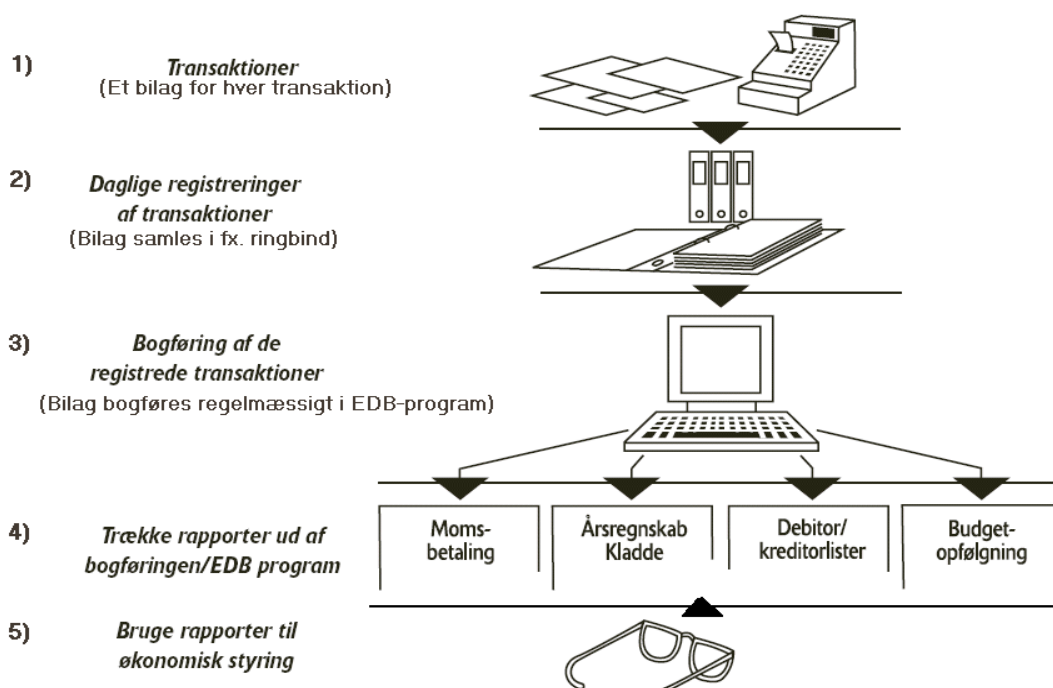
Anpartsselskab (ApS): ApS'et kan stiftes af én eller flere personer, og selskabet skal anmeldes til Erhvervs- og Selskabsstyrelsen. Der er et kapitalkrav på min. 50.000 kr., og du hæfter med den indskudte kapital.

### Aktieselskab (A/S)

Ved denne virksomhedsform er der et kapitalkrav på min. 500.000 kr., men ellers er formen meget lig reglerne for anpartsselskab.

### Virksomhedens økonomiske system

Det meste "bøvl" i virksomheden opstår, fordi indehaveren ikke følger nedenstående fem trin. Følger du disse, vil langt de fleste af dine administrative problemer forsvinde.



## Love og regler

Oplysninger om told og skat findes på [www.skat.dk](http://www.skat.dk). Du kan også henvende dig på SKATs kontorer.

## Forsikring mod ulykker, arbejdsskader og erhvervssygdomme

Du er forpligtet til at forsikre dine ansatte mod ulykker, arbejdsskader og sygdom. Som selvstændig kan du desuden forsikre dig selv mod sygdom og skader, men du har ikke pligt til det. Se mere på [www.forsikringsoplysningen.dk](http://www.forsikringsoplysningen.dk) og [www.aes.dk](http://www.aes.dk)

## Uddannelse

Du kan altid lære mere rent fagligt. Der findes mange private tilbud og tilbud fra de faglige organisationer og brancheorganisationerne.

## Organisationer

IT-brancheforeningen: Foreningen er en bred arbejdsgiver- og brancheforening. Du kan også være medlem som web-firma. Foreningen hjælper blandt andet medlemmer med en række juridiske spørgsmål. Der er også et bredt udbud af kurser, faglige oplysninger, netværksaktiviteter, rabataftaler, kontaktfremstilling m.v. Foreningen er meget opmærksom på at skubbe innovative og driftige virksomheder videre i deres udvikling. Slotsholmsgade 13, 1217 København K, Tlf. 7225 5502, [www.itb.dk](http://www.itb.dk)

PROSA er de IT-professionelles faglige organisation. Mange medlemmer arbejder som freelancere, og derfor tilbyder foreningen rådgivning og hjælp med administrative opgaver. På Prosa's hjemmeside kan man finde nyttige vejledninger og kontraktkoncepter. Prosa, Møllegade 9-13, 8000 Aarhus C, telefon: 3336 4141, [www.prosa.dk](http://www.prosa.dk)

Der findes regionale IT-organisationer, som måske kan have interesse. For eksempel IT Forum Østjylland og IT Forum Trekantsområdet. Se mere på [www.itforum.dk](http://www.itforum.dk).

Du er muligvis medlem af en helt anden faglig organisation. De er ofte vigtige mødesteder for fagets udøvere – og dermed også et sted, hvor du kan netværke og markedsføre. Pas derfor på med at neddrogle 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 nyttigt for dig.

## Flere oplysninger

[www.amino.dk](http://www.amino.dk) er et online iværksætterforum, hvor iværksættere diskuterer og hjælper hinanden med praktiske problemer.

## Dit webbureau – hvordan?

Der er mange valg at træffe, før du starter. Det er derfor vigtigt, at du overvejer alle følgende spørgsmål grundigt:

## Hvad vil du sælge?

- + Hvilket teknologier og software vil du arbejde med?
- + Hvilke typer af ydelser vil du specialisere dig i?
- + Hvilke behov vil du dække hos kunderne?
- + Vil du sælge "koncepter" – hvis ja, hvad skal de gå på?
- + Andet?

## Hvad skal kunderne især huske om dit firma?

- + At du er fagligt topkvalificeret?
- + At du overholder tidsfrister?
- + At du er god til at sætte dig ind i kundernes behov?
- + At du giver en fordelagtig pris?
- + At du er alsidig?
- + At du er fleksibel?
- + At du er omhyggelig?
- + At du holder, hvad du lover?
- + Andet?

## Hyvem er dine kunder?

- + Private?
- + Private virksomheder – små eller store?
- + Hvilke brancher?
- + Offentlige myndigheder?
- + Organisationer?
- + Foreninger?
- + Uddannelsesinstitutioner?
- + Andre IT-firmaer?
- + Andre?

## Hvem er konkurrenterne?

- + Andre firmaer af samme art?
- + Større firmaer?
- + Kundernes egne medarbejdere?
- + Privates venner og bekendte?
- + Andre?

## Personale?

- + Enmandsforetagende?
- + Partnerskab?
- + Medarbejdere – hvor mange?
- + Løst ansatte eller fast ansatte?
- + Netværk med andre med beslægtet faglighed?

## Hvor skal firmaet have adresse?

- + I erhvervslokaler?
- + I kontorfællesskab med andre?
- + Derhjemme?
- + Hvordan sælger du din service?
- + Opsøgende salg?

- + Netværksarbejde?
- + Udbud?
- + Internettet?
- + Andet?
- + Hvor meget tid vil du sætte af til salg?

## Hvordan ser dagen ud i dit IT-firma?

- + Tid til selve arbejdet?
- + Tid til faglig opdatering?
- + Hvornår laves markedsføring og administration?
- + 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 tegnet de nødvendige forsikringer?
- + Har du planlagt, hvordan du vil bogføre og administrere?
- + Har du finansieringen på plads?

## Fandt du dine svar?

Vi håber, at startvejledningen har givet dig svar på mange af de spørgsmål, du har omkring opstarten af din virksomhed. Har du brug for yderligere information, eller har du spørgsmål til indholdet, er du altid velkommen til at kontakte imidt på [info@imidt.dk](mailto:info@imidt.dk) eller [70 15 16 18](tel:70151618).

Hos imidt er der gratis vejledning og sparring at hente for dig, der har en iværksætter i maven.

Vi glæder os til at høre fra dig!