

Startvejledning – En service fra Erhvervshus Midtjylland

Fastfood

Om at åbne en fastfood-restaurant

Er du interesseret i mad? Kunne du tænke dig at gøre hverdagen lidt nemmere for den danske forbruger, og har du blik for tidens madtrends? Kan du lide at arbejde med alle slags mennesker, er du organiseret og har du et højt energiniveau? Så er det måske noget for dig at åbne en fastfood-restaurant.

Vi danskere bruger stadig flere penge på forbrug, og vi ønsker at gøre det lettest muligt for os selv i en travl hverdag. Samtidig er vi blevet mere og mere opmærksomme på, hvad vi spiser og drikker – og vi gør det gerne ude, henter maden med hjem eller spiser den på farten, når tingene skal gå stærkt. Danske forbrugere ved godt, hvad de vil have: Velsmagende måltider, som ikke koster en formue, og som er hurtige og nemme i en presset hverdag. Og mere af den! Fastfood-branchen er nemlig i fremgang.

Denne startvejledning har til formål at oplyse om muligheder, udfordringer og ting, du skal være særligt opmærksom på, hvis du overvejer at åbne en fastfood-restaurant.

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 du den fødte ejer af en fastfood-restaurant?

Tag nedenstående test og find ud af, om det overhovedet er noget for dig at blive ejer af en fastfood-restaurant.

		Helt sikkert	Som regel	I tvivl
1	Jeg har lyst til at omgås mennesker af alle typer			
2	Jeg smiler og tager ting med godt humør			
3	Jeg kan holde ud, selv om arbejdsdagene bliver lange			
4	Min familie ved, at de kommer til at se mindre til mig			
5	Jeg er god til at sætte andre mennesker i arbejde og skabe en god arbejdsplads			
6	Jeg går op i mad og drikke og ved meget om det			
7	Jeg kan planlægge og organisere			
8	Jeg er god til at holde orden og gøre rent			
9	Jeg kender nogen i branchen, som kan hjælpe mig, hvis det skulle være			
10	Jeg bliver ikke stresset			
11	Jeg kan leve med, at indtjeningen svinger			
12	Jeg er god til at takle problemer i tide og ikke skyde dem fra mig			
13	Jeg er god til at lytte til andre og få ideer på den måde			
14	Jeg kan fremskaffe 100.000-200.000 kr.			

Hvis du har mindst 9 krydser i "helt sikkert", er der et godt grundlag at gå videre på.

Hvordan vil du starte?

Der er fire måder at starte en fastfood-restaurant på:

- 1) Du kan selv bygge alt op fra bunden
- 2) Du kan overtage en virksomhed, der allerede kører
- 3) Du kan købe dig ind i en kæde, eller
- 4) Du kan tilslutte dig et leverandørkoncept.

Alle fire måder har både fordele og ulemper.

At starte fra bunden

Når du bygger en fastfood-restaurant op fra bunden, kan du i høj grad selv sætte dit præg på forretningen. Du bestemmer selv vareudvalg og priser, og du kan prøve ideer af og være kreativ. Men det er også usikkert, og fejl kan være meget dyre og svære at rette op på.

At overtage en virksomhed

Når man overtager en restaurant, er mange ting allerede på plads: Lokalerne er indrettet, kunderne kender stedet, og arbejdsgangen ligger fast. Det kan også være, at den tidligere ejer vil hjælpe dig med gode råd, når du skal i gang, og det kan alt sammen være en god start. Men du kan omvendt også risikere at overtage en restaurant med et dårligt ry, og det skal du også være opmærksom på.

Startvejledning – En service fra Erhvervshus Midtjylland

Selvom restauranten allerede har en række forhold på plads, kan du altid forme forretningen, så den bliver præcis, som du ønsker den.

Aviser som Jyllands-Posten og Berlingske Tidende bringer ofte annoncer med butikker til salg eller overtagelse. Du kan også kontakte ejendomsmæglere i lokalområdet.

På Internettet kan man bruge søgeord som "forpagtning restaurant" og få ledige tilbud frem. Se tillige <https://www.saxis.dk/>.

At købe sig ind i en franchise kæde

I fastfood-kæder er alt lagt i faste rammer, og derfor er det en god mulighed for at få en hurtig og effektiv start. Der er hjælp til alt fra kalkuler og indkøb til markedsføring, og kunderne kender måske kæden fra udlandet allerede. Samtidig vil der også være en række retningslinjer, der skal overholdes.

Ulempen er, at din frihed til selv at bestemme kan blive begrænset, og at du derfor mere bliver en bestyrer end en kreativ iværksætter.

Fastfood-kæder i Danmark

- + Burger King
- + 7-eleven
- + Kentucky Fried Chicken
- + McDonald's

Mange interessante franchise-systemer er slet ikke importeret til Danmark – endnu. Måske kan du blive den første med et nyt koncept i landet? Det kræver opsøgende arbejde, og der er faldgruber.

Du kan finde fastfood beskrevet på for eksempel www.franchisehandbook.com.

At tilslutte sig en leverandør-kæde

Alle kender de pølsevogne, som Steff-Houlberg er leverandør til og rådgiver for. Brødproducenten Schulstad hjælper iværksættere i gang med varmt brød fra egen bageovn, og der kommer sandsynligvis mange nye koncepter til landet de kommende år.

Hvis man ikke har den store erfaring med at drive fastfood, kan leverandøren være en god støtte. Ofte kan sådanne aftaler dog også indebære, at man ikke handler hos andre leverandører.

Beliggenhed, beliggenhed og atter beliggenhed

Beliggenheden er alfa og omega for en fastfood-restaurant. Hvis den ligger rigtigt, er den en reklamesøjle for sig selv. Du må derfor ikke gå på kompromis med beliggenheden. Selvom velbeliggende lokaler typisk er dyrere, betaler det sig rigeligt. Fastfood skal være hurtigt og nemt, og derfor skal din restaurant ikke ligge på en fjern sidegade. Det kan være, at du satser på impuls køb eller på at folk skal have mulighed for at stoppe bilen eller cyklen for at tage noget mad med hjem. Så skal beliggenheden være synlig og måske tilbyde p-pladser eller cykel-holdepladser.

Fastfood findes tit:

- + I områder, hvor der er en stor koncentration af restauranter, caféer og anden fastfood.
- + Ved trafiksteder, for eksempel stationer, busholdepladser og ved udfaldsveje fra byerne
- + På sidegader i de større byer – så tæt på hovedstrøget som muligt.
- + Sammen med butikker, for eksempel på butikstorve og i butikcentre.

Startvejledning – En service fra Erhvervshus Midtjylland

Mange butikcentre administrerer antallet af forskellige butikstyper sådan, at alle får mest muligt ud af det, og at der ikke er for mange af én bestemt slags butik. Der er også mulighed for at lave en shop-in-shop. Det vil sige, at en selvstændig butik eller restaurant lejer plads i f.eks. en lufthavn eller færgeterminal.

Især i udlandet ser man i dag ofte "food halls", det vil sige en samling af forskellige fastfood-restauranter omkring et fælles areal med borde. Dette koncept bliver mere og mere udbredt i Danmark også.

Undersøg omgivelserne

Før du beslutter dig for, hvor dine lokaler skal ligge, skal du studere området grundigt. Hvordan bliver omgivelserne brugt? Er der livligt? Hvornår på dagen kommer folk? Er der mange, der henter mad i frokostpausen, på vej hjem fra arbejde etc.? Prøv at få et billede af, hvem der kommer i området: folk, der bor der, arbejder der, turister, skolelever eller andre? Det er vigtigt i forhold til, hvilket fastfood-koncept du har, og hvordan du skal markedsføre det.

Skiltning og indretning

Når beliggenheden først er valgt, kan du øge opmærksomheden endnu mere for at få kunder i din fastfood-restaurant. Det kan du f.eks. gøre ved at fremvise flotte og inspirerende skilte og ved at have udstillinger af maden eller menukortet ud mod gaden, så din restaurant er indbydende og dragende udefra. Du kan også sørge for, at der dufter af mad omkring din restaurant, så forbipasserendes sanser bliver vakte.

Det er vigtigt, at du tænker over, hvilken slags fastfoodrestaurant du har, og at dette stemmer overens med de signaler, butikkens ydre sender. F.eks. skal en restaurant med dyre varer også se eksklusiv ud, hvorimod en restaurant med lave priser kan signalere dette ved f.eks. at have pangfarver på skiltene. Hvis du sælger økologiske produkter eller har en sund menu, skal skilte og udstillinger også afspejle dette.

Indretningen af selve restauranten er også meget vigtig. Menu-visning, belysning og farver har stor psykologisk betydning for, om det ser indbydende ud, og hvor meget kunderne køber. Hvis maden tager sig godt ud, er de mere fristede til at købe. Det kan også have en stor betydning, om restauranten er lækker og ren og indbyder til, at man sætter sig. Derfor findes der indretningsfirmaer, som specialiserer sig i netop indretning af restauranter. I nogle kæder er der stramme regler for indretningen.

13 måder at sælge mere på

Målet med din markedsføring og salgstiltag er, at flere mennesker lærer din restaurant 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. Det kan du sikre ved at følge disse 13 forslag:

1. Det personlige salg – uden for restauranten

Forsøg altid at få kunderne ind i restauranten! Det kan du f.eks. gøre ved at lokke med smagsprøver, tilbud eller en kop kaffe.

2. Det personlige salg – i restauranten

Personlig betjening er altafgørende for, om din butik skiller sig positivt ud fra mængden. Kunden husker god, venlig og imødekommende betjening og fortæller andre potentielle kunder om din restaurant.

Startvejledning – En service fra Erhvervshus Midtjylland

3. Logo

Få lavet et pænt logo, der signalerer kvalitet og ordentlighed i det, du sælger. Det er to ting, som er meget vigtige i forhold til dit salg.

4. Visitkort

Visitkort er en god måde at øge kendskabet til din restaurant. Sørg for at uddele dem alle de steder, du kan komme til det. I restauranten, i venners butikker, til møder og når du er sammen med vennerne. Så kommer dine potentielle kunder måske i tanke om din restaurant næste gang, de skal have fastfood.

5. Flyers

En flot flyer eller menukort kan øge dit salg til kunderne. Du uddeler dine flyers til kunder i restauranten, putter dem i brevsprækker i nabolaget eller deler dem ud på strategiske steder.

6. Reklameskilt

Få lavet et flot reklameskilt til facaden. Ligger din restaurant ud til en offentlig vej, så sørg for, at dem, der kører forbi, ved, at du eksisterer. Lav et sandwich-skilt og skriv dine gode tilbud, så de folk, der kommer forbi, får lyst til at gå ind i din restaurant. Hvis de alligevel kommer forbi, skal de vide, at du er der.

7. Lys

Sørg for, at der er ordentligt lys i din restaurant. Er der halvmørkt, tror kunderne, at der er lukket, og varerne ser ovenikøbet også kedelige ud i dunkel belysning.

8. Hjemmeside eller bestillingsportaler som Just-Eat eller Hungry.dk

Kunderne skal kunne finde dig på internettet. Her vil kunderne tjekke dig og kigge efter gode tilbud, retter, menukort, anbefalinger osv. Det er derfor vigtigt at du selv har en hjemmeside eller benytter nogle af de eksisterende platforme som Just-Eat eller Hungry.dk. Du kan også benytte Facebook som en kommunikationskanal med kunderne, men i så fald er det vigtigt at opdatere den dagligt og være til stede på platformen.

9. Elektronisk nyhedsbrev

Få dine kunder til at skrive sig op til dit elektroniske nyhedsbrev, så du kan sende mails til dem, når du har et godt tilbud. Så er der større chance for, at de husker dig næste gang, de skal have fastfood.

10. Annoncer

Skaf flere kunder via gode tilbud, som du markedsfører igennem ugeaviserne eller andre aviser sammen med andre handlende.

11. Google Maps

Læg din restaurants placering ind på Google Maps. Søger man fx efter "restaurant i Aarhus" vil din restaurant blive vist i Googles søgeresultat. Se www.maps.google.dk

12. Google Ads

Folk finder ofte løsninger på deres ønsker ved at søge på Google. Her kan du oprette en GoogleAds – de små annoncer, du ser i højre side. Rigtigt oprettet er de en meget effektiv markedsføringskanal. Se www.ads.google.com

Startvejledning – En service fra Erhvervshus Midtjylland

13. Events

Events kan også øge dit salg. Det kan være modeopvisning, orientalsk madlavning eller foredrag om restaurant-råvarer.

Hvad er din forretningsidé?

Danskerne forbruger flere og flere penge på mad og drikke, de ikke selv skal tilberede. Vi har travlt, og vi prioriterer at bruge tiden på andre ting end madlavning. Ofte spiser vi på vej til og fra aktiviteter, eller vi tager mad med hjem til familien for at lette presset i hverdagen. Derfor vil vi også have velsmagende måltider, som vi ved hvad er og kan stå inde for, og som ikke koster en formue. Mad, vi kan spise på stedet eller tage med os på farten.

De fleste kunder forventer noget helt bestemt, når de går på pizzeria, sandwichbar, burgerbar eller kebabhus. Fastfood-forretningerne ligner derfor hinanden meget, fordi de sælger standardprodukter, som danskerne kender og kan lide. Måske skal dit sted også være som de fleste andre. Danskerne er ret langsomme til at vænne sig til nye fastfood-koncepter og køber gerne noget velkendt, de er trygge ved.

Indimellem ser man dog fastfood-steder, som skiller sig lidt ud. Hvis din forretning ligger i et område med et købedygtigt publikum, der gerne vil eksperimentere, kan du overveje at gøre tingene anderledes. Det er måske mindre sikkert at tage chancen, men omvendt kan det være lige netop dét, der gør dig til en særlig og attraktiv spiller på fastfood-markedet.

Fordi der er stor konkurrence, er der ekstra grund til at tænke ideen godt igennem og undersøge, om den kan bære. Det er uanset, om det er et almindeligt fastfood-sted eller et, der skiller sig ud. Der er mange ting, som kan gøre kunderne nysgerrige og trække dem ind og endeligt gøre dem til loyale kunder i din fastfood-restaurant.

Du kan f.eks. overveje følgende punkter:

Fokus på kvaliteten

Kvalitet optager danskerne, og det kan derfor være en god måde at markedsføre sig på. Skal råvarerne være friskere end konkurrenternes? Skal du tilbyde særlige eller eksotiske ingredienser, særligt spændende sammensætninger, ren økologi eller lignende? Har du hjemmelavede dressinger og saucer eller hjemmebakket sandwichbrød? Eller kan du tilbyde folk selv at sammensætte deres kebab, pizza eller sandwich, som de gerne vil have den?

Fokus på udbud

Det kendetegnende ved fastfood er, at man ikke nødvendigvis behøver at spise det samme som dem, man spiser sammen med. Du kan derfor overveje, om du skal have fokus på udbuddet i din restaurant: f.eks. både pizza- og pastaretter, sandwich og kager eller kebab og grillmad. Du kan måske tilbyde et fedtfattigt, vegetarisk eller glutenfrit alternativ? Du kan også overveje at have et stort udbud af drikkevarer og desserter, så dine kunder kun behøver at handle hos dig.

Startvejledning – En service fra Erhvervshus Midtjylland

Nyt koncept

Det kan også være en ide at have et koncept, så kunderne nemt kan gennemskue, hvad de kan forvente at få i din restaurant. Det kan lette markedsføringen, som du nemmere kan målrette, ligesom det adskiller dig fra konkurrenterne. Det kunne f.eks. være et etnisk tema som thai, mexicansk, japansk eller lignende. Det kunne også være mad baseret på fisk, danske råvarer, økologiske råvarer eller noget helt andet? Og endeligt kunne det være koncepter som en billig dagens ret, "tømmermænds-søndag" eller dagens menu til børnefamilien (hovedret, salat og dessert).

Fokus på hurtig servering eller udbringning

Du kan også markedsføre dig på en særlig hurtig servering eller udbringning af din mad. Det kan betyde, at du må planlægge med ekstra personale på spidsbelastede tidspunkter.

Fokus på indretning

Det kan også være, at din restaurant skal skille sig ud ved sin særlige indretning. F.eks. et hyggeligt sted med rare lokaler og gode siddepladser, hvor man har lyst til at komme. Det kunne også være et legeland til børnene (familien som målgruppe), gratis internet (forretningsfolk med frokostpause som målgruppe) eller måske flippermaskiner, Elvis-tema eller noget helt andet. Du kan også tænke på gode ventefaciliteter for take-away som f.eks. blade, tv, aviser osv.

Fokus på hygiejne

Det kan også være en vigtig parameter, at man kan tilbyde en høj hygiejnestandard. Det kan være rene lokaler, rent service og en pletfri udstilling af råvarer. Det kan også være medarbejdere i rene uniformer, der anvender gummihandsker ved berøring af fødevarer. Eller synligt antibakteriel gel sat frem, kølemontrer, der viser, at man tager fødevarer sikkerhed alvorligt samt toiletter med høj rengøringsstandard.

Fokus på service

Endeligt kan det også være din helt særlige niche at have et højt serviceniveau, f.eks. hurtig levering, børnefødselsdage, julefrokoster eller varedeklARATIONER, så kunderne ved, hvad de spiser.

Startvejledning – En service fra Erhvervshus Midtjylland

Økonomi

For at drømmen om en fastfood-restaurant kan blive til virkelighed, skal der være økonomi til og i det. For at danne dig et overblik over økonomien, skal du lægge et budget for forretningen. Budgettet skal hvile på de valg, du har truffet, og det er nødvendigt at undersøge priser på markedet, for at budgettet kan blive så solidt som muligt.

Du skal f.eks.:

- + Tjekke markedet for ejendomme og forpagtning, få realistiske priser og sammenligne mange forskellige steder. Ejendomme, der ligger godt, er dyrere, men kan omvendt være mere indbringende.
- + Besøge andre fastfood-restauranter, der ligner din. Se på, hvor mange gæster der kommer og find ud af, hvad restaurationen typisk bruger af penge og på hvad.
- + Få kataloger og prislister fra leverandører af mad, drikke m.fl. Undersøg, om de giver rabatter, og hvad vilkårene er ved de forskellige leverandører.
- + Tage på messe f.eks. Foodexpo i Herning (www.foodexpo.dk). Her kan du både få inspiration, priser og kontakter til leverandører. Måske kan du finde et helt koncept, som du gerne vil lancere i din by.
- + Undersøge, hvad personale skal have i løn, og hvad du herudover skal betale til f.eks. sociale udgifter og frynsegoder.
- + Finde ud af, hvor mange penge du skal låne og hvor længe. Få en snak med banken om muligheden for at låne.

Startvejledning – En service fra Erhvervshus Midtjylland

Årsbudget

Når du skal lægge et årsbudget, er der en række faktorer, der er vigtige at have med. For at give dig overblikket over dem, har vi opstillet et regnskab for et fiktivt, uafhængigt og mellemstort pizzeria herunder, som du kan lade dig inspirere af.

Om pizzeriaet:

- + I dette pizzeria sælger man pizzaer til 45 kr. pr styk. (36 kr. eks. moms).
- + Sodavand sælges til 20 kr. (16 kr. eks. moms).
- + Der er åbent 330 dage om året.

	Kr. /år eks. moms
Omsætning:	
Pizzaer i restaurant: (30 stk x 330 dage x 36 kr.)	356.400
Take away-pizza: (45 stk. x 330 dage x 36 kr.)	534.600
Drikkevarer (40 stk. x 330 dage x 16 kr.)	<u>211.200</u>
I alt	1.102.200
Direkte omkostninger ved salg	
Køb af madvarer (skønsmæssigt 33 % af omsætning)	294.030
Køb af drikkevarer (skønsmæssigt 25 % af omsætning)	<u>52.800</u>
I alt	346.830
Dækningsbidrag (Omsætning – Direkte omkostninger)	755.370
Faste omkostninger	
Løn til 1 person, inkl. sociale bidrag, feriepenge m.v.	300.000
Husleje	100.000
El, varme, vand, forbrugsafgifter, telefon, Coda m.v.	30.000
Revisor, administration m.v.	20.000
Levnedsmiddelkontrol, affaldsafgifter m.v.	4.000
Varebil	22.500
Markedsføring	8.000
Renter af opstartslån/kassekredit	13.500
Forsikringer	<u>22.000</u>
I alt	520.000
Overskud til indehaver (Dækningsbidrag – Faste omkostninger)	235.370

Prøv nu at lægge dit eget budget. Er beløbet på bundlinjen stort nok? Hvis ikke, må du igennem budgettet igen. Hvordan kan du enten øge din omsætning eller få udgifterne ned? Prøv herefter at lægge budgetter for de enkelte måneder i året og efterfølgende for flere år. Nu har du et godt overblik over økonomien i din restaurant.

Startvejledning – En service fra Erhvervshus Midtjylland

Etableringsbudget

Hvis man starter en forretning fra bunden, er det en god ide at lave et etableringsbudget. Når man skal etablere sig, er der en række udgifter forbundet hermed, som f.eks. kan være:

- + Til at købe ejendom eller til depositum
- + Til at bygge om og renovere
- + Til borde, stole, belysning, kasseapparat, diske, service
- + Til ovn, komfur, udsugning, køl, opvaskemaskiner, redskaber
- + Til bil
- + Til oprettelse af telefon
- + Til attester og godkendelser
- + Til advokat og revisor
- + Til uddannelse.

Det er svært at sætte priser på, hvad det koster at etablere sig. Nogle vælger at overtage brugt inventar og udstyr, og de sparer derfor på den konto. Du kan for eksempel se priser i Den Blå Avis (www.dba.dk).

Priser på ejendomme afhænger af, hvor de ligger, og hvilken stand de er i. Udgifter til etablering afhænger også af, hvor meget du selv kan gøre frem for at købe håndværkere eller serviceydelser.

Brancheforeningen HORESTA laver nøgletal for restauranter, så her er inspiration at hente. De viser blandt andet:

- + At større bospisningssteder har bedre økonomi end små
- + At indtjeningen er ret lille i de fleste restauranter
- + At mange har underskud
- + At steder, som er med i en kæde, har bedre økonomi end dem, som ikke er
- + At drikkevarer giver det bedste udbytte, mens fødevarer ligger noget lavere.

Der er flere detaljer på www.horesta.dk. For omkring 500 kroner kan du købe en samlet rapport med nyttige tal.

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.

Startvejledning – En service fra Erhvervshus Midtjylland

I kontakt med kunderne

Der er mange måder at komme i kontakt med kunderne på. Herunder følger nogle, du kan overveje at anvende:

At lave et personligt salgsarbejde

Din egen og personalets tone og stil er vigtige for oplevelsen af din fastfood-restaurant. Derfor skal du være aktiv og tale med kunderne, være i godt humør og sørge for god stemning. Den dejlige mad og gode stemning er vigtig for at få folk til at komme igen. Mange udsteder også f.eks. et 10-turskort, hvor hver 10. pizza eller kebab er gratis.

At annoncere

Det er sjældent, at fastfood-restauranter annoncerer. Men hvis du har noget særligt på tilbud eller gerne vil have fyldt lokalerne i stille perioder, kan du sætte en annonce med slagtilbud i lokalavisen. Hvis du holder til i et turistområde, kan det være en ide at sætte en annonce i turistguiderne, der ofte udgives af turistforeningen.

At uddele flyers

Flyers er små reklamer, som deles ud til kunderne, så de husker én. Her kan du fortælle om menuen eller dit særlige kendetegn, så de bliver opmærksomme på, hvorfor de skal vælge netop din restaurant. Du kan selv designe dine flyers på computeren og printe dem hjemmefra på en farveprinter eller gå til et kopicenter, hvor de kan gøre det pænt og ofte også billigt. Hvis du laver en skabelon på din computer med et lækkert foto i høj opløsning, kan du altid ændre i din skabelon, når der sker noget nyt i restauranten, hvor der er brug for nye flyers. Del dine flyers ud i nærområdet, put dem i brevspækker og del dem ud på strategisk smarte steder. Det giver inspiration til den travle familie til at købe mad ude.

Presse

Det er rigtig god markedsføring at få opmærksomhed fra pressen: Avisernes og ugebladenes omtale er guld værd. Opsøg derfor journalister og sørg for, at din fastfood-restaurant skiller sig ud fra de andre, f.eks. ved at du lancerer et nyt koncept. En interessant begivenhed, en flot indretning eller en god historie om dine produkter eller dig selv gør dig interessant for pressen.

Fornyelse

Hvis man vil have nye kunder og også holde på de loyale, skal man hele tiden forny sig. Lyt til kunderne, de er den bedste kilde til information: Efterspørger de noget, du ikke har på menuen? Kritiserer de kvaliteten? Synes de, at dine lokaler er kedelige eller beskidte? Så gør noget ved det og overvej, hvordan du kan imødekomme deres ønsker og kritik. Det er dem, der skal lægge penge i din butik.

Besøg også andre fastfood-steder – især i udlandet, hvor man er meget længere fremme end i Danmark – for at få inspiration til menuer og indretning. Se hvordan kunderne bruger stederne. Hvis du skal indrette eller bygge om, så overvej at købe eksperthjælp. Jo bedre din mad bliver præsenteret, desto mere sælger du.

Startvejledning – En service fra Erhvervshus Midtjylland

Personale

De fleste fastfood-steder har personale ansat. Små steder har typisk 1-5 ansatte, hvorimod større fastfood-steder måske skal have 10-20 ansatte for at kunne dække vagterne. I de fleste fastfood-restauranter kan personalet dække mere eller mindre alle funktioner fra servering og madlavning til afrydning og rengøring.

Du skal regne med, at du skal bruge en stor del af din tid på at lede dine medarbejdere. De har kontakten med kunderne hele tiden, og derfor er de ansattes holdning og adfærd ekstrem vigtig for din forretning. De skal levere den rette service og stemning i restauranten, så der er rart at være, og så kunderne får en god oplevelse hver gang. Du skal derfor tænke nøje over, hvad der skal til for at være en god leder, så dine medarbejder leverer det bedst mulige stykke arbejde.

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.

Startvejledning – En service fra Erhvervshus Midtjylland

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

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

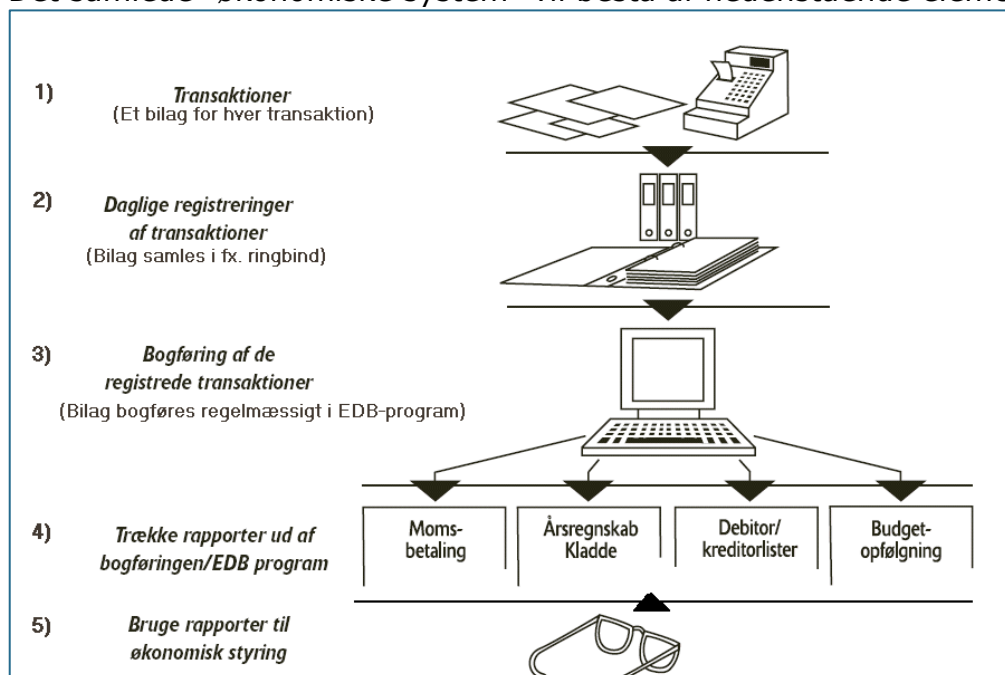
Og ved at følge disse trin:

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 - 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 opgive 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/.

Føde varekontrol

Hvis du sælger fødevarer, skal du anmelde din virksomheds aktiviteter til Fødevarestyrelsen og søge om tilladelse og godkendelse. Blanketter og vejledning findes på:

www.foedevarestyrelsen.dk. Myndighederne kommer herefter på anmeldte eller uanmeldte besøg med jævne mellemrum. De ser især på hygiejne og opbevaringsforhold, og de udsteder på den baggrund "smileys", som skal hænge synligt. Hvis forholdene ikke er i orden, får du besked på at gøre noget ved det. I værste tilfælde kan virksomheden beordres lukket.

Du skal gennemføre en systematisk egenkontrol, hvor du hver dag tjekker alle kritiske punkter. Fødevarestyrelsens folk kan hjælpe på vej. Se et eksempel på www.foedevarestyrelsen.dk og søg på egenkontrol.

Startvejledning – En service fra Erhvervshus Midtjylland

Alkoholbevilling

Hvis du vil servere øl, vin og spiritus, skal der søges alkoholbevilling. Det sker gennem det lokale politi: <https://politi.dk/soeg-om-tilladelse/restaurationer/alkoholbevilling>

Du kan risikere et afslag, fordi politikerne ikke vil have flere udskænkingssteder i et område. Nogle kommuner har for eksempel en restaurantplan, hvor du kan se, hvor det er muligt at starte cafesalg med alkohol. For at få bevilling skal du indlevere budgetter og planer for din kommende virksomhed, og du skal findes kvalificeret til at drive en sådan virksomhed.

Uddannelse

De tekniske skoler og AMU-centrene udbyder kurser inden for restaurant- og cateringområdet. Du kan finde links til dem alle på <https://uddannelsessekretariatet.dk/>.

HORESTA tilbyder kurser i blandt andet egenkontrol af fødevarer, salg og service samt revenue management. HORESTA har også et iværksætterkursus specielt for branchen.

Branchens organisationer

Der findes to branche- og arbejdsgiverorganisationer inden for området. Begge organisationer assisterer medlemmerne med at forstå love og regler, men de kan også hjælpe med mange andre spørgsmål. Fordi konkurrencen er meget hård i branchen, opfordrer de til, at nye iværksættere søger rådgivning:

- + HORESTA,
Vodroffsvej 32, 1900 Frederiksberg C, Telefon 3524 8080, www.horesta.dk
- + Danmarks Restauranter og Cafeer,
Dronningens Tværgade 8A, 1302 København K, Telefon 33 25 10 11,
<https://www.thehost.dk/>

Din fastfood hvordan?

Der er mange valg, der skal træffes, især hvis du starter op fra bunden. Det er vigtigt, at du overvejer alle spørgsmål nøje:

Hvad vil du have på menuen?

- + Traditionelle fastfood produkter som pizza, pølser, kebab, sandwich, burger?
- + Anden menu: thai, tex-mex, is, sushi, taco, økologisk, fedtfattigt?
- + Stort eller lille spisekort?
- + Stort eller lille drikkevaresortiment?
- + Take away?
- + Udbringning?
- + Andre ydelser?

Hvilke oplevelser vil du sælge?

- + Kendt koncept – tryghed?
- + Hurtig servering?
- + Særlig kvalitet?
- + Bekvemt?
- + Fleksibelt produkt?
- + God emballage?
- + Hygiejne?

Startvejledning – En service fra Erhvervshus Midtjylland

Hvem er dine kunder?

- + Unge, ældre, børn?
- + Mænd, kvinder?
- + Forretningskunder?
- + Stamkunder eller forbipasserende?
- + Turister?
- + Hvor prisbevidste er kunderne?

Hvem er konkurrenterne?

- + Andre fastfood-steder af samme type?
- + Nye typer af fastfood?
- + Restauranter?
- + Caféer?
- + Kiosker med snacks, sandwich og kolde drikke?
- + Supermarkeder med afkølede drikkevarer og nem færdigmad?
- + Firmakantiner?
- + Tankstationer?

Hvor skal fastfood-stedet ligge?

- + Centralt sammen med mange andre fastfood-restauranter?
- + Ved trafikknudepunkter?
- + Ved sportsanlæg eller andre attraktioner?
- + I et indkøbscenter?
- + I et turistområde?

Hvordan får folk øje på din fastfood-restaurant?

- + Beliggenhed, hvor der kommer mange folk?
- + Skilte og facader?
- + Stole på fortovet?
- + Dufte?
- + Annoncer? Flyers?
- + Omtale i medierne?

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 din fastfood-restaurant?

- + Hvor meget mad vil du lave helt fra bunden? Hvor meget vil du bruge halvfabrikata?
- + Hvor får du dine råvarer fra? Hvor ofte skal der købes ind?
- + Hvordan går de ansattes dag?
- + Hvem gør rent?
- + Hvornår får du tid til at lave kontorarbejde?
- + Prøv at lave en vagtplan over en uge. Hvor meget personale er der brug for?

Startvejledning – En service fra Erhvervshus Midtjylland

Hvor stærkt er dit netværk?

- + 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 fastfood-restauranten?
- + Hvem kan hjælpe med praktiske opgaver?

Snart parat?

- + Har du registreret din virksomhed?
- + Har du fået de tilladelser, 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!