

Bootstrapping: Start din virksomhed, uden startkapital!



RESUMÉ

Bootstrapping handler om at starte din virksomhed helt uden kapital. Med denne strategi medfølger mange begrænsninger og krav, men det fordrer kreativitet og mindsker risici - og så kan du springe den svære finansieringsproces over! Før du kan bestræbe dig på at følge denne model, skal du spørge dig selv om to ting: har du kompetencerne til det, og kan du sikre kunder nok til at dække de omkostninger, der kommer undervejs?

Enbootstrapstartup – det vil sige en virksomhed næsten uden startkapital - er en opstartsstrategi, der kan have mange fordele.

Den mest åbenlyse af fordelene er, at den økonomiske risiko ved bootstrapping er meget lavere, end hvis man finansierer sig igennem egenkapital eller gæld. Samtidig sparer man også masser af tid i forhold til finansiering gennem ekstern startkapital, eftersom man kan springe finansieringsprocessen over. Udover dette tillader bootstrapping ejeren at beholde kontrollen over sin egen virksomhed, samtidig med at manglen på økonomiske midler tvinger ejeren til at tænke kreativt. Hvis den kreativitet bliver en del af virksomhedskulturen, vil det føre til en langvarig konkurrencefordel, idet virksomheden vil være i stand til at løse centrale problemer med begrænsede ressourcer.

En bootstrap startup strategi er dog ikke den bedste løsning for alle. Uden startkapital er der mange begrænsninger, og det stiller store krav til en virksomhedsejer. Hvis man ikke er specielt kreativ eller ekstremt dygtig til at få mest mulig ud af enhver situation, bør man hellere bruge energi på at fremskaffe startkapital inden man går i gang.

I kapital-intensive brancher vil en bootstrap startup strategi sandsynligvis ikke være mulig. En undtagelse er, hvis man kan sikre tidlige salg, som sikrer positive pengestrømme i startfasen af virksomhedens eksistens. I brancher uden

store faste omkostninger, som f.eks. konsulentbranchen, kan man derimod nå langt uden meget kapital.

Så skal din nye virksomhed være en bootstrap startup?

For at få svar på dette bør du først finde ud af, om du som person er kreativ og dygtig nok til at udnytte dine tilgængelige ressourcer så de giver maksimalt udbytte. Du skal også have en klar idé om, hvad dine største omkostninger vil være, og om det i det hele taget er muligt at skære ned på faste omkostninger. Ved f.eks. at outsource dine forretningsprocesser kan du minimere behovet for startkapital, eftersom dine omkostninger skifter fra at være faste til variable omkostninger.

Derudover skal du vide, om du tidligt i opstartsprocessen kan sikre kunder nok til, at din virksomhed ikke løber tør for penge. I praksis indebærer det, at du kan sælge selve idéen om din virksomhed til potentielle kunder, hvilket forudsætter, at du fremstår som tillidsfuld og seriøs. Hvis du kan svare ja på alle disse spørgsmål, kan bootstrapping være en god strategi at følge. Til det formål kan det være en god idé at læse mere om hvordan du optimalt strukturerer og pitcher dine idéer.

Kom videre med finansiering

Med de kvaliteter kan det være smart at bruge en bootstrap

startup strategi til at opbygge den kreative kompetence i din virksomhed uden startkapital. Når du så kommer til et punkt, hvor du har faste kunder og en relativt tryk fremtidig pengestrøm, vil det være på tide at lede efter investeringskapital. Det kan enten foregå gennem egenkapitals-finansiering eller gennem gældsfinansiering. Et eksempel her er et virksomhedslån. Uanset hvordan du ender med at få kapital ind, handler det om at bruge dine kreative kompetencer samt dine nye økonomiske ressourcer til at sikre varig vækst i din virksomhed og føre den til det næste niveau.