

Startvejledning – En service fra Erhvervshus Midtjylland

Import

Om at starte en importvirksomhed

Finder du tanken om at handle med andre lande spændende? Nyder du at opleve og omgås med fremmedsprog og fremmede kulturer, og ville du gerne kunne tilbyde danske forbrugere en vare, der er produceret langt væk? Så er import-branchen måske noget for dig.

Der tales meget om globalisering, dvs. øget samhandel, samarbejde og investeringer på tværs af landegrænser. Og det er da også blevet helt almindeligt at handle med hinanden på tværs af landegrænser – både online og offline. Tit ejes virksomheder endda på tværs af grænser, og datterselskaber etableres i stigende grad i udlandet. Det er også blevet meget nemmere at arbejde internationalt – men der er stadig mange regler, som man skal være opmærksom på, hvis man overvejer denne branche. Disse regler vil denne startvejledning hjælpe dig med at få overblik over.

Vær opmærksom på konkurrencen fra store kæder af butikker og online markedspladser som Amazon. De køber store partier til gode priser, og de har enorme centrallagre og et stort distributionsnet. Dem skal du ikke konkurrere med. En lille ny importør må finde sin helt egen niche og finde sine markedsfordele. Du skal derfor være dygtig til noget helt specielt. Det kan enten være noget unikt ved selve produktet eller noget anderledes ved den måde, du tager det hjem eller sælger det videre på.

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 import-handel noget for dig?

Men er handel overhovedet noget for dig? Test først dig selv, for at finde ud af, om du har de grundlæggende forudsætninger for at trives i denne branche:

		Helt sikkert	Som regel	I tvivl
1	Jeg er god til sprog			
2	Jeg kan tale med de fleste mennesker			
3	Jeg har mange kontakter, der kan blive til kunder eller leverandører			
4	Jeg kan virkelig godt lide at handle og diskutere priser			
5	Jeg er indstillet på masser af papirarbejde			
6	Jeg kan lide at rejse og være væk hjemmefra			
7	Jeg har penge til at investere i varelager			
8	Jeg er meget energisk			
9	Jeg er optimistisk og kan se muligheder			
10	Min familie er med på ideen			
11	Jeg kender mine produkter særdeles godt			
12	Jeg er god til at planlægge			
13	Jeg kan leve med en lav eller svingende indtjening i en periode			
14	Jeg ved, hvad mit marked gerne vil have			

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

Step by step ved import: Et eksempel

Forestil dig, at du har et importfirma, og at du er blevet importregistreret hos virk.dk. (Når du opretter din virksomhed på virk.dk, angiver du, at du vil være importør. Hvis du allerede har registreret din virksomhed, kan du ændre din virksomhedsstatus til importør

<https://indberet.virk.dk/>)

Du har fundet et parti solide støvler i Australien, som du gerne vil tilbyde det danske skomarked. Du har lavet en aftale med en mindre skokæde i Danmark, som gerne vil sælge nogle af dem for dig. Desuden vil du selv sælge støvlerne til forskellige outdoor-forretninger.

Hvad skal du udføre af arbejde, før støvlerne kan sættes på lager i din lade i Midtjylland?

Importregler

Før du køber et stort parti varer, skal du undersøge hos SKAT, om den specifikke vare er belagt med restriktioner af den ene eller den anden art. Glasemballage, kaffe, chokolade og alkohol skal f.eks. pålægges en punktafgift. Noget tøj, og engang imellem sko, kan være underlagt specielle anti-dumping restriktioner. Langt de fleste varer er der dog ingen problemer med, og de kan frit importeres – måske med en lille told på 2-3 %.

For at få et konkret svar hos SKAT skal du stille dem et konkret spørgsmål, f.eks.:

- + Er der specielle restriktioner eller toldsætter for import af støvler fra Australien, der er udarbejdet i 65 % bøffellæder med gummisåler og snørebåndshuller i metal?

Startvejledning – En service fra Erhvervshus Midtjylland

Din leverandør

Du skal lave en aftale med den australske leverandør. I skal have udarbejdet aftaler om følgende forhold:

- + Mængde og vareartikel
- + Kvalitet
- + Emballage
- + Pris
- + Betingelser for betaling
- + Leveringssted
- + Betingelser for levering
- + Transportmetode
- + Forsikring
- + Ansvar
- + Eventuelle certifikater
- + Regler, hvis en af parterne bryder aftalen

Muligvis har leverandøren en standardkontrakt, I kan bruge, og den indeholder sikkert nogle af ovenstående punkter.

Betaling af leverandør

Når du handler med fjerntliggende lande som USA, Australien eller Indien, vil du typisk blive anmodet om at stille en remburs. En remburs er leverandørens garanti for betaling, og din garanti for at varen er afsendt. I rembursen garanterer din bank for, at du er i stand til at betale beløbet. Leverandørens bank garanterer på tilsvarende vis, at ordren er i overensstemmelse med ordredokumenterne, så varen afsendes til tiden. Du har dog ingen garanti for, at de afsendte varer er i den rigtige størrelse eller den gode kvalitet, du så på fabrikken. Her må du stole på din leverandør.

Betingelser for levering

Der er flere forskellige aftalemåder vedrørende, hvordan leverandøren skal levere dine varer. Vælg dog altid den måde, der hedder "fob". Det betyder "free on board". Frit oversat menes der, at leverandøren leverer dine varer til havnen, lufthavnen eller der, hvor du har hyret et skib/fly til at fragte varen til Danmark.

Ved at vælge "fob" får du en klar skillelinje imellem, hvornår ansvaret for varen overgår fra leverandør til dig som køber.

Transport til Danmark

Et spedititionsfirma/shipping agent er et transportfirma, der ved, hvordan man transporterer varer fra udlandet til Danmark. Kontakt f.eks. to spedititionsfirmaer for at høre, hvad de skal have for at transportere dine varer hjem.

For at de kan give dig et tilbud, skal de bl.a. vide:

- + Hvilke varer, der skal transporteres?
- + Hvorfra, de skal transporteres?
- + Hvor meget de fylder i m³?
- + Om de leveres på paller eller som løse kasser?
- + Om det skal sendes over vand, land eller i luften?
- + Hvordan varen skal forsikres?

Du kan f.eks. spørge efter tilbud både på fly og skib.

Startvejledning – En service fra Erhvervshus Midtjylland

Du kan også tale med din leverandør om forsendelse. Måske har han aftaler med lokale shipping agents, der kan levere varen til en dansk havn/lufthavn. Søg evt. på Google under "speditionsfirma" for at få en liste over de mange speditionsfirmaer, der findes.

Det danske speditionsfirma

Har du brugt leverandørens speditionsfirma eller et firma, der udelukkende leverer dine varer til havnen i f.eks. Aarhus, skal du have et speditionsfirma til at håndtere den danske del af importen. Dine varer skal undersøges af toldmyndighederne og transporteres til din bopæl. Alt dette klarer dit speditionsfirma.

Du skal sende fakturaen fra din leverandør til speditionsfirmaet. Ud fra den tjekker de, om der er nogle varer, der kræver speciel opmærksomhed fra tolderens side. Skal der betales told af varen, eller kræver det et specielt certifikat at kunne importere varen? Når fortoldningen er klar, sætter speditionsfirmaet dine varer på en lastbil og kører dem til din bopæl. Firmaet sender en regning på eventuel told, håndtering og transport.

Modtagelse af vare

Hjemme på din bopæl modtager du varen, muligvis i en container. Her skal du have personale til at tømme containeren. Få at vide om containeren er fyldt med løse pakker, eller om de er sat på paller. Paller er en fordel, fordi containeren kan tømmes hurtigere – vognmanden tager ca. 1.000 kr. pr. time for at vente på tømning.

Tjek leverancen

Nu skal du have tjekket, om leverancen er i overensstemmelse med det, du har aftalt med leverandøren. Forhåbentlig er der en pakkeliste, som passer sammen med fakturaen, og nogle kasser med en sigende tekst på siden. Er der et misforhold mellem leverance og det, du har modtaget, skal du kontakte din leverandør så hurtigt som muligt.

Din vare kan også være vandskadet, eller en gaffeltruck kan have stukket gaflerne ind i én eller flere af dine kasser. Her er det forsikringen, du skal tale med. Hvilken forsikring var det nu, du havde tegnet?

Kostpris

Når du har modtaget alle regningerne fra leverandør og speditionsfirmaer, og du har tjekket din leverance, kan du udregne din endelige kostpris:

Regning fra leverandør
+ Regning fra speditør
+ Told, punktafgifter mv.
+ Transport i Danmark
= Samlet kostpris
/ Leveret antal varer
= Kostpris per stk.

Nu kan du så beslutte dig for, hvad din salgspris skal være.

Startvejledning – En service fra Erhvervshus Midtjylland

Virksomhedens form

Noget af det første, du skal beslutte på din vej til at importere, er, hvordan dit importfirma skal drives. Der er nemlig flere forskellige muligheder:

Grossist

Som grossist køber du varepartier i udlandet, og tager dem hjem på lager. Herefter sælger du dem til andre virksomheder eller direkte til forbrugeren. Grossisten bestemmer selv prisen, og hvordan varen skal markedsføres. Importøren bærer altså hele den økonomiske risiko – og tager selv hele fortjenesten. Der er et forholdsvis stort behov for startkapital. Nye grossister forsøger altid at få ekstra gode kreditter i den første tid.

Forhandler

Som forhandler handler du ofte med flere firmaers varer, f.eks. sælger du både plæneklippere og svejseværker. Varerne kan både være danske og udenlandske. Du har som regel et lager, og for det meste er det en forudsætning, at din virksomhed også fungerer som serviceværksted.

Der er forskel på forhandleraftaler. I nogle situationer har du et varesortiment i kommission. I andre situationer betaler du varen, men har returret på usolgte varer. Der vil typisk være krav om, at din virksomhed markedsfører et "fuldt sortiment". Du kan altså ikke forvente selv at bestemme 100 %. Til gengæld får du typisk brochuremateriale og prislister, og markedsføres på leverandørens hjemmeside. I nogle tilfælde ydes der tilskud til markedsføring, f.eks. til annoncering og deltagelse på messer. Der tales ofte om "eneforhandling", men i henhold til konkurrencelovgivningen er det faktisk ikke tilladt. Så hvis andre ønsker at købe produktet, eller hvis leverandøren bliver træt af dig, er det ret nemt at opsige aftalen. Den bedste måde at sikre sin forhandlervirksomhed er at gøre sit arbejde godt og til leverandørens fulde tilfredshed.

Agent

Som agent har du som regel et større produktsortiment fra flere forskellige leverandører rettet imod én bestemt branche. Du kan f.eks. have gearkabler, bremsekabler, olie- og benzinslanger i forskellige farver, greb til styr, sadeltasker mm. til motorcykler osv.

En agent er leverandørens forlængede arm på markedet. Agenten sælger varen, og sender ordren til den udenlandske virksomhed, hvorefter virksomheden leverer varen direkte til kunden. Der er med andre ord intet lager hos selve agenten.

Der afregnes bagud med provision af solgte varer, når varen er faktureret, og typisk én gang om måneden. Agenten har som regel et mindre råderum i forhold til priser, men vil som oftest være interesseret i at sælge varen til den højest mulige pris. På den måde tjener agenten mest. Som regel har agent og virksomhed en samarbejdsaftale, og i lovgivningen er en agent langt mere beskyttet end en forhandler. Er du agent uden samarbejdsaftale, fungerer loven altid til din absolutte fordel. At opsige en dygtig agent er derfor meget dyrt for leverandøren, så han tænker sig om en ekstra gang, inden han fyrer dig.

Franchising

Når du går ind i en franchise-aftale, bliver du måske også importør af varer til forretningen. Det afhænger af den franchise, du indgår i. Du køber og betaler for konceptet og rådgivningen. Samtidig har du pligt til at aftage varer fra et bestemt sted, da dette er en stor del af hele ideen bag franchise. Du skal også sælge dine ydelser på en helt bestemt måde.

Startvejledning – En service fra Erhvervshus Midtjylland

Franchise fungerer som regel på baggrund af en manual, der omhandler alt fra indkøb, ansættelse, butiksinretning, uniformering, reklamer osv. Opfylder du ikke de krav, der er opstillet i aftale og manual, kan du miste din franchise. Selvbestemmelse er der altså ikke meget af, men til gengæld er konceptet gennemprøvet og veldokumenteret, så risikoen er mindre, end hvis du selv starter helt fra bunden.

Fordele og ulemper

Der er fordele og ulemper ved alle de fire former, som du netop har læst om ovenfor. Valget afhænger både af personen, produktet og ikke mindst af, hvad man plejer at gøre i den enkelte branche. Gør dine egne tanker om, hvad der passer dig bedst. Som grossist har du eksempelvis størst frihed til at gøre, som du vil.

Der er mindre risiko ved at være agent; det er næsten som at være ansat. Forhandleren befinder sig et sted midt mellem grossisten og agenten. I franchising er alt lagt i faste rammer. Det kan være en stor fordel, hvis du ikke har særlig stor erfaring med at importere eller drive forretning.

Nogle typer af varer egner sig bedst til en grossistvirksomhed. For eksempel varer fra lande, hvor transporten tager lang tid og er usikker. Hvis der skal være backup på varen, for eksempel service på maskiner, så er forhandler-modellen oftest et krav fra leverandøren.

Globale muligheder?

Som nævnt i starten af denne vejledning, tales der i dag rigtig meget om globalisering. Det er blevet mere naturligt og nemmere at handle med hinanden internationalt, og tit ejes virksomheder på tværs af grænser. Men som vi også nævnte, er der stadig mange regler.

Der importeres mange forskellige varer til Danmark. Du tænker ofte først på håndgribelige produkter som for eksempel maskiner, tøj og fødevarer. Men en importør kan også formidle varer på bestilling; for eksempel metervarer eller materialer til byggeri. Importen kan også være immaterielle goder, for eksempel brugsret til software, danseforestillinger, ydelser fra håndværkere og fotos.

En importør vil muligvis vælge at tilføre ny værdi. For eksempel kan han få pakket produkterne i sin egen emballage, sætte egne mærker i eller på varen, lægge brugsanvisninger på dansk ved varen osv.

Er der et marked?

Det kan være fristende at tage et parti varer med hjem fra udlandet. Men det er en god idé først at undersøge, om du kan regne med købere i Danmark. Du må se dig omkring og spørge dig for – måske endda lave en større undersøgelse af markedet. Jo mere du i forvejen kender til produktet, desto bedre. En cykelrytter kan for eksempel vurdere, om smart ekstraudstyr til cykler kan sælges. Men der skal mere til at vurdere, om der kan sælges nok til, at man kan leve af det.

Du skal også se på, om der er stor konkurrence på prisen. Selv om varerne er billigere i udlandet, kommer der transport og måske told oveni. Du skal også regne med andre udgifter, og du skal selvfølgelig selv tjene på handlen.

Startvejledning – En service fra Erhvervshus Midtjylland

Nogle varer findes slet ikke i Danmark, selv om de måske efterspørges. Vær opmærksom på, at der er forbud mod import af nogle varer, for eksempel truede dyr og elektriske artikler uden godkendelse for sikkerhed. Hvis du importerer medicin, skal du gennem en godkendelse. Der kan ligeledes være kvoter, så der skal søges om tilladelse til import. SKAT har lister over varer, hvor importen er begrænset, eller hvor varerne skal godkendes.

I kontakt med leverandørerne

Måske kender du leverandørerne i forvejen for eksempel fra et tidligere job. Eller leverandøren kan være en del af et familienetværk, hvis du selv kommer fra udlandet. Men det er ikke sikkert, at du på forhånd har kontakter. Måske er der også brug for at udvide antallet af leverandører. Der er flere måder at finde dem på.

Du kan søge på www.europages.dk. Her er virksomheder, der sælger alle mulige produkter og tjenester. Landene er i Europa og nærmeste omegn.

Se også www.alibaba.com og www.bizeurope.com.

www.intracen.org er de internationale handelsorganisationers hjemmeside. Her er der links til virksomheder i stort set alle lande. Der er også mange andre nyttige funktioner for importører. Den hollandske database www.cbi.nl kan også bruges.

Du kan også deltage på messer og udstillinger og finde dine leverandører der. Hvis du for eksempel vil importere tekstiler fra Mexico, så find en lokal messe. Det er en god måde at få et godt overblik over mange seriøse leverandører inden for de valgte varegrupper. Se bl.a. www.expodatabase.com

De danske ambassader kan finde navne og adresser. De tager betaling for at løse opgaver for danske firmaer. Vær opmærksom på, at ambassaderne ofte kan aftale møder på dine vegne med leverandører, der ellers kan være svære at få fat i. Læs mere på www.um.dk.

Er din eksportør i udlandet troværdig?

Du skal selv undersøge, hvor troværdig din eksportør i udlandet er – og helst ved selv at besøge virksomheden og se, hvordan produktionen foregår. Kontrollér om kvaliteten er god nok, og stil krav. Du kan købe oplysninger om kreditværdighed, f.eks. via dit eget pengeinstitut, og du kan bede om referencer, herunder navne på andre af leverandørens kunder. Er der tale om fjerne lande, er det en god idé at lave en aftale med en controller. En controller kan sikre, at det du har købt, er det, der bliver sendt. Det betaler sig altid at være omhyggelig.

Forhandlinger og kontrakter

At få en god aftale med leverandøren er meget vigtigt. Der går mange historier om, hvordan folk fra forskellige kulturer ikke forstår hinanden, og derfor går galt af hinanden på den ene eller den anden måde. Det kan blive en dyr fornøjelse. Hvis du ikke kender måden at gøre forretninger på i det andet land, kan det være en god idé at forberede sig. Der findes mange gode bøger om emnet.

Startvejledning – En service fra Erhvervshus Midtjylland

En kontrakt er altid et godt holdepunkt for begge parter. Den vil normalt indeholde aftaler om følgende:

- + Mængde og vareart
- + Kvalitet
- + Emballage
- + Pris
- + Betingelser for betaling
- + Leveringssted
- + Betingelser for levering
- + Transportmetode
- + Forsikring
- + Ansvar
- + Eventuelle certifikater
- + Regler, hvis en af parterne bryder aftalen

Der findes velafprøvede standard-kontrakter. Nogle af dem er tilpasset brancher og typiske situationer. Spørg hos brancheforeningerne.

Hvis du går ind som agent eller i franchising, har eksportøren for det meste et standard-kontraktudkast. Den kan blandt andet indeholde aftaler om:

- + Geografisk område
- + Mål for hvor meget, man forventes at sælge
- + Tidsperspektiv for aftalen og hvornår den skal forhandles igen
- + Reklame og marketing
- + Kundelister
- + Træning og rådgivning
- + Konkurrenceklausuler
- + Ophør af aftalen

Transport

Når varen er købt, skal den transporteres hjem, fortoldes og opbevares. Også her er der forskellige faldgruber, du skal udgå.

Leveringsbetingelse og forsikring

Der kan være forskel på, hvem der betaler fragten, hvis du er forhandler. Er du forhandler, vil afholdelse af fragtomkostningerne typisk fremgå af den aftale, du indgår med leverandøren.

Er du grossist, er det i større udstrækning op til dig selv, hvordan du vil have varen fragtet. Ofte er prislister dog udarbejdet under forudsætning af en bestemt type befragtning. "Ab fabrik" (leveret uden for leverandørens fabriksport) betyder, at det er op til dig at skaffe varen hjem. Er prisen derimod "frit leveret", så leveres varen ved din dør.

Der findes temmelig mange kombinationer af fragtbetingelser, som alle er beskrevet i de internationale regler om transport. De er samlet under navnet INCOTERMS.

Du skal gerne kunne vurdere, hvilken form for INCOTERMS du vælger i forbindelse med fordelingen af transportomkostningerne mellem dig og leverandøren. Den viden er vigtig for at få alle omkostningerne med i din priskalkule.

Startvejledning – En service fra Erhvervshus Midtjylland

Brug en speditør

Når du skal fragte din vare hjem, er det klogt at finde et speditønsfirma med speciale i det pågældende geografiske område. Et speditønsfirma sørger for at håndtere alt papirarbejdet og selve transporten i forbindelse med hjemtransporten. Firmaet kender den eller de mest benyttede transportmetoder i området og kan i øvrigt være et værdifuldt bindeled til leverandørens speditør, især hvis din leverandør ikke tidligere har forsøgt sig med eksport.

Speditøren kan være dig behjælpelig, hvis du f.eks. køber letfordærlige varer i Grækenland, og der udbryder uroligheder mellem Serbien og Kroatien, så lasten bliver forsinket i en uge og kan fordærve. Her vil en speditør ofte have alternative kanaler at bruge, og forhåbentlig har han mindet dig om at tegne en transportforsikring.

Told

Det er vigtigt at sætte sig grundigt ind i toldreglerne for de varetyper, du vil importere. Hvis du laver fejl, kan det betyde forsinkelser og fordyrelser eller i værste fald bødestraf.

EU er et område for frihandel. Der skal ikke betales told. Men på nogle varer er der punktafgifter, for eksempel på cigaretter, spiritus, biler, sodavand og sukkervarer. Undersøg også, om du skal betale emballageafgift for dine varer.

Hvis du importerer varer fra lande uden for EU, skal du betale told. EU har dog aftaler med nogle lande om nedsat told. Norge og Schweiz handler på lige vilkår med EU-landene. Produkter fra nogle ulande kommer også ind uden told. I SKATs "eVita-register" kan du læse toldsatserne for alle typer af varer. Her kan du også se, om der er særlige ting, der skal tages hensyn til, for eksempel importforbud eller krav om kontrol ved grænsen. Se tarif.skat.dk/tariff/index.jsf.

Du skal tilmelde dig som importør ved SKAT eller elektronisk på www.webreg-portal.dk. Mere herom senere i vejledningen. Når du er tilmeldt, får du adgang til SKATs online-system, www.skat.dk. Hver gang, der importeres, skal du afgive oplysninger om varekoder, priser, oprindelsesland m.v. Det er vigtigt, at det angives korrekt. Toldpapirerne, som transportøren skal have med, er også elektroniske dokumenter. Det er efterhånden sjældent, at fortoldning foregår med papirdokumenter.

Moms betales først, når den importerede vare bliver videresolgt i Danmark. Der er kun told på fysiske varer, ikke på tjenesteydelser og immaterielle varer.

"Toldvejledningen" er en stor bog, som man kan læse på SKATs hjemmeside www.skat.dk, hvor alle oplysninger er samlet. SKAT holder ind imellem orienteringsmøder for mindre virksomheder, der vil starte import eller eksport. Du kan også søge startvejledning ved at henvende dig personligt.

Det er smugleri, hvis du erhvervsmæssigt indfører toldpligtige varer uden at være registreret importør. Det er også smugleri at smutte uden om punktafgifterne. Smugleri er selvfølgelig ulovligt og strafbart.

Toldfrit lager og lagerhotel

Når varen ankommer til Danmark, har du mulighed for at lade den ligge på toldfrit lager. Dvs. at du kan vente med at fortolde varen, til den er solgt.

Det er en økonomisk fordel, hvis det drejer sig om varer med en høj toldsats. Flere speditører tilbyder denne ydelse ofte kombineret med et lagerhotel.

Startvejledning – En service fra Erhvervshus Midtjylland

Et lagerhotel kan typisk både håndtere indfortoldning og distribution til kunder, mod betaling selvfølgelig. Lagerhotellet kan være en nem og bekvem måde at sikre dine kunder levering til tiden, især i begyndelsen hvor virksomheden måske er så lille, at det kan være svært at klare det hele selv.

Uanset om du selv kører til udlandet og fylder bagagerummet, eller om du får transportfirmaer til at løse opgaven, skal du have papirarbejdet i orden. Det er dit ansvar, også selv om du har andre til at udføre opgaven.

I kontakt med kunderne

Det er lige så vigtigt at planlægge sit salg af varer, som det er at planlægge sit indkøb. Der er mange former for videresalg, som der ikke går yderligere i detaljer med her:

- + Butik
- + Lagersalg
- + Internetsalg
- + Opsøgende salg

Økonomi

Det er 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

Her kan du se et eksempel på et årsbudget for en mindre importvirksomhed.

Omsætning: 100 styk af vare A á kr. 4.000 25 styk af vare B á kr. 7.500 1.500 styk af vare C á kr. 1.050	Priser ex. moms 400.000 187.500 1.575.000
I alt	2.162.500
Variable omkostninger (omkostninger ved vareimport) 100 styk af vare A á kr. 1.800 25 styk af vare B á kr. 2.900 1.500 styk af vare C á kr. 380 Told Transport, spedition, forsikring Andre omkostninger på importen	180.000 72.500 570.000 52.000 50.000 11.000
I alt	935.500
Dækningsbidrag (Omsætning – variable omkostninger)	1.227.000
Faste omkostninger Husleje Lønninger og personaleudgifter Markedsføring Bil Revisor, administration m.v. Renter af opstartslån/kassekredit Forsikringer Diverse	60.000 220.000 250.000 45.000 29.000 23.000 23.000 50.000
I alt	700.000
Overskud (Dækningsbidrag – andre driftsomkostninger)	527.000

Etableringsbudget

Hvis du starter fra bunden, er det en god idé at lave et etableringsbudget. Det kan for eksempel se således ud:

Telefon og IT	38.000
Logo, visitkort og brevpapir, hjemmeside	15.000
Startudgifter til revisor	10.000
Varebil	110.000
Depositum til lokaler	25.000
Indretning af lokaler	45.000
Tilladelser og certifikater	10.000
Diverse	25.000
I alt	278.000

Startvejledning – En service fra Erhvervshus Midtjylland

En importvirksomhed kan komme til at binde ret mange penge i sit varelager. Derfor kan det også være praktisk at lave et likviditetsbudget, som måned for måned viser, hvor mange penge du har i kassen – eller skylder på kassekredit.

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.

SKAT giver kredit på tolden. Muligvis vil ens leverandører også give kredit i en periode. Hvis du er agent, har du ikke brug for at binde penge i varelager, men der kan være andre investeringer.

Personale

En del importvirksomheder er så små, at de drives i fritiden. Men måske vil du gerne se vækst, og dermed får du brug for medarbejdere.

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.

Startvejledning – En service fra Erhvervshus Midtjylland

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.

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.

Startvejledning – En service fra Erhvervshus Midtjylland

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:

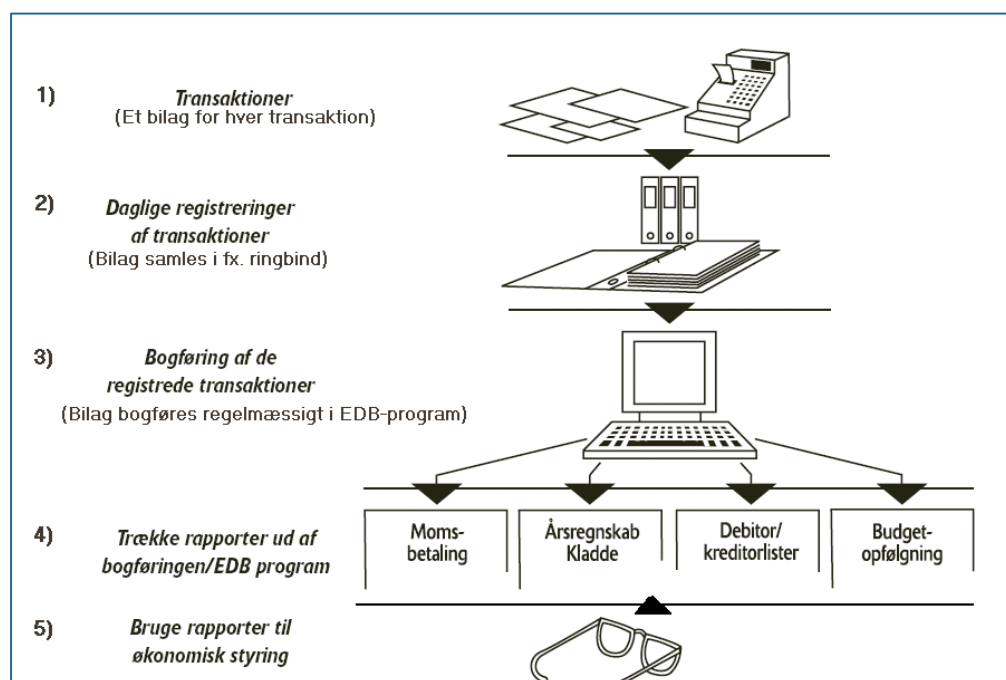
1. Klik på [Start] og log ind med NemID medarbejdersignatur eller NemID privat
2. Godkend betingelserne og klik [Fortsæt]
3. [Vælg] den ønskede virksomhedsform for at starte registreringen
4. Når registreringen er godkendt, får du en mail, og du kan fortsætte med bestilling af NemID, NemKonto og oprettelse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

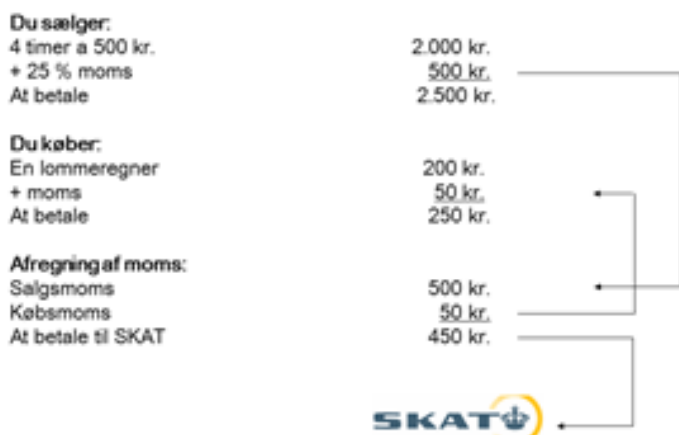
Man ved sjældent på forhånd, hvor stort overskud virksomheden vil få. Du bliver derfor nødt til at lave et skøn, og det kan du bruge dit budget til. Dit skøn skal du indberette til SKAT.

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 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/.

Punktafgiftsregistrering

Hvis du vil importere varer, der er punktafgifter på, skal du registrere det på www.virk.dk

Importtilladelser

Nogle varer kræver importlicenser og importtilladelser, for eksempel fødevarer, tekstilvarer og en række kemiske artikler. Der kan også være krav om mærkning af varerne. Branche-foreningen eller SKAT kan hjælpe dig videre. Vejledninger og skemaer om importlicenser for landbrugsvarer findes på:

<http://lbst.dk/virksomheder/foedevarer/licenser-til-import-og-eksport/importlicenser/>

Godkendelser

Hvis du vil importere medicin og lignende, skal de først godkendes og registreres hos Lægemiddelstyrelsen. Se www.laegemiddelstyrelsen.dk

Handelsagentloven

Hvis du fungerer som agent, er du dækket af Handelsagentloven. Den kan du betragte som en beskyttelse af dine rettigheder. Den kan ses på www.retsinfo.dk. Søg her på 'Handelsagenter'.

Fødevarerkontrol

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

Uddannelse

KAT giver personlig rådgivning til importvirksomheder. De afholder ind imellem kurser om papirarbejde og IT ved import og eksport.

Der er herudover et begrænset antal af målrettede kurser for iværksættere, som vil importere. Du kan muligvis have gavn af kurser fra DILF – Dansk Indkøbs- og Logistikforening, se www.dilf.dk.

Du kan også deltage i et importkursus, se: www.importguiden.dk

Branchens organisationer

Der findes ingen samlende brancheorganisationer for importvirksomheder.

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

Dansk Erhverv, Børsen, 1217 København K, Tlf. 3374 6000, <https://www.danskerhverv.dk/>

Se også DI Handel: <https://www.danskindustri.dk/brancher/di-handel/>.

Fair Trade: Hvis du beskæftiger dig med import, som også er ulandsbistand, kan du finde meningsfæller og assistance på www.fairtrade.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.

På Udenrigsministeriets hjemmeside, www.um.dk, kan du desuden finde mange oplysninger om andre lande.

På <https://thetradecouncil.dk/> kan du finde inspiration og værktøjer, som også kan bruges ved import.

Startvejledning – En service fra Erhvervshus Midtjylland

Dit importfirma – hvordan?

Der er mange valg at træffe, før du starter din egen importvirksomhed. Det er vigtigt at overveje alle følgende spørgsmål nøje:

Hvad vil du sælge?

- + Fysiske produkter – bredt eller smalt sortiment?
- + Immaterielle produkter?
- + Tjenesteydelser?
- + Skal produkterne viderebearbejdes?

Hvordan vil du drive din import?

- + Grossist?
- + Agent?
- + Forhandler?
- + Franchise?
- + Fritids- eller fuldtidsvirksomhed?

Hvem er dine leverandører?

- + Hvordan finder du dem?
- + Hvordan holder du kontakt med dem?
- + Hvor meget kan de levere?
- + Hvordan er deres kvalitet og kvalitetskontrol?
- + Kan du regne med, at de kan levere fremover?
- + Er de økonomisk solide?
- + Kan de tilpasse sig dine behov og ønsker?

Har du check på reglerne?

- + Skal du have tilladelser til at importere?
- + Skal du betale told, hvordan foregår det?
- + Transport og logistik
- + Hvordan får du varerne til landet?

Hvem er dine kunder?

- + Private med specialinteresser?
- + Virksomheder, som sælger videre?
- + Virksomheder, som bruger varen i egen produktion?
- + Offentlige institutioner?
- + Andre?

Hvad skal kunderne især huske om dit firma?

- + Produkter, som man ikke kan få andre steder?
- + Favorable priser?
- + Hurtig betjening?
- + Andet?

Hvem er dine konkurrenter?

- + Andre mindre importører?
- + Kæder i detailhandlen?
- + Større grossister?
- + Andre?

Startvejledning – En service fra Erhvervshus Midtjylland

Personale?

- + Enmandsforetagende?
- + Fuldtid eller fritidsarbejde?
- + Medarbejdere – hvis ja, hvor mange?
- + Løst ansatte eller fast ansatte?

Hvordan sælger du dine varer?

- + Butik?
- + Grossist-lager?
- + Garage- eller containersalg?
- + Opsøgende salg?
- + Internettet?

Hvordan ser dagen og året ud i dit importfirma?

- + Hvordan og hvor tit er du i kontakt med dine leverandører?
- + Hvor meget tid skal du bruge på papirarbejde, og hvornår laver du det arbejde?
- + Prøv at lave en ugeplan over salgsarbejdet
- + Hvordan er arbejdsdelingen mellem dig og dine medarbejdere?
- + Hvornår laver du det administrative arbejde?

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?

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!