

Startvejledning – En service fra Erhvervshus Midtjylland

Kunst og håndværk

Om at starte op som kunstner

Er du kreativ, og nyder du at skabe flotte ting med dine hænder? Vil du gerne leve af at skabe kunst, og er du klar til at kaste dig ud i en anderledes, men kreativ hverdag?

I dag arbejder mange mennesker med kunst og kunsthåndværk, og kreativiteten blomstrer. Ofte er det dog en bibeskæftigelse ved siden af jobbet. Kun omkring en tiendedel af kunstnerne kan leve af deres kunst, men mange er faktisk så tændte af deres fag og deres kunst, at de gerne vil bruge mere tid på det – og gøre det til deres levevej.

Hvis du vil leve anstændigt af din kunst, kræver det, at du betragter dig selv som indehaver af en virksomhed. Det giver anledning til mange overvejelser, og i denne startvejledning kan du finde svar på mange af dine spørgsmål. Derudover giver vi dig nogle tips og ideer, som kan hjælpe dig på vejen til at blive kunsthåndværker.

Få svar på dine spørgsmål om opstart

Startvejledningen er en service fra Erhvervshus Midtjylland til dig, der overvejer at starte egen virksomhed. Vi ønsker dig god fornøjelse med læsningen og håber, at du både finder svar på dine spørgsmål og bliver motiveret til at tage det næste skridt.

Har du spørgsmål efter, at du har læst denne startvejledning, finder du måske svar på Virksomhedsguiden:

<https://virksomhedsguiden.dk/erhvervsfremme/content/>

Har du brug for sparring, er du altid velkommen til at kontakte Erhvervshus Midtjylland på:

info@erhvervshusmidtjylland.dk eller 70 22 00 76.

Vi glæder os til at høre fra dig!

Startvejledning – En service fra Erhvervshus Midtjylland

Er der "business" i dig?

Men er det overhovedet noget for dig at blive kunsthåndværker og starte en virksomhed? Ved at tage denne lille test, kan du hurtigt se, om du har de fornødne kompetencer:

		Helt sikkert	Som regel	I tvivl
1	Jeg kan lide at snakke med folk			
2	Jeg forstår købernes motiver, når de køber kunst og kunsthåndværk			
3	Jeg har blik for, hvad der er oppe i tiden			
4	Jeg har mange kontakter til meningsdannere og medier			
5	Jeg har ikke noget imod at arbejde, når andre har fri			
6	Jeg kan leve med, at indtjeningen svinger			
7	Min familie er med på ideen			
8	Jeg er god til at planlægge og organisere			
9	Jeg kender nogen i branchen, som kan hjælpe mig, hvis det skulle være			
10	Jeg er god til at motivere mig selv			
11	Jeg kan rationalisere og effektivisere mit arbejde			
12	Jeg bliver ikke sur, når køberne forstyrrer mit arbejde			
13	Jeg har mange ideer, også på den kommercielle front			
14	Jeg er god til at tage ved lære af andre			

Hvis du har mindst 10-11 krydser i "helt sikkert", er der et godt grundlag at gå videre på.

Startvejledning – En service fra Erhvervshus Midtjylland

Hvordan vil du starte?

Der er talrige kunstnere og kunsthåndværkere i Danmark, og der er meget stor konkurrence. Hvis du vil have en solid indkomst, skal du være meget omhyggelig med din planlægning. Afhængig af din produktion og dine ambitioner er der flere måder at starte og udvikle et firma på. Der er fordele og ulemper ved alle måder:

Værksted

Her har du værksted og udsalgssted i ét. Typiske eksempler er glaskunstnere, keramikere og vævere. Fordelen er, at du ikke bare sælger en vare, men også giver kunderne en oplevelse. De kan se, hvordan kunsten produceres, og det kan fremme købelysten. Et åbent værksted kan også holde omkostninger til markedsføring og transport nede.

Ulempen er, at du både skal være producent, entertainer og sælger på én gang. Derudover kan det være svært at koncentrere sig om at producere tilstrækkeligt, når der er mange forstyrrelser. Hvis et værksted skal opnå en solid omsætning, skal det også have en god og central beliggenhed, for eksempel på et livligt sted i en by eller i et turistområde.

Fællesskab

Især i de større byer etableres værksteds- og butiksfællesskaber for kunstnere og kunsthåndværkere. Sammen kan I gå ind i større satsninger og blive til et egentligt oplevelsescenter for kunst. Her kan du også få nytte af gensidig faglig inspiration. Måske kan gruppen få råd til lokaler, som ligger godt, og som trækker mange kunder til.

Ulemperne ved fællesskabet ligger i, at du skal tilpasse dig de andre kunstnere. Måske er der også samlet set større udgifter og dermed et større pres på indtjeningen.

Ordreproduktion

Mange kunstnere og kunsthåndværkere udfører kun opgaver efter ordre. Måske deltager de i konkurrencer om at få opgaver. Det kan være udsmykningsopgaver eller særlige begivenheder, udstillinger m.v., hvor man inviteres til at deltage.

Kunstnere med faste aftaler med gallerier kan også betragtes som ordreproducerende. Fordelen er, at du har mere ro til at folde dit kunstneriske talent ud. Ulempen er, at det kræver stort benarbejde i første omgang at få dit navn slået fast. Du skal "dele" din indkomst med dem, som hjælper dig med at formidle og arrangere.

Serieproduktion

Måske vil du ikke arbejde med unika, men ser muligheder for, at dine designs og forlæg kan indgå i en serieproduktion. I det tilfælde vil din virksomhed i højere grad skulle ind i et "business-to-business" samarbejde.

Dine ideer skal virkeliggøres hos diverse producenter. De har oftest også til opgave at markedsføre og sælge. Fordelen er, at du – hvis du lykkes med et godt produkt – kan få en god royalty over lang tid. Ulempen er, at du i starten skal investere tid og penge uden nødvendigvis at få noget ud af det.

Startvejledning – En service fra Erhvervshus Midtjylland

En god forretningsidé

Lige som alle andre virksomheder skal en kunstner have en god forretningsidé. Du er måske vant til at lægge vægt på den kunstneriske kvalitet, eller måske vil du være nicheorienteret og beskæftige dig med noget, som ingen andre kunstnere gør. Der er også et stort fokus på det at være nyskabende og trendsættende, og det er helt legitimt.

Men for at kunne fokusere din virksomhed og din markedsføring kan du overveje, hvordan netop din kunst og dit kunsthåndværk samtidig opfylder andre behov hos brugerne.

Prøv at gå igennem, om dine kunstneriske frembringelser:

- + Tjener som en smagfuld dekoration, der falder godt ind i omgivelserne
- + Støtter køberens image og "brand", hvad enten det er et firma, en institution eller en person
- + Provokerer til debat, til refleksion eller til at ændre noget
- + Tager den visuelle opmærksomhed væk fra noget mindre heldigt
- + Skaber samhørighed på arbejdspladser, i familier eller lokalsamfund
- + Er frynsegoder til medarbejdere
- + Fungerer som gaveobjekter, der siger noget om giveren
- + Egner sig til at markere begivenheder af symbolsk betydning
- + Hindrer hærværk eller anden uønsket aktivitet
- + Støtter markedsføring af helt andre produkter
- + Letter rengøring eller vedligeholdelse
- + Indgår som et element i oplevelser og underholdning
- + Har en konkret brugsværdi, for eksempel i husholdninger eller i gademiljøer
- + Løser miljømæssige problemer
- + Er godt for psyken eller helbredet

Beliggenhed

Beliggenheden er alfa og omega for et åbent værksted, hvad enten det er individuelt ejet eller drives i fællesskab. Hvis værkstedet ligger rigtigt, er det en reklamesøjle for sig selv. Du må derfor ikke gå på kompromis med beliggenheden. Velbeliggende lokaler er typisk dyrere, men måske betaler det sig rigeligt i længden. Hvis din forretning satser meget på impuls køb, dur en stille sidegade for eksempel ikke.

Det er også vigtigt at se på de andre butikker i nabolaget. De såkaldte latinerkvarterer er eldoradoer for kunst og kunsthåndværk. Områder med vægt på dagligvarer fungerer derimod normalt ikke, da folk her har travlt. Nogle butikcentre og butikstorve – især i turistområder – vil gerne have kunstnere ind til reduceret husleje, fordi det giver liv og variation.

Mange kunstnere og kunsthåndværkere holder til på landet, for eksempel i nedlagte landbrug. Her går kunderne mere efter en "totaloplevelse". Du skal måske servere kaffe og vise produktionen frem. Et værksted langt fra hovedvejen skal annoncere meget for at få en tilstrømning af kunder – medmindre du er et kendt ansigt fra medierne eller har vægt på ordreproduktion.

Når beliggenheden først er valgt, kan du ved hjælp af andre metoder øge opmærksomheden endnu mere. Du kan sørge for flotte skilte og andet blikfang. Værkstedets ydre skal sende de rigtige signaler. Et værksted med dyre varer skal også se "tjekket" ud udefra, og mange værksteder gør meget ud af indretningen. Udstilling, belysning og farver er nemlig af stor psykologisk betydning og hjælper med at få varerne til at tage sig bedst muligt ud.

Startvejledning – En service fra Erhvervshus Midtjylland

Økonomi

Du behøver ikke at satse de store penge, når du starter som kunstner eller kunsthåndværker, da risikoen er mindre end i mange andre brancher. Dette betyder til gengæld mange iværksættere og en hård konkurrence både fra professionelle og amatører.

De fleste kunstnere driver deres virksomhed med en temmelig lille indtjening. Timelønnen er som regel ret lav, og du arbejder mange timer i døgnet. Den eneste måde at rette op på dette er ved at sælge mere og/eller tage en højere pris for din kunst. Du kan også spare på dine udgifter, men de er ofte lave i forvejen. Det er de allerfærreste, som har ansat personale.

Det kan derfor være en rigtig god ide at være meget omhyggelig omkring økonomien. Du skal have et overblik over, hvordan dine økonomiske vilkår ser ud, og det kan du få via et budget. Budgettet skal hvile på de valg, du har taget, om hvilken slags virksomhed, du gerne vil drive. Det er nødvendigt at undersøge efterspørgsel og omkostninger i markedet, for at budgettet kan blive så solidt som muligt. Tag kontakt til mulige leverandører og få priser. Tænk igennem, hvor meget du regner med at kunne sælge på en dag, på en uge og på en måned. Hvor mange kunder kommer der i din virksomhed, og hvad køber de for i gennemsnit?

Måske skal du overveje en supplerende indtægtskilde i opstartsfasen, hvor salget ikke er i fuld omdrejning. I så fald må det gerne være et arbejde, der ligger inden for dit faglige felt og kan understøtte din forretningsidé ved for eksempel at give et godt netværk.

Årsbudget

Her kan du se et eksempel på et årsbudget for en kunstner, der sælger unika:

	Pr. år med moms
Omsætning:	
Omsætning i Galleri A + B + C + D	55.000
Omsætning fra værksted	98.000
Undervisning	45.000
Udsmykningsopgave	25.000
Freelanceopgaver på regning for kollega	<u>55.000</u>
I alt	278.000
Omkostninger ved driften:	
Indkøb af materialer	34.000
Husleje og lokaleomkostninger	32.000
Administration, forsikringer m.v.	15.000
Drift af bil	20.000
Markedsføring og foreninger	15.000
Andet	<u>10.000</u>
I alt	126.000
Overskud (Omsætning – Drift)	152.000

Startvejledning – En service fra Erhvervshus Midtjylland

Etableringsbudget

Hvis du starter op fra bunden, er det en god idé at lave et etableringsbudget. Det kan for eksempel se således ud (priser er inklusive moms):

Istandsættelse af lokaler:	25.000
Inventar:	31.000
Telefon:	1.200
Logo og skilte:	3.500
Computer:	12.000
Startudgifter til revisor:	5.000
Materialer:	4.800
Diverse:	5.000
I alt:	87.500

Moms

Vær især opmærksom på, at moms- og skattereglerne favoriserer kunstnere. Det kan være en fordel at momsregistrere sig, selv om der ikke er krav om det. Det afhænger af størrelsen på dine materialeudgifter.

Kunstnere, som fremstiller unika, skal først registrere sig, når deres omsætning kommer over 300.000 kr. De kan dog registrere sig frivilligt, hvis de ønsker det. Andre kunstnere, kunsthåndværkere og designere, som ikke producerer unika, skal (moms)registrere sig, hvis deres omsætning er over 50.000 kr. Du må dog gerne registrere dig, før du når en omsætning på 50.000 kr.

Kunstnere, som fremstiller unika er fritaget fra moms. Er der derimod tale om produktion af for eksempel keramikkrus eller et grafisk oplæg til en brochure, skal der lægges 25 % moms oveni prisen.

Kunstnere, der både arbejder med unika og brugsting kan få en differentieret moms. Der skal lægges 5 % moms på salg af unika og de almindelige 25 % moms på brugskunstprodukter. Alligevel kan du trække fuld moms fra alle dine indkøb. Kontakt SKAT i tvivlstilfælde.

Læs mere om kunstneres moms- og skatteregler på Billedkunstnernes Forbund:

<http://www.bkf.dk/aftaler/kunstnermoms-og-almindelig-moms/>

eller på Dansk Kunstnerråds hjemmeside: www.dansk-kunstnerraad.dk.

Hvor kommer pengene fra?

Hvis du vil starte virksomhed, er det en stor fordel, hvis du har sparet noget op. Det kan være, du har mulighed for at tage et lån i dit hus eller din lejlighed for at dække etableringen og de første måneder. Nogle iværksættere kan låne penge i familien.

Mange banker vil gerne hjælpe dig med at finansiere, og du kan også oprette en kassekredit. Hvis du har planer om stor vækst og udvikling, kan du eventuelt søge "vækstkaution", som også tilbydes via bankerne. Du kan læse om disse muligheder på vækstfondens hjemmeside: www.vf.dk. Ved sådanne lån kautionerer staten, hvis man ellers opfylder en række almindelige betingelser. Vær opmærksom på, at alle banker beder om at få detaljerede budgetter og planer.

Der findes ikke offentlige tilskud til investeringer og drift af virksomheder.

Erhvervshus Midtjylland S/I | Åbogade 15, 8200 Aarhus N | Tlf. 70 22 00 76 | info@erhvervshusmidtjylland.dk

Startvejledning – En service fra Erhvervshus Midtjylland

Supplerende dagpenge

Den 1. oktober 2018 er der kommet nye dagpengeregler, som gør det nemmere at starte virksomhed og modtage dagpenge samtidigt. Du kan for eksempel i 30 uger modtage supplerende dagpenge, mens du driver virksomhed, ligesom du har mulighed for at arbejde på fuld tid i virksomheden i en periode uden at modtage dagpenge og dermed sætte dine supplerende dagpenge på pause.

Hvis du er dagpengemodtager og vil starte virksomhed, bør du altid tage kontakt til din A-kasse og blive rådgivet i forhold til din konkrete situation – både når du starter op, og hvis du eventuelt skal lukke virksomheden igen. Prøv eventuelt Krifa's chatbot for at teste din egen situation <https://krifa.dk/fs/dagpenge/chatbot-vejledning>. Billedkunstnerforbundet informerer også om reglerne på hjemmesiden www.bkf.dk.

Støtte til kunst, design og kunsthåndværk

Det er vigtigt for et samfund, at der produceres kunst, og politikerne er klar over, at kun de færreste kunstnere har en økonomi, som de kan leve af. Derfor er der også en stor velvilje over for at hjælpe og støtte kunstnere.

Det er dog de færreste kunstnere, som kommer "på finansloven". Støtten til kunstnermiljøerne er mest indirekte, først og fremmest til markedsføring, promovring, arrangementer, rådgivning og uddannelse. Her er nogle muligheder for støtte:

- + Statens Kunstfond har til formål at fremme danskskabende kunst. Fonden kan yde støtte til alle former for kunstnerisk skabende virksomhed: <https://www.kunst.dk/statens-kunstfond/om-statens-kunstfond/>
- + På Kulturstyrelsen hjemmeside kan man få et samlet overblik over statsstøtte til kunsten: <https://slks.dk/>

Hertil kommer private fonde, legater og priser se Legatbogen: <https://www.legatbogen.dk/>. En del regioner og kommuner har forskellige aktiviteter for kunstnere og kunsthåndværkere, primært promovring og markedsføring af forskellig art. Spørg i kulturforvaltningen eller på erhvervsvfremmekontoret i regionen eller kommunen.

Der er i dag mulighed for at virksomheder kan købe original kunst og trække udgiften fra i virksomhedens regnskab. Købte kunstværker kan afskrives med 25% årligt på linje med virksomhedens andre driftsmidler.

Kommission

Utrolig mange nystartede kunstvirksomheder bliver opfordret til at låne deres kunststykker ud i kommission på ubestemt tid, det vil sige, at du først bliver betalt, når galleriet/butikken har solgt dine ting. Det er let at lade sig friste af ros, men dette kan belaste dit 'cash flow' meget, så medmindre der er særlige grunde til at acceptere netop disse vilkår, må det stærkt frarådes. Særlige grunde kunne være, at netop det pågældende sted er et strategisk vigtigt 'vindue', og at det i øvrigt afregner regelmæssigt og pålideligt uden at behøve anmodning.

Generelt gælder det i øvrigt, at hvis galleriet/butikken er overbeviste om, at produkterne vil sælge, så køber de, hvis dette er eneste mulighed. Er de imidlertid ikke sikre på at kunne sælge, er det en rigtig god grund til ikke at låne dem varelager.

Startvejledning – En service fra Erhvervshus Midtjylland

I kontakt med kunderne

At være synlig i gadebilledet er vigtigt for mange kunstnere og kunsthåndværkere. Men det er mindst lige så væsentligt at være synlig i mediebildet.

Mange kunstnere, kunsthåndværkere og designere har egne hjemmesider. Nogle bruger den som et udvidet visitkort, andre bruger den også som salgskanal. Fordelen ved salg fra egen hjemmeside er, at du springer galleri-ledet over, og sparer provisionen til gallerierne.

På sigt er det en god investering at opbygge et ordentligt website, der kan bruges som markedsførings- og salgskanal. Der er en del initiativer for at få din kunst op på fælles portaler og i nogle tilfælde kombinere med net-salg. Søg på Google og find de relevante portaler, som hjælper kunstnere med at afsætte deres produkter og skabe synlighed som fx artboost, artguide og lignende.

Mange større virksomheder har en kunstforening og vil gerne styrke medarbejdertrivslen ved at integrere kunst i virksomheden. Det gælder både udstillinger, kunstneriske workshops og kunstforeninger, hvor medarbejderne deltager i lodtrækningen om flere værker, opkøbt af virksomheden. Salg til kunstforeninger tager dog meget tid og giver meget lidt indtjening.

Avisernes og ugebladenes omtale er guld værd, så du skal opsøge journalister. Men for at få opmærksomhed, skal kunsten, eller den måde den præsenteres på, skille sig ud. Du skal have en "god historie" om dig selv, din kreativitet eller anvendelsen af din kunst. Du kan forsøge at få medieomtale og nye kunder ved at være repræsenteret ved begivenheder, herunder prestigefyldte udstillinger. De fleste kunstnere må erkende, at de, uanset om de vil det eller ej, er nødt til at "iscenesætte" sig selv og deres kunst.

Hvordan skaber du kontakt til kunderne

Målet med din markedsføring og salgstiltag er, at flere mennesker lærer din virksomhed at kende, og at du får solgt flere varer til den rigtige pris.

Din markedsføring skal ligesom dine produkter og din service være af ordentlig kvalitet. Her er listet nogle muligheder, som kan give inspiration.

1. Det personlige salg

Mød dine kunder, hvor de er, eller inviter dem til at møde dig i dine lokaler, så I kan få en dialog og du kan præsentere dine produkter. Ved et personligt møde har du mulighed for at guide kunden til det rette køb, men du har også mulighed for at blive klogere på, hvordan kunden opfatter dig, din virksomhed og dine produkter. Hvis du er opmærksom og lytter til kundens ønsker og behov, har du et godt udgangspunkt for at styrke din virksomhed og dit salg, og måske udvikle nye produkter. Vær opmærksom på om du kan tiltrække kunder ved specielle tilbud, introydelse, vareprøver, en kop kaffe mv.

God, venlig og imødekommende dialog med kunden er altafgørende. Det får oftest kunderne til at vende tilbage og måske også anbefale dig og din virksomhed til andre.

Startvejledning – En service fra Erhvervshus Midtjylland

2. Logo

Få lavet et logo, der understøtter, hvem du er, hvilken virksomhed du har og hvilke produkter du sælger. Farver, former, grafik mv. har en kraftig signalværdi, så overvej nøje dine valg og overvej også hvilken stil dit logo skal have. Skal det være humoristisk, alvorligt eller signalere kvalitet, kreativitet, seriøsitet eller noget helt andet.

3. Visitkort

Visitkort er en god måde at øge kendskabet til din virksomhed. Sørg for at uddele dem de steder, hvor det giver mening. Så kommer dine potentielle kunder måske i tanke om dig og din virksomhed næste gang, de får behovet for dine produkter.

4. Flyers

En informativ og indbydende flyer/brochure kan øge dit salg til kunderne. Flyers stilles frem eller deles ud på strategiske steder, hvor nye eller eksisterende kunder ser dem.

5. Reklameskilt

Få et reklameskilt til facaden. Bor du ud til offentlig vej, så sørg for, at dem, der kører forbi, ved, at du eksisterer. Lav fx et "sandwich-skilt" og skriv dine gode tilbud, så de folk, der kommer forbi, får lyst til at gå ind til dig. Hvis de alligevel kommer forbi, skal de vide, at du er der.

6. Lokaler

Sørg for, at dine lokaler ser indbydende ud – såvel udefra som inde. Sørg for, at der er rent og vælg dit interiør, så det passer til din stil og produkter. Sørg også for, at der er ordentligt lys i dine lokaler, er der halvmørkt, tror kunderne, der er lukket. Også indgangen skal præsentere sig godt og indbydende.

7. Hjemmeside

Kunderne skal kunne finde dig på internettet. Sørg for at hjemmesiden er let at finde rundt på og at indholdet er præcist og informativt. Desuden skal det være let for kunden hurtigt at finde de oplysninger og produkter, der eftersøges.

8. Nyhedsbrev

Få dine kunder til at skrive sig op til dit nyhedsbrev, så du kan sende en mail til dem, når du har et godt tilbud. Så er der større chance for, at de får lyst til at "impulskøbe", og at din virksomhed er "top of mind" næste gang, de får behov for dine produkter. Der findes en lang række både gratis og betalte systemer til håndtering af nyhedsbreve, og der kommer løbende nye services til. Så søg på nettet og find den service, som matcher dit behov bedst.

9. Annoncer

Med annoncer i ugeaviserne eller andre medier har du mulighed for at skaffe flere kunder. Vær dog opmærksom på om og hvor annoncerne giver "valuta for pengene" og/eller øger kendskabsgraden til din virksomhed. Sørg for at følge op på om annonceringen gav det resultat, du ønskede og tilret eventuelt din fremadrettede annoncering.

Startvejledning – En service fra Erhvervshus Midtjylland

10. Google My Business

Læg din virksomheds placering ind på Google. Søger man fx efter "blomsterbutik i Aarhus" vil din blomsterbutik blive vist i Googles søgeresultat, se www.google.dk/business/

11. Google Ads

Folk søger ofte efter løsninger på deres behov på søgefunktionen Google. Her kan du oprette en Google Ads – de små annoncer man bl.a. ser øverst og i højre kolonne i søgeresultaterne. Rigtigt oprettet er de en meget effektiv markedsføringskanal. Se www.ads.google.com

12. Sociale medier

Overvej om du skal have profiler på andre elektroniske platforme som fx Facebook, Instagram, LinkedIn, Snapchat mm. De forskellige sociale medier har forskellige brugere, så find den eller de sociale medier, der passer bedst til dine kundetyper. Uanset hvad du vælger, så opret aldrig profiler på flere sociale medier end du kan overkomme løbende at opdatere med nyt indhold.

13. Events

Events kan også øge dit salg ved at øge din synlighed og din butiks særlige kompetencer. Det kan også være en måde, hvorpå din butik knyttes til positive aktiviteter og dermed får et godt omdømme i lokalområdet. Det kan være events som modeopvisning, blomsterbinding eller foredrag om butikkens varer.

Personale

Det er ikke mange kunstnere, som har behov for at ansætte personale, men det kunne måske blive aktuelt, hvis du skal have hjælp til at sælge dine kunstværker. I så fald vil det typisk være dine ansatte, der har den primære kundekontakt, og deres adfærd vil derfor være meget vigtig for butikkens succes. De skal levere den helt rette service til kunderne og bidrage til den rette stemning i butikken. Det er medarbejderne, der er garanter for, at kunderne får de rigtige oplevelser. Derfor skal du overveje nøje, hvad der skal til for at være en god leder over for dine ansatte.

Rekruttering af personale

Du kan få kontakt til faglærte medarbejdere ved at henvende dig til et jobcenter eller ved at annoncere. Studerende kan ofte være dygtige til en lang række opgaver, og de er typisk fleksible og vil gerne arbejde på deltid. Du kan komme i kontakt med dem ved f.eks. at sætte opslag op på skoler og uddannelsessteder.

Ansættelsesbrev

Når du ansætter medarbejdere, skal de have et ansættelsesbrev. Det gælder også medarbejdere på deltid. Brevet skal indeholde alle væsentlige vilkår, som f.eks. arbejdssted, løn, arbejdstid, ferie, pension, opsigelse m.v.

https://virksomhedsguiden.dk/erhvervsfremme/content/artikler/ansaettelse_og_hr/ansaettelse_og_afskedigelse/ansaettelseskontrakt/

Arbejdsgiverregistrering

Hvis du er arbejdsgiver, skal du betale A-skat for dine medarbejdere. Du tilmelder dig Erhvervs- og Selskabsstyrelsen på www.virk.dk.

Startvejledning – En service fra Erhvervshus Midtjylland

Overenskomster

Nogle virksomheder har overenskomst med fagforeninger. Der er ingen regler om, at en virksomhed skal beskæftige organiseret arbejdskraft, men de virksomheder, som er medlem af en arbejdsgiverorganisation, og som beskæftiger lønnet personale, skal have overenskomst.

Dagpenge

Du må ikke selv modtage dagpenge, når du har startet din virksomhed. Du må heller ikke få hjælp fra nogen, der modtager dagpenge fra det offentlige. Det gælder uanset, om de får betaling for deres arbejde eller ej.

Sort arbejde

Sort arbejde – hvor omsætning og betaling til de ansatte holdes uden for regnskabet – er ulovligt og strafbart.

Registrering af virksomhed

Når du ved, hvad du skal sælge i din virksomhed, har en rimelig klar fornemmelse af hvem og hvor mange, der vil købe det, du kan se at økonomien kan hænge sammen og du har sikkerhed for at kunne finansiere starten, skal du nu i gang med noget konkret – at registrere og få gang i din virksomhed.

Inden du er helt klar til at påbegynde registreringen på www.virk.dk, er der dog tre ting, du skal have styr på først:

1. Er der tilladelser, der skal være på plads?
2. Hvilken virksomhedsform skal du vælge?
3. Hvad skal virksomheden hedde?

Valg af virksomhedsform:

Det er frivilligt at momsregistrere sin virksomhed, hvis den momspligtige omsætning er under 50.000 kr. inden for en 12-måneders periode. Det er muligt at registrere en personligt ejet mindre virksomhed (PMV) og få et CVR-nummer uden at registrere sig for moms eller andre pligter. Det er gratis at registrere en personligt ejet virksomhed. For registrering af anpartsselskab og aktieselskab skal der betales et gebyr.

Som udgangspunkt er der 5 mulige måder at organisere en virksomhed på.

Personlig Mindre Virksomhed (PMV)

- + Kun én ejer
- + Betaler ikke moms eller andre afgifter
- + Årlig omsætning under 50.000 kroner
- + Ingen ansatte
- + Registrering skal fornyes hvert tredje år
- + Kræver dansk CPR-nummer
- + Gratis at registrere
- + Du kan kun have én PMV

Startvejledning – En service fra Erhvervshus Midtjylland

Enkeltmandsvirksomhed

- + Kun én ejer
- + Kan ansætte medarbejdere
- + Indberetter moms
- + Kan have import og/eller eksport i og udenfor EU
- + Virksomhedens aktiver tilhører ejeren
- + Ejeren hæfter personligt for virksomhedens gæld
- + Kræver dansk CPR-nummer
- + Gratis at registrere

Interessentskab (I/S)

- + Mindst to ejere, som kaldes interessenter
- + Interessenterne er personligt og solidarisk økonomisk ansvarlige med alt, hvad de ejer og har
- + Virksomheden skal kun registreres, hvis interessenterne er kapitalselskaber, eller hvis virksomheden skal registreres for skatte- og afgiftsmæssige pligter.
- + Interessenter kan og bør vælge at indgå en interessentskabskontrakt, hvori de fastlægger reglerne mellem sig.

Anpartsselskab (ApS)

- + Indskud: mindst 40.000 kroner
- + Ejer hæfter ikke personligt for selskabets gæld og andre forpligtelser udover med de værdier, der er indskudt i selskabet
- + Formuen er selskabets - ikke ejernes
- + Skal have en direktion
- + Kan have én eller flere ejere
- + Kræver vedtægter og et stiftelsesdokument
- + Det koster 670 kr. at registrere et ApS

Aktieselskab (A/S)

- + Mindst 400.000 kr. i indskud – ingen øvre grænse
- + Ejere hæfter ikke personligt for gæld og andre forpligtelser udover med de værdier, der er indskudt.
- + Formuen er selskabets og ikke ejernes
- + Skal have en bestyrelse og en direktion eller et tilsynsråd og en direktion
- + Kan have én eller flere ejere
- + Kræver vedtægter og et stiftelsesdokument
- + Det koster 670 kr. at registrere et aktieselskab

Startvejledning – En service fra Erhvervshus Midtjylland

Virksomhedens navn - Tilladelse og registrering

Registrerede virksomheds- og selskabsnavne er ligesom varemærker beskyttet mod, at andre bruger identiske eller lignende forretningskendetegn. Bliver du opmærksom på, at andre får registreret et virksomheds- eller selskabsnavn, der ligger for tæt på dit virksomhedsnavn, kan du få slettet registreringen. Det kan dog kun ske ved, at du anlægger en sag ved domstolene, da du ikke kan fremsætte indsigelse mod virksomheds- og selskabsnavne. At registrere dit virksomhedsnavn som varemærke er en ekstra beskyttelse. Beskyttelsen af et virksomhedsnavn kan være begrænset til et lille geografisk område, f.eks. en by. Et varemærke dækker altid hele landet.

Selskabsnavnene er beskyttet mod andre selskabsnavne uanset branche. Det afgørende er ofte, om der kan tages fejl af virksomhedernes identitet. Varemærker er beskyttede inden for andre brancher end dets egen, hvis det er meget kendt. Domstolene tillader nogle gange, at virksomhedsnavne ligner hinanden mere end de tillader, at varemærker ligner hinanden.

Når du skal vælge navnet til din nye virksomhed, skal du være opmærksom på bestemmelserne om navne i selskabsloven og i lov om visse erhvervsdrivende virksomheder. Dit nye virksomheds- eller selskabsnavn må ikke indeholde andres slægtsnavn, firmanavn, varemærker og forretningskendetegn. Når du registrerer et selskab hos Erhvervsstyrelsen, undersøger styrelsen, om der allerede er registreret et selskab med netop dette navn. Styrelsen undersøger ikke, om der er virksomheder med lignende navne. Inden du beslutter dig for et nyt virksomhedsnavn, bør du derfor selv undersøge, om det kan komme til at krænke andres rettigheder.

Navnemuligheder

Det kan nogle gange give anledning til meget store og tidskrævende overvejelser, inden et muligt navn er fundet. Mange faktorer kan spille ind, inden man tjekker, om navnet også er "frit tilgængeligt".

- + Kan navnet kobles med det, virksomheden skal beskæftige sig med?
- + Staves navnet som det udtales, og er det det nemt at stave?
- + Kan du få et godt domænenavn i tilknytning til det fysiske navn?
- + Kan du lide navnet?

Registrering af virksomheden

Efter at have været igennem ovenstående, er du nu klar til at registrere din nye virksomhed, og kan svare på alle spørgsmålene i registreringsproceduren.

Registrering kan finde sted fra:

https://indberet.virk.dk/myndigheder/stat/ERST/Start_virksomhed

Og ved at følge disse trin:

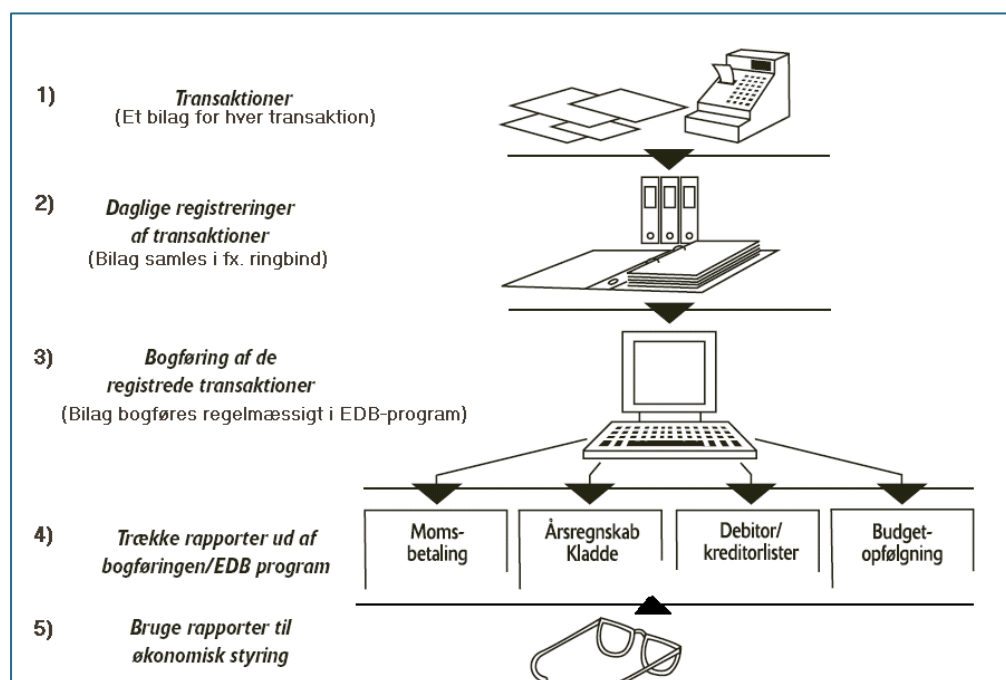
1. Klik på [Start] og log ind med NemID medarbejdersignatur eller NemID privat
2. Godkend betingelserne og klik [Fortsæt]
3. [Vælg] den ønskede virksomhedsform for at starte registreringen
4. Når registreringen er godkendt, får du en mail, og du kan fortsætte med bestilling af NemID, NemKonto og oprettelse af digital postkasse

Startvejledning – En service fra Erhvervshus Midtjylland

Bogføring og regnskab

Når du har din egen virksomhed, skal du holde styr på virksomhedens økonomi. Det gør du ved at bogføre dine indtægter og udgifter. På den måde gør du det også lettere for dig selv, når du f.eks. skal indberette moms og lave årsregnskab. Årsregnskabet skal du bruge, når du skal oplyse dit over- eller underskud på din selvangivelse. Det at føre regnskab bruges ikke kun til at opfylde statens regler om regnskabspligt og momsafregning – det er også et vigtigt styringsredskab i din virksomhed.

Det samlede "økonomiske system" vil bestå af nedenstående elementer:



Når du bogfører, registrerer du virksomhedens bilag i et bogføringssystem, der efterfølgende danner grundlag for dit regnskab. I gamle dage registrerede man en virksomheds transaktioner i en stor bog – deraf navnet bogføring. I dag bruger man ofte enten et regnskabsprogram, der ligger på ens egen PC, eller endnu oftere - køber adgang til et online regnskabsprogram.

Udgangspunktet for din bogføring og regnskab er de bilag, der giver dokumentation for alle økonomiske transaktioner i din virksomhed. Bilag er kvitteringer, fakturaer, supermarkedsboner, kassestrimler og andet materiale, som giver virksomheden en udgift, en økonomisk forpligtelse eller en indtægt.

Som du kan se, danner dine bilag fundamentet for dit regnskab. Derfor skal du være opmærksom på at få alle bilag med, at opbevare dem sikkert og få dem sat i system, f.eks. i et ringbind i tidsmæssig kronologisk rækkefølge.

Startvejledning – En service fra Erhvervshus Midtjylland

Økonomistyring

Ved at have et velfungerende system til at lave bogføring og regnskab har du altid muligheden for at kende virksomhedens nuværende økonomiske situation. Ud fra den kan du arbejde videre med at få skabt et fremtidigt overblik over virksomhedens økonomi.

Økonomistyring er ofte delt op i følgende områder:

- + Aktivitetsstyring – Hvordan optimerer du bedst dine aktiviteter til at passe til markedet? Sælger du de rigtige produkter til den bedste pris og bedste kunder?
- + Kapacitetsstyring – Udnytter du virksomhedens ressourcer optimalt? Skal du f.eks. lukke en butik eller opsiges en medarbejder?
- + Likviditetsstyring – Har du styr på din likviditet om 2 måneder, når du måske der skal afregne moms til SKAT?
- + Finansstyring – Ved finansstyring vurderes hvordan virksomhedens kapital er bundet i driftsaktiviteter og bygninger og maskiner. Måske kan du optage et billigere lån med en længere løbetid eller måske overveje at lease en dyr maskine i stedet for at betale den fra din kassekredit?

Skat

Du skal betale skat af virksomhedens overskud. Når du har trukket alle virksomhedens udgifter fra virksomhedens indtægter, finder du din skattepligtige indkomst.

Man ved sjældent på forhånd, hvor stort overskud virksomheden vil få. Du bliver derfor nødt til at lave et skøn, og det kan du bruge dit budget til. Dit skøn skal du indberette til SKAT.

SKAT vil sende dig et indbetalingskort, så du i løbet af året får betalt den forventede skat. Når året er omme, får du en udvidet selvangivelse. Heri skal du oplyse det realiserede overskud af din virksomhed. Har du tjent mere, end du forventede i dit budget, kommer du til at betale ekstra skat. Hvis du har tjent mindre, får du penge tilbage.

En revisor vil kunne hjælpe med andre detaljer, så din skat bliver så fordelagtig som mulig for dig.

Moms

Alle virksomheder skal indsamle moms til den danske stat. Det gør du ved at lægge 25% oven i din salgspris. De indsamlede moms-penge kan du som nystartet virksomhed beholde i tre måneder, inden de skal afleveres til SKAT. Virksomheden kan trække den moms fra, den selv betaler. Indsamling af moms fungerer på denne måde:



Startvejledning – En service fra Erhvervshus Midtjylland

Love og regler

Oplysninger om told og skat findes på www.skat.dk. Du kan også henvende dig på SKATs kontorer.

Arbejdsmiljøloven

Alle virksomheder er omfattet af arbejdsmiljøloven. Der kan være tunge løft, arbejde hvor man står meget, kemikalier eller andet farligt arbejde. Du skal forsøge at belaste dig selv og dine ansatte mindst muligt, og derfor er det en god ide at være på forkant: <https://amid.dk/>.

På Branchearbejdsmiljørådets hjemmeside finder du værktøjer til at håndtere de forskellige miljøkrav, se <https://bfa-service.dk/> og www.apvportalen.dk og find din branche.

Forsikring mod ulykker, arbejdsskader og erhvervssygdomme

Du er forpligtet til at forsikre dine ansatte mod ulykker, arbejdsskader og sygdom. Som selvstændig kan du forsikre dig selv mod sygdom og skader, men du har ikke pligt til det. Se www.forsikringsoplysningen.dk og https://virksomhedsguiden.dk/erhvervsfremme/content/artikler/ansaettelse_og_hr/arbejdsmiljoe/arbejdsskader/arbejdsskadeforsikring/.

Lokalplaner

Hvis du indretter værksted med forretning et nyt sted, så kontakt Teknisk Forvaltning i din kommune. Det er nemlig ikke alle steder, du må indrette detailhandel. Der kan også være begrænsninger på de varetyper, du må føre, især hvis dit værksted og din forretning ligger i et landdistrikt. Nogle kommuner har en detailhandelsplan. Spørg i Teknisk Forvaltning.

Uddannelse

En del regionale vækstfora er opmærksomme på kursusbehov for netværksarbejde for "oplevelsesindustrien", og der er mange nye tilbud. Kontakt kommunens eller regionens erhvervsfremmekontor, hvis du gerne vil deltage.

Der er diverse private og halvoftentlige initiativer, som danner rammen om efteruddannelse, netværk, forretningsrådgivning og andet, for eksempel ARTLAB: www.artlab.dk.

Branchens organisationer

Dansk Kunstnerråd er en paraplyorganisation for en lang række kunstneriske organisationer, herunder organisationer inden for billedkunst, design og kunsthåndværk. På hjemmesiden findes links til disse organisationer. Der er desuden gode informationer om for eksempel skat og moms m.v.

Dansk Kunstnerråd:

Hillerødgade 30a 1. sal, 2200 Nørrebro, Tlf. 2134 0000, www.dansk-kunstnerraad.dk.

Danske Kunsthåndværkere. Foreningens medlemmer har en uddannelse fra en af de anerkendte skoler. Foreningen arrangerer blandt andet udstillinger og andre begivenheder, og den udgiver et tidsskrift.

Danske Kunsthåndværkere og Designere:

Bredgade 66, 1260 København K, Tlf. 45 3315 2940, <https://dkod.dk/>.

Startvejledning – En service fra Erhvervshus Midtjylland

Danske Billedkunstneres Fagforening er en faglig organisation, men assisterer også mange, som udøver deres kunst som freelancere m.v.

Danske billedkunstneres Fagforening:

Kongensgade 60, 5100 Odense. Tlf. 6617 9758, <https://www.danskebilledkunstnere.dk/>.

Dansk Design Center koordinerer en lang række aktiviteter for at fremme dansk design i Danmark og udlandet. Der arrangeres udstillinger, begivenheder og kurser. DDC henviser til lokale og regionale initiativer, som kan hjælpe de enkelte designere. På organisationens hjemmeside er der et væld af faglige oplysninger og links til andre organisationer, som står til rådighed for branchens udøvere.

Dansk Design Center:

Bryghusgade 8, BLOX, Indgang C, 2. sal, 1473 København K, <https://danskdesigncenter.dk/>.

Foreningen af Danske Gaveartikel- og Brugskunstleverandører er en brancheorganisation for virksomheder, som mere satser på serieproduktion og videresalg end på unika. Organisationen er aktiv i markedsføring og rådgivning af medlemmerne, og den har indgået rabataftaler o.l. Der er også en juridisk hotline.

FAGA:

Messecenter Herning, Vardevej 1, 7400 Herning, www.faga.dk.

Der findes derudover en række lokale og regionale kunstforeninger, som tilbyder et kollegafællesskab. De danner også rammen om begivenheder, markedsføring og andre aktiviteter, som kan være af stor betydning for medlemmerne.

Du kan måske have gavn af at være medlem af turistforeningen, hvis dit værksted ligger i et turistområde.

Flere oplysninger

<https://virksomhedsguiden.dk/erhvervsfremme/content/> er Danmarks officielle iværksætter og virksomheds hjemmeside. Virksomhedsguiden giver dig gratis oversigter inden for start, drift og vækst af egen virksomhed. Over hele landet kan du også få gratis vejledning om start af egen virksomhed. Ved vejledningen diskuteres forretningsidéen, moms, skat, budget, salg m.v. Find dit kommunale vejledningssted på:

<https://erhvervshusmidtjylland.dk/lokal-erhvervsservice>

www.amino.dk er et online iværksætterforum, hvor iværksættere diskuterer og hjælper hinanden med praktiske problemer. Også på Facebook er der flere grupper, hvor man diskuterer iværksætteri, fx:

www.facebook.com/groups/ivaerksaetternetvaerket/

www.facebook.com/groups/44076347394/

www.facebook.com/groups/ungivaerk/

Fælles for Amino og disse er, at det i vid udstrækning er brugere, der rådgiver andre brugere, og du bør derfor udøve en vis form for kildekritik.

Startvejledning – En service fra Erhvervshus Midtjylland

Din kunstnervirksomhed – hvordan?

Der er mange valg at træffe, før du starter din egen kunstnervirksomhed. Det er derfor vigtigt at overveje alle de følgende spørgsmål meget grundigt:

Hvad vil du sælge?

- + Hvad er dine produkter?
- + Har du også serviceydelser – hvis ja, hvilke?
- + Hvilke behov opfylder dine produkter?
- + Andet – hvad?

Hvad skal kunderne især huske om din virksomhed?

- + Spændende eller flot vareudbud?
- + Specialiseret inden for bestemte områder?
- + Mulighed for at se fremstillingsprocessen?
- + Fordelagtige priser?
- + Anderledes værksted eller forretning?
- + Atmosfære – hvilken?
- + Andet – hvad?

Hvem er dine kunder?

- + Virksomheder?
- + Private?
- + Offentlige institutioner?
- + Danske? Udenlandske?
- + Forbipasserende? Stamkunder?
- + Unge? Gamle?
- + Velhavende? Mindre velhavende?
- + Andre – hvem?

Hvem er konkurrenterne?

- + Andre kunstnere?
- + Serie- og massefabrikerede varer?
- + Andre underholdnings- og fritidstilbud?
- + Amatørkunstnere?
- + Andre – hvem?

Hvor skal dit værksted ligge?

- + I et bycentrum?
- + I fælles lokaler?
- + I en "kunstnerghetto"?
- + På landet?
- + Et andet sted – hvor?

Hvordan får kunderne øje på dig?

- + Beliggenhed, hvor der kommer mange folk?
- + Internettet?
- + Opsøgende arbejde?
- + Deltagelse i udbud og konkurrencer?
- + Fælles fremstød?
- + Medierne?
- + Andet – hvad?

Startvejledning – En service fra Erhvervshus Midtjylland

Hvordan indretter du dit værksted?

- + Stil og atmosfære?
- + Publikumsfaciliteter?
- + Produktionens indretning?
- + Håndtering af miljø og arbejdsmiljø?
- + Tyverisikring?
- + Bagbutik og lager?
- + Parkering?

Forsyning med varer?

- + Hvor køber du ind og hvor tit?
- + Hvordan leveres varerne til stedet?
- + Kan du få rabatter?
- + Hvor meget spild og svind skal du regne med?

Samarbejde?

- + Enmandsforetagende? Partnerskab?
- + Løsere fællesskab?
- + Hvad skal samarbejdspartnerne kunne?
- + Hvilken personlighed eller baggrund skal de have?

Hvordan ser dagen og året ud i din virksomhed?

- + Åbningstider?
- + Hvornår producerer du?
- + Hvornår laver du markedsføring og andre fremstød?
- + Hvornår gøres der rent, og hvornår købes der ind?
- + Hvornår laver du regnskaber?
- + Prøv at lave en plan for en uge og et år.

Kender du nogen, der kan hjælpe?

- + Hvem kan du gå til, hvis du har brug for hjælp til økonomiske spørgsmål?
- + Hvem kan du gå til, hvis du har brug for at finde leverandører?
- + Hvem kan du gå til, når du skal markedsføre?
- + Hvem kan hjælpe med praktiske opgaver?

Snart parat?

- + Har du undersøgt momsreglerne og registreret din virksomhed?
- + Har du fået de tilladelser, som du skal have?
- + Har du tegnet de nødvendige forsikringer?
- + Har du planlagt, hvordan du vil bogføre og administrere?
- + Har du finansieringen på plads?

Startvejledning – En service fra Erhvervshus Midtjylland

Fandt du dine svar?

Vi håber, at startvejledningen har givet dig svar på mange af de spørgsmål, du havde omkring opstarten af din virksomhed. Har du brug for yderligere information, eller har du spørgsmål til indholdet, er du altid velkommen til at kontakte Erhvervshus Midtjylland på:
info@erhvervshusmidtjylland.dk eller 70 22 00 76.

Hos Erhvervshus Midtjylland er der gratis vejledning og sparring at hente for dig, der har en iværksætter i maven.

Vi glæder os til at høre fra dig!