

Startvejledning – En service fra Erhvervshus Midtjylland

Bagerbutik

Om at starte en bagerbutik

Kan du lide at have kundekontakt, sælge et produkt, du selv har bagt og at stå med fingrene i bolledejen? Og kunne du forestille dig at arbejde i en branche i rivende udvikling, hvor dit job er en livsstil med stor frihed, og hvor du kan prøve dine ideer af? Så er det måske noget for dig at åbne en bagerbutik.

Der sker en masse i bageribranchen i disse år. Store kæder som Lagkagehuset og Emmerys ekspanderer i den høje ende af markedet, mens discountbutikker sætter sig på dagligbrødet med bake-off i butikkerne. Det er derfor vigtigt at være bevidst om, hvilket marked, du som bager vil dække.

Denne startvejledning er til dig, der overvejer, om det helt rigtige er at få sin egen bagerbutik.

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, så 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 bagerbutik noget for dig?

Test dig selv:

		Helt sikkert	Som regel	I tvivl
1	Jeg kan lide at snakke med folk			
2	Jeg har forstand på mad og fødevarer			
3	Jeg har blik for, hvad der er oppe i tiden			
4	Jeg er kreativ			
5	Jeg kan holde ud at stå og gå meget			
6	Jeg er god til at holde orden og holde rent			
7	Jeg kan motivere mine folk og gå foran			
8	Jeg har ikke noget imod at arbejde, når andre har fri			
9	Jeg er oftest i godt humør			
10	Jeg kan leve med, at indtjeningen svinger			
11	Min familie er med på ideen			
12	Jeg er god til at planlægge og organisere			
13	Jeg kender nogen i branchen, som kan hjælpe mig, hvis det skulle være			
14	Jeg er sej og har energi			
15	Jeg har 100-200.000 kr. til rådighed			

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

Hvordan vil du starte?

Engang lå der en bagerbutik på hvert andet gadehjørne, men i takt med detailhandlens udvikling, er den tid forbi. Mange danskere køber deres brød i andre forretninger som fx supermarkedet, og derfor er bagerne under pres - der er stor konkurrence om kunderne. Du skal derfor være meget omhyggelig med at planlægge din bagerbutik.

Der er fire måder, hvorpå du kan starte. Vær opmærksom på, at alle fire har sine fordele og ulemper.

At starte et bageri fra bunden

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

At overtage en forretning

Når man overtager en virksomhed, er mange ting allerede på plads: Lokalerne er indrettet, kunderne kender stedet, og arbejdsgangen ligger fast. Det kan 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. Men du kan omvendt også risikere at overtage en bagerbutik med et dårligt ry, og det skal du også være opmærksom på.

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

Startvejledning – En service fra Erhvervshus Midtjylland

Aviser som Jyllands Posten og Berlingske Tidende bringer ofte annoncer med butikker til salg eller overtagelse. Du kan også kontakte ejendomsmæglere i lokalområdet.

Se tillige www.amino.dk/virksomhedsbors

At starte i en frivillig kæde

Mange bakerforretninger vælger at tilslutte sig en markedsføringskæde. Ideen er, at selvstændige kan nyde gavn af et fælles varemærke, og hertil kommer produktudvikling, indkøbsaftaler, forsikringer og andet. Når man tilslutter sig en kæde, kan man koncentrere sig mere om at producere og sælge. Leverandører af mel og andre ingredienser har en lang tradition for et tæt samarbejde med kæderne og med bagerne.

Eksempler på frivillige kæder i Danmark

Guldbageren arbejder med fælles markedsføring, produktudvikling, indkøb, it og uddannelse: www.guldbageren.dk

Konditor Bager lægger også vægt på fælles markedsføring og indkøb. Kæden laver tillige kampagner og individuel markedsføring. Kæden tilbyder bagerne assistance med at optimere deres drift og salg: www.konditorbager.dk

At starte en franchise

Der findes i øjeblikket ingen franchise-koncepter inden for bagerfaget i Danmark, hvorimod der i udlandet ses en del kæder. Det kan f.eks. være koncepter med vægt på småkager, bagels eller økologisk bagværk. Måske kan du blive den første med et nyt koncept i landet? Eller være med som en af de første i et dansk koncept? Det kræver opsøgende arbejde, og der er faldgruber.

Du kan finde kædebagerier beskrevet på Internettet, for eksempel på:

www.franchisehandbook.com.

En god butiksidé

En bakerforretning kan være mange ting. De fleste kunder forventer selvfølgelig, at der sælges nogle helt bestemte typer af brød og kager. De regner også med at kunne få aviser, mælk, smør, is og juice og andre almindelige dagligvarer. At holde tidligt åbent, så der kan hentes brød til morgenkaffen, hører også med til bagertraditionen.

Der kan også være andre varer på hylderne, for eksempel:

- + Sandwich og hotdogs
- + Tærte og pizza
- + Friskpresset juice
- + Delikatesser som olivenolie, safter, marmelader, dressinger, vin, kaffe m.v.
- + Hjemmelavet pasta
- + Fyldte pandekager
- + Færdige desserter
- + Fyldte hjemmelavede chokolader
- + Slik
- + Kaffe, te og chokolade til at tage med

Nogle bagerier har et etnisk sortiment for eksempel italiensk eller tyrkisk brød.

Startvejledning – En service fra Erhvervshus Midtjylland

Levering af kager og brød til særlige begivenheder, for eksempel fødselsdage, jubilæer og receptioner er en vigtig aktivitet for nogle bagere. Her kan man afpasse produktet efter kundens ønsker.

Der er også bagerforretninger med kaffebar, konditori, snackbar, lounge eller noget, der nærmer sig en egentlig café. Under alle omstændigheder er det væsentligt at kende til forbrugertrends på fødevareområdet, så du har de produkter på hylderne, som dine kunder efterspørger.

Skil dig ud fra de andre

Vær opmærksom på, at der er mange, som sælger brød og kager. Supermarkeder, tankstationer og kiosker er blevet dine konkurrenter, og mange af dem udvider deres sortiment i disse år. I de senere år har "bake-off" vundet frem, hvilket er delvist bagte produkter, som gøres færdige i butikken i takt med, at de sælges. Men hjemmebag er også en konkurrent. Nye meltyper, halvfabrikata og nye smarte bageovne til hjemmet er en udfordring for dig.

Din butik skal kunne noget særligt. Hvilke fordele og oplevelser får kunderne, som konkurrenterne ikke kan hamle op med? Overvej for eksempel:

- + Om din butiks åbningstider kan lægges, så de passer til kundestrømmen
- + Om du kan være på forkant og ofte have nye brødtyper og kager på hylderne
- + Om du kan levere varer (frost eller køl), som kunderne selv kan gøre færdige
- + Om du kan indrette en snackbar eller lignende, så man kan spise på stedet
- + Om du kan lave brød og kager, der passer til helseråd
- + Om du kan bringe varer ud til private kunder
- + Om du kan bringe varer ud til firmakantiner o.l.
- + Om du kan medvirke til større arrangementer og begivenheder
- + Om du kan samarbejde med hoteller, restauranter eller conferencecentre
- + Om du kan bage sunde produkter til skoler og børnehaver
- + Om du kan fortælle gode historier om dine produkter, for eksempel hvor dine råvarer kommer fra, og hvilke opskrifter du bruger
- + Om du kan tilbyde nye og efterspurgte services som f.eks. drive in-morgenbrød
- + Om du kan lave varedeklARATIONER og sundhedsdeklARATIONER på dine varer
- + Om du kan lave "åbent bageri", hvor kunderne kan se varerne blive til

Bagerbutikker har den fordel, at de kan have åbent på helligdage. Lukkeloven forsvandt den 1. oktober 2012 – fra den dag kunne alle butikker uanset størrelse og sortiment holde åbent uden begrænsninger alle årets dage med undtagelse af helligdagene, der forbeholdes de mindre dagligvarebutikker.

Beliggenhed, beliggenhed og atter beliggenhed

Beliggenheden er alfa og omega for en butik. Hvis den ligger rigtigt, er den en reklamesøjle i sig selv. Du må derfor ikke gå på kompromis. Velbeliggende lokaler er typisk dyrere, men det betaler sig rigeligt. Hvis din forretning satser meget på impuls køb, så dur en fjern sidegade ikke.

Startvejledning – En service fra Erhvervshus Midtjylland

Før du beslutter dig for lokaler, skal du studere, hvordan folk bruger omgivelserne. Er der livligt? Tager folk sig tid? Er der rare omgivelser, så kunderne ikke bare skynder sig væk? Er der trafiksikkert? Du skal forstå dine kunder helt ind til benet. Hvem bor i området? Hvis der er mange unge veluddannede, kan du lave en livsstilsbutik med italiensk brød og smarte kager. I andre områder er det sikrest at satse på det traditionelle og supplere med øl og sodavand i køledisken.

Det er også vigtigt at se på de andre butikker i nabolaget. Andre specialbutikker som fiskehandlere, grønthandlere og slagtere kan være en stor fordel. Mange butikscentre styrer butikstyperne med hård hånd, så alle får mest muligt ud af det.

Overvej om din butik kan ligge ved indfaldsvejene. Det kan være en fordel, hvis du vil lave en slags drive in-butik og cafe, eller hvis du har en stor produktion, som du bringer ud. Bagere i nærheden af stationer og stoppesteder kan tilbyde mad til rejsen - eller en plads indendørs til at vente på bussen eller toget.

Når beliggenheden først er valgt, kan du øge opmærksomheden endnu mere. Du kan fx sørge for flotte skilte og udstillingsvinduer, da butikkens ydre skal sende de rigtige signaler. En butik med dyre varer skal også se eksklusiv ud, hvorimod en butik med lave priser med sine skilte og sin vareudstilling skal fortælle kunderne, at her er en rimelig dagligvarebutik.

Flere og flere bagerbutikker gør meget ud af indretningen. Udstilling, belysning og farver er nemlig af stor psykologisk betydning. Der skal også se hygiejnisk ud. I en bagerbutik kan du også arbejde med dufte, som kan trække folk ind i butikken.

I kontakt med kunderne

At være synlig i gadebilledet er noget af det vigtigste for en bagerbutik. Butikker, som er med i en kæde, har som regel et logo på facaden.

Du kan også annoncere i lokalaviserne, som fx kan bruges til slagtilbud, og det kan være en god ide at annoncere op til helligdage og særlige begivenheder. Din butik skal også være at finde på internettet, enten individuelt eller i markedsføringskæden. Internethandel med bagervarer er i vækst, se for eksempel www.kagerforsjov.dk eller www.kringlexpressen.dk.

Avisernes og ugebladenes omtale er guld værd, så opsøg journalister. Men for at få opmærksomhed skal butikken skille sig meget ud fra de andre, og du skal have en "god historie", for eksempel om dine varers oprindelse, om dig selv eller om din kreativitet. Du kan forsøge at få medieomtale og nye kunder ved at levere varer ved særlige begivenheder. Få et samarbejde med folk, der arrangerer den type begivenheder, som du gerne vil levere til.

En bagerbutik skal hele tiden forny sig. Det er måden at få nye kunder på og beholde de eksisterende. Lyt til kunderne. Måske spørger de efter varer, du ikke har? Vurder om de bør indgå i dit sortiment. Kritiserer de varerne? At butikken er dårligt indrettet? At der ikke er rent nok? Så gør noget ved det, og brug eventuelt de sociale medier til at indgå i dialog med dine lokale kunder.

Besøg andre butikker i Danmark og udlandet. Få inspiration til varer og indretning. Se, hvordan kunderne bruger dem. Hvis du skal indrette eller bygge om, så overvej at købe eksperthjælp. Jo bedre varerne bliver præsenteret, desto mere sælger du.

Startvejledning – En service fra Erhvervshus Midtjylland

Hvordan skaber du kontakt til kunderne

Målet med din markedsføring og salgstiltag er, at flere mennesker lærer din virksomhed at kende, og at du får solgt flere varer til den rigtige pris.

Din markedsføring skal ligesom dine produkter og din service være af ordentlig kvalitet. Her er listet nogle muligheder, som kan give inspiration.

1. Det personlige salg

Mød dine kunder, hvor de er, eller inviter dem til at møde dig i dine lokaler, så I kan få en dialog og du kan præsentere dine produkter. Ved et personligt møde har du mulighed for at guide kunden til det rette køb, men du har også mulighed for at blive klogere på, hvordan kunden opfatter dig, din virksomhed og dine produkter. Hvis du er opmærksom og lytter til kundens ønsker og behov, har du et godt udgangspunkt for at styrke din virksomhed og dit salg, og måske udvikle nye produkter. Vær opmærksom på om du kan tiltrække kunder ved specielle tilbud, introyder, vareprøver, en kop kaffe mv.

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

2. Logo

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

3. Visitkort

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

4. Flyers

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

5. Reklameskilt

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

6. Lokaler

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

7. Hjemmeside

Kunderne skal kunne finde dig på internettet. Sørg for at hjemmesiden er let at finde rundt på og at indholdet er præcist og informativt. Desuden skal det være let for kunden hurtigt at finde de oplysninger og produkter, der eftersøges.

Startvejledning – En service fra Erhvervshus Midtjylland

8. Nyhedsbrev

Få dine kunder til at skrive sig op til dit nyhedsbrev, så du kan sende en mail til dem, når du har et godt tilbud. Så er der større chance for, at de får lyst til at "impulskøbe", og at din virksomhed er "top of mind" næste gang, de får behov for dine produkter. Der findes en lang række både gratis og betalte systemer til håndtering af nyhedsbreve, og der kommer løbende nye services til. Så søg på nettet og find den service, som matcher dit behov bedst.

9. Annoncer

Med annoncer i ugeaviserne eller andre medier har du mulighed for at skaffe flere kunder. Vær dog opmærksom på om og hvor annoncerne giver "valuta for pengene" og/eller øger kendskabsgraden til din virksomhed. Sørg for at følge op på om annonceringen gav det resultat, du ønskede og tilret eventuelt din fremadrettede annoncering.

10. Google My Business

Læg din virksomheds placering ind på Google. Søger man fx efter "blomsterbutik i Aarhus" vil din blomsterbutik blive vist i Googles søgeresultat, se www.google.dk/business/

11. Google Ads

Folk søger ofte efter løsninger på deres behov på søgefunktionen Google. Her kan du oprette en Google Ads – de små annoncer man bl.a. ser øverst og i højre kolonne i søgeresultaterne. Rigtigt oprettet er de en meget effektiv markedsføringskanal. Se www.ads.google.com

12. Sociale medier

Overvej om du skal have profiler på andre elektroniske platforme som fx Facebook, Instagram, LinkedIn, Snapchat mm. De forskellige sociale medier har forskellige brugere, så find den eller de sociale medier, der passer bedst til dine kundetyper. Uanset hvad du vælger, så opret aldrig profiler på flere sociale medier end du kan overkomme løbende at opdatere med nyt indhold.

13. Events

Events kan også øge dit salg ved at øge din synlighed og din butiks særlige kompetencer. Det kan også være en måde, hvorpå din butik knyttes til positive aktiviteter og dermed får et godt omdømme i lokalområdet. Det kan være events som modeopvisning, blomsterbinding eller foredrag om butikkens varer.

Økonomi

Indtjeningen og risikoen ved at starte eget bageri afhænger af mange faktorer.

Nogle bagerbutikker drives med en temmelig lille indtjening. Det er især de små forretninger, som ikke har plads til udvidelser og moderniseringer. Selv om du har medarbejdere eller en forretningspartner, skal du være forberedt på at skulle arbejde mange timer i døgnet.

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 omkring, hvilken slags virksomhed, du gerne vil drive.

Startvejledning – En service fra Erhvervshus Midtjylland

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?

Nogle trendy bagerforretninger kan forlange høje priser, men for de fleste er der ikke de store forskelle på priserne. Omsætningen afhænger mere af butikkens beliggenhed. Det er også af stor betydning, om man er en dygtig leder og sælger. Beliggenhed og lederskab er det allervigtigste, når man vil drive bagerbutik.

Årsbudget

Dette budget tager udgangspunkt i et specialbageri i en større by. Der er et gennemsnitligt salg på 3.500 kr. om dagen (eks. moms 2.800 kr.) i 330 dage. Derudover sælges brød til cafeer og kantiner for 2.500 kr. (eks. moms 2.000 kr.) 300 dage om året. 33 % af omsætningen bruges til køb af mel, gær, svind mv.

	Pr. år ekskl. Moms
Omsætning: Disksalg: 2.800 x 330 dage Engrossalg: 2.000 x 300 dage I alt	 924.00 600.000 1.524.000
Direkte udgifter til omsætning Indkøb af varer og svind, 33 % af omsætning Dækningsbidrag (Omsætning – Direkte udgifter)	 502.920 1.021.080
Faste omkostninger Løn til 1,5 medarbejder + sociale omkostninger Husleje og lokaleomkostninger El, vand varme Administration, forsikringer, revisor m.v. Brug af egen bil: 15.000 km. Markedsføring Renter til bank I alt	 400.000 180.000 35.000 55.000 49.500 10.000 20.000 749.500
Årligt overskud (Dækningsbidrag – Faste omkostninger)	271.580

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

Startvejledning – En service fra Erhvervshus Midtjylland

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 åbne dit bageri. Det kan for eksempel se således ud:

Overtagelse:	120.000
Istandsættelse af lokaler:	200.000
Fornyelse af produktionsudstyr	250.000
Telefon:	3.000
Logo og skilte:	15.000
IT - kasse og computer:	40.000
Startudgifter til revisor:	10.000
Varelager:	30.000
Diverse:	10.000
I alt:	768.000

Hvis butikken forsøger at gå egne veje, kan der hentes inspiration på messerne, for eksempel Foodexpo: www.foodexpo.dk. Måske kan fødevarermesser i udlandet være interessante, se en oversigt på www.expodatabase.com.

Der er et antal leverandører af maskiner og udstyr til bagerier, som du kan finde på internettet. Nogle iværksættere foretrækker at begynde med brugt udstyr.

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.

Ledelse

Du skal regne med, at du skal bruge tid på at lede medarbejderne. Da de ansatte er i kontakt med kunderne hele tiden, er deres holdninger meget vigtige. De skal levere den rette service, og de skal kunne aflæse behov og stemninger. Du skal derfor tænke nøje over, hvad der skal til for at være en god leder.

Dine salgsmedarbejdere i butikken skal have ekstra opmærksomhed, da det er dem, der møder kunderne og dermed dem, der profilerer din virksomhed.

Natarbejde slider, og mange bagere har derfor stort gennemtræk af personale. Måske kan du tænke på, hvordan du organiserer dig og flytte noget af arbejdet til dagtimerne.

Startvejledning – En service fra Erhvervshus Midtjylland

Personale

De fleste bagerier har personale ansat, oftest faglærte bagere eller konditorer. De ansatte skal vide noget om almen fødevarehygiejne, hvis de ikke har en faglig uddannelse.

Man kan få kontakt til medarbejdere ved at henvende sig til jobcentret eller ved at annoncere på fx Jobindex eller lignende. Studerende er ofte dygtige og fleksible til en række opgaver, og de vil gerne arbejde på deltid. Dem kan du for eksempel komme i kontakt med ved at kontakte skoler og universiteter. Med en stabil forretning vil du måske få gavn af at tage lærlinge ind.

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

Registrering af virksomhed

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

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

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

Valg af virksomhedsform:

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

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

Personlig Mindre Virksomhed (PMV)

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

Enkeltmandsvirksomhed

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

Interessentskab (I/S)

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

Startvejledning – En service fra Erhvervshus Midtjylland

Anpartsselskab (ApS)

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

Aktieselskab (A/S)

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

Virksomhedens navn - Tilladelse og registrering

Registrerede virksomheds- og selskabsnavne er ligesom varemærker beskyttet mod, at andre bruger identiske eller lignende forretningskendetegn. Bliver du opmærksom på, at andre får registreret et virksomheds- eller selskabsnavn, der ligger for tæt på dit virksomhedsnavn, kan du få slettet registreringen. Det kan dog kun ske ved, at du anlægger en sag ved domstolene, da du ikke kan fremsætte indsigelse mod virksomheds- og selskabsnavne.

At registrere dit virksomhedsnavn som varemærke er en ekstra beskyttelse. Beskyttelsen af et virksomhedsnavn kan være begrænset til et lille geografisk område, f.eks. en by. Et varemærke dækker altid hele landet.

Selskabsnavnene er beskyttet mod andre selskabsnavne uanset branche. Det afgørende er ofte, om der kan tages fejl af virksomhedernes identitet. Varemærker er beskyttede inden for andre brancher end dets egen, hvis det er meget kendt.

Domstolene tillader nogle gange, at virksomhedsnavne ligner hinanden mere end de tillader, at varemærker ligner hinanden

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

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

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

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"

Startvejledning – En service fra Erhvervshus Midtjylland

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

Registrering af virksomheden

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

Registrering kan finde sted fra:

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

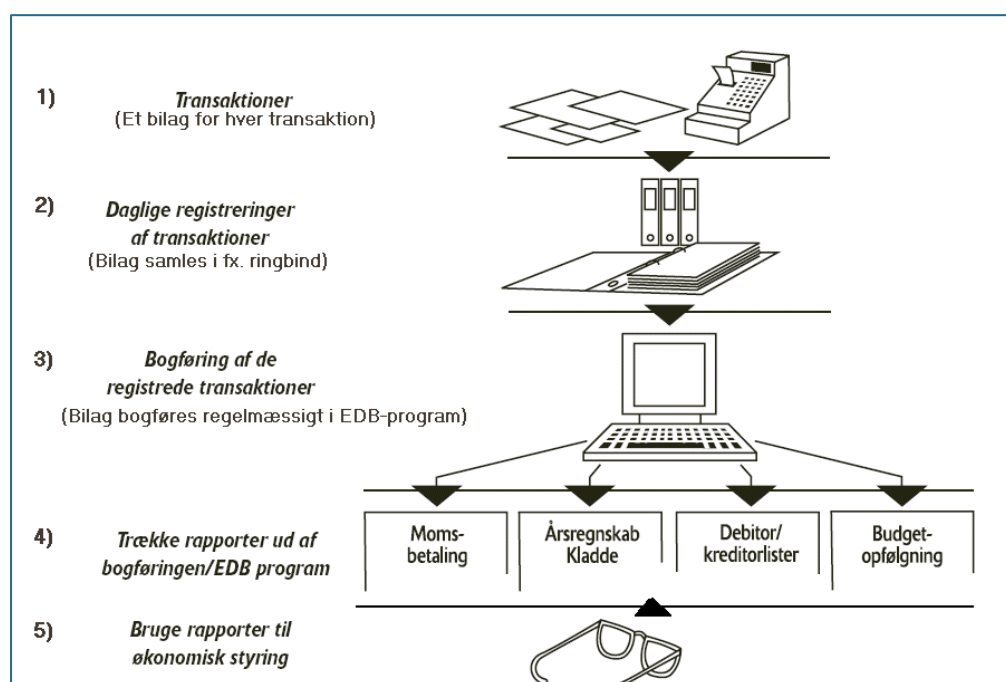
Og ved at følge disse trin:

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

Bogføring og regnskab

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

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



Startvejledning – En service fra Erhvervshus Midtjylland

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

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

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

Økonomistyring

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

Økonomistyring er ofte delt op i følgende områder:

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

Skat

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

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

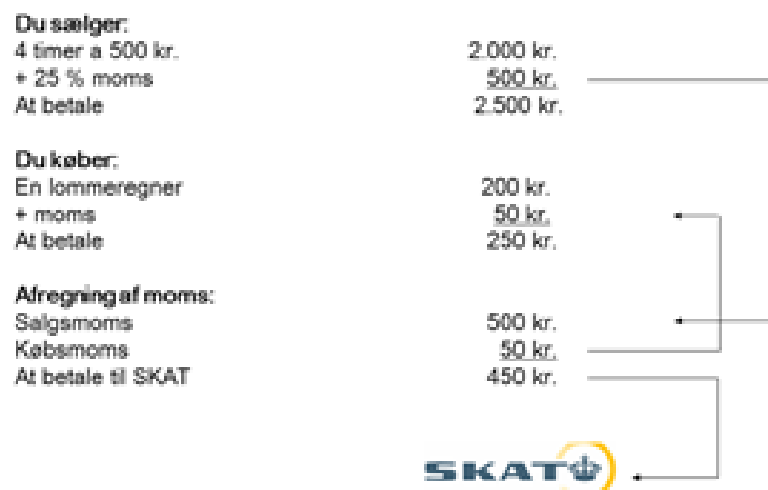
SKAT vil sende dig et indbetalingskort, så du i løbet af året får betalt den forventede skat. Når året er omme, får du en udvidet selvangivelse. Heri skal du oplyse det realiserede overskud af din virksomhed. Har du tjent mere, end du forventede i dit budget, kommer du til at betale ekstra skat. Hvis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

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

Startvejledning – En service fra Erhvervshus Midtjylland

Moms

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



Love og regler

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

Arbejdsmiljøloven

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

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

Forsikring mod ulykker, arbejdsskader og erhvervssygdomme

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

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.

Startvejledning – En service fra Erhvervshus Midtjylland

Kommuneplanen

Hvis du indretter forretning et nyt sted, så kontakt Teknisk Forvaltning i din kommune. Det er ikke alle steder, du må indrette butik. Der kan også være begrænsninger på de varetyper, som du må føre. Nogle kommuner har en detailhandelsplan. Spørg i Teknisk Forvaltning.

Uddannelse

De fleste bagerforretninger ejes af eller har medarbejdere med en faglig uddannelse fra de tekniske skoler. Der findes mange efteruddannelser inden for bagerfaget både for faglærte og ufaglærte. Du kan slå op på www.industriensuddannelser.dk eller henvende dig på AMU eller Teknisk Skole.

Kæderne og leverandørerne tilbyder faglig efteruddannelse. Virksomhedsledelse og andre emner er indimellem på organisationernes programmer. Se deres hjemmesider og læs i fagbladet.

Handelsskoler og AMU-centrene udbyder mange forskellige korte kurser inden for butiksfaget. Du kan finde dem ved at slå op på www.industriensuddannelser.dk, hvor du søger på detailhandel. Du kan lære om for eksempel indkøb, driftsøkonomi, butikkens indretning og meget andet.

Branchens organisationer

Bager- og Konditormestre i Danmark, Islands Brygge 26, 2300 København S, www.bkd.dk. Foreningen er en arbejdsgiver- og brancheorganisation. Den yder blandt andet støtte i juridiske og økonomiske spørgsmål. Der er også rabatordninger. Endvidere har foreningen med uddannelse og generationsskifte at gøre.

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

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 bagerbutik – hvordan?

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

Hvad vil du sælge?

- + Det almindelige bagersortiment?
- + Andre varer? Hvilke?
- + Café og take away?
- + Andet? Hvad?

Hvad skal kunderne især huske om din bagerbutik?

- + Spændende eller flot vareudbud?
- + Venlig betjening?
- + Fordelagtige priser?
- + Anderledes butik?
- + Atmosfære? hvilken?
- + Praktiske servicetilbud?
- + Bekvem parkering?

Hvem er dine kunder?

- + Beboere i nabolaget?
- + Forbipasserende?
- + Virksomheder?
- + Livsstilskunder eller traditionalister?
- + Unge eller gamle?

Hvem er konkurrenterne?

- + Andre bagerbutikker?
- + Supermarkeder?
- + Tankstationer?
- + Kiosker?
- + Caféer?
- + Hjemmebag?

Hvor skal butikken ligge?

- + I et bycentrum?
- + Ved trafikknudepunkt?
- + På hovedfærdselsåre?
- + I indkøbscenter?
- + Andet sted?

Hvordan får folk øje på din butik?

- + Beliggenhed, hvor der kommer mange folk?
- + Skilte og facader?
- + Annoncer?
- + Internet?
- + Medierne?

Startvejledning – En service fra Erhvervshus Midtjylland

Hvordan indretter du lokalerne?

- + Butikkens indretning? Stil og atmosfære?
- + Selvbetjening eller diskbetjening?
- + Bageriets beliggenhed indretning?
- + Lagerplads og personalelokaler?

Miljø og arbejdsmiljø – hvordan?

- + Parkering eller cykelparkering?
- + Forsyning med varer?
- + Vil du med i en kæde?
- + Hvor køber du ind?
- + 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 fastansatte?
- + Hvordan ser dagen ud i din bagerbutik?
- + 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?

Snart parat?

- + Har du registreret din virksomhed?
- + Har du fået de tilladelser og certifikater, som du skal?
- + Har du tegnet de nødvendige forsikringer?
- + Har du planlagt, hvordan du vil bogføre og administrere?
- + Har du finansieringen på plads?

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!