

## Startvejledning – En service fra Erhvervshus Midtjylland

### Café

#### Om at starte en Café

Kan du lide at kræse om dine gæster og give dem en speciel oplevelse i form af mad, drikke og hyggelige omgivelser? Er du samtidig et meget socialt væsen, der bedst fungerer ved at være omgivet af andre mennesker, så er cafebranchen måske noget for dig.

Danskerne er især glade for at mødes over et måltid mad og et koldt glas, hvilket betyder, at en cafe er et perfekt uhøjtideligt sted at mødes med venner og familie. Ud over mad og drikke, sætter danskerne også stor pris på at få en speciel oplevelse i form af cafeens indretning og servicekoncept.

Disse tendenser giver dig mulighed for at arbejde i en branche i rivende udvikling, hvor dit job er en livsstil med stor frihed, og hvor du kan prøve dine ideer af.

Denne startvejledning er til dig, der overvejer, om det helt rigtige er at få sin egen cafe og belyser, hvad du særligt skal være opmærksom på, når du starter en cafe.

#### **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](mailto: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 caféjer?

Test dig selv:

		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 rar 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 få fat i 150 – 250.000 kr.			

Hvis du har mindst 9-10 krydser i "helt sikkert", er der et godt grundlag at gå videre på.

### Hvordan vil du starte?

Der er tre måder at starte en café på. Du kan enten selv bygge alt op fra bunden, overtage en igangværende virksomhed eller købe dig ind i en kæde. Vær opmærksom på, at alle tre har sine fordele og ulemper.

#### Starte fra bunden

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

#### Overtage en virksomhed

Når man overtager en virksomhed, er der mange ting, som allerede er på plads: Lokalerne er indrettet, kunderne kender stedet, og arbejdsgangen ligger fast. Den tidligere ejer vil måske hjælpe med gode råd. Du vil løbende kunne ændre virksomheden, så den bliver helt efter dit hoved. Dog skal du være opmærksom på, at hvis cafeen er forpagtet, kan der være grænser for, hvor meget du må ændre, men dette vil være oplyst i forpagtningsaftalen. I nogle tilfælde kan du komme ud for, at cafeen tidligere har haft et dårligt ry, og dette kan blive overført til din virksomhed, hvis du ikke er opmærksom på det.

## Startvejledning – En service fra Erhvervshus Midtjylland

### Købe sig ind i en kæde

I kædecaféer er alt lagt i faste rammer, hvilket betyder, at der er gode chancer for at få en hurtig og effektiv start. Der er hjælp at hente fra kæden til kalkuler, indkøb, markedsføring, maskineri og meget andet. Ulempen er, at du ikke altid kan tage beslutninger uden kædens godkendelse, og derfor vil du blive mere en bestyrer end en kreativ iværksætter.

I Danmark findes blandt andet franchise cafékæden Espresso House.

Starbucks tilbyder ikke franchises, men kun licenser eller joint ventures til erfarne virksomheder.

### Importer franchise

Der er kun få franchise-koncepter inden for caféer i Danmark, men du kan eventuelt få inspiration af de udenlandske kæder. Du kan måske blive den første med et nyt koncept i landet? Men det at importere franchise kræver opsøgende arbejde, og der er faldgruber. Du kan finde kædecaféer beskrevet på Internettet på for eksempel [www.franchisehandbook.com](http://www.franchisehandbook.com).

Der er iscaféer og småkagekoncepter på vej til Danmark som franchise koncepter. Se fx <https://chainindex.dk/>

### Caféer til salg eller forpagtning

Aviser som Jyllands-Posten og Berlingske Tidende bringer ofte annoncer med caféer til salg eller forpagtning. Du kan også kontakte ejendomsmæglere i lokalområdet eller søge online på Danmarks største virksomhedsbørs på [www.saxis.dk/](http://www.saxis.dk/).

### Hvad er din café-ide?

For mange mennesker er det en livsdrøm at få en café. De har ofte en ide til, hvordan deres café skal skille sig ud fra alle de andre. En cafe kan få en særlig personlig betydning for kunden, hvis konceptet og ideen passer med kundens ønsker inden for stemning, indretning og tiltaleform. Føler kunderne sig godt tilpas, vil de højst sandsynligt have lyst til at komme igen. Den store konkurrence, som findes i cafebranchen, gør det også til en nødvendighed at tænke ekstra over ens ide til caféen og undersøge, om ideen er mere værd end konkurrenternes.

Du kan overveje følgende forhold, der kan give din ide konkurrencemæssige fordele:

### Fokus på indretningen

Cafeens indretningstema skal have en rød tråd med den mad eller det koncept, du gerne vil udtrykke til kunderne. Dette kan for eksempel betyde, at hvis du vil gerne vil levere enkel og stilren mad, så passer et moderne indretningsdesign, og hvis cafeen skal have en gammel stemning, skal den være indrettet efter et vintage-udtryk. Det samme gælder, hvis cafeens tema er etnisk. Så vil der i indretningen være brug for afrikansk savanne, tyrkisk haremstil eller irsk pub. Det er altid nemmere at indrette cafeen, hvis ejeren har et personligt forhold til temaet, for så vil kunderne kunne mærke ejerens engagement i cafeen.

### Praktiske dobbeltfunktioner

Det er også muligt at lave en café som udover at tilbyde mad og drikke også tilbyder noget mere - for eksempel en café inde i en boghandel, antik handel, museum, turistkontor eller andet. Det kan også være en kombination af vaskeri og café.

## Startvejledning – En service fra Erhvervshus Midtjylland

### Særligt udvalg af drikkevarer

En stor gruppe danskere er rigtig glade for specialiteter, og hvis dette er målgruppen, kan det være en god ide at have et stort og sofistikeret udvalg af kaffe eller øl.

### Fokus på madkvalitet og specialiteter

Det er også en trend, at en gruppe danskere er meget kvalitetsbevidste. For at fange deres opmærksomhed kan du for eksempel tilbyde lækre salater, avancerede sandwich, hjemmelavet is, tapasbar eller noget helt andet.

### Produktionscaféer

Produktionscaféer er cafeer, hvor fremstilling af øl, mad eller andet foregår, så kunderne kan følge med. Det kan være alt fra mikrobryggeri og mikromejeri, til helstegt pattegris eller rygning af fisk og ost.

### Muligheder for at iagttage

Nogle kunder synes også, at det er spændende at tage på cafe, så de kan iagttage og studere ting eller gæster, som de ellers ikke ville have set. Cafeens beliggenhed kan derfor have betydning for, om gæsterne har noget aktivt at kigge på ud ad vinduerne som for eksempel livet i et havnemiljø eller en smuk udsigt.

### Underholdningscaféer

Her tænkes normalt ofte på levende musik, men det kan også være forfatteraftener, politiske møder, skønhedskonkurrencer og meget andet.

### Andet

Natklublignende caféer med diskotek og dans?  
Adgang til Internet, spillemaskiner og lignende?  
Cigar-bar eller røgfrit miljø?

## I kontakt med kunderne

### Beliggenhed – beliggenhed - beliggenhed

Beliggenheden er alfa og omega. Hvis caféen ligger rigtigt, er den en reklamesøjle for sig selv. Du må derfor ikke gå på kompromis. Før du beslutter dig for lokaler, skal du studere, hvordan folk bruger omgivelserne.

### Stop kunden, der går forbi

Når beliggenheden først er valgt, kan du øge opmærksomheden endnu mere. Du kan sørge for flotte skilte, menu-skabe, blomster, fakler og andet. Servering udendørs er også med til at trække folk ind, og er der varmelamper, forlænger de sæsonen.

### I centre

Nogle caféer er "shop-in-shop". Det vil sige, at man lejer lokaler i et indkøbscenter, et museum, et idrætsanlæg eller et trafiksted. Her kan du arbejde sammen med din udlejer om at forstå dine kunder og få det helt rigtige vareudbud på disken. Du kan også arbejde sammen med udlejeren om markedsføring.

### Turistbrochure

Mange byer udgiver lister over caféer og restauranter, som turisterne får i hånden. Turistkontorerne arbejder tæt sammen med erhvervet om at trække flere kunder til. Det kan ofte betale sig at være aktiv i turistforeningens arbejde.

## 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, introydelse, vareprøver, en kop kaffe mv.

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

#### 2. Logo

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

#### 3. Visitkort

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

#### 4. Flyers

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

#### 5. Reklameskilt

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

#### 6. Lokaler

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

#### 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/](http://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](http://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

### Økonomi

For at drømmen om en café kan blive til virkelighed, skal der være økonomi i det. 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?

- + Tjek markedet for ejendomme og forpagtning. Få realistiske priser og sammenlign mange steder. Ejendomme, som ligger godt, er dyrere, men der kan også tjenes mere.
- + Du kan besøge caféer, som ligner din. Se på, hvor mange gæster, der kommer, og find ud af, hvad de typisk bruger af penge og på hvad.
- + Få kataloger og prislister fra leverandører af mad, drikke m.v. Undersøg om de giver rabatter.
- + Tag på messe, for eksempel Foodexpo i Herning. Her kan du både få inspiration, priser og kontakter til leverandører <https://www.foodexpo.dk/>
- + Der er ofte et tæt samarbejde mellem caféer og deres leverandører af øl og andre drikkevarer. Undersøg vilkårene hos forskellige leverandører.
- + Undersøg, hvad personalet skal have i løn, og hvad der kommer oven i lønnen af sociale udgifter og frynsegoder.
- + Find frem til, 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

Forudsætningerne for dette budget er:

- + Cafeen har åbent 300 dage om året
- + Cafeen har 15 borde og sælger også take-away kaffe
- + Det forventes at sælge 80 kopper kaffe om dagen i 300 dage til 40 kr. pr. kop (32 kr. eks. moms)
- + På cafeen sælges også sandwich, kager og andre lækkerier

	Kr. per år - eks. moms
<b>Omsætning:</b>	
80 kaffekunder x 300 dage a 32 kr. (40 kr. inkl. moms)	768.000
30 Sandwich/kager mv. x 300 dage x 16 kr. (20 kr. inkl. moms)	<u>144.000</u>
<b>I alt</b>	<b>912.000</b>
<b>Direkte omkostninger ved driften:</b>	
Vareforbrug kaffe – ca. 25 % af omsætningen	192.000
Vareforbrug mad – ca. 40 % af omsætningen	57.600
Udgifter til duge, service, m.v.	<u>10.000</u>
<b>I alt</b>	<b>259.600</b>
<b>Dækningsbidrag</b> (Omsætning – Direkte omkostninger)	<b>652.400</b>
<b>Faste omkostninger:</b>	
Løn til 1 medarbejder	300.000
Husleje	120.000
Leje af fortovsareal	2.000
El, varme, vand, forbrugsafgifter, telefon, Coda.	20.000
Revisor, administration m.v.	20.000
Levnedsmiddelkontrol, affaldsafgifter m.v.	4.000
Kørsel i egen bil	15.000
Markedsføring	10.000
Renter af opstartslån/kassekredit	3.500
Forsikringer	<u>13.000</u>
<b>I alt</b>	<b>507.500</b>
<b>Overskud</b> (Dækningsbidrag – Faste omkostninger)	<b>144.900</b>

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



## Startvejledning – En service fra Erhvervshus Midtjylland

### Etableringsbudget

Hvis du starter fra bunden, er det en god ide at lave et etableringsbudget.

Du vil måske få udgifter:

- + Til at købe ejendom eller til depositum
- + Til at bygge om og renovere
- + Til borde, stole, belysning, kasseapparat, diske, service
- + Til komfurer, 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 derfor kan denne udgift reduceres. Du kan for eksempel se priser i Den Blå Avis. Priser på ejendomme afhænger af deres beliggenhed og den stand, de er i. Udgifter til etablering afhænger også af, hvor meget man selv kan gøre frem for at købe håndværkere eller serviceydere.

Brancheforeningen HORESTA laver løbende undersøgelser om udviklingen i cafe- og restaurationsbranchen på baggrund af nøgletal for restauranter og caféer. Her er inspiration at hente på [www.horesta.dk](http://www.horesta.dk).

For omkring 800 kroner kan man købe en samlet rapport med nyttige tal.

### Gør det og tro på det

- + Hold faste udgifter til husleje og ansatte nede, for jo flere udgifter du har, jo hurtigere skal du løbe
- + Lav et budget og en forretningsplan og hav penge på kistebunden
- + Vær tålmodig
- + Allier dig med en erhvervsrådgiver en gang om måneden
- + Vær klar til lynhurtige forandringer. Lad være med at binde dig for meget til, hvordan du har planlagt, det skal hele skal være. Det kommer alligevel ikke til at passe. Hvis man er for stivsindet, går man helt sikkert ned.
- + Blæs på om skeptikerne ender med at få ret. Man fortryder kun det man ikke fik gjort

*Kilde: Cafejer, der blev nødt til at lukke sin cafe efter 10 måneder.*

## Startvejledning – En service fra Erhvervshus Midtjylland

### 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](http://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

De fleste caféer har personale ansat. Mindre caféer har typisk 1-5 ansatte. Store caféer kan have op til 15-25 ansatte for at kunne dække vagterne. I cafeerne er hovedparten beskæftiget i serveringslokalet eller i baren. Køkkenet udgør en mindre del. Hertil kommer rengøring og administration.

### 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/](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](http://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](http://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](https://indberet.virk.dk/myndigheder/stat/ERST/Start_virksomhed)

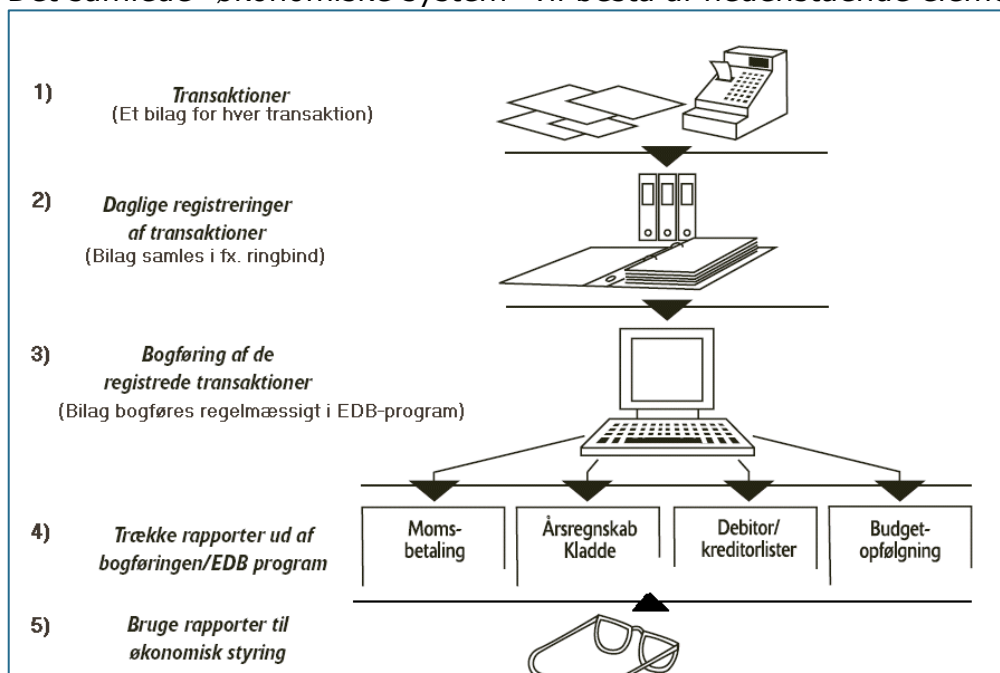
Og ved at følge disse trin:

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](http://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 Branchearbejds miljørådets hjemmeside finder du værktøjer til at håndtere de forskellige miljøkrav, se <https://bfa-service.dk/> og [www.apvportalen.dk](http://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](http://www.forsikringsoplysningen.dk) og [https://virksomhedsguiden.dk/erhvervsfremme/content/artikler/ansaettelse\\_og\\_hr/arbejds miljoe/arbejdsskader/arbejdsskadeforsikring/](https://virksomhedsguiden.dk/erhvervsfremme/content/artikler/ansaettelse_og_hr/arbejds miljoe/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](http://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](http://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.

### Tilladelser

Kontakt kommunens tekniske forvaltning for at høre, om du må bruge dine lokaler til en cafe.

### Uddannelse

De tekniske skoler og AMU-centrene udbyder kurser inden for restaurant- og cateringområdet. [www.khru.dk](http://www.khru.dk) giver links til alle.

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, og de kan også hjælpe med mange andre spørgsmål.

Fordi konkurrencen er meget skrap i branchen, opfordrer de til, at nye iværksættere søger rådgivning:

- + HORESTA  
Vodroffsvej 32, 1900 Frederiksberg C, Telefon 3524 8080, [www.horesta.dk](http://www.horesta.dk).
- + Danmarks Restauranter og Cafeer  
Vesterbrogade 18, Telefon 3323 1011, [www.thehost.dk](http://www.thehost.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](http://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/](https://www.facebook.com/groups/ivaerksaetternetvaerket/)

[www.facebook.com/groups/44076347394/](https://www.facebook.com/groups/44076347394/)

[www.facebook.com/groups/ungivaerk/](https://www.facebook.com/groups/ungivaerk/)

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



## Startvejledning – En service fra Erhvervshus Midtjylland

### Din café – hvordan?

Der er mange valg, der skal tages, især hvis du starter op fra bunden. Det er vigtigt at gå grundigt ind i alle spørgsmål:

#### Hvad vil du have på menuen?

- + Vægt på det alkoholfrie eller vægt på øl/vin/spiritus?
- + Større sortiment af visse drikkevarer? Hvilke?
- + Mad? Hvilken slags?
- + Stort eller lille spisekort?
- + Take away?
- + Andre ydelser?

#### Hvilke oplevelser vil du sælge?

- + Hvilken stil i lokalerne?
- + Livligt eller roligt?
- + Muligheder for at iagttage produktion?
- + Skal der serveres ude?
- + Underholdning – hvilken stil?
- + Arrangementer – hvilke?
- + Rygepolitik?

#### Hvem er dine kunder?

- + Unge, ældre, børn?
- + Mænd, kvinder?
- + Forretningskunder?
- + Stamkunder eller forbipasserende?
- + Turister?
- + Grupper?
- + Gæster til brunch, frokost eller aften?
- + Hvor prisbevidste er kunderne?

#### Hvem er konkurrenterne?

- + Andre caféer af samme type?
- + Restauranter og fastfood?
- + Kiosker med varme og kolde drikke?
- + Supermarkeder med afkølede drikkevarer og nem færdigmad?
- + Fredagsbarer og foreninger?

#### Hvor skal caféen ligge?

- + Centralt sammen med mange andre caféer?
- + På landet eller i turistområder?
- + Ved motorveje eller andre steder med trafik?
- + Ved museer, sportsanlæg, indkøbscentre?

## Startvejledning – En service fra Erhvervshus Midtjylland

### Hvordan får folk øje på din café?

- + Beliggenhed, hvor der kommer mange folk?
- + Skilte og facader?
- + Stole på fortovet?
- + Annoncer?
- + 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 fast ansatte?

### Hvordan ser dagen ud i din café?

- + 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 tjenerens dag?
- + Hvordan går kokkens dag?
- + Hvem gør rent og vasker op?
- + Hvornår får du tid til at lave kontorarbejde?
- + Prøv at lave en vagtplan over en uge. Hvor meget personale er der brug for?

### 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 caféen?
- + Hvem kan hjælpe med praktiske opgaver?

### 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](mailto: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!