



Del B

Företagandets villkor

- B1. Företagande och företagsformer**
 - B2. Räkna med resultat**
 - B3. Att utveckla kostar pengar**
 - B4. Vad vill marknaden ha?**
 - B5. Marknadsföring**
 - B6. Ekonomisk redovisning och analys**
-

Ingvar Kamprad – störst bland distributionsrevolutionärerna



Ingvar Kamprad.

Ingvar Kamprad föddes 1926 och blev Ikeas skapare. Den som tittar närmare på denne, en av århundradets främsta svenska entreprenörer, får svårt att låta bli att psykologisera över att tidens svenska och internationella impulser förenas i den här unge mannen.

Kamprad var tredje generationens invandrare. Hans farfar och farmor kom till Sverige via en annons i en jakttidning. De köpte en svensk gård med skog i förhoppningen om att komma undan en krävande släkt och gamla försyndelser. Farfar Kamprad hoppades kunna skapa sig ett nytt liv och när han misslyckades tog han sitt liv och lämnade fru och barn ensamma att klara sig i en ny främmande, närmast fientlig omgivning. Farmor redde upp det finansiella problemet med hjälp av bidrag från de tyska

släktingarna, och hon levde sitt liv till hög ålder som en särpling i den sydsvenska skogsbygden.

Ingvars morfar var handlare i byn. Ingen duktig köpman, och det kanske inte behövdes heller i den tidens konkurrensmiljö. Men Ingvar växte upp med två 1800-talsmänniskor som älskade honom: en jovialisk, lekfull småländsk byhandlare och en stram, disciplinerad inflyttad tyska, som livet farit hårt fram med. Till råga på allt var farmor från en fattig familj i det sk Sudet-Tyskland, den del som hamnade i Tjeckoslovakien efter första världskriget. Att Adolf Hitler tågade in och befriade sudettyskarna från det tjeckiska överväldet innebar en av de lyckligaste stunderna i farmors liv. Den unge Ingvar skolades i tysk revanschism och nationalsocialism. Det fanns även en god portion antisemitism i den delen av familjen.

Ingvar var sex år när Ivar Kreuger dog. Att han säger sig ha starka intryck från detta kan bara bero på att det fanns en stor beundran för människor av Kreugers sort i familjekretsen. Kreuger var den store företagsgrundaren och entreprenören, och i Kamprads värld fanns föreställningar om övermänniskan, den människa som var godare och mer skickad att ta mänsklighetens öde i sina händer.

Det är tydligt att Ingvar Kamprad något överdriver sina svårigheter i skolan, med ordblindhet och annat. Han gick ju så småningom både handelsgymnasium i Göteborg och officersutbildning med bra betyg. Säkert är dock att han tidigt blev besatt av att göra affärer, kanske påverkad av de affärer hans morfar gjorde i byhandeln. Farmor stödde genom att alltid bli första kunden.

Handelsfirman Ikea Agunnaryd grundades 1943 innan Kamprad började gymnasiet och lärarna formade hans idéer om det nya ämnet distribution när han gick på handelsgymnasiet i Göteborg. Kamprad importerade cigarettändare från Schweiz, kul-

spetspennor från Ungern och reservoarpennor från olika håll. Möbler kom inte in i sortimentet förrän fem år senare, 1948, då de tog över allt mer. Det kunde ha stannat vid detta om inte Kamprad satsat på en utställningshall i hemmabyen Älmhult. Denna öppnades våren 1953 och blev den verkliga inledningen till sagan om Ikea. Trycket mot Ikea växte snabbt, traktens turistattraktion. 1958 invigdes ett nytt stort varuhus i Älmhult och 1965 invigdes det stora varuhuset vid Kungens Kurva i Stockholm.

I slutet av 1960-talet försökte Kamprad lansera Ikea i Sovjet. Han öppnade i Danmark och det expansiva företaget närmade sig en årsomsättning på 300 miljoner kr. Det första steget ut i Europa togs i Schweiz och det andra i tyska München.

Österrike, Frankrike, Kanada och Australien var nya Ikea-länder vid det här laget. Till och med Saudiarabien hade en anläggning. Det första amerikanska varuhuset öppnades i Philadelphia och Ikea-katalogen gick nu i 45 miljoner exemplar på nio språk. Gruppen hade mer än 6 000 anställda. Nästa år skulle Storbritannien attackeras och därefter Italien.

Bredvid Ikea förbleknade mycket. Det var egentligen bara TetraPak och det förvärvsdrivna Electrolux som fascinerat de svenska företagsbedömarna lika mycket. Kunde det småländska enmansföretaget verkligen växa och bli hur stort som helst? Gick det att bevara Kamprad-kulturen?

Till skillnad från många andra företagsentreprenörer började han att arbeta på drömmen om "det eviga företaget" i god tid. Det började med Ikeas bibel, "En möbelhandlares testamente". Och sedan "Kraft 80", ett slags Ikeas kulturrevolution.

Det gällde att få de allt fler medarbetarna att tänka som grundaren, att tänka småländskt. Ikea stod på två ben: affärsidén och företagskulturen. Favoritordet var ödmjukhet, den främsta dygden var sparsamhet. Kamprad var nästan en mytisk gestalt och ikeanismen närmade sig något som liknar en religion, ett fenomen som inte är okänt från andra företag av den här typen.

Bortsett från en period runt 1990 fortsatte Ikea att expandera. I slutet av 1980-talet planerades den stora satsningen i Östeuropa. Det första varuhuset i Ryssland skulle emellertid inte komma förrän 1997, och det första varuhuset i Kina öppnade först 1998. Men när Ikea nu gått in i det nya seklet tycks det inte finnas några gränser för expansion.



B1. Företagande och företagsformer

Vem blir egen företagare?

Vad ska man tänka på innan man startar?

Franchising – företag med snabbstart

Affärsplanen – företaget och framtiden

Affärsplanens innehåll

Var kan man få råd och hjälp?

Företags intressenter

Välj rätt företagsform!

Enskild näringsidkare – ett

enmansföretag

Handelsbolag

Kommanditbolag

Aktiebolag

Ekonomisk förening

Ideell förening

Registrering av företag

Registrera domän på Internet

Uppgifter

Produkter utvecklas, tillverkas och säljs vanligen av företag i en marknadsekonomi. Stora företag, och små företag, familjeföretag och börsföretag deltar i den här processen. Målsättningen är att tillfredsställa kundernas behov och givetvis också att tjäna pengar. Vem blir då företagare och vad krävs för att starta och driva ett företag?

Vem blir egen företagare?

Den som startar ett eget företag är vanligen insatt i den verksamhet det gäller. Han/hon har kanske varit anställd i ett liknande företag. Vanliga egenskaper hos en blivande företagare är ett behov av frihet, att vara sin egen. Samtidigt har han en känsla för nyheter, förändringar och trender. Någonstans i tankarna finns självklart också möjligheten att tjäna lite mer än som anställd. Men det är inte alltid det som är det viktiga när man startar ett eget företag.

Vad ska man tänka på innan man startar?

Vid slutet av 1990-talet startades årligen ca 30 000 företag i Sverige. Samtidigt försvann varje år ca 20 000 företag som gick i konkurs eller lades ner av andra skäl. Det är mycket som är osäkert för den som vill ”starta eget”. Man bör därför noga tänka efter och bli ställa sig följande frågor:

- Har jag tillräckliga kunskaper för att klara av att sköta ett företag?
- Hur mycket arbetstid måste jag lägga ner – och hinner jag med detta?
- Är min familj positiv till att jag driver eget företag?
- Finns det något behov av min produkt på marknaden?
- Är min affärsidé tillräckligt konkurrenskraftig?

För en entreprenör är det viktigt att ha en plan och en juridisk form för sitt företag. Framförallt för att omvärlden, intressenterna, ska acceptera företaget och dess existens. Affärsplanen visar bli långivare att det finns en tanke bakom. Genom registrering av firmanamn och domännamn skyddar entreprenören sitt namn från att förväxlas med andra företag. Entreprenören måste alltid vara noga med sin image och sin identitet.

Elisabeth Streiffert öppnade redan som elev på frisörinjen en egen frisörsalong, Emond Salong. Hon öppnade sedan flera filialer, t o m i New York. Idag driver hon Streiffert Collection, där hon även är stylist och modellfotograf. För att ligga i frontlinjen i mode och stil och för att utveckla sig själv, går Elisabeth utbildningar utomlands varje år.

- Vilket startkapital behövs och måste jag låna?
- Är mina bankkontakter tillräckligt bra?
- Vilken juridisk företagsform ska jag välja för mitt företag?
- Blir jag fullt sysselsatt året runt?
- Blir vinsten tillräckligt stor för att familjen ska kunna leva av den?
- Behöver familjen kompletterande inkomster i början?

En viktig fråga som man bör ställa sig är

- Vad kan jag göra om företaget inte blir lönsamt nog?

Franchising – företag med snabbstart



Några exempel på företag som använder sig av franchising.

Goda råd och praktiska tips av företagare som redan har gjort sina misstag och hunnit rätta till dem är en bra starthjälp. En sådan möjlighet är *franchising*. Denna innebär att man avtalar med ett företag att få använda deras namn och kunnande i sitt eget företag. Man blir ofta tvungen att betala för inredning, varor, annonser etc för att bli sk franchisetagare. Dessutom måste man vanligen betala en årlig avgift. En begränsning är att man i regel inte får avvika från det fastställda grundkonceptet vad gäller varusortiment, marknadsföring etc. Exempel på franchisegivare är Statoil, McDonald's, 7-Eleven, Gallerix, Verner & Verner och Svensk Fastighetsförmedling.

Affärsplanen – företaget och framtiden

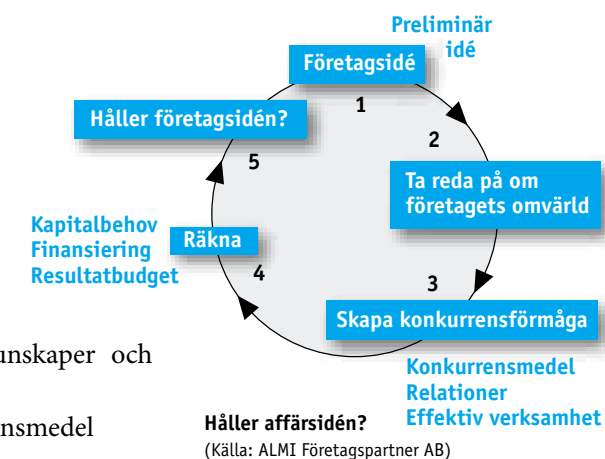
Affärsplanen är en sammanfattning av vad företaget konkret ska göra under de närmaste 3–5 åren för att förverkliga sin affärsidé. Det är en beskrivning av hela företaget, var det (och i möjligaste mån konkurrenterna) står i dag och vad det vill uppnå på marknaden i framtiden. Av planen ska bli framgå vilka investeringar i produkter, marknadsföring och personal som fordras för att nå företagets mål. Och vilket ekonomiskt resultat som krävs!

Den första affärsplanen bör upprättas i samband med att företaget bildas. Den är nämligen ett utmärkt hjälpmedel att visa bank, revisor, leverantörer m fl hur man tänker förverkliga sin affärsidé. Den kan vara uppställd enligt punkterna på nästa sida.

Se www.liber.se [Entreprenörskap → produktstöd] för blanketter att upprätta affärsplan m m!

Affärsplanens innehåll

- Företagets affärsidé
- Branschen samt marknadens inriktning och storlek
- Produkternas egenskaper och konkurrensfördelar
- Säljorganisation
- Prissättning
- Ägarnas och personalens kunskaper och tidigare erfarenheter
- Marknadsföring och konkurrensmedel
- Lokaler, utrustning, leverantörer och arbetskraft
- Resultatberäkning och kapitalbehov
- Starka och svaga sidor
- Framtidsbedömning



Var kan man få råd och hjälp?

De flesta större kommuner har *nyföretagarcentra* som ger råd och utbildning till blivande företagare. *Almi Företagspartner* finns också i varje län och har konsulter inom tillverkning, marknadsföring och ekonomi. Man kan också ta emot ansökningar om sk företagarlån. De flesta kommuner har dessutom ett *näringslivskontor* som kan ge tips om lokaler och leverantörer i kommunen. Kvalificerade *revisorer* och auktoriserade *redovisningskonsulter* kan också ge råd.

Uppfinnare kan kontakta *Uppfinnareföreningens* rådgivare som finns på flera orter. De kan bli ge råd och tips om bli a möjligheter till sk villkorslån hos NUTEK (Verket för näringslivsutveckling). Med villkorslån menas att lånen måste betalas tillbaka endast om uppfinningen ger ett ekonomiskt överskott.

Om man funderar på exportverksamhet kan man också få hjälp från *Exportrådet*, svenska *handelskammare* i utlandet eller utländska handelskammare i Sverige. Man kan även få information av olika *handelshus* och *agenter*. Vill man satsa på import kan man få kontakter genom utländska handelskammare. Det finns också handelsagenter som förmedlar kontakt med utländska leverantörer. Man kan givetvis också söka information på *Internet*.

Företagets intressenter

Företagande bygger sin verksamhet på att det finns *kunder* som har behov av företagets varor och tjänster. Kunderna kan sägas vara en av företagets viktigaste intressenter. De kan ställa krav på företaget vad gäller produkternas egenskaper, kvalitet, pris, service m m.

Konkurrenterna kan ses på lite olika sätt. Visserligen konkurrerar man om samma kunder, men man kan också dra nytta av varandra. Genom att jämföra sig med varandra kan man bli bättre, vilket blir till nytta för kunderna. Det kan t o m bli så att den totala försäljningen (marknaden) ökar genom konkurrensen. Butiker som är samlade i ett köpcentrum drar till sig kunder för att det finns mycket att välja mellan. Trots att man konkurrerar tjänar man således på varandra.

Leverantörerna av varor och tjänster är beroende av att företaget lyckas. Därför har de vanligen nära kontakt med kunderna för att ha rätt produkter i sortimentet. Företagets *långgivare* kan här jämföras med en leverantör som ger företaget tillgång på kapital för att utvecklas och som ersättning tar man låneränta.

Ägarna och de *anställda* är andra viktiga intressenter i ett företag. Båda är beroende av företaget för sin försörjning. *Fackföreningar* ger stöd och service till de anställda vad gäller lön, semester, arbetsmiljö etc och är en förhandlingspart för ägarna.

Även samhället, dvs *staten* och *kommunen*, är intresserat av att företaget har en lönsam affärsidé. Ett framgångsrikt företag skapar arbetstillfällen för medborgarna som i sin tur betalar skatt, liksom företaget. Stabila skatteinkomster är en nödvändighet för en god offentlig service till medborgarna. Samhället

ska också ge en ram genom att stifta lagar och se till så att företaget tar hänsyn bl a till människors miljö och hälsa.

Sammanfattningsvis: en framgångsrik affärsidé är bra för alla intressenter i ett företag.

Dessa är några av företagets intressenter.



Välj rätt företagsform!

När man bildar ett företag måste man välja företagsform. De juridiska företagsformer som finns att välja mellan är

- Enskild näringsidkare
- Aktiebolag
- Handelsbolag/kommanditbolag
- Ekonomisk förening

Avgörande faktorer för vilken företagsform man väljer är bl a

- Risktagande och skuldansvar
- Kapitalbehov och finansieringsmöjligheter
- Antal ägare
- Skattekonsekvenser

Enskild näringsidkare – ett enmansföretag

Enskild näringsidkare (kallas ofta enskild firma) är den vanligaste företagsformen. Den kan ha endast en ägare och är lämplig för den som börjar i liten omfattning. Ägaren och företaget är desamma när det gäller skuldansvar och beskattning. Detta innebär att ägaren har ett personligt ansvar för företagets skulder och skatter.

Enskild firma är inte lämplig om verksamheten medför stora skulder för inköp. Om detta kapital måste lånas bör man inte välja enskild firma som företagsform. Ägaren blir dessutom alltför beroende av långgivare och får stora räntekostnader. Däremot kan enskild firma vara en lämplig företagsform om man startar ett tjänsteföretag, exempelvis en teknisk konsultfirma.

Företagets vinst betraktas som ägarens privata inkomst. Den beskattas med samma procentsats som för anställda. Dessutom måste ägaren själv betala egenavgifter med ca 31 % av vinsten. Egenavgifterna ska motsvara de arbetsgivaravgifter som arbetsgivare betalar för anställda.

Handelsbolag

Ett handelsbolag (förkortas vanligen HB) liknar på många sätt enskild näringsidkare. En skillnad är att man måste vara två eller flera för att få driva ett handelsbolag. Handelsbolaget är liksom aktiebolaget (se nedan) en *juridisk person*, som gör egna avtal och kan ha egna skulder. Trots detta kan ägarna ändå bli personligt ansvariga för bolagets skulder, dvs om bolaget inte klarar

av att betala dem. Skuldansvaret är dessutom solidariskt mellan ägarna. Om en ägare inte kan betala, kan fordringsägarna kräva någon av de andra ägarna i företaget. Men den ägare som har betalat för de andra har *regressrätt*, dvs har rätt att kräva de övriga på deras andel av skulden.

Exempel 1

Alexandra och Peter

Alexandra och Peter driver sedan några år ett byggföretag som handelsbolag. De senaste åren har verksamheten gått med förlust. För några månader sedan blev de tvungna att begära företaget i konkurs. Kvarvarande skulder uppgick till 320 000 kr. Alexandra kunde bidra med 100 000 kr, medan Peter fick belåna sitt fritidshus och kunde på så sätt betala de resterande 220 000 kr. De skulle egentligen ha bidragit med 160 000 kr vardera, och Peter har därför en fordran på Alexandra på 60 000 kr.

För att undvika problem bör ägarna i ett bolagsavtal bestämma hur vinsten ska fördelas och vad som ska hända om någon delägare vill lämna företaget. Om det inte finns ett sådant avtal, gäller i stället regler som finns i *lag om handelsbolag och enkla bolag*. Enligt denna lag ska ägarna dela vinsten lika efter det ersättning för deras arbets- och kapitalinsatser har gått ifrån. Ägarnas andel av vinsten betraktas som deras privata inkomst. De betalar inkomstskatt med samma procentsats som anställda. Dessutom ska ägarna betala egenavgifter med ca 31 % av vinsten.

Handelsbolag är en mindre lämplig företagsform om verksamheten medför stora skulder. Det personliga ansvaret kan orsaka att ägarna, förutom sitt kapital i bolaget, även mister privat egendom. Eftersom handelsbolaget har minst två delägare så fördelas risken på flera personer. Flera ägare innebär också att det blir lättare att skaffa startkapital. Men det är viktigt att delägarna vet att de kan samarbeta och komma överens.

Kommanditbolag

Kommanditbolag är en variant av handelsbolag där en eller flera kommanditdelägare har ett begränsat skuldansvar. Minst en av ägarna måste dock vara s k *komplementär*, dvs ha ett obegränsat personligt skuldansvar. Tanken med kommanditbolag är att underlätta för en eller flera huvudägare att skaffa kapital till handelsbolaget. Kommanditdelägarna kan ju satsa ett kapital och riskerar enbart att förlora detta vid en eventuell konkurs. I övrigt är lagreglerna desamma som för handelsbolag.

Aktiebolag

Aktiebolag (AB) är en vanlig företagsform för företag med en eller flera ägare. Aktiebolaget är en juridisk person och har rätt att träffa egna avtal och ha skulder. Det finns en klar skiljelinje mellan ägaren och företaget. Till skillnad från enskild näringsidkare och handelsbolag/kommanditbolag betraktas ägare som arbetar i aktiebolaget som anställda och tar ut lön. Ägarnas personliga ansvar är i princip begränsat till det kapital som satsas. Det förekommer att ägare går i personlig borgen för aktiebolagets lån och kan då bli skyldiga att återbetala dessa lån om inte aktiebolaget klarar av det.

Ett aktiebolag ska enligt *aktiebolagslagen* ha minst 100 000 kronor i *aktiekapital*. För s k *publika* aktiebolag, dvs vars aktier ska kunna säljas på börsen, är det minsta kapitalet 500 000 kr. Aktiekapitalet motsvaras av ett antal *aktier*, som aktieägarna har som bevis för sitt ägarinnehav i bolaget. Ägarna tillför aktiekapitalet i form av kontanter eller egendom som är till nytta för verksamheten. Egendomen kallas *apportegendom* och ska värderas av en revisor.

Aktiebolaget företräds av en styrelse och i vissa fall av en verkställande direktör (VD). Styrelsen kan bestå av en eller två ledamöter med minst en suppleant (ersättare), alternativt tre ledamöter med eller utan suppleanter. Aktieägarnas möjlighet att påverka sker genom att de på bolagsstämman tillsätter bolagets styrelse. I ett enmansaktiebolag kan ägaren vara både styrelseledamot och VD, vilket i praktiken innebär att styrelsemöten och bolagsstämma blir en ren formalitet. Ett aktiebolag måste ha en auktoriserad eller godkänd *revisor* som granskar räkenskaperna en gång per år samt styrelsens och VDs förvaltning. Om en företagsledare eller en styrelseledamot grovt missköter sig när han företräder bolaget, kan han bli personligt ansvarig för bolagets skatteskulder (s k *företrädaransvar*).



Ett kapital på 100 000 kr krävs för att starta ett aktiebolag.

Exempel 2**Aktiebolag – för lyftutrustning**

Johan Busch har bestämt sig för att starta ett verkstadsföretag för tillverkning av hydraulisk utrustning till lyftmaskiner. Han har med sig fyra anställda från ett liknande företag som har flyttat sin verksamhet. Johan ska driva verksamheten som aktiebolag och satsar 250 000 kr som aktiekapital (250 aktier à 1 000 kr). Anledningen till att han valde aktiebolag är att han vill hålla företaget skilt från sin privata ekonomi. Dessutom ger AB i namnet ett bra intryck gentemot kunderna. Han är själv styrelseledamot och hans fru är suppleant för honom.

Ekonomisk förening

En ekonomisk förening har som mål att främja medlemmarnas ekonomiska intressen. Den bedriver sk kooperativ (= samverkande) verksamhet. Medlemmarna ska få ett ekonomiskt utbyte av att delta i föreningen. Det finns inget formellt krav på kapitalinsats, men medlemmarna måste betala någon form av insats, till exempel en arbetsinsats, för att bli medlemmar i föreningen. Det finns inte heller krav på hur stor insatsen ska vara.

En ekonomisk förening är en juridisk person. En viktig princip är att medlemskapet ska vara fritt och öppet för den krets som verksamheten riktar sig till. Både juridiska och/eller fysiska personer kan vara medlemmar. De är normalt inte personligen ansvariga för föreningens skulder. Den ekonomiska risken är i princip begränsad till medlemsinsatsen. Medlemmarna beslutar på föreningsstämman om regler som ska gälla för föreningen. På stämman utser medlemmarna också styrelse och revisor.

Man kan delta i verksamheten t ex som leverantör, kund eller anställd. *Konsumentkooperationen* (Coop), HSB och Riksbyggen är exempel på föreningar där kunderna samverkar. Lantmännen och SCAN är exempel på *producentägda* föreningar inom jord- och skogsbruk.

Föreningsstämman beslutar bl a om hur överskottet ska fördelas, t ex som återbäring till medlemmarna, baserat på inköp från eller leverans till föreningen. Varje medlem har en röst.

Ekonomisk förening kan också vara en lämplig företagsform även för ett mindre *personalkooperativ*. Att personalen själv



Några exempel på ekonomiska föreningar.

äger och driver företaget har i ibland varit en lösning när företag fått ekonomiska problem. En annan vanlig form är föräldrakooperativa daghem. Bostadsrättsföreningar som anordnar bostäder för medlemmarna är en variant av ekonomisk förening.

Ideell förening

Det finns också ekonomisk verksamhet där man arbetar åt andra utan att ta betalt. Det kan kallas *ideell verksamhet*. I de flesta föreningar för t ex idrott, politik och hobbyverksamhet arbetar många medlemmar helt ideellt utan ersättning, som ledare, kassör, tävlingsarrangör etc. De flesta gör detta för att de är intresserade av det föreningen sysslar med och vill stödja den verksamheten.



Ideella föreningar är vanliga inom idrotten.

År 2005 fanns det följande antal företag fördelade på olika juridiska företagsformer (avrundade siffror):

- Enskilda näringsidkare (fysiska personer) 509 000
- Handelsbolag/Kommanditbolag 74 000
- Aktiebolag 254 000
- Ekonomisk förening (inkl bostadsrättsföreningar och samfälligheter) 22 000
- Ideella föreningar 24 000

Registrering av företag

Företag registreras hos *Bolagsverket*, www.bolagsverket.se eller www.foretagsregistrering.se. Genom registreringen blir namnet skyddat i länet (enskild näringsidkare och handelsbolag) eller i hela landet (aktiebolag och ekonomisk förening).

Registrera domän på Internet

Förutom att registrera ett firmanamn hos Bolagsverket kan man också skydda namnet som ett *domännamn* på Internet. Firmaregistrering hos Bolagsverket ger inte ett automatiskt skydd för användning som domännamn. För varje sk toppdomän finns en registreringsenhet som tillämpar sina egna regler.



NIC-SE AB är företaget som sköter Sveriges toppdomän.

I Sverige heter den *.se*, vilken sköts av NIC-SE AB. Varje land har vanligen sin egen toppdomän, t ex *.dk* för Danmark, *.de* för Tyskland osv. I USA används *.com* för företag och *.org* för andra typer av organisationer. Samma toppdomäner används också för e-post-adresser.

Regler för domännamn under *.se* fastställs av Stiftelsen Internet Infrastruktur (IIS) och NIC-SEs ägare (www.iis.se). IIS är medlem av internationella Internet Society

(isoc-se.a.se, isoc.org). Vid registrering av domännamn följer NIC-SE (www.nic.se) vissa regler.

- *.se* <Toppdomän>
- *a.se* <Huvuddomän>.<Toppdomän>
- *iis.a.se* <Underdomän>.<Huvuddomän>.<Toppdomän>

Alla fysiska och juridiska personer kan registrera domännamn. Inga registreringar granskas mot rätt till företagsnamn, varumärke etc. Allt som är ledigt och uppfyller NICs allmänna villkor kan registreras. Vid tilldelning av domännamn gäller principen ”först till kvarn”. Eventuella tvister om namnrättigheter löses i efterhand.

Företagsregistrering

www.bolagsverket.se
www.foretagsregistrering.se/

Affärsplan

www.almi.se (sök på resp bolag)
<http://foretagarguiden.nutek.se/>

Starta företag

<http://foretagarguiden.nutek.se/>
www.jobs-society.se/
www.expowera.se
www.pwcglobal.com/se/swe/
[/ins-sol/spec-int/startadriva/](http://ins-sol/spec-int/startadriva/)

Domänregistrering

www.nic.se
www.nunames.nu

B1. Uppgifter

Rätt eller fel?

- B1:1** Vad bör man tänka på
B1:2 Vilka företagsformer 1?
B1:3 Vilka företagsformer 2?

B1:4 Hur fungerar företagsformerna?

- B1:5** Intressenter
B1:6 Intressenter för klädbutik

Rätt eller fel?

Ange om följande påståenden är riktiga eller felaktiga:

1. Affärsplanen talar om vad företaget vill uppnå och hur man ska agera på en 3–5-årsperiod.
2. Franchising är en möjlighet att dra nytta av andras erfarenheter inom en viss bransch när det gäller företagande.
3. Kunderna, staten och kommunen är de enda intressenter som ett företag måste ta hänsyn till.
4. Konkurrenter drar aldrig nytta av varandra.
5. Kunden är ett företags viktigaste intressent.
6. Ett villkorlån från NUTEK betalas alltid tillbaka.
7. Almi Företagspartner är en organisation som har experthjälp som kan ge råd till dem som tänker starta eget.
8. Handelsbolag drivs av minst två personer.
9. En enskild firma är en juridisk person.
10. Ett aktiebolag är en lämplig form av bolag om det innebär stora investeringskostnader i form av maskiner och inventarier.
11. Är man tre eller flera som har gemensamma ekonomiska intressen och aktivt deltar i verksamheten är kommanditbolag en lämplig form av bolag.
12. Bolag på börsen, publika bolag, kan ha vilken bolagsform som helst, bara ett kapital på minst 500 000 kr finns.
13. I en ideell förening får endast ordföranden ta ut lön.
14. På Patent- och registreringsverket registreras firmanamnet och det finns även möjlighet att skydda namnet som ett domännamn på Internet.
15. Att starta eget innebär både frihet och osäkerhet.