

Startvejledning – En service fra Erhvervshus Midtjylland

Restaurant

Om at åbne din egen restaurant

Elsker du at give andre en kulinarisk oplevelse? Brænder du for at skabe dine egne rammer om en unik spiseoplevelse? Så er restaurantionsbranchen måske noget for dig. Danskerne spiser faktisk mere og mere ude – en familie bruger i gennemsnit 12.000 kr. om året på at spise eller købe mad ude. Især den yngre generation nyder at besøge de nye, smarte og anderledes restauranter. Der er mange forskellige strømninger i restaurationsbranchen: Udbuddet af etnisk mad vokser, nogle vender tilbage til mormor-maden, mens andre vil være moderne. Antallet af Street Food koncepter og mobile madsteder er også hastigt voksende.

Et restaurantbesøg handler ikke blot om at blive mæt – kunderne forventer en oplevelse. Der findes mange forskellige og spændende måder at drive restaurant på, der både involverer underholdning for børn og voksne samt sjove og anderledes indretninger bl.a. med åbne køkkener, hvor kunderne ser deres mad blive til.

Denne startvejledning giver dig gode råd og ideer til, hvordan du kan starte din egen restaurant.

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 du den fødte restauratør?

For at finde ud af, om du har de nødvendige kompetencer til at drive en succesfuld restaurant, kan du hurtigt teste dig selv ved hjælp af følgende spørgsmål:

		Helt sikkert	Som regel	I tvivl
1	Jeg har lyst til at omgås mennesker af alle typer			
2	Jeg smiler og tager generelt ting med et 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 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 har en høj stresstærskel			
11	Jeg kan leve med, at indtjeningen svinger			
12	Jeg er god til at tackle 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 skaffe 150-250.000 kr. til startkapital			

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

Hvordan vil du starte?

Der er tre forskellige måder at starte en restaurant på. Du kan enten selv bygge alt op fra bunden, du kan overtage en eksisterende virksomhed, eller du kan købe dig ind i en kæde. Nedenfor gennemgås de tre muligheder – vær opmærksom på, at der er fordele og ulemper ved alle tre måder.

At starte fra bunden

Når du selv starter op fra bunden, er den helt store fordel, at du kan sætte dit eget præg på restauranten. Du kan prøve ideer af og være kreativ. Omvendt er netop dette element også usikkert, da eventuelle fejl kan være meget dyre at rette op på senere hen, og du skal opbygge en kundebase fra bunden.

Startvejledning – En service fra Erhvervshus Midtjylland

At overtage en virksomhed

Når du overtager en eksisterende restaurant, er det en fordel, at mange af de praktiske ting allerede er på plads: Lokalerne er indrettet, kunderne kender stedet og arbejdsgangen ligger fast. Du kan siden hen ændre, så restauranten bliver helt efter dit hoved. Hvis restauranten er forpagtet, kan der dog være grænser for, hvor meget du må ændre. Dette fremgår af forpagtningsaftalen.

Aviser som Jyllands-Posten og Berlingske Tidende bringer dagligt annoncer med restauranter til salg eller forpagtning. Du kan også kontakte ejendomsmæglere i lokalområdet. På internettet kan du bruge søgeord som "forpagtning, restaurant" og få ledige tilbud frem. Se tillige www.ejendomstorvet.dk/ eller www.saxis.dk/

At købe sig ind i en kæde

Fordelen ved kæderestauranter er, at de er kendt af mange, og at alt er lagt i fast rammer. Derfor er der gode chancer for at få en hurtig og effektiv start. Der er hjælp til kalkuler, indkøb, markedsføring, maskineri og meget andet. Ulempen er på den anden side, at du mere bliver en bestyrer end en kreativ iværksætter.

I Danmark er der bl.a. følgende kæderestauranter:

- + McDonald's
- + Burger King
- + A Hereford Beefstouw
- + Jensens Bøfhus

Se også Franchise Foreningens hjemmeside, hvor du kan hente viden og afsøge muligheder: www.franchisedanmark.org.

Mange interessante franchise systemer er slet ikke importeret til Danmark – endnu. Måske kan du blive den første med et nyt koncept i landet? Det kræver opsøgende arbejde, og der er faldgruber. Du kan finde kæderestauranter beskrevet på internettet, for eksempel på: www.franchisehandbook.com

Økonomi

For mange mennesker er en restaurant en livsdrøm. Men for at drømmen kan blive til virkelighed, skal der være økonomi til 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?

Startvejledning – En service fra Erhvervshus Midtjylland

Årsbudget

I nedenstående budget er der kalkuleret med en restaurant med plads til 15-20 personer. Det forventes, at der i gennemsnit spiser 30 personer på restauranten pr. dag – nogle dage flere andre dage færre. Restauranten har åbent 300 dage om året, og vi går ud fra, at hver person spiser og drikker for gennemsnitligt 150 kr. (120 ekskl. moms). Derudover sælges der også mad ud af huset.

Her ser du et eksempel på et årsbudget for denne restaurant:

	Kr. pr. år ekskl. moms
Omsætning:	
30 kunder x 300 dage á 120 kr.	1.080.000
Mad ud af huset, 1.500 portioner á 64 kr.	96.000
I alt	1.176.000
Direkte omkostninger ved driften:	
Vareforbrug – skønsmæssigt 33 % af omsætningen	388.080
Løn til 2 personer, inkl. sociale bidrag, feriepenge m.v.	350.000
Udgifter til duge, service, m.v.	25.000
I alt	763.080
Dækningsbidrag (Omsætning – Direkte omkostninger)	412.920
Faste omkostninger	
Husleje	120.000
Leje af fortovsareal	2.000
El, varme, vand, forbrugsafgifter, telefon, Coda m.v.	39.000
Revisor, administration m.v.	25.000
Levnedsmiddelkontrol, affaldsafgifter m.v.	4.000
Varebil	15.000
Markedsføring, hjemmeside	10.000
Renter af opstartslån/kassekredit	12.000
Forsikringer	13.000
I alt	240.000
Overskud (Dækningsbidrag – Faste omkostninger)	172.920

Etableringsbudget

Hvis du starter op fra bunden, er det en god idé at lave et etableringsbudget. Du vil måske få udgifter til følgende poster:

- + At købe ejendom eller til depositum
- + At bygge om og renovere
- + Borde, stole, belysning, kasseapparat, diske, gardiner, pynt, service
- + Komfurer, udsugning, køl, opvaskemaskiner, redskaber
- + Bil
- + Oprettelse af telefon
- + Attester og godkendelser
- + Advokat og revisor

Startvejledning – En service fra Erhvervshus Midtjylland

Det er svært at sætte priser på, hvad det koster at etablere sig. Nogle vælger at overtage brugt inventar og udstyr, og sparer derved på den konto. Priser på ejendomme afhænger af, hvor de ligger, og hvilken stand de er i. Udgifter til etablering afhænger også af, hvor meget du selv kan klare, frem for at købe håndværkere eller serviceydelser.

Nøgletal

Brancheforeningen HORESTA laver nøgletal for restauranter. "Nøgletal" er tal taget fra regnskabet i en restaurant, og som kan fortælle noget om, hvordan restauranten kører økonomisk. Her er inspiration at hente, og tallene viser blandt andet:

- + At større restauranter har bedre økonomi end små
- + At kæderestauranter klarer sig bedre end individuelle
- + At indtjeningen er ret lille i de fleste restauranter
- + At mange restauranter har underskud
- + At drikkevarer giver det bedste udbytte, mens fødevarer ligger noget lavere

HORESTA nøgletal for restauranter:

Andel med overskud:	36 %
Andel med underskud:	64 %
Gennemsnitlig omsætning:	5,6 mio. kr.
Omsætning pr. beskæftiget:	564.839 kr.
Antal beskæftigede:	9,3
Lønomsætninger i % af omsætning:	32 %
Vareforbrug i % af omsætning:	23 %
Husleje, renter og afskrivninger i % af omsætningen:	11 %
Moms i % af omsætningen:	20 %
Andre omkostninger i % af omsætningen:	13 %
Overskud i % af omsætningen:	1 %

Der er flere detaljer på www.horesta.dk. For ca. 500 kr. kan du købe en samlet rapport med nyttige tal.

Hvis du er interesseret i at starte som franchisetager, så tag kontakt til franchisekædens hovedkontor. Her kan du hente hjælp til at få vurderet dit projekt økonomisk.

Hvor kommer pengene fra?

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

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

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

Startvejledning – En service fra Erhvervshus Midtjylland

Synlighed og kontakt med kunderne

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

Når beliggenheden først er valgt, kan du øge opmærksomheden endnu mere. Du kan sørge for flotte skilte, menu-skilte, blomster, fakler og andet. Udendørs servering er med til at trække folk ind – her er varmelamper en optimal måde at forlænge sæsonen for udendørsgæster på.

Restaurantens udseende siger meget om, hvilken slags mad, der sælges: En eksklusiv restaurant skal også se fornem ud udefra. En fastfoodrestaurant skal sende et signal om, at her går det stærkt for eksempel ved at have åbne døre. Restauranter til børn og unge kan bruge stærke farver. Indretning og design ude og inde har stor betydning for salget, og det betaler sig at være omhyggelig hermed.

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

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 imødekomende 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.

Startvejledning – En service fra Erhvervshus Midtjylland

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.

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

Startvejledning – En service fra Erhvervshus Midtjylland

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.

Personale

De fleste restauranter har personale ansat. Mindre restauranter har typisk 4-10 ansatte, hvorimod store restauranter kan have behov for op til 30-40 ansatte for at kunne dække vagterne. Det er almindeligt, at der er lige mange medarbejdere i køkken og til servering. 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/

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.

Startvejledning – En service fra Erhvervshus Midtjylland

Ledelse

Som ejer af en restaurant skal du ikke blot vide noget om mad. Det er lige så vigtigt, at du påtager dig rollen som leder af en virksomhed med ansatte.

Du skal regne med, at du skal lære medarbejderne op i starten, og du skal overveje nøje, hvad der skal til for at være en god leder. Den dygtige leder kan motivere sine ansatte til at yde en ekstra god indsats, og det er noget kunderne kan mærke.

Registrering af virksomhed

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

Inden du er helt klar til at påbegynde registreringen på www.virk.dk, er der dog tre ting, du skal have styr på først:

1. Er der tilladelser, der skal være på plads?
2. Hvilken virksomhedsform skal du vælge?
3. Hvad skal virksomheden hedde?

Valg af virksomhedsform:

Det er frivilligt at momsregistrere sin virksomhed, hvis den momspligtige omsætning er under 50.000 kr. inden for en 12-måneders periode. Det er muligt at registrere en personligt ejet mindre virksomhed (PMV) og få et CVR-nummer uden at registrere sig for moms eller andre pligter. Det er gratis at registrere en personligt ejet virksomhed. For registrering af anpartsselskab og aktieselskab skal der betales et gebyr.

Som udgangspunkt er der 5 mulige måder at organisere en virksomhed på.

Personlig Mindre Virksomhed (PMV)

- + Kun én ejer
- + Betaler ikke moms eller andre afgifter
- + Årlig omsætning under 50.000 kroner
- + Ingen ansatte
- + Registrering skal fornyes hvert tredje år
- + Kræver dansk CPR-nummer
- + Gratis at registrere
- + Du kan kun have én PMV

Enkeltmandsvirksomhed

- + Kun én ejer
- + Kan ansætte medarbejdere
- + Indberetter moms
- + Kan have import og/eller eksport i og udenfor EU
- + Virksomhedens aktiver tilhører ejeren
- + Ejeren hæfter personligt for virksomhedens gæld
- + Kræver dansk CPR-nummer
- + Gratis at registrere

Startvejledning – En service fra Erhvervshus Midtjylland

Interessentskab (I/S)

- + Mindst to ejere, som kaldes interessenter
- + Interessenterne er personligt og solidarisk økonomisk ansvarlige med alt, hvad de ejer og har
- + Virksomheden skal kun registreres, hvis interessenterne er kapitalselskaber, eller hvis virksomheden skal registreres for skatte- og afgiftsmæssige pligter.
- + Interessenter kan og bør vælge at indgå en interessentskabskontrakt, hvori de fastlægger reglerne mellem sig.

Anpartsselskab (ApS)

- + Indskud: mindst 40.000 kroner
- + Ejer hæfter ikke personligt for selskabets gæld og andre forpligtelser udover med de værdier, der er indskudt i selskabet
- + Formuen er selskabets - ikke ejernes
- + Skal have en direktion
- + Kan have én eller flere ejere
- + Kræver vedtægter og et stiftelsesdokument
- + Det koster 670 kr. at registrere et ApS

Aktieselskab (A/S)

- + Mindst 400.000 kr. i indskud – ingen øvre grænse
- + Ejere hæfter ikke personligt for gæld og andre forpligtelser udover med de værdier, der er indskudt.
- + Formuen er selskabets og ikke ejernes
- + Skal have en bestyrelse og en direktion eller et tilsynsråd og en direktion
- + Kan have én eller flere ejere
- + Kræver vedtægter og et stiftelsesdokument
- + Det koster 670 kr. at registrere et aktieselskab

Virksomhedens navn - Tilladelse og registrering

Registrerede virksomheds- og selskabsnavne er ligesom varemærker beskyttet mod, at andre bruger identiske eller lignende forretningskendetegn. Bliver du opmærksom på, at andre får registreret et virksomheds- eller selskabsnavn, der ligger for tæt på dit virksomhedsnavn, kan du få slettet registreringen. Det kan dog kun ske ved, at du anlægger en sag ved domstolene, da du ikke kan fremsætte indsigelse mod virksomheds- og selskabsnavne. At registrere dit virksomhedsnavn som varemærke er en ekstra beskyttelse. Beskyttelsen af et virksomhedsnavn kan være begrænset til et lille geografisk område, f.eks. en by. Et varemærke dækker altid hele landet.

Selskabsnavnene er beskyttet mod andre selskabsnavne uanset branche. Det afgørende er ofte, om der kan tages fejl af virksomhedernes identitet. Varemærker er beskyttede inden for andre brancher end dets egen, hvis det er meget kendt. Domstolene tillader nogle gange, at virksomhedsnavne ligner hinanden mere end de tillader, at varemærker ligner hinanden.

Når du skal vælge navnet til din nye virksomhed, skal du være opmærksom på bestemmelserne om navne i selskabsloven og i lov om visse erhvervsdrivende virksomheder. Dit nye virksomheds- eller selskabsnavn må ikke indeholde andres slægtsnavn, firmanavn, varemærker og forretningskendetegn.

Startvejledning – En service fra Erhvervshus Midtjylland

Når du registrerer et selskab hos Erhvervsstyrelsen, undersøger styrelsen, om der allerede er registreret et selskab med netop dette navn. Styrelsen undersøger ikke, om der er virksomheder med lignende navne.

Inden du beslutter dig for et nyt virksomhedsnavn, bør du derfor selv undersøge, om det kan komme til at krænke andres rettigheder.

Navnemuligheder

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

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

Registrering af virksomheden

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

Registrering kan finde sted fra:

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

Og ved at følge disse trin:

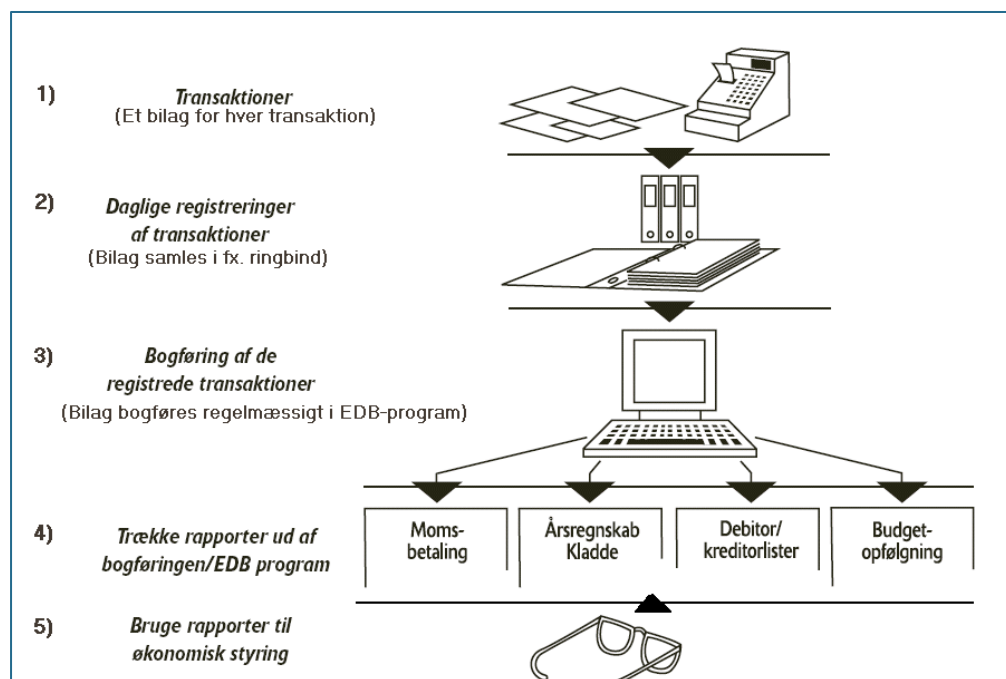
1. Klik på [Start] og log ind med NemID medarbejdersignatur eller NemID privat
2. Godkend betingelserne og klik [Fortsæt]
3. [Vælg] den ønskede virksomhedsform for at starte registreringen
4. Når registreringen er godkendt, får du en mail, og du kan fortsætte med bestilling af NemID, NemKonto og oprettelse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

Startvejledning – En service fra Erhvervshus Midtjylland

Bogføring og regnskab

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

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



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

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

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

Startvejledning – En service fra Erhvervshus Midtjylland

Økonomistyring

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

Økonomistyring er ofte delt op i følgende områder:

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

Skat

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

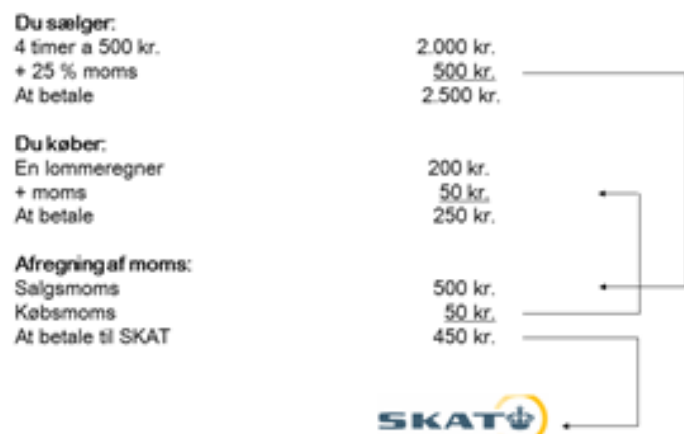
Man ved sjældent på forhånd, hvor stort overskud virksomheden vil få. Du bliver derfor nødt til at lave et skøn, og det kan du bruge dit budget til. Dit skøn skal du indberette til SKAT.

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

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

Moms

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



Startvejledning – En service fra Erhvervshus Midtjylland

Love og regler

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

Arbejdsmiljøloven

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

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

Forsikring mod ulykker, arbejdsskader og erhvervssygdomme

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

Lokalplaner

Hvis du indretter restaurant et nyt sted, så kontakt Teknisk Forvaltning i din kommune. Det er ikke alle steder, du må indrette restaurant.

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.

Startvejledning – En service fra Erhvervshus Midtjylland

Uddannelse

De tekniske skoler og uddannelsescentre udbyder kurser inden for restaurant- og cateringområdet. På <https://uddannelsessekretariatet.dk/> findes 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.

Se mere på www.horesta.dk.

Branchens organisationer

Der findes to branche- og arbejdsgiverorganisationer inden for restaurantområdet. Begge organisationer assisterer medlemmerne med at forstå love og regler, men 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, Tlf. 3524 8080, www.horesta.dk

Danmarks Restauranter og Cafeer,

Dronningens Tværgade 8A, 1302 København K, Tlf. 3325 1011, <https://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 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 restaurant – hvordan?

Hvis du vil starte op inden for restaurantområdet, er der mange valg, der skal træffes – især hvis du starter op fra bunden. Det er derfor vigtigt at overveje følgende spørgsmål nøje:

Hvad vil du have på menuen?

- + Etnisk, dansk eller international mad?
- + Simpel mad eller kogekunst på højt plan?
- + Stort eller lille spisekort?
- + Vægt på mad eller på drikke?
- + Hurtig mad eller langsom mad?
- + Mad ud af huset?

Hvilke oplevelser vil du sælge?

- + Skal der være roligt eller livligt?
- + Hvilken stil i rummene?
- + Skal man kunne se kokkene i arbejde?
- + Skal der serveres ude?
- + Skal børn eller voksne underholdes?
- + Skal gæsterne betjenes ved bordene, eller skal der være buffet?
- + Gammeldags eller "frisk" betjening?

Hvem er dine kunder?

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

Hvem er dine konkurrenter?

- + Andre restauranter af samme type?
- + Caféer, barer og fastfoodkæder?
- + Supermarkeder med nem færdigmad?

Hvor skal restauranten ligge?

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

Hvordan får folk øje på din restaurant?

- + Beliggenhed, hvor der kommer mange folk?
- + Skilte og facader?
- + Annoncer?
- + Omtale i medierne?

Startvejledning – En service fra Erhvervshus Midtjylland

Hvordan ser dagen ud i din restaurant?

- + Hvor meget mad vil du lave helt fra bunden? Hvor meget vil du bruge halvfabrikata?
- + Hvor får du dine råvarer fra, og hvor ofte skal der købes ind?
- + Skal der bruges duge og servietter, og hvor vaskes de?
- + Hvordan foregår kokkens dag?
- + Hvordan foregår tjenerens dag?
- + Hvem gør rent og vasker op?
- + Hvornår får du tid til at lave kontorarbejde?
- + Prøv at lave en vagtplan for 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 restauranten?
- + 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!