

Startvejledning – En service fra Erhvervshus Midtjylland

Taxa

Om at starte en taxaforretning

Elsker du at køre rundt i byens små gader? Vil du gerne kunne hjælpe folk fra A til B og give dem et smil med på vejen? Så er taxakørsel måske noget for dig.

I modsætning til mange andre erhverv, kan du dog ikke uden videre starte en taxaforretning. Du skal nemlig ansøge herom og godkendes hos Trafik, Bygge- og Boligstyrelsen. 1. januar 2018 trådte en ny taxilov i kraft. Det er væsentligt, at du kender indholdet, som kan findes på www.taxilov.dk.

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 taxakørsel noget for dig?

Test dig selv på få minutter, for at finde ud af, om du har de fornødne kompetencer til at drive en taxaforretning:

		Helt sikkert	Som regel	I tvivl
1	Jeg er hjælpsom af natur			
2	Jeg er i god fysisk form			
3	Jeg er rolig og afbalanceret			
4	Jeg overholder altid tidspunkter og tidsfrister			
5	Jeg er god til at lytte til, hvad kunderne gerne vil			
6	Jeg bliver ikke nemt stresset			
7	Jeg lader mig ikke personligt påvirke af sure og besværlige mennesker			
8	Min familie er med på ideen			
9	Jeg kender nogen i branchen, som kan hjælpe mig			
10	Jeg har sans for geografi og kender min by godt			
11	Jeg kan leve med, at indtjeningen svinger			
12	Jeg har ikke noget imod at arbejde alene			
13	Jeg kan lide at køre bil og er god til det			
14	Jeg har ikke noget imod at arbejde, når andre har fri			
15	Jeg kan skaffe 100-200.000 kr.			

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

Hvordan vil du starte?

Hvis du gerne vil arbejde med taxakørsel, har du forskellige muligheder:

Taxachauffør

Som chauffør kan du køre almindelig erhvervsmæssig kørsel med op til otte passagerer. Det er et krav, at du er tilsluttet en vognmand, for at kunderne nemt kan finde en taxa.

Taxavirksomheder kan have faste aftaler med kommunerne om kørsel med pensionister, handicappede, skolebørn o.l.

For at blive taxachauffør skal du opfylde følgende krav:

- + Være fyldt 21 år
- + Have haft dit kørekort til bil i mindst 3 år
- + Opfylde kravene til vandel og god skik
- + Have foretaget et helbredstjek og en lægeattest fra din læge.
- + Have gennemgået og bestået et kvalifikationskursus.

Det kræver ikke CVR-nummer at være taxachauffør. Typisk bliver du ansat af en vognmand. Når du opfylder ovenstående kriterier, kan du ansøge Trafik, Bygge- og Boligstyrelsen via deres digitale ansøgningsformular. Hvis du bliver godkendt, får du tilsendt et chaufførkort og er klar til at starte som taxachauffør.

Startvejledning – En service fra Erhvervshus Midtjylland

Taxavognmand

Som vognmand er du ansvarlig for ét eller flere køretøjer, der benyttes til erhvervsmæssigt brug og har en tilladelse til at drive taxakørsel.

For at blive vognmand, skal du leve op til følgende krav:

- + Du skal have bopæl i et EU- eller EØS-land
- + Du skal have fast forretningssted i Danmark
- + Du skal have en egenkapital på mindst 40.000 kr. for den første tilladelse og 20.000 kr. for hver yderligere tilladelse
- + Du må ikke have forfalden gæld til det offentlige på 50.000 kr. eller mere
- + Krav til vandel og god skik.

For at opnå tilladelse til erhvervsmæssig persontransport, skal du indsende en ansøgning til Trafik, Bygge- og Boligstyrelsen via www.virk.dk. Før du indsender en ansøgning om tilladelse, skal din virksomhed være registreret hos Erhvervsstyrelsen og have fået et CVR-nr.

Indtil udgangen af 2020 kan du højst søge om 20 tilladelser pr. kvartal.

Kørselskontor

Taxikørsel kan kun sælges af et kørselskontor, og alle vognmænd skal derfor være tilknyttet et kørselskontor. Et kørselskontor er ansvarlig for, at prisen for taxikørsel ikke overstiger det landsdækkende prisloft.

De landsdækkende priser fremgår af [http://taxilov.dk/Takster for taxikørsel](http://taxilov.dk/Takster%20for%20taxikørsel).

Et kørselskontor skal løbende og digitalt indsamle og opbevare oplysninger om den taxikørsel, som det pågældende kørselskontor har ansvaret for. Kørselskontoret skal efter anmodning fra myndighederne (Styrelsen, SKAT og Politiet) indsende de indsamlede oplysninger i digital form.

Der kræves tilladelse til at drive kørselskontor. Kørselskontoret kan drives som en personligt drevet virksomhed eller som et selskab.

I 2019 og 2020 kan der udstedes 500 nye tilladelser årligt fordelt på 125 tilladelser pr. kvartal. Såfremt der er flere ansøgninger end tilladelser, bliver tilladelserne fordelt ved lodtrækning. Du kan læse mere om ansøgnings- og lodtrækningsprocessen på Taxilov.dk.

Offentlig Servicetrafik, limousine- og sygetransport

Denne form for kørsel omfatter kørsel ved bryllupper, repræsentation o.l. eller befordring af patienter for eksempel til og fra hospitaler og anden behandling, og bilerne er ofte særligt indrettet til disse formål.

Fra den 1. januar 2018 er det dog ikke længere muligt at søge om OST-tilladelse (offentlig servicetrafik) eller tilladelse til limousine- og sygetransportkørsel.

Har du en tilladelse til én eller flere af disse 3 kategorier, som udløber inden udgangen af 2020, kan du ombytte tilladelsen til en tilladelse til erhvervsmæssig persontransport.

Udløber den senere, kan du ikke ombytte din tilladelse. Fra den 1. januar 2018 kan du i stedet søge om en tilladelse til erhvervsmæssig persontransport via lodtrækning.

Efter den 1. januar 2021 kan du frit søge om en tilladelse til erhvervsmæssig persontransport.

Startvejledning – En service fra Erhvervshus Midtjylland

Du sælger mere end transport

Dit firma sælger først og fremmest transport, og den skal selvfølgelig være hurtig, bekvem og til tiden. Men samtidig leverer du også meget mere end det, og det er vigtigt for dine taxaydelser, at du sætter ord på, hvad det er.

Vær for eksempel opmærksom på, om din taxakørsel:

- + Sparer tid for folk, der har travlt?
- + Finder vej for folk?
- + Tilbyder alternativer til parkeringsproblemer og parkeringsbøder?
- + Sørger for sikker og korrekt afhentning og aflevering af børn, syge eller gamle?
- + Sørger for sikker aflevering af vigtige dokumenter eller værdigenstande?
- + Letter tunge byrder, for eksempel i forbindelse med bagage, cykler og barnevogne?
- + Støtter kundernes image som nogen, der har magt over tingene?
- + Giver kunderne mulighed for en tur i en smart bil, de ellers ikke har adgang til?
- + Bidrager til trafiksikkerheden ved altid at overholde færdselsloven?
- + Sørger for diskretion i forhold til, hvad der tales om i bilen?
- + Giver mulighed for en uforpligtende snak undervejs for dem, der har lyst?
- + Er "bodyguard" for nervøse kunder eller VIP-kunder?

Mange taxakunder er kritiske. Nogle vil ikke køre i en bil, der lugter af røg, andre kan ikke lide musikken i bilen, og de færreste vil høre på en chauffør, der skælder ud på medtrafikanterne. Det er vigtigt, at du og dine chauffører kan afkode kunderne og skabe en god stemning i bilen.

Økonomi

Taxabranchen er meget reguleret og gennemgår i øjeblikket store omvæltninger i form af ny lovgivning samt nye spillere på markedet, som ændrer vilkår og konkurrencesituation. Deleøkonomiske tjenester som Uber og Lyft gør deres indtog på de europæiske markeder og giver taxabranchen kamp til stregen. Det er en god idé at holde øje med disse nye spillere og undersøge økonomien meget omhyggeligt, for i mange byer er der en forholdsvis stor konkurrence, og i landområderne og de små byer er der et tyndt kundegrundlag.

Det kan derfor være en rigtig god ide at være meget omhyggelig omkring økonomien. Du skal have et overblik over, hvordan dine økonomiske vilkår ser ud, og det kan du få via et budget. Budgettet skal hvile på de valg, du har taget, om hvilken slags virksomhed, du gerne vil drive.

Det er nødvendigt at undersøge efterspørgsel og omkostninger i markedet, for at budgettet kan blive så solidt som muligt. Tag kontakt til mulige leverandører og få priser. Tænk igennem, hvor meget du regner med at kunne sælge på en dag, på en uge og på en måned. Hvor mange kunder kommer der i din virksomhed, og hvad køber de for i gennemsnit?

Startvejledning – En service fra Erhvervshus Midtjylland

Årsbudget

Her ser du et eksempel på et årsbudget for en taxavirksomhed med én bil:

	Pr. år
Omsætning	
Almindelig hyrevognskørsel, én bil	550.000
Omkostninger	
Brændstof, vægtafgift m.v. til bil	40.000
Servicekontrakt på reparation og vedligehold	35.000
Afskrivninger på bil	20.000
Renter	30.000
Bestillingscentral, pladsleje	80.000
Revisor, administration m.v.	25.000
Forsikringer	35.000
Lønsumsafgift	15.000
I alt	280.000
Overskud (Omsætning – Omkostninger)	270.000

Hvis du har en chauffør til at køre i bilen, vil udgiften til ham eller hende være ca. 63 % af det, bilen kører ind.

Etableringsbudget

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

Bil	400.000
Startudgifter til revisor	15.000
Diverse	<u>30.000</u>
I alt	445.000

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

I taxabranschen er kunderne normalt relativt ligeglade med, hvem de kører med. Især i de større byer er kørselskontoret adgangen til kunderne. Derudover kan bilen også prajes på gaden eller ved holdepladserne.

Lokale taxafirmaer i mindre byer annoncerer på nettet og i lokalaviser. De har ofte mulighed for at lære deres kunder at kende, og de må gerne lave direkte markedsføring. Deres erfaring er, at tilfredse kunder vender tilbage. Hvis du har et landtaxafirma, kan du arbejde på, at firmaer, offentlige institutioner, hoteller, restauranter og andre ringer til dit firma, når de skal have en taxa.

I byerne kan det betale sig at holde øje med store koncerter, arrangementer, passagerskibe og lignende, hvor gæsterne skal fragtes fra.

Udbud

For at sikre borgerne mulighed for taxibetjening kan en kommune aftale med et kørselskontor, at det i et nærmere fastsat tidsrum stiller én eller flere taxier til rådighed i kommunen eller i en del af kommunen.

Flere kommuner, der geografisk grænser op til hinanden, kan samarbejde om en aftale med et kørselskontor om taxibetjening.

Et kørselskontor, der har indgået aftale med en kommune om at stille taxier til rådighed, skal udføre kørsel til de priser, som gælder for kørselskontorets øvrige taxikørsel.

Måske vil du gerne ind og arbejde for det offentlige, hvor der ofte gives sikre, langvarige kontrakter. Så skal du byde på opgaver i konkurrence med andre. Kommunernes køb af taxibetjening skal ske i åbent udbud for alle interesserede og efter reglerne om offentligt udbud. Se www.udbud.dk om, hvordan du tackler et offentligt udbud.

Kontakt kommunen eller andre offentlige institutioner i dit distrikt og spørg om mulighederne. Husk, at du ikke kommer sovende igennem et udbud: Der skal mange oplysninger til, og du skal vise, at du er seriøs og professionel.

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

Personale

De fleste taxavognmænd har personale ansat. Det er vigtigt, at du er omhyggelig med ansættelsen og ser dine medarbejdere grundigt an. De skal selvfølgelig have chaufførkort, de skal kunne arbejde alene, de skal kunne omgås kunderne på den måde, du ønsker, og kunderne skal kunne stole på, at det er ordentlige folk.

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.

Ledelse

Du skal regne med, at du skal lære medarbejderne op i starten, og at du løbende skal bruge tid på at lede dem. Du skal derfor tænke nøje over, hvad der skal til for at være en god leder.

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

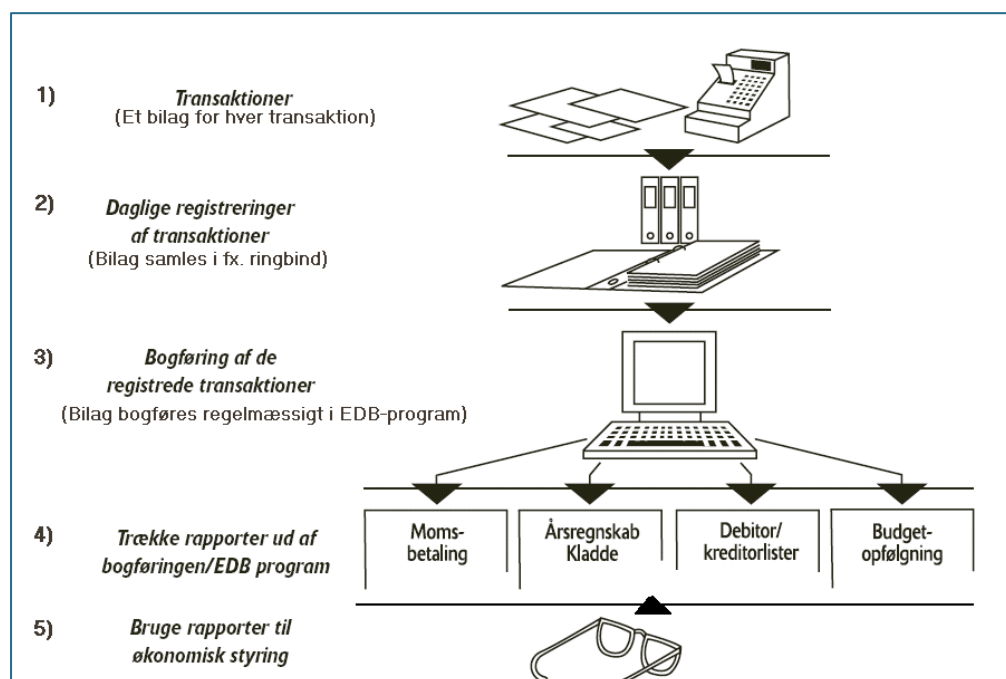
Og ved at følge disse trin:

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 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.

Arbejdsmiljøloven

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

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

Forsikring mod ulykker, arbejdsskader og erhvervssygdomme

Du er forpligtet til at forsikre dine ansatte mod ulykker, arbejdsskader og sygdom. Som selvstændig kan du forsikre dig selv mod sygdom og skader, men du har ikke pligt til det. Se www.forsikringsoplysningen.dk og

https://virksomhedsguiden.dk/erhvervsfremme/content/artikler/ansaettelse_og_hr/arbejdsmiljoe/arbejdsskader/arbejdsskadeforsikring/.

Tekniske krav

Der findes en lang række tekniske krav til køretøjer. For eksempel skal bilen være udstyret med taxameter og indvendig kameraovervågning.

Se den fulde liste her: http://taxilov.dk/Tekniske_krav_til_biler

Startvejledning – En service fra Erhvervshus Midtjylland

Uddannelse

Der findes en række kurser for taxavognmænd og for deres ansatte. Du kan se en oversigt over disse udbydere af uddannelser på:

http://taxilov.dk/Kvalifikationsuddannelse_for_chauffoerer.

Som vognmand kan du eventuelt have brug for anden, ny viden, for eksempel inden for teknik, administration, ledelse eller økonomi. Du kan finde oversigter over kurser på handelsskoler, tekniske skoler m.v. på www.ug.dk.

Branchens organisationer

Dansk Taxi Råd

Dansk Taxi Råd er en brancheorganisation, der arbejder på at forbedre vilkårene i branchen. Du kan hente rådgivning og vejledning hos organisationen, og der udgives tidsskrifter og andre publikationer. Gennem foreningen kan du få adgang til rabatter, og Dansk Taxi Råd udbyder desuden de obligatoriske vognmandskurser.

Dansk Taxa Råd, Valhøjs Allé 126, 2610 Rødovre, Tlf. 38 77 78 90, <http://www.taxi.dk/>

Danske Taxavognmænds Arbejdsgiverforening

Arbejdsgiverforeningen tilbyder alle former for assistance i forbindelse med arbejdskonflikter, overenskomstforhold og lignende.

ATAX, Rosenlunds Alle 8, 2720 Vanløse, Telefon 38 71 80 00, <http://atax.dk/>

DI Transport

DI Transport er det erhvervspolitiske samlingspunkt for foreninger og virksomheder med tilknytning til transporterhvervene.

DI Transport, H.C. Andersens Boulevard 18, 1787 København V, Telefon 3377 3377,

<https://www.danskindustri.dk/brancher/di-transport/>

Flere oplysninger

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

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

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

www.facebook.com/groups/ivaerksaetternetvaerket/

www.facebook.com/groups/44076347394/

www.facebook.com/groups/ungivaerk/

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

Startvejledning – En service fra Erhvervshus Midtjylland

Dit taxafirma – hvordan?

Der er mange valg at træffe, før du starter. Det er derfor vigtigt, at du overvejer følgende spørgsmål grundigt:

Hvad vil du sælge?

- + Almindelige taxaydelser?
- + Limousine kørsel – hvilken slags?
- + Sygetransport?
- + Kombinationer?

Hvad skal kunderne især huske om dit firma?

- + Fantastiske biler?
- + Venlig service?
- + Gode tilbud?
- + Hurtig udrykning?
- + At du er fleksibel?
- + At du er god til at se, hvad der behov for?
- + Andet?

Hvem er dine kunder?

- + Private?
- + Firmakunder?
- + Det offentlige?
- + Andre?

Hvem er konkurrenterne?

- + Andre taxavognmænd i området?
- + Offentlig transport?
- + Privatbiler?
- + Andre?

Personale?

- + Enmandsforetagende?
- + Medarbejdere – hvor mange?
- + Løst ansatte eller fast ansatte?

Hvor skal firmaet have adresse?

- + Derhjemme?
- + I et erhvervsområde?

Hvordan sælger du din service?

- + Med i en bestillingscentral?
- + Reklame på bilen?
- + Telefonbogen?
- + Internettet?
- + Opsøgende salg?
- + Tilbud på offentlige kørselsopgaver?

Startvejledning – En service fra Erhvervshus Midtjylland

Hvordan ser dagen ud i dit taxafirma?

- + Tid til at køre?
- + Tid til vask, reparation og service?
- + Tid til markedsføring og administration?
- + Telefonbetjening af kunderne?
- + Er der sæsonsvingninger, og hvad gør du ved det?
- + Hvor meget spild- og ventetid må du påregne?
- + Prøv at lave en plan over en uge.

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?
- + Hvem kan hjælpe med praktiske opgaver?

Snart parat?

- + Har du fået de tilladelser og uddannelser, du skal have?
- + 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!