

# Velkommen til startmøde

- en basis-introduktion til opstart af egen virksomhed



Betina Møller 20222801 · Klavs Dahlgaard Hansen 41831339

STARTVÆKST Aarhus

[www.startaarhus.dk](http://www.startaarhus.dk) · [info@startaarhus.dk](mailto:info@startaarhus.dk)

[www.startaarhus.dk](http://www.startaarhus.dk)

STARTVÆKST Aarhus  
- lokal erhvervs-service

STARTVÆKST Aarhus

[ABOUT US](#) [ENTREPRENEUR](#) [COMPANY](#) [EVENTS](#) [STARTVÆKST](#)

[SEND US AN EMAIL](#)

[CALL 70 15 16 18](#)



Free guidance for entrepreneurs and development of established companies in the Aarhus area.

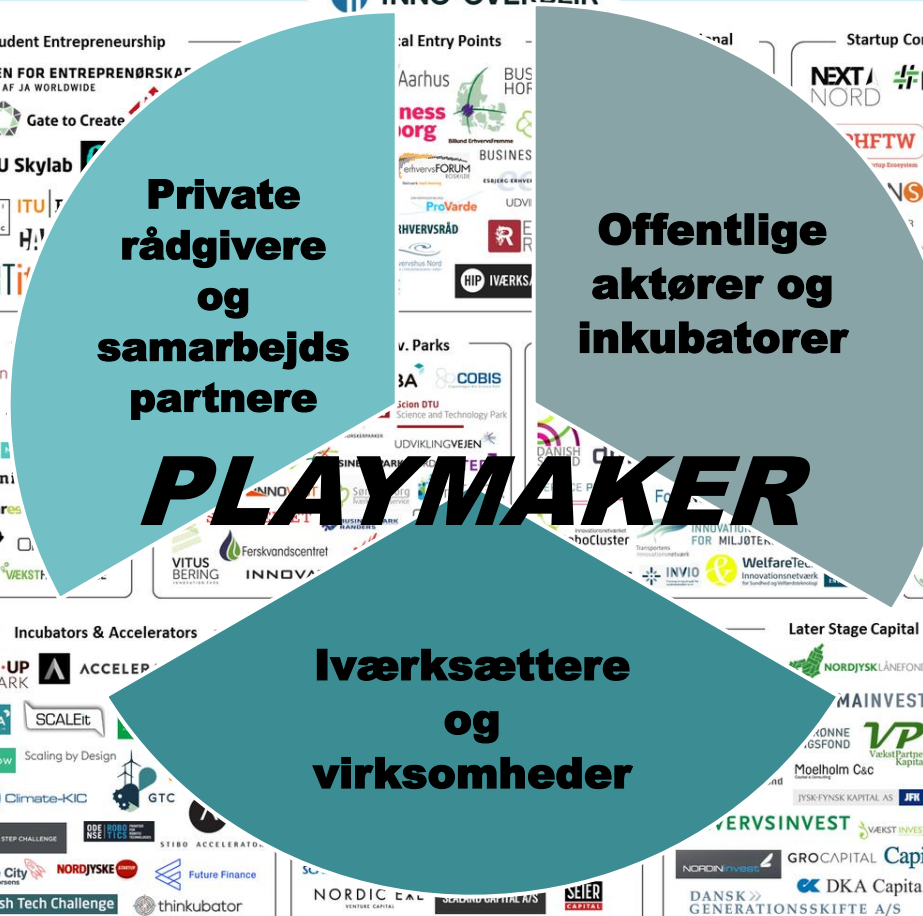
[ENTREPRENEUR 0-3 YEARS](#)

[COMPANY 3+ YEARS](#)

# Vi er din første indgang

## Overview of The Danish Startup Ecosystem

### INNO·OVERBLIK



**Events, Awards & Competitions**

**Student Entrepreneurship**

**Local Entry Points**

**Startup Communities, Media & Resources**

**GTS Institutes**

**Crowdfunding**

**Co-Working Spaces**

**Incubators & Accelerators**

**Public Funding**

**BA Networks**

**Later Stage Capital**

**Miscellaneous**

**Private rådgivere og samarbejds partnere**

**Offentlige aktører og inkubatorer**

**Iværksættere og virksomheder**

**PLAYMAKER**

# Hvor?



Åbogade 15, 4. sal på Katrinebjerg

# Hvem?

Hvis du har spørgsmål vedrørende STARTVÆKST Aarhus og vores gratis ydelser, eller hvis du er nysgerrig efter at høre, hvordan vi kan hjælpe dig videre med din idé, er du velkommen til at kontakte én af vores konsulenter.



**Klavs Dahlgaard Hansen**  
Konsulent



**Betina Møller**  
Konsulent



**Troels Peter Gade**  
Konsulent

Få tips og

# Aktiviteter

+500  
møder med  
iværk-  
sættere,  
startups og  
SMV'er

+ 40  
events  
hvert år

+200  
samarbejds-  
partnere i  
økosystemet  
- privat og  
offentlige

# Startmøder på Dokk1



Grundlæggende information inden opstart om forretningsplaner, moms, bestyrelse, virksomhedsformer, bogføring, CVR, skat mm

# Personlig sparring

- 360° screening og afklaring af dine aktuelle udfordringer som kundesegmenter, distributionskanaler, prispolitik, ejerandele og meget mere
- Adgang til vores netværk og kontakter, enten brancherelaterede, finansieringsmæssige eller strategiske partnere
- Værktøjer og inspiration





# Specialistrådgivning

Åben café-konsultation på udvalgte  
torsdage kl 17-19 i Incuba's foyer

- Advokater
- Revisorer
- Patentrådgiver
- Jobcenter
- Forsikringsselskab
- e-commerce
- A-kasse
- Marketingkonsulent
- Forretningsudvikler



# Temamøder



- Fyraftensmøder med aktuelle emner fx*
- *Udnyt dine online data optimalt*
  - *Boost din webshop*

*Følg os ...*

**Gå ikke glip af nyheder og arrangementer**  
Følg os på vores nye Facebook side!



STARTVÆKST Aarhus



*eller abonner på vores nyhedsbrev  
på [www.startaarhus.dk](http://www.startaarhus.dk)*

# Start af virksomhed i 7 trin

1. Skal - skal ikke: Personlige overvejelser
2. Planlægning af virksomheden
3. Registrering af virksomheden
4. Bogføringspligt
5. Momsregnskab
6. Beskatning
7. Forsikring



# 1. Personlige overvejelser

- *Din personlige økonomiske situation*
- *Kan det bygges op stille og roligt?*
- *Sæt dig en deadline*
- *Hvad er det værste der kan ske?*



## 2. Planlæg din virksomhed

Hvad sælger du? Til hvem? Til hvilken pris?  
Hvem er du op imod? osv



# Forretningsmodellen

Beskriver forretningsmodel for:

Udført af:

dato: / /

udgave: "

## Partnere



Hvem er vores vigtigste partnere?  
Hvornår er vores vigtigste leverandører?  
Hvilke finansieringskilder er indtækt for vores partnere?  
Hvilke aktiviteter udfører vores partnere?

Navn:  
Adresse:  
Telefon:  
E-mail:

## Aktiviteter



Hvilke aktiviteter leveres af vores  
- værdifaktorer?  
- kunde relationer?  
- vej til kunderne?  
- indtægtskilder?

Navn:  
Adresse:  
Telefon:  
E-mail:

## Værdifaktorer



Hvilke værdi skaber vi for kunderne?  
Hvilke af kundernes problemer løser vi?  
Hvilke af vores forudsette behov opfylder vi?

Navn:  
Adresse:  
Telefon:  
E-mail:

## Kunderrelationer



Hvad er relationen mellem kunderne og os?  
Hvilke relationer forventes vores kunder?  
Hvilke kunde relationer giver forretningsfordele?  
Hvordan skaber vi og vedligeholder vi relationer?  
Hvordan påvirker kunde relationer værdikæden?

Navn:  
Adresse:  
Telefon:  
E-mail:

## Kunderne



Hvem skaber vi værdi for?  
Hvem er vores vigtigste kunder?  
Hvad er vores kundesegmenter?

Navn:  
Adresse:  
Telefon:  
E-mail:

## Ressourcer



Hvilke ressourcer leveres af vores  
- værdifaktorer?  
- kunde relationer?  
- vej til kunderne?  
- indtægtskilder?

Navn:  
Adresse:  
Telefon:  
E-mail:

## Vej til kunderne



Vi hvilke kanaler benyttes vores  
kundersegmenter at vi når dem?  
Hvordan når vi kunderne i dag?  
Hvordan lægger de forskellige veje sammen?  
Hvilke veje fungerer bedst?  
Hvilke veje er de mest kost-effektive?

Navn:  
Adresse:  
Telefon:  
E-mail:

## Omkostninger

Hvor er de vigtigste omkostninger i forretningsmodellen?  
Hvilke ressourcer er mest omkostningsintensive?  
Hvilke aktiviteter er mest omkostningsintensive?

Navn:  
Adresse:  
Telefon:  
E-mail:



## Indtægter

Hvilke værdifaktorer af kunderne skaber vores kendskab til?  
Hvor meget er kunderne villige til at betale?  
Hvilke fordelagtige indtægtskilder er der?  
Hvordan leverer vi kunderne af betalte?  
Hvor meget betragter hver indtægtskilde til den samlede omkostning?

Navn:  
Adresse:  
Telefon:  
E-mail:



# Forretningsmodellen

Beskriver forretningens

# MOMBRELLA

Udført af:

*A. Herold*

dato: \_\_\_\_\_  
udgave: \_\_\_\_\_

## Partnere

Hvem er vores vigtigste partnere?  
Hvem er vores vigtigste leverandører?  
Hvilke Ressourcer køber vi ind hos vores partnere?  
Hvilke Aktiviteter udfører vores partnere?

**CK-produktion (plastproducent)**  
**Betina Møller (erhvervsrådgiver)**  
- Startvækst Aarhus

**Astrid**  
- Ergoterapeut  
- vejleder for  
- Studentervæksthuset

## Aktiviteter

Hvilke aktiviteter kræves af vores:  
- værdifaktorer?  
- kunderelationer?  
- vej til kunderne?  
- indtægtskilder?

**Paraplyer fra Kina**  
**Holder fra Billund**  
**Revisor** **Video**  
**Patent**  
**Blogger** **Instagram**  
**Hjemmeside**  
**Crowdfunding** **Advokatfirma**  
**Kickstarter** **Youtube** **Indtægtsstedet**  
**Firma konto** **Forbrugerslab**

## Ressourcer

Hvilke Ressourcer kræves af:  
- værdifaktorer?  
- kunderelationer?  
- vej til kunderne?  
- indtægtskilder?

**Transport fra havn til hus**  
**Bil (forældre)**  
**trailer (IKEA)**  
**Jeg har adgang til mødes**  
**Sociale grupper på nettet**  
**Patent**  
**Egenkapital**  
**Nyt på markedet**

## Værdifaktorer

Hvilken værdi skaber vi for kunderne?  
Hvilke af vores kunders problemer løser vi?  
Hvilke af vores kunders behov opfylder vi?

**Giver kunden to hænder fri i tøvejr under paraplyen**  
**Design**  
- Distret  
- smart  
- udstråler kvalitet  
**Kvalitet**  
- stor paraply  
- stormsikret  
- automatisk udløser  
- fastgørelse til siden af barnevognen  
**Innovativt**  
- Den eneste på markedet  
**Idé til produkt er opstået ud fra egen erfaring**  
**Trøsteværdighed**

## Kunderelationer

Hvad er relationen mellem kunderne og os?  
Hvilke relationer foretrækker vores kunder?  
Hvilke kunderelationer gavner forretningen bedst?  
Hvordan skaber vi og vedligeholder vi relationer?  
Hvordan påvirker kunderelationer værdifaktorer?

**Webbaseret**  
- Face book  
- Instagram  
- Blogger  
**Face to face**  
- hjælp med montering  
- hvis uønsket

## Vejen til kunderne

1) **Crowdfunding**  
- Kickstarter  
- Facebook  
- Blogger  
- Plakater  
2) **Instagram**  
3) **Hjemmeside**  
- Babysam  
- Internetbutikker

## Kunderne

Hvem skaber vi værdi for?  
Hvem er vores vigtigste kunder?  
Hvad er vores kundesegmenter?

**Mødre på Børsel**  
(for barnet kommer på arbejde)  
**Babysam**  
**Internet-butikker**

## Omkostninger

Hvilke de vigtigste omkostninger  
Hvilke Ressourcer er mest centrale  
Hvilke Aktiviteter er mest centrale

**Revisor**  
5000?  
**Advokatfirma**  
50.000  
**Frøgtforsikring**  
5.000?  
**Holder**  
10.000

**Patent**  
15.000  
**Paraply**  
40,- x 500 = 20.000  
**Buffer**  
50.000  
**Forbrugerslab**  
5.000  
**Småbeløb**  
Emballage 2400  
3D-print 2400  
Video  
Crowdfunding  
ca. 10.000

## Indtægter

Hvilke værdifaktorer vil kunderne virkelig gerne betale for?  
Hvor meget er kunderne villige til at betale?  
Hvilke forskellige indtægtskilder er der?  
Hvordan foretrækker kunderne at betale?  
Hvor meget betaler de?

**Køsternes**  
Emballage 50  
Frøgt 35  
Mønstre 125  
**Paraply**  
holder 350  
650 indtægt  
- 175  
475

**Crowdfunding med reward**  
**Crowdfunding med produkt salg**

**Skal bruge:**  
330.000  
(egenkapital på 150.000)  
= 180.000



# Forretningsplanen

1. *Idé/mission: Hvilken forskel vil du gøre?*
2. *Produktet/ydelser: Sammensætning, pris, funktioner, lovgivning, patenter*
3. *Markedet: Hvilke kundesegmenter?*
4. *Konkurrencen: Hvem er du oppe mod?*
5. *Salg og markedsføring: Hvordan når du ud til kunden?*
6. *Organisation: Hvem skal løse hvilke opgaver?*
7. *Finansiering: Hvad skal du leve af? Hvornår kan du forvente overskud?*

Find skabelon på

<https://www.startaarhus.dk/ivaerksaetter/skabeloner-vaerktoejer>

# Fokus på problemet!

➡ Mange iværksættere fokuserer alt for meget på produktet i stedet for problemet eller værdien de skaber

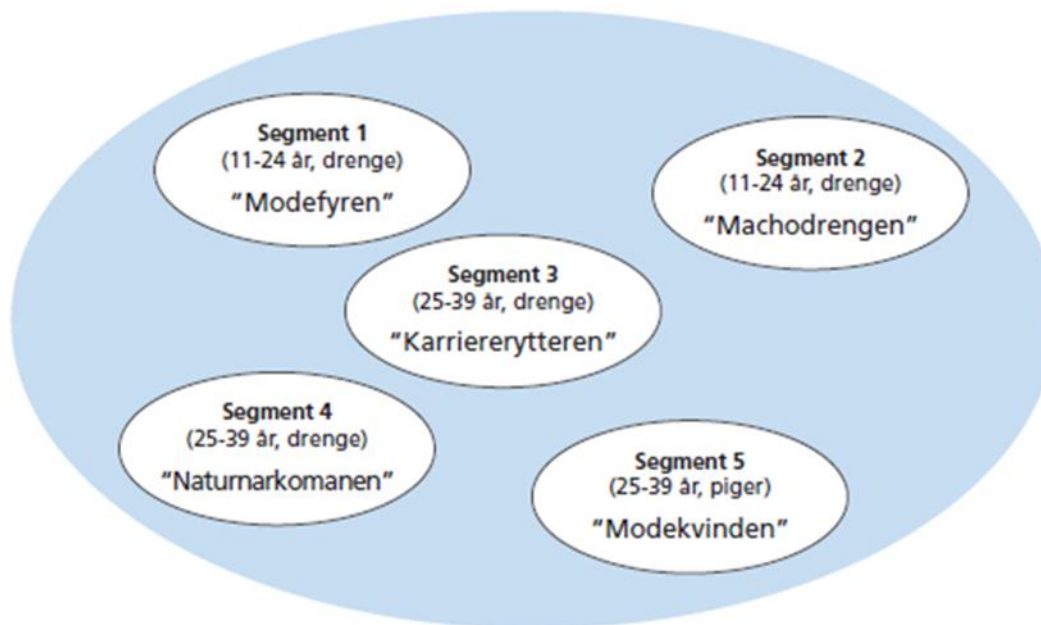
Du skal være sikker på, at det er et reelt problem du løser og at din kunde vil betale for din løsning

Nice to have vs need to have

Eksempel: <https://www.youtube.com/watch?v=D9pF1eHgcMM>

# Hvem er du til for?

- Hvem er din kunde?
- Primær/sekundær?
- Kan du beskrive din første kunde?



# Persona: Kend din kunde

**KUNDESEGMENT:** \_\_\_\_\_

**Fakta om kunden:**  
Alder:  
Geografi:  
Uddannelse:  
Stilling:

Hvilke værdier har kunden?

Hvad tænker kunden?

Hvad føler kunden?

Hvad køber kunden?

Hvad er kundens situation?

**KUNDESEGMENT:** \_\_\_\_\_

**Fakta om kunden:**  
Alder:  
Geografi:  
Uddannelse:  
Stilling:

Hvilke værdier har kunden?

Hvad tænker kunden?

Hvad føler kunden?

Hvad køber kunden?

Hvad er kundens situation?

# 3. Registrer virksomheden

## 1. På [www.virk.dk](http://www.virk.dk)

- Omsætning > 50.000 kr
- Udbetale løn
- Importere/eksportere uden for EU

## 2. CPR vs CVR

## 3. Nemkonto og digital postkasse

<https://hjaelp.virk.dk/hjaelp/digital-post-0>

## 4. OBS: Dagpenge/kontanthjælp

SU: Grænse for indtjening

# Følg vejledning på skat.dk

## Start virksomhed

Læs op

Der er mange ting at holde styr på, når du starter virksomhed. Her kan du finde svar på, hvad du skal gøre, når du starter eller ændrer din virksomhed.

- Se fx videoen med en tjekliste til, hvad du skal huske, når du starter virksomhed.
- [Se 7 trin til at komme godt fra start, og hør erfaringer fra iværksættere.](#)
- [Brug vores guide til at få svar på, hvordan du skal gøre ift. registrering og skat](#) - det afhænger af om din virksomhed i skattemæssig forstand er honorarmodtager, lønmodtager, erhvervsmæssig eller ikke-erhvervsmæssig virksomhed.

Tjekliste: Det skal du huske,  
når du starter virksomhed



Skat af egen virksomhed

Regnskab, bogføring og faktura

Fradrag for virksomhedens udgifter

Start virksomhed

Lønmodtager, honorarmodtager eller virksomhed

Etablerings- og iværksætterkonto

Luk virksomhed

Gæld (restance) for virksomheder

Crowdfunding

Har du spørgsmål til opstart af virksomhed?

Ring til os på  
**72 22 28 27**

Ventetid i øjeblikket:  
**Under 1 minut**

# Virksomhedsform

*Personlig virksomhed vs Selskab  
Afhænger af din risiko og din kapital!*



# *Personligt ejet virksomhed*

## **Personlig mindre virksomhed (PMV)**

PMV er en personlig mindre virksomhed, som ikke er momspligtig og ikke har en årlig omsætning, der overstiger 50.000 kr om året. Der kan ikke være nogen ansatte og registreringen skal fornyes hvert 3. år.

## **Enkeltmandsvirksomhed**

Personligt ejet virksomhed – dette er den mest enkle form for virksomhed. Der er ingen kapitalkrav, og ejer hæfter personligt med alt hvad han ejer.

## **Interessentskab I/S**

Ligesom en personligt ejet virksomhed – blot med flere ejere. Der er ingen kapitalkrav, og ejere hæfter personligt og solidarisk hver især.



# Kapitalselskaber

## Anpartsselskab ApS

Kan stiftes af en eller flere personer og skal anmeldes til Erhvervs- og Selskabsstyrelsen. Der er et kapitalkrav på kr. 40.000, og der hæftes med den indskudte kapital.

## Aktieselskab (A/S)

Der er et kapitalkrav på min. kr. 400.000

## Holdingselskab

Et holdingselskab er et selskab, som sædvanligvis ikke selv producerer noget, men som ejer aktier eller anparter i et eller flere andre selskaber kaldet driftsselskaber.

**NB:**

*IVS afskaffet i april 2019 → omdannes til ApS inden 15. april 2021*

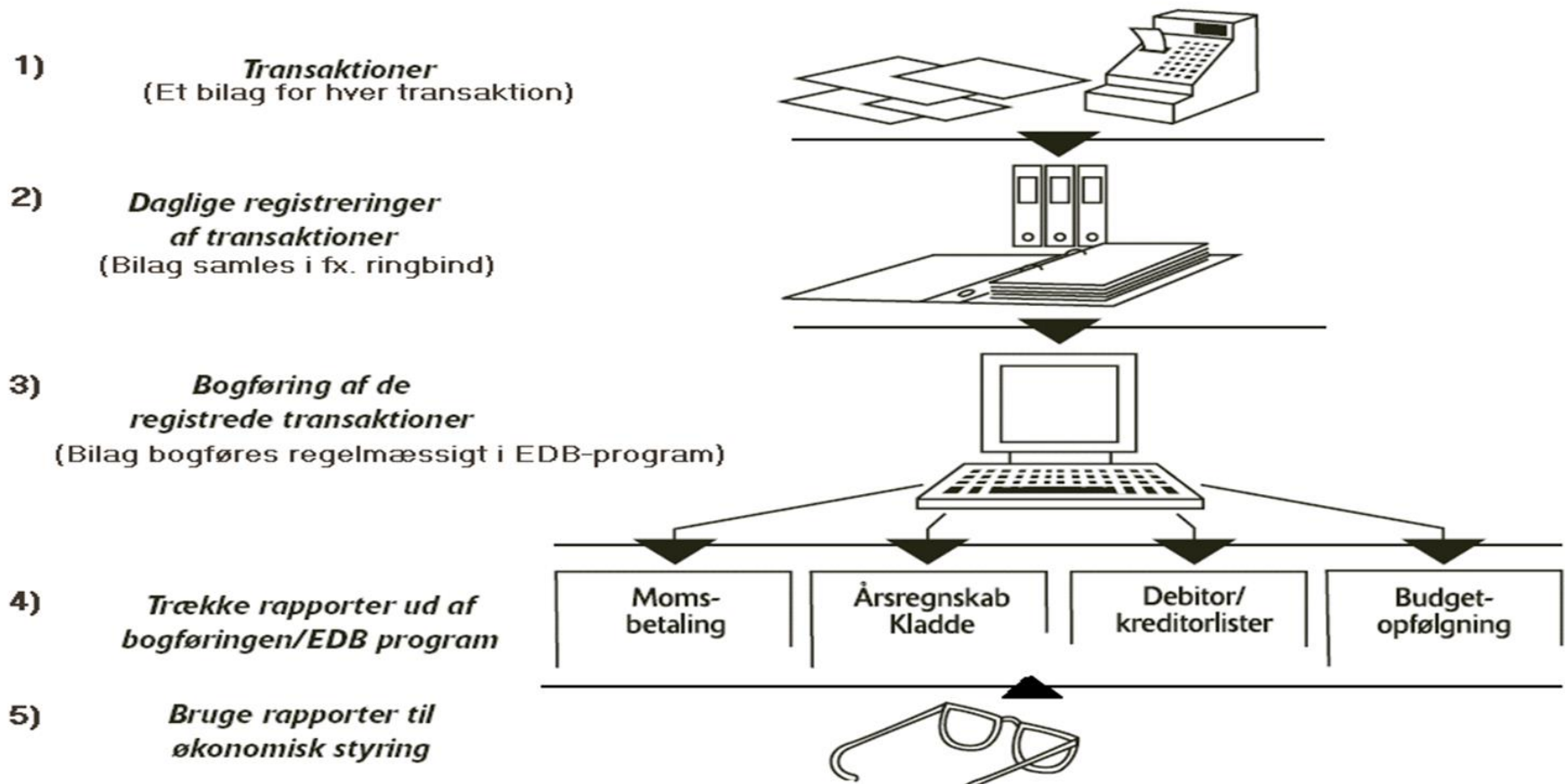
## Overblik over virksomhedsformer

	Enkeltmands- virksomhed	Personligt eget mindre virksomhed	Interessentskab	Anpartsselskab	Aktieselskab
<b>Ejerforhold</b>	Kun 1 ejer	Kun 1 ejer	Mindst 2 ejere	Mindst 1 ejer	Mindst 1 ejer
<b>Ejer- bestutninger</b>	Træffes af ejeren alene.	Træffes af ejeren alene.	Træffes af ejerne. Vesentlige beslutninger kræver enighed.	Træffes som hovedregel af ejerne med over halvdelen af stemmerne eller 2/3 flertal.	Træffes som hovedregel af ejerne med over halvdelen af stemmerne eller 2/3 flertal.
<b>Ledelse</b>	Ingen lovkrav	Ingen lovkrav	Ingen lovkrav	Direktion og <b>eventuelt</b> bestyrelse eller tilsynsråd	Direktion og bestyrelse eller tilsynsråd
<b>Hæftelse</b>	Personlig og ubegrænset	Personlig og ubegrænset	Personlig, ubegrænset og solidarisk	Begrænset til den indskudte selskabskapital	Begrænset til den indskudte selskabskapital
<b>Kapital</b>	Ingen lovkrav	Ingen lovkrav	Ingen lovkrav	Mindst 40.000 kr.	Mindst 400.000 kr.
<b>Bogføring</b>	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja
<b>Årsrapport</b>	Nej	Nej	Nej, hvis mindst 1 ejer er en fysisk person.	Ja, og offentliggøres. Fritagelse for revision af årsrapport eventuelt mulig.	Ja, og offentliggøres. Fritagelse for revision af årsrapport eventuelt mulig.
<b>Skat</b>	Personskattereglerne, virksomhedsordningen eller kapitalafkast- ordningen.	Personskattereglerne	Personskattereglerne, virksomhedsordningen eller kapitalafkast- ordningen.	Selskabsskattereglerne	Selskabsskattereglerne
<b>Love og regler</b>	Generelle love og regler fx bogføringsloven, virksomhedsskatteloven, lov om visse erhvervs- drivende virksomheder og affalds- bekendtgørelsen.	Generelle love og regler fx bogføringsloven CVR-bekendtgørelsen og affalds- bekendtgørelsen.	Generelle love og regler fx bogføringsloven og virksomhedsskatteloven.	Selskabsloven + generelle love og regler fx bogføringsloven og selskabsskatteloven.	Selskabsloven + generelle love og regler fx bogføringsloven og selskabsskatteloven.

## 4. Bogføring og regnskab

1. Pligt til at bogføre iht bogføringsloven (alle virksomheder)
2. Kontante bevægelser → kasserapport
3. Opbevares i 5 år
4. Skal opbevares i Danmark
5. Må gerne opbevares digitalt

# Virksomhedens økonomiske system



# Regnskabssystemer

- Billys Billing
- E-conomic
- Summa Summarum
- Dinero

Hvad er dit behov?

Hvad bruger din revisor?

[www.regnskabsskolen.dk](http://www.regnskabsskolen.dk)



*Sæt dig grundigt ind i bogføring*

<https://bogføringsguide.skat.dk/#/>

[www.regnskabsskolen.dk](http://www.regnskabsskolen.dk)

*Eller hyr en bogholder!*

# 5. Moms eller lønsumsafgift?

## Lønsumsafgift:

- Omsætning over 80.000 kr
- Især sundhedssektoren, undervisning og kursusvirksomhed, kultur og kunst, persontransport samt forsikrings- og finansiell virksomhed

## Moms:

- Omsætning over 50.000 kr
- 25%
- Kvartalsvis afregning for nystartede virksomheder
- Skal fremgå af faktura
- Ingen moms på porto, fragt, forsikring og aviser

## Moms-regnskab

### Du sælger:

4 timers konsulentydelse a 500 kr.  
+ 25 % moms  
At betale

2.000 kr.  
500 kr.  
2.500 kr.

### Du køber:

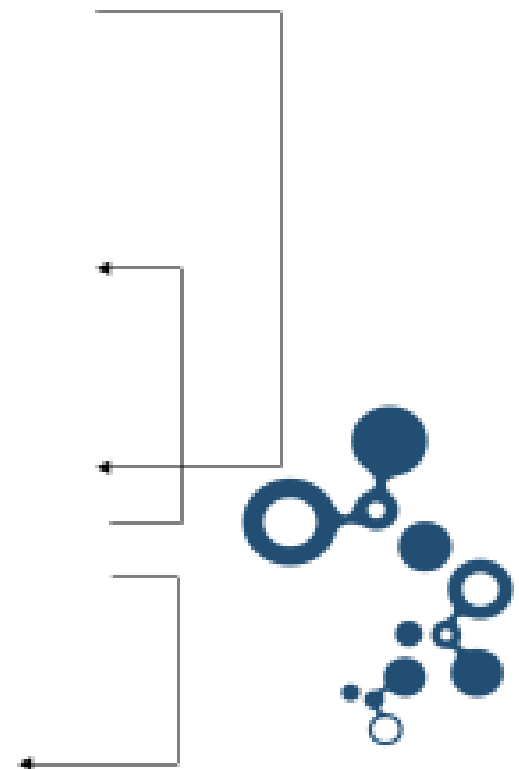
En lommeregner  
+ moms  
At betale

200 kr.  
50 kr.  
250 kr.

### Afregning af moms:

Salgsmoms  
Købsmoms  
At betale til Told og Skat

500 kr.  
50 kr.  
450 kr.





# Indrappporter til SKAT

## Afregningsperiode

1. januar - 31. marts 2020

1. april - 30. juni 2020

1. juli - 30. september 2020

1. oktober - 31. december 2020

## Skal være indberettet og betalt senest

2. juni 2020 (OBS! Udskudt til 1. september 2020)

1. september 2020

1. december 2020

1. marts 2021



*Deadlines  
Nul-indberetning  
Bøder*

# Husk moms!

Din købspris	100,00 kr
Transport m.v.	10,00 kr.
Din kostpris	110,00 kr.
+ Mark up 50 %	55,00 kr.
Salgspris:	165,00 kr.
+ moms 25 %.	41,25 kr
<b>Kundens pris</b>	<b>206,25 kr.</b>

*Og eventuelt andre punktafgifter ...*

# 6. BESKATNING

Omsætning

- Fradragsberettigede udgifter

= Beskatningsgrundlag

- Fradrag = "udgifter, der er med til at erhverve, sikre og vedligeholde indkomsten"
- Personlige virksomheder = Ret forskudsregistrering, B-skat 10xårligt, personlig beskatning ca 35-40%
- Kapitalselskaber = virksomhedsskat 22% / udbytte 27 % op til dkk 54000, derefter 42% (2019)

# Årets resultatopgørelse

Eksempel fra en	BUTIK	KONSULENT
Omsætning/salg	700.000	250.000
<u>-Vareforbrug/variable omkostninger</u>	<u>- 300.000</u>	<u>0</u>
= Dækningsbidrag/ bruttofortjeneste	400.000	250.000
- Faste omkostninger	- 190.000	- 45.000
- Renter fra bank/kassekredit	- 9.000	- 1.000
<u>- Afskrivninger</u>	<u>0</u>	<u>0</u>
= Overskud = din løn	201.000	204.000

- Personlig skat betales på grundlag af "Overskud"
- Du får udvidet selvangivelse
- Skat af overskud bør betales løbende over hele året
- Budgetter og regnskab er altid uden moms

# Fradrag - eksempler

- *husleje/varme/el (gælder ikke hjemme)*
- *markedsføring*
- *rejser, kurser og messer (effektiv tid)*
- *telefon (beskattes af 2700 kr)*
- *kørsel (skattefri godtgørelse af 3,63 kr <20000 km)*
  - ➡ *lav kørselsbog eller brug app (mileage book)*
- *administrationsomkostninger (revisor etc)*
- *afskrivning af større anskaffelser (> 12.900 kr)*
- *renter af virksomhedslån*

# 7. Forsikringer

## - lovpligtige

- **Arbejdsskedeforsikring**

*følge arbejdsskadesikringsloven har man som arbejdsgiver, der ansætter personer til at arbejde for sig, pligt til at tegne en arbejdsskedeforsikring. Det gælder både lønnet og ulønnet arbejdskraft. Forsikringen tegnes hos et privat forsikringsselskab.*

*NB: Er du ejer af et selskab, er du også ansat og virksomheden skal tegne en ansvarsforsikring til dig.*

- **Erhvervssygdomsforsikring**

*Ifølge arbejdsskadesikringsloven har man som arbejdsgiver, der ansætter personer til at arbejde for sig, pligt til at tegne en erhvervssygdomsforsikring. Det gælder både lønnet og ulønnet arbejdskraft.*

*Læs mere på [Borger.dk](https://borger.dk) - AES*

# Forsikringer

## - gode for ejeren

- **Sygeforsikring**

Selvstændige erhvervsdrivende kan tegne en forsikring, som sikrer sygedagpenge i de første 2 uger af en sygeperiode. Der kan tegnes forsikring med ret til sygedagpenge fra enten 1. eller 3. sygedag. Forsikringen varetages af Udbetaling Danmark

- **Erhvervssygdomssikring**

AES giver dig mulighed for at få erstatning, hvis du får en erhvervssygdom. En erhvervssygdom er en sygdom, der skyldes arbejdet eller arbejdsforholdene. Den er frivillig og tegnes hos [Borger.dk - AES](https://borger.dk/aes)

- **Ulykkesforsikring**

Din private ulykkesforsikring dækker ikke under arbejde i egen virksomhed. Den skal ændres til heltid, da den er erhvervsafhængig.

# 7. Forsikringer

## - Øvrige eksempler

- *Produktansvar*

*Dækker importør/producent's ansvar ved skade efter levering*

- *Professionel ansvarsforsikring - dækker skader, du måtte forvolde som led i dit erhverv. Revisorer og bygningskonstruktører er f.eks. forpligtede til at have en sådan forsikring, som dækker kunders tab, hvis de f.eks. giver forkert rådgivning.*

- *Brandforsikring*

- *Transportforsikring*



# Værktøjer og netværk til dig

- Værktøjer og skabeloner til opstart og drift på [www.virksomhedsguiden.dk](http://www.virksomhedsguiden.dk)
- Informationsmøder og webinarer hos SKAT [www.skat.dk](http://www.skat.dk)
- Accellerator-forløb for ledige forsikrede
- [www.amino.dk](http://www.amino.dk) Portal for iværksættere
- Et hav af Facebookgrupper for iværksættere
- Iværksætermiljøer og netværk i Aarhus:  
The Kitchen, Hive, Ideas Lab, Venture Village, Godsbanen, Institut for X, Headstart Fashion, Freelancer.dk, konsulentnetværket m.fl.

# Litteratur

- *"Business Model Generation" by Alexander Osterwalder*
- *"Iværksætterhåndbogen" af Hanne Wick & Dorte Klyvø*
- *"Start Up Guide Aarhus"*
- *"Iværksætteri i praksis" - en håndbog fra A-Z*



*Tak fordi du  
lyttede -  
var der  
nogen  
spørgsmål  
???*