

Startvejledning – En service fra Erhvervshus Midtjylland

Grønthandler

Om at starte din egen grønthandlerbutik

Har du grønne fingre, og kan du lide at arbejde med friske fødevarer? Er du serviceminded, initiativrig og har det store overblik? Så er det måske noget for dig at åbne en grønthandler.

Frugt og grønt går aldrig af mode. I dag anbefaler Sundhedsstyrelsen seks stykker frugt og grønt om dagen. Danskerne er optaget af at spise sundt og grønt, og flere vælger at leve med kødfrie dage, eller at leve vegetarisk eller vegansk. Derfor er grønthandlen stadig en vigtig spiller på detailmarkedet.

Detailhandlen er i rivende udvikling, og det kommer kunderne til gode. De præsenteres for en masse nye varer i en masse spændende butikker, og både danske og udenlandske butikskæder skyder op. Der er derfor mange spændende muligheder og udfordringer ved at være butiksejer. Det er en livsstil med stor frihed, og det tiltaler mange.

Denne startvejledning har til formål at oplyse om muligheder, udfordringer og ting, du skal være særligt opmærksom på, hvis du overvejer at åbne en grønhandel.

Få svar på dine spørgsmål om opstart

Startvejledningen er en service fra Erhvervshus Midtjylland til dig, der overvejer at starte egen virksomhed. Vi ønsker dig god fornøjelse med læsningen og håber, at du både finder svar på dine spørgsmål og bliver motiveret til at tage det næste skridt.

Har du spørgsmål efter, at du har læst denne startvejledning, finder du måske svar på Virksomhedsguiden:

<https://virksomhedsguiden.dk/erhvervsfremme/content/>

Har du brug for sparring, er du altid velkommen til at kontakte Erhvervshus Midtjylland på:

info@erhvervshusmidtjylland.dk eller 70 22 00 76.

Vi glæder os til at høre fra dig!

Startvejledning – En service fra Erhvervshus Midtjylland

Er en frugt- og grøntbutik noget for dig?

Er det overhovedet noget for dig at have en grønthandler? Tag testen herunder og find ud af, om du har de grundlæggende forudsætninger for at blive butiksejer.

		Helt sikkert	Som regel	I tvivl
1	Jeg kan lide at snakke med folk			
2	Jeg har masser af energi			
3	Jeg kan lide at tage initiativ			
4	Jeg er god til at holde orden og gøre rent			
5	Jeg kan holde ud at stå og gå meget			
6	Jeg har ikke noget imod at arbejde, når andre har fri			
7	Jeg smiler og er oftest i godt humør			
8	Jeg kan leve med, at indtjeningen svinger			
9	Min familie er med på ideen			
10	Jeg er god til at planlægge og organisere			
11	Jeg bliver ikke stresset			
12	Jeg kender nogen i branchen, som kan hjælpe mig, hvis det skulle være			
13	Jeg kan fremskaffe 100-150.000 kr.			

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

Hvordan vil du starte?

Grønthandlerbranchen er populær i Danmark, og derfor er der konkurrence om kunderne. For at sikre dig, at din butik bliver en succes, er det derfor vigtigt, at du er meget omhyggelig med at planlægge din butik.

Der er to måder at starte på, og der er fordele og ulemper ved begge:

Start en grøntbutik fra bunden

Du kan vælge selv at bygge en grønthandel op fra bunden. Det giver dig muligheden for at sætte dit helt eget præg på forretningen, og du bestemmer selv både dit vareudvalg og dine priser. Du kan prøve dine egne ideer af og være kreativ omkring dit butikskoncept. Men det er også usikkert at starte en butik op fra bunden, fordi fejl kan være meget dyre og svære at rette op på.

Overtag en forretning

Du kan også overtage en grønthandler fra en tidligere ejer. I sådanne tilfælde er mange ting allerede på plads i forvejen, for eksempel er lokalerne indrettet, kunderne kender stedet og arbejdsgangen ligger fast. Det kan også være, at den tidligere ejer har nogle gode råd til, hvordan du kan drive din butik bedst muligt. Du kan altid løbende ændre butikken, så den bliver indrettet efter dit hoved.

Når du overtager en forretning, risikerer du selvfølgelig også, at du overtager et dårligt ry og måske vigende omsætning, der er etableret af den tidligere ejer. Det bør du være opmærksom på.

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, eller søge på internettet efter formidling/køb/salg af virksomheder. Se tillige www.ejendomstorvet.dk/ eller www.saxis.dk/

Der er ingen franchise-systemer eller forretningskæder inden for frugt og grønt. Men hvis din butik mere skal være en slags kiosk eller nærsupermarked, er der muligheder. Se eventuelt startvejledningen for kiosk.

En god butikside

Har du en god butikside og en forestilling om, hvilket varesortiment din butik skal forhandle? De fleste kunder forventer et bredt udvalg af frisk frugt og grøntsager i butikken. Men der er også tradition for et udvalg af tørrede frugter, nødder, konserves, oliven, chokolade og en del kolonialvarer. Nogle grønhandlere fører endda brød, mælkeprodukter, drikkevarer, tobak, aviser og ugeblade. Derudover er der også en del grønhandlere, der kan tilbyde salater og andre specialiteter fra køledisken. På den måde er nogle grønhandlere mere kiosker, hvor andre måske er små supermarkeder.

I Danmark ligner vores grønhandlere hinanden meget. Måske skal din grønhandel også være, som de fleste andre? Dem kender folk og er trygge ved. Omvendt kan det også være en fordel, hvis din butik skiller sig ud. Der er kun få butikker, som skiller sig ud for alvor. Men hvis din butik ligger i et område med et købedygtigt publikum, der gerne vil eksperimentere, kan du overveje at gøre tingene anderledes.

Det er især vigtigt at bemærke at:

- + Mange gerne vil snuppe en frokost eller et mellemmåltid på vejen, men vil have noget sundere end fastfood
- + Mange mennesker efterspørger inspiration til at tilberede frugt og grønt
- + Der er bud efter varer, som er nemme at gå til. At vaske, skrælle og snitte er kedeligt og tager tid
- + Mange gerne vil have hjælp til at efterleve kost- og slankeråd.
- + Flere lever mere eller mindre kødfrit

I mange andre lande kan man typisk finde frugt- og grønhandlere i supermarkederne, som har følgende ting. Måske kan du blive inspireret.

- + Juicebar: friskpresset frugt- og grøntsagsjuice til at drikke på stedet eller tage med
- + Speciale i økologiske produkter
- + Speciale i eksotiske og sjældne frugter og grøntsager
- + Stort sortiment i olier, eddiker, krydderier af alle afskygninger
- + Grøntsags-salsaer og – supper
- + Færdige frugtdesserter, herunder sorbet
- + Vaskede og snittede grøntsager og frugt i portionsstørrelser
- + Færdige dressinger
- + Mærkevarer fra udvalgte avlere eller producenter
- + Levering af frugtfade og grøntsagsfade til receptioner og firma-arrangementer
- + Frugt-abonnement til firmaer
- + Bøger og pjecer om grøn mad.

Startvejledning – En service fra Erhvervshus Midtjylland

Som grønthandler er det også en mulighed at indgå et samarbejde med oplagte aktører som for eksempel slankeklubber og fitnesscentre. Nogle deltager i begivenheder som madfestivaler, madkonkurrencer, høstmarkeder, sportsbegivenheder og andet. Endelig kan du også som grønthandler være til stede på diverse frugt og grøntmarkeder lørdag formiddag.

Inden du åbner en grønthandel, er det en god ide at se dit lokalområde efter i sømmene. Er der konkurrenter? Prøv at se, om de trives. Kan din forretning noget, som de andre ikke kan? Kan du udvikle din egen niche? Vær opmærksom på, at andre butikker som supermarkeder og kiosker også sælger frugt og grønt og derfor er dine konkurrenter. Du kan også opleve konkurrence fra fastfood-steder.

Butikker med detailsalg må pr. 1. oktober 2012 holde åbent alle ugens dage, dog må der ikke holdes åbent på helligdage, grundlovsdag og juleaftensdag samt efter kl. 15.00 på nytårsaftensdag.

Beliggenhed, beliggenhed og atter beliggenhed

Beliggenheden er alfa og omega for en butik. Hvis den ligger rigtigt, er den en reklamesøjle for sig selv. Du må derfor ikke gå på kompromis med beliggenheden. Selvom velbeliggende lokaler typisk er dyrere, betaler det sig rigeligt. Hvis din forretning f.eks. satser meget på impuls køb, dur en fjern sidegade ikke.

Før du beslutter dig for lokaler, bør du studere, hvordan folk bruger omgivelserne. Er der livligt? Tager folk sig tid? Er omgivelserne rare, så kunderne ikke bare skynder sig væk? Er der trafiksikkert? Du skal også være opmærksom på, hvad kunderne i nabolaget har brug for. Hvis din butik ligger i et parcelhusområde, er det måske et andet varesortiment, end hvis de er fra bymidten. Hvis din butik ligger i et velhavende område, er folk ofte kritiske, men de er også med på at prøve noget nyt, og de kan betale for det. Hvis din butik ligger i et mindre velstående område, kan det være fornuftigt at satse på et mere traditionelt sortiment, og måske også at supplere med kioskvarer.

Det er også vigtigt at se på de andre butikker i nabolaget. Det er godt at have slagter, bager og andre specialbutikker ved siden af, fordi butikkerne understøtter hinanden: De tiltrækker et fælles kundegrundlag. Flere butikker med næsten samme varer vil til gengæld øge konkurrencen. Mange butikcentre 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 sælger i større mængder ad gangen, for eksempel til firmaer, eller hvis det er vigtigt med parkering tæt på.

Nogle sælger frugt og grønt fra gårdbutikker på landet eller på torvet. Se eventuelt startvejledningerne om gårdbutik og stadesalg.

Startvejledning – En service fra Erhvervshus Midtjylland

Skab opmærksomhed

Når beliggenheden først er valgt, kan du øge opmærksomheden endnu mere. Du kan for eksempel sørge for flotte skilte og gadeudstilling. Det er vigtigt, at butikkens ydre sender de rigtige signaler. En butik med dyre varer skal også se ekstra frisk og velordnet ud. En butik med lave priser skal med sine skilte og vareudstilling fortælle kunderne, at de her kan gøre et kup.

De fleste grønthandlere gør ikke så meget ud af indretningen og genbruger måske emballagen fra grossisten. Så lader man varerne tale for sig selv, og det er med til at holde omkostningerne nede. Hvis der er basis for det, kan du gøre noget mere ud af lokalerne.

God belysning, afstemte farver og smuk opstilling af varerne er af stor psykologisk betydning. Hvis du bruger kølediske, er det med til at øge friskheden, og det sender signaler om, at her er man omhyggelig med sine varer.

Hvis butikken sælger salater, humus, oliven og andre kølevarer, skal der være ekstra rent alle steder i butikken. Det siger loven. Det er også vigtigt, for at kunderne ikke mister lysten til at købe disse varer.

Økonomi

At starte en butik er altid forholdsvis dyrt, fordi lokaler og varelager ofte er en stor investering. Omvendt er risikoen dog mindre i grøntbranchen end i så mange andre brancher. Det betyder til gengæld, at der er rigtig mange iværksættere og en vis konkurrence i branchen.

Mange selvstændige butikker drives med en ret lille indtjening, og timelønnen er som regel lav. Hvis du ikke har ansat medarbejdere eller har en forretningspartner, skal du være forberedt på at arbejde mange timer i døgnet.

Det kan være vanskeligt at få en god og stabil indkomst fra en frugt- og grøntbutik. 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?

Enkelte moderne forretninger kan forlange høje priser fra deres kunder, men for de fleste butikker er der ikke store forskelle på priserne. Omsætningen afhænger til gengæld af butikkens beliggenhed, samt hvor dygtig du er til at lede og sælge. Beliggenhed og lederskab er det allervigtigste, når du vil drive en frugt- og grøntbutik.

Årsbudget

Nedenstående er et eksempel på et årsbudget for en butik, som drives med én ansat. Forudsætningen for budgettet er:

- + Butikken sælger for 3.750 grøntsager om dagen (eks. moms 3.000 kr.).
- + Desuden sælger butikken feta, krydderier, brød og andre madvarer for 1.250 kr. om dagen (1.000 kr. eks. moms).
- + Butikken har åbent 300 dage om året.

Startvejledning – En service fra Erhvervshus Midtjylland

	Per år eks. moms
Omsætning	
Salg af grøntsager: 300 dage x 3.000 kr. (3.750 inkl. moms)	900.000
Salg andre fødevarer: 300 dage x 1.000 kr. (1.250 inkl. moms)	<u>300.000</u>
I alt	1.200.000
Direkte omkostninger ved salg	
Varekøb og svind af grøntsager: 33 % af salg	300.000
Varekøb andet: 60 % af salg	<u>180.000</u>
I alt	480.000
Dækningsbidrag (Omsætning – Direkte omkostninger)	720.000
Faste omkostninger:	
Løn og sociale omkostninger, en medarbejder	240.000
Husleje og lokaleomkostninger	150.000
Administration, revisor forsikringer m.v.	45.000
Kørsel i egen bil	15.000
Markedsføring	15.000
Renter og afdrag af lån til etablering	<u>15.000</u>
I alt	480.000
Overskud (Dækningsbidrag – Faste omkostninger)	240.000

Etableringsbudget

Det er også en god ide at lave et etableringsbudget, så du har et overblik over, hvad det koster for dig at komme i gang. Her finder du eksempler på, hvilke ting du skal overveje, inden du åbner din grønthandel.

Frugt- og grønthandlere køber ind hos INCO, Grønttorvet eller hos andre grøntleverandører. Der skal nye forsyninger til hver dag eller næsten hver dag. Leverandørerne har ofte et bredt sortiment, og de inviterer også til inspirationsdage og udgiver foldere og materialer.

Nogle grønthandlere importerer for eksempel etniske specialiteter selv, men der findes også grossister af den slags varer. Hvis du selv vil importere, så vær opmærksom på toldreglerne, da der kan være begrænsninger og told på nogle varer. Se eventuelt startvejledningen om import.

Der er mange firmaer, som er specialiseret i udstyr til butikker, og du kan hurtigt finde muligheder ved at søge på internettet, fx efter butiksindretning. Nogle iværksættere foretrækker at begynde med brugt udstyr. Søg fx i Den Blå Avis eller på Gul og Gratis efter gode tilbud på inventar, eller måske hos nogle af auktionshusene, som ofte sælger ud efter fx konkurser.

Startvejledning – En service fra Erhvervshus Midtjylland

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.

I kontakt med kunderne

At være synlig i gadebilledet er noget af det vigtigste for en frugt- og grønthandler. Du skal sørge for flotte og tiltalende udstillinger, der fortæller forbrugeren, at her findes områdets bedste grøntforretning.

Du kan annoncere i lokalaviserne, der for eksempel kan bruges til slagtilbud. Få også butikken på internettet, så dine kunder kan finde dig, hvis de søger efter en grønthandler i deres nærområde.

Avisernes og ugebladenes omtale er guld værd, så opsøg journalister med en god historie. For at få opmærksomhed skal butikken skille sig ud fra de andre, og du skal have noget at fortælle. Det kan for eksempel være om dine varers oprindelse, om dig selv og din kreativitet eller noget helt tredje. Det kunne også være i forbindelse med en konkurrence eller et event, din forretning har deltaget i eller sponsoreret i lokalområdet.

For både at bevare sine loyale kunder og tiltrække nye er det vigtigt, at en grønthandler hele tiden fornyer sig. Det er dine kunder, der er den bedste kilde til viden omkring, hvad der skal til, for at din butik bliver en succes – så lyt til dem! Måske efterspørger de varer, som du ikke har? Måske kritiserer de dine varer? Det kan være, at de er utilfredse med butikkens indretning? Synes de, den er kedelig eller beskidt? Find ud af det og overvej, hvad du kan gøre, for at give dem en endnu bedre butiksoplevelse.

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.

Personale

Rigtig mange større frugt- og grøntbutikker har ansat personale til at hjælpe i butikken. Måske er det faglærte butiksmedarbejdere, du har brug for.

Rekruttering af personale

Du kan få kontakt til faglærte medarbejdere ved at henvende dig til et jobcenter eller ved at annoncere. Studerende kan ofte være dygtige til en lang række opgaver, og de er typisk fleksible og vil gerne arbejde på deltid. Du kan komme i kontakt med dem ved f.eks. at sætte opslag op på skoler og uddannelsessteder.

Startvejledning – En service fra Erhvervshus Midtjylland

Ansættelsesbrev

Når du ansætter medarbejdere, skal de have et ansættelsesbrev. Det gælder også medarbejdere på deltid. Brevet skal indeholde alle væsentlige vilkår, som f.eks. arbejdssted, løn, arbejdstid, ferie, pension, opsigelse m.v.

https://virksomhedsguiden.dk/erhvervsfremme/content/artikler/ansaettelse_og_hr/ansaettelse_og_afskedigelse/ansaettelseskontrakt/

Arbejdsgiverregistrering

Hvis du er arbejdsgiver, skal du betale A-skat for dine medarbejdere. Du tilmelder dig Erhvervs- og Selskabsstyrelsen på www.virk.dk.

Overenskomster

Nogle virksomheder har overenskomst med fagforeninger. Der er ingen regler om, at en virksomhed skal beskæftige organiseret arbejdskraft, men de virksomheder, som er medlem af en arbejdsgiverorganisation, og som beskæftiger lønnet personale, skal have overenskomst.

Dagpenge

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

Sort arbejde

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

Registrering af virksomhed

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

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

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

Valg af virksomhedsform:

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

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

Startvejledning – En service fra Erhvervshus Midtjylland

Personlig Mindre Virksomhed (PMV)

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

Enkeltmandsvirksomhed

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

Interessentskab (I/S)

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

Anpartsselskab (ApS)

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

Aktieselskab (A/S)

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

Startvejledning – En service fra Erhvervshus Midtjylland

Virksomhedens navn - Tilladelse og registrering

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

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

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

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

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

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

Navnemuligheder

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

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

Registrering af virksomheden

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

Registrering kan finde sted fra:

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

Og ved at følge disse trin:

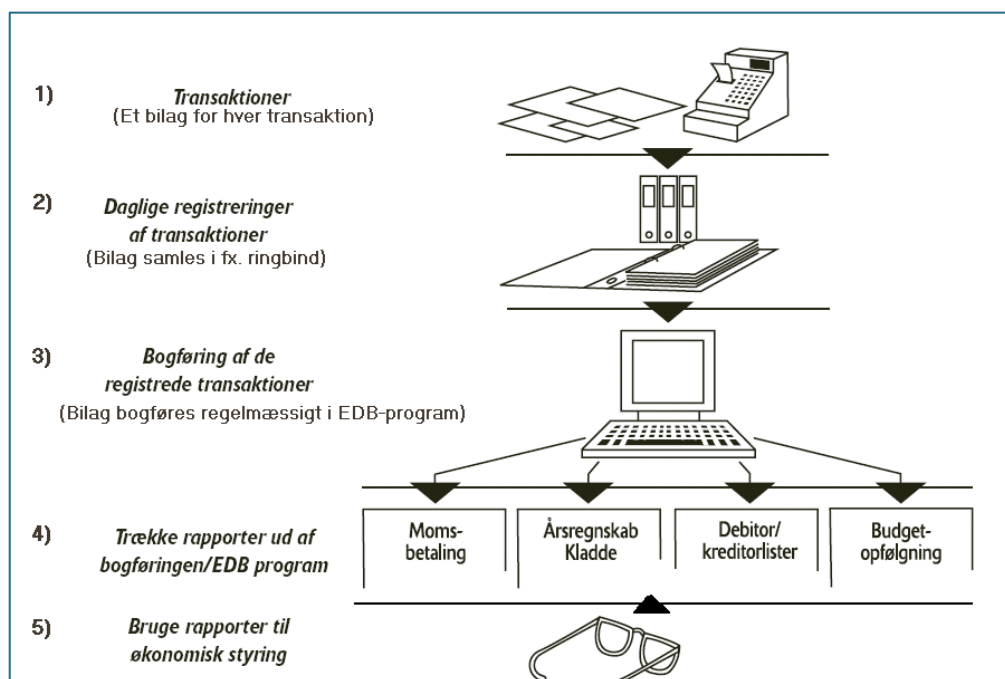
1. Klik på [Start] og log ind med NemID medarbejdersignatur eller NemID privat
2. Godkend betingelserne og klik [Fortsæt]
3. [Vælg] den ønskede virksomhedsform for at starte registreringen
4. Når registreringen er godkendt, får du en mail, og du kan fortsætte med bestilling af NemID, NemKonto og oprettelse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

Startvejledning – En service fra Erhvervshus Midtjylland

Bogføring og regnskab

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

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



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

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

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

Startvejledning – En service fra Erhvervshus Midtjylland

Økonomistyring

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

Økonomistyring er ofte delt op i følgende områder:

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

Skat

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

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

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

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

Moms

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



Startvejledning – En service fra Erhvervshus Midtjylland

Love og regler

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

Arbejdsmiljøloven

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

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

Forsikring mod ulykker, arbejdsskader og erhvervssygdomme

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

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.

Lokalplaner

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

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

Branchens organisationer

Det er ikke så almindeligt, at frugt- og grønthandlere er medlem af brancheforeninger. Men der er muligheder:

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, www.danskerhverv.dk.

Startvejledning – En service fra Erhvervshus Midtjylland

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

Økologisk Landsforening kan være relevant for frugt- og grønthandlere med speciale i økologi. Økologisk Landsforening, Silkeborgvej 260, 8230 Åbyhøj, Tlf. 8732 2700, www.okologi.dk.

Flere oplysninger

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

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

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

www.facebook.com/groups/ivaerksaetternetvaerket/

www.facebook.com/groups/44076347394/

www.facebook.com/groups/ungivaerk/

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

Din frugt- og grøntbutik – hvordan?

Der er mange valg, før du starter. Det er vigtigt at gå grundigt ind i alle spørgsmål:

Hvad vil du sælge?

- + Det almindelige frugt og grønt sortiment?
- + Andre varer? Hvilke?
- + Servering på stedet? Hvad?
- + Levering til firmaer og begivenheder?
- + Andet? Hvad?

Hvad skal kunderne især huske om din butik?

- + Friske varer?
- + Spændende vareudbud?
- + Venlig betjening?
- + Fordelagtige priser?
- + Anderledes butik?
- + Atmosfære, hvilken?
- + Gode servicetilbud?
- + Bekvem parkering?
- + Andet?

Startvejledning – En service fra Erhvervshus Midtjylland

Hvem er dine kunder?

- + Beboere i nabolaget?
- + Forbipasserende?
- + Virksomheder?
- + Velstående eller ej?
- + Madbegeistrede eller ligeglade?
- + Unge eller gamle?

Hvem er konkurrenterne?

- + Andre frugt og grønt butikker i nabolaget?
- + Supermarkeder?
- + Kiosker?
- + Gårdbutikker?
- + Fastfood?

Hvor skal butikken ligge?

- + I et bycentrum?
- + På hovedfærdselsåre?
- + I indkøbscenter?
- + På landet?
- + Andet sted?

Hvordan får folk øje på din butik?

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

Hvordan indretter du lokalerne?

- + Butikkens indretning? Stil og atmosfære?
- + Selvbetjening eller diskbetjening?
- + Tyverisikring?
- + Bagbutik og lager?
- + Parkering eller cykelparkering?
- + Forsyning med varer?
- + Hvor køber du ind og hvor tit?
- + Hvordan leveres varerne?
- + Kan du få rabatter?
- + Hvor meget spild og svind skal du regne med?

Personale?

- + Enmandsforetagende? Partnerskab?
- + Medarbejdere – hvor mange?
- + Hvad skal medarbejdere eller partner kunne?
- + Hvilken personlighed eller baggrund skal de have?
- + Løst ansatte eller fast ansatte?

Startvejledning – En service fra Erhvervshus Midtjylland

Hvordan ser dagen ud i din grøntbutik?

- + Åbningstider?
- + Hvornår kommer kunderne?
- + 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?

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!