



Entreprenørskap Kompetanse

Finansielle aspekter ved entreprenørskap





Innhold

Denne korte guiden inneholder alt det viktigste for å forstå de økonomiske aspektene ved å drive en bedrift.

Den dekker spørsmål om:

1. Direkte kostnader vs indirekte kostnader
2. Faste vs variable kostnader
3. Minimumskostnader vs maksimering av verdi

Bygg opp budsjettet ditt





Hvordan oppnå fortjeneste

Alle vellykkede bedrifter selger sine produkter eller tjenester med høyere priser enn kostnadene. Dette fører til **fortjeneste**.

Fortjeneste er pengene som er igjen av inntektene (antall solgte varer * pris) når du trekker fra kostnadene for å drive virksomheten din.

Men for å virkelig vite om du vil oppnå fortjeneste, må du være veldig forsiktig med hva som vil være kostnadene for driften din.

Vanligvis kan kostnadene deles inn i **direkte og indirekte kostnader**.



Ulike typer kostnader

Typiske kostnader for forretningsdrift inkluderer noen av følgende:

Leie av plass

Kommunale avgifter

Personalkostnader

Materialbehov for å produsere produktet eller tjenesten din

Markedsføringskostnader

Distribusjonskostnader

OSV.

En type kostnad som ofte blir oversett er tiden du bruker på å organisere og drive virksomheten din – gjør alltid et estimat av dette også!



Direkte vs indirekte kostnader

Noen kostnader er direkte knyttet til produksjonen av tjenesten eller produktet. Andre henger ikke så sterkt sammen, men de er viktige for virksomhetens funksjon.

For eksempel, i en bedrift som produserer dataspill, består kostnadene for personalet knyttet til programmerere/personer som jobber med koding av direkte kostnader. På den andre siden er kostnadene for administrativt personell, leie og verktøy kategorisert under indirekte kostnader.



Faste vs variable kostnader

Faste kostnader er kostnadene som ikke endres ut i fra antall produserte varer. I det forrige eksemplet er leien, som ikke endres basert på hvor mange spill som produseres, kategorisert som en fast kostnad.

Variable kostnader er kostnadene som endres ut i fra antall produserte varer. I det forrige eksemplet vil markedsføringskostnadene av å formidle produksjonen av spillene som produseres, endres etter hvert som antall spill øker.

Et interessant aspekt ved faste kostnader er at når et selskap kan øke sin produksjon, reduseres de faste kostnadene, noe som betyr at selskapet kan tilby bedre priser på sine produkter.



Minimumskostnader vs maksimumsverdi

Det er viktig å understreke at ikke alle forretningsmodeller fokuserer på å oppnå **lave priser** og derfor legge vekt på reduserte kostnader. En minimumskostnadsstrategi betyr at du har som mål å redusere kostnadene så mye som mulig, slik at produktet/tjenesten tilbys til lavest mulig pris. Supermarkeder som **Lidl** prøver å ha begrensede kostnader slik at de kan tilby gode priser.

En annen strategi er å fokusere på **maksimal verdi**, noe som betyr at selskapet ikke strategisk fokuserer på å redusere kostnadene, men å tilby produkter/tjenester med topp verdi. Apple-produkter er for eksempel beryktet for kvaliteten og verdien de gir til sine eiere, og selskapet kan derfor selge dem til høye priser.

Selvfølgelig kan en bedrift finne en balanse mellom en minimumskostnad og en maksimal verdistrategi. Det handler om valg og god kartlegging av markedsgap og konkurranse.



Spørsmålet om kostnader

Et av de mest kjente sitatene i næringslivet er: "du må bruke penger for å tjene penger". Kostnader er altså en del av prosessen – å spore dem, prøve å holde de som er mindre viktige for bedriften din til et visst nivå, forstå hvordan de kan reduseres etter hvert som størrelsen på bedriften vokser – dette er alle nødvendige prosesser som må håndteres av ledelsen.



Tusen takk!