GODE RÅD ER NOGET, VI DELER

WWW.BDOSTARTUP.DK

GODE RÅD ER TIL FOR AT BLIVE DELT

Gode råd gør en forskel. Det gør de, fordi de skaber værdi for andre. Et godt råd, der aldrig bliver givet videre, er derimod ikke til megen nytte.

Gode råd er til for at blive delt, så vi kan lære af hinandens oplevelser, erfaringer, fejltagelser og succeser. Forhåbentlig kan det spare andre iværksættere og startup-virksomheder for tid, ressourcer og måske endda også kroner og ører. Råd og rådgivning er især relevant inden for iværksætterbranchen, fordi mange oplever, at de befinder sig i ukendt terræn, når de kaster sig ud i et startup-eventyr.

Vores ambition er derfor, at gode råd skal deles og gives videre. Vi har udarbejdet denne bog, der er en samling af gode råd fra iværksættere og succesfulde erhvervsfolk. Tanken er, at vi alle kan lære af hinanden.

De gode råd er indsamlet på iværksætter-bootcampen Seedster 4.0. På bootcampen deltog mere end 350 iværksættere og 50 mentorer – heriblandt nogle af Danmarks mest innovative og succesfulde iværksættere.

God rådgivning gør en forskel

Hos BDO tror vi også på, at god rådgivning gør en forskel. Vi har derfor fået vores eksperter til at bidrage med deres bedste faglige råd.

BDO har en etableret branchegruppe for iværksættere og startup-virksomheder. Formålet er at hjælpe startup-virksomheder godt i gang og tilbyde specialiseret rådgivning. Det skal være med til at sikre, at startup-virksomheder vækster til en sund og succesfuld forretning.

Lad dig inspirere og drag fordel af denne samling af gode råd fra andre iværksættere, erhvervsfolk og eksperter. Vi håber, at det leder til ny inspiration og måske endda hjælper dig videre på din iværksætterrejse.

God læselyst.

Jesper Buch

Founder, Just Eat

Det første, du skal gøre, når du har fået en god idé er, at spørge dig selv: "Vil jeg være iværksætter?". Og så skal du have en brændende fornemmelse i kroppen, der siger: "Ja, jeg vil! Whatever it takes!". Du skal være villig til at investere den tid, det kræver – og det er al din tid. Du skal få dit bagland til at forstå og acceptere, at de kommer i anden række i de år, det tager at blive en forretningssucces.

Du skal altså brænde igennem. Når du brænder igennem, kan jeg love dig for, at dine kunder og samarbejdspartnere skriver under på din kontrakt. En passion for dit produkt er et must, og din idé skal passe til dine evner og din person. Men det er selvfølgelig ikke nok.

Du er også nødt til at forholde dig til, om der overhovedet er et marked for det produkt, du gerne vil sælge. Ingen kunder, ingen penge i kassen. Derfor skal du sørge for at undersøge markedet ned til mindste detalje.

Du skal lægge et realistisk budget, så du får en plan for, hvordan din forretning skal løbe rundt. Jeg ved af erfaring, at man ofte har brug for flere penge, end man regner med. Det vigtigste - det første lange stykke tid - er ikke, at du får overskud, men at økonomien løber rundt.

Et af mine bedste råd til dig, der ønsker at være iværksætter, er, at du finder dig nogle partnere, som brænder lige så meget for produktet, som du selv gør. Som iværksætter er det svært at gøre det hele selv, og du er ikke god til alt.

Og så skal du altid huske på, at når en god iværksætter har nået sit mål, så sætter han sig et nyt. Når en dårlig iværksætter har nået sit mål, så sætter han sig ned og hviler på laurbærrene. Du skal arbejde hårdt. Der er ingen genvej til succes, men derimod kræver det hårdt arbejde og en tro på sig selv, sin idé og sine folk.

Hvorfor er det vigtigt, at vi deler gode råd med hinanden?
Når man starter en ny virksomhed, kan viden og sparring være vigtigere end finansiering. Det er ikke altid en investor, nye iværksættere mangler – det er gode råd. Derfor er det vigtigt, at vi deler gode råd med hinanden.

Man skal gøre det, man er god til, og så kan man få gode råd og hjælp af andre til resten. Man skal ikke gå og stresse over ting, man ikke kan finde ud af. Gode råd og rådgivning kan spare dig for en masse tid, en masse unødig sved og en masse likviditet.

FRA IVÆRKSÆTTER TIL IVÆRKSÆTTER

Hold kikkertsigtet rettet mod virksomhedens interesser. Træf altid beslutninger, som holder sigtelinjen.

Husk, at teamet er ALT!

Test potentielle investorer nogle måneder i et advisory board, så oplever du, hvor meget tid de bruger på dit projekt.

Hvis du har styr på det hele, så går det ikke hurtigt nok.

Brug LinkedIn dagligt.

Husk at der skal kick-ass mennesker til at ansætte kick-ass mennesker.

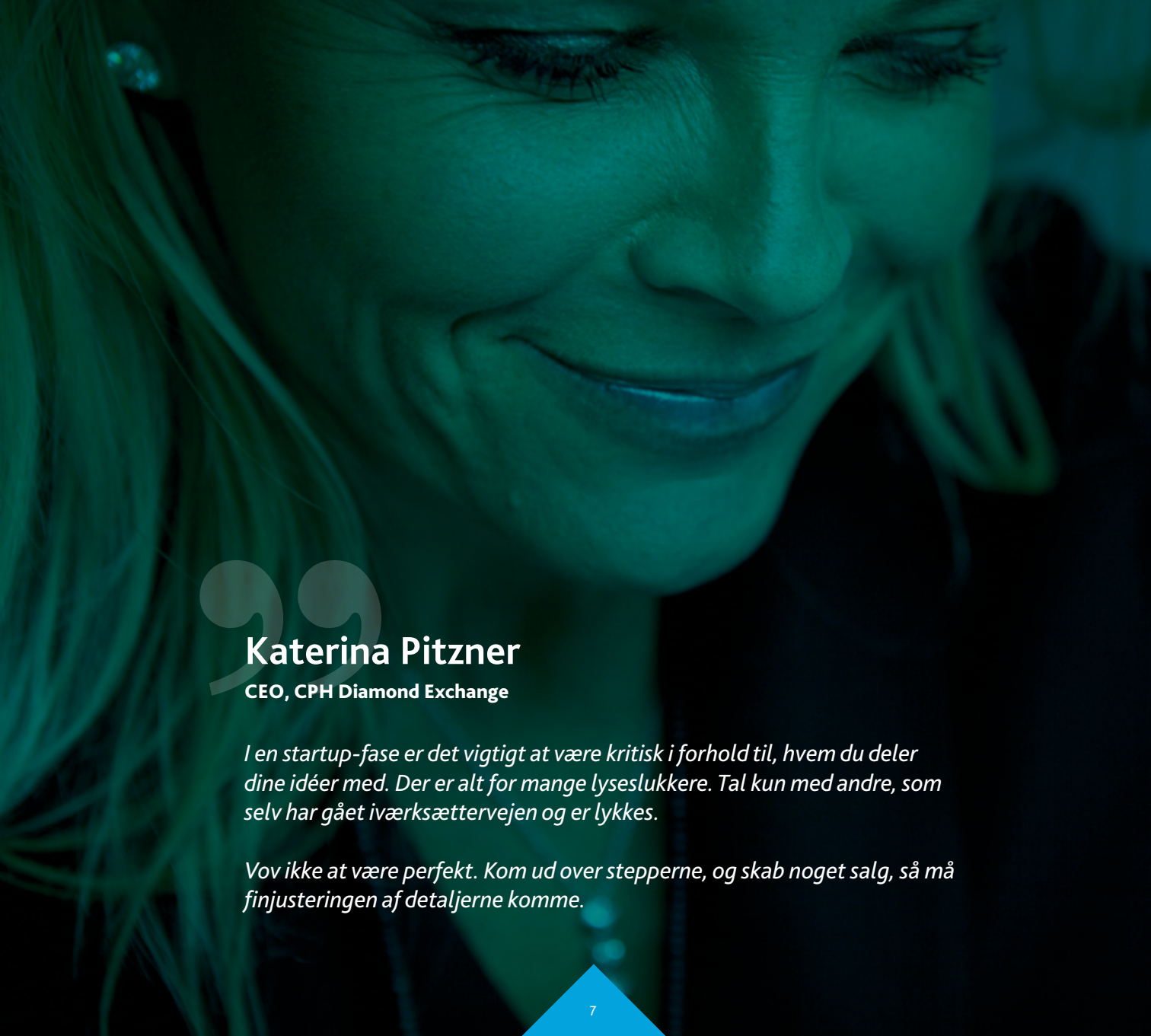
Fastlæg dine + virksomhedens værdier og ansæt efter dem hver gang.

Hold møder på max 30 minutter.

Rekrutter folk til det, du selv er mindre god til. Så kan du bruge tid og ressourcer på det, du er bedst til.

Mangel på likviditet må ikke få dig til at træffe dårlige beslutninger. Løs problemet.

Gode råd indsamlet på Seedster



Katerina Pitzner

CEO, CPH Diamond Exchange

I en startup-fase er det vigtigt at være kritisk i forhold til, hvem du deler dine idéer med. Der er alt for mange lyseslukkere. Tal kun med andre, som selv har gået iværksættervejen og er lykkes.

Vov ikke at være perfekt. Kom ud over stepperne, og skab noget salg, så må finjusteringen af detaljerne komme.

Mathilde Mackowski

Co-founder, Sinful

Undersøg, hvad der driver dig og brug det som din egen lokkemad.

Mærk din sult og lad den styre dig.

Tro på din drøm - hver dag!

FRA IVÆRKSÆTTER TIL IVÆRKSÆTTER

Få talt grundigt med investorer om både upside og downside scenarier. I har meget forskellige interesser, og derfor er det vigtigt, at I forstår hinanden. Det er især relevant, hvis virksomheden pludseligt vokser helt vildt, og der er brug for flere kompetencer, eller hvis tingene ikke går som planlagt og resulterer i en lukning.

Stop på toppen.

Brug penge på rådgivere til de vigtigste dokumenter for din virksomhed – det lønner sig. Gå efter rådgivernes omdømme og ikke efter den billigste rådgiver.

Kend din målgruppe.

Modgang skal gerne gøre dig både klogere og stærkere.

Vær ærlig... og husk den bedste handel er, når alle får noget positivt ud af det.

Hyr en bogholder.

Tag positivt imod konstruktiv kritik.

Hold begge ben på jorden.

Vær optimistisk – men ikke naiv.

Gode råd indsamlet på Seedster

Christian Stadil

CEO/Owner, THORNICO

Problemet

Det er vigtigt at spørge, hvilket problem du løser i markedet. Er det et reelt problem, og er kunderne villige til at betale for, at problemet bliver løst?

Tandbørste-testen

Spørg dig selv, om du - eller nogen du kender – vil bruge produktet/servicen/platformen mere end to eller tre gange? Gør produktet hverdagen nemmere eller verden bedre? Som en tandbørste.

Differentiering

Husk at differentiere dig i markedet. Lav en konkurrentanalyse. Det kan umiddelbart være tillokkende at jagte et blåt ocean, men den farve skyldes oftest, at der ikke er penge at tjene i spacet. Hvis der er konkurrenter i markedet, er det vigtigt at spørge sig selv, hvordan du differentierer dig. Det kan fx være på pris, leveringsmodel, servicemodel, brand, design eller produktfunktion.

Know your numbers

Kend dine tal. Mange iværksættere kender ikke deres tal, men det er noget af det allervigstigste.

Team

Tænk i team, og omgiv dig med nogle, der supplerer dig på de områder, hvor du ikke selv er ekspert. Vær ikke bange for at give nogle procenter ud af din virksomhed for at få nogle kompetencer med rundt om bordet. Og husk, det er også dejligt at have nogen at dele eventyret med.

Christian Stadil
by Rasmus Mogensen

22

Jesper Bergstrøm

Ekspert i kropssprog

Vær flittig og lav salgsskabende indsatser hver dag.

Find begejstringen frem og elsk dine kunder, så de kan mærke det.

Vær nærværende og stil nysgerrige spørgsmål.

Gør dig umage altid.

FRA IVÆRKSÆTTER TIL IVÆRKSÆTTER

Udarbejdelse af ejeraftale og hvordan en partner kan træde ud af virksomheden undervejs. Inklusiv betaling for andelen. Husk dette, inden der sendes den første faktura.

Skab en kultur ved lederskab.

Der skal være synlige processer og arbejdsgange, så alle kan se, hvad der skal ske som det næste, og hvorfra "produktet" kommer.

Fuck up så mange gange, det er nødvendigt.

Men begå aldrig samme fejl flere gange.

Finder du de rette folk, så skal du turde betale for dem.

Design en overskuelig hjemmeside.

Du er ikke bedre end det team, du har omkring dig.

Masser af små klodge kortsigtede mål vil helt automatisk give en god langsigtet virkning.

Disciplin handler om at vælge imellem, hvad du vil have nu, og hvad du ønsker mest.

Stift et advisory board! (Og det skal ikke være en kaffeklub).

Gode råd indsamlet på Seedster

Casper Blom

Founder, BilligeGolfbolde.dk

Omgiv dig med gode mennesker! Uanset om det er en partner, advokat, leverandør eller revisor, så skal du kun samarbejde med folk, som gør dig glad og giver dig ro i maven.

Og så gå altid efter guldet.

– Just fucking do it!

Rune Green

Humorist

Husk at bruge selvironi, når du taler med andre. Det er afvæbnende og viser overskud.

Ilse Jacobsen

Founder, ILSE JACOBSEN

Det er viljen, som skaber styrken til at kunne.

Preben Braagaard

Founder og ejer, Coachers

Tre gode råd til salg:
Når dine kunder fremsætter et krav, så stil altid en modbetingelse.

Når du kontakter en ny potentiel kunde, skal du vide, hvorfor du kontakter netop ham/hende, så din pitch ikke bliver generel.

Hvis kunden ønsker rabat i en forhandling, så giv altid noget andet, der skaber mere værdi og koster dig mindre.

FRA IVÆRKSÆTTER TIL IVÆRKSÆTTER

Altid forbedre den måde, I arbejder på.

Dit team er det vigtigste.

Husk at sætte tid af til ledelse.

Pas på, at du ikke stirrer dig blind på din egen måde at gøre tingene på.

Brug produkt road map. Du kan ikke lave det hele på en gang, og du skal sørge for at lave tingene i rigtig rækkefølge.

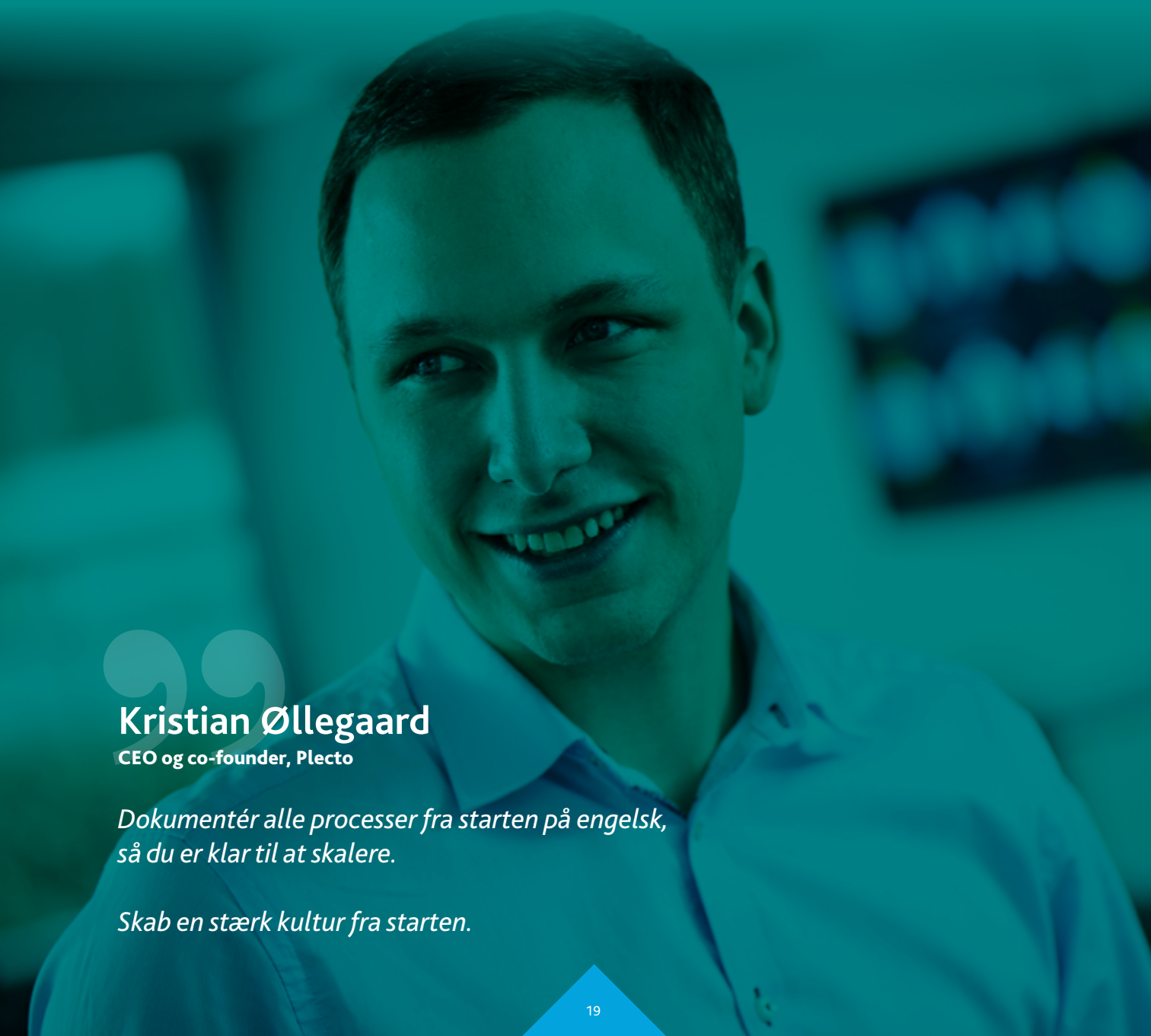
Netværk er vejen frem!

Husk skattekredit-ordningen.

Brug dit netværk, når du skal finde sam-arbejdspartnere.

Hvis dine medarbejdere ikke brænder for deres arbejde, brænder de for noget andet, mens de tilbringer 37 timer om ugen i din virksomhed.

Gode råd indsamlet på Seedster



Kristian Øllegaard
CEO og co-founder, Plecto

Dokumentér alle processer fra starten på engelsk, så du er klar til at skalere.

Skab en stærk kultur fra starten.

Morten Larsen

Founder, Hungry Group

Snak mindre – eksekver mere.
Få dig en advisor tidligt.

FRA IVÆRKSÆTTER TIL IVÆRKSÆTTER

God finans-rapportering er også vigtigt for startups.

Husk at definere, hvad succes er for dig.

Når du bliver stillet overfor to valg, så husk at du altid har en tredje valg-mulighed.

Giv dine kerne-medarbejdere EJERSKAB!

Inden du siger ja til et møde, så find ud af, om ikke det kan klares med én eller 10 mails. Det er langt mere effektivt.

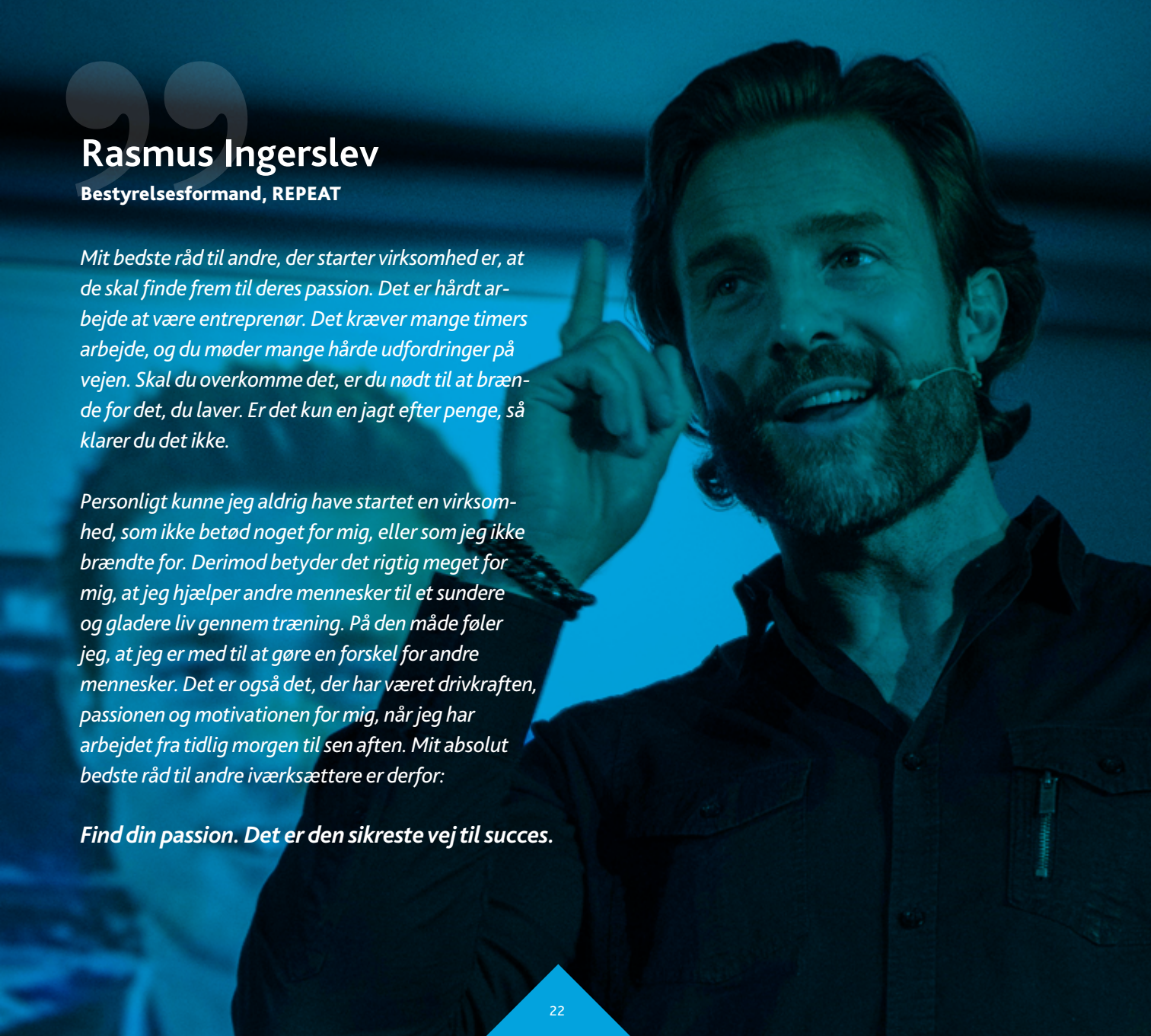
Aldrig give op! Også selvom det ser sort ud.

Lyt til din mavefornem-melse.

Søg kompetent rådgivning!

Kend dig selv! og din partner(e)!

Gode råd indsamlet på Seedster



Rasmus Ingerslev

Bestyrelsesformand, REPEAT

Mit bedste råd til andre, der starter virksomhed er, at de skal finde frem til deres passion. Det er hårdt arbejde at være entreprenør. Det kræver mange timers arbejde, og du møder mange hårde udfordringer på vejen. Skal du overkomme det, er du nødt til at brænde for det, du laver. Er det kun en jagt efter penge, så klarer du det ikke.

Personligt kunne jeg aldrig have startet en virksomhed, som ikke betød noget for mig, eller som jeg ikke brændte for. Derimod betyder det rigtig meget for mig, at jeg hjælper andre mennesker til et sundere og gladere liv gennem træning. På den måde føler jeg, at jeg er med til at gøre en forskel for andre mennesker. Det er også det, der har været drivkraften, passionen og motivationen for mig, når jeg har arbejdet fra tidlig morgen til sen aften. Mit absolut bedste råd til andre iværksættere er derfor:

Find din passion. Det er den sikreste vej til succes.

FRA IVÆRKSÆTTER TIL IVÆRKSÆTTER

Team is king!

Fokus fokus fokus.

Sørg for at have styr på dit marked, din forretningsmodel, dit team og din traction!

Ha' det sjovt.

Find dig en partner, der kompenserer dig godt.

Få en bestyrelse eller advisory board.

Specielt hvis du er alene!

Husk at være offline – også til møder.

Hvis det er umuligt, så må jeg gøre det selv.

Giv uden forventning om at få...

Husk et stærkt netværk!

Gode råd indsamlet på Seedster

FRA IVÆRKSÆTTER TIL IVÆRKSÆTTER

Vær dig selv og husk at holde fri.

If you can dream it you can do it!

Vilje slår talent!

Fokus på den gode kunde-oplevelse.

Omgiv dig med folk der også kan give dig modspil.

Vær opmærksom på de mange nye regler inden for persondatalovgivningen. Ellers kan det blive dyrt.

If you put your mind to it you can accomplish anything.

Brug dit netværk, når du skal finde samarbejdspartnere.

I dag er den første dag i resten af dit liv.

Gode råd indsamlet på Seedster

Jacob Jørgensen

Kommerciel direktør, FCM

Tre gode råd til relationssalg

Kom i de rigtige netværk. Udvælg dine netværk ud fra, hvor dine produkter eller ydelser vil have potentielt flest kunder. Men lad være med at overtænke – kom hellere afsted i dag end i morgen, og meld dig hellere ind i ét netværk for meget end ét for lidt.

Hav empati. Du skal forstå, hvornår du skal være afvæbnende, og hvornår du kan forsøge at sælge. Det er vigtigt, at du giver noget til fællesskabet, før du tager.

Hak til og vær insisterende uden at være irriterende.

Heini Zachariassen

Founder, Vivino

Vær utålmodig på den korte bane, men tålmodig på den lange bane.

Nick Traulsen og Patrick Wolfgang

Founders, The Marketing Guy

- *Marketing handler om at skille sig ud og om at blive husket. Kunderne skal huske dig og din service eller dit produkt. Du skal helst skille dig så meget ud, at de også vil fortælle andre om dig.*
- *Vær ikke bange for at prøve nogle ting af. Du kommer ikke i en shitstorm, medmindre du er et stort brand. De fleste personer tænker på din virksomhed 0,0001% af deres liv, så hvis du går lidt over stregen, eller hvis du træder lidt ved siden af i en annonce, så har folk glemt det i morgen.*
- *Split-test så meget du kan. Facebook giver en unik mulighed for at split-teste hurtigt og effektivt. Brug det til at teste salgsargumenter, visuel identitet og din kommunikation*

7 GODE RÅD FRA BDO

Det er vigtigt, at du skaber et godt fundament
at starte din virksomhed op på.

Har du arbejdet grundigt med de efterfølgende
7 gode råd, er du godt på vej.

1. RÅD

Gør dig klart, om du er parat

Drømmen om at blive selvstændig kan være diffus i starten. Derfor er det vigtigt at gå ind i det med åbne øjne og være bevidst om, hvad du gør og hvorfor.

- Har du et godt produkt eller ydelse, og er der marked for det?
- Hvor meget tid er du parat til at lægge i det?
- Hvad er dine styrker og svagheder i forhold til at være selvstændig?
- Har du familie? Hvis ja, har du forventningsafstemt med dem - og er de med på idéen?

2. RÅD

Sæt ord på din forretning

Du har måske hørt det før: Lav en forretningsplan.
Hos BDO oplever vi, at en forretningsplan kan være lidt af en udfordring for dig, der gerne vil starte virksomhed - men ikke desto mindre ER det et godt råd.

En forretningsplan kan få stor betydning for din videre færd, fordi den giver både dig og andre, fx banker og investorer, overblik over, hvordan du vil drive din forretning.

Forretningsplanen beskriver blandt andet:

- Hvad laver din virksomhed?
- Hvem er dine kunder?
- Hvad kan du, som dine konkurrenter ikke kan?
- Hvad koster dine varer, og hvad har de kostet dig?
- Hvad vil du opnå på længere sigt - og hvordan?
- Hvem skal hjælpe dig?

3. RÅD

Sæt tal på din forretning

I forretningsplanen sætter du også tal på dine idéer. Du skal opstille et realistisk budget, der groft sagt fortæller, hvor meget din virksomhed skal tjene, for at det hele løber rundt.
Typisk indeholder forretningsplanen følgende budgetter:

Et etableringsbudget, der viser, hvor mange penge du skal bruge for at kunne starte virksomheden op.
Et driftsbudget, der viser, hvilke indtægter og udgifter virksomheden forventes at få.
Et likviditetsbudget, der viser, hvilke beløb der forventes at gå ind og ud af kontoen måned for måned.
Likviditetsbudgettet viser altså, hvor presset bankbogen bliver i løbet af året
- og dermed også om du får brug for en kassekredit eller andre lån.

Et statusbudget, som er en oversigt over din virksomheds aktiver og passiver.
Aktiverne er virksomhedens værdier, fx varelager, anlægsaktiver, maskiner, biler, penge på kontoen og tilgodehavender. Passiverne viser, hvordan dine aktiver er finansieret, fx ved indskud i virksomheden eller lån. I et statusbudget skal der altid være balance mellem aktiver og passiver.

Vi kan hjælpe dig med forretningsplanen

Forretningsplanen er forudsætningen for, at du kan skabe den tryghed om din kommende virksomhed, som du i første omgang giver afkald på. Derfor kan vi kun anbefale dig at tage os med på råd.
Vi kan hjælpe dig med at opstille et korrekt og realistisk budget, der tager højde for mest muligt, så du står med det bedst mulige fundament for din fremtidige virksomhed.

4. RÅD

Giv din virksomhed et navn og et hjem
Måske har du allerede fundet det perfekte navn og logo til din nye virksomhed - et, der på en god måde formidler din virksomheds identitet. Det er også et must med et passende domæne og/eller en firmaprofil på de sociale medier.

Husk at undersøge, om domæner og profilnavne er ledige, inden du lægger dig helt fast på firmanavnet.

Har du overvejet, hvilken virksomhedsform dit firma skal have?
De fleste starter op som personligt ejet virksomhed. Det er en enkel måde at registrere firmaet på. Er I flere end én ejer, kan et interessentskab (I/S) være en mulighed.

De mest anvendte virksomhedsformer er:

- Personligt ejet virksomhed
- Interessentskab = I/S
- Aktieselskab = A/S
- Anpartsselskab = ApS
- Iværksætterselskab = IVS

Valget afhænger typisk af, hvilken sikkerhed du ønsker fx i forbindelse med hæftelse for gælden i virksomheden. Men også beskatningsregler og kapitalkrav spiller ind. Uanset hvad kan BDO hjælpe dig med at finde frem til og oprette den virksomhedsform, der passer bedst til dig og dit firma.

5. RÅD

Få styr på finansieringen

Typisk kan du have brug for lån eller tilskud for at få din virksomhed i gang. Mange selvstændige oplever, at det er blevet sværere at opnå finansiering hos bankerne, men der findes også andre muligheder:

- Vækstfonden
- Business Angels
- Kreditforeninger
- Ventureselskaber

Alternative finansieringsformer kan også være leasing (dvs. leje) af faste anlægsaktiver, så du undgår at binde likviditet - samt factoring, altså indkrævning af betalinger enten via et eksternt firma eller eget økonomisystem.

Indskud på etableringskonto og iværksætterkonto

Du kan naturligvis også vælge at spare op. Her vil en etableringskonto eller iværksætterkonto være en god mulighed, da ordningen sikrer, at du med skattefordel kan spare op til start af egen virksomhed.

Vi kender mulighederne

For at få bedre overblik over aktuelle muligheder for netop din virksomhed, så kontakt os.
Vi kender til både danske og internationale støtteordninger, herunder også i EU-regi.

6. RÅD

Få styr på bogføringen

Med livet som selvstændig følger der også papirarbejde: Fakturering, bogføring af bilag, debitor- og kreditorstyring, momsberegning, indberetninger til SKAT og årsregnskab. Måske har du styr på det hele - eller noget af det. Måske er det alt sammen nyt for dig - og muligvis lidt uoverskueligt. I så fald er du ikke alene.
Næsten hver anden iværksætter oplever skat, moms og anden administration som den største udfordring.

Heldigvis er der hjælp at hente - både i form af digitale løsninger, der letter arbejdet og konkret rådgivning. Vi kan hjælpe dig med begge dele. Blandt andet har vi gjort det let at bogføre bilag ved at scanne dem med mobiltelefonen. Du kan blive klogere på bdo.dk/online eller ved at hente vores gratis app MIT BDO til iPhone og Android.

Under alle omstændigheder er det vigtigt, at du har en plan for, hvordan du - eller en anden - håndterer det løbende papirarbejde i virksomheden. For mange kan det være en god investering at få BDO med på banen, fordi det i sidste ende giver besparelser i det administrative arbejde.

7. RÅD

Registrér din virksomhed

Nu er du ved at være klar til at registrere din virksomhed og få et CVR-nummer.
Det foregår på virk.dk, hvor du logger ind med NemID. Det er nemt at oprette virksomhed
- dog skal du tage stilling til et par ting undervejs:

- Sæt kryds ved Momsregistrering, hvis du forventer at omsætte for over 50.000 kr. om året.
- Sæt kryds ved Lønsumsafgift, hvis du sælger momsfrie ydelser. Det gælder fx fysioterapeuter, hyrevognmænd, undervisere, læger og alternative behandlere, som lever op til Skattestyrelsens uddannelseskrav.
- Du kan læse mere om Lønsumsafgift på skat.dk/lønsum.
- Når du har registreret din virksomhed, kan du bestille en NemID medarbejdersignatur og opsætte en digital postkasse, så du kan kommunikere med det offentlige.
- Fra registreringstidspunktet skal du opkræve og afregne moms og afgifter til Skattestyrelsen. Det foregår på skat.dk, hvor du tilmelder dig TastSelv Erhverv.

TO VIGTIGE ISSUES I EN DIGITAL VIRKELIGHED

GDPR

GDPR dækker over persondataforordningen også kaldt databeskyttelsesforordningen. De nye regler, der er trådt i kraft i maj 2018, har til formål at beskytte personfølsomme oplysninger. Det gælder de informationer, der direkte eller indirekte kan føre til eller identificere en person. Overholder din virksomhed ikke de nye regler, kan konsekvensen være påbud og bøder.

Når du indsamler data, bliver du dataansvarlig, og det betyder, at du skal have dokumentation for, hvordan du og din virksomhed behandler personoplysninger for dine ansatte, leverandører, kunder m.fl.

Vores anbefaling til dig er, at du har styr på følgende:

- Oversigt over aktiviteter, hvori der indgår persondata.
- Information til kunder og medarbejdere om, hvilke informationer om dem du behandler og med hvilket formål.
- Aftale med databehandlere, som behandler persondata på dine vegne. Det kan fx være en hostingpartner, der driver dine IT-løsninger.
- Din datasikkerhed. Det er dit ansvar at sikre, at det kun er dem, der har et arbejdsbetinget behov, som får adgang til de persondata, din virksomhed behandler.
- Du skal håndtere de registreredes rettigheder og give mulighed for:
  1. At give indsigt i hvilke data du har om dem og hvorfor.
  2. At få rettet informationerne.
  3. At få slettet informationerne med mindre du har et retskrav mod vedkommende.
  4. At begrænse din brug af deres data.
  5. At få udleveret informationerne.
  6. At gøre indsigelse mod din indsamling og behandling af persondata.

Et godt råd:

"Indsaml kun informationer på kunder, medarbejdere og interessenter, der er nødvendig for, at du kan levere din service eller dine produkter. Hvis du vil sende information eller tilbud via e-mail, skal du forud have samtykke fra modtageren. Et samtykke skal altid være frivilligt og betingelsesløst, og det skal altid kunne tilbagekaldes."

Cyber Security

Vi lever i dag i en verden, hvor vi dagligt kommunikerer digitalt med hinanden via IOT-enheder. Men det er ikke kun vores kommunikation, der er blevet digital. Vi handler også med hinanden digitalt som aldrig før. Det medfører en række udfordringer, som du skal være opmærksom på.

Datakommunikation bliver i stigende grad styret via apps og andre softwaresystemer over nettet. Det betyder, at du skal passe omhyggeligt på dine data for at sikre, at du, dine medarbejdere, dine kunder m.fl. ikke bliver udsat for identitetstyveri, afpresning, økonomisk svindel eller andet ubehageligt. Det kan nemlig være et resultat af, at dine data havner i de forkerte hænder.

Vi anbefaler derfor, at du får god og professionel rådgivning om det minimum af sikkerhedsforanstaltninger, som din virksomhed skal have implementeret for at beskytte dine data mod cyberkriminelle.

Vi anbefaler startup-virksomheder at fokusere på følgende:

- Gennemfør sikkerhedstesten (17 spørgsmål) på https://startvaekst.virk.dk/sikkerhedstjekket.
- Husk at følge rådene fra OWASP - www.owasp.org - for at holde styr på sikkerheden, når du udvikler applikationer.
- Få altid din kode sikkerhedstestet inden go-live, og vær som minimum sikker på, at du har taget højde for OWASP Top 10 sårbarheder.
- Det er ikke kun den tekniske sikkerhed som på et givent tidspunkt skal være på plads. Løbende risikostyring og interne kontroller er et vigtigt element i en sikker virksomhed.
- Din sikkerhed er ikke stærkere end det svageste led – husk at sikre, at dine leverandører har dokumenterbart styr på sikkerheden.
- Overvej at tegne en cyberforsikring, som kan dække de dyre omkostninger ved et angreb. Det er billigere, end du tror.
- Husk altid at tage backup af dine data og systemer og verficer at din backup kan læses.
- Brug 2-faktor autentifikation ved adgang til dine data og systemer - som minimum ved Remote adgang.
- Sørg for at installere kritiske sikkerhedspatches inden for et par dage efter release.
- Gør brug af SPF of DMARC for at undgå spoofing af din virksomheds mailadresse.
- Brug ikke samme password på forskellige tjenester, på internettet og på arbejdspladsen.
- Udfør kontrol af sikkerheden på IT-området - helt på linje med brandøvelser. Start evt. med BDO's opstartscheck første gang.

BDO KAN HJÆLPE DIG GENNEM ALLE FASER AF DIN IVÆRKSÆTTERREJSE

I opstartsfasen handler det om at komme godt fra land som iværksætter og ny virksomhedsejer. BDO's rådgivere og specialister kan blandt andet hjælpe dig og din startup-virksomhed med at få styr på forretningsplanen, strategien og budgettet.

Når du er kommet godt i gang med din startup, handler det om at sikre og optimere den daglige drift af din virksomhed. Det kan fx være en god idé at få hjælp til administration som bogføring og løn samt regnskab og revision. Det kan spare dig for tid og ressourcer, så du kan fokusere på kerneforretningen og det, du er bedst til.

Efter du har fået styr på driften, bør du overveje dit næste skridt, der kan skabe mervækst og udvikle din forretning.

Det kan være ekspansion til nye markeder eller lande, køb af virksomhed eller et evt. salg af din virksomhed.

Uanset dine ambitioner og ønsker, kan vi hjælpe dig med at udvikle din forretning i den rigtige retning og sikre fortsat vækst.

Gå på opdagelse i BDO's online univers for startups og iværksættere. Her har vi samlet relevant viden og inspiration.

Du kan også kontakte os og få en times gratis og uforpligtende rådgivning.

WWW.BDOSTARTUP.DK

Har du spørgsmål eller brug for et godt råd?

Kontakt:
Sofie Renzius Andreasen
Mobil: 41 96 19 05
E-mail: san@bdo.dk

www.bdostartup.dk

GODE RÅD ER NOGET, VI DELER

Marts 2019
Copyright © BDO Statsautoriseret revisionsaktieselskab
Alle rettigheder forbeholdes. Mekanisk, fotografisk, elektronisk eller anden form for gengivelse eller mangfoldiggørelse af denne publikation eller dele heraf er ikke tilladt uden BDO's skriftlige samtykke ifølge gældende dansk lov om ophavsret.
Undtaget herfra er korte uddrag til brug for omtale.

BDO Statsautoriseret revisionsaktieselskab, en danskejet rådgivnings- og revisionsvirksomhed, er medlem af BDO International Limited - et UK -baseret selskab med begrænset hæftelse - og del af det internationale BDO netværk bestående af uafhængige medlemsfirmaer. BDO er varemærke for både BDO netværket og for alle BDO medlemsfirmaerne. BDO i Danmark beskæftiger mere end 1.200 medarbejdere, mens det verdensomspændende BDO netværk har ca. 80.000 medarbejdere i mere end 160 lande.