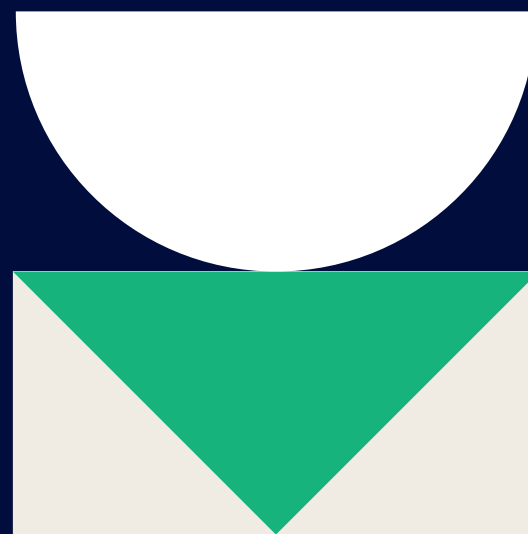
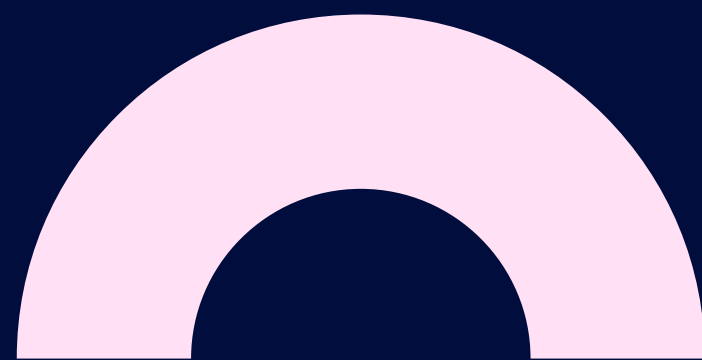
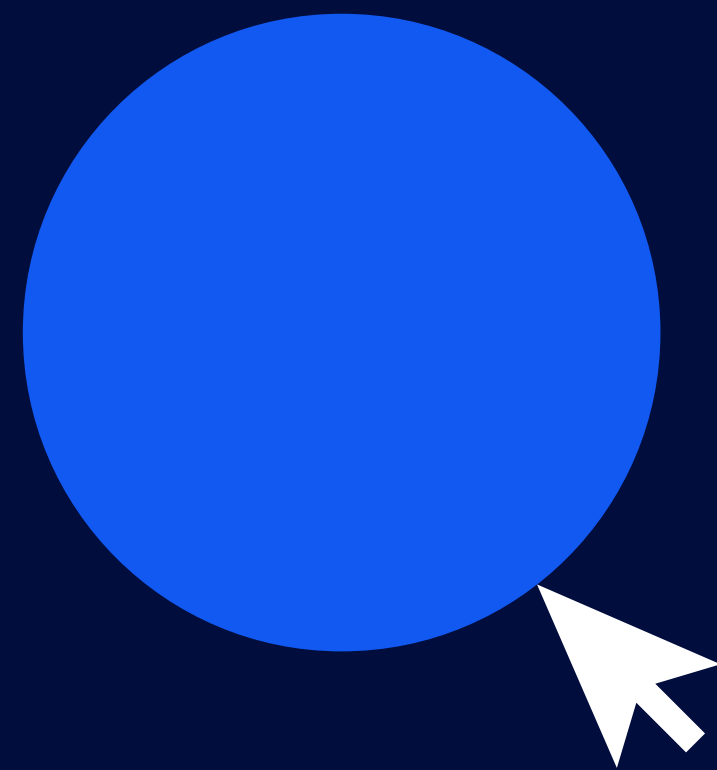


Bokio

Bokio Guide:

Starta aktiebolag



Dags att starta aktiebolag?

Att starta aktiebolag kräver mycket tid, omtanke och planering. Men när du väl lyckas är det värt allt slit. I början av din entreprenörsresa är det många dokument som behöver skrivas under, detaljer som ska finslipas och strukturer som behöver sättas.

För att göra din första tid som företagare så friktionsfri och behaglig som möjligt har vi samlat massvis med läsvärda texter i den här fullspäckade guiden.

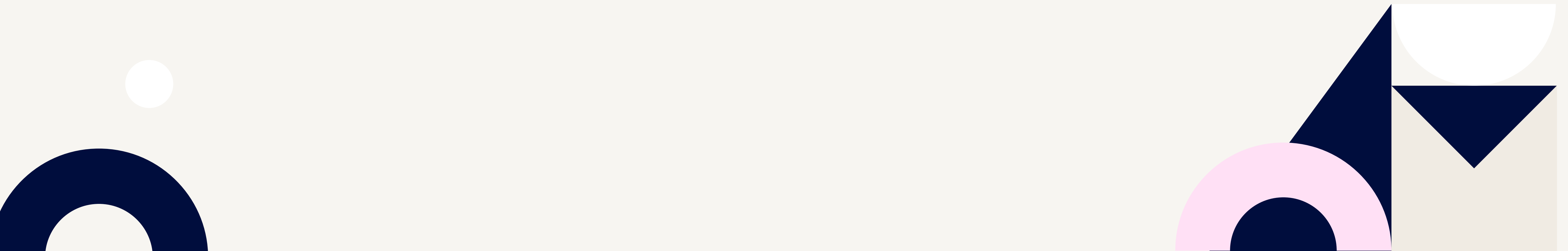


[Klicka dig vidare till rätt kapitel](#)

Så jobbar du fram din affärsidé	3
Välj ett bra företagsnamn	7
Välj rätt räkenskapsår för ditt företag	13
Styrelse i ditt företag	18
Så skriver du en affärsplan	22
Så gör du en budget	28
Så upprättar du din marknadsplan	32
Finansiera din företagsstart	38
Skatter och avdrag	42
Vad är preliminärskatt?	52
Lön och utdelning	56

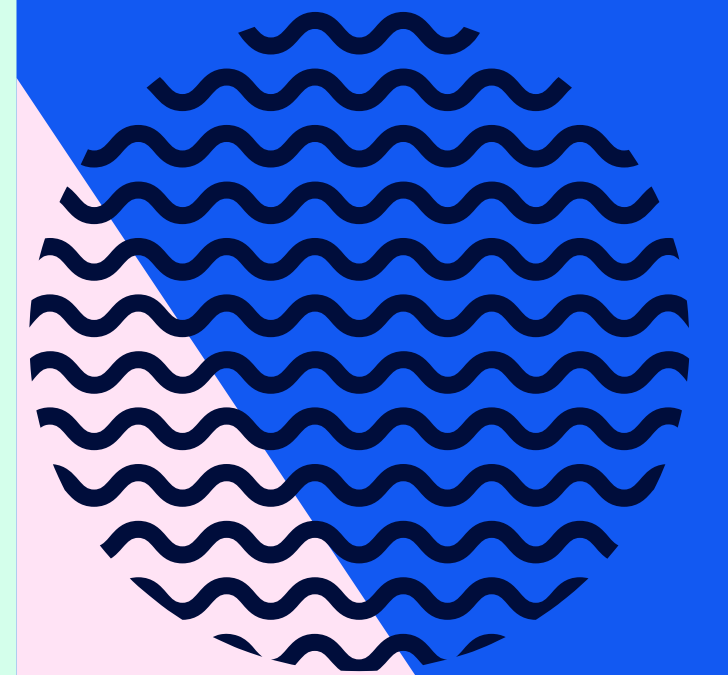
Så jobbar du fram din affärsidé

Affärsidén är hjärtat i ditt företag. Det spelar ingen roll hur väl planerad budget, kreativ marknadsföring eller bra anställda du har om inte affärsidén är bra. För att kunna starta ett framgångsrikt företag är affärsidén avgörande helt enkelt.



Vad kännetecknar en framgångsrik affärsidé?

Om det fanns ett enkelt svar på den här frågan skulle alla vara framgångsrika egenföretagare. Det finns dock element som nästan alltid finns i framgångsrika företag. Affärsidén ska vara tydlig och begriplig, med andra ord ska kunderna veta vad ditt företag jobbar med och vad man kan förvänta sig av dina tjänster. Därtill ska det finnas en efterfrågan av ditt företags tjänster eller produkter, och du ska på något sätt underlätta någons liv.



Från idé till affärsidé

När du har fått en idé är det svårt att veta om den håller måttet för att bygga ett företag på. Börja med att göra research för att ta reda på om det finns potential för att kunna bygga vidare på din idé. Ställ dig frågor som:

- Vad tillför min idé till marknaden?
- Vilket problem löser min idé?
- Till vem riktar sig min idé?
- Finns det liknande tjänster tillgängliga?
- Är kunden beredd att betala för min idé?

Bedöm din affärsidé

För att avgöra hur bra din affärsidé är kan du värdera den i förhållande till följande kategorier:

Styrkor

Vilken eller vilka egenskaper är de största styrkorna i din affärsidé? Det kan handla om en väldigt innovativ produkt, en spetskompetens som nästan bara du har eller ett miljövänligt alternativ till något som redan finns.

Svagheter

Finns det några uppenbara svagheter med din affärsidé som riskerar att göra företaget olönsamt. Alla affärsidéer har någon eller några svagheter, det väsentliga att ta reda på är hur svagheterna står sig mot styrkorna.

Möjligheter

Det är bra att försöka sja in i framtiden gällande vilka möjligheter det finns för företaget på sikt. Möjligheterna att bedriva en affär som säljer DVD-filmer är högst begränsad, men att ha som affärsidé att sälja gamla filmer online har större möjlighet att lyckas.

⊕ Testa din affärsidé

Du kan testa din affärsidé genom att boka kostnadsfri rådgivning hos ett Nyföretagarcentrum som finns i de flesta kommunerna runt om i Sverige. Deras erfarna rådgivare ger dig värdefull respons, som du kan använda för att förädla din affärsidé. Om du tycker att din affärsidé är värd att satsa på är nästa steg att skapa en affärsplan ([Så skriver du en affärsplan, sida 22](#)).

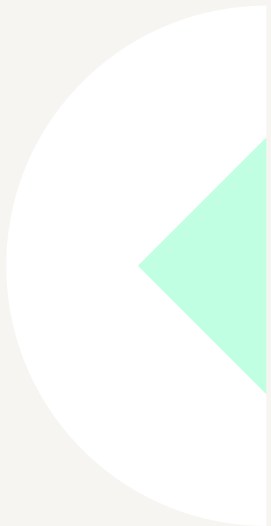
Formulera affärsidé

När du ska dela med dig av din affärsidé i professionella sammanhang är det viktigt att den är formulerad på ett lättförståeligt sätt som inte väcker några oklarheter. Oavsett vem du berättar din affärsidé för så ska mottagaren kunna förstå vad den går ut på direkt. Formulera den enkelt, rakt och tydligt.

Be om feedback

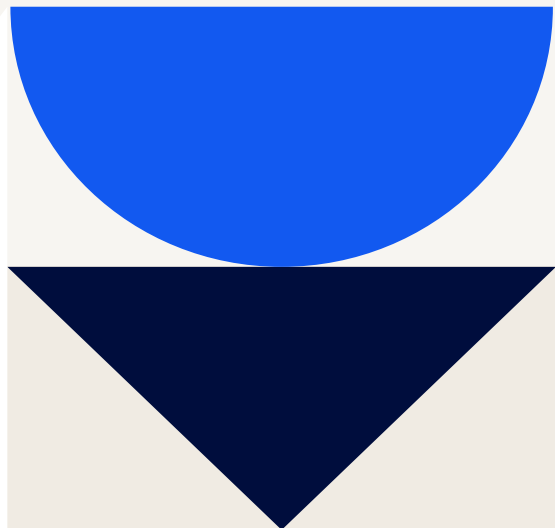
Det är lätt att bli blind för sin egen affärsidé, därför kan det vara smart att försöka se på idén från kundens ögon. Är den fortfarande lika genial eller har du varit subjektiv? För att avgöra detta kan det vara klokt att diskutera affärsidén med någon utomstående som kommer med färsk ögon.





Välj ett bra företagsnamn

Eftersom ditt företagsnamn är den del av din verksamhet som kunderna kommer få kontakt med först är det viktigt att göra ett bra första intryck. Att välja företagsnamn kan vara svårt, i den här artikeln ger vi dig tips på vad du kan tänka på när du väljer företagsnamn.



Om ditt företagsnamn inte fungerar som webbadress kan det vara dags att överväga ett annat företagsnamn.

Vad är ett bra företagsnamn?

Det kan vara svårt att sätta fingret på vad som kännetecknar ett bra företagsnamn. Många av de största företagen i världen har namn som inte säger så mycket om deras verksamhet, till exempel, Apple, McDonald's och Amazon.

Med andra ord måste inte företagsnamnet ha någonting att göra med företagets verksamhet, däremot kan det vara bra för mindre etablerade företag att på något sätt inkludera deras bransch i namnet, exempelvis Elgiganten.

Med det sagt är det såklart inte företagsnamnet som avgör huruvida ett företag blir framgångsrikt eller inte. Däremot kan det vara en hjälp på vägen att ha ett bra företagsnamn, särskilt i uppstartsfasen av företaget. Nedan följer några punkter som kan vara bra att tänka på när du väljer företagsnamn:

Tydlighet

Att folk enkelt vet hur ditt företagsnamn stavas och uttalas är en fördel när folk pratar om ditt företag och när de vill söka upp ditt företag. Ett företagsnamn som är enkelt att uttala har lättare att spridas vidare muntligt till vänner och bekanta.

Undvik företagsnamn som är generiska

Ett företagsnamn som sticker ut från mängden gör det lättare att folk lägger ditt företag på minnet. Ett vanligt företagsnamn tenderar att smälta in bland alla andra och fastnar inte på minnet.

Företagsnamnet ska fungera på internet

Den digitala närvaron är viktigare än någonsin förr. Om ditt företagsnamn inte fungerar som webbadress kan det vara dags att överväga ett annat företagsnamn.





Krav på företagsnamn

Du har relativt fritt spelrum när du väljer företagsnamn. Men det finns vissa kriterier som du behöver uppfylla för att Bolagsverket ska godkänna din registrering.

Särskiljningsförmåga

Ditt företagsnamn måste gå att särskilja från andra företag och varumärken. Ett företagsnamn kan inte heta samma som ett annat företag och får heller inte vara alltför omfattande såsom "IT-konsult AB".

Förväxlingsbarhet

För att ditt företagsnamn ska gå igenom får det inte finnas risk för att din verksamhet förväxlas med andra företag i samma bransch.

Vilseledande

Om ditt företagsnamn förtäljer vad ditt företag jobbar med måste företagsnamnet vara representativt för din verksamhet. Ditt företag kan exempelvis inte heta "Göteborgs fiskaffär AB" när du har ett företag som säljer viltkött.

Glöm inte!

Namn och företagsform

Det måste framgå i företagsnamnet vilken företagsform det handlar om.

- **Aktiebolag** måste ha med "AB" eller "Aktiebolag" i företagsnamnet.
- **Handelsbolag** måste ha med "HB" eller "Handelsbolag" i företagsnamnet.
- **Kommanditbolag** måste ha med "KB" eller "Kommanditbolag" i företagsnamnet.
- **Ekonomiska föreningar** måste ha med "ek.för" eller "Ekonomisk förening" i företagsnamnet.



6 Tips på hur du väljer företagsnamn

Nu har vi gått igenom lite vad man ska tänka på när man namnger sitt företag och vilka riktlinjer det finns att förhålla sig till. Nu är det dags att börja spåna på företagsnamn med lite mer konkreta tips!

01. Håll det kort

Det är smidigt att ha ett kort namn som får plats i de flesta skriftliga sammanhang. Ett bra exempel är före detta "Pricehousewatercoopers" som tog sitt förnuft till fånga och bytte till "pwc".

02. Påhittade ord

Om du är kreativ kan du hitta på ett eget ord som känns rätt för ditt företag. Fördelen med detta är att ordet inte väcker några andra associationer än till ditt företag och att ditt företag blir lättare att söka upp. För att förtydliga vad ditt företag jobbar med kan du lägga till ett verksamhetsord i namnet, till exempelvis "Tafft rörläggning AB".

03. Ditt eget namn + verksamhetsord

Ett vanligt sätt att konstruera företagsnamn är att kombinera sitt namn med ett verksamhetsord. Exempelvis "Fredrikssons elektronik AB"

04. Din företagsort + verksamhetsord

Ett annat vanligt sätt att komma på ett företagsnamn är att kombinera företagets hemvist med företagets verksamhetsområde. Exempelvis: "Gnosjö fasadbyte KB".

05. Namn som låter bra

Ett annat sätt att gå till väga är att utgå från att ditt företagsnamn låter bra muntligt. Alliterationer är ett enkelt sätt att få namnet att flyta på bra. Exempelvis "Bertils blombutik". En tumregel är att man inte ska vara osäker på hur namnet uttalas när man läser det.

06. Roligt företagsnamn

Genom att ha en humoristisk tvist på företagsnamnet är det större chans att kunder lägger ditt företag på minnet. När man planerar att ha ett roligt företagsnamn är det dock viktigt att tänka på att man kan uppfattas som mindre professionell, därför lämpar sig vissa branscher bättre än andra för ett roligt företagsnamn.



Generator för företagsnamn

Att använda sig av en generator för företagsnamn kan vara en sista utväg ifall man har idétorra. Detta är dock inget som vi förespråkar, vi tycker att det är bättre att ha en tydlig tanke bakom företagsnamnet och inte låter slumpen avgöra ett sådant stort beslut.

Däremot kan det finnas en nytta i få fram många vikt skilda företagsnamn från generatören för att få igång kreativiteten och eventuellt få lite inspiration.

Researcha ditt företagsnamn

Låt säga att du har kommit fram till ett par alternativ för ditt företagsnamn som du tycker om. Innan du slutgiltigt bestämmer dig är det bra att göra lite research. Se till att ditt företagsnamn inte betyder något på ett annat språk eller att det har några oönskade synonymer. Gör en googlesökning och se vilka sökträffar du får upp.

Det går inte att överdriva hur viktigt det är att vara närvarande digitalt för företag. Kolla därför runt på sociala medier ifall det finns några konton som redan har tagit ditt tänkta namn. I vissa fall går det att ha ett liknande namn men i vissa fall kan det vara bäst att överge sitt företagsnamn. Om ditt företagsnamn innehåller någon av bokstäverna "å", "ä" eller "ö" är det bra att dubbelkolla att namnet blir begripligt i ett url-adress. Via [Internetstiftelsen](#) kan du ta reda på om ditt potentiella domännamn är ledigt.



Kolla om ditt företagsnamn är ledigt

Du har nu kommit på ett företagsnamn som passar perfekt till din verksamhet. Då är nästa steg att anmäla ditt företagsnamn hos [Bolagsverket](#). Innan du gör det kan du kolla om ditt företagsnamn är ledigt på [Verksamt.se](#).

Även om ditt företagsnamn är ledigt i Verksamts sökfunktion är det ingen garanti för att Bolagsverket godkänner din ansökan. Om du har otur kan någon hinna före dig med samma företagsnamn, eller så bedömer Bolagsverket att ditt företagsnamn inte uppfyller något av deras kriterier.

Registrera företagsnamn

Som mycket annan av din företagsadministration är det via Verksamt du sköter ditt ärende. Att registrera ditt företagsnamn kostar 1400 kronor (1600 kronor om du fyller i blankett).

⊕ Kan man byta företagsnamn?

Det är så klart att föredra att man väljer ett riktigt bra företagsnamn från början, men om du skulle komma att ångra dig går det att byta företagsnamn i efterhand. Då går du in på [Bolagsverket](#) och ändrar företagsnamn till en kostnad av 1400 kronor (1600 kronor om du fyller i blankett).



Välj rätt räkenskapsår för ditt företag

Räkenskapsår är den period som omfattas av årbokslutet eller årsredovisningen. Det allra vanligaste är att räkenskapsåret sammanfaller med kalenderåret, från första januari till sista december. Men för vissa företag kan det finnas fördelar med att ha ett annat räkenskapsår. I den här artikeln tar vi upp allt du behöver veta om räkenskapsår.

Förlängt och förkortat räkenskapsår

Det första räkenskapsåret startar i samband med att Bolagsverket registrerar ditt företag, därför blir det första året ofta något av ett undantagsfall. Om du startar ditt företag i september och vill att ditt framtida räkenskapsår ska sammanfalla med kalenderåret har du två olika alternativ:

→ **Förkortat räkenskapsår.**

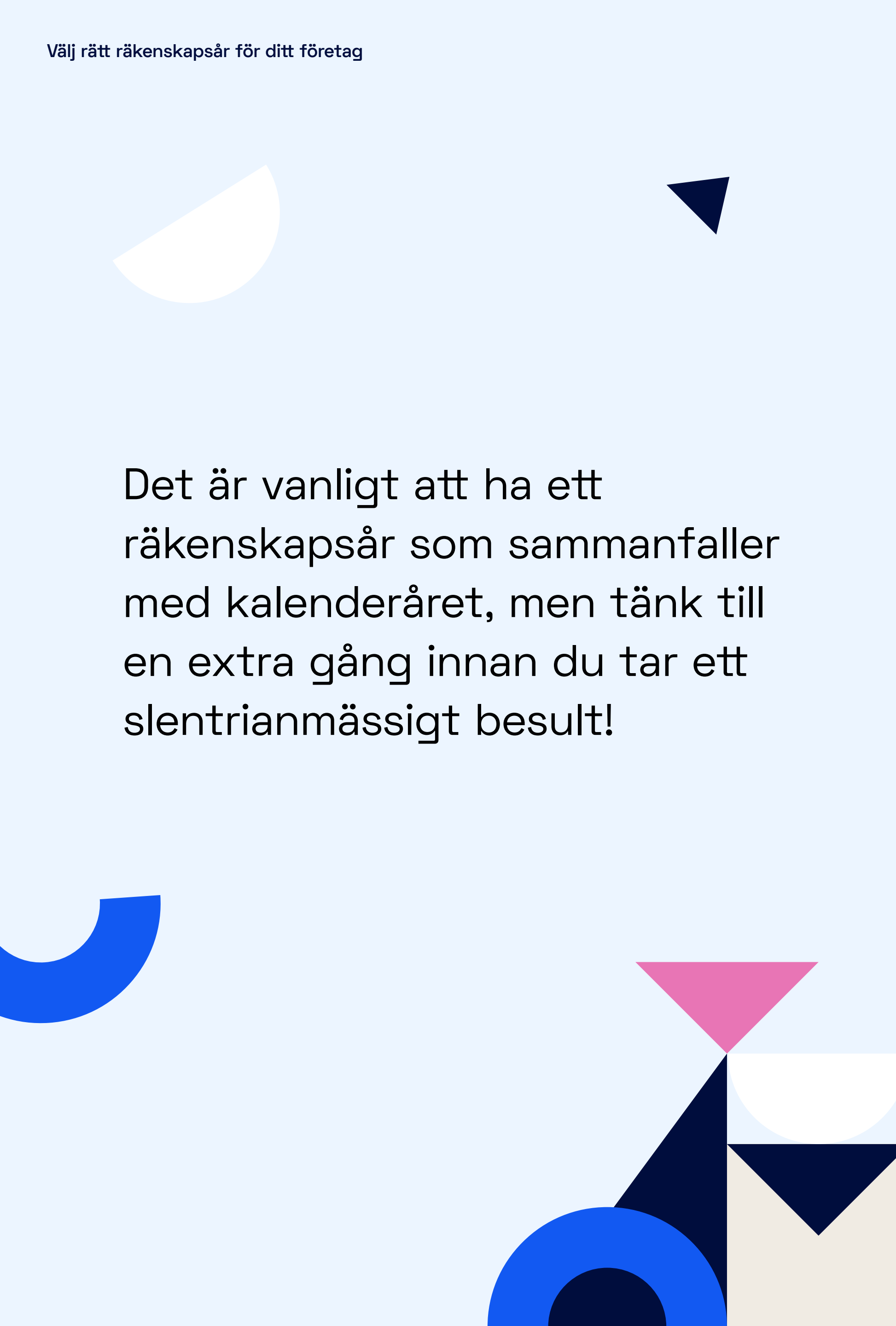
Du kan välja att förkorta ditt räkenskapsår så att det omfattar bokföringen under perioden augusti till december. Nästa räkenskapsår kommer då att starta 1:a januari. Det finns inget minimikrav på hur kort ditt första räkenskapsår kan vara.

→ **Förlängt räkenskapsår.**

Du kan också välja att förlänga ditt räkenskapsår så att det omfattar augusti till december nästkommande år. Om din företagsstart inte genererar särskilt många affärshändelser kan det vara lika bra att skjuta på årsredovisningen till nästa år. Ett förlängt räkenskapsår får vara max 18 månader långt.

Samma princip gäller även när ditt företag är igång och du väljer att byta räkenskapsår.





Det är vanligt att ha ett räkenskapsår som sammanfaller med kalenderåret, men tänk till en extra gång innan du tar ett slentrianmässigt beslut!

Brutet räkenskapsår

Ett räkenskapsår som inte följer kalenderåret kallas för brutet räkenskapsår. Ett brutet räkenskapsår måste alltid börja med den första dagen i en månad och sluta med den sista dagen i föregående månad ett år senare, exempelvis 1 juli till 30 juni. Med andra ord ska perioden omfatta exakt ett år.

Det är vanligt att ha ett räkenskapsår som sammanfaller med kalenderåret, men tänk till en extra gång innan du tar ett slentrianmässigt beslut! Som egenföretagare har du förmodligen mycket att stå i inför en välförtjänt juledighet, både yrkesmässigt och privat. Att sitta med bokföringen i samma veva kan bli stressigt.

Med ett brutet räkenskapsår kan du se till att ditt bokslut inträffar under en lugnare period i ditt företag. Eftersom många räkenskapsår slutar i december är det högt tryck på revisorer och redovisningskonsulter, det går därför i regel att få hjälp betydligt snabbare om du har ett brutet räkenskapsår.

Tillstånd krävs för att byta till brutet räkenskapsår

När du precis har startat ditt företag får du välja vilket räkenskapsår du vill. Om du däremot vill byta till ett brutet räkenskapsår från att ha haft ett kalenderår eller ett annat brutet räkenskapsår, krävs det lite mer arbete.

Till att börja med ska det beslutas på bolagsstämman att ändra räkenskapsår och därefter behöver du söka tillstånd från [Skatteverket](#). Om tillståndet beviljas ska du registrera ditt nya räkenskapsår till [Bolagsverket](#). För att få tillstånd från Skatteverket krävs det goda skäl, exempelvis företagsekonomiska anledningar.

Att byta till vanligt räkenskapsår från att ha haft ett brutet är desto enklare. Du behöver inget tillstånd utan behöver bara ett beslut på bolagsstämman ([Bolagsstämma och årsstämma, sida 21](#)) att ändra räkenskapsår och sedan registrera det nya räkenskapsåret på hos Bolagsverket. Att byta räkenskapsår kostar 800 kronor digitalt och 1000 kronor via blankett.

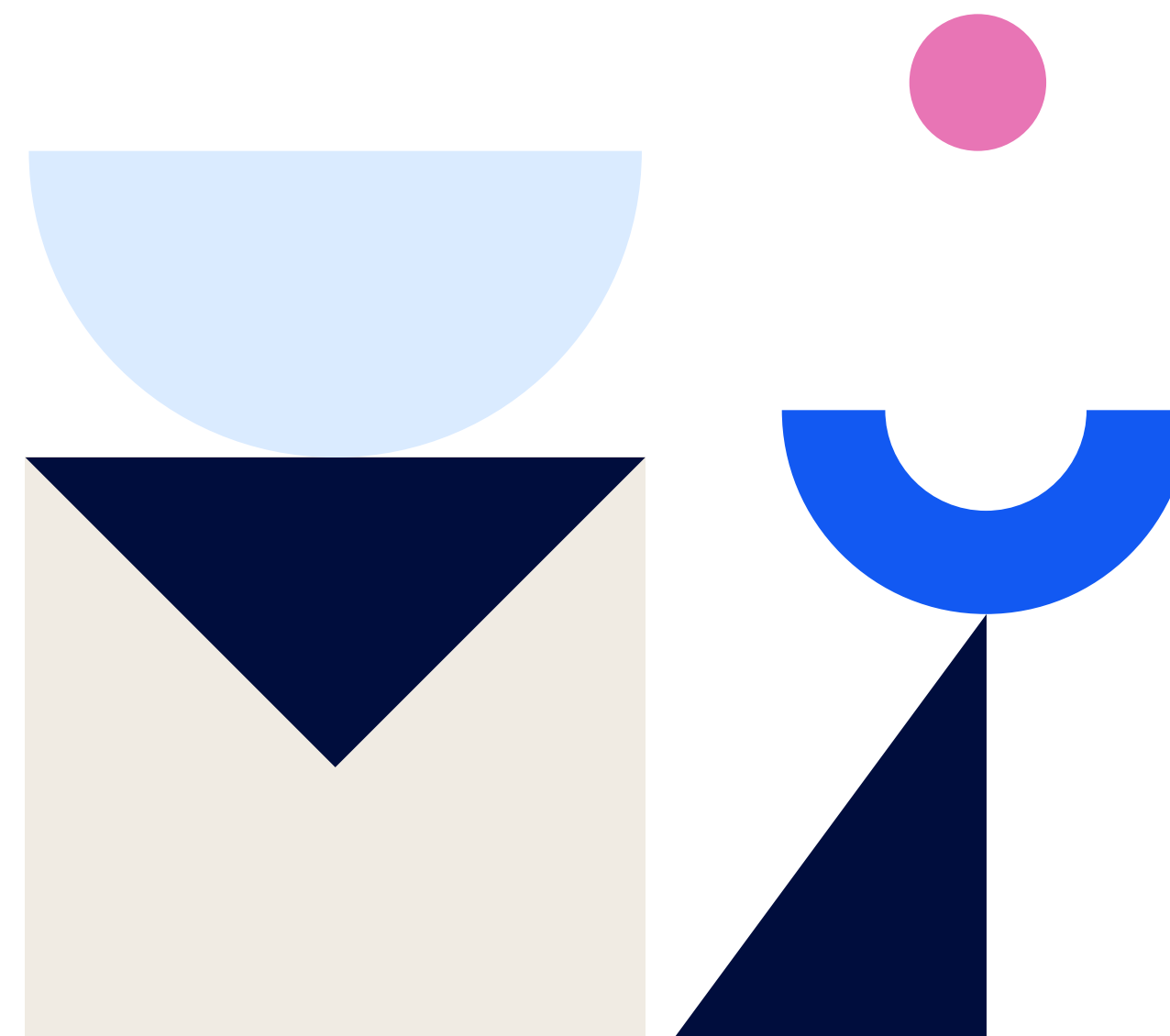
Säsongsbetonad verksamhet

Säsongsbetonade verksamheter är en kategori av företag som gynnas av att ha brutet räkenskapsår. En skidanläggning till exempel har högsäsongen kring årsskiftet, det är mer rimligt att summera hela vintersäsongen i ett räkenskapsår istället för att dela upp den på två år. När det är fullt upp med besökare under högsäsongen är det skönare att fokusera på det dagliga operativa arbetet än att summera årets bokföring. Att göra sin årsredovisning när det är lågsäsong är att föredra!

Om ditt företag har mycket varor till försäljning underlättar det inventeringen att sluta räkenskapsåret under lågsäsongen. Dessutom slipper du göra ett omfattande arbete att periodisera kostnader och intäkter som sker kring årsskiftet.

Privata angelägenheter

Om du till exempelvis har en tradition att alltid spendera december och julen i ditt semesterhus i Spanien kan det vara skönt att slippa spendera tid med bokföringen under din lediga tid. Att ändra från kalendermässigt räkenskapsår till brutet av den här anledningen hade inte blivit godkänt av Skatteverket. Men eftersom du inte behöver tillstånd för att ha brutet räkenskapsår när du startar företag kan det vara bra att tänka i de här banorna från början.



Inkomstdeklaration

En annan faktor att överväga när du väljer räkenskapsår är när på året du behöver skicka in företagets inkomstdeklaration. Beroende på hur du sköter ditt företags bokföring kan inkomstdeklarationen ta mer eller mindre tid och energi. I tabellen ser du när inkomstdeklarationen ska lämnas in beroende på räkenskapsår.

Kanske vill du undvika att skicka in deklarationen mitt under sommarledigheten, då kan du undvika ett räkenskapsår som slutar mellan september och december.

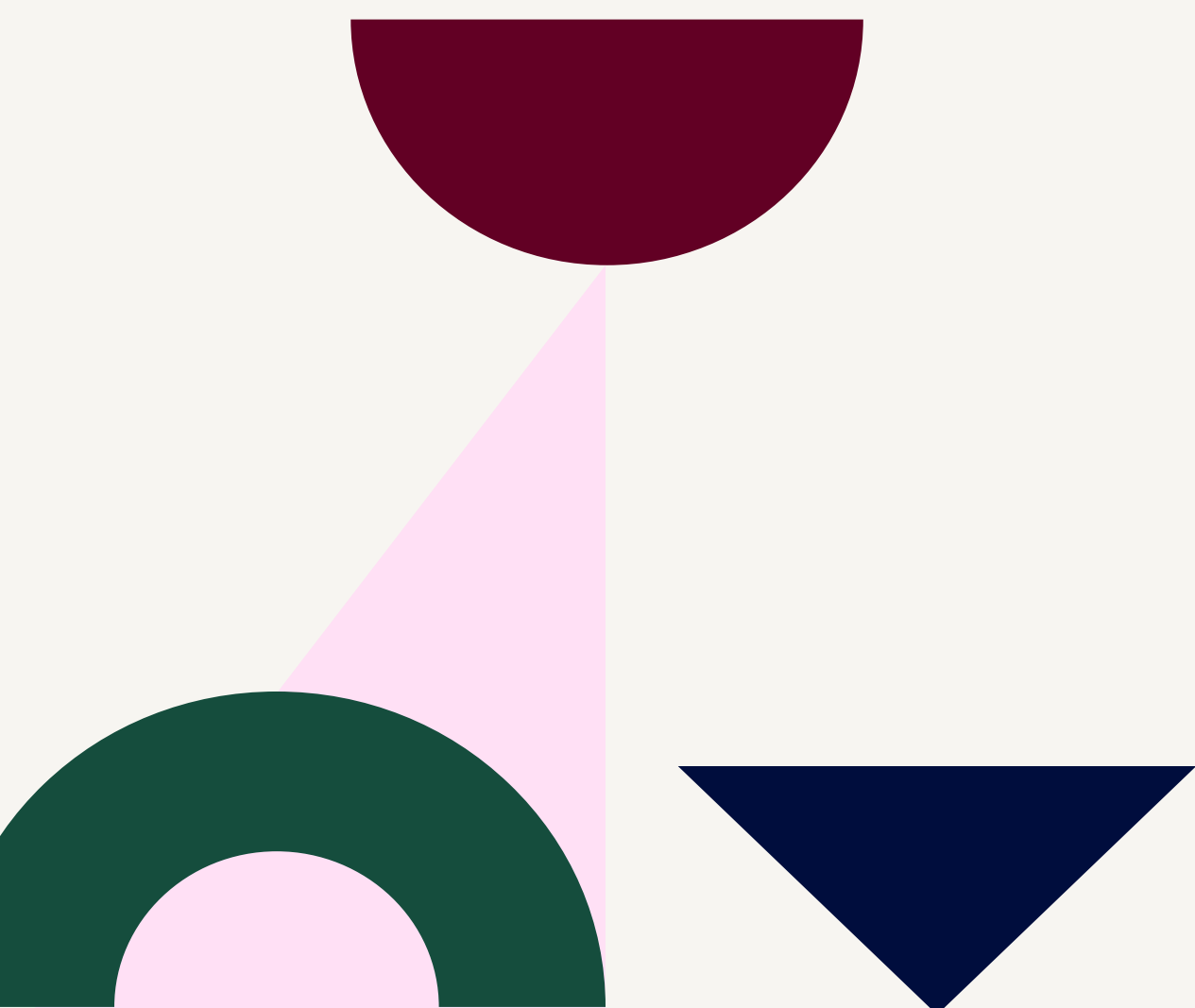
Med det sagt så finns det många olika omständigheter som påverkar ditt val av räkenskapsår, vilka de viktigaste har tagits upp i artikeln. Gör ett strategiskt val som passar just ditt företag och dig som privatperson!

Deklaration: Viktiga datum

Räkenskapsåret avslutas i:	 Blankett	 Digitalt
Januari-april	1 november	1 december
Maj-juni	15 december	15 januari
Juli-augusti	1 mars	1 april
September-december	1 juli	1 august

Styrelse i ditt företag

Alla aktiebolag, stora som små, måste ha en styrelse. Styrelsen har det övergripande ansvaret för aktiebolagets fram- och motgångar. I samband med styrelsearbete förekommer ofta ord som styrelsesuppleant, styrelseledamot och årsstämma. I den här artikeln reder vi ut viktiga begrepp och hjälper dig att skapa de bästa förutsättningarna för att lyckas med ditt nystartade företag.



Vilket ansvar har styrelsen?

Styrelsen har det övergripande ansvaret att leda företaget. I aktiebolagslagen kan man läsa att styrelsen ansvarar för bolagets organisation och för förvaltningen av bolagets angelägenheter. På en konkret nivå kan man säga att i grova drag är styrelsen ansvarig för företagets övergripande strategiska frågor, medan företagsledningen fokuserar på mer operativa frågor.

Hur stor måste en styrelse vara?

Många större aktiebolag har en styrelse som består av omkring 10 styrelsemedlemmar. Du som precis har startat ditt företag behöver inte vara orolig för att du behöver hitta massa personer till din styrelse. En styrelse behöver bara bestå av två personer, en styrelseledamot och en styrelsesuppleant.



Styrelseledamot

Som ensam ledamot i styrelsen är det du som bär ansvaret för företagets utveckling. I enmansföretag är styrelsen mest en fråga om formalitet, eftersom du som egenföretagare redan är ytterst ansvarig för allt som händer i ditt företag.



Styrelsesuppleant

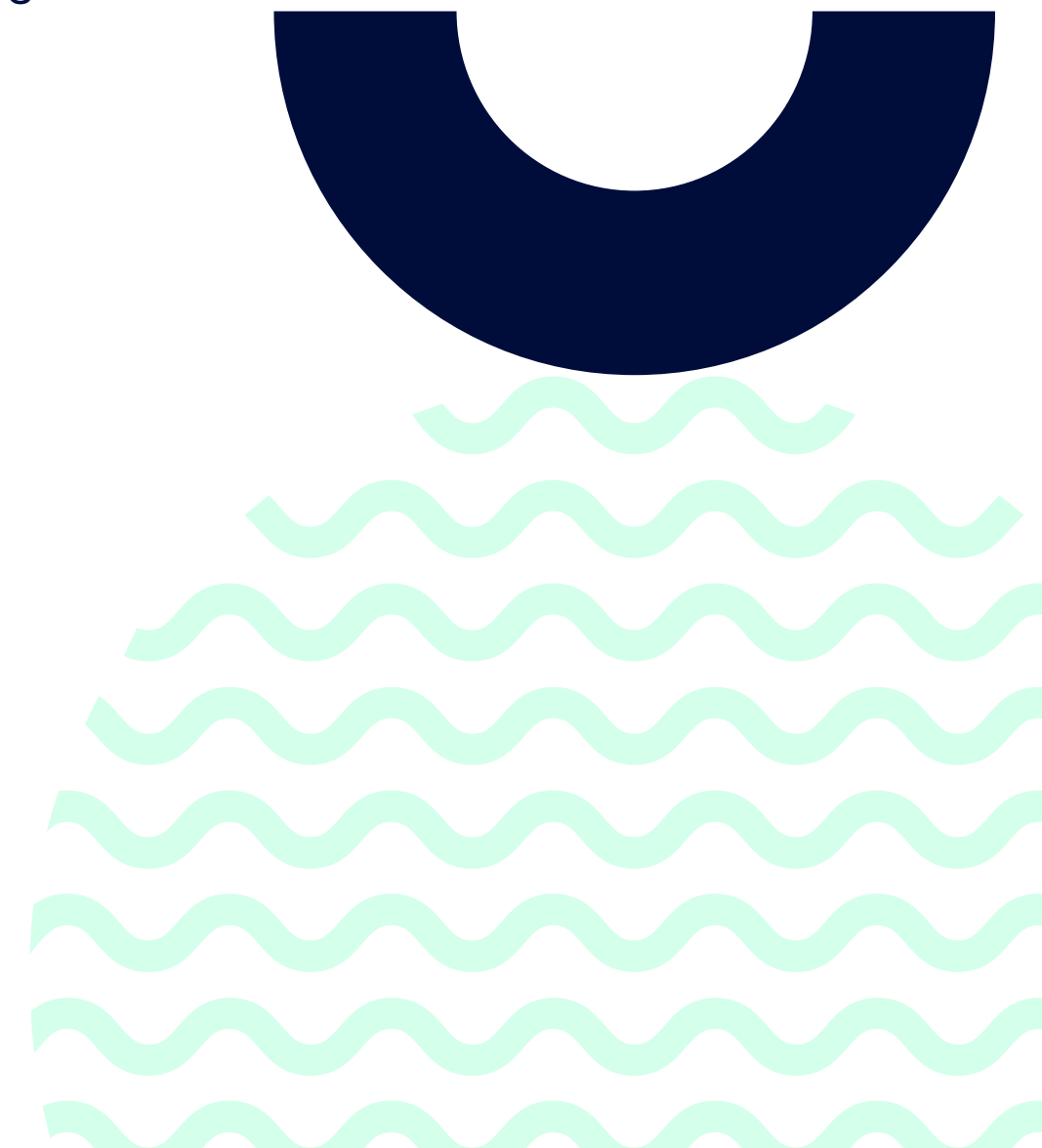
En styrelsesuppleant kan ses som en reserv till en styrelseledamot. Så länge styrelseledamoten deltar i styrelsen har inte suppleanten några skyldigheter mot företaget, utan är en reserv ifall en styrelseledamot skulle saknas. När en styrelseledamot är frånvarande, exempelvis på grund av hen har avgått, förlorat sin behörighet som ledamot eller blivit sjuk, ersätts denna av en styrelsesuppleant. När en styrelsesuppleant kallas in till styrelsen har hen precis lika mycket inflytande som övriga styrelseledamöter.

I ett enmansbolag är det väldigt liten risk att du som ledamot inte skulle kunna fullfölja din plikt i styrelsen, således behöver suppleanten i din styrelse inte ha några kunskaper inom varken styrelsearbete eller ditt företag. Det är vanligt att man låter en god vän eller familjemedlem vara styrelsesuppleant i ett enmansbolag.

Verklig huvudman

Verklig huvudman är inte en post som ingår i bolagsstyrelsen, men det är vanligt att någon i aktiebolagets styrelse också är verklig huvudman. Styrelsen har, som konstaterat, det yttersta ansvaret över aktiebolaget, på samma sätt är en verklig huvudman den person eller personer som har det yttersta ansvaret över aktiebolaget.

I ett enmansföretag är det självförklarande att du som äger företaget är verklig huvudman. Att vara verklig huvudman är inget som medför någon makt eller ansvar, utan är endast en uppgift som behöver anmälas till Bolagsverket för att de ska ha bättre koll på företagen i Sverige.



Bolagsstämma och årsstämma

En bolagsstämma och årsstämma syftar på samma sak. Det finns andra sorters bolagsstämmor än årsstämman, exempelvis fortsatt bolagsstämma och extra bolagsstämma, men årsstämman är vanligast. Bolagsstämman är det högsta beslutande organet i ett företag, de beslut som tas under bolagsstämman står över beslut från styrelsen och VD:n.

De vanligaste punkterna på en årsstämma brukar handla om:

- Att fastställa bolagets resultaträkning och balansräkning i årsredovisningen.
- Att bestämma styrelsens medlemmar för det kommande året.
- Ansvarsfrihet för styrelseledamöterna.
- Disponering av företagets vinst eller förlust.
- Huruvida företaget ska ta in en revisor inför nästa räkenskapsår eller inte.

Det kan tillkomma andra punkter också beroende på vad som är relevant för bolaget i fråga. Vilka punkter som tas upp på bolagsstämman ska meddelas i förväg via en kallelse som skickas ut till aktieägarna. Alla som är äger aktier i ett aktiebolag har rätt att närvara och rösta på bolagsstämman.

Bolagsstämma i enmansbolag

Trots att du är ensam i styrelsen och i företaget behöver du genomföra årsstämman årligen. Eftersom det är samma person som är styrelsen, aktieägare och VD förlorar bolagsstämman sin funktion. Därför blir årsstämma endast en formell händelse där nödvändiga dokument såsom bolagsstämmoprotokoll och styrelseprotokoll upprättas utan att något egentligt sammanträde har ägt rum.

När ditt aktiebolag växer

Även ifall du är ensam i ditt företags styrelse just nu vet man aldrig hur framtiden ser ut. Om din plan är att växa och kanske anställa personal kan det vara bra att utöka din styrelse. Tänk på att hitta en styrelsemedlem som kompletterar dina kunskaper med sin spetskompetens. Det är fördelaktigt om personen har erfarenhet av styrelsearbete och affärsutveckling sedan tidigare.





Så skriver du en affärsplan

Att du bör upprätta en affärsplan när du planerar att starta bolag har du kanske hört talas om. Men vad ska egentligen en affärsplan innehålla, och vad gör den för nytta? I den här artikeln går vi igenom allt du behöver veta om att skriva affärsplan och hur du kommer igång.



Vad är en affärsplan?

En affärsplan är en beskrivning av ett företag som också förklarar vad det kommer att göra. Det handlar helt enkelt om att skriva ner och förklara din affärsidé, vad den går ut på och hur du ska genomföra den. Hur ska du lyckas med ditt företag?

Dessa frågeställningar är bra att ställa sig när du formulerar din affärsidé:

- Vad ska du sälja?
- Till vem ska du sälja?
- Varför ska de köpa av dig?
- Hur ska du nå kunderna?
- Hur ska du tjäna pengar?



Vad ska du sälja?

Den produkt, antingen vara eller tjänst, du säljer ska tillfredställa ett behov. Det är viktigt att du formulerar på vilket sätt din produkt löser ett problem eller fyller en lucka på marknaden och uppfyller ett behov som ingen annan gör.



Till vem ska du sälja?

Vilken är din målgrupp? Förmodligen kommer din vara eller tjänst inte rikta sig till "alla" på marknaden. Att veta om sin kunder och definiera en målgrupp är lika viktigt för din affärsplan som för ditt framtida arbete i företaget då du ska marknadsföra din produkt.

Det finns lite olika faktorer att utgå från när du definierar din målgrupp. Du kan exempelvis börja med:

- Vart finns dina kunder geografiskt?
- Riktar du dig till andra företag eller privatpersoner?
- Hur ser deras livsstil ut? Har de några särskilda beteenden?
- Är dina kunder en specifik åldersgrupp eller kön?
- Har din målgrupp något specifikt yrke?

Varför ska de köpa av dig?

Hur skiljer sig din produkt gentemot konkurrenternas och hur är din affärsidé unik som gör att kunderna kommer välja just dig? Att göra en konkurrentanalys, eller marknadsanalys, är en grundläggande faktor för att du ska veta hur du faktiskt ska ta dig in på marknaden. Det här bör du även beskriva mer djupgående senare i din affärsplan.

Hur ska du nå kunderna?

Sammanfatta hur du tänker sälja din vara eller tjänst. Är det via en fysisk butik, på nätet, eller både och? Även detta kommer behöva utvecklas mer när du beskriver din marknadsstrategi.

Hur ska du tjäna pengar?

Din affärsidé måste ju i slutändan generera pengar. Hur kommer ditt företag bli lönsamt? Hur många kunder kommer du nå ut till? Hur mycket kommer du sälja varje månad? Du behöver upprätta en affärsmodell som visar hur du kommer att tjäna pengar på din affärsidé.

Affärsplan mall

→ I det här avsnittet går vi igenom hur du kan lägga upp din affärsplan lite mer konkret. Det finns inget enstaka rätt sätt att strukturera en affärsplan, utan se den här mallen som riktlinjer. Om du fyller i utförliga svar under varje rubrik kan du vara trygg med att du har en gedigen grund att utgå från.

1. Innehåll

Skapa det här avsnittet sist, en så kallad one-pager, och inkludera alla delar av din affärsplan inklusive sidnummer.

2. Sammanfattning

Håll det kort och enkelt. Din sammanfattning ska beskriva företaget och vad du vill uppnå med det samt vad syftet med affärsplanen är. Sammanfattningen ska få läsaren att vilja läsa mer. Skriv även vad du kommer att inkludera i resten av affärsplanen.

3. Affärskoncept

Nu är det dags att pitcha din affärsidé! Förklara vad ditt företag är och beskriv din idé. Se till att inkludera alla delar av din affärsidé vi gått igenom ovan och utveckla detta sedan i företagets affärsmodell. Vad är en affärsmodell? Jo, som tidigare nämnt är det en beskrivning på hur företaget ska tjäna pengar, dvs hur man ska lyckas med sin affärsidé. Den ska bland annat inkludera hur företaget ska generera intäkter, hur varan eller tjänsten är tänkt att produceras samt hur dessa ska tillhandahållas av kunden.

Glöm inte bort att beskriva företagets mål och vision! Ett företags vision är en beskrivning av ett framtida tillstånd, det man strävar efter och önskar uppnå med sitt företag.

I den här delen av affärsplanen kan du också presentera företagsnamn och företagsform, dvs om du ska driva ett aktiebolag, enskild firma eller något annat. Om du har hunnit så pass långt så kan du även ha med företagets logotyp och en presentation av din idé hur ditt företag kommer se ut rent visuellt.



4. Din produkt

I det här avsnittet ska du inkludera det praktiska med att tillverka och distribuera din produkt, dvs vara eller tjänst, utifrån de undersökningar du har gjort. Vad kommer det att kosta? Hur ser din produkt ut jämfört med konkurrenternas? Hur kommer du säkerställa att din produkt inte kopieras av någon annan?

Om du har leverantörer så ska även dessa inkluderas i den här delen av affärsplanen. Beskriv dina viktigaste leverantörer och deras ekonomiska situation. Vart finns dem geografiskt? Hur ser ditt avtal ut med leverantörerna?

5. Marknadsförings- och försäljningsplan

Hur kommer människor att lära känna ditt företag? Marknadsföring, PR och försäljning är alla viktiga för att ditt företag ska lyckas och få in kunder. Det är A och O att du har gjort en gedigen marknads- och konkurrentanalys. Visa att du har undersökt din bransch och vad som händer på marknaden då du träder in. Redovisa också data på framtiden för din marknad. Finns det några problem med att komma in på marknaden? Vem är den typiska kunden? Vad är dina konkurrenters styrkor respektive svagheter?

Målgrupp

Som nämnt tidigare är det viktigt att du definierar din målgrupp. Huruvida den ser ut kan det vara aktuellt att även gå in på potentiella risker. Kommer ditt företag vara beroende av ett fåtal större kunder eller många små? Hur hanterar du eventuell förlust av viktiga kunder? Hur priskänsliga är dina kunder?

Prissättning

Försäljning och prissättning är en viktig del av ditt företags marknadsstrategi. Vad för metod ska du använda när du sätter priser? Kommer du ha olika priser för olika målgrupper? Hur ska försäljningen av din produkt gå till och vilka mål finns? Ett tips är att även inkludera ett säljflöde, dvs alla aktiviteter som sker från kundkontakt till dess att det sker en affär.

Kanaler

Sist men inte minst bör du beskriva företagets marknadsföringsplan. Vilka marknadsföringskanaler ska du använda dig utav? En hemsida, sociala medier eller något annat? Utgå från din marknads- och konkurrentanalys. Vilka kanaler är relevanta för just din målgrupp? Hur marknadsför sig dina konkurrenter?

6. Företagsstruktur

Oavsett om ditt företag kommer att ha anställda eller ej är det viktigt att beskriva din företagsstruktur. Förklara hur ägarstrukturen kommer se ut samt vem eller vilka som kommer sitta på ledarpositioner. Detta avsnittet kan också innehålla information om affärslokaler samt hur ditt företag kommer att fungera dagligen.

Här kan du även ha med information om den kompetens som du (eller ditt team) besitter. Kommer du kunna ta hand om alla delar "in house" eller kan du behöva ta in någon extern?

7. Ekonomi

Budgetering är ett viktigt verktyg för att kunna säkerställa ditt företags framtida ekonomiska hälsa. I din affärsplan bör du beräkna hur din framtida ekonomi ska se ut. Dessa prognoser är viktiga när du ansöker om banklån eller andra investeringar. Hur stor andel av företagets kostnader kommer vara fasta respektive rörliga? Hur ser planen ut angående investeringar? Finns det någon pågående investering? Du bör även ha med företagets startkostnader, exempelvis köp av lokal, maskiner eller hemsida.

Se till att inkludera en kostnadsstruktur som redovisar företagets break-even, dvs vid vilken omsättning (och volym) företaget kommer att gå plus minus noll.

8. Genomförande

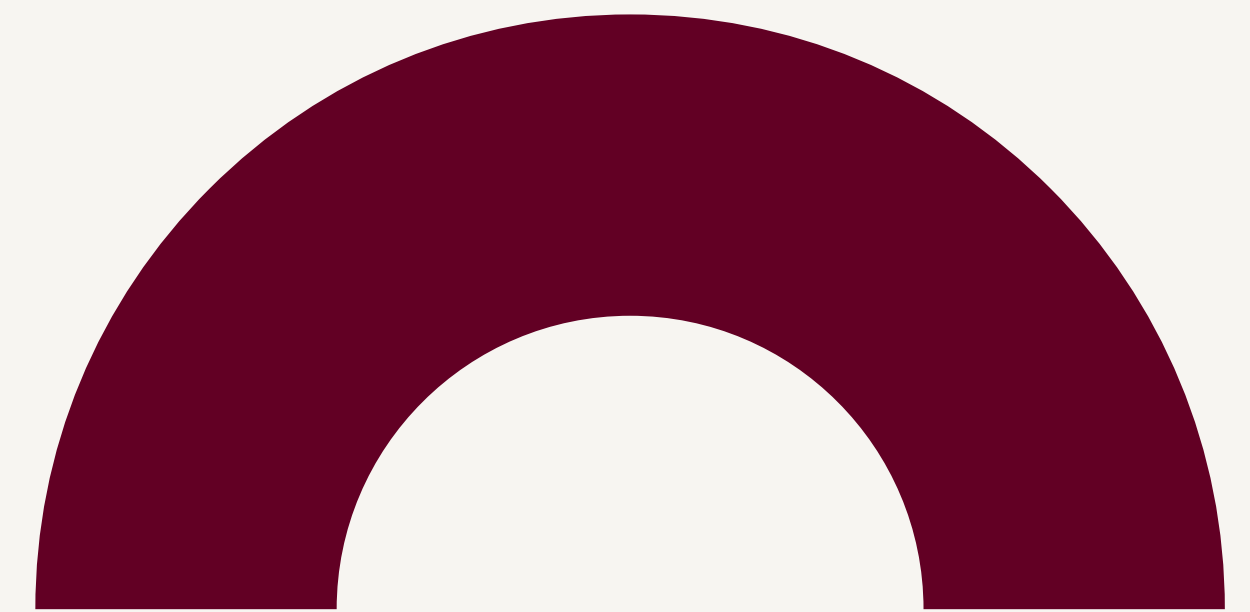
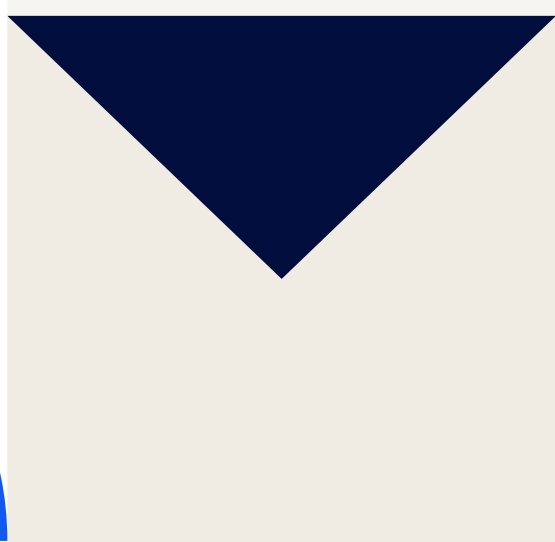
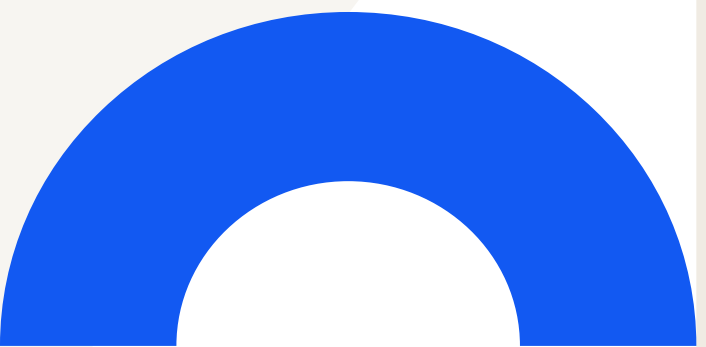
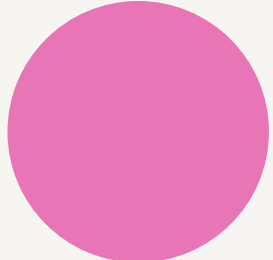
Avsluta med en beskrivning av vad och hur du ska göra för att uppnå företagets mål. Vad är dina största utmaningar och vilka risker finns? Inkludera detta i en handlingsplan med konkreta aktiviteter som ska genomföras.





Så gör du en budget

Det är dags att upprätta en budget för ditt företag. Men vart börjar man egentligen? Här går vi igenom allt från vad du behöver ta reda på för att komma igång, vad din plan ska innehålla samt hur du tar hand om ekonomin.



Varför är budgetering viktigt?

Du bör göra en budget för ditt företag för att planera för framtiden. Din budget hjälper dig att kunna ta beslut såsom:

- Hur mycket du kan spendera
- Hur mycket pengar du behöver tjäna
- Om du är berättigad till lån eller andra finansieringsalternativ
- Var du kan sänka kostnaderna
- Vad för ekonomiska åtgärder du ska göra för att få långsiktiga resultat
- Var du kan återinvestera likvida medel i verksamheten





Vad ska en budget innehålla?

Det finns flera olika budgetmallar att utgå från. Det finns också olika typer av budgetar såsom resultatbudget och likviditetsbudget. Intäkter, kostnader och vinst bör däremot alla ingå i din budget. En del av dina kostnader kommer vara fasta medan vissa är rörliga. Fasta kostnader kan till exempel vara hyra, löner för arbetstagare och försäkring. Rörliga kostnader är allt som skulle kunna öka eller minska beroende på produktion av varor eller tjänster. Med en översikt över dessa siffror kan du se om du har pengar tillgängliga för återinvesteringar eller om du behöver minska kostnaderna för att kunna öka vinsten.

En budget bör också ha utrymme för att kunna uppdateras retroaktivt med de faktiska intäkterna, kostnaderna och vinst i slutet av en period. Genom att kunna jämföra dessa har du möjlighet att göra förbättringar i budgeten till nästa period.

Så här skriver du en budget

Din budgetkalkyl bör innehålla följande saker:

- Inkomst
- Fasta kostnader
- Rörliga kostnader
- Engångskostnader
- Vinst (totala intäkter minus totala kostnader)

Inkludera siffrorna för förra perioden, det som var beräknat för innevarande period samt de faktiska siffrorna vid periodens slut.

Om du har siffror från ditt senaste verksamhetsår kan du alltså basera din budget på dessa. Har du däremot inte det så kan du istället...

Titta på dina driftskostnader

Om du redan har fasta driftskostnader, starta din budget med att registrera dessa. Om inte, kan du undersöka typiska kostnader för din bransch.

Skapa ett försäljningsmål

Att skapa ett försäljningsmål är en bra motivator för att få ditt företag att komma igång. Här är några frågor att ställa till dig själv: Hur många enheter behöver du sälja för att ha råd med dina utgifter och tjäna pengar? Vad är ett realistiskt mål inom din bransch? Påverkas ditt företag av säsongens trender och hur kan du planera för detta?

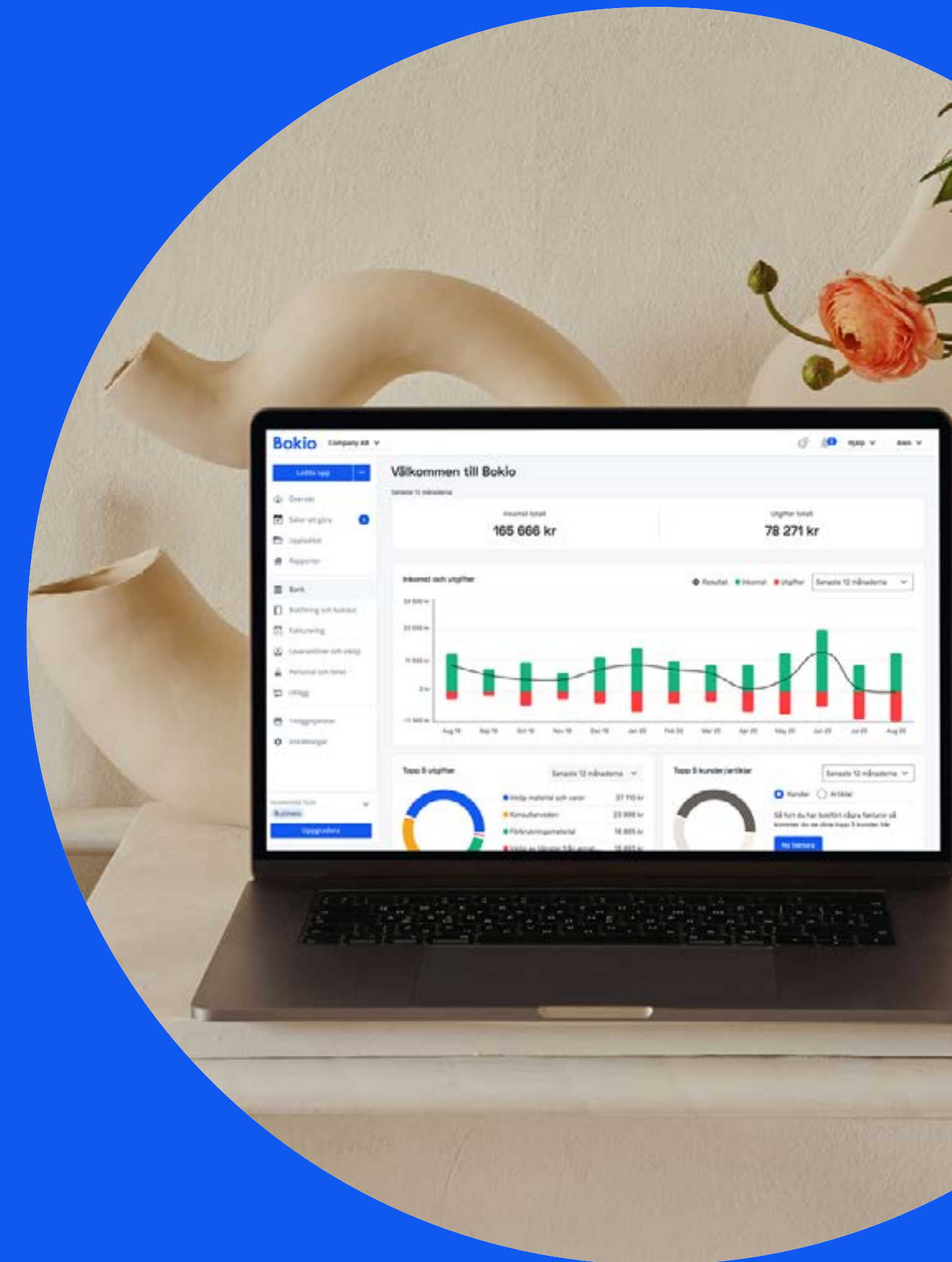
Inom din budget är det också viktigt att avsätta pengar till oväntade kostnader. Det är dock bra att kunna justera kostnaderna under hela året så att din budget fortsätter att vara relevant och användbar.

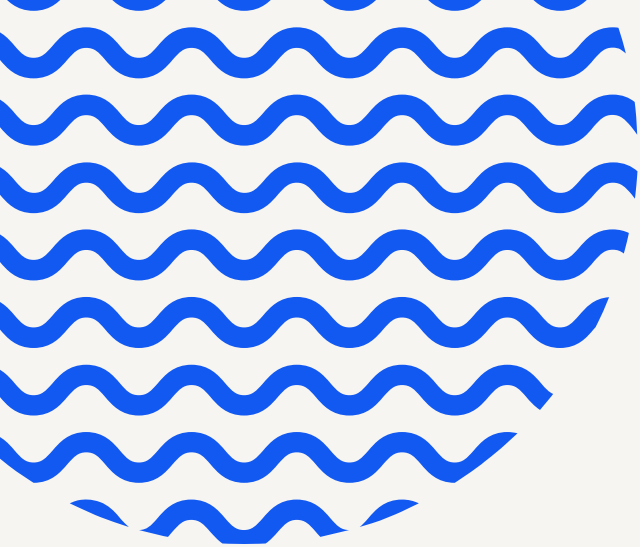
Hur kan en bokföringstjänst förbättra min budget?

En bokföringstjänst kan göra det enkelt för dig att se tillbaka på tidigare intäkter och kostnader. När du skriver din budget och granskar den i efterhand behöver du själv inte göra några beräkningar för att ta fram tidigare siffror.

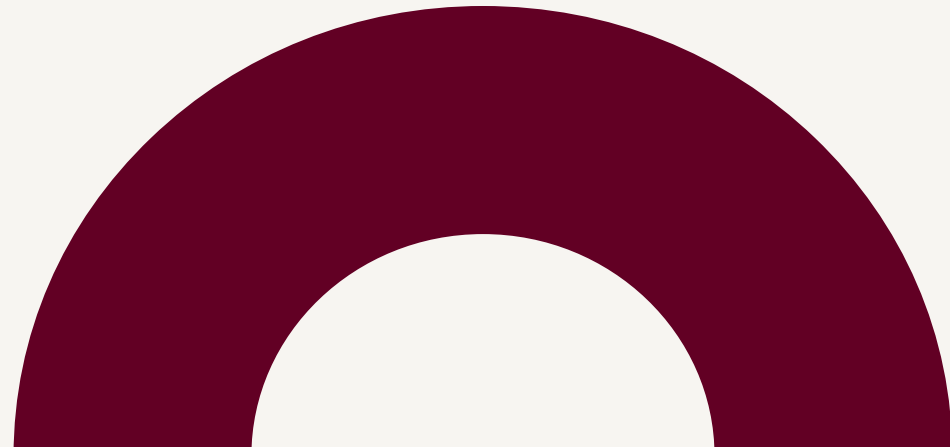
När du gör din bokföring och sköter ditt företag med Bokio har du tillgång till automatiserade rapporter vilket gör att du kan ha stenkoll på ekonomin!

Resultatrapporten i Bokio är ett utmärkt ställe att börja när du planerar din budget. Här kan se dina totala intäkter, kostnader, brutto-/nettovinst samt förlust för en vald period. Dessa är uppdelade på bokföringskonto vilket gör att du tydligt kan se var du spenderar dina pengar och göra val för ditt företag i enlighet med detta.





Så upprättar du din marknadsplan



Varje företag bör satsa på att upprätta en ordentlig marknadsplan. Marknadsplanen är den del av affärsplanen som fokuserar på marknadsföringen. Med en bra marknadsstrategi så ökar chanserna att nå ut till dina kundsegment och på så sätt få nya kunder. I den här artikeln kommer vi gå igenom det viktigaste du borde tänka på när du skapar din marknadsplan.

Varför behöver man en marknadsplan?

Det finns inget formellt krav på att du måste upprätta en marknadsplan när du startar aktiebolag. Däremot är det en stor hjälp för dig och den ökar dina chanser att lyckas med ditt företagande. Du kan se marknadsplanen som en mall för din marknadsföring, som ger dig en tydlig översikt över dina marknadsaktiviteter. Genom att dokumentera din marknadsplan minskar risken att något faller mellan stolarna. Det gör det även lättare att prioritera vilka insatser som kräver mer tid och vilka som är mindre krävande.



Marknadsplan mall

→ Här följer ett exempel på hur en marknadsplan kan se ut. Det finns olika sätt att strukturera upp sin marknadsplan, men så länge nedanstående beståndsdelar finns med kan du känna dig trygg med att du har en god grund till din marknadsföring!

1. Nulägsanalys

För att veta vart du vill komma i framtiden måste du först ta reda på var du står just nu. Fokusera på vad som är unikt med just din produkt eller tjänst. Kännetecknas din produkt av att vara hållbar, snabb, prisvärd eller något annat? Tänk även efter vilka svagheter som finns i ditt företag eller din produkt. Det finns olika analysverktyg för att göra en bra nulägsanalys, varav de två mest vedertagna är SWOT-analys och PEST-analys.

2. Konkurrentanalys

För att ha något att jämföra med är det bra att göra en konkurrentanalys. Börja med att identifiera dina största konkurrenter, dessa kan finnas både på lokal och internationell nivå beroende på vilken bransch du verkar inom. Ju mer du vet om dina konkurrenter, desto bättre kan du positionera dig i förhållande till dem. Utvärdera konkurrenterna genom att identifiera deras styrkor och svagheter.

Det sista steget är att fastställa vilka konkurrenter du vill ta marknadsandelar av och vilka företag du vill undvika att utmana. Som egenföretagare vore det naivt att tro att man kan konkurrera med jättarna på marknaden, det är bättre att vara realistisk och erbjuda det som stora företag saknar.

3. Syfte och mål

Vad vill du uppnå med din marknadsföring? Vill du marknadsföra brett för att skapa en varumärkeskännedom eller vill du öka konverteringen på dina produkter? Var tydlig med vilka mål du har med marknadsföringen så är det lättare att planera hur du ska nå dit.

Det är bra om du bryter ner målen till delmål och inte stannar vid "jag vill öka försäljningen". Istället bör du tänka i termer av hur du ska öka försäljningen. Är det genom ett tidsbegränsat kampanjerbjudande eller ska du satsa på att hitta nya kunder? Målen bör vara konkreta och mätbara för att du ska kunna följa upp dem.

4. Målgrupp

För att lyckas med marknadsföringen är det viktigt att budskapet och kommunikationen är skräddarsydd för målgruppen. Målgruppen kan i vissa situationer vara väldigt bred och i andra fall vara väldigt smal. Som tumregel kan man säga att desto mindre den är desto bättre kan du lära känna dess behov, nackdelen är att du inte når lika många personer.

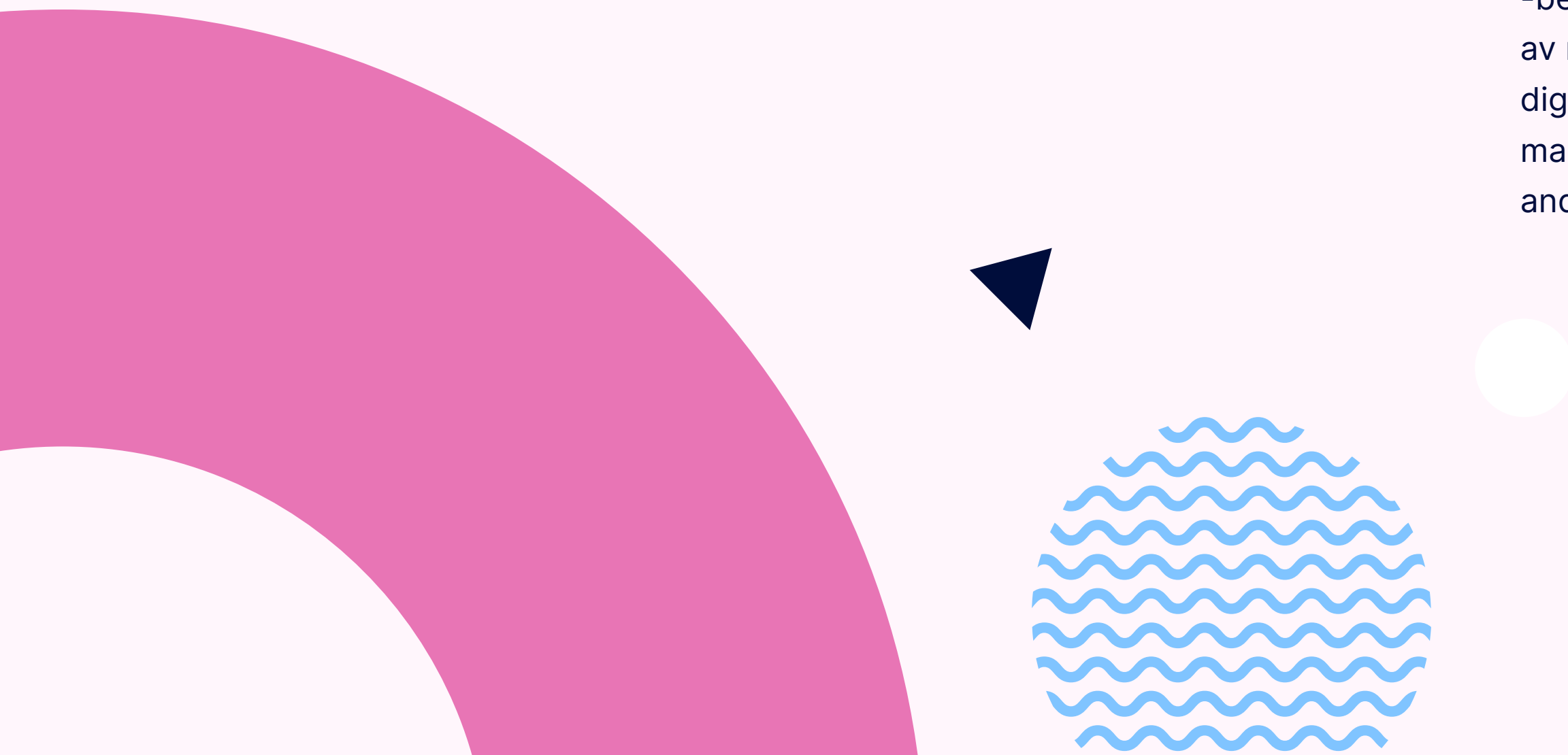
Ett tips är inte bara fokusera på demografiska faktorer såsom ålder, bostadstyp, kön, utan rikta även fokus mot fritidsintressen, exempelvis frilutsliv, matlagning eller kultur. Med dagens digitala värld är det viktigt att du tar reda på målgruppens medievanor och -beteende för att få ut så mycket som möjligt av marknadsföringen. Du behöver inte begränsa dig till endast en målgrupp. Exempelvis kan viss marknadsföring riktas mot nya kunder medan andra budskap riktas mot gamla kunder.

5. Aktiviteter

I de tidigare stegen har du benat ut mycket information - nu är det dags att omvandla informationen till konkreta marknadsföringsaktiviteter. Skapa ett budskap som ligger i ramen för de mål du vill nå med marknadsföringen. Hur budskapet ser ut beror på vilken målgruppen är samt vad syftet är. Därefter är det bra att ställa sig frågorna:

- **Var?** Via vilken kanal vill jag nå min målgrupp?
- **När?** Vid vilken tidpunkt är det optimalt att nå ut till målgruppen?
- **Hur?** Hur ska marknadsföringen och budskapet utformas?
- **Varför?** Vad är syftet med marknadsföringen, vilka mål ska den bidra till att nå?

I marknadsplanen behöver inte alla dessa frågor vara besvarade i detalj, utan det kan lämnas till när det närmar sig. Men det kan vara bra att ha en övergripande plan i stil med "facebook-kampanj för att kommunicera med befintliga kunder om ny tjänst".





6. Tidsplan

Att sätta en övergripande tidsplan för din marknadsföring är bra för att kunna fördela sin tid mellan olika sysslor i sitt företag på ett bra sätt. Du behöver inte sätta exakta datum på varje enskilda aktivitet för hela året utan snarare besluta dig för när du drar igång kampanjer. När det börjar närma sig utsatt datum kan du sätta dig och planera detaljerna.

7. Budget

Det kan vara svårt att veta precis hur mycket marknadsföringen kommer kosta på förhand. Men utan en bestämt budget finns det risk för att kostnaderna springer iväg. Att lägga omkring fem procent av företagets inkomst är enligt många en normal budget för marknadsföringen, givetvis beror det på vilken typ av verksamhet du driver och om dina kunder är privatpersoner eller företag. Tänk på att marknadsföringsbudgeten inte är en kostnad utan en investering.

8. Utvärdering

För att du ska kunna veta om marknadsföringen når dina mål eller inte måste du utvärdera dina insatser. All digital marknadsföring spåras och kan lätt samlas in, så länge du vet vad du ska leta efter och hur du ska tolka datan. Om du inte når dina uppsatta mål får du göra ditt bästa för att försöka förstå var i ledet det inte gick som det skulle? Var det budskapet i i sig? Var det hur texten var formulerad? Var det timingen? Det är viktigt att lära sig av sina misstag så att du hittar den mest framgångsrika strategin för just ditt företag.

Om du följer stegen ovan har du en bra grund att lyckas med marknadsföringen i ditt företag. Det viktigaste är att du har en strategi bakom varje beslut du och inte spenderar pengar på marknadsföring bara för sakens skull.



5 tips för att du ska lyckas extra bra med din marknadsplan

01. Prioritera marknadsföringen

Det är lätt att prioritera bort marknadsföringen till fördel för mer direkt inkomstbringande arbete. Men en bra marknadsföring kräver regelbundet arbete. För att se till att den verkligen blir av, öronmärk en viss tid varje vecka som du sitter med marknadsföringen. Alla företag gynnas av att synas!

02. Best practice

Om du inte har jobbat med marknadsföring tidigare kan det vara svårt att veta vad som är ett bra eller dåligt resultat. Lyckligtvis finns det oändligt med resurser på internet som går igenom vedertagna metoder. Om du följer best practice minskar risken för att du famlar bort dig i marknadsföringsdjungeln.

03. SEO

SEO handlar om sökmotoroptimering och är ett område där du kan nå lyckade resultat utan att behöva lägga några pengar för det. Med relativt enkla knep kan du locka in nya kunder till ditt företag. SEO är särskilt gynnsamt för företag som verkar i en smal bransch.

04. Var inte för specifik

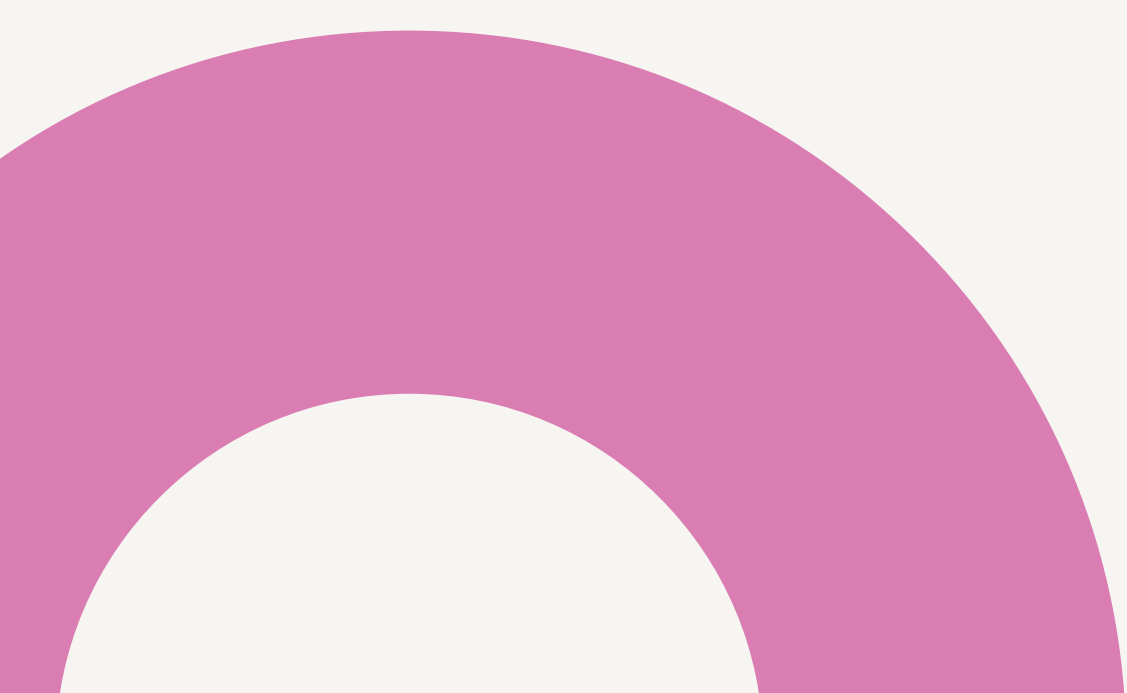
Det är alltid bra att vara noggrann, men din marknadsplan gynnas av att inte vara alltför detaljcentrerad. Om du ska sätta alla detaljer i din marknadsföring redan i marknadsplanen kommer det bli ett stort projekt att färdigställa. Oväntade händelser kan förekomma under året som förändrar förutsättningarna för din marknadsplan.

05. Var flexibel

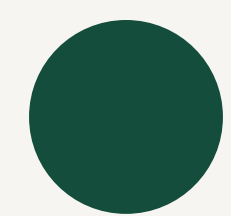
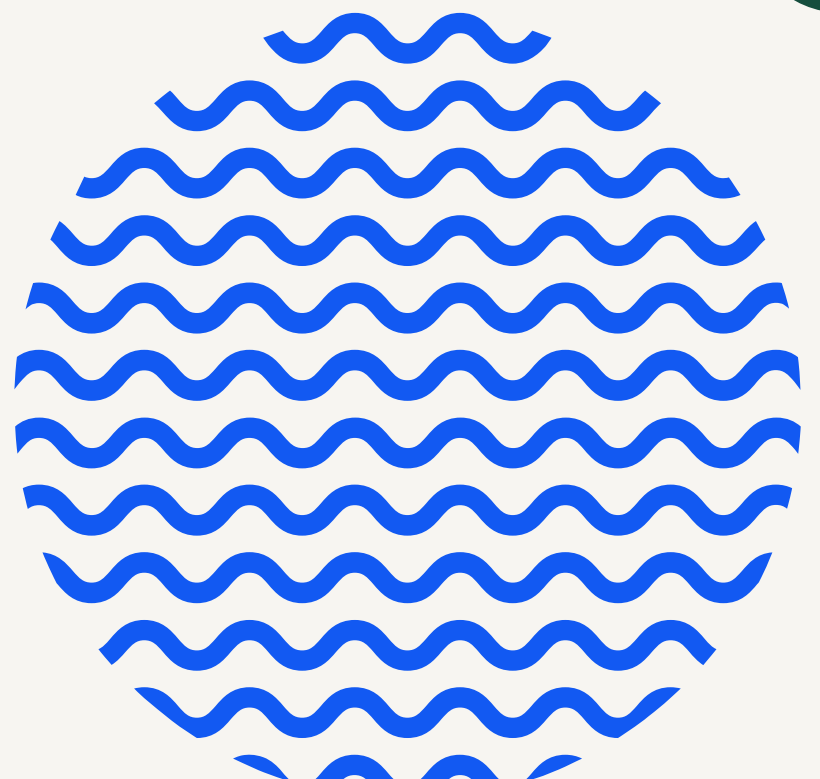
Se inte din marknadsplan som skriven i sten - utan just som en plan. Om du märker att vissa aktiviteter fungerar bättre än förväntat kan du med fördel öka de aktiviteterna. Alla företag har olika förutsättningar, om du hittar ett vinnande koncept för just dig finns det ingen anledning att slaviskt följa marknadsplanen.



Finansiera din företagsstart



När du startar aktiebolag är det viktigt att ha en plan för hur du ska klara dig ekonomiskt den första tiden. Det första månaderna behöver man ofta köpa in utrustning till verksamheten samtidigt som man kanske inte har fått så många kunder. I den här artikeln ger vi dig tips på hur du kan finansiera ditt företag vid uppstarten.



Du kan ansöka om ett starta eget-bidrag från Arbetsförmedlingen om du känner att du behöver en extra ekonomisk knuff

Starta eget bidrag

Du kan ansöka om ett starta eget-bidrag från Arbetsförmedlingen om du känner att du behöver en extra ekonomisk knuff innan du startar ditt eget företag. För att kunna få bidraget behöver du dock vara inskriven hos Arbetsförmedlingen och vara arbetslös. Bland annat bedöms om din affärsidé kan bli lönsam på lång sikt kontra din möjlighet att få ett annat jobb i närtid.

Företagslån från banken

Banken är en vanlig aktör som beviljar lån till företag. Banken vill vara säker på att du kan betala tillbaka dina lånade pengar, därför gör de en noggrann bedömning om ditt företag kommer bli lönsamt på sikt. För att du ska beviljas ett lån kräver det att du kan visa upp en väl genomarbetad affärsplan och budget. Inte bara din affärsidé bedöms – utan även du som privatperson behöver klara vissa krav. Du ska ha en ordnad privatekonomi, gärna ha tidigare erfarenhet av att driva företag, en relevant utbildning och några pålitliga referenser som kan gå i god för dig.

Företagslån utan säkerhet?

Banken kräver i regel att du måste lämna någon sorts säkerhet för lånet. Du kan till exempel ta lånet på din bostad eller ha en borgensman. Detta medför säkerhet för banken att de kommer få tillbaka sina utlånade pengar – men för dig som låntagare innebär det att du kan tvingas flytta om ditt företag skulle gå i konkurs.

Det finns dock företagslån utan säkerhet, dessa ställer ofta högre krav på dig som tar lånet. I vissa fall får du ställa dig som borgensman för lånet. Företagslån utan säkerhet är i regel mindre än lån med säkerhet – i uppstartsfasen av företaget kan dock några hundra tusen vara det som behövs för att du ska komma igång.

Privatlån från banken

Eftersom banken inte vet huruvida ditt företag kommer bli lönsamt eller inte är det stor risk att du inte kommer beviljas ett lån. Desto lättare är det när man redan har dragit igång verksamheten och vill öka tillväxten. Ett annat alternativ är att ta ett privatlån från banken. Dessa pengar är inte öronmärkta till ditt privatliv, utan får användas till vad som helst (förutom kontantinsats till bostad).

Det är bra att komma ihåg att det alltid kostar att ta lån i form av ränta och amortering. Mindre etablerade långgivare kan ibland erbjuda lukrativa erbjudanden som låter för bra för att vara sant. Se till att läsa igenom avtalet väldigt noggrant innan du signerar några papper, annars kan du missa några finstilta detaljer som kostar dig dyrt.

Almi företagslån

Almi är ett statlig ägt bolag som ska fungera som ett komplement till den privata marknaden när det gäller företagsutveckling och lån.

Företagslån till småföretag

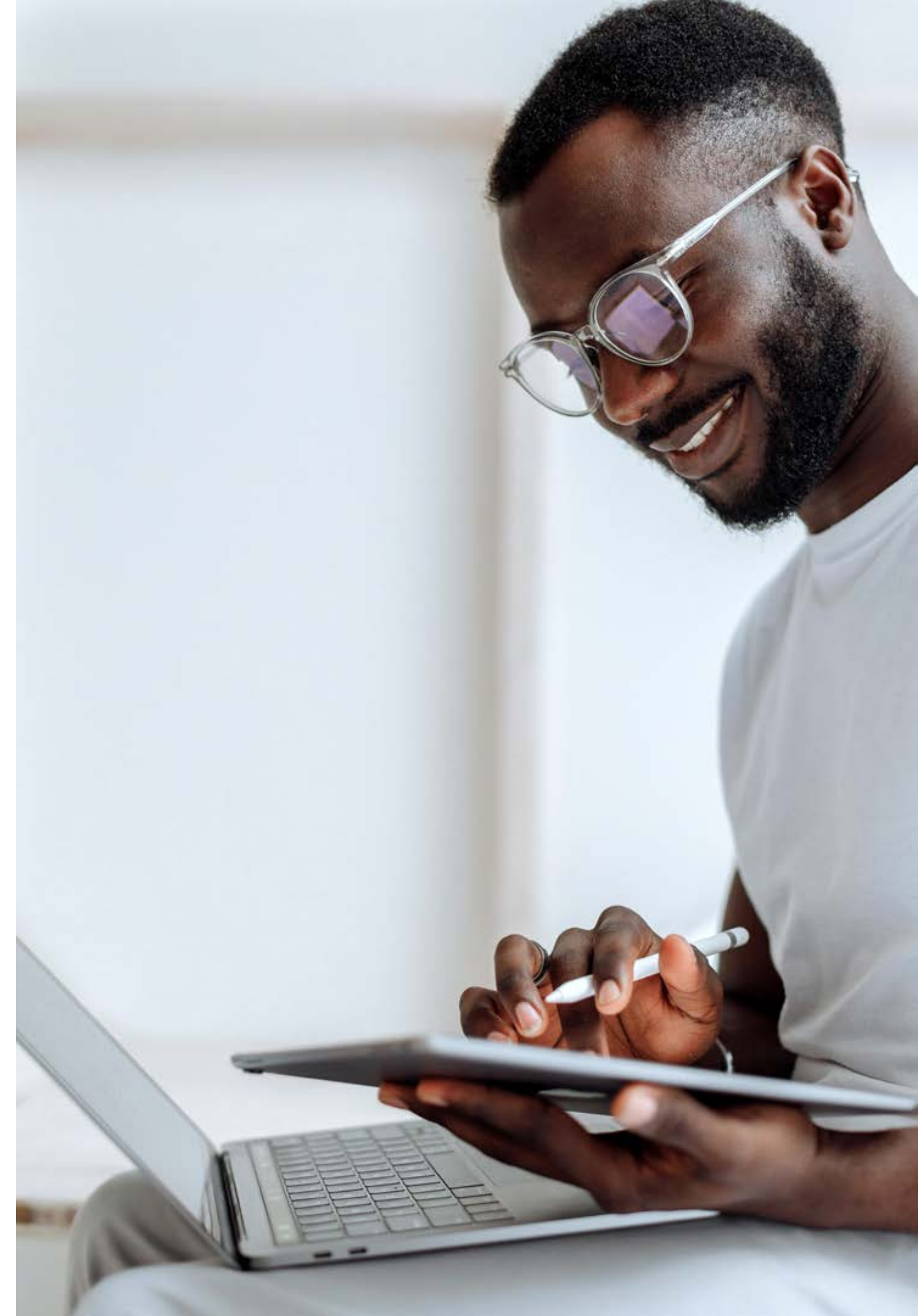
Eftersom Almi inte bara styrs av marknaden har de lite andra förutsättningar för att bevilja lån än andra långgivare. Deras syfte är att utveckla företag i Sverige och har möjlighet att ta lite större risker när de beviljar lån till nya företag. Med det sagt har de fortfarande höga krav på att din verksamhet ska vara lönsam på lång sikt. De lägger stor vikt vid att granska din affärsplan och din styrelses kompetens.

Företagslån till nystartat företag

[Almis mikrolån](#) vänder sig specifikt till företag i uppstartsfasen. Mikrolånet är på max 200 000 kronor och har särskilt förmånliga villkor såsom 72 månaders återbetalningstid och amorteringsfrihet det första året.

QRED företagslån

Qred är en relativt ny aktör på marknaden som till skillnad från banker hanterar din låneförfrågan snabbt och digitalt. Det är gratis att ansöka och är inte bindande, du får besked om dina ansökan beviljas redan efter en timme och har pengarna på kontot samma dag.





Låna pengar privat

Ett alternativ som inte bör förespråkas allt för mycket, men som ibland är nödvändigt, är att låna pengar av vänner eller familj. Om det skulle gå åt skogen med företaget och man inte kan betala tillbaka pengarna som planerat finns det risk att relationen skadas eller i värsta fall förstörs. Bortsett från relationen är ett lån av vänner eller familj fördelaktigare än från bank vad gäller ränta och kostnad.

Buffert

Om du har lyckats spara undan en slant inför din företagsstart är detta ett väldigt bra alternativ. Då kan du hålla dig flytande den första perioden innan du har fått snurr på omsättningen. Du slipper blanda in vänner och du behöver inte betala någon ränta på ett lån. Om du däremot behöver köpa in dyr utrustning för flera hundra tusen kan det vara svårt att finansiera det med enbart en buffert.

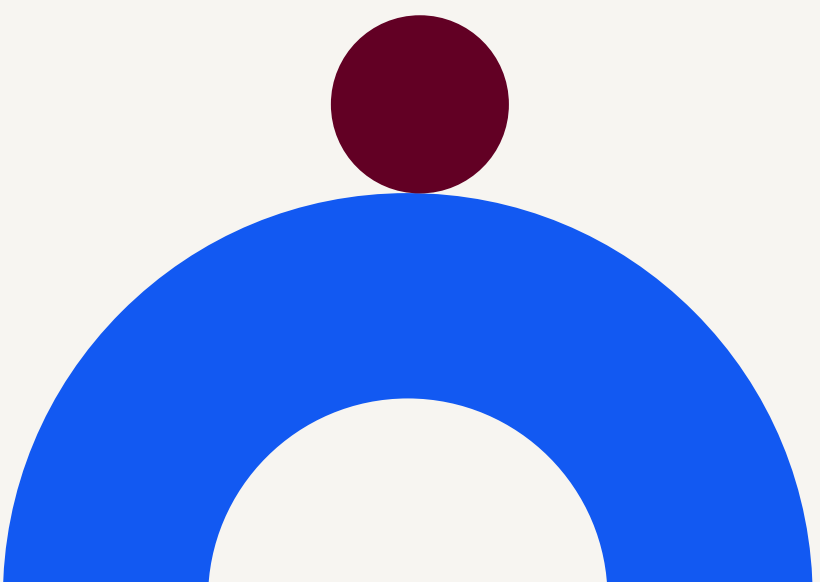
Övriga alternativ

Utöver ovan nämnda alternativ finns det lite mer långsökta alternativ till att finansiera sin företagsstart. Affärsänglar är entreprenörer som går in och investerar i intressanta företag tidigt i deras livscykel. Affärsänglar bidrar dels med kapital, men även mycket erfarenhet och kontaktnätverk.

- **Riskkapitalister** är en liknande finansiär som går in i tidigt skede med stort kapital i utbyte mot aktier i företaget. När företaget har växt önskvärd storlek säljer riskkapitalisten och affärsängeln av sitt innehav och går med vinst.
- **Crowdfunding** är ett sätt att få kapital från allmänheten, ofta i samband med att företaget startar. För människor ska vara villiga att skänka pengar krävs det dock att många har en relation till dig innan, vilket kan vara om du inte har ett starkt personligt varumärke sedan tidigare.

Skatter och avdrag

När du har startat eget företag finns det mycket att tänka på, allt från hur din affärsidé ska generera vinster på bästa sätt och hur du ska hitta nya kunder till ditt företag. Att lära sig om skatter är kanske inte det man ser fram emot mest när man startar eget – men likväl en viktig ingrediens för att lyckas. Lär dig allt du behöver veta om skatter som företagare!



Hur mycket skatt betalar man?

Det finns inget enkelt svar på den här frågan. Hur mycket skatt man betalar beror på många olika faktorer, bland annat hur hög inkomst du har, din ålder, var du bor, vilken företagsform du driver, vilka avdrag du har rätt till med mera. Efter att ha läst den här artikeln har du förhoppningsvis en bättre förståelse för hur olika skatter påverkar din inkomst.





Olika inkomstslag påverkar vilken skatt du betalar

När man pratar om skatt är det bra att först vara införstådd med vad de olika inkomstslagen innebär. Det finns tre olika inkomstslag som bestämmer vilka skatter du ska betala, att skilja på inkomstslagen kan göra det lättare att förstå helheten kring din skattesituation. Inom varje inkomstslag finns det alltså många olika skatter som tillkommer, man kan därför se inkomstslagen som övergripande kategorier.

Inkomstslaget näringsverksamhet

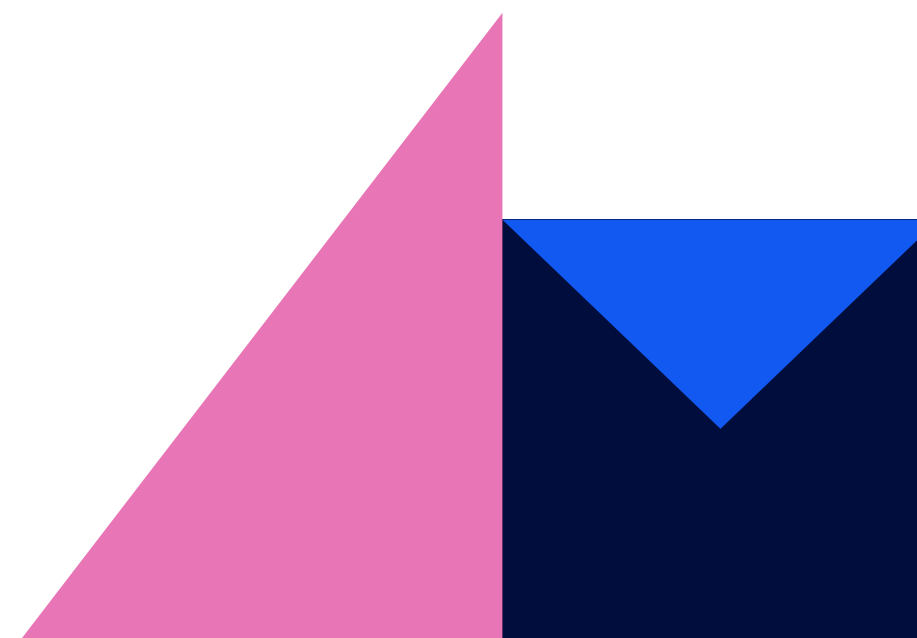
Inkomstslaget näringsverksamhet är ett relativt brett skatteslag som innefattar alla typer av näringsverksamhet, exempelvis enskild firma, handelsbolag kommanditbolag och aktiebolag. De olika företagsformerna betalar i sin tur olika skatter anpassade efter bolagsformen. Inkomstslaget näringsverksamhet omfattar alltså företag och inte privatpersoner.

Inkomstslaget tjänst

Inkomst av tjänst omfattar pengar som tjänas genom en anställning eller uppdrag. Du som driver aktiebolag betalar du skatt i inkomstslaget näringsverksamhet för ditt aktiebolags räkning och skatt för inkomstslaget tjänst för din lön som privatperson.

Inkomstslaget kapital

Inkomstslaget kapital omfattar inkomster och utgifter som uppstår i samband med att kapital förflyttas eller säljs. Det kan exempelvis handla om räntekostnader eller uthyrning av fastigheter. För aktieägare är en vanlig kontakt med inkomstslaget kapital när man tar utdelning från sitt aktiebolag och betalar bolagsskatt.



Skatter i aktiebolag

Många brukar förespråka aktiebolag som företagsform när man vill att sitt företag ska växa, tack vare de förmånliga skattemöjligheterna. Nedan går vi igenom de vanligaste skatterna för aktiebolag.

F-skatt

Aktiebolag betalar in F-skatt i form av debiterad preliminärskatt ([Vad är preliminärskatt?, sida 52](#)). Baserat på den preliminära inkomstdeklarationen eller förra årets resultat betalar man in f-skatt varje månad. När du får ditt slutskattebesked får du antingen betala in restskatt till Skatteverket eller så får du skatteåterbäring.

Arbetsgivaravgift

Innan en lön hamnar i plånboken hos en anställd har en betydande summa redan beskattats från företagets löneutbetalningen. Arbetsgivaravgift är en skatt som säkerställer att den anställda får lön vid sjukdom, när hen är föräldraledig eller när hen går i pension. Totalt uppgår arbetsgivaravgifterna till 31,42 procent av bruttolönen.

Bolagsskatt

Bolagsskatten är en skatt som betalas på den vinst som ett aktiebolag har gjort under ett räkenskapsår, vid ett förlustår ska alltså ingen bolagsskatt betalas. Bolagsskatten brukar ligga på precis över 20 procent och betalas i form av preliminärskatt varje månad.

Vid årets slut stäms den betalda skatten av mot den slutgiltiga skatten. Bolagsskatten omfattar även kapitalvinster i aktiebolag, exempelvis utdelning ([Lön och utdelning, sida 56](#)).

Bolagsskatten är alltså en del av det första beskattningsledet för aktiebolag. När du som anställd i ditt egna aktiebolag får lön beskattas även du som privatperson i ett andra led.



B

Så bokför du din slutgiltiga skatt.

[Gå till hjälpguide](#)

Statlig inkomstskatt

För höginkomsttagare som tjänar över en viss summa tillkommer den statliga inkomstskatten. Det innebär att man behöver betala ytterligare 20 procent skatt på den summan som överstiger skiktgränsen. Den här gränsen varierar år från år och går att hitta på Skatteverkets hemsida.

Man brukar prata om skiktgränsen, vilken är den summa pengar man kan tjäna efter att grundavdraget har dragits av. Om du är över skiktgränsen behöver du betala statlig inkomstskatt – men inte om du är under skiktgränsen.

Eftersom det kan vara svårt att veta exakt hur stort grundavdraget är kan man istället utgå från den högsta inkomsten du kan tjäna innan grundavdraget har dragits av. Detta kallar man för brytpunkten för statlig inkomstskatt, och det finns två olika brytpunkter beroende på om du är över eller yngre än 65 år, eftersom pensionärer har ett högre grundavdrag.

Preliminärskatt

F-skatten betalas oftast in månadsvis i form av debiterad preliminärskatt. Hur mycket du betalar baseras på hur mycket skatt du betalade förra året eller det belopp som du har angivit i din preliminära inkomstdeklaration. När du betalar in F-skatt till Skatteverket [ska denna utgiften bokföras](#). Vid räkenskapsårets slut stäms din inbetalda skatt av mot din slutgiltiga skatt.

När får man skatteåterbäring?

Om du har betalat mer preliminär skatt än vad du ska, kommer du få tillbaka pengar av Skatteverket. Det är många som undrar när man får tillbaka pengar från skatten, och svaret varierar beroende på när du lämnade in din inkomstdeklaration.

- Om du lämnade in din deklaration **före** den 30:e mars får du tillbaka pengar på skatten 5-8 april.
- Om du lämnade in din deklaration **efter** den 30:e mars får du skatteåterbäring mellan 8-10 juni.

Grundavdrag

Grundavdrag är ett avdrag som görs för att sänka din beskattningsbara inkomst och således minskar skatten. Du behöver inte ansöka eller registrera dig för grundavdraget – utan detta dras av automatiskt av från din lön.

Syftet med grundavdraget är att sänka skatten för inkomsttagaren och jämna ut skatten mellan olika inkomstgrupper. Grundavdraget är högre för låg- och medelinkomsttagare och lägre för höginkomsttagare. För personer som tjänar





mindre pengar än grundavdragets storlek innebär det att hela inkomsten är skattefri. För en exakt lista över olika inkomstintervallers grundavdrag: besök [Skatteverkets hemsida](#).

Jobbskatteavdrag

Jobbskatteavdrag är ytterligare ett avdrag som minskar ditt skattemässiga underlag. Likt grundavdraget är jobbskatteavdraget inget som du behöver ansöka om, utan dras av automatiskt av Skatteverket.

För att kunna tillgodogöra sig jobbskatteavdraget behöver du få din inkomst genom arbete eller näringsverksamhet, om inkomsten kommer från sjukpenning, föräldrapenning, a-kassa eller liknande är du **inte** berättigad jobbskatteavdraget.

Jobbskatteavdraget får endast avräknas från kommunalskatten, avdraget gäller inte på den statliga inkomstskatten, fastighetsskatten eller fastighetsavgiften. Hur stort jobbskatteavdraget är beror på hur hög inkomst du har, det ökar i takt med din inkomst tills du tjänar ungefär 32 500 i månaden, då får du 2774 kronor avdrag per månad. För inkomsttagare som tjänar mer än 54 500 kronor trappas jobbskatteavdraget ner successivt.

Kommunalskatt

Kommunalskatt är en skatt som går till din folkbokförda kommun och landsting. Kommunalskatt är den största skatten som inkomsttagare betalar och uppgår till drygt 32 procent i snitt i Sverige. Det förekommer variationer runt om i landet med en lägsta notering på knappa 29 procent och den kommun med högst kommunalskatt har drygt 35 procent.

Moms

[Moms](#) är en mervärdesskatt som finns på majoriteten av varor och tjänster som köps och säljs. Det finns tre olika momsnivåer: 25%, 12% och 6%, varav den första är allra vanligast. För dig som företagare är det viktigt att hålla koll på moms, eftersom du lägger till momssatsen på ditt pris. Om du exempelvis vill fakturera 1 000 kronor för ett arbete behöver du lägga på 25 procent på fakturan för få rätt summa.

Moms är ingen skatt som påverkar ett företags resultat eftersom du alltid kommer gå jämnt ut i slutändan. Om dina utgående momskostnader är större än dina ingående momsintäkter under en [momsperiod](#) kommer du få tillbaka pengar från Skatteverket, och om dina ingående moms är större än dina utgående behöver du betala in mellanskillnaden till Skatteverket.

Marginalskatt

Namnet "marginalskatt" är något missvisande då det inte är en skatt som man betalar. Marginalskatt är en benämning på den totala skatt man betalar vid en inkomstökning. Man brukar säga att marginalskatt är den skatt som du betalar på din sist intjänade krona.

Om din lön exempelvis ökar med 1000 kronor och 700 kronor landar på din lönekonto

är marginalskatten 30 procent. Vanligtvis brukar marginalskatten vara ungefär lika hög som kommunalskatten, men när du närmar dig gränsen för statlig inkomstskatt ökar marginalskatten avsevärt.

Om din lön överskrider brytpunkten för statlig inkomstskatt på 20% brukar marginalskatten landa upp mot 50%. Om din löneökning på 1000 kronor innebär att du får 500 kronor mer på ditt lönekonto är marginalskatten 50%.

Förmånsbeskattning

Ibland ger arbetsgivare ersättning till sina anställda utöver lönen, om en sådan ersättning bekostar en privat levnadskostnad kallas det för förmån. En av de vanligaste typerna av förmåner är företagsbil. Precis som kontant ersättning behöver även förmåner beskattas, både av arbetsgivare och arbetstagare. Arbetsgivare betalar arbetsgivaravgifter för förmånen och arbetstagaren betalar skatt.

I regel är alla förmåner är skattepliktiga, men det finns undantagsfall som är reglerade att vara skattefria, exempelvis friskvårdsbidrag.

Lär dig mer i våra guider!



Lär dig mer om
avdragsgilla kostnader

[Gå till hjälpguide](#)



Så bokför du
representation

[Gå till hjälpguide](#)



🔍 Bokför alla skatter automatiskt med Bokio

Skatt kan vara klurigt! Med Bokio blir det enkelt med hjälp av färdiga bokföringsmallar och automatisk bokföring av moms.

Avdragsgilla kostnader

En avdragsgill kostnad innebär en kostnad som kan dras av från företagets resultat och på så sätt minska det beskattningsbara resultatet. Vad som avgör om en kostnad är avdragsgill eller inte bestäms av vad ditt företag jobbar med. I regel kan man säga att kostnader som är nödvändiga för ditt företags verksamhet alltid är avdragsgilla. För en byggfirma är en exempelvis grävmaskin avdragsgill, vilket den inte är för ett konsultföretag.

Avdragsgill representation

Med representation menar man kostnader som uppstår i samband med aktiviteter som gynnar ett företags verksamhet. För att kostnader för representation ska vara avdragsgilla måste det finnas ett omedelbart samband mellan representationen och verksamheten.

Extern representation

Man brukar skilja på olika typer av representation. Med extern representation syftar man på aktiviteter som inkluderar personer som inte är anställda på sitt eget företag. Representationsaktiviteten ska vara ett led i affärsförhandlingar mellan ditt företag och det externa företaget. Om du exempelvis bjuder en intressent på en golfrunda eller en teaterkväll

i syfte att stärka era affärsförbindelser går det att göra avdrag för detta.

Innan 2017 fanns det möjlighet att göra avdrag för måltider, exempelvis affärslunch med en extern part. I samband med att den här möjligheten slopades infördes möjligheten att göra avdrag för momsens på måltiden i din momsdeklaration.

Intern representation

Intern representation handlar om att kostnader som uppstår i samband med att man betalar aktiviteter för sina anställda. Det kan exempelvis röra sig om konferenser, interna kurser eller personalfester. För en personalfest får man göra avdrag för 180 kronor per person (exklusive moms) för kostnader som uppstår i samband med festen, till exempel hyra av lokal.

Prisbasbelopp

Prisbasbelopp (förkortat pbb) är ingen skatt, utan ett belopp som används som riktlinje för många andra skatter. Prisbasbeloppet bestäms av regeringen och följer den allmänna prisutvecklingen i Sverige. När man beräknar olika skatter och avdragsmöjligheter utgår man ibland från prisbasbeloppet, exempelvis när jobbskatteavdraget och grundavdraget bestäms.

Punktskatt

Utöver alla redan nämnda skatter tillkommer det specifika skatter på särskilda varor och tjänster, så kallade punktskatter. Punktskatter är ett effektivt sätt för staten att reglera konsumtion åt en önskvärd riktning och ger dessutom ökade skatteintäkter. Tobaksskatten, alkoholskatten och skatt på plastbärkassar är alla exempel där man vill påverka konsumtionen genom ett högre pris.

Rut- och rotavdrag

Om du anlitar ett företag som hjälper dig med arbeten som rör reparation, underhåll eller om- och tillbyggnad av lägenhet, bostadsrätt och småhus har du rätt att göra avdrag på kostnaden. Ovanstående arbete faller in under kategorin rot-arbete och går

att göra rot-avdrag på. Genom rot-avdraget kan du göra en ett avdrag på 30 procent av arbetskostnaden inklusive moms, kostnaden för materialet går inte att göra avdrag på.

Med RUT-arbete syftar man på tjänster som görs i hemmet, exempelvis barnpassning och städning. För RUT-tjänster kan du göra avdrag på 50 procent av arbetskostnaderna, precis som rot-avdraget går det inte att göra avdrag för materialkostnaderna.

Rut och rot-avdrag gäller endast fysiska personer och inte för företag.





Kyrkoavgift/kyrkoskatt och begravningsavgift

Svenska kyrkan finansieras till stor del genom en kyrkoavgift, tidigare kallad kyrkoskatt. För alla som betalar skatt och är medlemmar i Svenska kyrkan är kyrkoskatten automatiskt inkluderad i skatten och ligger omkring en procent av din inkomst. Beroende på vilken församling du tillhör och storleken på din inkomst kan kyrkoavgiften variera något. Om du väljer att gå ur Svenska kyrkan behöver du inte längre betala kyrkoskatten.

Begravningsavgiften är en skatt som alla skattepliktiga medborgare betalar, oavsett om du är medlem i Svenska kyrkan eller inte. Denna kostnaden täcker bland annat kostnader för gravsättning, kremering och skötsel av begravningsplatser.

Pensionsavgifter

För att finansiera pensionen betalar man olika pensionsavgifter under sitt arbetsliv. För personer som får sin inkomst genom anställning sköter deras arbetsgivare det mesta. Men för dig som driver eget företag är det ditt ansvar att du tjänar in till din pension.

Allmänna pensionsavgiften

Alla skattebetalare betalar en allmän pensionsavgift, detta är inget som behöver göras av dig som skattebetalare utan sker automatisk när din arbetsgivare drar av skatt från din lön. Den allmänna pensionsavgiften är ungefär sju procent av din lön.

Ålderspensionsavgift

Ålderspensionsavgiften är ytterligare en pensionsavgift som tillsammans med den allmänna pensionsavgiften bildar din pension. Ålderspensionsavgiften ligger på 10,21 procent av din lön och betalas in i samband med arbetsgivaravgifterna.

Tjänstepension

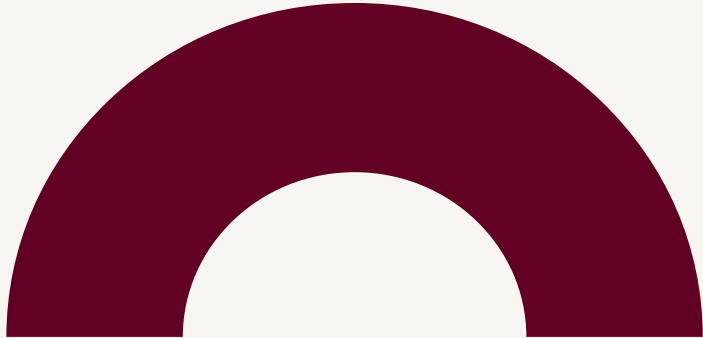
En stor majoritet av arbetsgivare erbjuder sina anställda tjänstepension. Tjänstepensionen är ett viktigt komplement till den allmänna pensionen, som blir väldigt låg på egen hand. Du som är egenföretagare rekommenderas spara omkring 5 procent av ditt överskott för att motsvara den summa som de flesta anställda får avsatt från sin arbetsgivare.



Vad är preliminärskatt?



Alla företag och privatpersoner betalar skatt på sina inkomster. Exakt hur mycket du ska betala i skatt räknas ut av Skatteverket efter att du har lämnat in din deklaration. För att dela upp din skatt under årets gång betalar du preliminär skatt varje månad.



Preliminär inkomstdeklaration

Hur mycket skatt ditt företag ska betala grundar sig dels på hur stor företagets vinst är, och dels vilken företagsform det rör sig om. För att Skatteverket ska veta hur mycket skatt just ditt företag ska betala i preliminär skatt lämnar du in en preliminär inkomstdeklaration. I den preliminära inkomstdeklarationen uppskattar du hur stor din inkomst kommer bli under det kommande året.

Att veta hur mycket pengar ditt företag kommer generera på förhand kan vara svårt. Att utgå från din budget ([Så gör du en budget, sida 28](#)) är ett bra tips som kan ge en bra fingervisning om dina uppskattade inkomster. Om du precis har startat ditt aktiebolag får du helt enkelt göra en så rimlig uppskattning du kan.



Justera din preliminärskatt

Den debiterade preliminärskatten är den skatt som betalas in varje månad under årets gång, till skillnad från den slutgiltiga skatten som fastställs när deklarationen är inskickad. För att säkerställa att du inte betalar för mycket eller lite debiterad preliminärskatt, går det att justera din preliminära inkomstdeklaration även efter att den är inskickad.

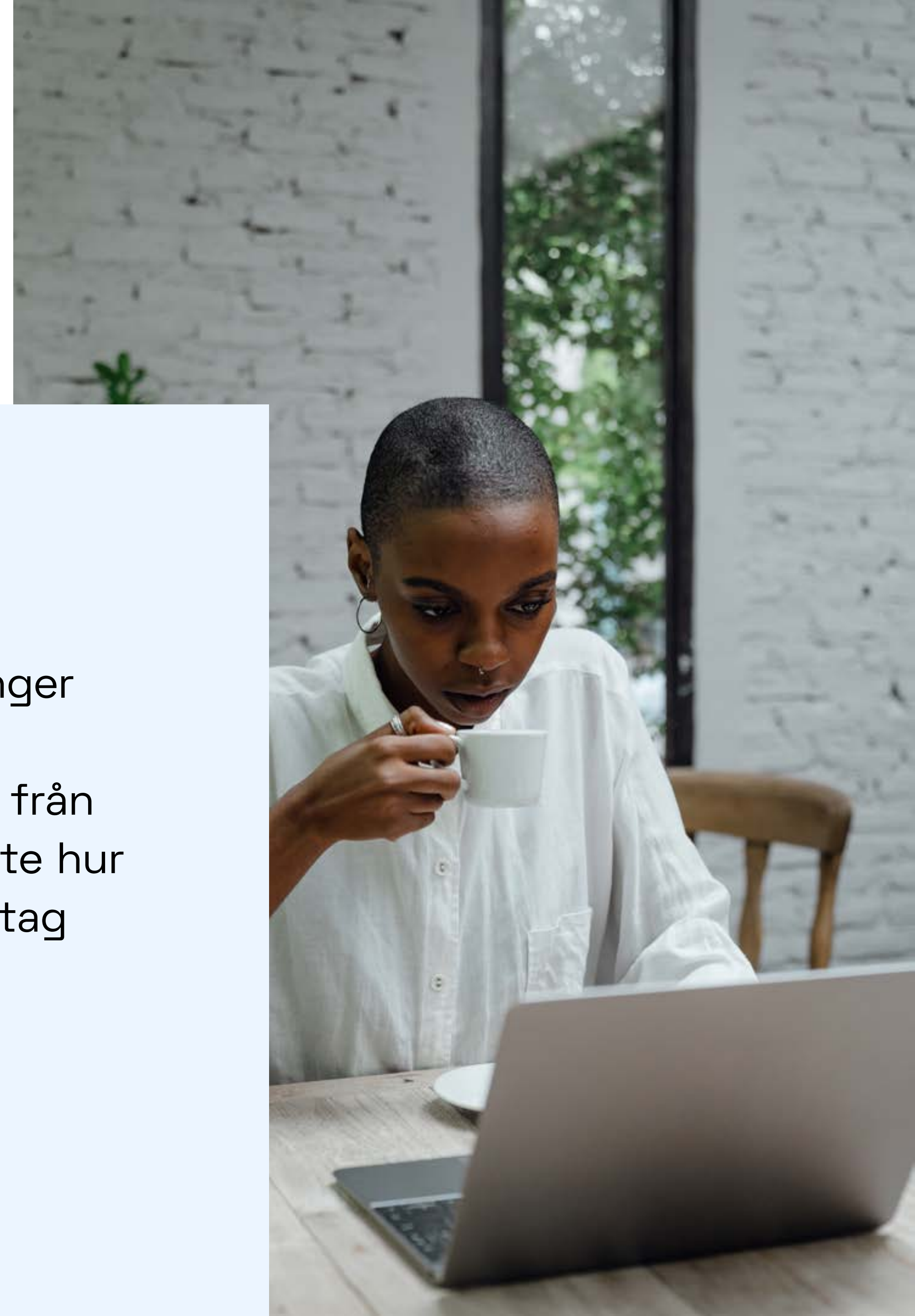
I takt med att du får en bättre överblick över företagets ekonomi kan du justera siffrorna så att de överensstämmer bättre med verkligheten. Du kan ändra i den preliminära inkomstdeklarationen flera gånger.

Preliminärskatt i aktiebolag

Som ägare av ett aktiebolag är det du själv som bestämmer din lön. Du kan välja att ta ut all ditt överskott i företag som lön, eller så kan du spara pengar i verksamheten för att exempelvis öka likviditeten eller ha möjlighet att ta utdelning ([Lön och utdelning, sida 56](#)) i slutet av året.

I din preliminära inkomstdeklaration anger du alltså hur mycket lön du planerar att plocka ut från ditt aktiebolag och inte hur mycket vinst ditt företags förväntas göra. Därefter räknar Skatteverket ut hur mycket debiterad preliminärskatt du ska betala.

I din preliminära inkomstdeklaration anger du hur mycket lön du planerar att plocka ut från ditt aktiebolag, och inte hur mycket vinst ditt företag förväntas göra.





B

Så bokför du inbetalning
av preliminärskatt

[Gå till hjälpguide](#)

Vad händer om man inte betalar preliminärskatten?

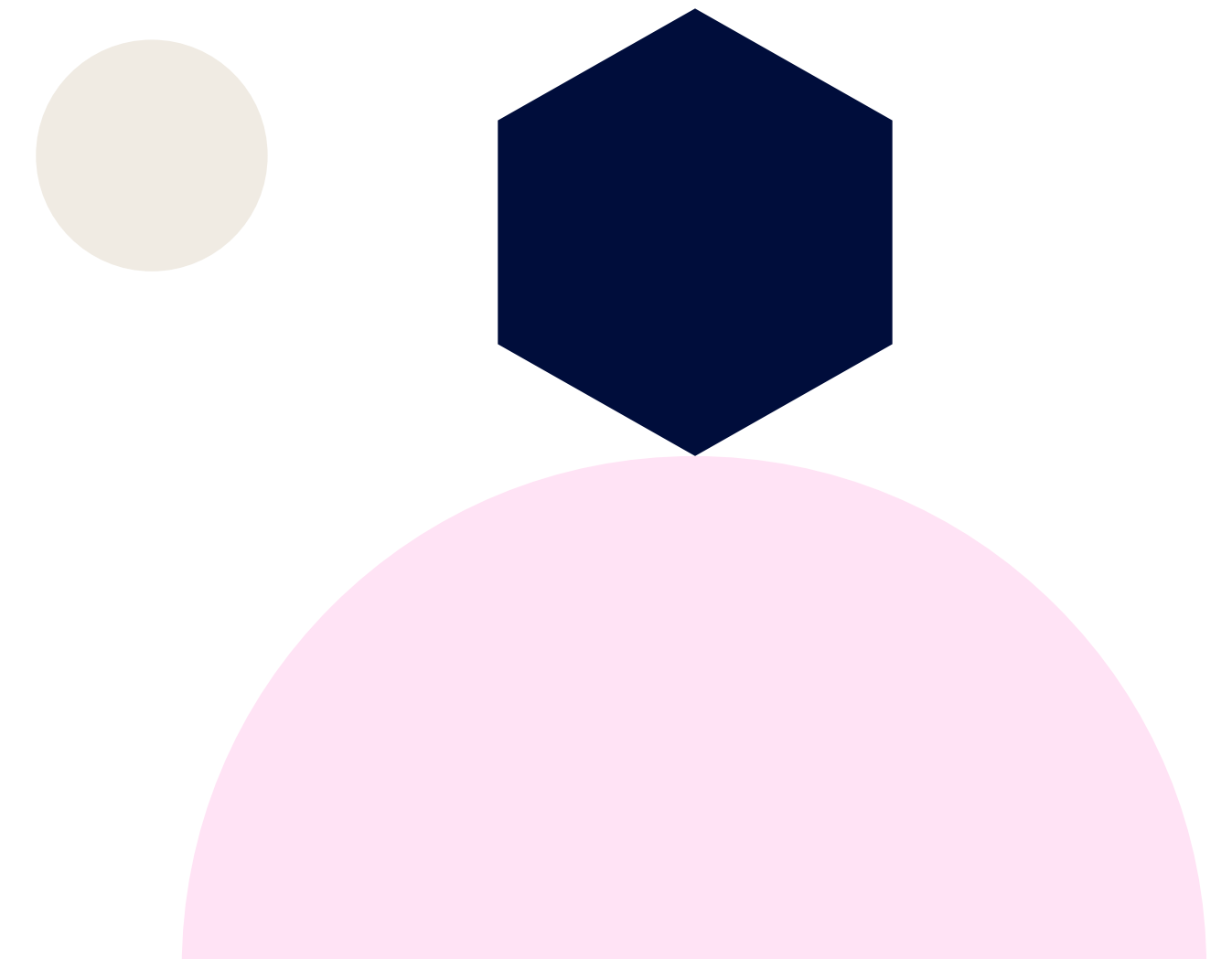
Om du inte betalar preliminärskatten kan det medföra att du får ett underskott på ditt skattekonto och även en kostnadsränta. I vissa fall tar Kronofogden över skulden och ser till att den blir betald. Skatteverket kan även välja att återkalla din F-skatt, vilket starkt begränsar dina möjligheter att bedriva fortsatt näringsverksamhet.

Skatteåterbäring och restskatt

Det är väldigt svårt att uppskatta precis hur mycket du kommer tjäna i förväg. Ofta skiljer det några tusenlappar mellan den preliminärt debiterade skatten och den slutgiltiga skatten. Detta löses genom att du antingen betalar eller får tillbaka mellanskillnaden.

Om du har angett ett **större** belopp i din preliminära inkomstdeklaration än vad du till slut tjänade så kommer du få tillbaka pengar i form av **skatteåterbäring**. Vilket datum du får skatteåterbäring beror på när du lämnade in din deklaration. Om du lämnade in deklarationen före 30 mars får du skatteåterbäring mellan 5-8 april. Annars kommer pengarna in på kontot 8-10 juni.

Om du har angett ett **mindre** belopp i din preliminära inkomstdeklaration än vad du till slut tjänade så kommer du betala tillbaka pengar till Skatteverket i form av **restskatt** (även kallat **kvarskatt**). Många är intresserade av att veta när restskattens ska betalas, och detta är något som framgår i slutskattebeskedet. Vanligtvis kan man säga att du har 90 dagar på dig att betala restskatten efter att du har mottagit slutskattebeskedet.





Lön och utdelning



När man tar steget och startar eget aktiebolag är det lätt att man är osäker på hur man ska tänka kring sin lön. I den här artikeln får du värdefulla tips på hur du maximerar din inkomst genom att ta ut lön och utdelning från ditt aktiebolag.



Hur mycket lön ska jag ta ut i mitt aktiebolag?

Som ny egenföretagare kan det vara svårt att veta vad som är en rimlig lön att ta ut från ditt aktiebolag. Eftersom du är både din arbetsgivare och arbetstagare finns det inget större behov att skriva ett anställningsavtal som fastställer din lön. Därför är det du själv som bestämmer hur mycket du får i lön baserat på företagets inkomster.

Aktiebolagets inkomst avgör din lön

Överskottet som finns kvar när alla aktiebolagets utgifter är betalda ligger till grund för din lön. Baserat på hur stor företagets vinst blir varje månad finns det alltså möjlighet att ta ut olika stor lön från månad till månad.

Tänk på att din lön inte är samma sak som *lönekostnad*, vilket är den kostnad det innebär för aktiebolaget att betala din lön. I lönekostnaden ingår bland annat arbetsgivaravgifter och sociala avgifter, och innan lönen landar på ditt privata konto beskattas summan med ytterligare drygt 30 procent. Om du har en ett överskott på 50 000 kronor kan du räkna med att få ut ungefär 28 000 kronor i din plånbok.

Hur mycket ska jag fakturera?

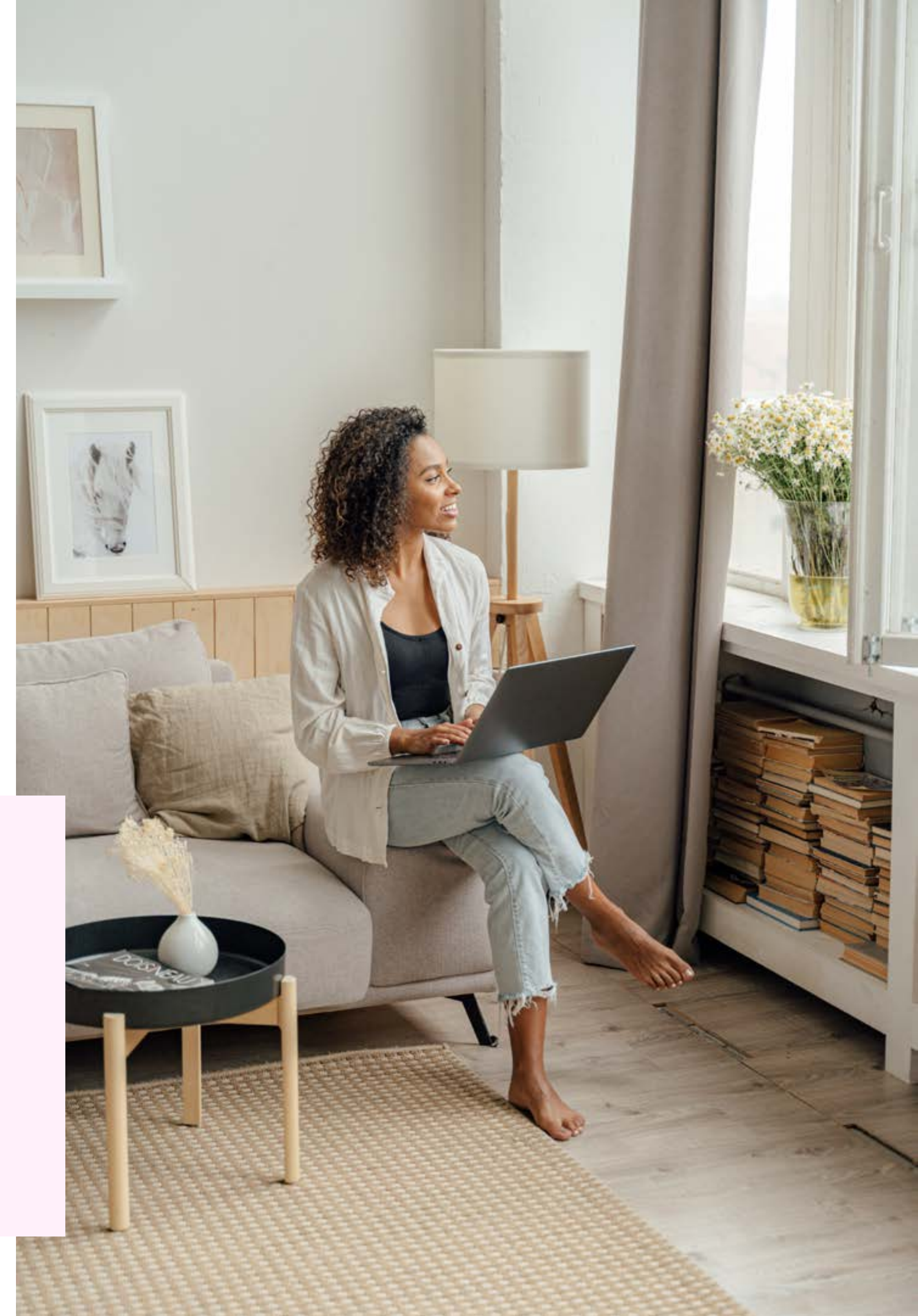
När du fakturerar en kund är det du själv som bestämmer priset för din tjänst, med andra ord är det du som bestämmer hur mycket pengar du kommer få i lön. Om du vill ha en särskild lön kan du sätta timlönen utefter den lönenivån. Ett annat alternativ är att utgå från en rimlig bestämd timlön som du känner dig bekväm med att fakturera, och därefter räknar ut intäkterna baserat på antal timmar fakturerat.

När du fakturerar kunder får du tänka på att det är inte bara är det utförda arbetet som faktureras – utan dina intäkter behöver även täcka alla kringkostnader till ditt aktiebolag. Exempelvis: utrustning, lokalhyra, abonnemang, semester med mera.

📌 Spara en buffert

Du kan själv välja hur stor del av företagets vinst som du tar ut i form av lön. Om något oförutsägbart skulle hända, exempelvis en pandemi, är det bra att ha en buffert att leva på i tider med dalande intäkter.

Att ha en buffert är bra för likviditeten, det vill säga ett företags förmåga att kunna betala sina kortsiktiga skulder. Ett företag med bra likviditet är säkrare att göra affärer med eftersom man med stor säkerhet vet att man kommer få betalt enligt överenskommen tid.





Utdelning

Utdelning är ett alternativ som finns vid sidan om lön i fåmansföretag. Det innebär att man plockar ut vinsten i ett aktiebolag och fördelar den till aktieägarna. I aktiebolag som bara består av en person hamnar alla pengar hos den enskilda aktieägaren. Även om utdelning inte betecknas som lön i ren bemärkelse, kan det ses som en del av din årslön eftersom det är pengar som ditt företag har genererat.

Skatt på utdelning

Den stora fördelen med att ta ut pengar i form av utdelning är att skatten är betydligt mer förmånlig jämfört med lönen. Utdelning räknas som inkomst av kapital, vilket betyder att du betalar kapitalskatt (kapitalinkomstskatt) på utdelningen. Denna skatt betalas av dig som privatperson och ligger på 20 procent, därtill är utdelningen redan beskattad med 20,6 procent (händanefter utgår vi från 20 procent för enkelhetens skull) via bolagsskatten för ditt aktiebolag. Det kan vara värt att nämna att bolagsskatten varierar beroende på aktiebolagets storlek – i den här artiklen utgår vi från just 20,6 procent eftersom det är bolagsskatten för fåmansföretag.

Räkneexempel: Du har 100 000 kronor i vinst vid bokslutet som du väljer att ta ut genom

utdelning. Först beskattas pengarna av bolagsskatten på 20 procent och summan är nu 80 000 kronor, därefter omfattas pengarna av kapitalskatten på 20 procent och du får ut 64 000 kronor till ditt privata konto.

Om du istället skulle välja att ta ut 100 000 kronor i form av lön hade det sett ut som följande:

31,42 procent försvinner i arbetsgivaravgifter och kvar finns **76 092** (100 000/1,3142). Därefter betalar du skatt om cirka 30 procent och du får ut 53 264.

3:12-reglerna

Som räkneexemplet visar är det fördelaktigt att ta ut pengar i form av utdelning istället för lön, för att undvika möjligheten att ta ut för mycket pengar i utdelning skapades 3:12-reglerna på 90-talet. Dessa innebär att du inte kan ta ut all din vinst i utdelning till en lägre kapitalskatt, utan även måste betala skatt för inkomstslaget tjänst. Regelverket gäller endast fåmansbolag, det vill säga ett aktiebolag som har fyra eller färre delägare som äger hälften av aktierna i företaget.

3:12 reglerna är väldigt komplexa att förstå sig på med väldigt många undantagsfall, så om du tjänar mycket pengar i ditt aktiebolag och vill

maximera din vinst rekommenderar vi dig att ta hjälp av en rådgivare som är expert på området. Nedan följer en övergripande förklaring.

Förenklingsregeln och huvudregeln

Det finns två sätt att räkna ut hur mycket gränsbeloppet för hur mycket utdelning ditt aktiebolag får ta ut: förenklingsregeln och huvudregeln. Om du kvalificerar dig till båda reglerna är det du själv som väljer vilken du vill tillämpa.

Förenklingsregeln

Förenklingsregeln utgår från ett givet schablonbelopp som varierar något från år till år.

Huvudregeln

Huvudregeln är desto krångligare och baseras på det föregående årets totala summa löneutbetalningar i bolaget. Man brukar säga att gränsbeloppet för utdelning är 50 procent av de totala löneutbetalningarna enligt huvudregeln, ju mer pengar som har betalats ut i lön, desto högre utdelning kan man ta ut (i pengar, procentsatsen är alltid runt 50 procent). Fåmansföretag som har många anställda har således chans att ta ut större utdelning än och du är ensam anställd.

Huvudregeln är ofta mer lukrativ än förenklingsregeln, men det finns vissa kriterier som behöver uppfyllas för att kunna använda sig av den. För att ta utdelning ett år gäller det att under det föregående inkomståret ha tagit ut minst 6 inkomstbasbelopp i lön + 5 procent av bolagets kontanta ersättning. Om du har tagit ut mer än 9,6 inkomstbasbelopp behöver du inte räkna med 5 procent av företagets kontanta ersättning.

Om inte hela gränsbeloppet utnyttjas adderas den outnyttjade summan till nästa års utdelning, detta gäller för både förenklingsregeln och huvudregeln.

Borde man alltid maximera sin utdelning?

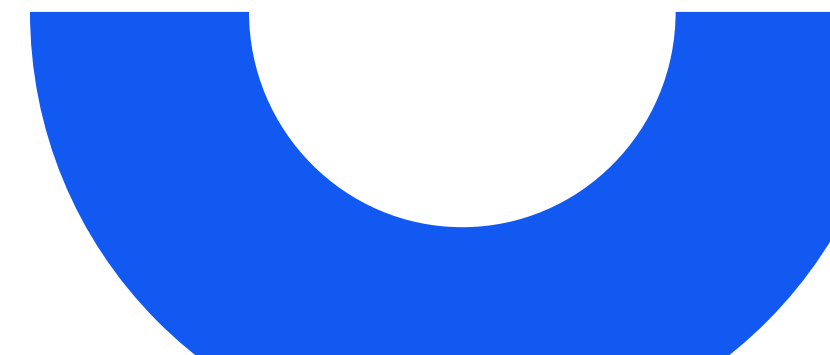
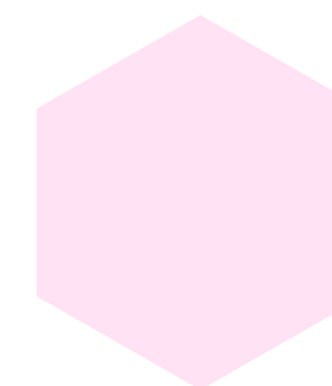
Både ja och nej. Teoretiskt sätt kan du spara pengar genom att maximera din utdelning, däremot ska man komma ihåg att du behöver ha väldigt bra koll på din ekonomi för att utnyttja regelverket till fullo. Din inkomst år 1 ligger till grunden för att ta utdelning år 2 och du deklarerar din utdelning år 3. Dessutom behöver du kunna planera din lön i förväg, vilket inte är möjligt för alla egenföretagare. Med andra ord krävs planering, långsiktighet och tungan rätt i mun.

När man tar ut pengar i form av utdelning ligger

inte inkomsten till grund för pensionsförmåner, föräldrapenning, sjukersättning osv. Sverige är ett land med väldigt bra socialt skyddsnät, men om man inte bidrar till skatten kan man inte heller ta del av förmånerna. De pengar som du har tjänat genom utdelning kan då komma att gå till kostnader som i vissa fall hade varit billigare eller gratis annars.

För de inkomsttagare som ligger nära gränsen för att betala statlig inkomstskatt är utdelning ett sätt att inte överskrida det gränsvärdet, och på så sätt spara mycket pengar. Om man tjänar den här mängden pengar uppfyller man med stor sannolikhet redan de inkomstkrav som finns på att få full pension. I så fall kommer utdelningen inte med några “baksidor”.

Tänk på att du endast kan ta ut utdelning en gång per år i samband med bokslutet. För att ha pengar att kunna ta ut i utdelning kan du inte ha tagit ut alla dina månatliga vinster som lön. Hur mycket du väljer att ta ut i lön och spara till utdelning beror helt på ditt företags ekonomiska situation.





Förhoppningsvis har du fått lite mer kött på benen efter att ha läst den här guiden. Bokios vision är att göra bokföring så enkelt som möjligt – så att du får tid att fokusera på det du verkligen brinner för.

Läs mer om våra smarta funktioner:

-  [Bokio smarta mallar](#)
-  [Momshantering](#)
-  [Interagerat företagskonto](#)
-  [Hjälpguider](#)

Kom igång idag!

Starta aktiebolag

