

Startvejledning – En service fra Erhvervshus Midtjylland

Gårdbutik

Om at starte din egen gårdbutik

Kan du lide at være udenfor, og er du god til at dyrke frugt og grønt og passe dyr? Har du talent for at arrangere varer, så det ser godt ud og for at holde orden og organisere? Og vigtigst: bor du på en gård, og er du indstillet på, at du måske ikke kan holde fri i weekender og ferier som andre mennesker? Ja, så er det måske noget for dig at åbne en gårdbutik.

Der er mange mennesker, som kører på landet for at købe frugt, grøntsager og kød. Danskerne bliver mere kvalitetsbevidste og går op i at vide, hvorfra deres mad kommer. Det er autentisk, indbydende og trygt at hente sin mad selv der, hvor den bliver dyrket. Og det giver både en oplevelse ved køb, tilberedning og indtag. Derfor er gårdbutikker en del af den moderne livsstil: Det siger noget om, hvem vi er, og hvad vi går op i som forbrugere. Derfor kan det være en god forretning at drive en gårdbutik.

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 en gårdbutik noget for dig?

Men er det overhovedet noget for dig at starte en gårdbutik? Tag testen og find ud af det.

		Helt sikkert	Som regel	I tvivl
1	Jeg er et friluftsmenneske			
2	Jeg er god til at passe planter og dyr			
3	Jeg har sans for at arrangere varer, så det ser godt ud			
4	Jeg er god til at holde orden og rent			
5	Det er OK, at jeg ikke kan holde fri og ferie som andre mennesker			
6	Min familie ved, at de kommer til at hjælpe mig			
7	Jeg går op i fødevarer og ved meget om det			
8	Jeg kan planlægge og organisere			
9	Jeg kan leve med, at indtjeningen svinger			
10	Jeg er god til at takle problemer i tide og ikke skyde dem fra mig			
11	Jeg er god til at lytte til andre og få ideer på den måde			
12	Jeg er indstillet på at samarbejde med andre gårdbutikker			
13	Jeg er energisk			
14	Jeg bor på en gård i dag			

Hvis du har mindst 8-9 krydser i "helt sikkert", er der et godt grundlag at gå videre på.

Hvordan vil du begynde?

Det er vigtigt, at du gør dig klart, hvad du vil med din butik. Hvor høje ambitioner har du med din gårdbutik? Hvad er det for en gårdbutik, du kunne tænke dig? Der er i udgangspunktet fire forskellige typer:

Lille vareudbud og lille egenproduktion

Denne slags virksomhed kan drives ved siden af et andet job. Derfor vil der typisk være kort åbningstid eller selvbetjening ved vejsiden. Det kan også være, at kunderne kun kommer efter aftale.

Stort vareudbud og lille egenproduktion

Her er der tale om en almindelig butik. Ejeren producerer måske kun enkelte ting selv, mens de resterende varer indkøbes fra andre og sælges videre. Det kan for eksempel være produkter fra andre landmænd i området, der bliver solgt. Her kan det være en fordel at holde længere åbningstider.

Lille vareudbud og stor egenproduktion

I denne gårdbutik lægger man vægt på at være specialist frem for generalist, for eksempel ved at sælge en bestemt slags kød. Derfor har man som ejer kontrol over, hvordan produktionen af alle varer foregår. Kunderne vil ofte være stamkunder, men der kan også være salg til for eksempel restauranter og specialbutikker i byerne samt til forbigående.

Startvejledning – En service fra Erhvervshus Midtjylland

Stort vareudbud og stor egenproduktion

Dette er en professionel produktion og gårdbutik – sikkert med en eller flere ansatte. Denne slags gårdbutik lægger stor vægt på, at butikken har et bestemt image, og at den er meget synlig. Kunderne opfatter det at handle der, som en oplevelse.

Nogle gårdbutikker kører også varetur til faste kunder. Andre sælger tillige deres produkter på torvet i de større byer.

Hvad vil du sælge?

Da det er en gårdbutik, du ejer, skal varerne som udgangspunkt have oprindelse i landbruget – det skaber troværdighed og tillid mellem dig og kunden. Men inden for dette sortiment er der mange muligheder, for eksempel:

- + Æg
- + Kød fra for eksempel løsdriftskvæg, lam, geder, grise
- + Honning
- + Frugt
- + Grøntsager
- + Vinbjergsnegle
- + Kyllinger, ænder, gæs, vildtfugle
- + Kaniner
- + Pileflet
- + Uldgarn og strikvarer
- + Tørrede blomster og dekorationer
- + Hudplejemidler og sæber
- + Svampe
- + Mel og brød
- + Delikatesser
- + Røgvarer
- + Marmelade
- + Krydderurter
- + Juletræer og pyntegrønt
- + Planter
- + Brænde
- + Husflid og kunsthåndværk

Gårdbutikken kan måske kombineres med anden forretning, så som:

- + Cafe
- + Besøgslandbrug
- + Kurser
- + Bed & Breakfast
- + Rideskole

Du kan få inspiration ved at besøge andre gårdbutikker eller ved at se på deres hjemmesider på internettet.

Startvejledning – En service fra Erhvervshus Midtjylland

I kontakt med kunderne

Der er mange måder at komme i kontakt med kunderne. Det er almindeligt, at gårdbutikker bruger en eller flere af disse metoder:

Synlighed

Som gårdbutik er det alfa og omega, at du er synlig i dit lokalområde og for folk, der kommer forbi. Det kan være ved at skilte ved vejen eller ved at sætte en bod op i vejkanten. Vær dog opmærksom på, at du skal have tilladelse til at sætte et skilt op: Hvis det er en kommunalejet vej, skal du spørge kommunen, og hvis det er en statsejet vej, er det staten, du skal spørge. Se på <http://cvf.vd.dk/cvf/index.jsp> for at finde vejmyndigheden.

Hvis du kører varetur, kan bilen også med fordel bruges som reklamesøjle.

At deltage i et netværk

For ikke at drukne i mængden af hjemmesider, kan du slutte dig til et markedsføringsnetværk. Der findes både lokale og landsdækkende samarbejder, så det gælder om at finde et, der passer til dit temperament. For eksempel er der:

- + www.aabentlandbrug.dk/gaardbutikker
- + www.smagdanmark.com
- + <https://landmad.dk/>

I nogle netværk samarbejder deltagerne om mere end bare hjemmesiden, for eksempel om at arrangere begivenheder eller at starte fælles butikker i byerne. Det kan også være et netværk til at finde kanaler, hvorigennem varerne kan sælges til specialbutikker eller restauranter.

At få opmærksomhed fra pressen

Avisernes og ugebladenes omtale er guld værd. Det er en god måde at få positiv opmærksomhed omkring butikken. Du kan opsøge journalister, hvis der er noget, du gerne vil fortælle. Men for at få opmærksomhed skal butikken skille sig ud fra andre, så der er en god historie. For eksempel fordi produkterne er noget helt særligt, fordi du afholder en interessant begivenhed eller har en flot indretning i din gårdbutik.

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

Startvejledning – En service fra Erhvervshus Midtjylland

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.

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.

Startvejledning – En service fra Erhvervshus Midtjylland

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.

Økonomien

Mange mennesker betragter det frie liv på landet som en drøm – herunder det at åbne sin egen gårdbutik. Men for at drømmen kan realiseres, skal der også 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 butik, 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?

Mange gårdbutikker starter op i det små og udvider efterhånden, som erfaringerne bygges op. Mange har måtte sande, at det tager flere år at få god økonomi i en gårdbutik – og masser af arbejdstimer. Al landbrug er afhængig af vejret og biologiske faktorer. Du skal derfor tage risikoen for dårlig høst eller sygdom med i dine overvejelser og vurderinger af budgettet. Det er derfor ikke helt nemt at lægge holdbare budgetter, når man har en gårdbutik.

Startvejledning – En service fra Erhvervshus Midtjylland

Driftsbudget for lille gårdbutik

For en mindre gårdbutik med økologiske varer, hvor indehaveren har job ved siden af og kun sælger egne produkter, kan budgettet for et år for eksempel se således ud:

Omsætning:	Eks. moms:
Løg 1000 kg af kr. 6:	6.000
Gulerødder: 500 kg a kr. 7	3.500
Broccoli: 400 kg a kr. 13	5.200
Porer: 4000 stk. a kr. 3,50	14.000
Kålhoveder: 500 stk. a kr. 7,50	3.750
Julesalat: 100 stk. a 6	600
Krydderurter: 300 potter a kr. 18	5.400
Bønner: 800 kg a kr. 18	14.400
Østershatte: 400 kg a kr. 28	11.200
Ribs: 50 kg a kr. 25	1.250
Æg: 30.000 stk. a kr. 1,75	52.500
I alt	117.800
Direkte omkostninger	
Råvarer til planteproduktionen	10.000
Foder og materialer til ægproduktion	32.550
Emballage	6.000
I alt	48.550
Dækningsbidrag (Omsætning - Direkte omkostninger)	69.250
Faste omkostninger	
El, varme, vand, forbrugsafgifter m.v.	1.850
Telefon	2.000
Revisor, administration m.v.	12.000
Levnedsmiddelkontrol, affaldsafgifter	2.000
Markedsføring	3.700
Renter af opstartslån/kassekredit	3.000
Forsikringer	3.700
I alt	28.250
Resultat /overskud (Dækningsbidrag – Faste omkostninger)	41.000

Prøv at lave dit eget budget, hvor du sætter dine egne tal ind. Er beløbet på bundlinjen stort nok? Hvis ikke, må du igennem budgettet igen og overveje: Hvordan kan du øge din omsætning? Eller hvordan kan du få udgifterne ned? Prøv så at lægge budgettet for flere år.

Landbrugscentrene er guldgruber af viden. Hvis du er medlem, kan der hentes nøgletal for mange former for produktion.

Startvejledning – En service fra Erhvervshus Midtjylland

Budget for etablering: Lille gårdbutik

Det er en god ide at lave et etableringsbudget. Også her skal budgettet passe til dine planer. Det kan for eksempel se således ud:

Maskiner til gartneri:	13.000
Staldindretning høns:	20.000
Hønsegård:	20.000
Pakkeri, æg:	10.000
Køleskabe:	15.000
Butikslokale:	15.000
Revisor, startpakke:	5.000
Brevpapir, logo mv	3.000
I alt:	101.000

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.

Regionerne og staten vil gerne støtte udviklingen på landet, og derfor er der økonomiske puljer hertil. Du skal dog ikke regne med tilskud til dine egne investeringer, men der kan være hjælp at hente til fælles markedsføring, begivenheder eller til produktudvikling. Man kan henvende sig hos sin kommunes erhvervskonsulenter.

Personale

Mange gårdbutikker har ikke behov for at ansætte medarbejdere, men hvis du har behovet, skal du som gårdbutiksejer 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.

Startvejledning – En service fra Erhvervshus Midtjylland

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.

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.

Startvejledning – En service fra Erhvervshus Midtjylland

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.

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

Startvejledning – En service fra Erhvervshus Midtjylland

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.

Navnemuligheder

Det kan nogle gange give anledning til meget store og tidskrævende overvejelser, inden et muligt navn er fundet. Mange faktorer kan spille ind, inden man tjekker, om navnet også er "frit tilgængeligt".

- + Kan navnet kobles med det, virksomheden skal beskæftige sig med?
- + Staves navnet som det udtales, og er det det nemt at stave?
- + Kan du få et godt domænenavn i tilknytning til det fysiske navn?
- + Kan du lide navnet?

Registrering af virksomheden

Efter at have været igennem ovenstående, er du nu klar til at registrere din nye virksomhed, og kan svare på alle spørgsmålene i registreringsproceduren.

Registrering kan finde sted fra:

https://indberet.virk.dk/myndigheder/stat/ERST/Start_virksomhed

Og ved at følge disse trin:

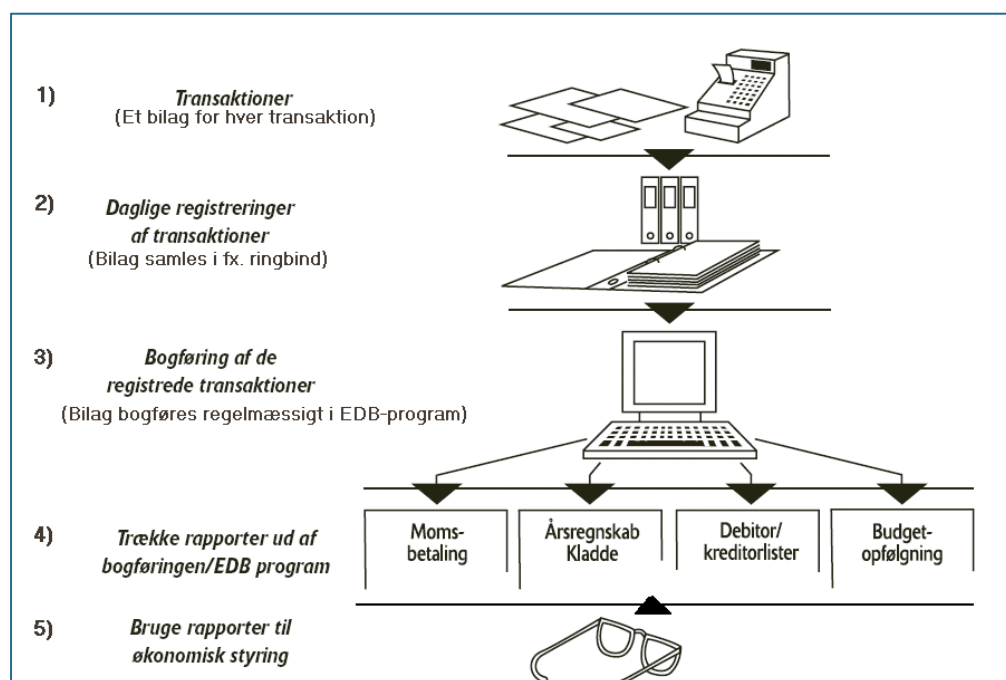
1. Klik på [Start] og log ind med NemID medarbejdersignatur eller NemID privat
2. Godkend betingelserne og klik [Fortsæt]
3. [Vælg] den ønskede virksomhedsform for at starte registreringen
4. Når registreringen er godkendt, får du en mail, og du kan fortsætte med bestilling af NemID, NemKonto og oprettelse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

Startvejledning – En service fra Erhvervshus Midtjylland

Bogføring og regnskab

Når du har din egen virksomhed, skal du holde styr på virksomhedens økonomi. Det gør du ved at bogføre dine indtægter og udgifter. På den måde gør du det også lettere for dig selv, når du f.eks. skal indberette moms og lave årsregnskab. Årsregnskabet skal du bruge, når du skal oplyse dit over- eller underskud på din selvangivelse. Det at føre regnskab bruges ikke kun til at opfylde statens regler om regnskabspligt og momsafregning – det er også et vigtigt styringsredskab i din virksomhed.

Det samlede "økonomiske system" vil bestå af nedenstående elementer:



Når du bogfører, registrerer du virksomhedens bilag i et bogføringssystem, der efterfølgende danner grundlag for dit regnskab. I gamle dage registrerede man en virksomheds transaktioner i en stor bog – deraf navnet bogføring. I dag bruger man ofte enten et regnskabsprogram, der ligger på ens egen PC, eller endnu oftere - køber adgang til et online regnskabsprogram.

Udgangspunktet for din bogføring og regnskab er de bilag, der giver dokumentation for alle økonomiske transaktioner i din virksomhed. Bilag er kvitteringer, fakturaer, supermarkedsboner, kassestrimler og andet materiale, som giver virksomheden en udgift, en økonomisk forpligtelse eller en indtægt.

Som du kan se, danner dine bilag fundamentet for dit regnskab. Derfor skal du være opmærksom på at få alle bilag med, at opbevare dem sikkert og få dem sat i system, f.eks. i et ringbind i tidsmæssig kronologisk rækkefølge.

Startvejledning – En service fra Erhvervshus Midtjylland

Økonomistyring

Ved at have et velfungerende system til at lave bogføring og regnskab har du altid muligheden for at kende virksomhedens nuværende økonomiske situation. Ud fra den kan du arbejde videre med at få skabt et fremtidigt overblik over virksomhedens økonomi.

Økonomistyring er ofte delt op i følgende områder:

- + Aktivitetsstyring – Hvordan optimerer du bedst dine aktiviteter til at passe til markedet? Sælger du de rigtige produkter til den bedste pris og bedste kunder?
- + Kapacitetsstyring – Udnytter du virksomhedens ressourcer optimalt? Skal du f.eks. lukke en butik eller opsiges en medarbejder?
- + Likviditetsstyring – Har du styr på din likviditet om 2 måneder, når du måske der skal afregne moms til SKAT?
- + Finansstyring – Ved finansstyring vurderes hvordan virksomhedens kapital er bundet i driftsaktiviteter og bygninger og maskiner. Måske kan du optage et billigere lån med en længere løbetid eller måske overveje at lease en dyr maskine i stedet for at betale den fra din kassekredit?

Skat

Du skal betale skat af virksomhedens overskud. Når du har trukket alle virksomhedens udgifter fra virksomhedens indtægter, finder du din skattepligtige indkomst.

Man ved sjældent på forhånd, hvor stort overskud virksomheden vil få. Du bliver derfor nødt til at lave et skøn, og det kan du bruge dit budget til. Dit skøn skal du indberette til SKAT.

SKAT vil sende dig et indbetalingskort, så du i løbet af året får betalt den forventede skat. Når året er omme, får du en udvidet selvangivelse. Heri skal du oplyse det realiserede overskud af din virksomhed. Har du tjent mere, end du forventede i dit budget, kommer du til at betale ekstra skat. Hvis du har tjent mindre, får du penge tilbage.

En revisor vil kunne hjælpe med andre detaljer, så din skat bliver så fordelagtig som mulig for dig.

Moms

Alle virksomheder skal indsamle moms til den danske stat. Det gør du ved at lægge 25% oven i din salgspris. De indsamlede moms-penge kan du som nystartet virksomhed beholde i tre måneder, inden de skal afleveres til SKAT. Virksomheden kan trække den moms fra, den selv betaler. Indsamling af moms fungerer på denne måde:



Startvejledning – En service fra Erhvervshus Midtjylland

Love og regler

Oplysninger om told og skat findes på www.skat.dk. Du kan også henvende dig på SKATs kontorer.

Arbejdsmiljøloven

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

På 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/.

Produktansvar

Virksomheden er ansvarlig, hvis kunderne kommer til skade ved at bruge dine produkter, og det kan du også forsikre dig mod.

Fødevarekontrol

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.

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.

Tilladelse til at etablere gårdbutik i landzone

Hvis du kun har lidt stalddørssalg af egne produkter, skal du ikke have tilladelse fra kommunen, men større butikker skal omkring teknisk forvaltning. Kommunens ansatte hjælper med at undersøge, om der også skal indhentes tilladelse fra regionen.

Startvejledning – En service fra Erhvervshus Midtjylland

Uddannelse

Hvis du mangler viden om produktion, kan Dansk Landbrugsrådgivning eller de lokale landbocentre være behjælpelige. Du kan også søge selv på www.ug.dk, hvor landbrugs-skolernes og AMU-centrenes kurser er beskrevet.

Hvis du mangler viden om detailhandel, viser <https://iu.dk/> frem til handelsskoler, tekniske skoler og AMU-centre. De udbyder mange forskellige typer af kurser, men dog ikke direkte om start og drift af gårdbutik.

Branchens organisationer

Landbruget er meget velorganiseret. Der findes foreninger for de fleste former for produktion.

Trådene samles hos Dansk Landbrugsrådgivning:
Agro Food Park 15, 8200 Aarhus N, www.dlbr.dk.

Landdistriktsgruppen rådgiver om start af gårdbutik, besøgslandbrug m.v.

Økologisk Landsforening:
Silkeborgvej 260, 8260 Åbyhøj, telefon: 8732 2700, www.okologi.dk.

Flere oplysninger

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

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

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

www.facebook.com/groups/ivaerksaetternetvaerket/

www.facebook.com/groups/44076347394/

www.facebook.com/groups/ungivaerk/

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

Startvejledning – En service fra Erhvervshus Midtjylland

Din gårdbutik- hvordan?

Der er mange valg, der skal træffes, når du starter egen virksomhed. Også valg, som har at gøre med din egen livsstil. Det er vigtigt at gå grundigt ind i alle spørgsmål:

Hvad vil du sælge?

- + Egne produkter? Hvilke?
- + Andres produkter? Hvilke?
- + Sideaktiviteter? Hvilke?
- + Andre oplevelser? Hvilke?

Hvordan skal kunderne opfatte butikken?

- + Et sted med kvalitet og friskhed?
- + Et sted med anderledes produkter?
- + Produkter til favorabel pris?
- + Man får en historie med i købet?
- + Kontakt til naturen?

Hvordan vil du producere?

- + Stor eller lille egenproduktion?
- + Høj- eller lavteknologisk?
- + Økologisk eller konventionelt?
- + Hvad er der tid til, når du også skal passe butikken?
- + Hvordan vil du opbevare dine produkter?
- + Hvor meget svind skal du regne med?
- + Hvordan vil du pakke dine produkter?
- + Hvordan vil du forarbejde dine råvarer?

Hvordan indretter du lokalerne?

- + Plads til dyr, redskaber, opbevaring og forarbejdning?
- + Butikkens indretning? Stil og atmosfære?
- + Selvbetjening eller diskbetjening?
- + Køl eller lige fra marken?
- + Hvordan skal arealerne udenom indrettes?

Hvem er dine kunder?

- + Folk i nabolaget?
- + Udflugtskunder fra byerne?
- + Tilfældigt forbipasserende?
- + Turister i sommerhusområderne?
- + Forretninger?
- + Restauranter?
- + Faste kunder, som besøges på varetur?
- + Salg på nettet?

Hvem er konkurrenterne?

- + Andre gårdbutikker?
- + Supermarkeder?
- + Havecentre?
- + Er der plads til din niche?

Startvejledning – En service fra Erhvervshus Midtjylland

Hvordan får folk kendskab til butikken?

- + Skilte?
- + Internettet?
- + Annoncer?
- + Flyers?
- + Omtale i medierne?
- + Jungletrommerne?

Hvordan ser året ud i din gårdbutik?

- + Lav arbejds- og høstplan for afgrøder med tidsforbrug
- + Lav en plan for arbejdet med dyrene med tidsforbrug
- + Lav en plan for forarbejdning af produkter med tidsforbrug
- + Er der en sæsonrytme? Er det en fordel at holde lukket en del af året?
- + Får du brug for personale?

Hvordan ser arbejdsdagen ud i din gårdbutik?

- + Hvornår udføres arbejdet i mark og stald?
- + Hvornår forarbejder og pakker du?
- + Hvornår gøres rent og holdes ved lige?
- + Butikkens åbningstider?
- + Hvordan passer du telefon?
- + Hvornår får du tid til at lave kontorarbejde?

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