



3 Kitchens

Volunteer • Seek Employment • Become an Entrepreneur

STEG 4

EKONOMI OCH FINANSIERING AV DIN START UP VERKSAMHET



www.3kitchens.eu



Co-funded by
the European Union

Innehåll

- 01 Är ditt företag livskraftigt?
- 02 Vilka ekonomiska resurser behöver du för att starta?
- 03 Var kan du hitta stöd?
 - För nystartade företag inom livsmedelsindustrin
 - Mer komplexa livsmedelsföretag
- 04 Att övervinna ett "NEJ" när man söker finansiering

OBS! Det här steget kan kännas långt och detaljerat, för det måste det vara. Det finns inga genvägar när det gäller ekonomi.

- Om du inte känner till dina kostnader kan du inte prissätta dina livsmedelsprodukter eller tjänster korrekt.
- Om du inte hanterar ditt kassaflöde riskerar du att få slut på pengar
- Om du inte förstår finansieringsalternativen riskerar du att gå miste om det stöd som finns tillgängligt för dig.

Den här modulen handlar om finansiell planering och finansiering för våra 3 Kitchens start ups.

Oavsett om du behöver 500 euro eller 50 000 euro, hjälper det här steget dig att lista ut **hur mycket, till vad och var du ska få det.**

This resource is licensed
under CC BY 4.0



Co-funded by
the European Union

This project has been funded with support from the European Commission. This publication [communication] reflects the views only of the author, and the Commission cannot be held responsible for any use, which may be made of the information contained therein.

Lärandemål – Steg 4: Ekonomi och finansiering av din start up

Vid slutet av steg 4 kommer du att kunna:

Vid slutet av detta steg kommer du att kunna:

1. **Utvärdera den ekonomiska lönsamheten för din livsmedelsverksamhet** genom att förstå kostnader, prissättning och vinstpotential.
2. **Beräkna noggrant start-, drifts- och produktkostnader** och använd detta för att effektivt prissätta och planera för hållbarhet.
3. **Utveckla en enkel men effektiv kassaflödesprognos** för att hantera intäkter, kostnader och rörelsekapitalbehov
4. **Utforska och jämför finansieringsalternativ**, inklusive bidrag, mikrofinansiering, crowdfunding och privata investeringar, och förstå vilket som passar din fas och dina mål.
5. **Reagera konstruktivt på avslag på finansiering** genom att lära av feedback, anpassa ditt tillvägagångssätt och stärka framtida ansökningar.

01

KOMMER DITT
FÖRETAG ATT VARA
LIVSDUGLIGT?

PLANERA FÖR TILLVÄXT

Du har en bra idé för ett livsmedelsföretag, du har undersökt marknaden, är glad att den har potential och du har stöd från din omgivning.

Innan du investerar din tid, energi och resurser måste du ta reda på om det är ett lönsamt företag. Lönsamhet mäter ditt företags förmåga att starta, växa och överleva.

*Kan du göra vinst till
ett pris som dina
kunder är villiga att
betala?*

PRISSÄTTNING, KOSTNADER OCH VINST

– HUR SÄTTER DU DITT PRIS?

Det finns 3 viktiga faktorer du behöver ta hänsyn till..

1. Det måste finnas ett tydligt behov för din livsmedelsprodukt eller tjänst (eller så måste du skapa ett). Detta är **MÖJLIGHETEN**.
2. Det behovet måste ha tillräcklig potential för att skapa en **EFTERFRÅGAN**.
3. Det bör finnas tillräckligt med **€€ BELÖNING €€** inom din idé för att kunna stödja dina affärsbehov.

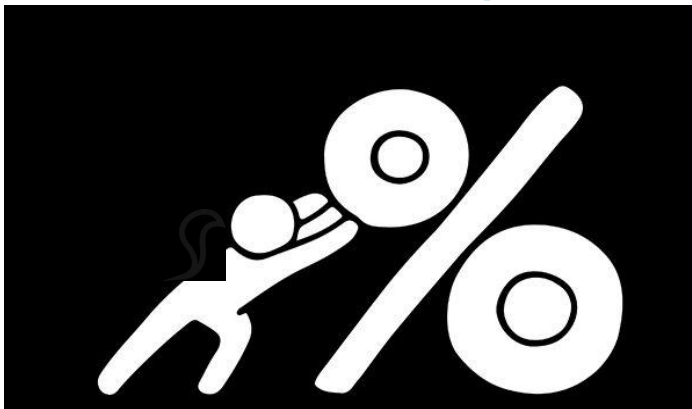
*Många företag misslyckas (och misslyckas snabbt) eftersom de inte har fastställt eller har felberäknat **BELÖNINGASPEKTEN** av sitt affärserbjudande.*



KOMMER DITT FÖRETAG ATT VARA LIVSDUGLIGT?

Utan att verkligen känna till dina kostnader kan du inte veta om du kommer att gå med vinst eller inte. Många startar företag och omsätter dem av misstag för att få vinst.

Låt oss vara tydliga...



- **Kostnad** – den summa det tar för dig att producera produkten eller tjänsten för försäljning
- **Pris** är försäljningspriset per enhet som kunderna betalar för din produkt eller tjänst. Så när kunderna frågar "Hur mycket kostar det" är ditt svar ditt pris.
- **Omsättning** är den summa pengar du tar in i verksamheten (genererad av försäljning)
- **Vinst** är det som blir kvar när du har betalt alla dina kostnader

KOSTNADER

Kostnaden är en **värdering i pengar som måste återspegla och belöna din**

1. Ansträngning
2. Material
3. Resurser
4. Tid och förbrukade verktyg
5. Risker som tagits och missade möjligheter (om du var anställd någon annanstans, hur mycket skulle du ha tjänat?)

Syftet med kostnadsberäkning är trefaldigt

1. Är att kontrollera kostnaden
2. För att sätta ditt pris
3. För att identifiera dina mest lönsamma försäljningar

DE 3 KOSTNADSDDELARNA

Att beräkna kostnaderna för en fysisk livsmedelsprodukt är enkelt. Din kostnad är den summa utgifter det tar att tillverka en produkt. Den består av **tre element** :

1. **Kostnaden för dina material** inklusive emballage
2. **Arbetskraft** – kostnaden för din tid (eller annans) tid för att tillverka och sälja varan
3. **Omkostnader** – kostnaderna för att driva ett företag – t.ex. hyra, transport, marknadsföringskostnader

MATERIAL + ARBETE + OMKOSTNADER

TYPER AV KOSTNADER

Fasta: De fasta kostnaderna förblir desamma, oavsett hur mycket du producerar, t.ex. hyra, lån på utrustning.

Rörliga: Rörliga kostnader avser mängden varor eller tjänster du producerar. De är direkt kopplade till förändringar i aktivitet, t.ex. material, lager, förpackningar, verktyg. Ju mer du säljer, desto ökar dina rörliga kostnader. Till exempel producerar du marmelad/konserver till en kostnad av 2 euro per burk. Om du producerar 500 enheter blir din rörliga kostnad 1 000 euro.

Med stöd av fasta kostnader, - om din hyra är 100 euro per månad, då det ändras inte om du säljer 10 burkar sylt eller 1 000 burkar.



PRISSÄTTNING OCH VINST

- Att prissätta din produkt eller tjänst är ett av de viktigaste affärsbesluten du kommer att fatta.
- Du måste erbjuda dina produkter till ett pris som din målmarknad är villig att betala – och ett som ger dig vinst – annars kommer du inte att vara i branschen länge!
- Din prissättning måste ta hänsyn till dina kostnader, men den måste också ta hänsyn till effekterna av konkurrens och kundens uppfattning om värde.
- **Paket** – Att kombinera produkter och tjänster kan vara ett sätt att öka det initiala priset (och därmed vinsten) genom att erbjuda ett mervärde som inte kostar dig något på kort sikt. Låt oss titta på ett exempel ...

EXEMPEL PÅ PAKETERING AV PRODUKTER

En växtbaserad matentreprenör erbjuder ett **Meal Prep Starter Bundle** för nya kunder. Istället för att bara sälja individuella färdiga måltider skapar de ett värdefullt paket:

- 3 färdigrätter (kundens val)
- 1 extra hälsosamt mellanmål (lågt pris för företag, högt upplevt värde)
- Digital matplaneringsguide (PDF, skapad en gång, kostar ingenting att distribuera)
- Gratis 15-minuters konsultation med en kostcoach (virtuell, schemalagd under lugna perioder)

Paketpris:

- Vid köp separat är priset för enskilda artiklar 45 €
- Paketpris: 60+ €

Varför detta fungerar:

- Det upplevda värdet är högt på grund av den extra bonusen och det exklusiva innehållet.
- Kostnaderna är kontrollerade eftersom guiden och konsultationen kostar lite eller ingenting att producera
- Ökad vinstmarginal per försäljning, samtidigt som kundlojaliteten ökar och framtida köp uppmuntras.

DET FINNS TVÅ HUVUDSAKLIGA SÄTT ATT BERÄKNA KOSTNADS-/PRIS

01

TOTALKOSTNADS
ANPASSAS

02

BIDRAGSSÄTTNING



DET FINNS TVÅ HUVUDSAKLIGA SÄTT ATT BERÄKNA KOSTNADS-/PRIS

01

TOTALKOSTNADSANPASSNING

- Beräkna alla kostnader för en produkt
- Bestäm antalet enheter - hur många kan du tillverka och, viktigast av allt, hur många kan du sälja (det är en skillnad!)
- Dividera totala kostnader med antal enheter
- Lägg till vinstsiffran - det magiska talet som genererar priset till kunden

Fördelar

- Enkel att använda
- Garanterar att du gör vinst

Nackdelar

- Inte lämplig för fluktuerande verksamheter (och kostnaden för livsmedelsingredienser spelar in här)
- Saknar flexibilitet för att fatta nya affärsbeslut

DET FINNS TVÅ HUVUDSAKLIGA SÄTT ATT BERÄKNA KOSTNADS-/PRIS

01

EXEMPEL PÅ TOTALKOSTNADSANPASSNING

- Den totala kostnaden, inklusive alla fasta och rörliga kostnader för att driva min sylt-/konserververksamhet i 1 år, är **10 000 euro**.
- Jag förutspår att jag kan sälja **10 000** krukor (enheter)
- Jag vill göra en vinst på **40 %**
- Priset som anges till kunden är **1,40 €** per enhet

***10 000 euro dividerat med 10 000
krukor
= 1 euro per kruka***

Lägg till vinst 40% - €0,40

Pris 1,40 €

DET FINNS TVÅ HUVUDSAKLIGA SÄTT ATT BERÄKNA KOSTNADS-/PRIS

01

VAD ÄR BREAK-EVEN?

Beräkna break-even

För att vara lönsam i affärer är det viktigt att veta vad din break-even-punkt är. Din break-even-punkt är den punkt där den totala försäljningen är lika med de totala kostnaderna eller utgifterna. Vid denna tidpunkt finns det ingen vinst eller förlust - med andra ord, du går "break-even".

Varför är din brytpunkt viktig?

Ditt företag kan omsätta mycket pengar men ändå gå med förlust. Att känna till break-even-punkten är avgörande för att bestämma priser, sätta försäljningsbudgetar och utarbeta en affärsplan.

Den andra kostnadsmetoden (Contribution Approach) återspeglar break-even bättre.

DET FINNS TVÅ HUVUDSAKLIGA SÄTT ATT BERÄKNA KOSTNADS-/PRIS

02

BIDRAGSSÄTTNING

- Bestäm försäljningspriset – påverkas av marknaden, t.ex. vad kunden är beredd att betala + vad konkurrenterna tar betalt
- Dela upp kostnader i rörliga och fasta
- Beräkna "Bidrag" – försäljningspris minus rörliga kostnader.

Exempel

- Våra konkurrenter säljer sin sylt för 2,50 euro och kunderna verkar nöjda med att betala detta pris
- Våra rörliga kostnader för att producera sylten är 0,75 €
- Därför är bidraget 1,25 euro, vilket används för att betala våra fasta kostnader (hyra etc.), och när de fasta kostnaderna är betalda i sin helhet är bidragssaldot vinst.

4 SAKER ATT VETA INOM PRISSÄTTNING

*Det finns
några viktiga
överväganden
vid
prissättning.*

Se till att...

- 1. Var uppmärksam på tiden det tar**
Följ din tid över veckor/månader för att ta reda på den genomsnittliga tid det faktiskt tar att skapa din livsmedelsprodukt eller tillhandahålla dina huvudsakliga tjänster som du erbjuder. Med tiden kommer du att bli snabbare och bättre på det du gör. Du behöver veta hur mycket tid du lägger på en viss uppgift för att säkerställa att all din arbetstid redovisas. Din timlön är mycket viktig för uppskattningsändamål.
- 2. Vad är din klients/kunds budgetintervall, och vad tar dina konkurrenter ut?**
Du behöver veta vad dina konkurrenter tar betalt.

4 SAKER ATT VETA INOM PRISSÄTTNING

*Det finns
några viktiga
överväganden
vid
prissättning.*

Se till att...

3. **Betala dig själv en lön**

Att starta och driva ett eget livsmedelsföretag är en så stark känsla. Det är dock mycket viktigt att separera din privatekonomi och din företagsekonomi. Det är klokt att betala dig själv en lön. Bara för att vara tydlig, din lön som företagare kan vara fast eller inte. Men inkludera en fast arbetskraftskostnad i dina kalkyler - även om du börjar med en lägsta kostnad. I praktiken är en bra metod i början att betala dig själv en del av den vinst du gör under en månad (provisionsbasis).

4. **För tydliga register** över alla dina inkomster och utgifter dagligen som rör ditt företag. Du behöver dessa för att ha kontroll över din verksamhet och kontrollera att du betalar alla dina räkningar.

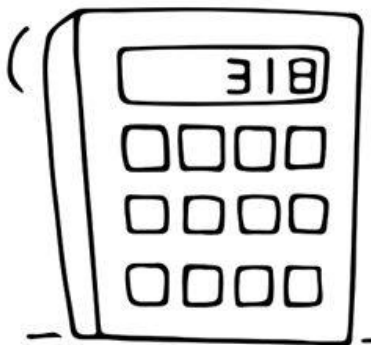
02

VILKA FINANSIELLA RESURSER BEHÖVER DU FÖR ATT STARTA?

DE 4 OMRÅDEN INOM DITT LIVSMEDELSFÖRETAG SOM DU BEHÖVER FINANSIERING TILL

Även om många livsmedelsföretag kan startas med en liten budget, är det nästan omöjligt att starta ett företag utan någon budget.

Du måste fastställa vilka medel du behöver för att starta din livsmedelsverksamhet och hur du ska skaffa dessa medel.



I grund och botten behöver du pengar för fyra viktiga faser...

1. Den inledande utvecklingen av din livsmedelsprodukt eller tjänst
2. Marknads lanseringen av din livsmedelsprodukt eller tjänst
3. Kassaflöde för att driva din livsmedelsverksamhet
4. Finansiering för att du ska kunna leva!

DET BEHÖVS FINANSIERING FÖR 4 VIKTIGA FASER

01

KOSTNAD FÖR
UTVECKLING

02

MARKNADS-
LANSERING AV DIN
LIVSMEDELS-
PRODUKT ELLER
TJÄNST

03

KASSAFLÖDE
FÖR ATT DRIVA
DITT
LIVSMEDELS-
FÖRETAG

04

FINANSIERING
FÖR ATT DU
KAN LEVA!

DET BEHÖVS FINANSIERING FÖR 4 VIKTIGA FASER

01

KOSTNAD FÖR UTVECKLING

Kostnaden för att utveckla din livsmedelsprodukt eller tjänst varierar beroende på din företagstyp. För fysiska produkter måste du ta hänsyn till kostnaden för prover och trial and error, externa tester för hållbarhet, näringspåståenden etc, inköp av utrustning och material, utveckling av initialt lager för försäljning, förpackning och varumärkesbyggande.

Om du behöver en fysisk lokal måste du ta hänsyn till kostnaden för deposition, månadshyra/leasing och inredningskostnader. Innan du bestämmer dig för en fysisk lokal, fundera över vad du behöver. Du behöver utrymme för tre aktiviteter – produktion/leverans av tjänster, lagring och administration. Mängden utrymme du behöver beror på din livsmedelsprodukttyp (högrisk- eller lågrisk /catering). Om du etablerar dig hemifrån, var realistisk om vad du kan uppnå på ett litet utrymme.

BEHÖVS FINANSIERING FÖR 4 VIKTIGA FASER

02

MARKNADSLANSERING AV DIN LIVSMEDELSPRODUKT ELLER TJÄNST

Att lansera en ny livsmedelsprodukt/tjänst på marknaden kan vara början på en spännande fas ... eller en dyr upplevelse. Precis som i många aspekter av livsmedelsbranschen är förberedelser nyckeln till framgång.

Du måste balansera behovet av att skapa en känsla av förväntan och spänning inför din projektlansering, med att börja veckor eller till och med månader i förväg, med att vara så kostnadseffektiv som möjligt. Var så kreativ som möjligt och lägg tid på att få dina säljbudskap rätt för att vara så övertygande som möjligt.

Sätt upp en budget och håll dig till den.

DET BEHÖVS FINANSIERING FÖR 4 VIKTIGA FASER

03

KASSAFLÖDE FÖR ATT DRIVA DITT FÖRETAG

Att ha ett hälsosamt kassaflöde igång är avgörande för att starta ett företag. "Kontanter är kung eller drottning!" eftersom farorna med att få ont om kontanter är mycket verkliga för de flesta nystartade företag.

En grundläggande kassaflödesprognos hjälper dig att identifiera var din livsmedelsverksamhet kommer att behöva stöd, antingen från egna resurser eller från en annan finansieringskälla (se nästa avsnitt).

Att prognostisera kassaflöde handlar om kvalificerade gissningar, och det är mycket viktigt att samla bevis som stöder de siffror du beräknar.

DET BEHÖVS FINANSIERING FÖR 4 VIKTIGA FASER

03

KASSAFLÖDE FÖR ATT DRIVA DITT FÖRETAG – NÅGRA TIPS

- Prata med potentiella kunder och ta reda på deras behov. I vissa fall kan du förhandssälja/hämta beställningar.
- **Förhandsförsäljning** – Kunder förbeställer ibland till ett förmånligt pris och köper (och ibland till och med betalar) i förväg för att säkerställa att de har din matprodukt när de vill ha den. Catering vid ett evenemang är ett bra exempel – du MÅSTE ta ut en handpenning för din egen säkerhet och ditt kassaflöde.



Utöva

Rita en enkel
kassaflödesprognos
i ett månatligt
kalkylblad

Visa hur mycket du förväntar dig att få in från försäljningen (dina kundfordringar) baserat på din försäljningsprognos), hur mycket det kostar att stödja försäljningen och alla fasta kostnader som behövs för att driva livsmedelsverksamheten (hyra, räkningar för allmännyttiga tjänster, löner, försäkringar etc.). Se nästa sida

BEHÖVS FINANSIERING FÖR 4 VIKTIGA FASER

KASSAFLÖDE, ett exempel – burkar med sylt



Utöva

Month	Expected Sales	Cash Collected	Cost of Goods Sold	Fixed Costs	Net Cash Flow
January	2000	1800	600	1500	-300
February	2200	2100	660	1500	-60
March	2500	2300	750	1500	50
April	2700	2500	810	1500	190
May	3000	2800	900	1500	400
June	3200	3000	960	1500	540
July	3100	2900	930	1500	470
August	2900	2700	870	1500	330
September	2800	2600	840	1500	260
October	2600	2400	780	1500	120
November	2300	2100	690	1500	-90
December	2100	2000	630	1500	-130



Microsoft Excel
ma Separated Val

Dubbelklicka på den här
Excel-ikonen för att ladda ner
och spara en mall som du
kan använda.

Vad den här tabellen visar: För varje **månad** spåras sylt-verksamheten:

- **Förväntad försäljning** – total prognostiserad försäljning
- **Faktisk försäljning** – faktisk inkomst som mottagits den månaden (från nuvarande eller tidigare försäljning).
- **Kostnad för sålda varor (COGS)** – rörliga kostnader kopplade till produktionsvolymen (ingredienser, burkar, etiketter).
- **Fasta kostnader** – löpande utgifter som hyra, försäkring och el och vatten (här: 1500 €/månad).
- **Nettokassaflöde** – vad som återstår efter att man dragit av kostnaderna och fasta kostnader från intjänade kassaflöden.

MÅNADLIG ÖVERSIKT FÖR VÅR SYLT-VERKSAMHET

Januari

Förväntad försäljning: 2000 euro, men endast 1800 euro insamlade.

Höga kostnader: 600 € (Kostnadsföreskrifter) + 1500 € = 2100 € i totala utgifter.

➤ **Nettokassaflöde: -300 euro** (löpande förlust denna månad).

Februari

Försäljningen ökar något; kontantinkomsten är 2100 euro. ➤ Fortfarande **-60 euro**, men bättre än januari, närmar sig break-even.

Mars

Fortsatt försäljningstillväxt: 2300 € insamlade.

Varukostnaden är 750 € (högre på grund av ökad produktion).

➤ Äntligen, **50 euro positivt kassaflöde** – företaget börjar gå med vinst.

April till juli

Ständig förbättring: högre försäljning och effektiv verksamhet.

Bästa månad: **Juni** med 3000 € insamlade, kostnader på 2460 €.

➤ **Nettokassaflöde: 540 euro** i juni – en god marginal.

Augusti till oktober

Liten säsongsnedgång, men fortfarande lönsam.

Verksamheten är stabil och genererar **positivt kassaflöde** (t.ex. 330 euro i augusti).

November och december

Lägre efterfrågan? Försäljningen minskar.

Insamlade kontanter sjunker återigen under kostnaderna.

➤ **Negativt kassaflöde** : -90 € respektive -130 €.

VAD BÖR VÅR SYLT-AFFÄRSPLAN INNEHÅLLA?

1. Planera för kassaflödesförseningen

Även om försäljningen ser bra ut på pappret, kommer pengarna inte alltid direkt.

Åtgärder:

- Skapa en kassareserv (sparbuffert) för att täcka 1–3 månaders utgifter.
- Erbjud incitament eller rabatter för tidig betalning för att påskynda kontantinflödet.
- Överväg kortfristig finansiering (som en kreditgräns eller mikrolån) för att täcka perioder med låg likviditet

2. Förstå och övervaka fasta kostnader

De fasta kostnaderna förblir desamma även om du inte säljer något. De är det största hotet under månader med låga priser.

Åtgärder:

- Se över alla fasta kostnader och minska onödiga omkostnader (t.ex. delat kök istället för privat utrymme).
- Om möjligt, konvertera fast till rörlig (t.ex. betala-per-användning-tjänster, timanställd personal istället för avlönad).
- Bygg upp din prissättning för att säkerställa att du täcker fasta kostnader även under genomsnittliga försäljningsmånader.

VAD BÖR VÅR SYLT-AFFÄRSPLAN INNEHÅLLA?

3. Förbered dig på säsongsvariationer

Försäljningen minskar under vissa månader (som december för syltbranschen – endast exempel).

Åtgärder:

- Använd vinster från kvartal 2 och 3 för att samla likviditet inför kvartal 4
- Lansera säsongsbetonade kampanjer eller presentprodukter för att öka vinterrean.
- Diversifiera ditt erbjudande, t.ex. om sylten blir segare på vintern, erbjud starka såser eller bakverk .

4. Följ kassaflödet månadsvis

Utan regelbunden övervakning hopar sig problemen. Man måste vara väldigt strikt från början.

Åtgärder:

Använd en enkel kalkylblad eller gratis bokföringsprogram (t.ex. Wave Accounting

<https://www.waveapps.com>) till

- Spåra månatliga kontantintag/uttag.
- Gå igenom det i slutet av varje månad för att upptäcka trender eller problem tidigt.
- Justera prognoserna om försäljningen minskar eller kostnaderna stiger.

DET BEHÖVS FINANSIERING FÖR 4 VIKTIGA FASER

03

KASSAFLÖDE FÖR ATT DRIVA DITT FÖRETAG – NÅGRA TIPS

Lagerhantering

Grundprincip - Håll lagren så låga som möjligt. Du måste motivera ett högre lagerhållning mot de kostnader som är förknippade med det.



Risker med stort lager

- Ineffektiv användning av kontanter
- Risk för föråldring/försämring
- Du kan behöva rabattera för att rensa

Risker med litet lager

- Höga leveranskostnader vid frekvent påfyllning av lager
- Inte kvalificerad för mängdrabatter
Förlorade ordrar, försenad produktion i väntan på lager

MÅNATLIG UPPGIFT FÖR VÅR CATERINGVERKSAMHET

KASSAFLÖDE, ett exempel – cateringverksamhet



Utöva

Month	Expected Sales	Deposits Collected	Remaining Payments Collected	Cost of Goods Sold (COGS)	Fixed Costs	Cash Collected from Debtors	Net Cash Flow
January	5000	1500	3000	2000	2500	4500	0
February	5500	1650	3300	2200	2500	4950	250
March	6000	1800	3600	2400	2500	5400	500
April	6500	1950	3900	2600	2500	5850	750
May	7000	2100	4200	2800	2500	6300	1000
June	7500	2250	4500	3000	2500	6750	1250
July	7200	2160	4320	2880	2500	6480	1100
August	6900	2070	4140	2760	2500	6210	950
September	6700	2010	4020	2680	2500	6030	850
October	6400	1920	3840	2560	2500	5760	700
November	6100	1830	3660	2440	2500	5490	550
December	5800	1740	3480	2320	2500	5220	400



Microsoft Excel
ma Separated Val

Dubbelklicka på
den här Excel-
ikonen för att
ladda ner och
spara en mall som
du kan använda.

Vad den här tabellen visar: För varje **månad** spårar cateringverksamheten:

- **Förväntad försäljning** – det totala värdet av bokningar för den månaden.
- **Insamlade depositioner** – förskottsbetalningar för att säkra framtida evenemang (delförsäljning).
- **Återstående inkasserade betalningar** – resterande betalningar efter att tjänsten har levererats.
- **Kostnad för sålda varor (COGS)** – direkta kostnader för att genomföra evenemang (mat, personal, utrustning).
- **Fasta kostnader** – löpande månatliga utgifter (hyra, försäkring, löner etc.).
- **Kontanter indrivna från gäldenärer** – totala kassainnehav för månaden (insättningar + återstående betalningar).
- **Nettokassaflöde** – överskott eller underskott efter täckning av varukostnader och fasta kostnader.

MÅNATLIG UPPGIFT FÖR VÅR CATERINGVERKSAMHET

januari

Insamlade kontanter: 4500 €
Totala kostnader: 2 000 € (Kostnadsföreskrifter)
+ 2 500 € = 4 500 € ➤ **Nettokassaflöde: 0 €** –
break-even, troligen från lägre bokningar efter
semestrar.

februari

Starkare bokningar: 4950 € kontant inkasserat.
Lägre kostnader än intäkter.
➤ **Nettokassaflöde: 250 €**

Mars till juni

Intäkter och uppbörd ökar stadigt.
Bästa månad: **Juni**, samlade in 6750 € och
tjänade **netto 1250 €**.
Visar tillväxt och möjligen högsäsong för
evenemang.

Juli till september

Liten nedgång men fortfarande stark prestation.
Kostnaderna förblir stabila.
➤ Månatliga nettokassaflöden från **1 100 till
850 euro, sunda och stabila.**

Oktober till december

Gradvis minskning av både inbetalningar och
lönsamhet.
December avslutas med **400 euro netto** –
troligtvis färre evenemang runt helgerna – eller
så kan det bli mer, planera därefter.
➤ Men fortfarande positivt, vilket är ett gott
tecken på kassaflödeshanteringen.

VAD BÖR VÅR CATERING-AFFÄRSPLAN INNEHÅLLA?

Förutom tipsen för syltbranschen, några cateringspecifika tips...

- **Insättningar hjälper till att jämna ut inkomsterna:** Även om ett evenemang inte är förrän nästa månad, ger dagens insättning in kontanter nu, vilket är avgörande för att hantera rörelsekapitalet.
- **Stabilisera fasta kostnader:** när verksamheten känner till sina omkostnader och kan förutsäga break-even-nivåer. Naturligtvis, minska dessa där du kan.
- **Högsäsonger** ger högt kassaflöde – planera för lugna månader genom att spara eller diversifiera.
- **Sträva efter att vara positiv varje månad** – visar stark ekonomisk kontroll och strategisk användning av insättningar. Detta tar tid att uppnå.

DET BEHÖVS FINANSIERING FÖR 4 VIKTIGA FASER

03

KASSAFLÖDE FÖR ATT DRIVA DITT FÖRETAG – NÅGRA TIPS

- Övervaka noggrant alla utgifter och var så sparsam som möjligt. Minska månatliga utgifter - köp in varor i bulk för att få rabatt, hyr mindre lokaler, byt elbolag.
- Samla in betalning från kunder snabbare (kanske ge en % rabatt för att stimulera detta).
- När kassan börjar ta slut måste man noga titta på hur man frigör långsamt omsättande lager och omvandlar det till kontanter. Hur minskar man lagret så att man driver en effektiv verksamhet utan att äventyra framtida försäljning genom att vara underlagerförsörjda? Detta är så viktigt i en livsmedelsverksamhet.

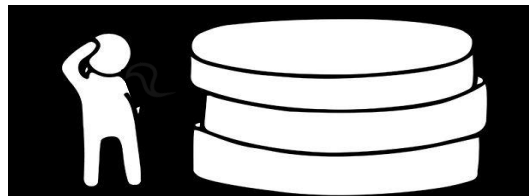
DET BEHÖVS FINANSIERING FÖR 4 VIKTIGA FASER

03

KASSAFLÖDE FÖR ATT DRIVA DITT FÖRETAG – NÅGRA TIPS

Lagerhantering

Grundprincip - Håll lagren så låga som möjligt. Du måste motivera ett högre lagerhållning mot de kostnader som är förknippade med det.



Risker med överlager

- Ineffektiv användning av kontanter
- Risk för föråldring/försämring
- Du kan behöva rabattera för att rensa

Risker med underlager

- Höga leveranskostnader vid frekvent påfyllning av lager
- Inte kvalificerad för mängdrabatter
- Förlorade ordrar, försenad produktion i väntan på lager

DET BEHÖVS FINANSIERING FÖR 4 VIKTIGA FASER

03

KASSAFLÖDE FÖR ATT DRIVA DITT FÖRETAG – NÅGRA TIPS

Inför ett lagerhanteringssystem

Effektiv lagerkontroll hjälper till att minska svinn och förbättra vinstmarginalerna, vilket är mycket viktigt för lättfördärliga ingredienser.

- **Spåra lagret** : Använd ett kalkylblad eller en enkel lagerapp för att övervaka ingrediensnivåerna (mjöl, kryddor, burkar, förpackningar).
- **Tilldela värde** : Koppla ett €-värde till varje lagervara – ta reda på vad som är bundet av oanvända ingredienser.
- **Håll koll på utgångsdatum** : Roter lagret med FIFO (först in, först ut) för att undvika förstöring.
- **Ta bort långsamma alternativ** : Ta bort dem från menyn.

Kreditkontroll

- Ta maximal kredit från leverantörer
- Se till att dina fakturor utfärdas direkt, vänta inte till månadsslutet
- Försök att hålla din övertrassering till ett minimum
- Ange tydligt dina villkor inklusive äganderättsförbehåll (äganderätt till varorna tills de är betalda i sin helhet)

DET BEHÖVS FINANSIERING FÖR 4 VIKTIGA FASER

04

FINANSIERING SÅ ATT DU KAN LEVA!

Många kvinnor behåller ett deltidsjobb i början av sin livsmedelsverksamhet för att få en trygg inkomst.

Att ha ett deltidsjobb samtidigt som man startar eget företag är ett sätt att säkra sina chanser, vilket ger dig en viss garanterad inkomst medan du arbetar med att utveckla ditt företag.

Den mest uppenbara nackdelen är den tid det tar att bygga upp ditt företag



***NÄSTA ..Undersök
och utnyttja alla
finansieringsinitiativ
och statligt
finansierade
stödtjänster för
småföretag.***

03

VAR KAN DU HITTA STÖD

VAR KAN DU HITTA STÖD

Inte alla livsmedelsföretag behöver samma typ av finansiering eller stöd.

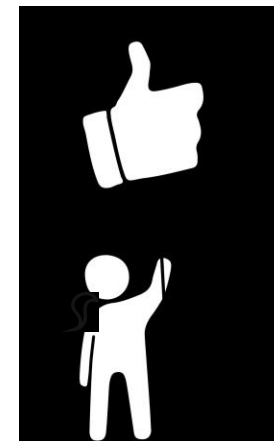
Din affärsmodell, från hemlagad sylt som säljs på marknader till professionell catering av evenemang, kommer att forma den bästa vägen framåt.

Det här avsnittet är i **två delar**, beroende på **komplexitetsnivån** och **investeringsbehovet** för din livsmedelsstartup.



01

LÅGA START
INVESTERINGAR



02

MER KOMPLEXA
START UP-
INVESTERINGAR

SAMMANHANGET

Att starta ett företag representerar en betydande möjlighet för kvinnliga migranter eller flyktingar. Det är dock känt att kvinnor fortfarande förlitar sig på personliga besparingar som sin huvudsakliga källa till företagsfinansiering.

Så detta kan vara särskilt svårt när man återuppbygger ett liv i ett nytt land. För alla kvinnor, oavsett bakgrund, finns det en rädsla för att de ska bli avvisade eller möta svårigheter när de försöker få företagskredit och finansiering.

01

LÅGA STARTINVESTERINGAR

Den goda nyheten för kvinnliga företagare är att det finns **en rad gratis och billiga resurser** tillgängliga som kan hjälpa dem att övervinna många av dessa utmaningar och lyckas i affärer.

02

MER KOMPLEXA START UP-INVESTERINGAR

Många fler alternativ finns också att följa

VAR KAN DU HITTA STÖD

01

LÅGA STARTINVESTERINGAR – VAR KAN DU HITTA STÖD?

Att starta ett litet livsmedelsföretag, som att sälja hemlagade produkter, catering hemifrån eller testa recept på lokala marknader, kräver inte alltid ett stort lån. Den goda nyheten för kvinnliga entreprenörer, särskilt migranter eller flyktingar, är att många gratis och billiga resurser kan hjälpa dig att börja med självförtroende, även om du börjar om eller förvaltar begränsade medel.

Traditionellt sett gick entreprenörer till sin bank för att få ett företagslån. Men vanligtvis kräver banker ofta en lång ekonomisk historia eller säkerhet, vilket de flesta nya grundare, särskilt nykomlingar, inte har. Som tur är har företagare andra alternativ öppna för sig. Nyckeln till framgång är att veta var man ska leta. Vi ska titta på några av dessa alternativ nu.

För kvinnliga företagare med mer komplexa ekonomiska behov täcker vi även andra källor. OBS – allt innehåll som följer kommer att öka din medvetenhet om olika finansieringsmekanismer.

VAR KAN DU HITTA STÖD

01

LÅGA STARTINVESTERINGAR – VAR KAN DU HITTA STÖD?

I det här avsnittet presenterar vi dig för

- Privata investeringar från vänner och familj
- Mikrokrediter och mikrofinansieringslån
- Gräsrotsfinansiering
- Bidrag



VAR KAN DU HITTA STÖD

LÅGA STARTINVESTERINGAR – Privata investeringar

Privata investeringar är ofta ett bra alternativ för ett nytt livsmedelsföretag, särskilt när du kan visa potential för stark efterfrågan eller tillväxt. Denna typ av stöd kommer ofta inte bara med pengar, utan också med värdefulla råd, uppmuntran eller branschkontakter som traditionella långivare vanligtvis inte erbjuder. Många kvinnor börjar nära hemmet och vänder sig till vänner och familj. Även om detta kan vara ett bra sätt att komma igång, är det viktigt att skydda både ditt företag och dina relationer:

- **Håll det professionellt:** Skriv alltid avtal, även med nära och kära.
- **Sätt tydliga förväntningar:** Förklara att nystartade företag medför risker och att det finns en möjlighet att de inte får tillbaka sina pengar.
- **Behandla det som en formell investering:** Dela en enkel affärsplan, kom överens om återbetalningsvillkor (om några) och kommunicera regelbundet.

Kom ihåg: Målet är att förverkliga din dröm utan att riskera dina viktigaste personliga kontakter.

VAR KAN DU HITTA STÖD

LÅGA STARTINVESTERINGAR – Privata investeringar

Olika sätt vänner och familj kan stötta dig på:

Vänner och familj behöver inte alltid bidra med stora summor pengar. Stöd kan också ta formen av:

- Liten såddfinansiering (några hundra euro för att komma igång)
- Köpa/förbeställa dina första produkter för att testa marknaden
- Erbjuder utrustning, utrymme eller transport (t.ex. använda ett hemmakök eller låna en skåpbil)
- Kompetensstöd – kanske någon kan hjälpa till med redovisning, design eller marknadsföring.

Detta normaliserar icke-kontanta bidrag, vilka ofta är lika värdefulla för livsmedelsföretag i tidiga skeden.



VAR KAN DU HITTA STÖD

LÅGA STARTINVESTERINGAR – Privata investeringar

Tips inför samtalet:

Att kontakta vänner och familj om pengar kan vara pinsamt. Gör det professionellt och respektfullt. Här är några idéer.

- Att framställa det som en möjlighet, inte en tjänst
- Att vara öppen med risker och tidslinjer
- Erbjud en liten tackbonus (som gratis produkt, framtida catering eller en fast rabatt för löpande köp)



Utöva

Ladda ner och fyll i vår checklista för finansiering av vänner och familj

Dubbelklicksikon
att ladda ner



Microsoft Word
Document

VAR KAN DU HITTA STÖD

LÅGA STARTINVESTERINGAR - mikrokredit och mikrofinansiering

Mikrokrediter och mikrofinansiering kan vara kraftfulla verktyg för kvinnor som startar små livsmedelsföretag, särskilt om du inte kvalificerar dig för traditionella banklån eller saknar ekonomisk historik i ditt nya land.

Vad är skillnaden?

- **Mikrokredit:** Små lån (ofta 500–25 000 euro) erbjuds vanligtvis utan krav på säkerhet. Dessa lån kan beviljas individer eller grupper. Perfekt för att starta ditt livsmedelsföretag, hemcatering eller ditt första matstånd.
- **Mikrofinansiering:** Ett bredare system som inkluderar lån, sparkonton, försäkringar och ibland affärsutbildning. Det är utformat för att hjälpa låginkomsttagare att bygga hållbara företag.

VAR KAN DU HITTA STÖD

LÅGA STARTINVESTERINGAR - mikrokredit och mikrofinansiering

Varför det är användbart för livsmedelsföretag

- Flexibla villkor skräddarsydda för nya entreprenörer
- Lägre åtkomstbarriärer — ofta behövs ingen formell kredithistorik
- Grupplånealternativ för kvinnor som vill starta tillsammans eller saminvestera
- Extra stöd som affärscoachning, mentorskap eller utbildning i ekonomisk kunskap

Vad du vanligtvis behöver

- En grundläggande affärsplan
- Bevis på bosättning och ID
- Beskrivning av hur du kommer att använda lånet (t.ex. köksutrustning, licenser, emballage)

VAR KAN DU HITTA STÖD

LÅGA STARTINVESTERINGAR - mikrokredit och mikrofinansiering

SVERIGE

Mikrofonden

- Ett socialt finansnätverk som erbjuder **lån och garantier** för kooperativ och sociala entreprenörer.
- Stödjer småföretag som banker vanligtvis inte finansierar.
- Hemsida: www.mikrofonden.se

Almi Företagspartner

- Statligt ägd långivare som erbjuder **lån, rådgivning och innovationsstöd** för entreprenörer.
- Används ofta av **migrant- och kvinnliga entreprenörer**.
- Hemsida: www.almi.se

VAR KAN DU HITTA STÖD

LÅGA STARTINVESTERINGAR - mikrokredit och mikrofinansiering

FRANKRIKE

ADIE (Association pour le Droit à l'Initiative Ekonomi)

- Erbjuder mikrolån (upp till 12 000 euro) och gratis affärscoachning.
- Fokus på kvinnor, migranter och arbetslösa.
- Utmärkt stöd för matstånd, catering och hemproduktion.
- Hemsida: www.adie.org

NEDERLÄNDERNA

Qredits

- Erbjuder mikrolån på upp till 50 000 euro för småföretag.
- Erbjuder mentorskap och onlineverktyg på flera språk.
- Tillgängligt för förstagångsentreprenörer, inklusive migranter.
- Hemsida: www.qredits.com

VAR KAN DU HITTA STÖD

LÅGA STARTINVESTERINGAR - mikrokredit och mikrofinansiering

IRLAND

<https://microfinanceireland.ie/> tillhandahåller små lån genom regeringens lånefond för mikroföretag.

- erbjuder osäkrade företagslån på 2 000 till 25 000 euro för kommersiellt hållbara förslag. Enskilda firmor, handelsbolag och aktiebolag är alla berättigade att ansöka.
- MFI kan behandla ansökningar från företag som kan ha fått avslag på lån från sin bank. De granskar varje ansökan och baserar sitt beslut på företagets lönsamhet och din förmåga att återbetala lånet.

Klicka
för att
visa



VAR KAN DU HITTA STÖD

LÅGA STARTINVESTERINGAR - mikrokredit och mikrofinansiering

EU-OMFATTANDE STÖD

Europeiska mikrofinansieringsnätverket (EMN)

- Kopplar samman mikrofinansinstitut i hela EU.
- Deras katalog hjälper dig att hitta en lokal, socialt fokuserad långivare i ditt land.
- Webbplats: www.european-microfinance.org

EaSI Microfinance (EU-programmet)

- EU-stödda lånegarantier för mikrofinansleverantörer.
- Entreprenörer kan ansöka via lokala partners i varje land.
- Kontrollera EU:s resurser [Mikrofinansiering och finansiering av sociala företag - Europeiska kommissionen](#) för att hitta EaSI-partners.

VAR KAN DU HITTA STÖD

LÅGA STARTINVESTERINGAR - Gräsrotsfinansiering

Gräsrotsfinansiering innebär att man samlar in små summor pengar från ett stort antal människor, ofta via **onlineplattformar**, för att finansiera ett nytt projekt, en ny produkt eller ett nytt företag.

Gräsrotsfinansiering hjälper dig att:

- **Bygg en gemenskap** av tidiga supportrar och kunder
- **Öka din synlighet** i matvärlden
- **Öka trovärdigheten** till ditt varumärke genom att visa att andra tror på din idé

Är crowdfunding rätt för ditt företag?

Gräsrotsfinansiering fungerar bäst för nystartade företag eller företag i tidigt skede som söker blygsam finansiering för att lansera eller växa.

Det är särskilt framgångsrikt för:

- Hantverksmässiga livsmedelsprodukter
- Pop-up-restauranger, matstånd och food trucks
- Nya förpackade varor (som såser, sylt eller bakverk)
- Projekt med en personlig eller lokal berättelse bakom sig



VAR KAN DU HITTA STÖD

Varför det fungerar för mat:

- Folk älskar att stödja oberoende matproducenter
- Belöningar är enkla att skapa, du kan erbjuda prover, presentkorgar, evenemangsinbjudningar
- Att dela din resa (foton, recept, videor) gör din kampanj engagerande och mänsklig

Vilken typ av crowdfunding passar dig?

Gräsrotsfinansiering finns i olika former, var och en med sitt eget syfte och sina egna förväntningar. På nästa bild ser du en tydlig uppdelning av fyra typer av gräsrotsfinansiering som hjälper dig att välja den som bäst passar din matstartup.



LÅGA STARTINVESTERINGAR - Gräsrotsfinansiering

TYP AV GRÄSROTSFINANSIERING				
	Donationsbaserad (välgörenhets- finansiering)	Belöningsbaserad (förhandsförsäljning)	Peer-to-peer- utlåning	Aktiefinansiering
VAD ÄR DET	Supportrar ger pengar för att de tror på dig eller ditt uppdrag – utan att förvänta sig någon ekonomisk avkastning.	Stödjare finansierar skapandet av en specifik produkt (som en ny syltsmak eller matlåda) och får den när den är klar.	En grupp individer lånar ut pengar till dig, och du betalar tillbaka dem över tid med ränta	Sponsorer investerar i ditt företag och får en liten andel av ägandet (kapital).
BÄST FÖR	Gemenskapskök, sociala matprojekt eller initiativ ledda av migrantkvinnor med social inverkan.	Livsmedelsproducenterna lanserar en produktlinje, popup-evenemang eller testkökserbjudanden.	Entreprenörer som vill ha finansiering utan att ge upp ägarskapet.	Skalbara livsmedelsföretag som förpackade varor eller franchisetagare som strävar efter tillväxt.

VAR KAN DU HITTA STÖD

LÅGA STARTINVESTERINGAR - Gräsrotsfinansiering

Olika plattformar möjliggör olika insamlingsmodeller. Att välja rätt plattform och finansieringsmodell är lika viktigt som att utforma din kampanj. I Europa stöder flera plattformar (som Ulule , Kickstarter, GoFundMe eller Goteo) olika modeller och var och en har olika avgifter och finansieringsregler.



Vad som är involverat	Vad du behöver veta	
Avgift för plattformshotell	Vissa plattformar tar ut en fast avgift bara för att vara värd för din kampanj, oavsett om den lyckas eller inte.	Kontrollera alltid detta innan du lanserar – vissa EU-plattformar erbjuder gratis webbhotell men tar bara betalt om du lyckas.
Framgångsavgift	De flesta plattformar tar en procentandel av den totala insamlade summan, detta är deras huvudsakliga intäkter. Typiskt intervall: 3 % till 12 %. Plattformar som Kickstarter eller Ulule. dra av cirka 0,5 %	Se till att läsa det finstilt. Högre avgifter kan inkludera extra tjänster som marknadsföring eller coachning.
Avgift för betalningshantering	Varje transaktion (t.ex. kreditkort eller PayPal) har också en behandlingsavgift. Vanligtvis 2,5 % till 3,5 % per pantsättning.	Ta hänsyn till detta i ditt insamlingsmål så att du inte blir utan pengar efter att avgifter har dragits av.

Bli inspirerad – Fallstudie om gräsrotsfinansiering

Afrika Blossoms webbplats [Kex Afrique et Culture – Afrika blommar](#)

Land : Frankrike

Grundare : Imelda Kabasi

Plattform som används : [Ulule](#)

Finansieringsmål : 4 000 €

Insamlat belopp : 4 410 € från 393 bidragsgivare

Modell : Belöningsbaserad gräsrotsfinansiering



THE COOKIES WHICH TELL THE STORY OF AFRICA

Berättelsen - Imelda Kabasi, ursprungligen från Demokratiska republiken Kongo, men nu bosatt i Frankrike, skapade Africa Blossoms för att fira afrikansk mat och kultur genom matlagningsworkshops och handgjorda cateringupplevelser. Hon ville stärka afrikanska kvinnor genom att främja kulinariska traditioner och entreprenörskap.

Hennes mål - Imelda lanserade en crowdfunding-kampanj 2020 för att:

- Finansieringsutrustning och köksmaterial
- Utveckla förpackningar och varumärkesbyggande för hennes livsmedelsprodukter
- Utveckla hennes workshops för lokala kvinnor

Bli inspirerad – Fallstudie om gräsrotsfinansiering

Kampanjen - Imeldas kampanj , som hölls på Ulule , inkluderade:

- Varm berättande om sina rötter och värderingar
- Videor och foton som visar upp rätter, workshops och hennes uppdrag
- Belöningar som:
 - Ett tack på sociala medier
 - Inbjudningar till provsmakningsevenemang
 - Handgjorda afrikanska matkorgar.

Resultaten

- Överträffade sitt finansieringsmål med 4 410 euro insamlade
- Fick stöd från samhället, uppmärksamhet i pressen och synlighet
- Använde pengar för att skala upp sin matverkstad
- Byggde ett växande nätverk av kvinnliga entreprenörer kring afrikansk matlagning



Bli inspirerad – Fallstudie om gräsrotsfinansiering

Imelda erbjöd belöningsnivåer som var enkla, meningsfulla och direkt kopplade till hennes uppdrag att dela afrikansk mat och kultur:

- **5 € – Tack!** Hon skickade ett tackmeddelande på sociala medier
- **15 € – Digital receptbok.** En PDF med 5 afrikanska recept från grundarens familj och erfarenhet.
- **30 € – Provsmafningslåda.** Ett urval av handgjorda afrikanska godsaker, inklusive de berömda *Biscuits Sans Gluten Aux Graines De La Paix* (Glutenfria fredsfrökex), levererade lokalt. Porto tillkom.
- **50 € – Inbjudan till workshop.** Tillgång till en afrikansk matlagningsworkshop. Lär dig recept, matlagnings tekniker och historierna bakom dem.
- **100 € – Premiumpaket** Innehåller receptbok, provsmakningslåda och en plats i workshopen. Plus en personlig tackvideo

Varför det fungerade:

- Varje nivå erbjöd en personlig touch och kulturell autenticitet
- Tydligt värde — supportrar fick smaka, lära sig och få kontakt
- Bra blandning av prisvärda och premiumalternativ

VAR KAN DU HITTA STÖD

LÅGA STARTINVESTERINGAR - Gräsrotsfinansiering

En bra videopresentation är nyckeln!

- Utmärkta videopresentationer är avgörande för framgångsrika crowdfundingkampanjer.
- Men att presentera sin produkt eller tjänst kräver övning, förberedelse och uthållighet.
- Gör din research genom att titta på andra videopresentationer.
- Skriv ett övertygande manus som enkelt och tydligt kommunikerar dina unika försäljningsargument.
- Registrera visionen med passion och entusiasm – det är smittsamt och kommer att ge tittaren förtroende för ditt engagemang.
- Filma om det tills det blir rätt.



Läsa

[Hur du fulländar din crowdfunding-videopresentation | Republic Europe](#)

BLI INSPIRERAD

Stärkta kvinnor
presenterar sina
företag och delar sina
berättelser

Klicka
för att
visa



VAR KAN DU HITTA STÖD

LÅGA STARTINVESTERINGAR - BIDRAG

Ett bidrag är ett bidrag, vanligtvis ekonomiskt, som ges av ett offentligt organ eller en stiftelse, till en individ eller ett företag för att underlätta ett specifikt affärs mål, t.ex. start, expansion etc.

Det finns många lokala, regionala och nationella bidragsmöjligheter. Börja din research om vilken som passar dig.

FRAMGÅNG MED ATT SÄKRA BIDRAGSFINANSIERING

Precis som att baka en kaka, beror en lyckad bidragsansökan på ingredienser (dig och ditt projekt) och att man följer ett bra recept!

I bilderna som följer delar vi med oss av våra bästa metoder, tips och tricks för att lyckas med dina bidrag. När du har ingredienserna och receptet rätt kan du söka finansiering på lokal, regional och kanske till och med nationell nivå.

VAR KAN DU HITTA STÖD

LÅGA STARTINVESTERINGAR - BIDRAG

Intressant video om vad ett bidrag gör och inte gör.

Klicka
för att
visa



VAR KAN DU HITTA STÖD

LÅGA STARTINVESTERINGAR - BIDRAG

Finansiärers främsta prioritet är att ert företag är välplanerat och att det kommer att vara hållbart.

När du gör en effektiv ansökan, var tydlig med vad du behöver finansieringen till...

- Startkostnader t.ex. kökshyra, licensiering, första produktionsomgången
- Ny utrustning eller anläggningar, t.ex. ugnar, förpackningsverktyg, kylning
- Utveckla ett nytt produktsortiment, t.ex. testversioner, regionala recept, allergenfria alternativ
- Utbildning och kompetensutveckling, t.ex. livsmedelssäkerhetscertifiering, affärsplanering, marknadsföring i sociala medier
- Forskning och utveckling, t.ex. tester av hållbarhet, anskaffning av hållbara förpackningar, förädling av recept

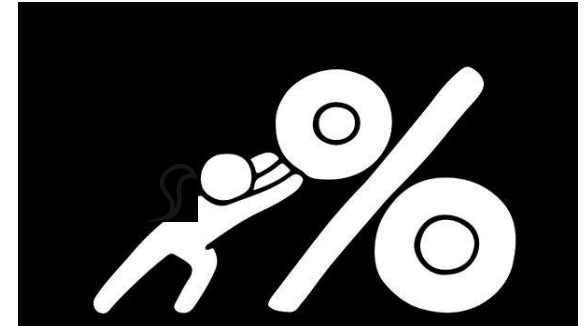
VAR KAN DU HITTA STÖD

Upp till 50 % av de ansökningar som finansiärer tar emot uppfyller inte deras publicerade kriterier. Som ett absolut minimum bör du läsa de riktlinjer som finansiären publicerar.

Tänk på: finansiärens motivation, formatet för att ansöka, finansieringsnivån, deadlines för inlämning, behörighet och beslutsprocessen.

Koppla din finansieringsansökan till **verkliga resultat** :

- Kommer det att hjälpa dig att öka försäljningen?
- Nå nya kunder?
- Ge dig själv och kanske andra jobb?
- Minska avfall eller förbättra hållbarheten?



En tydlig och säker förklaring av hur pengarna kommer att hjälpa dig att växa är nyckeln till framgång.

VAR KAN DU HITTA STÖD

BÄSTA TIPSEN

Människor ger till människor

- Var kreativ och engagerande kring din idé, det här är din chans att sticka ut från mängden. Sälj din idé och fånga läsarens intresse.
- Bygg upp din trovärdighet och var professionell!
- En av de främsta anledningarna till att ansökningar får finansiering är att finansiärerna är övertygade om att sökanden är välorganiserad och en kompetent initiativtagare att genomföra det föreslagna projektet.

Utgå inte från att finansiären har någon kunskap om din verksamhet eller bakgrund

- Beskriv ditt projekt sanningsenligt och koncist.
- Bryt ner applikationens krav i mindre bitar
- Tänk noga på presentationen; de flesta finansiärer läser många ansökningar och om en ansökan är lättläst och väl presenterad gör det deras liv enklare.
- Lova inte för mycket – du kommer en dag att behöva leverera.
- Det tar alltid mycket längre tid att ansöka om medel än man tror!

VAR KAN DU HITTA STÖD

BÄSTA TIPSEN

Kom ihåg att det är konkurrenskraftigt

- Visa fram din bästa sida
- Skriv din ansökan på ett intressant sätt som fångar energin och andan i ditt projekt (journalistisk stil)
- Kraften i att bevisa behov. Det räcker inte att säga: "vi vet ... vi tror ...", och stödja det med relevant forskning.
- Visa att ditt projekt är ett komplement. Det konkurrerar inte med andra – varför du skiljer dig från andra är avgörande.
- Och sist men inte minst, prata definitivt med finansieringsmyndigheten innan du ansöker.

VAR KAN DU HITTA STÖD

SVERIGE

Typ	Exempel på bidrag/stöd	Vem erbjuder det	Anteckningar
Lokal	Starta Eget Bidrag	Kommunal Arbetsförmedling (via Arbetsförmedlingen)	För arbetslösa som startar företag. Kan inkludera coachning och ekonomiskt stöd.
Regional	ALMI Regionalt stöd	ALMI Företagspartner	Erbjuder lån och bidrag för utveckling av småföretag, inklusive kvinnliga/migrantgrundare.
Nationell	Tillväxtverket (Tillväxtverket)	Myndighet	Erbjuder utlysningar och stödprogram inriktade på innovation och jämlikhet.

VAR KAN DU HITTA STÖD

IRLAND

Typ	Exempel på bidrag/stöd	Vem erbjuder det	Anteckningar
Lokal	Bidrag till genomförbarhetsstudie	Lokalt företagskontor (LEO)	Stödjer forskning, marknadsanalys och testning av nya produktidéer – perfekt för livsmedelskoncept i tidiga skeden.
Regional	Priming Grant	LEO (regionalt baserad)	Riktat sig till mikroföretag (under 10 anställda) som startar ett företag – täcker kapital-, löne- och etableringskostnader.
Nationell	Enterprise Ireland – Nya gränser / Innovationskuponger	Enterprise Ireland	Nationell finansiering och utbildning för nystartade företag med hög tillväxtpotential, inklusive innovation inom livsmedelsprodukter och marknadsexpansion.

VAR KAN DU HITTA STÖD

Frankrike

Typ	Exempel på bidrag/stöd	Vem erbjuder det	Anteckningar
Lokal	Lokala initiativplattformar (PFIL)	Stads- eller departementskontor	Tillhandahålla mentorskap och mikrofinansiering, ofta för migrant- eller låginkomstföretagare.
Regional	Aides Regionales à la Création d'Entreprise	Regionala råd (Conseils Régionaux)	Regional finansiering för kvinnors entreprenörskap, inklusive livsmedelsföretag.
Nationell	Bpifrance (National Public Investment Bank)	Regeringsstöd	Innovationsinriktade bidrag och lån för utveckling av små och medelstora företag, särskilt genom Bpifrance Skapelse .

VAR KAN DU HITTA STÖD

Nederländerna

Typ	Exempel på bidrag/stöd	Vem erbjuder det	Anteckningar
Lokal	Kommunala innovationsfonder	Gemeente (Kommun)	Amsterdam, Rotterdam och andra stöder kvinnliga/migrantföretagare med innovationsbidrag.
Regional	ROM (Regionala utvecklingsorgan)	Regionala ekonomiska nämnder	Erbjud startstöd, förmånliga lån och tillgång till EU:s strukturfonder.
Nationell	Qredits mikrofinansiering + stödbidrag	Regeringsstödd icke-statlig organisation	Erbjuder mikrolån och utbildning; ofta i kombination med nationella företagssubventioner för migranter och kvinnor.

VAR KAN DU HITTA STÖD

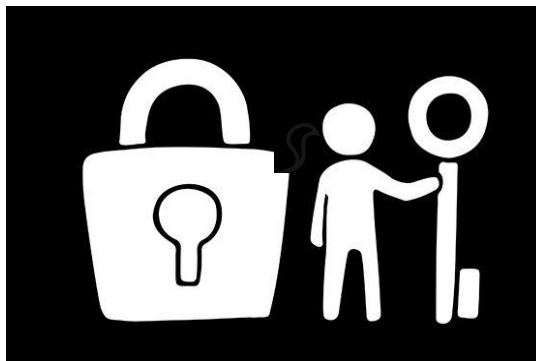
02

MER KOMPLEXA STARTUP- INVESTERINGAR

Även om många av de metoder som nämns i föregående bilder gäller alla företag, är det här avsnittet specifikt avsett för djupare inläring av mer komplexa finansieringskrav för startups.

I det här avsnittet täcker vi

- Banklån och kredit
- Ängelinvestering
- Riskkapital (VC)
- Aktiefinansiering
- Blandade finansierings-/samfinansieringsmodeller



MER KOMPLEXA STARTUP-INVESTERINGAR

Banklån

Ett banklån är en traditionell metod för att finansiera ett nytt eller växande företag.

Banker förväntar sig vanligtvis:

- En robust och realistisk affärsplan
- Tydliga ekonomiska prognoser och återbetalningsförmåga.
- I många fall begär banken/långgivaren personliga garantier eller säkerheter.

Tips: Om din affärsplan är stark och dina prognoser är solida, undvik att erbjuda personliga tillgångar som säkerhet om möjligt. Jämför alltid priser. Olika banker har olika utlåningskriterier och räntor, särskilt för nystartade företag eller kvinnoleda företag.

Kreditfaciliteter

Utöver engångslån kan banker erbjuda flexibla kreditverktyg såsom:

- **Övertrasseringar** — kopplade till ditt företagskonto för kortfristiga kassaflödesbehov
- **Kreditgränser** – låna bara det du behöver när du behöver det, med ränta endast på det belopp som används
- **Kreditkort för företag** – användbara för att hantera små, återkommande kostnader

Dessa kan stödja den dagliga verksamheten men bör inte ersätta långsiktig finansiering.

Att hantera din bank – vad du bör och inte bör göra för nystartade företagare

✓ GÖR:

- Var väl förberedd innan du träffar din bank. Ta med en tydlig affärsplan, en realistisk kassaflödesprognos och kunskap om din marknad.
- Håll din bank informerad, både i goda och dåliga tider. Transparens bygger förtroende. Dela framgångar och varna dem tidigt om eventuella svårigheter.
- Välj en bank i närheten. Att ha en lokal kontaktperson kan vara en verklig fördel för support och snabb respons.
- Jämför priser. Olika banker erbjuder olika villkor, särskilt de som har specifikt stöd för nystartade företag eller kvinnoledda företag.

✗ GÖR INTE:

- Skynda dig inte in i avtal utan att förstå villkoren. Läs alla villkor, särskilt gällande räntor, återbetalningsplaner och avgifter.
- Ge inte personliga garantier lättvindigt. Överväg detta bara om det är absolut nödvändigt och aldrig för mer än du har råd att förlora.
- Om du förväntar dig problem eller förseningar med likviditetsflödet, informera din bank i förväg. De kan erbjuda lösningar.

VAR KAN DU HITTA STÖD

Få teknisk hjälp - jämför lånepaket

När man granskar låneerbjudanden presenterar inte alla långivare lånekostnaden på samma sätt. Vissa fokuserar på räntan, andra på det totala beloppet att återbetala. Detta kan göra det svårt att veta vilket alternativ som är bäst för ditt företag.

Viktiga tips för smartare lånejämförelse

1. Be om den effektiva räntan

Be alltid om den årliga räntan (APR). Den APR återspeglar lånets verkliga kostnad över ett år, inklusive ränta och alla avgifter. Den hjälper dig att jämföra olika lån med lika villkor, även om lånestrukturerna varierar.

2. Se upp för höga effektiva räntor

Alternativa långivare som erbjuder snabb finansiering eller arbetar med låntagare med låg kreditvärdighet kan ta ut mycket högre effektiv ränta. Var försiktig: bekvämlighet har ofta ett pris.

Ett exempel kommer att förklara.....

VAR KAN DU HITTA STÖD

Långgivare	Ränta	Avgifter	Kalla	Totalkostnad	APR
Bank A	6 % per år	100 € i administrationsavgift	1 år	10 600 euro	6,14 %
Långgivare B (Snabblån)	3 % per månad	300 euro i avgift	1 år	12 360 euro	23,6 %

Vad detta visar:

- Långgivare B ser billigare ut vid första anblicken med en ränta på "3 %". Men titta noga, det är månadsvis, inte årligt.
- När du väl inkluderar avgifter och omvandlar till årlig procentuell ränta blir det mycket dyrare.
- APR låter dig se den verkliga, fullständiga kostnaden för lånet och inte bara det ytliga beloppet.

VAR KAN DU HITTA STÖD

Att välja mellan en kreditgräns och ett traditionellt lån.

Att förstå skillnaden mellan ett företagslån och en kreditgräns kan hjälpa dig att välja det som bäst passar dina finansieringsbehov.

Företagslån	Kreditgräns
En fast summa pengar Återbetalas över en viss period med ränta	<ul style="list-style-type: none">• Fungerar som ett kreditkort för ditt företag• Godkänt för ett maximalt belopp, men betala endast ränta på de medel du faktiskt använder• Flexibla återbetalningsvillkor
Bäst för Långsiktiga investeringar såsom utrustning, nya lokaler, större uppgraderingar eller expansion	Bäst för Kortsiktiga eller säsongsbetonade behov såsom att köpa in lager, hantera kortsiktiga kassaflödessänkningar, täcka tillfälliga driftskostnader

VAR KAN DU HITTA STÖD

Planera noggrant, låna

- **Vid rätt tidpunkt:** När du planerar ditt företagslån, se till att du lånar vid rätt tidpunkt. Om du tar lånet för tidigt finns det risk att du spenderar större delen av det till andra ändamål än vad det var avsett för. Om du lånar för sent kan det sätta stopp för ditt företag eftersom du också måste betala räntan vid en tidpunkt då ditt företag kan växa exponentiellt.
- **Rätt mängd:** för lite kan leda till underkapitalisering och det kan medföra fler utmaningar för ditt startupföretag

Gör inte

- **Blanda ditt företags- och privatkonto.** Det är aldrig en bra idé att blanda dina företagspengar med dina privata pengar. Du kan bankera hos samma institution om du vill, men se till att du öppnar ett separat företagskonto. Om du överför pengar mellan de två, spara ett pappersspår.
- **Gör misstaget att bara ansöka hos en enda typ av långivare.** Att känna till alla dina alternativ gör det inte bara lättare att bestämma hur man väljer ett lämpligt företagslån, utan det ökar också chanserna att bli godkänd för ett lån.

VAR KAN DU HITTA STÖD

AFFÄRSÄNGEL INVESTERING

Affärsänglar (eller "affärsänglar") är privatpersoner som investerar sina egna pengar i företag i tidigt skede eller nystartade företag. I gengäld får de:

- En ägarandel (känd som en aktiepost)
- Ibland en möjlighet att påverka affärsbeslut eller en plats i din rådgivande nämnd (om du har en)

Varför överväga en affärsängelinvestering?

Förutom finansiering bidrar många ängelinvesteringar med:

- Branscherfarenhet
- Mentorskap och vägledning
- Värdefulla kontakter och nätverk



Denna kombination av kapital och strategiskt stöd kan vara oerhört värdefull för att hjälpa ett nytt livsmedelsföretag att skala upp, lansera sig inom detaljhandeln eller nå exportmarknader.

VAR KAN DU HITTA STÖD

Affärsängelinvesteringar har ökat i hela Europa, särskilt för:

- Innovativa livsmedelsvarumärken
- Kvinnoleda företag
- Effektdrivna företag (t.ex. hållbarhet, migrantbaserade företag)

Nätverk som **EBAN (European Business Angel Network)** och nationella affärsängelorganisationer hjälper till att koppla samman entreprenörer med lämpliga investerare.

EBAN [EBAN – Europas ledande nätverk för investerare i tidiga skeden](#) är den paneuropeiska representanten för investerare i tidig fas och samlar över 100 medlemsorganisationer, mer än 200 dotterbolag och mer än 100 partners i mer än 50 länder i Europa och bortom.



Läsa

[Guider om ängelinvesteringar – EBAN](#)

Checklista för Angel Investment Pitch

Vad du behöver ha förberett innan du kontaktar en ängelinvesterare:

1. Tydlig affärsplan

- Kortfattad sammanfattning
- Tydligt marknadsbehov och din lösning
- Affärsmodell: hur ska du tjäna pengar?

2. Ekonomi

- 3-årig kassaflödesprognos och brytpunkt
- Kapital som behövs och vad det ska användas till
- Erbjudet eget kapital (% ägarandel i utbyte mot investeringen)

5. Bevis på konceptet

- Produktprover, marknadstestdata, vittnesmål eller tidig försäljning

3. Pitch Deck

- 10–15 bilder som täcker:
 - Problem och lösning
 - Marknadsmöjlighet
 - Produkt
 - Dragkraft hittills
 - Team
 - Ekonomi
 - Investeringserbjudande

4. Exitstrategi

- Hur och när investeraren kan få avkastning (t.ex. framtida försäljning, återköp av aktier, intäktsdelning)

VAR KAN DU HITTA STÖD

6 saker som affärsänglar, affärsänglar och privatpersoner bryr sig mest om

Källa 20 saker alla entreprenörer bör veta om ängelinvesterare (forbes.com)

1. Grundarnas kvalitet, passion, engagemang och integritet
2. Marknadsmöjligheten som tas upp och företagets potential att bli mycket stort
3. En tydligt genomtänkt affärsplan och eventuella tidiga bevis på att planen har fått genomslag
4. Intressant teknologi eller immateriella rättigheter
5. En lämplig värdering med rimliga villkor
6. Möjligheten att anskaffa ytterligare finansieringsrundor om framsteg görs

VAR KAN DU HITTA STÖD

Nätverk för änglar

De flesta nya företag kommer att ha svårt att få betydande kapital, men affärsängelinvesteringar kan hjälpa företag att nå nästa nivå av finansiering och expansion. Över hela Europa låter **Angel Investment Networks** medlemmar hitta och få kontakt med andra medlemmar gällande affärsinvesteringar och finansiering. Tusentals affärsänglar använder nätverket för att söka efter idéer, och entreprenörer registrerar sig dagligen.

EXEMPEL: Irish Investment Network har över 170 000 registrerade ängelinvesterare. Deras webbplats presenteras med

- **Tydliga listningar** publicerade ängelinvesterare som innehåller **detaljer om deras specifika sektor(er)**
- **Potentiella investeringsbelopp**
- **Önskad plats** för det potentiella affärsföretaget

VAR KAN DU HITTA STÖD

Riskkapital (VC)

- Kapital tillhandahålls av heltidsanställda, professionella företag (riskkapitalister) som investerar tillsammans med ledningen i ambitiösa, snabbväxande företag med potential att utvecklas till betydande verksamheter.
- VC blir en allt vanligare finansieringskälla för innovativa eller skalbara livsmedelsföretag i Europa. Det är inte för alla nystartade företag. Det passar bäst om du: bygger ett skalbart, snabbt växande livsmedelsföretag (t.ex. växtbaserad produktlinje, livsmedelsteknik, hållbara förpackningar)
- Kommer sannolikt att öka företagets trovärdighet avsevärt och ge ledningen expertis, stöd och tillgång till deras kontakter. Som en del av deras mentorskap och övervakning av sin investering kommer de sannolikt att söka styrelseledamöter – ta därför hänsyn till att skapa en styrelsestruktur i era etableringsplaner.

VAR KAN DU HITTA STÖD

Till skillnad från bankfinansiering **söker riskkapitalister inte schemalagd återbetalning**, utan en minoritet av ditt företags aktiekapital i utbyte mot kontanter.

- ✓ Riskkapitalister försöker vanligtvis **realisera sin investering inom fem år**, antingen genom en försäljning av företaget eller genom att deras andel köps upp av företaget.
- ✓ Riskkapitalfonder investerar vanligtvis i företag som **tar in mer än 500 000 euro i eget kapital**. Företagen måste vara verksamma inom en **snabbt växande och attraktiv sektor, med en stark ledningsgrupp och påvisbara färdigheter**. Produkten/tjänsten måste lösa ett tydligt identifierat problem.

SKILLNADEN MELLAN...

Affärsängelinvestering

Riskkapital

Private equity är helt enkelt aktier (aktier eller värdepapper) i ett företag som inte är noterat på aktiemarknaden.

- En enskild investerare
- Investeringsbelopp: 10 000–100 000 euro, ibland lite mer, grupper kan gå upp till 1 miljon euro
- Håll private equity från att ha gjort investeringar direkt i privata företag
- Individer är ofta framgångsrika affärsmän som investerar sina egna personliga medel i en potentiellt givande möjlighet
- Kan vara villig att investera i tidiga eller nystartade företag, såväl som etablerade företag
- Har erfarenhet och kontakter att bidra med
- Kan vara villig att vara "hands-off" eller "praktisk" och lägga till viktiga färdigheter

- Ett företag eller verksamhet snarare än en individ
- Investeringsbelopp: 1 miljon euro +
- Håll private equity från att ha gjort investeringar direkt i privata företag
- Kapital investeras av företag eller företag som använder andra människors pengar. De samlar in dessa pengar genom att erbjuda investerare en chans att delta i en fond som sedan används för att köpa aktier i ett privat företag.
- Sällan intresserad av tidiga skeden, såvida inte starka skäl övertygar (t.ex. högteknologi med redan framgångsrika grundare)
- Har kontakter
- Kräver plats ombord

VAR KAN DU HITTA STÖD

Aktiefinansiering – Vad är det?

Med crowdfunding kan du samla in kapital genom att erbjuda aktier i ditt företag till ett stort antal små investerare, vanligtvis via en onlineplattform. Istället för att få en produkt eller belöning (som med traditionell crowdfunding) blir supportrar delägare i ditt företag.

Viktiga funktioner:

- Skaffa kapital utan att gå via banker eller riskkapitalister
- Varje investerare får en liten andel i ditt företag
- Plattformer hanterar ofta efterlevnad och juridiskt pappersarbete
- Populära plattformar i EU:
 - [Investera i Europas bästa startups | Crowdcube](#)
 - [Investera online i startups via crowdfunding med aktier | Republic Europe](#)
 - [WiSEED - Investir dans le Crowdfunding immobilier et la transition énergétique](#)

VAR KAN DU HITTA STÖD

Varför Equity Crowdfunding fungerar för matstartups:

- Engagerar lojala kunder som delägare.
- Bygger community och varumärkesambassadörer
- Perfekt för konsumentorienterade företag som mat- och dryckesvarumärken, där människor får en känslomässig koppling till produkten

Att tänka på:

- Du behöver en stark affärsplan, ekonomi och en gedigen presentation.
- Du ger upp eget kapital, så se till att du känner dig bekväm med delat ägande
- Rättsliga och rapporteringsmässiga skyldigheter ökar när man har många aktieägare.

VAR KAN DU HITTA STÖD

Blandade finansierings-/samfinansieringsmodeller

Blandfinansiering kombinerar olika typer av finansiering, såsom en blandning av bidrag, lån och privata investeringar, för att minska risker och stödja tillväxt, särskilt i verksamheter med inriktning på verksamheten eller företag i tidigt skede.

Vanliga typer:

- Bidrag + lån: Använd ett bidrag för att täcka FoU, ta sedan ett lån för att skala upp produktionen
- Offentlig + privat: Statlig/EU-finansiering matchar ängel- eller riskkapitalinvesteringar
- Effektfinsiering: Fonder riktade mot sociala företag eller hållbarhetsmål

Varför det är användbart:

- Hjälper till att minska risken vid tidiga investeringar för privata finansiärer
- Gör det lättare för små eller underrepresenterade grundare att få tillgång till betydande kapital
- Uppmuntrar tillväxt samtidigt som den bibehåller sitt mål

04

ATT ÖVERVINNA ETT NEJ NÄR MAN SÖKER FINANSIERING

ATT ÖVERVINNA ETT NEJ NÄR MAN SÖKER FINANSIERING

Om receptet inte stämmer, och du inte får bidraget eller lyckas med din crowdfundingkampanj, se till att använda dessa avslag som en lärdom! Att möta ett nej kan vara nedslående.

Men låt det inte ta överhanden. Överväg dessa steg för att öka dina chanser att bli omprövade, förbättra dina möjligheter att få finansiering i framtiden och generellt lindra stressen med att säkra finansiering.

Reflektera över ditt tillvägagångssätt och var ärlig mot dig själv. Hade du bråttom med ansökan? Tyckte du verkligen att du uppfyllde prioriteringarna eller gjorde du dig själv inte rättvisa genom att skriva om ditt projekt?

Be om feedback, även om ditt avslagsbrev anger en anledning till ditt avslag, kan det ibland ge dig ett mer fullständigt och öppet svar att be om muntlig feedback.

ATT ÖVERVINNA ETT NEJ NÄR MAN SÖKER FINANSIERING

Agera professionellt även om du känner dig modfälld, håll ditt beteende och dina handlingar så professionella som möjligt.

Om du artigt tackar den potentiella supportern för hans/hennes tid och följer upp om några veckor när du har samlat in mer information eller justerat din affärsmodell, kan du ha en mycket bättre chans att få finansieringen.

Ta reda på vad som fick finansiering

Finansiärer publicerar ofta listor över vad de finansierat

- Vad lägger du märke till med de projekt som fått finansiering?
- Var företagen i ett annat skede än du?
- Begärde du mycket mer (eller mindre) pengar än de fick?
- Sökte du för aktiviteter som denna finansiär inte har stöttat?

ATT ÖVERVINNA ETT NEJ NÄR MAN SÖKER FINANSIERING

Överväg dina alternativ

Det finns inget rätt eller fel sätt att söka finansiering. Om en kanal verkar skapa fler hinder än möjligheter till framsteg kan det vara dags att ändra din strategi. Att öka dina chanser att få ett ja kan vara en enkel fråga om att välja rätt kanal (eller grupp av kanaler) att använda för att odla finansiering.

Titta på din affärsmodell

Använd avslaget som en möjlighet att lära dig. Granska din affärsmodell för att upptäcka eventuella större brister eller svagheter.

Att åtgärda dessa luckor kommer att göra din övergripande livsmedelsaffärsidé mer attraktiv för andra potentiella investerare och kan vara tillräckligt för att få ett bättre resultat andra gången.

Nästa steg 5
Marknadsföring på en låg
nivå



3 Kitchens

Volunteer • Seek Employment • Become an Entrepreneur

www.3kitchens.eu



Co-funded by
the European Union