# IT och Verkstadsbolag, Eget företag

*Namn: William Axelsson, Julius Åberg, Elias Ulén Pnr: 900126, 920428, 920826 Klassgrupp: 4*

## Tillverkningsföretag, Monark Exercise AB

*Affärsidé*

Monark Exercise tillverkar främst cyklar, specialcyklar och andra transportmedel. Dessa produkter säljs och distribueras ur ett attraktivt sortiment.

Genom att ha en hög servicenivå, fokusera på kunden och ha tydliga kvalitetsmål parallellt med ett aktivt förbättringsarbete skall Monark uppnå kundens förväntningar. Kunden ska kunna räkna med kvalité, service och säkerhet när det gäller leverans.

## IT företag, Barret AB

*Affärsidé*

Barret startade 1997 med inriktning på den avreglerade telekommarknaden med att vara teknisk support och driftpartner åt nyetablerade telebolag. Barrets verksamhet jobbar med att kombinera fördelarna från telekom i form av strukturerat arbetsätt och IT med en flexibel och modern teknik.

De var tidiga i branschen med inriktningen att leverera IT som en tjänst, vilket är en av anledningarna till deras framgång. Barret har som ambition att de ska vara enkla att samarbeta med och att kunderna ska kunna lita på deras åtaganden.

## Analys Tillverkningsföretag mot IT-företag

Monark presenterar verksamhetens inriktning och syfte på ett tydligt sätt. I beskrivningen av affärsidén finns det klara riktlinjer om vad som kunden kan förvänta sig. Den inre affärsidén är inte lätt att uppfatta, det framgår inte hur företaget i sig ska gå tillväga för att tillfredställa kundernas behov.

Barrets affärsidé är i vår mening lättförstådd och på sitt sätt simpel. De sätter klara mål med vad företagets uppgifter är, var i marknadsvärlden de vill driva sin verksamhet och hur de levererar sin tjänst till en tydligt definierad kundkrets.

Jämför man dessa två anser vi att Barret har en tydligare inre affärsidé, de beskriver mer genomgående hur tjänsten levereras. Kanske är det inte lika angeläget för ett tillverkningsföretag att ha en tydlig inre affärsidé då slutprodukten är det som spelar roll för kunden. En IT-tjänst levereras inte på samma sätt som en produkt säljs och då är det viktigt för kunden att känna till den inre affärsidén, att IT-tjänsten levereras på ett korrekt och kostnadseffektivt sätt.

Båda företagen har tydliga övergripande affärsidéer som speglar deras ambitioner, mål och hur de planerar att utvecklas som företag.

## Webdesigners Handelsbolag

Vi designar och levererar websidor / webhotell till företag/privatpersoner för kommersiellt bruk. Webdesigners HB erbjuder en kostnadseffektiv och modern lösning inom webdesign. Vi strävar mot att bli det ledande företaget inom branscher med hjälp av realistiskt uppsatta mål för vår verksamhet. Våra viktigaste resurser är våra flitiga, kunniga och trevliga anställda. Vi brinner för det vi gör och levererar med passion. Vår mission är simpel... “Webdesign with passion and fashion”.

Efter vi nått ut till vår tänkta marknad och skapat en kundkrets planerar vi att ha viss konkurrenskraft även fast vi är ett nyetablerat företag. Detta kommer vi försöka uppnå genom att arbeta effektivt och leverara med kvalitet samtidigt som vi har låga priser i jämförelse med den befintliga marknaden.

Vi riktar vår verksamhet till privata och stora företag som vill skapa/uppdatera en/ett websida/webhotell för att nå ut till fler kunder. I reklam eller försäljningssyfte kan Webdesigners Handelsbolag bygga eller förbättra en internetsida åt våra kunder. Nära samarbete med kunden och noggrannhet med kundens behov är mycket viktigt för oss då service är någonting vi prioriterar. Vi skräddarsyr och anpassar designen efter de behov kundens marknad och kundkrets ställer.

Kostnaden för utfört arbete beror på storleken av projektet. Estimerad nedlagd tid, möten och eventuella kostnader för mjukvara ligger som grund till de slutgiltliga priset. Vi är ett team som gemensamt jobbar med uppgifter för att nå den höga standard vi strävar efter i våra slutliga produkter. Efter en grundsida har blivit etablerad förfrågas kunden om produkten ska fortsätta utvecklas i samma riktlinje och om den bygger mot det tänkta slutresultatet.

Produktionskostnaderna för att driva företaget är anmärkningsbart små, utöver löner kommer kostnaderna att vara hårdvara eller mjukvara om det krävs för att tillfredsställa den eventuelle kundens behov. Lönsamhetspotentialen i vår verksamhet är bra tack vare de låga resursinsatser vi har. Trots detta eftersträvar vi ett resultat som vi är tillfredställda med som företag.

## Analys och reflektion

Vi har etablerat oss som ett handelsbolag för att vår organisation inte kräver något stort startkapital. Detta på grund av de låga produktionskostnader vi har för att driva vår verksamhet.

Alla delägare har samma ansvar inom företaget, vilket huvudsakligen menar att de är personligt ansvariga för avtal och skulder. Handelsbolaget själv är en juridisk enhet, vilket vi anser är en fördel för vårt företag.

Den finansiering vi söker är tänkt att användas till marknadsföring av bolaget genom reklam.

Att starta som ett kommanditbolag tilltalar inte oss med tanke på att vi tre som delägare vill ha samma ansvar, gå in med samma insats och spendera lika mycket tid i företaget. Aktiebolag är inget lämpligt för oss eftersom aktiekapitalet är något vi ser som en onödig faktor. Förutom det så tycker vi handelsbolag är mer passande för att det inte kräver några större investeringar.

## Källor:

*Barrets hemsida. Hämtad: 2012-09-15 från:*

[*http://www.barret.se/*](http://www.barret.se/)

*Monark exercises hemsida. Hämtad: 2012-09-15 från:*

[*http://www.monarkexercise.se/*](http://www.monarkexercise.se/)

*Skärvad, P., Olsson, J. (2007): Företagsekonomi - en introduktion. 1:a uppl. Malmö: Författarna och Liber AB. ISBN: 9789147086146. 224 s.*