

Startvejledning – En service fra Erhvervshus Midtjylland

Kiosk

Om at starte din egen kiosk

Kioskerne har altid spillet en stor rolle i danskernes dagligdag. Det er i kiosken, man prøver lykken med spil, eller lige hurtigt køber tobak, lidt mad, snacks eller drikkevarer til at holde blodsukkeret oppe. Kioskerne gør det nemt og hurtigt at købe småting, og så er de ofte placeret præcis dér, hvor man har allermest brug for dem – fx et centralt sted i byen, i små bysamfund (nærbutik), ved tankstationen, ved idrætsanlæg eller ved seværdigheder.

Siden den danske lukkelov har givet alle butikker mulighed for at have åbent lige så længe som kioskerne, og der er fremført ønsker og krav om strammere regler for markedsføring og salg af tobak, er konkurrencen imidlertid blevet skærpet. Derfor kræver det gå-på-mod og en høj grad af markedskendskab og kundeorientering at kaste sig ud i kiosk-branchen. Men kan du se et behov for en kiosk, og brænder du for kundeservice og tæt kundekontakt er kiosk-branchen måske noget for dig. I den følgende vejledning får du gode råd til alt det, du skal være opmærksom på, hvis du vil starte din egen kiosk.

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 kiosk-branchen noget for dig?

Test dig selv! Ved at besvare nedenstående spørgsmål, kan du få et overblik over, om du har de grundlæggende forudsætninger for at blive kioskejer.

		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 til 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 nemt stresset			
12	Jeg kender nogen i branchen, som kan hjælpe mig, hvis det skulle blive nødvendigt			
13	Jeg kan skaffe 100 - 200.000 kr.			

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

Hvordan vil du starte?

Der er mange kiosker i Danmark, og konkurrencen er hård. Derfor skal du være meget omhyggelig med at planlægge opstarten af din kiosk. Der er fire måder at starte på, som bliver beskrevet nedenfor. Som med alle andre metoder, er der fordele og ulemper ved disse fire:

At starte en uafhængig kiosk fra bunden

Når du selv bygger en kiosk op fra bunden, kan du også sætte dit eget præg på din kiosk. Du bestemmer selv vareudvalg og priser. Du kan prøve ideer af og være kreativ. Men det er også ret usikkert, da eventuelle fejl kan være meget dyre og svære at rette op på.

At overtage en selvstændig kiosk

Når du overtager en kiosk, er mange ting allerede på plads. Lokalerne er indrettet, kunderne kender stedet og arbejdsgangen ligger fast. Den tidligere ejer vil måske hjælpe dig i gang med gode råd. Du kan siden hen ændre og tilpasse, så kiosken bliver helt efter dit hoved.

Er du interesseret i at købe en eksisterende kiosk, er de typisk til salg i aviser hos ejendoms-mæglere og måske virksomhedsbørser. Se evt. også en af de største online virksomhedsbørser i Danmark, Saxi: www.saxis.dk.

Startvejledning – En service fra Erhvervshus Midtjylland

At starte i en frivillig indkøbskæde

En del kiosker vælger at tilslutte sig en indkøbskæde. Det gør forsyningen med varer mere simpel. Nogle kæder hjælper også med markedsføring, skilte, indretning og andet. Ulempen er dog, at du forpligter dig til at købe varer hos én grossist. Kæden ejer ikke kiosken, så i en frivillig kæde er du fortsat selvstændig.

At starte som franchisetager

Når du køber dig ind i en kæde som franchisetager, skal du først og fremmest passe butikken og lede dine medarbejdere. Markedsføring og leverandører skal du ikke spekulere særlig meget på; det er lagt i faste rammer for dig af en franchisegiver. I en kontrakt mellem parterne beskrives de formelle rammer for deres gensidige samarbejde – ansvar, forpligtelser, forventninger, økonomiske målsætninger og succeskriterier.

Eksempler på franchise kæder:

- + 7-eleven: www.7-eleven.dk
- + Benzinselskaberne, som også driver kiosker
- + Frivillige kæder og grossistkoncepter
- + Dagrofa, som står bag MENY, SPAR, Min Købmand og Let Køb: www.dagrofa.dk
- + NærKØB, som organiserer en række "købmandskiosker": <http://www.naerkob.dk/>

Hos Franchise Danmark, som kalder sig selv for Danmarks officielle franchise-forening, er det muligt at få information og rådgivning vedr. franchise: www.franchisedanmark.org

Beliggenhed, beliggenhed, beliggenhed

Beliggenheden er alfa og omega for en kiosk. Hvis kiosken ligger rigtigt, er den en reklamesøjle for sig selv. Lokaler på et hjørne er en fordel, således at kiosken kan ses fra to sider. De fleste kiosker ligger på steder med meget trafik som for eksempel ud til befærdet vej, ved stationer eller ved stoppesteder. Før du beslutter dig for lokalitet og lokaler, er det en god idé at undersøge, hvordan folk bruger omgivelserne på det sted, du overvejer at åbne din kiosk.

Derudover skal du spørge dig selv: Er der konkurrenter på dette sted? Prøv at se, om de "trives". Kan din kiosk noget, som de andre ikke kan? Kan du udvikle din egen niche? Kioskernes vigtigste konkurrenter er supermarkeder, discountbutikker, tankstationer og bagere. Mange af dem udvider deres sortiment i disse år og holder derudover også længere åbent.

Konkurrenter til kiosker kan i modsætning til tidligere holde åben flere dage og i længere tid. Dermed kan du som kioskejer ikke alene overleve på det faktum, at du har længe åbent – du er nødt til at have flere fordele, som adskiller dig fra konkurrenterne.

Hvad vil du sælge?

Kioskernes sortiment ligger nogenlunde fast. De fleste kunder forventer, at kiosker handler med aviser, blade, tobak, slik, drikkevarer og is. Der er også tradition for spil som fx Oddset. Men nogle kiosker har et udvidet vareudbud og bliver en slags nærbutik. De handler for eksempel med flere dagligvarer samt frugt og grønt. I landsbyer ser man ofte, at købmanden eller Brugsen omdannes til en stor kiosk eller et minimarked. Grænserne mellem de forskellige former for dagligvarehandel er flydende.

Startvejledning – En service fra Erhvervshus Midtjylland

Du kan støde på mange kombinationer af varer i en kiosk, for eksempel:

- + Friskbagt brød (bake-off)
- + Sandwich, pølser og andre café-varer
- + Varme drikke
- + Spillemaskiner
- + Internet café
- + Blomster
- + Slik
- + Tobak
- + Specielle bøger og magasiner

Du kan også overveje at entrere med en pakke-distributør og gøre pakkedistribution af høj kvalitet til en del af din forretning. Ved at samarbejde med en eller flere pakkedistributører som GLS, Bring, Post Danmark osv. kan du sikre dig en ekstra indtægtskilde og tiltrække kunder til butikken og skabe mersalg.

Nogle kiosker fungerer også som lokale mødesteder. Det kræver, at butikken er rar at være i og ser indbydende ud. En god idé kan også være opslagstavler, hvor kunderne for eksempel kan sætte deres cykel til salg eller gøre opmærksom på aktiviteter i lokalområdet.

Du skal som kioskejer være opmærksom på, hvad kunderne i nabolaget har brug for. Hvis der er mange kontorer og forretninger i dit område, kan kiosken være det sted, hvor de ansatte køber en let frokost. Hvis der er mange folk med indvandrerbaggrund, kan det være en god ide at føre særlige aviser og dagligvarer, som netop denne målgruppe kan efterspørge. Hvis kiosken ligger ved et hospital, kan det fx være en god idé at føre et lækkert udvalg af chokolader, blomster og "god-bedring"-kort.

Kiosker er en del af "convenience" branchen, hvilket betyder, at de skal tilbyde kunderne bekvemmelighed. Det handler primært om åbningstider og varesortiment. Det skal være nemt og hurtigt at finde varerne, og du skal forstå kunderne helt ind til benet. Derefter kan du beslutte, hvordan butikken skal indrettes, hvordan du bedst markedsfører din kiosk, og hvordan du og personalet skal behandle kunderne.

Kunderne

Markedsføring og salg hænger meget tæt sammen, når du er kioskejer. Det er afgørende, at du vælger at sælge de rigtige varer, og at du husker at gøre dine kunder opmærksomme på disse varer.

At være synlig i gadebilledet er noget af det vigtigste for en kiosk.

Kunderne vælger oftest deres kiosk ret tilfældigt. Til gengæld holder de fast i deres valg af kiosk af ren og skær vane. Din kiosk kan måske få nye, faste kunder ved at tilbyde dem fordele, som for eksempel tre stykker frugt til rabatpris til skoleelever. I dette tilfælde kan man sætte opslag op på skoler, sportspladser eller arbejdspladser i nabolaget. Nogle skoler har dog regler for, hvordan man må markedsføre sig til eleverne, så husk altid at tjekke med skolen først.

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

Det er altid forholdsvis dyrt at starte en kiosk. Lokaler og varelager er ofte en stor investering. Antallet af kiosker falder hurtigt i disse år, og det samme gør den samlede kioskom sætning. Branchens spåmænd tror, at den negative udvikling vil fortsætte. Hvert år udarbejder Retailinstituttet "Kioskhåndbogen", som giver en aktuel orientering om markedet for nærbutikker; dets udvikling, konkurrenceforhold og kæders profiler. Branchehåndbogen beskriver alle kiosker, tankstationer og dagligvarebutikker med en årlig omsætning på mindre end 10 mio. kr. Kort sagt giver den input til at blive klogere på, hvor der for fremtiden skal sættes ekstra ind i kampen om convenience-kunderne.

www.retailinstitute.dk/presentation/kioskhaandbogen/

Startvejledning – En service fra Erhvervshus Midtjylland

Mange kiosker drives med en ret lille indtjening og timelønnen er derfor som regel lav. Større kiosker tjener som hovedregel mere end små. Kiosker, som er med i en kæde eller franchising, klarer sig oftest bedre økonomisk end kiosker helt uden for kæde.

Kiosker er en svær branche. 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?

Der er ikke de store forskelle på priserne i forskellige kiosker, men omsætningen afhænger i vid udstrækning af kioskens beliggenhed. Det er også af stor betydning, om du er en dygtig leder og sælger. Beliggenhed, lederskab, service og købmandskab er det allervigtigste, når du vil drive en kiosk.

Årsbudget

Nedenfor kan du se et eksempel på et årsbudget for en virksomhed med en indehaver og tre ansatte. Kiosken har åbent 350 dage om året og sælger dagligt for 13.750 kr. kioskvarer (11.000 kr. ekskl. moms). Desuden er der salg af aviser og bade. Kiosken har Danske Spil og nogle spillemaskiner.

Omsætning:	kr. ekskl. moms
Salg kioskvarer: 350 dage x 11.000 kr.	3.850.000
Salg af aviser/blade: 350 dage af 1.500 kr.	525.000
Spil (Tips og Lotto mv.)	300.000
Spillemaskiner	275.000
I alt	4.950.000
Direkte omkostninger ved salg	
Varekøb kioskvarer: anslået 82 % af omsætningen	3.157.000
Varekøb aviser og blade: anslået 82 % af omsætningen	430.500
Varekøb Tips & Lotto: anslået 92 % af omsætningen	276.000
Spillemaskiner	0
I alt	3.863.500
Dækningsbidrag (Omsætning – Direkte omkostninger)	1.086.500
Faste omkostninger	
Løn og omkostninger til eksternt hjælp, 2 deltidsansatte	170.000
Husleje og lokaleomkostninger	240.000
Administration, forsikringer, revisor m.v.	150.000
Kørsel i egen bil, 15.000 km.	49.500
Markedsføring	10.000
Renter af lån og kassekredit	20.000
Andet	150.000
I alt	789.500
Overskud (Dækningsbidrag – Faste omkostninger)	297.000

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, før du kan begynde at sælge noget i din butik. Det kan for eksempel se således ud:

Overtagelse:	100.000
Depositum lokaler:	60.000
Istandsættelse af lokaler:	24.000
Inventar:	125.000
Telefon:	3.000
Logo og skilte:	10.000
IT - kasse og computer:	15.000
Startudgifter til revisor:	10.000
Varelager:	180.000
<u>Diverse:</u>	<u>65.000</u>
I alt:	592.000

Der er fx inspiration at hente på Foodexpo i Herning til både inventar og varesortiment. Messen afholdes hvert andet år. Se mere på www.foodexpo.dk

Der findes mange firmaer, som har specialiseret sig i udstyr til butikker. Du kan fx finde dem ved at søge på internettet. Nogle iværksættere foretrækker at begynde med brugt udstyr. Det sælges også på diverse brugtvare-hjemmesider.

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.

Personale

Mange kiosker har personale ansat. Du skal regne med, at du skal bruge tid på at lede medarbejderne. Når man er i kontakt med kunderne hele tiden, er de ansattes holdninger og adfærd meget vigtige for, at de kan levere den rette service til kunderne. Du skal tænke nøje over, hvad der skal til for at være en god leder og en god medarbejder – og få forventninger og krav formidlet tydeligt til medarbejderne.

Startvejledning – En service fra Erhvervshus Midtjylland

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.

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.

Erhvervshus Midtjylland S/I | Åbogade 15, 8200 Aarhus N | Tlf. 70 22 00 76 | info@erhvervshusmidtjylland.dk

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:

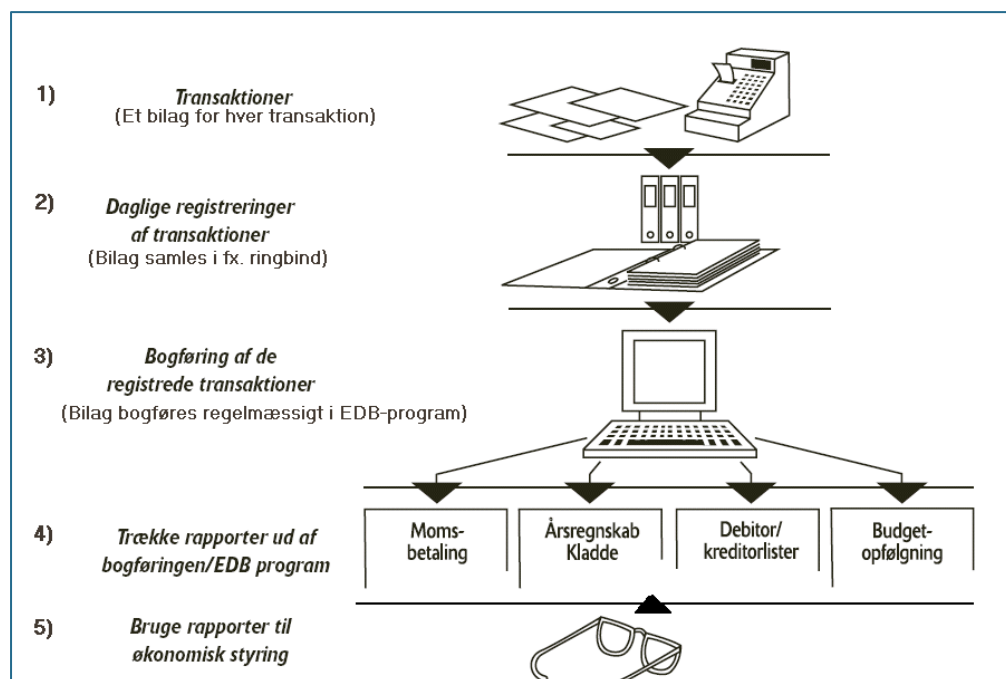
1. Klik på [Start] og log ind med NemID medarbejdersignatur eller NemID privat
2. Godkend betingelserne og klik [Fortsæt]
3. [Vælg] den ønskede virksomhedsform for at starte registreringen
4. Når registreringen er godkendt, får du en mail, og du kan fortsætte med bestilling af NemID, NemKonto og oprettelse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

Lukkeloven

I lov om detailsalg fra butikker m.v. (lukkeloven) er der fastsat regler for, hvornår butikkerne må holde åbent. Butikker med detailsalg må holde åbent alle ugens dage, dog ikke på helligdage, grundlovsdag og juleaftensdag samt efter kl. 15.00 på nytårsaftensdag. Helligdagene er som følger: Nytårsdag, skærtorsdag, langfredag, 1. og 2. påskedag, St. Bededag, Kr. Himmelfartsdag, 1. og 2. pinsedag samt 1. og 2. juledag.

Butikker, der må holde åbent på helligdage:

- + Mindre dagligvarebutikker, som har en omsætning på under 34,6 mio. kr., kan holde åbent på helligdage, grundlovsdag og juleaftensdag samt efter kl. 15.00 på nytårsaftensdag, hvis de har indsendt en revisorerklæring
- + Dagligvarebutikker med en omsætning på under 14,9 mio. kr. kan holde åbent på helligdage mv. uden at indsende en revisorerklæring

Lokalplaner

Hvis du indretter en kiosk 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.

Startvejledning – En service fra Erhvervshus Midtjylland

Uddannelse

På Uddannelsesguiden <https://www.ug.dk/> findes der informationer om "butiksuddannelser". Du kan lære om for eksempel indkøb, driftsøkonomi, butikkens indretning og meget andet.

Hvis du starter virksomhed i en kæde, vil du blive tilbudt træning. Der er ofte også løbende kurser.

Danske Spil tilbyder kurser til deres forhandlere.

Branchens organisationer kommer også med tilbud.

Medarbejderne kan komme på kursus via deres fagforening.

Branchens organisationer

Dansk Erhverv er en arbejdsgiverorganisation med mange medlemmer inden for detail- og engroshandel. Dansk Erhverv rådgiver og arrangerer kurser og foredrag: www.danskerhverv.dk.

De Samvirkende Købmænd er en forening af mindre købmandskæder og større kiosker. Foreningen hjælper medlemmerne med blandt andet juridiske spørgsmål: www.dsk.dk

Dansk Handelsblad udkommer ca. 45 gange årligt og er fagblad for især indehavere i landets dagligvarebutikker – lige fra kiosker til de største varehuse. Læs mere på www.dhblad.dk

Nærbutikkernes Landsforening er en faglig brancheforening. Foreningen er landsdækkende og et medlemskab giver mulighed for en række ydelser og fordele. Læs mere på www.nbl-landsforening.dk

De lokale handelsstandsforeninger er et mødested for de handlende. De afholder ofte en række arrangementer og samarbejder om diverse tiltag.

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 kiosk – hvordan?

Der er mange valg at træffe, før du starter op som kioskejer. Det er vigtigt at overveje alle følgende spørgsmål grundigt:

Hvad vil du sælge?

- + Almindelige kioskvarer?
- + Andre varer? Hvilke?
- + Andre tjenesteydelser? Hvilke?
- + Andet? Hvad?

Hvad skal kunderne især huske om din kiosk?

- + Venlig betjening?
- + Friske varer?
- + Fordelagtige priser?
- + Godt vareudbud?
- + Rare lokaler?
- + Rent og pænt?
- + Bekvemmelighed?

Hvem er dine kunder?

- + Beboere i nabolaget?
- + Folk på arbejde?
- + Forbipasserende?
- + Unge?
- + Ældre?
- + Folk med indvandrerbaggrund?
- + Turister?

Hvem er konkurrenterne?

- + Andre kiosker i nabolaget?
- + Supermarkeder?
- + Bagere?
- + Tankstationer?
- + Grønthandlere?
- + Blomsterhandlere?

Hvor skal kiosken ligge?

- + I et bycentrum?
- + På en hovedfærdselsåre?
- + Ved et trafiksted?
- + I et indkøbscenter?
- + I en landsby?
- + Andet sted?

Hvordan får folk øje på din kiosk?

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

Startvejledning – En service fra Erhvervshus Midtjylland

Hvordan indretter du lokalerne?

- + Butikkens indretning? Stil og atmosfære?
- + Selvbetjening eller diskbetjening?
- + Tyverisikring?
- + Bagbutik og lager?
- + Parkering og/eller cykelparkering?

Forsyning med varer?

- + Hvor køber du ind?
- + Hvordan leveres varerne til kiosken?
- + Kan du få rabatter?
- + Hvor meget spild og svind skal du regne med?

Personale?

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

Hvordan ser dagen ud i din kiosk?

- + Åbningstider?
- + Hvordan deler du og personalet arbejdsopgaverne?
- + Hvornår gøres der rent og hvornår købes der 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, 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!