

Startvejledning – En service fra Erhvervshus Midtjylland

Stand på marked

Om at starte op med stadesalg

Får du et kick ud af en god omgang prutten om prisen? Nyder du at arbejde udendørs og møde dine kunder i øjenhøjde og med direkte kontakt? Så er stadesalg måske noget for dig. Der har altid været handlende, som solgte varer fra stader, telte og vogne. Tidligere var det mælkemanden, fiskehandleren og bageren, der sørgede for at folk langt fra byernes centrum fik et rimeligt udbud af varer. I dag tager folk på markeder af andre grunde, og billedet er lidt mere broget. Mange af nutidens butikker på hjul satser på at være til stede netop dér, hvor mange mennesker er samlet kortvarigt på én gang. Dette kan for eksempel være til festivaler, kræmmermarkeder, feriesteder, eller på byernes torve på livlige handelsdage.

Nogle byråd arbejder meget for at skabe et aktivt og sprudlende handelsliv og vil gerne se noget andet end de sædvanlige kædebutikker i bylivet. Derfor indretter de torvepladser og torvehaller til folk, som gerne vil sælge varer på en anderledes måde.

At være detailhandler inden for stadesalg giver mange udfordringer, men der er samtidig gode muligheder for at prøve ideer af. Det er en livsstil med stor frihed, som tiltaler mange mennesker: At have hjul under sin butik giver ekstra frihedsgrader. Denne startvejledning vil give dig et indblik i branchen og svare på mange af de spørgsmål, du har omkring opstart med stadesalg.

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 stadesalg noget for dig?

Test dig selv for at finde ud af, om du har de fornødne kompetencer til at have en stand på et marked:

		Helt sikkert	Som regel	I tvivl
1	Jeg kan lide at arbejde udendørs			
2	Jeg elsker at se nye steder og nye mennesker			
3	Jeg har sans for at arrangere varer, så det ser godt ud			
4	Jeg har fornemmelse for, hvad folk gerne vil have			
5	Jeg kan lide spillet i en god handel			
6	Det er OK, at jeg ikke kan holde fri og ferie som andre mennesker			
7	Min familie er med på, at jeg får brug for deres hjælp			
8	Jeg er sej og har energi			
9	Jeg kan planlægge og organisere			
10	Jeg kan leve med, at indtjeningen svinger og ofte ligger i den lave ende			
11	Jeg er god til at tackle problemer i tide og ikke skyde dem fra mig			
12	Jeg er god til at lytte til andre og få ideer på den måde			
13	Jeg er individualist og lægger meget vægt på selv at kunne bestemme			

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

Hvordan vil du starte?

Der er to grundlæggende måder at drive stadesalg på: Kræmmermarkeder og stadesalg på torvet. Disse beskrives i det følgende.

Kræmmermarkeder

Over det meste af landet er der festlige kræmmermarkeder, der især afholdes i sommerhalvåret. De tiltrækker både mange kunder og mange handlende. For nogle år siden var kræmmermarkederne mest fyldt med såkaldte "loppevarer", men det har udviklet sig meget, så der i dag sælges mange andre varer, såsom tøj, smykker, slik og værktøj. I nogle byer afholdes kræmmer- og loppemarkeder indendørs, hvilket er med til at udvide sæsonen for de handlende.

Private, som gerne vil rydde op i egne gemmer, kan godt slå en bod op på markederne. Når de bare er der én eller to gange, betragtes de ikke som virksomheder. De skal derfor ikke registreres hos myndighederne.

Det skal de professionelle derimod. Du er professionel, så snart du køber med henblik på videre salg. Så skal du registrere dig hos Erhvervsstyrelsen og hos politiet, og der skal føres en såkaldt "kosterbog". Heri skal kræmmerne gøre rede for, hvor de har deres varer fra, og hvem de sælger dem til.

Startvejledning – En service fra Erhvervshus Midtjylland

Politiet forlanger, at en professionel kræmmer også har et fast forretningssted, som har åbent mindst én dag om ugen. Dette føres der kontrol med, så det er vigtigt, at du overholder det.

Kræmmere skal udstede faktura, hvis kunderne beder om det – dog behøver man ikke at skrive faktura eller kassebon for salg under 1.000 kroner.

De professionelle kræmmere rejser fra marked til marked, og nogle kommer også på markeder i nabolandene. Mange kræmmere er dygtige til at spotte de markeder, hvor de vil få mest ud af salget, og disse kræmmere har en rimelig indtægt. Hvis du vil være kræmmer, er det en god idé at få erfaringer på egen krop. Der skal være en god balance mellem antallet af kræmmere og antallet af besøgende, og varerne skal passe til kunderne.

De professionelle kræmmere synes tit, at der er stor konkurrence fra private, som vil tømme kælderen og ikke skal leve af det. Arrangørerne udvider ofte antallet af stader, og dette giver også mere konkurrence. Det kan derfor være svært at få en almindelig indkomst og en anstændig timeløn fra kræmmersalg, selvom du hører til blandt de mest professionelle. De fleste har andet job ved siden af, og mange vælger at holde op igen efter nogle sæsoner.

Det er dog nemt og billigt at komme i gang som kræmmer. Prisen på en stadeplads ligger i størrelsesordenen 500-1.000 kroner for en weekend. Det skal her bemærkes, at en god beliggenhed selvsagt koster mere end en dårligere, og at priserne i øvrigt varierer afhængigt af det forventede besøgstal. De professionelle kræmmere skal desuden regne med omkostninger til det faste forretningssted, til bil, telt og andet udstyr.

Du kan se en oversigt over kommende markeder på www.markedskalenderen.dk. Her er også links til arrangørerne.

På arrangørernes hjemmesider kan du få nyttige supplerende oplysninger.

Kræmmerne har deres egen forening: Kræmmerforeningen 1981, www.kr1981.dk. Foreningen udgiver "Markedsbogen" og "Kræmmerbladet" og tilbyder desuden en ansvarsforsikring og rabatordninger på transport m.v.

På SKATs hjemmeside www.skat.dk kan du finde en vejledning om moms ved handel med brugte varer. Søg på "brugtmoms".

Stadesalg på torvet

De fleste større byer har torvesalg én eller to formiddage om ugen. Her sælges frugt, grønt, blomster o.l. Der er ofte også salg af ost, fisk, slagtervarer og bagervarer. I mindre omfang finder man kunsthåndværk, tøj o.l. Sæsonvarer som juletræer og påskepynt er desuden vigtige at huske.

I nogle byer udvikler torvehandlen sig og er ved at blive meget populær, og kommunerne vil gerne fremme torvehandel. Hvis du starter et sted, hvor der ikke er tradition for torvehandel, så undersøg, om der kommer mange mennesker forbi, da en stor gennemstrømning er uhyre vigtig. Nogle politikere og handlende vil gerne have torvet under tag, fordi det gør handlen mindre følsom over for vind og vejr. Enkelte steder er det lykkedes at lave "gourmet-markeder", hvor man typisk kan finde særlige varer og kvalitetsvarer, og hvor priserne ligger tilsvarende højere.

Startvejledning – En service fra Erhvervshus Midtjylland

Der er meget få forretningsdrivende, som udelukkende sælger på torvet. Det er næppe muligt at få en fuldtidsindkomst fra torvehandel, med mindre du har tilladelse til at have åbent alle dage i ugen. Mange af dem, som har stadeplads på torvet, har derfor også et andet job eller en anden forretning. Det kan eksempelvis være en gårdbutik, en grønhandel eller en anden form for butik (se for eksempel startvejledninger for 'Grønhandel' og 'Gårdbutik').

Hvis du vil have en stand på torvet i en bestemt by, skal du søge om stadeplads hos kommunen eller hos den forening, der organiserer de torvehandlende. Vær opmærksom på, at der i nogle byer er lange ventelister. Det er ikke alle steder, der findes en torvehandlerforening. Som torvehandlende er der ikke krav om, at du skal have et fast forretningssted, og du skal heller ikke have politiets tilladelse til at sælge almindelige torvevarer.

Du behøver ikke at indhente tilladelser fra Fødevareregionen, hvis du bare sælger uforarbejdet frugt og grønt. Men hvis du vil handle med for eksempel ost, fisk, kød eller brød, skal Fødevareregionen godkende din vogn og dens indhold.

I kontakt med kunderne

At udstille varerne rigtigt

Det allervigtigste er at være synlig for dem, der kommer forbi. Ved kræmmermarkeder og torvesalg er det varerne, der skal lave reklamearbejdet. Du skal derfor tænke nøje over hvilke signaler, din vareudstilling sender. Normalt vil dyre varer skulle stilles pænt op, og være pudsede og polerede. Men du kan også gå i den anden grøft og udstille dine varer, så folk får det indtryk, at de kan gøre et kup. Du skal under alle omstændigheder medbringe så mange varer som muligt – der er ingen appel i en tom bod.

At lave et personligt salgsarbejde

Din egen stil er meget vigtig for dit salg. Stå op, vær aktiv, snak med kunderne og vær i godt humør. Gennem erfaring bliver du bedre til at se, hvad forskellige typer af kunder har lyst til at købe. Udvis fleksibilitet med priserne – en stor del af fornøjelsen for kunderne er netop at prutte om prisen. Mange kræmmere bytter også varer med kunderne. På den måde kan du udvide dit varelager uden at skulle have penge op af lommen.

At annoncere

Det er sjældent, at mobile butikker annoncerer, da arrangørerne af kræmmermarkederne gør det for dem. Men hvis du har noget helt særligt at sælge, kan du sætte en annonce i lokalavisen. Hvis du holder til i et turistområde, kan det være en god idé at sætte en annonce i områdets turistbrochure. Disse udgives af turistforeningen, så tag evt. kontakt til dem.

Startvejledning – En service fra Erhvervshus Midtjylland

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, introyder, 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.

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.

Startvejledning – En service fra Erhvervshus Midtjylland

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.

Startvejledning – En service fra Erhvervshus Midtjylland

Økonomien

De to former for butikker på hjul er typisk sideerhverv. Langt de fleste iværksættere har for eksempel et gartneri, en anden butik, et lønnet job eller efterløn ved siden af stadesalget, som giver dem hovedparten af deres indkomst. Men selv om stadesalget er et sideerhverv, er det en god idé at lave et grundigt budget, og det kan 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?

Årsbudget

Her ser du et eksempel på et budget for en iværksætter, der har et mindre fast forretningssted og som tager på diverse sommermarkeder. Indehaveren har fast arbejde ved siden af sin stadeplads.

Driftsbudgettet for et år kan for eksempel se sådan ud:

Omsætning	ekskl. moms
35 dage på sommermarkeder i turistområder á kr. 2.300	80.500
30 dage på andre markeder á kr. 2.100	63.000
Fast forretningssted	147.200
I alt	290.700
Omkostninger	
Varekøb	103.200
Stadeafgifter	23.000
Husleje	29.000
El, varme, vand, forbrugsafgifter m.v.	5.000
Telefon	3.000
Revisor, administration m.v.	5.000
Bil og transport	38.000
Forsikringer	2.000
I alt	208.200
Overskud (Omsætning – Omkostninger)	82.500

Etableringsbudget

Du bør også lave et etableringsbudget. Det kan for eksempel se således ud:

Butikslokale, overtagelse	5.000
Varelager	80.000
Bil, telt og udstillingsmateriale	145.000
Telefon	400
Revisor, startpakke	5.000
I alt:	245.400

Startvejledning – En service fra Erhvervshus Midtjylland

Udstyr til den mobile butik købes ofte brugt – du kan finde mange ting ved at kigge på Den Blå Avis (www.dba.dk), og ellers kan foreningerne og kollegerne også tit hjælpe.

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 "vækstkautions", 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.

Personale

For stadesalg er det sjældent nødvendigt at have personale ansat, men hvis du ansætter personale, skal du regne med, at du skal bruge en stor del af din tid på at lede dine medarbejdere. Da det typisk er dine ansatte, der har den primære kundekontakt, er de ansattes adfærd meget vigtig for stadens succes. De skal levere den helt rette service til kunderne og bidrage til den rette stemning på staden. 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.

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.

Startvejledning – En service fra Erhvervshus Midtjylland

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

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

Startvejledning – En service fra Erhvervshus Midtjylland

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

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.

Startvejledning – En service fra Erhvervshus Midtjylland

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:

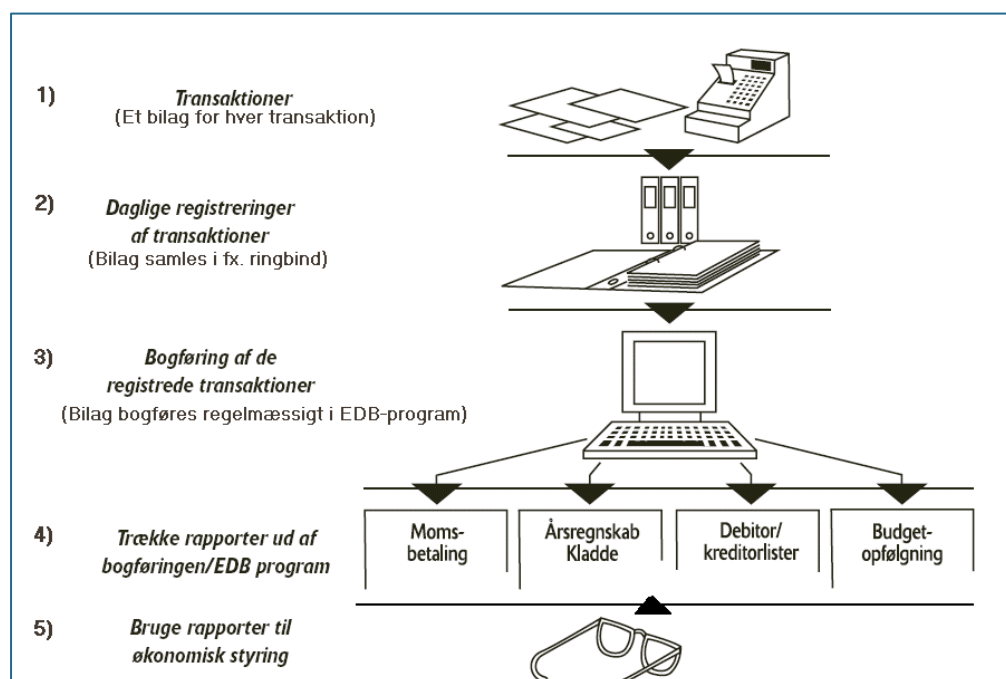
1. Klik på [Start] og log ind med NemID medarbejdersignatur eller NemID privat
2. Godkend betingelserne og klik [Fortsæt]
3. [Vælg] den ønskede virksomhedsform for at starte registreringen
4. Når registreringen er godkendt, får du en mail, og du kan fortsætte med bestilling af NemID, NemKonto og oprettelse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

Fødevarerkontrol

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.

Uddannelse

Hvis du mangler viden om detailhandel, viser www.ug.dk frem til handelsskoler, tekniske skoler og AMU-centre. De udbyder mange forskellige typer af kurser, men ikke direkte om start og drift af butikker på hjul.

Branchens organisationer

Der findes ingen samlet organisation for butikker på hjul.

Som tidligere nævnt er Kræmmerforeningen kræmmernes talsmænd over for myndigheder og markedsarrangører. Kræmmerforeningen afholder også selv et årligt marked og udgiver desuden en håndbog og et blad. Kræmmerforeningen 1981: www.kr1981.dk

Torvehandlerne har indimellem lokale foreninger, men de er i reglen kun de torvehandlendes forbindelse til kommunen. De yder ikke nogen særlig service til de enkelte medlemmer.

Du kan være medlem af andre brancheorganisationer, afhængigt af, hvad du sælger – for eksempel Dansk Antikvitethandlerforening, Ostehandlerforeningen for Danmark eller Dansk Isenkramforening.

Startvejledning – En service fra Erhvervshus Midtjylland

Dansk Erhverv er en arbejdsgiverorganisation med mange medlemmer inden for detail- og engroshandel. Dansk Erhverv rådgiver og arrangerer kurser, foredrag og meget andet. Dansk Erhverv, Børsen, 1217 København K, Tlf. 3374 6000, www.danskerhverv.dk.

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.

Dit stadesalg – hvordan?

Der er mange valg, der skal træffes, når du starter din egen virksomhed, herunder valg, som har at gøre med din egen livsstil. Det er derfor vigtigt at du overvejer alle følgende spørgsmål grundigt:

Hvad vil du sælge?

- + Egne produkter, fx frugt og grønt? Hvilke?
- + Brugte varer? Hvilke kategorier?
- + Nye varer indkøbt hos grossister? Hvilke?
- + Sælger du også oplevelser? Hvordan?

Hvordan skal kunderne opfatte butikken?

- + Som en butik med kvalitetsvarer?
- + Som en butik med anderledes varer, noget helt specielt?
- + Som en butik med varer til favorabel pris?
- + Som en butik, hvor man får en historie med i købet?
- + Som et sted, hvor man kan prutte om prisen?
- + Som en bekvem måde at handle på?

Hvem er dine kunder?

- + Beboere i nabolaget?
- + Shoppere fra et større område?
- + Turister?
- + Bestemte aldersgrupper?
- + Bestemte indkomstgrupper?
- + Bestemte livsstilsgrupper?

Startvejledning – En service fra Erhvervshus Midtjylland

Hvem er konkurrenterne?

- + De andre på torvet/markedet?
- + Private, som rydder deres pulterkammer?
- + Supermarkeder?
- + Butikker på handelsstrøg?
- + Internetbutikker og internetauktioner?
- + Andre?

Hvor skal du være?

- + Hvilke torve/markeder er bedst for dit sortiment?
- + Hvilke tidspunkter på året er bedst?
- + Hvilke nabobutikker vil fremme din butik?
- + Hvilke vil øge konkurrencen?
- + Hvor skal din eventuelle faste butik ligge?

Hvordan får folk øje på din butik?

- + Hjørneplads?
- + Prisskilte og skilte med varefakta?
- + Hvordan får udstillingen folk til at stoppe op?
- + Kan du tiltrække kunder ved at tale til folk?
- + Kan du bruge dufte, smagsprøver og andet?
- + Kan annoncer eller online markedsføring anvendes?
- + Kan du påvirke arrangørernes markedsføring?

Hvordan indretter du butikken?

- + Særlig stil og atmosfære?
- + Læ for regn?
- + Hvad er det bedste udstyr til vareudstilling?
- + Hvordan pakker du praktisk op og ned?
- + Hvordan gør du rent og holder orden?
- + Tyverisikring?
- + Hvor har du lager?

Forsyning med varer?

- + Hvor køber du ind?
- + Bytter du varer?
- + Importerer du selv?
- + Hvordan leveres varerne til butikken?
- + Kan du få rabatter?
- + Hvor meget spild og svind skal du regne med?

Personale?

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

Startvejledning – En service fra Erhvervshus Midtjylland

Hvordan ser dagen ud i din forretning?

- + Åbningstider i fast butikssted?
- + Åbningstider på de mobile pladser?
- + Hvornår på året betaler det sig at være mobil?
- + Hvordan deler dine hjælpere arbejdsopgaverne?
- + Hvornår gøres der rent og købes ind?
- + Hvornår laver du regnskaber?
- + Prøv at lave en plan for en dag og for 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 registreret din virksomhed?
- + Har du fået tilladelser og autorisationer, hvis det er nødvendigt?
- + 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!