

Du kan likna ett riskkapital i ett UF-företag med ett aktiekapital i ett aktiebolag. Någon person, en riskkapitalist, är intresserad av dig som entreprenör, tror på din affärsidé och är därmed villig att satsa pengar i ditt företag.

Varför i ditt företag kanske du undrar? Det har med dig som person, din affärsidé och din införsäljning att göra. Är du bra på att kommunicera företagets goda argument kommer din omgivning att tro på dig som person [entreprenör], din affärsidé och vara villiga att satsa några kronor i ditt företag.

Om ditt företag, mot förmodan, skulle gå med förlust är det inte du och dina medarbetare som förlorar ert satsade kapital utan det är riskkapitalisternas pengar som försvinner.

När du lyckas involvera riskkapitalister i företaget innebär det att du har fler delägare som utan tvekan har intresse av att företaget ska gå bra. En naturlig riskkapitalist borde vara din rådgivare.

Observera att du enbart får sälja riskkapital för maximalt 15 000 kr när företaget är registrerat och du får lov att sälja riskkapital för max 300 kr före ditt UF-företag är registrerat. Det motsvarar registreringsavgiften till UF.

Startkapital

Ett företag kan behöva nytt kapital vid olika punkter på sin tidshorisont. Det mest normala är när företaget startar upp sin verksamhet. Men ditt företag kan även ha behov av nytt kapital vid en större investering efter någon några månader.

När du startar upp din verksamhet behöver du oftast pengar till investeringar [investeringskapital] och till den löpande verksamhet som t ex löner, hyror, el, porto och telefon [rörelsekapital].

Företaget behöver kapital eftersom utbetalningarna ska betalas före kundernas inbetalningar. Du har många utbetalningar före du kan köpa in och sälja din produkt och därmed erhålla betalning från kunderna.

Möjliga källor att ösa ur

När du driver ett UF-företag och har behov av externt kapital kan du välja mellan ett antal olika varianter. Det bästa är att sälja till konsument då du erhåller pengarna snabbt.

Jobba extra

Du kan även satsa egna pengar i ditt UF-företag. Pengarna kan du generera under kvällar och helger genom att t ex erbjuda hemnära tjänster såsom gräsklippning, biltvätt, barnpassning, hjälp med läxor eller datorsupport. Eftersom det finns ett antal andra medarbetare i företaget kan ni få ihop pengar relativt snabbt.

Sponsring

Om du har kontakter går det även att få "riktiga" företag att sponsra din verksamhet. Det innebär att ditt företag positionerar [visar upp] din samarbetspartner på t ex flygblad, affischer, webbplatsen eller liknande.

Kommission

En försäljningskanal som har fått mer utrymme under de senaste åren är försäljning via kommission. Det innebär att du bara betalar för de varor du lyckats sälja.

Kommissionsförsäljning är en vanlig form på t ex bensinstationer, second-hand butiker och övriga mindre butiker e t c.

Du kan även arbeta med kommission på motsatt håll. Det innebär att du har lättare att sälja dina produkter eftersom din kund endast betalar för inköpet på de varor han lyckats sälja för din räkning.

Alla lån är förbjudna

Det är viktigt att du inte tar några lån i ert UF-företag eftersom du är solidariskt [lika ansvar för alla] och personligen ansvarig. Det innebär att du ska be-tala av lånet om företaget inte skulle gå så bra som du budgeterat.

Egen insättning

Eftersom alla lån är förbjudna gäller även det egen insättning, d v s när du lägger ut egna pengar när du t ex ska köpa frimärken eller annat kontorsmaterial. Om så sker gäller det att det tas ut från företagets kassa/bank samma dag.

Om dina utlånade pengar ackumuleras, [växer] kan det vara så att du förlorar dina pengar om företagets pengar tar slut. detta får inte ske.

Inga unga entreprenörer får förlora privata pengar under sitt UF-år.