

Etablering af egen VVS-virksomhed

Iværksætterens status i samfundet

Har du gjort dig overvejelser om, hvordan den virksomhed du nu arbejder i, startede op i sin tid? - Findes der et billedmateriale i virksomheden, eller gamle årsberetninger og regnskaber Hvilke tanker lå til grund?

Flere og flere får lyst til et liv som selvstændig og især danskere med højere uddannelse nærer beundring for de selvstændige.

Men det ikke nok kun at besidde særlige personlige egenskaber for at få succes som innovativ eller iværksætter

God forberedelse er godt begyndt! Det lyder måske banalt, men man er simpelt hen alt for sårbar i forhold til de forhindringer, der uvægerligt og hele tiden vil dukke op.

I princippet kan man starte en virksomhed uden kendskab til den aktivitet der foregår, men vi ser desværre også ofte, at det er her det går galt.

Man kan opdele iværksætteregenskaber op i to kategorier: De personlige egenskaber og de faglige egenskaber.

Personlige egenskaber

Mindre kan også gøre det, blot bør hovedvægten af disse egenskaber ligge over gennemsnittet:

- Præstationsorientering
- Risikovillighed
- Selvsikkerhed
- Udholdenhed
- Kontaktevne
- Åbenhed overfor nye tanker og ideer.

Præstationsorienteret vil sige et større præstationsbehov end gennemsnittet, man skal kunne nyde at se resultater af ens anstrengelser.

Risikovillig er en person som investerer sine egne penge i virksomheden og som tør at sige sit ellers sikre job op, for at starte egen virksomhed.

Eventuel ægtefælle/partner bør også vise forståelse og accept inden virksomhedens opstart.

Iværksætteren bør være risikovillig både med hensyn til økonomiske og personlige forhold.

Den succesrige iværksætter bør dog normalt kun tage risici i situationer, som han føler han har kontrol over. Der hvor udfaldet er tilfældigt afholder mange iværksættere sig fra at sætte formue, prestige og familieliv på spil for.

Selvsikkerhed kommer af selvtillid og personer som har disse egenskaber, føler de kan løse opgaverne, selv om der er pres fra konkurrenter, eller der opstår nye situationer, som kræver nogle beslutninger.

Udholdenhed er nødvendigt, det kan ikke nytte blot at opgive når problemerne dukker op - fat mod og kom videre.

Tænk på de dygtige sportsudøvere, der aldrig giver op og som stædigt arbejder videre for at komme på banen igen.

God til at skabe kontakter er en indlysende fordel, man skal have lyst til at tale med kunderne og specielt aktivt lytning, da de fleste kunder godt kan lide at man viser oprigtig interesse for dem.

VVS INNOVA: Etablering af egen virksomhed

Samtidig får iværksætteren en indsigt i kundernes behov og ønsker, hvilket kan være guld værd når du skal udfærdige din handlingsplan for den nye periode og eventuelt justere virksomhedens kurs.

Åben overfor nye tanker og ideer er nødvendigt hvis man vil overleve på længere sigt og hænger meget sammen med ovennævnte, idet udviklingen ofte løber stærkt, derfor vær med i front, i stedet for at sidde på bagerste række.

De faglige egenskaber

- Faglig uddannelse
- Branchekendskab
- Generel erhvervserfaring
- Administrativ kompetence

Hvad angår den *faglige uddannelse* og branchekendskab, er det en klar fordel, at starte i den VVS-branche hvor du har erfaringer og kendskab

Når du er på arbejdsmarkedet får du løbende *erhvervserfaring*, som samtidig træner dig til at udføre et professionelt arbejde.

Administrativ indsigt kommer af at beskæftige sig med indkøb, markedsføring, bogføring, blanketter til det offentlige mm. Selv om man ikke har lyst til at beskæftige sig med administrative opgaver, er man alligevel nødt til at erhverve sig et vist kendskab og tage dette arbejde alvorligt.

Og så kan man altid købe sig til assistance hos en revisor, som tager sig af visse administrative opgaver.

Jo flere af disse egenskaber du besidder desto bedre er dine muligheder for succes

Inden du overhovedet starter skal du være opmærksom på fordele og ulemper ved at drive virksomheden.

De typiske fordele er frihed og en mere meningsfyldt tilværelse og måske en bedre indkomst.

Ulemperne er ofte hårdt arbejde, et følelsesmæssigt engagement og frustrationer over svigtende indtjening.

Planlægning af start

En af de sjoveste perioder af en selvstændig tilværelse begynder med selve planlægningsdelen, hvor man forbereder sin opstart og gennemtænker alle muligheder.

Efterfølgende gælder det om at styre skuden bedst og hertil bør man anvende forskellige økonomiske analyser, samt pejlinger undervejs, hvilket vi kommer ind på senere.

Godt fra start forudsætter bl.a. at man har et nogenlunde fornuftigt grundlag at bygge på og her kommer en markedsanalyse på banen som et af de vigtigste pejleinstrumenter.

Markedsanalyse

Indledning

Grundlæggende kan man sige, at alle fra fødslen besidder en vis trang til selvstændighed og kreativ udfoldelse. Gennem din opvækst påvirkes du imidlertid af omgivelserne i forskellige retninger.

VVS INNOVA: Etablering af egen virksomhed

Nogle vokser op i miljøer, hvor dagligdagen er præget af rutiner, mens andre vokser op i miljøer, hvor der oftere skal træffes beslutninger og hvor dette bliver en del af den pågældendes personlighed, og atter andre vokser op i miljøer hvor kreativitet får de bedste vækstbetingelser.

Alligevel er der nogle, som simpelt hen ikke kan lade være at bryde ud af disse vaner for at kaste sig ud i eventyret som selvstændig.

Andre går pludselig og får en god idé og nogle ønsker at være herre over deres eget liv helt uafhængig af en arbejdsgiver eller andre kolleger som man måske ikke en gang kan forliges med.

På et senere tidspunkt af deres liv vil de måske ærgre sig over de ikke tog chancen og de vil måske ligefrem føle de har forspildt deres liv ved, at de ikke har fået afprøvet en tilværelse, som initiativ og virkelyst ville kunne have givet dem.

Naturligvis vil drift af egen virksomhed lægge beslag på den selvstændige i en sådan grad, at han vil blive afskåret fra en del gøremål, i hvert fald i de første år - men dette kan opvejes af den personlige tilfredsstillelse i det lange løb.

Små og mellemstore virksomheder klarer sig godt i Danmark på grund af deres hurtige omstilling, hvor de store virksomheder ofte mangler fleksibilitet.

Du får i dette valgfag muligheden for, på et tidligt tidspunkt, at undersøge forskellige forhold ved at starte egen virksomhed. Kast jer over markedsanalysen og virksomhedsundersøgelsen og bearbejd så mange ting som muligt, bliv inspireret af oplægget og arbejd videre herudfra. Prøv eventuelt at anvende mind-map til at se andre idéer

Markedsanalyse

Du skal nu foretage en markedsanalyse, som skal fortælle dig og din bank, om der er basis for opstart af den pågældende virksomhedstype.

Du vil undervejs i dette materiale blive inspireret i forskellige retninger, hvilket er helt bevidst, for intet går bare den lige vej - der er mange facetter, som skal tages under overvejelse i processen.

Opgaven lægger også op til, at du på egen hånd skal søge yderligere oplysninger også uden for skolen.

Konkretisering af idéen	
Din idé/vision	Hvad er det du vil sælge
Dit mål	Hvad forventer du at opnå
Din politik/strategi	Hvordan vil du opnå disse mål
Udækket behov	Hvordan vil du finde frem til dette
Konkurrencesituationen	Hvordan vil du takle dette problem

VVS INNOVA: Etablering af egen virksomhed

Ovenstående er essensen af en begyndende markedsanalyse og kan være en længerevarende proces.

Det kan være nødvendigt undervejs i processen, at ændre idé eller måske målet, eller din politik.

Det kan være kundegrundlaget ikke er tilfredsstillende og indtjeningen derved bliver for ringe, men ved at ændre parametre f.eks. idé eller politik kan der måske skabes grundlag for opstart af egen virksomhed.

Idégrundlaget

Du må først have noget at sælge, f.eks. et produkt eller en serviceydelse eller begge dele. Det sidste er det mest normale i VVS-branchen

Selve forretningsidéen er dit udgangspunkt og virksomhedens overlevelse afhænger af om du kan levere et produkt, som der er behov for og som kunderne er villige til at betale for, samt om du kan overbevise kundekredsen om at netop du kan dække deres behov.

Hvis behovet ikke umiddelbart eksisterer, kan det være fordi man ikke kender produktet. Vi skal sælge et kendt behov - eller skabe et nyt.

Hvordan er din idé opstået? Er der tale om et helt nyt produkt? Har du en idé om et udækket behov? Måske kan et kendt produkt lanceres på en anden måde eller måske kan man skabe en ny trend.

Hvis du er helt på herrens mark kan idékataloget bagerst måske guide dig på vej, således at du kan finde noget at sælge, men vi håber selvfølgelig, at du selv har en idé du vil prøve af.

Det produkt som du vælger at sælge, skal altså dække et bestemt behov!

De tekniske ressourcer skal naturligvis være til stede i virksomheden, f.eks. findes der en maskine til at fremstille det produkt, du ønsker at sælge - eller kan det måske bedre betale sig at få det produceret hos en underleverandør og derved spare indkøbet af maskinen.

Hvilke materielle ressourcer er i øvrigt nødvendige for at starte virksomheden?

De menneskelige ressourcer fortæller dig, hvad du er god til og hvad du ikke er så god til - og det er netop de svage sider, som der skal gøres noget ved.

Det er vigtigt at afdække disse ting ved en selverkendelse. Du skal være ærlig.

Hvilke menneskelige ressourcer finder du nødvendige for at drive din virksomhed?

- Har jeg tilstrækkeligt kendskab til branchen og jobbet?
- Kan jeg organisere og strukturere et givent arbejde?
- Har jeg kunderelationer, kan jeg skabe kunderelationer?
- Har jeg analytiske evner?
- Har jeg kendskab til administration og kan jeg anvende økonomiske analyser?

Hvis dette er svage sider kan det afhjælpes ved at ansætte personale, som har deres styrke på netop disse felter.

Måske har du også hørt udtrykket en SWOT- analyse, hvilket blot er en opstilling af dine stærke og svage sider sat overfor hinanden og fortæller dig hvilke ressourcer du besidder, men en sådan analyse er et vigtigt redskab, når du senere skal udfærdige en markedsføringsprofil. Model for SWOT-analyse finder du i INNOVA-værktøjskassen

De økonomiske ressourcer skal naturligvis også være til stede og dette er netop en af de ofte svage sider for mange iværksættere. Netop derfor er det vigtigt, at iværksætteren er realistisk og opstiller de nødvendige kapitalkrav.

VVS INNOVA: Etablering af egen virksomhed

Kapitalkrav kunne være	Kapitalanskaffelse
Bygninger	Kreditforeningslån
Maskiner/større udstyr	Lån i bank
Biler	Lån eller leasing
Lager/materialer	kreditter
Inventar	Lån i banken
Forbedringer	Lån hos familie
Driftskapital	Egen opsparing

Disse statistiske oplysninger skal bearbejdes, da de danner grundlaget i markedsanalysen og især i en opstartsfase.

Nu skal vi imidlertid først behandle din målgruppe og dine konkurrenter.

Nu har vi bearbejdet den interne verden. Den eksterne verden består af den afhængige og den uafhængige omverden. Vi vil først og fremmest beskæftige os med den afhængige, som er kunder, leverandører og konkurrenter.

Hvordan finder jeg min målgruppe?

Når vi skal se på målgruppen som vi retter vores salg imod, er det vigtigt, at man har for øje, at der er forskellige behov.

Alder, køn og indkomst er de vigtigste parametre, men også livsforløbet spiller en stor rolle.

Kvinden er ofte disponert til de fleste produkter der bruges af familien, hvor manden ofte er disponert til bil, værktøj og spiritus. Møbler til hjemmet og større udstyr er man ofte sammen om.

Ved blot at anvende kendetegn som køn, alder, indkomst, uddannelse, boligform, interesse og geografisk fordeling, kan befolkningen opdeles i forskellige grupper af konsumentmuligheder alt efter varens art.

Tal over disse fordelinger findes ofte i den officielle statistik (Kommunen, Danmarks Statistik, Brancheforeninger, Postvæsen, Kompas, Krak og Green, Erhvervs- og Selskabsstyrelsen). Se i øvrigt »Vejviseren« bagerst i opgavesættet.

Det er godt at kende din målgruppes købsadfærd, som kan være behov, købsmotiver og beslutningsproces.

Produktet skal helst skille sig ud fra dine konkurrenters ellers kommer du ud i den situation, at du kommer til alene at konkurrere på prisen, hvilket er svært for en ny virksomhed.

En markedsanalyse i denne henseende er en undersøgelse af forhold hos forbrugere, som gennemføres for at give virksomheden et bedre grundlag for de beslutninger, der skal træffes med hensyn til fremstilling og markedsføring af nuværende eller nye varer.

En markedsføringsplan er en »køreplan« for den kapital og de metoder, en virksomhed vælger og anvender i et tidsmæssigt forløb.

VVS INNOVA: Etablering af egen virksomhed

Hvordan finder jeg markedsomsætning for mine produkter?

Konkurrenterne på markedet

- Identifikation af de vigtigste konkurrenter. Konkurrencen foregår på forskellige niveauer, fra meget snæver til meget bred.
- Hvor mange og hvor store konkurrenter? Mange konkurrenter på et marked betyder du vil få det svært ved at få en levedygtig virksomhed, da man typisk vil konkurrere på prisen.
- Konkurrenternes kunder. Kunderne skal identificeres. Er det samme målgruppe i tilbyder jeres produkter eller tjenesteydelser til - eller er det forskellige målgrupper.
- Konkurrenternes stærke og svage sider: Hvis du kan fastlægge modpartens svage og stærke sider, har du et stærkt våben i din egen markedsføring. Du kan til hjælp bruge en imageanalyse, se efterfølgende.
- Konkurrenternes markedsføring. Kendskab til konkurrenternes markedsføring er vigtig at følge med i. Se på:
 - Pris- og rabatpolitik
 - Salgskanaler
 - Kvalitet og service
 - Betalingsbetingelser
 - Leveringsbetingelser
 - Salgsmetoder

For at vurdere konkurrenter kan man anvende en imageanalyse, hvor man ikke kun vurderer på prisen som den vigtigste, men også prøver at vurdere på serviceniveau, vareudvalg og kontokort for at knytte kunderne til sig.

Nærmere konkretisering af idé

Hvad skal der til for at målsætningen skal lykkes?

Selve målet er en beskrivelse af den situation, som I ønsker at opnå og er derfor en ledestjerne, som kan tages op til senere vurdering. Er det gået som forventet.

Målene skal selvfølgelig være realistiske i forhold til virksomhedens formåen.

Målene må gerne angives i mængder eller kroner. Det er jo meningen at de skal være målelige.

Hvordan vil du så opnå dine/Jeres mål?

Nu skal I gøre jer overvejelser om, hvordan I vil drive virksomheden og samtidig opfylde virksomhedens mål.

Hvad er så specielt ved Jeres idégrundlag?

Kunderne har som regel mulighed for at vælge mellem mange produkter når der skal tages stilling til et bestemt behov.

Virksomheden skal derfor sørge for idégrundlaget er opbygget således at dens produkter kommer til at fremstå som bedre end konkurrenternes

Hvorfor skulle en kunde vælge netop jeres virksomhed og produkt, og ikke konkurrenternes?

Det kan måske virke lidt overvældende med alle de oplysninger, som I skal i gang med at bearbejde - men mange af oplysningerne er forholdsvis nemme at finde, blot man griber der rigtigt an. Skemaerne i xxxxxxxx kan måske hjælpe jer lidt på vej.