

Startvejledning – En service fra Erhvervshus Midtjylland

Butik i Bazar

Om at åbne en butik i Bazar

Kunne du godt tænke dig at have din egen butik, men samtidig være del af et fællesskab? Synes du, det er spændende at være en del af et multikulturelt indkøbscenter, hvor man kan få produkter fra hele verden? Og tænker du, at det er en spændende udfordring at sælge dit produkt til kunder, der måske kom for at få noget helt andet? Så er det måske noget for dig at åbne butik i et center som fx Bazar Vest.

Når man er en del af et center som fx Bazar Vest, har man den fordel, at kundestrømmen er stor: Der er et udbud af mange forskellige varer, så derfor er der også en stor og bred kundegruppe, og butikkerne gør en fælles indsats for at lokke kunderne til centret. Det kan være en fordel, for når kunderne først er i centret og allerede har afsat tid til at være der, er der stor sandsynlighed for, at de også får lyst til at besøge din butik – hvis du vel at mærke er god til at få dem indenfor.

For selvom du har en butik i et center, skal du alligevel selv gøre en stor indsats for at få solgt dine varer. Som butiksejer skal man altid have fokus på dels at få kunderne ind i sin butik og dels at få dem til at købe sine varer. Det gør det sjovt at have butik: glade kunder, der køber varer – alt imens du tjener penge. Det er en win/win-situation.

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 butikslivet noget for dig?

Men er det overhovedet noget for dig at have en butik? Ved at besvare nedenstående test, kan du få et overblik over, om du har de grundlæggende forudsætninger for at starte en butik.

		Helt sikkert	Som regel	I tvivl
1	Jeg kan lide at snakke med folk			
2	Jeg har masser af energi			
3	Jeg kan lide at tage initiativ			
4	Jeg ved, hvad der er moderne, og holder øje med nye trends og tendenser			
5	Jeg er god til at holde orden og holde rent			
6	Jeg kan holde ud at stå og gå meget			
7	Jeg har ikke noget imod at arbejde, når andre har fri			
8	Jeg smiler og er oftest i godt humør			
9	Jeg kan leve med, at indtjeningen svinger			
10	Min familie er med på ideen			
11	Jeg er god til at planlægge og organisere			
12	Jeg elsker at sælge og snakke med kunder			
13	Jeg er nysgerrig og parat til forandringer			
14	Jeg kender nogen i branchen, som kan hjælpe mig, hvis det skulle være			
15	Jeg kan skaffe 75.000– 150.000 kr.			

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

Hvordan vil du starte?

Der er flere måder at starte en butik på, og de har alle fordele og ulemper.

At starte en uafhængig butik fra bunden

Når du bygger op helt fra bunden, kan du selv bestemme, hvordan butikken skal se ud. Du kan prøve ideer af, og du kan være kreativ. Men det er samtidig også usikkert kun at være sig selv. Du vil f.eks. få svært ved at få rabat på dine varekøb, og det er dyrt at lave markedsføring, når man kun har én butik. Og så er det sandsynligt, at du kommer til at lave en masse "begynder"-fejl, fordi det er din første gang med alle ting.

At overtage en eksisterende butik

Når man overtager en virksomhed, er mange ting allerede på plads: Lokalerne er indrettet, kunderne kender stedet, og arbejdsgangen ligger fast. Det kan også være, at den tidligere ejer vil hjælpe dig med gode råd, når du skal i gang, og det kan alt sammen være en god start. Det koster ofte mere at overtage en eksisterende butik, men det kan være en god investering.

Startvejledning – En service fra Erhvervshus Midtjylland

Du kan omvendt også risikere at overtage en butik med et dårligt ry, og det skal du også være opmærksom på. Eller du kan komme til at betale for noget, du ikke ønsker at overtage, f.eks. et varelager med ældre varer.

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

At tilslutte sig en frivillig kæde

Der er en række fordele forbundet med at indgå i en kæde for de små butikker, fordi man er mange butikker sammen. I fællesskab kan man f.eks. opnå bedre indkøbspriser, markedsføringen kan være fælles, og administrationen kan løses andre steder. Som ejer af butikken kan du derfor koncentrere dig om at udvikle din butik og holde den pæn og spændende.

Ulempen er, at du som del af et fællesskab også forpligter dig til f.eks. at aftage en række varer – eller alle dine varer. På den måde mister du også noget af din selvstændighed.

At starte i en franchisekæde

Når du er del en franchisekæde, køber du adgang til et samlet forretningskoncept. Og det skal følges til punkt og prikke. Derfor er dine opgaver som butiksejer først og fremmest at passe butikken og lede dine medarbejdere. Markedsføring og leverandører skal du til gengæld ikke spekulere særlig meget på, da det er lagt i faste rammer for dig. Der vil også ofte være faste eller vejledende priser på varerne, og det dæmper op for konkurrencen.

Ulempen er, at din funktion nærmere bliver som bestyrer end som iværksætter, da du ikke kan påvirke konceptet, men blot skal følge det.

Hvad er din butiksidé?

Shopping er en yndet beskæftigelse blandt danskerne. Og når vi handler, søger vi ofte noget andet og mere end produktets funktionelle værdi. Det kan godt være, at du f.eks. sælger orientalske kjoler, men kunderne kommer ikke efter kjolen alene. De kommer også efter en "merværdi" i form af f.eks. oplevelser, signalværdi og andet. Det kunne være:

- + For at vise deres venner og bekendte, at de kan lide at handle i en Bazar
- + For at samle viden og få inspiration til senere køb
- + For at være sammen med venner/veninder om noget
- + For at få inspiration til samtaleemner
- + For at forkæle eller trøste sig selv eller andre
- + For at iagttage andre kunder
- + For at have det sjovt
- + For at få tiden til at gå
- + For at drømme sig væk fra virkeligheden.

Din butik skal selvfølgelig være baseret på et behov og en købelyst, men der skal ofte mere til end en god butiksidé. Stemning, indretning, tiltaleform og meget andet har stor betydning for, om kunderne føler sig godt tilpas. Det er DIN opgave, at kunderne ikke bare får en vare, men også en god oplevelse, for så kommer de igen og vigtigst af alt: De fortæller det til deres venner og bekendte. Danskernes forbrugspræferencer er i høj grad betinget af anbefalinger fra netværk.

Startvejledning – En service fra Erhvervshus Midtjylland

Små butikkers værste konkurrenter er ofte supermarkederne og varehusene. Derfor skal du sørge for, at din butik tilbyder noget særligt, som de store butikker ikke har mulighed for.

Det kunne f.eks. være at:

- + Sælge varer brugt, som folk normalt køber som nyt
- + Sælge specielle varer til en lille kundegruppe, som så kommer fra et stort område
- + Sælge serviceydelser sammen med produktet
- + Føre mange forskellige produkter inden for et snævert område
- + Sælge overskudsvarer til spotpris
- + Have et "etisk" vareudvalg, for eksempel Fair Trade og økologi
- + Have et tydeligt etnisk præg, fx afrikanske varer eller indiske smykker
- + Importere varer selv
- + Kombinere din butik med webshop
- + Udnytte et hul i varesortimentet – hvad kan man ikke købe i dag, som du kan sælge?
- + Eller noget helt andet?

Beliggenhed, beliggenhed og atter beliggenhed

Beliggenheden er det allervigtigste for en butik. Beliggenheden bestemmer, hvor mange kunder, der kommer i din butik. Og beliggenhed er en vigtig årsag til at vælge at lægge din butik i f.eks. Bazar Vest. Bazar Vest og alle lejerne reklamerer i Aarhus og i resten af Danmark med at være "en verden af smag og oplevelser", og det får kunderne til at komme. Med andre ord sørger Bazar Vest og de nuværende butiksejere for, at der er mange kunder, som kommer forbi din butik hver dag. At være en del af Bazar Vest er at være del af en fælles indsats om at lokke kunderne til.

Konkurrent og kollega

Når du skal starte en ny butik i en Bazar, er det en god ide at bruge noget tid på at undersøge de andre butikker. Der er ingen grund til at sælge det samme som alle de andre – det er sjældent en god ide at åbne butik nummer tre eller fire, der sælger det samme. Besøg i stedet de andre forretninger og vurder, hvilke varer kunderne mangler. Tænk nyt og vær den første til at se hullet i markedet og det produkt, kunderne har behov for, men ikke får tilbudt.

Bazar Vest sørger også selv for, at der er få butikker af den samme type. For eksempel kan du ikke få lov til at åbne en frisørsalon, hvis der er to i forvejen. Bazar Vest forsøger at gøre Bazaren så spændende som muligt for kunderne bl.a. ved at sikre et bredt udbud af forskellige butikker.

Kom i kontakt med kunderne

Selvom du har valgt at lægge din butik i Bazar Vest, skal du selv sørge for, at kunderne også kommer ind i din butik. Det kan du f.eks. gøre ved at fremvise flotte og inspirerende skilte, interessant gadeudstilling, blomster, fakler eller andre artefakter, der gør din butik spændende og dragende udefra. Det er vigtigt, at du tænker over, hvilken slags butik du har, og at dette stemmer overens med de signaler, butikkens ydre sender. F.eks. skal en butik med dyre varer også se eksklusiv ud, hvorimod en butik med lave priser skal vise med sin skiltning og vareudstilling, at her kan kunderne komme ind og gøre et kup.

Startvejledning – En service fra Erhvervshus Midtjylland

Indretningen af selve butikken er også meget vigtig. Udstilling, belysning og farver har en stor psykologisk betydning for, hvor meget kunderne køber. Hvis varerne tager sig godt ud, er de mere fristende at putte i kurven, og det kan også have en stor betydning, hvor i butikken de enkelte varer ligger, f.eks. ved indgangen eller ved betalingskassen. Derfor findes der indretningsfirmaer, som specialiserer sig i netop indretning af butikker.

Endelig bør du tænke på, at

- + En butik skal hele tiden udvikle sig og blive bedre. Det er måden at få nye kunder og beholde de eksisterende.
- + Lyt til kunderne
- + Måske spørger de efter varer, du ikke har
- + Vurder om de bør skaffes hjem
- + Kritiserer de, at varerne ikke er friske eller er umoderne?
- + At butikken er dårligt indrettet?
- + Kan du mærke, at de synes butikken er kedelig? - Så gør noget ved det.

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.

Startvejledning – En service fra Erhvervshus Midtjylland

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.

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.

Startvejledning – En service fra Erhvervshus Midtjylland

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.

Økonomi

Der kan være økonomiske risici forbundet med at opstarte som selvstændig butiksejer. De fleste selvstændige butikker drives med en relativ lille indtjening, og timelønnen er ofte lav. Større butikker tjener i hovedreglen mere end de små, og butikker, der er med i en kæde, går i gennemsnit bedre økonomisk end individuelt ejede butikker.

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?

Driftsbudget

For at få et overblik over din økonomi, skal du lave et driftsbudget.

Det ser i grove træk ud således:

Salg/omsætning af varer

- Vareforbrug

= Bruttofortjeneste

- Faste omkostninger

- Renter

- Afskrivninger

= Overskud (din løn)

Se eksempel på et driftsbudget på næste side.

Dækningsbidrag – det vigtigste tal i din butik

1. For at kunne vurdere, om du er i stand til at tjene penge på din virksomhed, skal du vide, hvor meget kunden vil betale for din vare, altså din **salgspris**.
2. Du skal også finde ud af, hvor meget varen har kostet dig at købe og eventuelt importere, altså din **købspris**.

Forskellen mellem de to beløb viser dig, hvor mange penge, du har tilbage til at kunne betale din husleje, telefon, internetopkobling, markedsføring og din egen løn, det vil sige dit **dækningsbidrag**.

Startvejledning – En service fra Erhvervshus Midtjylland

Sælger du f.eks. bodylotion i din butik til 125 kr. pr flaske, udregner du dit dækningsbidrag på denne måde:

Salgspris (uden moms): 100 kr. (med moms 125 kr.)

- Købspris hos grossist: 40 kr.

= Dækningsbidrag: 60 kr. (60 %)

Dette regnestykke fortæller dig, at for hver gang du sælger én bodylotion til 125 kr., har du 60 kr. tilbage til at betale alle andre udgifter end dem, der er gået direkte til at købe cremen.

Driftsbudget det første år – et eksempel

Her kommer et eksempel på, hvordan et driftsbudget kan se ud det første år. Lad os antage, at du ønsker at starte en butik, som kunne sælge tøj, sko, børnetøj, boligudstyr, parfume eller gaveartikler.

Aktivitet	Pr. år ekskl. moms
Omsætning Salg: 2.500 kr. x 300 dage	750.000
Direkte udgifter ved salg Varekøb, udsalg og svind: 60 % af salget	<u>450.000</u>
Bruttofortjeneste: (Omsætning – Direkte udgifter)	300.000
Dækningsgrad	40%
Faste omkostninger Løn til 1/4 medarbejder	45.000
Husleje - 25m ² af 250 kr. alt inklusive	75.000
El, varme, lys	0
Forsikringer	5.000
Uddannelse og rejser til fx. messe	5.000
Revisor og administration	15.000
Telefon, internet	8.000
Markedsføring og salgsaktiviteter	9.000
Renter og gebyr til bank	<u>3.000</u>
Udgifter i alt	165.000
Overskud (Bruttofortjeneste – Faste omkostninger)	135.000
<u>Tilbagebetaling af lån til familie skal ske ud af dit overskud.</u>	

Hver dag sælger butikken gennemsnitligt varer for 2.500 kr. (3.125 kr. inklusiv moms) til kunder i butikken.

60 % af omsætningen bruges til at købe nye varer. Men de bruges også til at dække det svind, der er i butikken – fx tyveri samt til prisnedsættelser.

Startvejledning – En service fra Erhvervshus Midtjylland

Ser budgettet sådan ud, og sælger du varer, der koster 100 kr. (125 kr. inklusiv moms), er her en oversigt over, hvor mange styk du reelt skal sælge:

Salg pr. år:	7.500	enheder
Salg pr måned:	682	enheder (11 mdr.)
Salg pr. uge:	160	enheder (47 uger)
Salg pr. dag:	25	enheder (300 dage)

Prøv at lægge dit eget budget. Er beløbet på bundlinjen stort nok? Hvis ikke må du igennem budgettet igen for at se, hvad du kan justere på. Hvordan kan du øge din omsætning? Eller hvordan kan du få udgifterne ned? Lav herefter budget for de enkelte måneder i året og gerne for flere år.

På <https://virksomhedsguiden.dk/erhvervsfremme/content/artikler/skabeloner> kan du finde et regneark, hvor tallene kan skrives ind. Her kan du nemt ændre og se hvilken betydning, ændringen vil få for dit overskud.

Etableringsbudget

Før du starter, er det en god idé at lave et etableringsbudget. Det viser, hvor mange penge du skal have fat i, før du kan begynde at sælge noget i din butik. Det kan for eksempel se sådan ud:

Overtagelse	0
Istandsættelse af lokaler	0
Inventar mv.	20.000
Oprettelse af telefon	4.000
Logo og skilte	5.000
It-kasse og computer	1.000
Startudgifter til revisor	6.000
Varelager	75.000
I alt	111.000

Få dig en revisor eller bogholder

Som butiksejer skal du bruge din tid på at sælge varer i butikken. Det er derfor en god ide at købe en bogholder eller revisor til at håndtere dit regnskab. Det bliver meget nemmere at have en god og velfungerende butik, når du ved, at dit regnskab er i gode hænder.

Hvor kommer pengene fra?

Hvis du vil starte virksomhed, er det en stor fordel, hvis du har sparet noget op. Det kan være, du har mulighed for at tage et lån i dit hus eller din lejlighed for at dække etableringen og de første måneder. Nogle iværksættere kan låne penge i familien.

Mange banker vil gerne hjælpe dig med at finansiere, og du kan også oprette en kassekredit. Hvis du har planer om stor vækst og udvikling, kan du eventuelt søge "vækstkaution", som også tilbydes via bankerne. Du kan læse om disse muligheder på vækstoffondens hjemmeside: www.vf.dk. Ved sådanne lån kautionerer staten, hvis man ellers opfylder en række almindelige betingelser. Vær opmærksom på, at alle banker beder om at få detaljerede budgetter og planer.

Der findes ikke offentlige tilskud til investeringer og drift af virksomheder.

Startvejledning – En service fra Erhvervshus Midtjylland

Personale

For mange butikker er det nødvendigt at have personale ansat. Som butiksejer 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 butikkens succes. De skal levere den helt rette service til kunderne og bidrage til den rette stemning i butikken. 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.

Dagpenge

Du må ikke selv modtage dagpenge, når du har startet din virksomhed. Du må heller ikke få hjælp fra nogen, der modtager dagpenge fra det offentlige. Det gælder uanset, om de får betaling for deres arbejde eller ej.

Sort arbejde

Sort arbejde – hvor omsætning og betaling til de ansatte holdes uden for regnskabet – er ulovligt og strafbart.

Registrering af virksomhed

Når du ved, hvad du skal sælge i din virksomhed, har en rimelig klar fornemmelse af hvem og hvor mange, der vil købe det, du kan se at økonomien kan hænge sammen og du har sikkerhed for at kunne finansiere starten, skal du nu i gang med noget konkret – at registrere og få gang i din virksomhed.

Startvejledning – En service fra Erhvervshus Midtjylland

Inden du 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

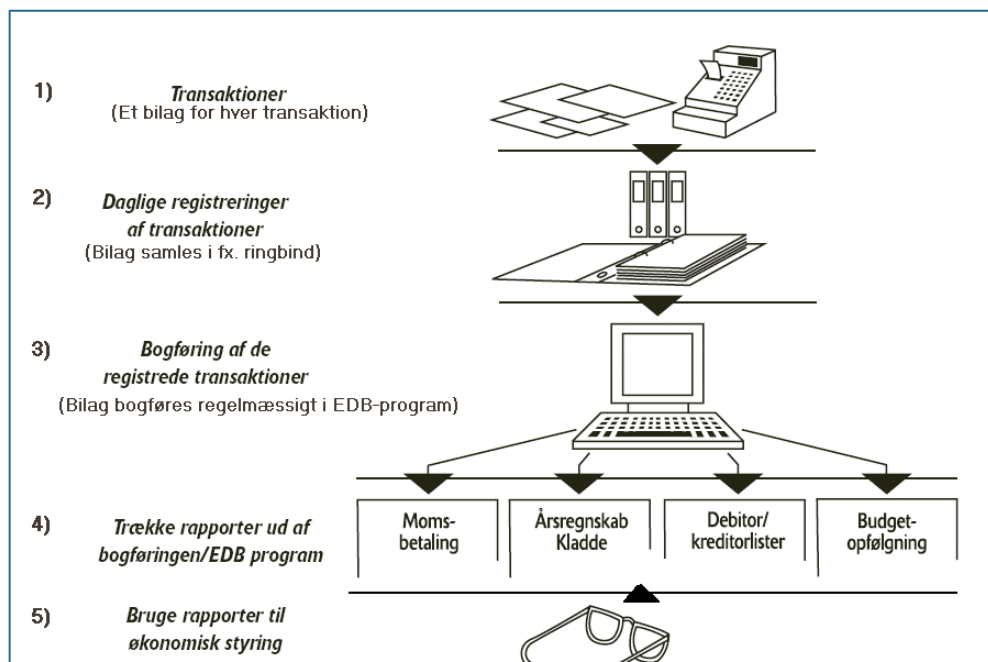
Og ved at følge disse trin:

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.

Arbejds miljøloven

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

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

Forsikring mod ulykker, arbejdsskader og erhvervssygdomme

Du er forpligtet til at forsikre dine ansatte mod ulykker, arbejdsskader og sygdom. Som selvstændig kan du forsikre dig selv mod sygdom og skader, men du har ikke pligt til det. Se www.forsikringsoplysningen.dk og https://virksomhedsguiden.dk/erhvervsfremme/content/artikler/ansaettelse_og_hr/arbejdsmiljoe/arbejdsskader/arbejdsskadeforsikring/.

Føde varekontrol

Hvis du sælger fødevarer, skal du anmelde din virksomheds aktiviteter til Fødevarestyrelsen og søge om tilladelse og godkendelse. Blanketter og vejledning findes på www.foedevarestyrelsen.dk. Myndighederne kommer herefter på anmeldte eller uanmeldte besøg med jævne mellemrum. De ser især på hygiejne og opbevaringsforhold, og de udsteder på den baggrund "smileys", som skal hænge synligt. Hvis forholdene ikke er i orden, får du besked på at gøre noget ved det. I værste tilfælde kan virksomheden beordres lukket. Du skal gennemføre en systematisk egenkontrol, hvor du hver dag tjekker alle kritiske punkter. Fødevarestyrelsens folk kan hjælpe på vej. Se et eksempel på www.foedevarestyrelsen.dk og søg på egenkontrol.

Startvejledning – En service fra Erhvervshus Midtjylland

Alkoholbevilling

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

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

Uddannelse

Handelsskolerne og AMU-centrene udbyder mange forskellige korte kurser inden for butiksfaget. Du kan finde dem ved at slå op på <https://iu.dk/>, hvor du søger på detailhandel. Du kan lære om for eksempel indkøb, driftsøkonomi, butikkens indretning og meget andet.

Hvis du starter virksomhed i en kæde, vil du formentlig blive tilbudt træning i forbindelse med opstart. Der er ofte også løbende kurser.

Branchens organisationer

Dansk Erhverv er en arbejdsgiverorganisation med mange medlemmer inden for detail- og engroshandel. Dansk Erhverv rådgiver samt arrangerer kurser, foredrag og meget andet.

Dansk Erhverv, Børsen, 1217 København K, Tlf.: 3374 6000, www.danskerhverv.dk.

Dansk Erhverv er paraplyorganisation for mange specialiserede brancheforeninger, f.eks. cykelhandlere, guldsmede, forhandlere af møbler, køkkenudstyr, tekstiler, fotoudstyr og meget andet. Disse organisationer har ofte egne tilbud til medlemmerne, og de udsender nogle relevante og brugbare fagblade.

De lokale handelsstandsforeninger er et mødested for de handlende. De afholder ofte gode arrangementer.

Hvis man er med i en kæde, er kædens hovedkvarter eller grossisten en af de vigtigste sparringspartnere. De holder ofte øje med nye trends og tendenser, og de forsyner dig med information, som er vigtig for din planlægning.

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/

Startvejledning – En service fra Erhvervshus Midtjylland

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.

Der er messer både i Danmark og i udlandet, hvor man kan blive inspireret og få et indtryk af nye tendenser inden for branchen. På specialmesserne finder mindre forretningsdrivende også typisk deres leverandører.

www.expodatabase.com kan give overblik over internationale messer.

Din butik – hvordan?

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

Hvad vil du sælge?

- + Hvad er dine produkter?
- + Andre varer? Hvilke?
- + Andre tjenesteydelser? Hvilke?
- + Andet? Hvad?

Hvad skal kunderne især huske om din butik?

- + Kendt forretningskoncept?
- + Venlig betjening?
- + En god følelse i butikken, hvilken?
- + Varer, man ikke kan få andre steder?
- + Friske varer?
- + Fordelagtige priser?
- + Godt vareudbud?
- + Rare lokaler?
- + Rent og pænt?
- + Bekvemmelighed?
- + Andet?

Hvem er dine kunder?

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

Hvem er konkurrenterne?

- + Andre butikker i nabolaget?
- + Supermarkeder og varehuse?
- + Kædebutikker?
- + Andre?

Hvor skal butikken ligge?

- + På hovedstrøg?
- + På sidestrøg?
- + I indkøbscenter?
- + Hvilke nabobutikker vil fremme din butik?
- + Hvilke vil øge konkurrencen?

Startvejledning – En service fra Erhvervshus Midtjylland

Hvordan får folk øje på din butik?

- + Beliggenhed, hvor der kommer mange folk?
- + Skilte og facader?
- + Varer på gaden?
- + Egne annoncer?
- + Kædemarkedsføring?

Hvordan indretter du lokalerne?

- + Butikkens indretning? Stil og atmosfære?
- + Selvbetjening eller diskbetjening?
- + Tyverisikring?
- + Bagbutik og lager?
- + Gadeudstilling?
- + Parkering eller cykelparkering?

Forsyning med varer?

- + Hvor køber du ind?
- + Hvilke betingelser vil du acceptere for at tilslutte dig en kæde?
- + 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 medarbejdere eller partner kunne?
- + Hvilken personlighed eller baggrund skal de have?
- + Løst ansatte eller fast ansatte?

Hvordan ser dagen ud i din butik?

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

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?

Få en butik i Bazar Vest

Kontakt Bazar Vest, Bazarchef Ahmet Øcalan, www.bazarvest.dk

Startvejledning – En service fra Erhvervshus Midtjylland

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!