

Drejebog - Få et større overskud

Fra Startupsvar.dk

Skal man drive en virksomhed, er det nødvendigt at have et overskud på den daglige drift. Underskud er ikke godt.

Der er grundlæggende tre måder, man kan påvirke sit overskud på i en virksomhed:

1. Der kan skabes en større omsætning
2. Udgifterne kan minimeres
3. De to kan kombineres.

Selv om nogle virksomheder kan have et planlagt underskud i en periode, fx på grund af omkostninger til produktudvikling, så handler det i sidste ende om at kunne tjene penge.

1. Sikre høj omsætning - og indtjening

Mange virksomheder, både nystartede og etablerede, er tilbøjelige til at prioritere en høj omsætning frem for en høj indtjening.

Det er relativt nemt at få en stor omsætning. Man skal bare sælge sin vare meget billigt. Sælger man **meget billigt**, er der et meget lille **dækningsbidrag** og dermed en meget lille indtjening pr. solgt emne eller time.

Omsætning og indtjening skal følges ad - i hvert fald på længere sigt. Under alle omstændigheder skal man som virksomhed **altid have fokus på at sælge sine varer**.

Vokseværk koster penge

En god grund til at prioritere omsætning frem for indtjening kan være, at indehaveren ønsker, at virksomheden skal udvikle sig og vokse i en fart, for på længere sigt at tjene flere penge. Fx er det ofte gratis at tilmelde sig et online socialt netværk den første periode, men derefter koster det fx 50 kr. om måneden.

At være billig kræver styring

Det er ikke et mål i sig selv at få en høj omsætning, hvis den ikke skaber overskud. Bygger man hele sin virksomhed op på at sælge billigt, vil det give et lavt dækningsbidrag (omsætning minus varekøb). Har man planlagt en lav fortjeneste pr. solgt enhed eller pr. løst opgave, er det vigtigt at have et vel-fungerende **bogholderi**, da man altid skal holde godt øje med omkostningerne.

2. Minimere udgifter

Hvis man har den omsætning, man mener at være i stand til at opnå, og ikke har mulighed for at hæve priserne, kan man prøve at gennemgå alle sine udgifter. Udgifterne fremgår af virksomhedens **driftsbudget**.

Variable udgifter

Variable udgifter er "gode udgifter", for de varierer i takt med salget - jo mere du kan sælge, jo mere er du nødt til at købe. Bor du i København og sælger foredrag i Nordjylland, vil dine variable udgifter fx være transport, hotelophold og evt. leje af udstyr.



Disse udgifter får du udelukkende, fordi du allerede har solgt din ydelse. Derfor kan man jo godt tjekke, om transporten, hotelophold og udstyr kan findes billigere, end det man plejer at betale.

Faste udgifter

Faste udgifter har man, selvom man ikke sælger noget. Det er fx husleje, revisor, markedsføring m.v. Kig hver eneste udgiftspost igennem for at se, om den kan minimeres eller helt skæres væk. Det kan også være en idé at flytte "faste udgifter" til "variable udgifter". I stedet for at købe en dyr A1 printer til 100.000 kr. kan det være en fordel at betale en dyr pris i et kopicenter for A1 farvekopier.

Desuden vil man sandsynligvis nøjes med kun at købe farvekopier, når man har solgt dem i forbindelse med en opgave.

3. Et mix

Man kan spare så meget, at man også sparer muligheden for at tjene penge. En idé kan være at spare på alle de omkostninger, der ikke direkte er med til at skabe en omsætning.

Beslutningen om, hvordan virksomhedens overskud kan øges, er op til ejerens fornemmelse for virksomheden og dens kunder. Samtidig skal ejeren sikre, at virksomheden ikke kommer i en [økonomisk krise](#).



Kontakt Frie Selvstændige

Er du selvstændig eller på vej til at blive det?
Vores virksomhedsspecialister står altid klar til at give dig 1:1 sparring. Kontakt os, hvis du får brug for hjælp.

Frie Selvstændige
Telefon: 63 13 85 50
frie.dk

