

# Komma igång med företag i 12 steg

## VARSÅGOD!

Det här är guide som ger dig koll på det du behöver tänka på när du startar ett företag – i bara tolv steg. Det är enklare än vad du tror, börja med att läsa igenom denna guide.

Vi som har tagit fram den här guiden är Nämnden för Hemslöjdsfrågor. Vi är en myndighet som jobbar för att utveckla och stärka hemslöjden i Sverige. Guiden har vi skapat för att du antagligen har mycket att vinna på att starta eget. Vi hoppas att du som vill ta ditt engagemang till en ny nivå genom att starta ett företag ska kunna göra det nu.

Det finns många fördelar med att ha ett företag. Det gäller också den som kommer igång med en hobbyverksamhet. Kanske känner du redan av en liten större efterfrågan på dina produkter eller så tror du starkt på din affärsidé och är redo att satsa.

Vad målet än är med ditt företag, lycka till!

## Innehåll

Här är lite kort hur vi har byggt upp den här guiden: I ”Komma igång” går vi igenom de steg som du måste tänka på när du startar eget. Dessutom får du matnyttig information och länkar till fördjupning av information som intresserar dig.

På vår hemsida kan du ladda ner enkla övningar och mallar för till exempel affärsplan som komplement till denna guide, läs mer på [nfh.se](http://nfh.se) under rubriken *Hemslöjden som näringsgren*. På [verksamt.se](http://verksamt.se) finns mer företagsinformation och e-tjänster från flera myndigheter som Skatteverket, Bolagsverket och Tillväxtverket. Du kan exempelvis skapa en affärsplan, starta företag och läsa om hur det går till att starta och driva företag.

## Komma igång i 12 steg

Att starta ett företag är ganska enkelt. Det knepiga kan vara att hitta den företagsform som passar just det du gör. Framförallt kan det vara svårt att förstå vad olika beslut innebär för dig som har startat företaget. När du har gått igenom alla steg får du en överblick på hur ditt företag kan se ut. Dessutom blir du medveten om hur olika val påverkar ditt företags utformning

Börja här och ta dig igenom processen i tolv punkter.

# 1. Gör dig redo

## SVARA PÅ FÖLJANDE FRÅGOR

### Varför vill du starta företag?

Börjar din verksamhet vid sidan av ditt lönejobb omsätta allt större summor?

- Tänk på att du måste skatta för inkomster från en verksamhet som överstiger 18 200 kronor.
- Tänk på att ett företag kan hjälpa dig att begränsa den ekonomiska risken som du tar i din verksamhet.

Har du flera verksamheter som tillsammans utgör din totala inkomst?

- Att starta ett företag kan göra administrationen enklare och du kan också tjäna pengar på att samla alla dina inkomster i ett företag.
- Du kanske både säljer kunskapen om det du gör i form av en lärartjänst och de faktiska sakerna som du tillverkar. Att ha ett företag för båda dessa intäktssområden kan stärka din ekonomi.

Vill du säga upp dig från ditt jobb och satsa helhjärtat på din idé?

- Tänk på att ta det stegvis! Att börja i liten skala för att testa om det går är oftast en klok strategi.

### Vad vill du uppnå med ditt företagande?

Vill du bara vara laglydig och redovisa dina inkomster över 18 200 kronor?

Vill du leva på ditt hantverk (produkter) och/eller kunskap (kurser, utbildning, upplevelser)?

Vill du...? Formulera ditt eget mål här!

### Vilken användning har du av tidigare erfarenheter och kontakter?

Du är säkert född med en talang som under åren har byggts på med olika erfarenheter som utbildningar och olika arbeten. Alla denna historia är nu värd sin vikt i guld! Gå igenom alla namn du har stött på under ditt liv fram till i dag. Kan de någonting som du inte kan – men som du måste fixa för att få ditt företag på fötter? Kan någon hjälpa dig med bokföringen? Vilka kan bli dina nya kunder?

Oftast har man specialistkunskap utan att veta om det. Att kunna dra nytta av tidigare erfarenheter i en ny verksamhet är smart. Finns det någon bransch som du har lämnat som du till exempel kan tillverka saker åt eller utbilda i det du kan bäst?

### Hur kommer ditt företagande att påverka din familj och din livsstil i övrigt?

Ibland kan framgång paradoxalt nog innebära att man får mindre tid över att göra de saker som man startade företaget för att få mer tid att arbeta med. Hänger du med? Processen kanske slutar med att du är mer företagare i till exempel handskbranschen än den handskmakare som du var ifrån början.

Kom ihåg att det är du som väljer vad som är framgång! Är det till exempel att tillbringa mer tid i din ateljé än vad du gör idag, får du sätta upp detta som mål. Mät sedan din framgång i enlighet med detta mål!

# 2. Gör en affärsplan

## SVARA PÅ FÖLJANDE FRÅGOR

### Vem ska köpa dina produkter – det du gör?

En målgrupp är de personer som kommer att köpa din produkt. De samlas kring ett behov som du kan hjälpa dem med att stilla. Målgruppen för en bormaskin är alltså alla de som behöver ha ett hål i väggen.

Ditt jobb just nu är att undersöka om det finns en målgrupp för vilken din produkt uppfyller ett behov. Beskriv sedan denna målgrupp så ingående som möjligt.

Du kan sälja både din kunskap om hur man gör ett föremål och de faktiska föremålen. På så sätt kan även kunskapen om hur man borrar ett hål bli en produkt som du kan sälja.

### Känns det svårt?

### Vi gör ett försök att göra det enklare.

#### *Tänk så här*

En enkel produkt som ett par handskar kan fylla en rad olika behov. De kan naturligtvis värma händerna på någon som är frusen, men de kan med sin utformning även vara dekorativa. Personen som har på sig handskarna kan välja att köpa dem och på så sätt stilla ett behov att se fin ut.

Andra behov som ett par handskar kan uppfylla kan vara att skydda händerna från smuts eller från klämskador. Handskarna kan också vara utformade på ett sådant sätt att de ger bäraren bättre grepp.

Ytterligare behov kan vara att lära sig att göra sina egna handskar. När du lär ut den kunskapen blir detta en produkt som ditt företag säljer. Produkten är kunskapen om handskmakande.

Ta nu ditt eget kunnande. Försök att dela upp kunskapen i produkter och beskriv de nyttor man kan ha av den på samma sätt som i exempel med handskarna.

### Hur ser efterfrågan på dina produkter ut?

Undersök om det verkar rimligt att din tänkta målgrupp kommer att vilja köpa din produkt. Även om den fyller ett behov hos målgruppen kan det finnas andra faktorer som påverkar köpviljan. Två vanliga saker som gör att någon med ett stort behov ändå inte köper en vara som stillar det behovet är pris och trender.

Är priset för högt kanske inte målgruppen har råd. Är priset för lågt kan målgruppen tro att produkten har sämre egenskaper än en konkurrerande produkt.

#### *Tänk så här*

Trender är ett samlingsnamn för den förändringsriktning som samhället har. Hur vi exempelvis löser det enkla behovet av att värma våra händer förändras över tiden. Handskar, vantar eller ha händerna i jackfickorna – alla löser de behovet av att värma händerna. Om trenden rör sig mot att värma händerna i jackfickorna, måste du betona andra egenskaper i din produkt. Till exempel att handskarna gör det enklare att hålla i mobiltelefonen utan att tappa den, eller att de är snygga.

Nya uppfinningar som mobiltelefoner kan skapa nya trender som du kan dra nytta av. En vanlig väska kan enkelt göras om till en dataväska eller ändras lite för att bättre passa en läsplatta. Ena dagen väljer folk hellre saker som är miljövänliga och då kan du lyfta fram detta när du säljer din produkt. Andra dagen är det saker som har en lokal prägel.

Du måste alltså oftast förändra din produkt något i utformning eller i presentationen av produkten för att den ska sälja bättre. Målgruppen har alltså ett behov, men också önskningar om hur det behovet ska uppfyllas. Tänk därför på att utveckla din produkt efter både din målgrupps behov och önskningar!

# 2. Gör en affärsplan, *forts*

## SVARA PÅ FÖLJANDE FRÅGOR

### Finns det andra aktörer på marknaden som säljer samma produkt som du?

På vilket sätt skiljer sig din produkt från deras?  
Vad kommer du att kunna göra bättre?  
Ska du konkurrera med pris eller kvalitet?  
Vilka argument säljer du produkten med?  
Vilka egenskaper lyfter du fram?  
Vilken historia har du och vad berättar du om?

### Till vilket pris ska du sälja din produkt?

Börja med att reda på din produkts tillverkningskostnad.

*Så här räknar du då:*

Materialkostnader + direkta arbetslöner + tillverkningsomkostnader + övriga omkostnader = tillverkningskostnad. Detta är vad det kostar dig att tillverka din produkt.

Ditt pris mot kund = vad du säljer varan för.  
Priset mot kund måste vara högre än tillverkningskostnaden för att du ska kunna gå med vinst.

Ibland måste man räkna ut både priset och volymen, antal produkter man säljer, för att veta när man kan redovisa vinst.

*Tänk så här*

När din produkt är en fysisk sak är det ganska enkelt att räkna ut vad den kostar att tillverka. Vad man dock brukar glömma bort att ta med i beräkningen är övriga omkostnader som lokaler, maskiner och självklara saker som el.

De övriga omkostnaderna kan göra att man till exempel måste sälja 100 par handskar innan det går att få en vinst i företaget. Det är alltså när man säljer handske nummer 101 som man får en faktisk vinst.

Är din produkt ett lektionspass i att lära ut hur man gör någonting? Fundera då över hur mycket din tid är värd och hur stora dina övriga omkostnader är när du ska ha en lektion.

Tillverkningskostnader vid ett sådant tillfälle är dina förberedelser och den litteratur som du kanske måste köpa in för att hålla din lektion. Viktigt är också att du tar upp övriga omkostnader som till exempel resekostnader. Här räknar du både med den faktiska biljettkostnaden och den tid du lägger ned på att resa.

Dina direkta arbetslöner är lika med din tid. Om du har ett lågt timpris måste du jobba fler timmar för att tjäna mer pengar och gå med vinst. Tänk på att dygnet bara har 24 timmar och att det bara finns sju dagar i veckan. Timpriset måste därför vara rimligt i förhållande till ditt mål!

# 3. Gör en budget

---

En budget är en uppställning av dina intäkter och utgifter. Det är bra att ha en överblick över de kostnader du har över ett år och vilka pengar som du förväntar dig ska komma in till ditt företag under samma period. I en budget har du också koll på ditt företags tillgångar och skulder.

I budgeten skriver du upp din uträkning av vad din produkt kostar att tillverka och till vilket pris du måste sälja den mot en kund för att gå med vinst. Här beräknar du också hur många exemplar, vilken volym, du måste sälja för att faktiskt kan tjäna pengar på din produkt.

Budgeten är ditt verktyg att stämma av det verkliga ekonomiska utfallet med det du trodde skulle vara utfallet – och därmed fatta kloka beslut. Genom budgeten får du alltså större kontroll över hur du sköter den ekonomiska biten i ditt företag.

På [verksam.se](https://verksam.se) finns en bra guide till hur du upprättar en budget.

# 4. Skatta rätt

Som företagare ansvarar du för att skatten betalas in. Beviset för detta är F-skattsedeln som du ansöker om på Skatteverket. Du kan läsa mera om olika bolagsformer lite längre ned. Tänk bara på att du själv måste deklarerat och betala in skatt för inkomster från ditt företag!

Att ta hjälp av någon för att få bokföringen och deklarationen rätt är oftast ingen dum idé. Då kan du koncentrera dig på det som du är bra på. Det går att köpa in den tjänsten till en rimlig kostnad.

Om du ska driva företaget vid sidan av en anställning behöver du ansöka om en så kallad FA-skattsedel hos Skatteverket. Den talar om att du både har inkomst av tjänst och inkomst av näringsverksamhet.

## Det är en bra idé att arbeta vitt och skatta rätt!

Förutom att svartarbete är olagligt och osolidariskt, mister du rätten till många ersättningar som sjukpenning eller föräldrapenning och du bygger heller inte upp någon pension. Tänk även på att svartarbete kan innebära problem om du ansöker om lån och du har svårt att visa upp någon större inkomst.

När du arbetar svart får andra på marknaden som gör rätt för sig svårt att konkurrera. På sikt kan detta göra att allt färre ser någon möjlighet med att jobba vitt, eftersom man får svårt att överleva på det man gör. Som du säkert förstår är detta inte bra för vårt samhälle som får allt svårare att sköta viktiga funktioner som skola och sjukvård när färre betalar skatt. Se därför skatten som en investering i ett bättre samhälle, istället för en kostnad!

## Vid vilka intäktsnivåer lönar det sig att skaffa ett företag?

Tänk på att du måste skatta för inkomster från en verksamhet som överstiger 18 200 kronor. En sådan renodlad hobbyverksamhet kan du redovisa i din vanliga inkomstdeklaration. Fast det är nu du borde börja överväga att starta ett företag. Redan här kan det löna sig för dig!

När omsättningen av en din hobbyverksamhet överstiger 30 000 kr per år är det dags att betala moms. Då brukar det bli så pass mycket administration att du har mycket att vinna på att starta ett företag istället.

# 4. Skatta rätt, forts

## Dra av utgifter och investeringar i ditt företag!

Den största skillnaden mellan att redovisa inkomster och utgifter i en företagsform är att du direkt får dra av utgifterna om du har ett företag. Annars får du vänta fram till det år att hobbyverksamheten går med vinst. Har du ett företag är det också möjligt att göra avdrag för större investeringar som du gör i utrustning, till exempel. Du kan alltså ganska snabbt få lön för mödan om du har ett företag!

## Vad ska jag ha för moms?

Momsen i Sverige är i normalfallet 25 procent. Det gäller också slöjdade föremål som räknas som bruksföremål. Momsen beräknar du så här. Är ditt pris mot kund 100 kronor ska du lägga till 25 procent av 100 kronor på dessa 100 kronor. Hänger du med?

*Här kommer det lite enklare uppställt:*

Ditt pris mot kund	100 kronor
Moms 25 %	25 kronor
Summan som kunden betalar	125 kronor

Momsen som du får in i ditt företag måste du redogöra för till Skatteverket i en momsdeklaration. Här redogör du också för den moms som du betalar från ditt företag. Mellanskillnaden mellan den moms du får in och den du ger ut betalar du in till Skatteverket.

Det finns stora fördelar med att ha ett företag som är momspliktigt. De 25 kronorna i exemplet ovan är någonting som du enkelt kvittar i ett företag som redovisar moms. Köper du någonting för 125 kronor, är den faktiska kostnaden för ditt företag bara 100 kronor. Det är alltså i realiteten billigare för dig att köpa in saker som du har användning för i ditt företag.

Ta kontakt med Skattemyndigheten om du är osäker på vad moms innebär för dig! Du måste vara tydlig i dina fakturor och kvitton om hur stor momssumman är och att du har en moms-sats på 25 procent.

## Obs! Om du får bidrag eller stipendium

Tänk på att du eventuellt kan behöva skatta för dessa! Stipendier behöver du som regel endast skatta för om det krävs någon typ av motprestation av dig. För bidrag och projektmedel finns det olika regler för olika typer av finansieringshjälp, så kolla alltid på skatteverket.se för att se om just den finansieringen du får är skattepliktig eller inte.

# 5. Namnge ditt företag

---

Innan du börjar spåna på ett namn, eller anmäler ett företagsnamn till Bolagsverket, tänk på att följande typer av företagsnamn normalt sätt inte godkänns:

- Ett företagsnamn som är förväxlingsbart med ett annat företagsnamn eller varumärke
- Ett företagsnamn som innehåller någon annans efternamn
- Ett namn som endast har en uppgift om vad företaget sysslar med, exempelvis Handskmakaren AB eller Handsken Handelsbolag.

I Bolagsverkets e-tjänst ”Näringslivsregistret” kan du se om det företagsnamn du vill ha redan är upptaget eller inte. Vänta med att ta fram visitkort, trycksaker, skyltar och liknande tills företagsnamnet är registrerat.



# 6. Skaffa tillstånd

---

Vissa typer av verksamheter kräver särskilda tillstånd. Försäkra dig om att du får driva ditt företag på det sätt som du har tänkt dig på verksamt. se och ansök om tillstånd om det behövs.

Du behöver till exempel ansöka om tillstånd om du vill driva ett kafé i anslutning till din butik. Du måste då undersöka vilka regler som gäller för matlagning och toaletter.

# 7. Välj rätt bolagsform

Här kan du läsa om de fem vanligaste företagsformernas för- och nackdelar. Välj den som passar dig bäst utifrån din situation och dina behov.

## Enskild näringsverksamhet

Enskild näringsverksamhet är en bra bolagsform om du vill starta själv, försiktigt och utan något större startkapital. Den passar även bra om du har låg lönsamhet och behöver det mesta som blir över till egen lön.

Tänk på att du personligen ansvarar för verksamhetens alla avtal och måste använda dina privata tillgångar till att betala skulderna om företaget går dåligt. Alla företag måste göra någon form av bokslut vid räkenskapsårets slut. Men om du inte (i normala fall) omsätter över tre miljoner kronor räcker det med att du gör ett så kallat förenklat årsbokslut för din enskilda näringsverksamhet.

## Aktiebolag

Ett aktiebolag kan du starta själv eller tillsammans med en eller flera partners. Med ett aktiebolag har du inte något personligt ansvar för företagets skulder eller övriga förpliktelser. Du får även skydd för bolagets namn i hela landet och får ha brutet räkenskapsår, vilket kan underlätta din ekonomiska planering när det gäller skatter, krediter, löner och räntor. Mer om vad detta innebär kan du läsa om här: [\[infolänk\]](#).

Tänk på att du måste gå in med minst 50 000 kr för att starta ett aktiebolag och att du riskerar att förlora det insatta kapitalet om företaget går i konkurs. Du måste också skicka in en årsredovisning till Bolagsverket för varje räkenskapsår.

## Handelsbolag

Fördelarna med ett handelsbolag är att du med denna relativt enkla företagsform ändå kan ha partners i bolaget. Och ni behöver inte ha ett stort startkapital eller någon revisor. I ett han-

delsbolag är ansvaret solidariskt. Det innebär att om företaget har en skuld så kan hela beloppet krävas av dig personligen.

Alla företag måste göra någon form av bokslut vid räkenskapsårets slut. Men om ni inte (i normala fall) omsätter över tre miljoner kronor räcker det med att ni gör förenklat årsbokslut för ert handelsbolag.

## Ekonomisk förening / Kooperativt företag

Det här är en bra lösning om du vill starta företaget tillsammans med flera andra. Ditt ansvar i företaget begränsas till den insats du gått in med. Du är med andra ord aldrig personligt ansvarig för företagets skulder och andra förpliktelser.

Tänk på att ni måste vara minst tre stycken och att alla måste gå in med en gemensamt överenskommen kontantinsats. Ni behöver även ha minst en som sköter redovisningen samt skicka in årsredovisningar till Bolagsverket för varje räkenskapsår.

# 8. Registrera ditt företag

---

Registrera ditt företag hos Bolagsverket för att få ett organisationsnummer. Du lämnar därefter din skatte- och avgiftsanmälan till Skatteverket. Detta gör du enklast på [verksamt.se](https://www.verksamt.se).

# 9. Lär om försäljningsprocessen

Det finns olika sätt att sälja dina produkter på – från butikshandel, på en mäsas eller en torghandel till att sälja över Internet. Du kan sälja själv eller via en återförsäljare. Viktigt är bara att du har koll på grossistpris och återförsäljarpris! Här kan du läsa mera om vad du bör tänka på när du ska sälja dina produkter.

## Att sälja via e-handel

E-handel kan vara en bra kanal för dig när du vill sälja dina produkter. Då registrerar du en domän, med det menas en webbadress för din e-handel, hos ett webbhotell. Du kan söka på lediga domännamn, det vill säga vad du önskar att din e-handelsbutik ska heta, på olika webbhotell. Det finns olika sätt att betalt genom e-handel. En del webbhotell har betalningslösningar kopplade till sina domäner. Andra sätt är e-faktura, betalväxel eller andra digitala tjänster som sms och wap. E-handel omfattas av olika lagar. Bland annat har konsumenten 14 dagars ångerrätt, samt rätt

att returnera produkten och få tillbaka pengarna inom 30 dagar. Du måste också hantera dina kunders personuppgifter på rätt sätt. Och köparen ska få tydlig information både före och efter köpet. Du har ett ansvar för innehållet på din hemsida och ska informera besökare om cookies. Cookies är filer som kopplas till besökarens server när den är inne i din e-handel. Cookies används för att följa besökarens aktivitet på hemsidan, t ex om en vara läggs i varukorgen eller liknande.

Läs mer om e-handel på:

[Verksamt.se](http://Verksamt.se)

[Post- och Telestyrelsen](#)

– juridiska frågor om hemsida och e-handel.

[Stiftelsen för Internetinfrastruktur](#)

– registrering och val av domännamn.

[Datainspektionen](#)

– information om hantering av personuppgifter.

## Att sälja via butik, återförsäljare

Många väljer att sälja sina varor genom en butik som man själv inte äger. Då kallas det för att man har en återförsäljare. Det kan vara alltifrån en liten butik i anslutning till ett museum, ett kooperativ eller en inredningsbutik – till ett varuhus eller en stormarknad.

Fundera över vilken butik som passar din produkt bäst. Ibland kan ett val av en viss återförsäljare göra att en annan återförsäljare inte kan sälja din vara. Detta kan bero på att det råder en viss konkurrens mellan olika butiker. Det kan också bero på att kunderna drar sig för att köpa en vara på ett ställe som även finns i en annan butik.

Säljer du ett par handskar på NK i Stockholm för dyra pengar kan det vara mindre bra att sälja dem på Gekås i Ullared för en billigare peng. Och tvärtom.

Kom ihåg att återförsäljaren tjänar sina pengar på att lägga på en summa på ditt pris till sina kunder. Om ditt pris (grossistpriset) är 100 kro-

# 9. Lär om försäljningprocessen, *forts*

nor, är det pris som kunden får betala i butiken (återförsäljarpriset) högre, låt oss säga 200 konor. Marginalen för återförsäljaren är i detta fall 100 kronor. Och det är på denna summa som återförsäljaren – butiken – lever på.

Det kan vara väldigt skönt att ha färre kunder att sälja sina produkter till. En återförsäljare som säljer dina produkter innebär att du kan koncentrera dig på att göra det som du är bra på. Se bara till att återförsäljaren sköter sina åtaganden på ett bra sätt! Kanske måste du se till att du har bra avtal och kontrakt som innebär att du inte riskerar alltför mycket när du gör affärer med en återförsäljare.

## Att sälja via en egenbutik

Många väljer att sälja sina produkter i sin egen butik. Det kan vara en jättebra idé, ett sätt att visa upp sig själv, sitt företag och det man gör – samtidigt som man tjänar pengar. Tänk bara på att det priset du tar betalt för i din butik överensstämmer med återförsäljarpriset och inte med grossistpriset.

Om du säljer dina varor till grossistpriset, riskerar du i första hand att inte få betalt för den tid du står i butiken. I andra hand konkurrerar du med priset ut butiker som säljer dina varor till ett dyrare återförsäljarpris. I slutändan kanske detta leder till att ingen vill sälja dina produkter – och det vore väl synd!

## Att ta betalt via faktura

På verksamt.se finns information om hur du skriver dina fakturor och om vad som måste finnas med i dem. Tänk på att du då levererar din produkt till kunden innan du får betalt och att det dröjer ett tag innan du får dina pengar. Ha det i åtanke när du gör din likviditetsbudget!

## Lagen om kassaregister

Det är en bra idé att skaffa ett kassaregister! Numera finns det ganska smidiga lösningar även för dig som kanske säljer mycket på marknader eller mässor. Ett bra kassaregister underlättar framförallt i din administration och i din bokföring. Numera är det lag på att de flesta ska ha ett kassaregister. Några är dock undantagna. Har du till exempel en väldigt liten kontanthantering, i stort sätt bara fakturerar, behöver du inte ett kassaregister.

# 10. Skydda din idé

Det finns framförallt tre juridiska skydd för din verksamhet som du bör känna till.

## 1) Designskyddet

(eller Mönsterskyddet, som det också kallas.) Ett designskydd ser till att ingen annan kan kopiera utseendet på din produkt. Tänk på att ett sådant skydd maximalt kan finnas i 25 år.

## 2) Patentet skyddar uppfinningen.

Om du anser du att din idé är unik och innovativ kan du hindra andra från att använda den i ett kommersiellt syfte genom att söka patent för den hos Patent- och registreringsverket. Du kan patentera endast vissa eller alla delar av din idé. Du kan söka patent för följande: designen, produkten, metoden och dess användningsområde. Är uppfinningen främst avsedd för den svenska marknaden kan det räcka med ett svenskt patent. Var då medveten om att vem som helst får rätt att tillverka, sälja eller använda din uppfinning utomlands.

## 3) Upphovsrätten skyddar ditt verk.

Upphovsrättsskyddet träder in om det du har gjort anses ha hög grad av originalitet. Detta skydd har du under hela din livstid, plus 75 år efter du har dött. Det är viktigt att komma ihåg att ett upphovsrättsskydd är förhållandevis svårt att hävda och försvara vid en tvist. Se därför alltid till att skaffa ett designskydd för din produkt.

Tänk också på att dessa tre skydd kan överlappa varandra! Vill du veta mera om hur du skyddar ditt företag och dina produkter kan du prata med en jurist som är specialiserad på immaterialrätt. Allmänna tips om vad som gäller kan du få om du ringer PRV och ber att få prata med en jurist som arbetar där.

## Exempel: Kan du kopiera ett museiföremål och sälja detta?

Innan du sätter igång med produktionen av en produkt som någon annan ursprungligen har tagit fram måste du alltså ta reda på:

- 1) Om det finns ett Designskydd
- 2) Om det finns ett Patentskydd

Båda dessa punkter har PRV svar på. Tänk på att ett Designskydd bara kan finnas i maximalt 25 år. Patentskydd har däremot olika villkor beroende på vilken typ av patent det rör sig om. Ta kontakt med PRV i första hand om du är osäker på vad som gäller. I exemplet med ett museiföremål finns det troligtvis inget patentskydd.

- 3) Finns det ett upphovsrättsligt skydd?

Om upphovsmannen är död sedan 75 år finns det inget upphovsrättsligt skydd längre.

Är svaret alltså ”Nej!” på dessa tre frågor finns det inga hinder för att du ska kunna kopiera ett museiföremål och sälja detta. Var dock noga med att undersöka detta och ta kontakt med en jurist om du är osäker!

# 11. Skriftliga avtal

---

## Från säker tillsäkrast

Nu har du kommit ganska långt i processen att starta ett företag. Du har kunder, uppdrag och kanske även folk som hjälper till i ditt företag. Det börjar alltså bli dags att se över all juridik som avtal, kontrakt och offerter. Det här är inte så svårt som man kan tro. Grundregeln är att en överenskommelse som är viktig för ditt företag ska vara så enkel som möjlig att bevisa för dig.

Tänk till exempel på att muntliga överenskommelser är bindande, men kan vara svåra att hänvisa till. Ord står ofta mot ord. Därför är det alltid säkrare att ha skriftliga överenskommelser. Inte minst för att vara säker på att man minns likadant som de man arbetar med eller åt!

## Säker – skicka ett mail

Många vet inte att du kan få ett bra juridiskt grundskydd för dig och ditt företag bara genom att skicka ett vanligt mail. Ha därför som vana att i mailform skicka en beskrivning av det uppdrag som din kund har gett dig. Naturligtvis blir skyddet starkare ju mer detaljerad du är. Kan du få din motpart att svara på mailet, blir ditt skydd ännu starkare.

## Säkrare – skriv under ett papper

Nästa steg för att göra dig ännu mer juridiskt säker är att på papper skriva ned det du och en annan part har kommit överens om. En part kan i det här fallet vara en uppdragsgivare, en återförsäljare eller någon som arbetar för dig. Se

gärna till att alla parter skriver under detta papper, helst med opartiska vittnen som bekräftar namnteckningarna.

## Säkrast – en jurist

Tänk på att ta kontakt med en jurist om du märker att mycket står på spel. Det brukar löna sig i slutändan! I värsta fall är det en domstol som i slutändan avgör vem det är som har rätt eller fel. Då är det inte dumt att ha någon med sig som kan föra din talan.

Gå till Verkttygslådan här på företagsguiden om du vill veta mera om vad exempelvis avtal, orderbekräftelser och kontrakt innebär.

# 12. Försäkra ditt företag

---

Då återstår det bara att skaffa en bra försäkring! Försäkringsbolagen erbjuder ofta försäkringspaket med de vanligaste typerna av skydd som ett nystartat företag behöver. Kostnad och villkor skiftar mellan olika försäkringsbolag och behovet av försäkringar kan variera beroende på verksamhet. Kontakta ett eller flera försäkringsbolag för mer information och prisuppgifter.



# Grattis!

---

## Nu är ditt företag igång, lycka till!

Ett sista ord. Du kan få hjälp att utveckla din verksamhet.

Runt om i landet finns hemslöjdskonsulenter som du kan kontakta angående ditt företagande och ditt slöjdande. En hemslöjdskonsulent arbetar för att slöjden ska leva vidare både som kulturuttryck och som näringsgren. En nyckelperson på det område du håller på att ge dig in på. Någon som kan svara på många av dina frågor och lotsa dig vidare till andra experter. På [nfh.se](http://nfh.se) finns kontaktuppgifter till din lokala hemslöjds-konsulent.

I de flesta regioner finns också företagsutvecklare som kan svara på frågor som rör ditt företag. Kontakta din kommuns näringslivskontor för att få reda på vad som erbjuds hos dig. Men innan du tar kontakt med oss och vårt nätverk är det bra om du vet vad du vill göra och vart du är på väg. Då är det lättare för oss att hjälpa dig rätt!