

Startvejledning – En service fra Erhvervshus Midtjylland

Autoservice

Om at starte dit eget autoservicefirma

Brænder du for at makke i biler, få olie på hænderne, finde fejl og kræse for detaljerne, når problemet skal repareres? Og nyder du at vejlede kunder som en ekspert på feltet? Er dit svar ja, så tag et kig på denne startvejledning og få et indblik i, om det at være selvstændig i autoservicebranchen er noget for dig. Vi giver dig et overblik over, hvad du skal være særligt opmærksom på, når du starter et autoservicefirma.

På de danske landeveje kommer der flere og flere biler på asfalten, og trods klimapolitik og samkørsels-ordninger er salget af både brugtbiler og nye biler stødt stigende. Bestanden af personbiler er vokset fra 470.000 i 1962 til 2.594.000 i dag. Bilen skal transportere os fra A til B, og gøre dette med et bestemt niveau af sikkerhed og kvalitet. For at opretholde det niveau bliver alle danske biler i gennemsnit sendt på værksted 1,9 gange om året til reparation, vedligeholdelse, pasning og pleje.

Autoservice breder sig over mange forretningsområder, og det kan være en stor fordel at specialisere sig i et af disse. Branchen giver mulighed for at afprøve ideer, og som virksomhedsejer har du friheden til at bestemme, hvordan din arbejdsdag skal indrettes.

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, så 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 et autoservicefirma noget for dig?

Test dig selv ved at besvare nedstående korte spørgeskema:

		Helt sikkert	Som regel	I tvivl
1	Jeg har erfaring fra autobranschen			
2	Jeg har et godt håndslag til praktiske opgaver			
3	Jeg har ikke noget imod, at arbejdet ikke altid er rent			
4	Jeg kan lide at tale med kunderne om deres biler			
5	Jeg er udholdende			
6	Jeg er god til at holde orden			
7	Jeg kan motivere mine folk og gå foran			
8	Jeg har styr på, hvad der er oppe i tiden i branchen			
9	Jeg er oftest i godt humør			
10	Jeg kan leve med, at indtjeningen svinger			
11	Min familie er med på ideen			
12	Jeg er god til at planlægge og organisere			
13	Jeg kender nogen i branchen, som kan hjælpe mig, hvis det skulle være			
14	Jeg er god til at aflæse kundernes behov			
15	Jeg kan fremskaffe 100-200.000 kr.			

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

Hvordan vil du starte?

Selv om der er et stigende marked for service i forbindelse med biler, så er der stor konkurrence om kunderne. Derfor skal du være meget omhyggelig med at planlægge din autoservice. Der er fire måder at starte en autoservicevirksomhed på, og hver måde vil have sine fordele og ulemper:

At starte en virksomhed fra bunden

Når du selv bygger virksomheden op fra bunden, kan du også sætte dit eget præg på din forretning. Du bestemmer selv serviceydelser, varer og priser. Du kan prøve ideer af og være kreativ. Men det er også usikkert, og fejl kan være meget dyre og svære at rette op.

At overtage en forretning

Når man overtager en virksomhed, er der mange ting, som allerede er på plads: Lokalerne er indrettet, kunderne kender stedet, arbejdsgangen ligger fast. Den tidligere ejer vil måske hjælpe med gode råd. Du vil løbende kunne ændre virksomheden, så den bliver helt efter dit hoved. At overtage en eksisterende virksomhed er det mest almindelige i autobranschen, men i nogle tilfælde kan du komme ud for, at værkstedet tidligere har haft et dårligt ry, og dette kan blive overført til din virksomhed, hvis du ikke er opmærksom på det.

Startvejledning – En service fra Erhvervshus Midtjylland

At starte i en frivillig kæde

En del automekanikere er specialiserede og tager sig kun af bestemte bilmærker. Værksted og salg af nye og brugte biler hører oftest sammen. Leverandøren stiller ofte store krav om indretningen af lokalerne, priser og kvaliteter. Der kan også være normer for kundeservice, som du skal overholde. Fordelen er, at kæden hjælper med at gøre værkstedet mere synligt. Ulempen er, at du ikke altid kan tage beslutningerne uden kædens godkendelse, hvilket også kan medføre nogle større investeringer, hvis kæden påregner det.

Der er frivillige kæder, som ikke knytter sig til bestemte bilmærker, og som består af uafhængige værksteder. For eksempel "Din bilpartner", "Autopartner" og "Automester". Det er typisk kæder med forskellige tilbud om fælles markedsføring. Ofte er der også udviklet garantiordninger, prissystemer, forsikringer og lignende. Virksomheder, som laver rustbeskyttelse, er ofte også tilknyttet kæder, og disse kæder er styret af producenterne af rustbeskyttelsesmidler.

At starte en franchise

Der findes i øjeblikket nogle få franchisede koncepter inden for autobranschen i Danmark. I franchisede kæder er alt lagt i faste rammer. Derfor er der gode chancer for at få en hurtig og effektiv start. Der er hjælp til kalkuler, indkøb, markedsføring, maskineri og meget andet. Ulempen er, at du mere bliver en bestyrer end en kreativ iværksætter. Se for eksempel www.chipsaway.dk, www.ziebartworld.com og www.autoteknik.dk.

En god forretningsidé

Autoservice er mange ting. Der er en tendens til, at forretningerne specialiserer sig mere, hvilket giver dig muligheden for at overveje, hvad du har lyst til og mulighed for. Nogle specialer kræver, at du har en faglig uddannelse som automekaniker eller autoopretter. Ofte kan det også være en stor fordel at have en solid erfaring fra branchen.

Typiske serviceydelser inden for autobranschen er:

- + Opretning af buler og andre skader
- + Undervognsbehandling og rustbeskyttelse
- + Serviceeftersyn
- + Lakering
- + Plastreparation
- + Autorudereparation
- + Reparation af mekaniske dele
- + Reparation af autoelektronik
- + Dækservice
- + Montering af soltage
- + Installation af låsesystemer, alarmer, GPS og andet ekstraudstyr
- + Indretning af servicevogne, handicapvogne m.v.
- + Styling med diodelys

Startvejledning – En service fra Erhvervshus Midtjylland

Det er ikke ualmindeligt, at en autovirksomhed også har en butik eller selvbetjeningservice som for eksempel:

- + Ekstraudstyr til biler
- + Tilbehør til biler og bilture
- + Salg af brugte eller nye biler
- + Benzin og kiosk
- + Autovask og rengøring
- + Fejltestning
- + Udlejning af trailere, barnesæder, m.v.

Man ser i mindre omfang egentlige "livsstilsværksteder":

- + Med speciale i gamle biler eller eksklusive bilmærker
- + Hvor kunderne kan være med i arbejdet, eller hvor der er mulighed for selv at udføre arbejdet på bilen
- + Som importerer liebhaverbiler
- + Som bygger særlige biler eller karrosserier efter kundernes ønsker eller laver ombygninger
- + Som kombinerer med klubaktiviteter
- + Som tilbyder undervisning i bilens vedligeholdelse

Skil dig ud fra de andre

Vær opmærksom på, at i takt med at der bliver solgt flere biler, vil der også komme flere udbydere, hvilket betyder, at du skal vise kunderne, at du kan levere en bedre service end dine konkurrenter. Overvej for eksempel:

- + Om du kan være på forkant med ny teknologi og nye varer
- + Om du kan lave de svære ting, og lade kunden ordne resten
- + Om din virksomhed skal være særlig miljøvenlig
- + Om du kan tilknytte kunderne en personlig bilrådgiver – lige som bankrådgiveren
- + Om du kan medvirke til større arrangementer og begivenheder og profilere dig som sponsor
- + Om du kan lave kvalitetsdeklarationer på dine tjenester
- + Om du kan tilbyde garantier og forsikringer
- + Om du kan lave åbent værksted.
- + Om du kan skabe tryghed for kunden mht. pris og kvalitet

De fleste synes, at det er irriterende, når bilen skal på værksted. Det er aldrig belejligt. Nogle værksteder forsøger at formilde kunderne, for eksempel ved:

- + Åbningstider, så de passer til kundernes arbejdstid og fritid
- + Lånebiler og -cykler
- + Afhentning og udbringning af bilerne
- + Weekend- og aftenservice
- + Kvik-service mens man venter
- + Gode ventesteder med stole, kaffe og læsestof
- + Kreditordninger for betalingen
- + Forsikringer for mekaniske svigt

Startvejledning – En service fra Erhvervshus Midtjylland

Beliggenhed, beliggenhed og atter beliggenhed

Beliggenheden er vigtig for et værksted. Hvis det ligger rigtigt, er det en reklamesøjle for sig selv. Du må derfor ikke gå på kompromis med beliggenheden, da den kan være altafgørende for, om din virksomhed får succes. Velbeliggende lokaler er til gengæld typisk dyrere, men det kan ofte betale sig. Det gælder især, hvis du ikke bare har værksted, men også sælger biler og udstyr.

Et autoværksted skal selvfølgelig ligge, så kunden nemt kan komme til og fra i bil. Men det skal også gerne ligge på en måde, så kunderne kan aflevere bilen og komme videre med bus, tog eller til fods. Men et autoværksted kan ikke ligge hvor som helst, siger autobekendtgørelsen. Det skyldes hensynet til miljø og trafik. Du bør derfor kontakte kommunens tekniske forvaltning meget tidligt i overvejelserne, hvis du vil etablere eller overtage et værksted. Det er ærgerligt, hvis du bagefter finder ud af, at du ikke må indrette, ændre eller udvide værksted der, hvor du havde tænkt.

Når beliggenheden først er valgt, kan du øge opmærksomheden endnu mere ved at have flotte skilte og udstillingsvinduer. Værkstedets ydre skal sende de rigtige signaler. Et værksted, som satser på dyre bilmærker, topprofessionel reparation og dyre priser skal også se eksklusiv ud. Her må der ikke være rod og snavs. Et værksted, hvor der tages lidt lettere på orden og renlighed, vil måske tiltrække kunder med andre ønsker og behov.

Miljø og arbejdsboks

I autobranchen arbejder du ofte med opløsningsmidler, og der er også typisk mange former for miljøaffald. Autoservice regnes derfor som en miljøfarlig virksomhedsart. Af hensyn til dit image over for kunderne samt hensynet til at undgå ulovligheder skal du være meget omhyggelig med at opfylde alle krav. Det kan ikke betale sig at lade som ingenting!

Som noget af det første skal du sætte dig ind i Miljøstyrelsens brancheorientering for autoværksteder. Den kan findes på Miljøstyrelsens hjemmeside - <https://www2.mst.dk/Udgiv/publikationer/2000/87-7944-196-3/pdf/87-7944-197-1.pdf>. Der er meget skrappe krav til lokalernes indretning, affaldssystemer, afstande til andre ejendomme og så videre. Du har mulighed for at søge rådgivning hos kommunen, så du ikke kommer til at investere forgæves.

Miljøstyrelsen har stort fokus på autobranchen på grund af de farlige kemikalier og affald, og derfor udgives der undersøgelser og vejledninger om, hvordan man sikrest kan arbejde med det. Se på hjemmesiden www.mst.dk og slå op under "auto" eller "autoværksted".

Økonomi

Du kan godt starte et lille autoværksted med ret beskedne investeringer. Dette kan for eksempel gøres ved at overtage et værksted og langsomt optrappe og forbedre det. Men hvis du vil have en god forretning, der kan konkurrere, skal du være indstillet på relativt store investeringer i bygninger og udstyr. Nogle værksteder drives med en temmelig lille indtjening. Det er især de små forretninger, som ikke har plads til udvidelser og moderniseringer. Selv om du har medarbejdere eller en forretningspartner, skal du være forberedt på at være på arbejde mange timer i døgnet.

Startvejledning – En service fra Erhvervshus Midtjylland

Det kan derfor være en rigtig god ide at være meget omhyggelig omkring økonomien. Du skal have dig 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 omkring 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?

Årsbudget

Her ser du et eksempel på et årsbudget for et lille værksted, der sælger reparationer, eftersyn, istandsættelse af ældre biler for salg og lidt udstyr til at shine bilen op. Det er ejeren, som er mekaniker, og han har ingen fuldtidsansatte.

	Pr. år eks. moms
Omsætning:	
Service- og synseftersyn 300 stk. x 480 kr.	144.000
Mekaniske reparationer 420 stk. x 1.200 kr.	504.000
Salg af udstyr	75.000
Udlejning af udstyr	28.000
Salg af brugte biler	530.000
Andet	<u>160.000</u>
I alt	1.441.000
Direkte omkostning ved salg	
Reservedele, olie mv., 20% af reparationspris	100.800
Indkøb af udstyr, 50% af salg af udstyr	37.500
Køb af biler	<u>210.000</u>
I alt	348.300
Dækningsbidrag (Omsætning – Direkte udgifter)	1.092.700
Faste omkostninger	
Løn og sociale omkostninger, 1½ mand	400.000
Husleje og lokaleomkostninger	180.000
Administration, revisor, forsikringer m.v.	124.000
Markedsføring og foreninger	45.000
Renter af lån og kassekredit	<u>40.000</u>
I alt	789.000
Årligt overskud (Dækningsbidrag – Faste omkostninger)	303.700

Lav dit eget budget. Er beløbet på bundlinjen stort nok? Hvis ikke, må du igennem budgettet igen. Hvordan kan du øge din omsætning? Eller hvordan kan du få omkostningerne ned? Lav herefter budget for de enkelte måneder i året og for flere år. På

<https://virksomhedsguiden.dk/erhvervsfremme/content/forh%C3%A5ndsvisninger/f771c228-6e0a-46c3-9f85-13db9634bbae> kan du finde et regneark, hvor tallene kan lægges ind. Her kan du nemt ændre og se, hvad der sker.

Startvejledning – En service fra Erhvervshus Midtjylland

Etableringsbudget

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

Depositum 4 mdr. leje	60.000 kr.
Istandsættelse af lokaler	95.000 kr.
Fornyelse af produktionsudstyr	50.000 kr.
Telefon	3.000 kr.
Logo og skilte	15.000 kr.
IT - kasse og computer	35.000 kr.
Startudgifter til revisor	20.000 kr.
Varelager	45.000 kr.
Diverse	30.000 kr.
I alt:	353.000 kr.

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 vækstoffondens 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.

I kontakt med kunderne

At være synlig i gadebilledet er noget af det vigtigste for mange værksteder. Hvis du er med i en kæde, har du som regel et logo på facaden. Du kan annoncere i lokalaviserne. For eksempel kan de bruges til slagtilbud. Få også værkstedet på internettet og diverse sociale medier, enten individuelt, i kæden eller gennem brancheforeningen.

Avisernes og ugebladenes omtale er guld værd, og det kan derfor være en god ide at opsøge journalister, men for at få opmærksomhed skal virksomheden skille sig meget ud fra de andre i branchen. Du skal have en "god historie", for eksempel om særlige biltyper eller om dig selv og din kreativitet. Du kan forsøge at få medieomtale og nye kunder ved at deltage i konkurrencer, udstillinger, løb og træf eller ved at sponsorere.

I autobranschen skal du hele tiden forny dig, da både nye og gamle kunder vil kunne huske dig, hvis de føler, at de har fået en ekstra positiv oplevelse hos dig. Du kan finde måder at forny dig på ved at lytte til, hvad kunderne ønsker. Måske spørger de efter services, du ikke tilbyder, og så bør du vurdere, om de skal indgå i dit sortiment. Andre ønsker fra kunderne kunne være en højere kvalitet, en gennemskuelig regning, som klart viser, hvad der er blevet repareret på bilen og så videre.

Startvejledning – En service fra Erhvervshus Midtjylland

Besøg andre værksteder i Danmark og udlandet for at få inspiration til varer, services og indretning. Hvis du skal indrette eller bygge om, så overvej at købe eksperthjælp, da jo bedre dine varer og services bliver præsenteret, desto mere sælger du.

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.

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.

Startvejledning – En service fra Erhvervshus Midtjylland

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.

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.

Ledelse

Du skal regne med, at du skal bruge tid på at lede medarbejderne. Når de ofte er i kontakt med kunderne, er de ansattes holdninger meget vigtige. De skal levere den rette service og kunne aflæse behov og stemning hos kunden. Du skal tænke nøje over, hvad der skal til for at være en god leder.

Startvejledning – En service fra Erhvervshus Midtjylland

Personale

De fleste autoværksteder har personale ansat, og oftest faglærte automekanikere og lignende. Der kan også være brug for personale til administration, telefonpasning og butikssalg. Du kan få kontakt til medarbejdere ved at henvende dig til jobcentret eller ved at annoncere. Ofte ansættes folk, som du kender i forvejen, og som du ved kan deres kram. Hvis du har et stabilt værksted, kan du have gavn af at tage elever ind.

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.

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.

Startvejledning – En service fra Erhvervshus Midtjylland

Inden du helt er 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

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.

Startvejledning – En service fra Erhvervshus Midtjylland

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

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.

Startvejledning – En service fra Erhvervshus Midtjylland

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

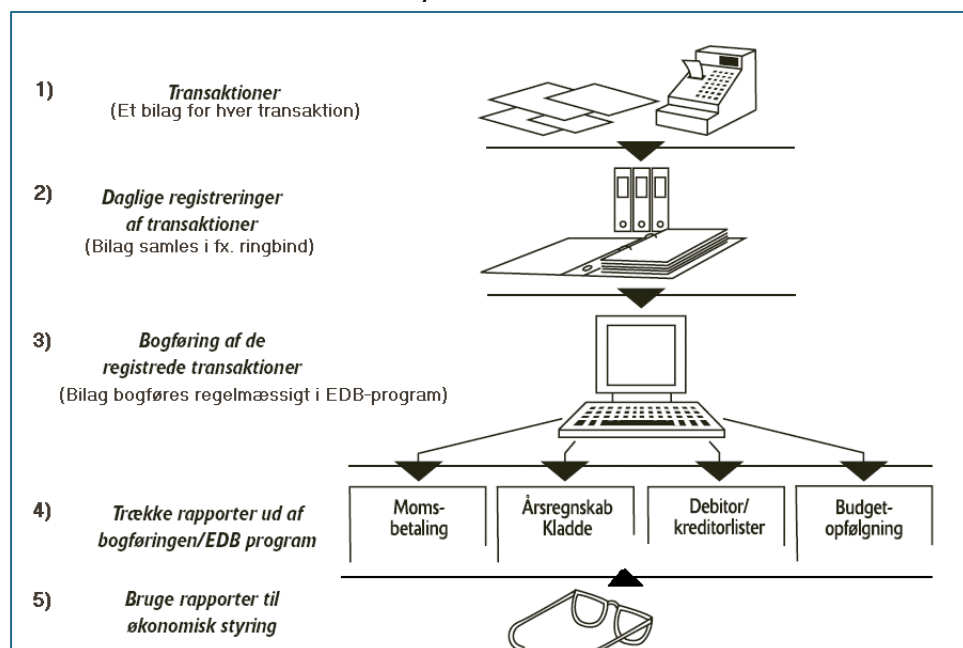
Og ved at følge disse trin:

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

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:



Startvejledning – En service fra Erhvervshus Midtjylland

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 - at man 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.

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.

Startvejledning – En service fra Erhvervshus Midtjylland

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:



Love og regler

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

Arbejds miljøloven

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/.

Kommuneplanen

Kontakt Teknisk Forvaltning i din kommune. Det er ikke alle steder, du må indrette autoværksted. Der kan også være begrænsninger på hvilke anlæg, du må etablere eller udvide. Nogle kommuner har en detailhandelsplan, som er relevant, hvis du forhandler biler.

Startvejledning – En service fra Erhvervshus Midtjylland

Uddannelse

De kommunale erhvervsservice-centre overalt i landet afholder kurser for iværksættere. Der findes en opdateret oversigt på

<https://virksomhedsguiden.dk/erhvervsfremme/content/tilbud?hovedemner=&emner=&temaer=ivaerksaetteri&page=1>.

De fleste autoværksteder ejes af eller har medarbejdere med en faglig uddannelse fra de tekniske skoler. Der findes mange efteruddannelser inden for faget både for faglærte og ufaglærte. Du kan slå op på www.ug.dk eller henvende dig på AMU eller Teknisk Skole. Se også Industriens uddannelse: <https://iu.dk/>

Kæderne, leverandørerne og brancheforeningerne tilbyder faglig efteruddannelse. De tilbyder også kurser i salg og kundeservice. Virksomhedsledelse og andre emner er indimellem på organisationernes programmer. Se deres hjemmesider og læs i fagbladet.

Branchens organisationer

Centralforeningen af Autoreparatører i Danmark

Foreningen organiserer 1700 selvstændige autoværksteder. De tilbyder rådgivning, kurser, indkøbssamarbejde m.v. På organisationens hjemmeside kan medlemmerne også markedsføre deres ydelser.

CAD, Kirkevej 1-3, 2630 Tåstrup, Tlf. 4399 6633, www.cad.dk

Autobranchen Danmark

AutoBranchen Danmark er en brancheorganisation, som repræsenterer bilforhandlere, bilværksteder og autolakerier.

Langebrogade 1, 1411 København K, Tlf. 3331 4555, <https://autobranchendanmark.dk/>

Sammenslutningen af Karrosseribyggere og Autooprettede i Danmark

Foreningen hjælper medlemmerne med markedsføring og certificering. SKAD hjælper med at skabe rimelige vilkår for branchen især i forhold til forsikringsselskaberne.

SKAD, Roholmsvej 8, 1. sal, 2620 Albertslund, Tlf. 7011 1300, www.skad.dk

Den Danske Bilbranche

Den Danske Bilbranche er en organisation under Dansk Industri. Der ydes rådgivning inden for mange områder, og organisationen skaber gode netværk for medlemmerne.

Den danske Bilbranche, H.C. Andersens Boulevard 18, 1787 København V,
Telefon 3377 3373,

<https://www.danskindustri.dk/medlemsforeninger/foreningssites/bilbranchen/>

Lokale organisationer

I nogle dele af landet er der lokale brancheorganisationer. Nogle af dem er lokalforeninger under CAD. De lokale handelsstandsforeninger er et mødested for de handlende og andre erhvervsdrivende. De afholder ofte gode arrangementer.

Startvejledning – En service fra Erhvervshus Midtjylland

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.

Din autoservice – hvordan?

Der er mange valg at træffe, før du starter. Det er vigtigt at gå grundigt ind i alle spørgsmål:

Hvad vil du sælge?

- + Reparation, hvad og hvad ikke?
- + Ekstraudstyr og montering heraf?
- + Andre services, hvad?
- + Butiksvarer?
- + Ekstraydelser, hvad?
- + Rådgivning?
- + Andet? Hvad?

Hvad skal kunderne især huske om din virksomhed?

- + Høj faglig kvalitet?
- + Nyeste teknologi?
- + Fordelagtige priser?
- + Anderledes værkstedsindretning?
- + Atmosfære, hvilken?
- + Gode tilbud?
- + Gennemskuelige priser?
- + God politik ved reklamationer?

Hvem er dine kunder?

- + Private kunder?
- + Erhvervskunder?
- + Livsstilskunder eller traditionalister?
- + Unge eller gamle?
- + Ejere af gamle eller nyere biler?

Startvejledning – En service fra Erhvervshus Midtjylland

Hvem er konkurrenterne?

- + Andre værksteder af samme type?
- + Kædeværksteder?
- + Kundernes "gør det selv"-arbejde?

Hvor skal værkstedet ligge?

- + Centralt i en by?
- + Ved trafikknudepunkt?
- + På hovedfærdselsåre?
- + Andet sted?

Hvordan får folk øje på dit værksted?

- + Beliggenhed, hvor der kommer mange folk?
- + Skilte og facader?
- + Annoncer?
- + Internet?
- + Medierne?

Hvordan indretter du værkstedet?

- + Værkstedets indretning? Atmosfære?
- + Niveau for orden og renlighed?
- + Butik - selvbetjening eller diskbetjening?
- + Lagerplads og personalelokaler?
- + Miljø og arbejdsmiljø – hvordan?
- + Adgangsarealer udenfor?
- + Udendørs oplagring?
- + Parkering?

Forsyning med varer?

- + Vil du med i en kæde?
- + Hvor køber du ind?
- + Hvordan leveres varerne til værkstedet?
- + Kan du få rabatter?
- + Hvor meget spild og svind skal du regne med?

Personale?

- + Enmandsforetagende? Partnerskab?
- + Medarbejdere – hvor mange?
- + Hvad skal medarbejdere eller partner kunne?
- + Hvilken personlighed eller baggrund skal de have?
- + Løst ansatte eller fastansatte?

Hvordan ser dagen ud i dit værksted?

- + Åbningstider?
- + Hvordan deler du og personalet arbejdsopgaverne?
- + Hvornår gøres der rent og købes ind?
- + Hvornår laver du regnskaber?
- + Prøv at lave en vagtplan for en uge

Startvejledning – En service fra Erhvervshus Midtjylland

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

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!