

Gårdbutik

- start af en gårdbutik

Mange mennesker kører på landet for at købe frugt, grøntsager og kød. De vil have friske varer. Og de ønsker en oplevelse med i købet. Gårdbutikker hører med i en moderne livsstil. Også for dem, der driver butikkerne.



Er gårdbutik noget for dig?

Test dig selv:

		Helt sikkert	Som regel	I tvivl
1	Jeg er et friluftsmenneske			
2	Jeg er god til at passe planter og dyr			
3	Jeg har sans for at arrangere varer, så det ser godt ud			
4	Jeg er god til at holde orden og rent			
5	Det er i OK, at jeg ikke kan holde fri og ferie som andre mennesker			
6	Min familie ved, at de kommer til at hjælpe mig			
7	Jeg går op i fødevarer og ved meget om det			
8	Jeg kan planlægge og organisere			
9	Jeg kan leve med, at indtjeningen svinger			
10	Jeg er god til at takle problemer i tide og ikke skyde dem fra mig			
11	Jeg er god til at lytte til andre og få ideer på den måde			
12	Jeg er indstillet på at samarbejde med andre gårdbutikker			
13	Jeg er energisk			
14	Jeg bor på en gård i dag			

Hvis du har mindst 8-9 krydser i "helt sikkert", så er der et godt grundlag at gå videre på.

Hvordan vil du starte?

Det er vigtigt at gøre dig klart, hvad du vil. Hvor høje ambitioner har du med din gårdbutik? Der er mindst fire forskellige typer af gårdbutikker:

Lille vareudbud og lille egenproduktion

Den slags virksomhed kan drives siden af andet job. Der vil typisk være kort åbningstid. Eller selvbetjening ved vejsiden. Måske kommer kunderne kun efter aftale.

Stort vareudbud og lille egenproduktion

Her er mere tale om en almindelig butik. Ejeren producerer måske kun enkelte ting selv. Hun indkøber varer fra andre og sælger dem videre. Det kan for eksempel være produkter fra andre landmænd i området. Det kan være en fordel med længere åbningstid.



Lille vareudbud og stor egenproduktion

På denne gård lægger man vægt på at være specialister. For eksempel i en bestemt slags kød. Og man vil have kontrol med, hvordan produktionen foregår. Kunderne er ofte stamkunder. Eller der er salg til for eksempel restauranter og specialbutikker i byerne, men også til forbipasserende.

Stort vareudbud og stor egen produktion

Dette er en professionel produktion og gårdbutik – sikkert med en eller flere ansatte. Denne slags gårdbutik lægger stor vægt på, at butikken har et bestemt image, og at den er meget synlig. Kunderne opfatter det at handle der som en oplevelse.

Nogle gårdbutikker kører også varetur til faste kunder. Andre sælger tillige deres produkter på torvet i de større byer.

Hvad vil du sælge

Varerne skal normalt have deres oprindelse i landbruget. Det er med til at skabe tillid. Men der er mange muligheder. For eksempel:

- Æg
- Kød fra for eksempel løsdribskvæg, lam, geder, grise
- Honning
- Frugt
- Grønsager
- Vinbjergsnegle
- Kyllinger, ænder, gæs, vildtfugle, strudse
- Kaniner
- Pileflet
- Uldgarn og strikvarer
- Tørrede blomster og dekorationer
- Hudplejemidler og sæber
- Svampe
- Mel og brød
- Delikatesser
- Røgvarer
- Marmelade
- Krydderurter
- Juletræer og pyntegrønt
- Planter
- Brænde
- Husflid og kunsthåndværk

Gårdbutikken kan måske kombineres med anden forretning:

- Cafe
- Besøgslandbrug
- Kurser
- Bed & Breakfast
- Rideskole



Man kan få inspiration ved at besøge andre gårdbutikker eller ved at se på deres hjemmesider på Internettet. Bogen "Direkte salg fra gården" beskriver erfaringer. Bogen kan købes på Dansk Landbrugsrådgivning på telefon 87 40 50 00.

I kontakt med kunderne

Der er mange måder at komme i kontakt med kunderne på. Det er almindeligt, at gårdbutikker bruger en eller flere af disse metoder:

Synlighed

At være synlig for dem, der kommer forbi. Det kan ske ved et skilt. Eller ved at sætte en bod op ved vejkanten. Man skal have tilladelse til at sætte et skilt op ved vejen. Hvis det er en kommunevej, skal man spørge kommunen. Hvis det er en statsvej, er det staten, man skal spørge. Se på www.trafikken.dk for at finde vejmyndigheden. Hvis du kører vareture, kan bilen bruges som reklamesøjle.

At annoncere

Du kan annoncere i lokalaviserne. For eksempel kan det bruges til slagtilbud, eller hvis du arrangerer særlige begivenheder. Hvis gårdbutikken ligger i et turistområde, kan man sætte en annonce i turistguides. De udgives ofte af turistforeningen.

At uddele flyers

Små reklamer, som deles ud på gården, på torvet og hvor man ellers kommer. Du kan selv lave flyers med computer og farveprinter. Hav en skabelon på computeren, gerne med et lækkert foto. Lav ændringer, når der sker noget nyt.

At komme på nettet

Hjemmesiden er mange gårdbutikkers vigtigste reklame. Nogle bruger den mest til prislister og kørevejledninger. Andre fortæller historier om produkterne og dagligdagen på gården.

Læg din placering af butikken ind på Google Maps. Søger man fx efter "gårdbutik i Aarhus" vil din butik blive vist i Googles søgeresultat. Se www.maps.google.dk

Folk søger ofte løsninger på deres ønsker på internettet ved at søge på Google. Her kan du oprette en GoogleAds – de små annoncer man ser i højreside. Rigtigt oprettet er de en meget effektiv markedsføringskanal. Se www.adwords.google.com

At deltage i et netværk

For ikke at drukne i mængden af hjemmesider, kan man slutte sig til et markedsføringsnetværk. Der er både lokale og landsdækkende samarbejder. Det gælder om at finde et, der passer ens temperament. For eksempel:



- www.landkoeb.dk
- www.gaardbutik.dk
- www.gaardbutikker.com
- www.okologi.dk

I nogle netværk samarbejder deltagerne om mere end hjemmesiden. For eksempel at arrangere begivenheder. Eller at starte fælles butikker i byerne. Eller at finde kanaler til at sælge varerne til specialbutikker eller restauranter.

At få opmærksomhed fra pressen

Avisernes og ugebladenes omtale er guld værd. Opsøg journalister. Men for at få opmærksomhed skal butikken skille sig ud fra de andre, for eksempel ved, at produkterne er noget helt særligt. En interessant begivenhed eller en flot indretning kan også være med til at få pressen interesseret.

Økonomien

For mange mennesker er det frie liv på landet en drøm. Men for at drømmen kan blive til virkelighed, skal der være økonomi i det. Du skal lave et budget for at få et overblik. Budgettet skal hvile på de valg, du har gjort dig. Og på dine egne undersøgelser af priser.

Mange gårdbutikker starter i det små. De udvider efterhånden, som erfaringerne bygges op. Mange har måttet sande, at det tager flere år at få god økonomi i en gårdbutik. Og masser af arbejdstimer. Al landbrug afhængig af vejret og biologiske faktorer. Man skal tage risikoen for dårlig høst eller sygdomme med i sine overvejelser. Det er således ikke helt nemt at lægge holdbare budgetter.



Driftsbudget for lille gårdbutik

For en mindre gårdbutik med økologiske varer, hvor indehaveren har job ved siden af og kun sælger egne produkter, kan budgettet for et år for eksempel se sådan ud:

Omsætning:	eks. moms
Løg 1000 kg af kr. 6:	6.000
Gulerødder: 500 kg a kr. 7	3.500
Broccoli: 400 kg a kr. 13	5.200
Porrer: 4000 stk. a kr. 3,50	14.000
Kålhoveder: 500 stk. a kr. 7,50	3.750
Julesalat: 100 stk. a 6	600
Krydderurter: 300 potter a kr. 18	5.400
Bønner: 800 kg a kr. 18	14.400
Østershatte: 400 kg a kr. 28	11.200
Ribs: 50 kg a kr. 25	1.250
Æg: 30.000 stk. a kr. 1,75	52.500
I alt	117.800
Direkte omkostninger	
Råvarer til planteproduktionen	10.000
Foder og materialer til ægproduktion	32.550
Emballage	6.000
I alt	48.550
Dækningsbidrag (Omsætning - Direkte omkostninger)	69.250
Faste omkostninger	
El, varme, vand, forbrugsafgifter m.v.	1.850
Telefon	2.000
Revisor, administration m.v.	12.000
Levnedsmiddelkontrol, affaldsafgifter	1.000
Markedsføring	3.700
Renter af opstartslån/kassekredit	3.000
Forsikringer	3.700
I alt	27.250
Resultat /overskud (Dækningsbidrag - Faste omkostninger)	42.000

Lav dit eget budget. Sæt dine egne tal ind. Er beløbet på bundlinien stort nok? Hvis ikke, må du igennem budgettet igen. Hvordan kan du øge din omsætning? Eller hvordan kan du få udgifterne ned? Lav herefter budget for flere år.

På www.startvaekst.dk/budgetter kan du finde et regneark, hvor tallene kan lægges ind. Her kan du nemt ændre og se, hvad der sker

Landbrugscentrene er guldgruber af viden. Hvis man er medlem, kan der hentes nøgletal for mange former for produktion.



Budget for etablering: Lille gårdbutik

Det er en god ide at lave et etableringsbudget. Også her skal budgettet passe til dine planer. Det kan for eksempel se således ud:

Maskiner til gartneri:	13.000
Staldindretning høns:	20.000
Hønsegård:	20.000
Pakkeri, æg:	10.000
Køleskabe:	15.000
Butikslokale:	15.000
Telefon:	400
Revisor, startpakke:	5.000
Brevpapir, logo mv	3.000
I alt:	101.000

Hvor kommer pengene fra?

Hvis du vil starte virksomhed, er det en stor fordel at have sparet noget op. Måske kan du tage lån i ejendommen for at klare etableringen og de første måneder.

Mange banker vil gerne hjælpe med at finansiere. Du kan oprette en kassekredit. Alle banker beder dog om at få detaljerede budgetter og planer for din virksomhed. Det kan derfor anbefales at være godt forberedt.

På www.100svar.dk/bank kan du se mere om, hvordan du får et godt samarbejde med din bank.

Regioner og staten vil gerne støtte udviklingen på landet. Der er puljer til at udvikle. Du skal dog ikke regne med tilskud til dine egne investeringer. Men der kan være hjælp at hente til fælles markedsføring eller til begivenheder. Eller til produktudvikling. Man kan henvende sig til sin kommunes erhvervskonsulenter.

Du må ikke modtage dagpenge, efter du har startet din virksomhed. Du må heller ikke få hjælp fra nogen, der modtager dagpenge fra det offentlige. Det gælder også, selv om du ikke betaler dem.

Skat

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

Man ved sjældent på forhånd, hvor stort overskud virksomhed vil få. Du bliver derfor nødt til at lave et skøn. Brug dit budget til at lave dette skøn. Det skal du indberette til SKAT.



SKAT vil sende dig 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.

Registrering af virksomhed

Når du ved hvad du skal sælge, har en rimelig klar fornemmelse af hvem og hvor mange der vil købe det du sælger og økonomien kan hænge samme, skal du starte/registrere din virksomhed. Nogen kalder det også at få sit momsnummer.

Det er meget nemt at starte en enkeltmandsvirksomhed i Danmark. Der er tre ting der skal være i orden, når du starter virksomhed:

1) Registrering

Du kan registrere direkte via internettet på www.webreg.dk. Du får så en særlig registreringsanmeldelse, hvor du skal skrive alle dine personoplysninger, driftsform og fortælle, hvilken branche din virksomhed er indenfor. Det er alt.

2) Tilladelser

Selvom du er blevet registeret/har fået momsnummer, kan det godt ske, at du også skal have nogle tilladelser til at udføre dit erhverv. Måske skal du kontakte Kommunens tekniske forvaltning for at høre om du må bruge dine lokaler til erhvervsformål eller du skal godkendes til at sælge fødevarer.

3) Regnskabspligt

Det at føre regnskab et vigtigt styringsredskab i din virksomhed, men det skal også bruges til at opfylde statens regler om regnskabspligt og momsafregning.

Reglerne gælder både for virksomheder der drives på fuldtid og på deltid. Det er dog ikke et krav at registrere virksomheden, med mindre der er en omsætning på over 50.000 kr. om året.

Virksomhedsformer

Når du starter virksomhed skal du vælge hvilken virksomhedsform du vil starte under. De almindeligste er:

Enkeltmandsvirksomhed

Personligt ejet enkeltmandsvirksomhed - dette er den mest enkle



virksomhedsform. Der er ingen kapitalkrav, og ejer hæfter personligt med alt, hvad man ejer.

Interessentskab (I/S)

Interessentskab (I/S) - dette er en personligt ejet virksomhed blot med flere ejere. Der er ingen kapitalkrav og ejerne hæfter hver især personligt og solidarisk. Det anbefales at få udarbejdet en interessentskabs-kontrakt.

Læs mere på www.startvaekst.dk/interessentskabs-kontrakt

Anpartsselskab (ApS)

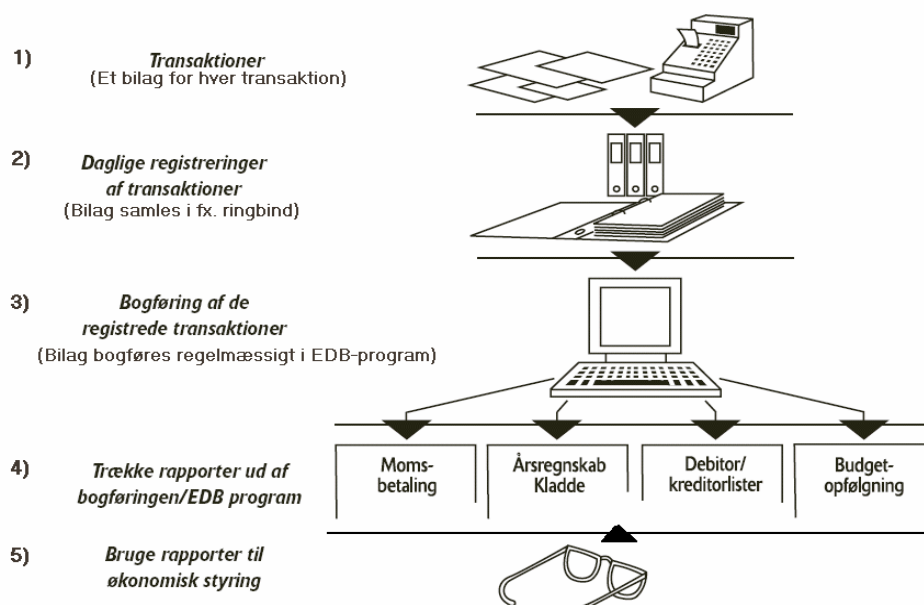
Anpartsselskab (ApS) - ApS'et kan stiftes af en eller flere personer og selskabet skal anmeldes til Erhvervs- og Selskabsstyrelsen. Der er et kapitalkrav på min. kr. 80.000, og man hæfter med den indskudte kapital.

Aktieselskab (A/S)

Der er et kapitalkrav på min. kr. 500.000, men er ellers meget lig regler for anpartsselskab

Virksomhedens økonomiske system

Det meste "bøvl" i virksomheden opstår fordi indehaveren ikke følger nedenstående fem trin. Følger du disse vil 98 % af dine administrative problemer forsvinde.



Køb evt. bogen "Få styr på bøvlet på – bogføring og regnskab i mindre virksomheder" på www.startogvaekstshop.dk



Love og regler

Du bør tage kontakt med myndighederne som noget af det første, når du planlægger en gårdbutik. Der skal nemlig mange tilladelser til.

Tilladelse til at etablere gårdbutik i landzone

Hvis du kun har lidt stalddørssalg af egne produkter, skal du have ikke have tilladelse fra kommunen. Men større butikker skal omkring teknisk forvaltning. Kommunens folk hjælper med at undersøge, om der også skal indhentes tilladelse fra amtet.

Oplysninger om told og skat findes på www.SKAT.dk. Man kan også henvende sig på SKATs kontorer.

Næringsbrev

Hvis du vil servere mad og drikkevarer i en cafe, skal der et næringsbrev til. Det udstedes i reglen af det lokale politi. Du kan ikke starte din cafe, før lokalerne er godkendt. Hvis du har en større gæld til det offentlige, vil du normalt ikke kunne få et næringsbrev.

Næringsbasen

Din virksomhed skal optages i "Næringsbasen". Der er oplysninger på www.naeringsbasen.dk om Næringsbasen. Indehavere af nye fødevarerbutikker skal have en relevant erhvervsuddannelse. Hvis man ikke har, eller ønsker at tage en af de godkendte uddannelser, kan man vælge at tage en prøve i stedet. Prøven hedder "næringsprøven" og tilbydes på en række uddannelsesinstitutioner rundt omkring i landet. Prøven koster 600 kr. Der vil være gratis forberedelsesmateriale på internettet på www.naeringsbasen.dk.

Alkoholbevilling

Hvis du vil servere øl, vin og spiritus, skal der søges alkoholbevilling. Det sker gennem det lokale politi.
www.politi.dk/da/borgerservice/blanketter

Du kan risikere et afslag, fordi politikerne ikke vil have flere udsænkingssteder i et område. Nogle kommuner har en restaurantplan. Der kan du se, hvor det er muligt at starte cafesalg med alkohol. For at få bevilling skal du indlevere budgetter og planer for din kommende virksomhed, og du skal findes kvalificeret til at drive en sådan virksomhed.

Fødevarerkontrol

Du skal anmelde din virksomheds aktiviteter til fødevareregionen og søge om tilladelse og godkendelse. Det gælder dog ikke, hvis du kun sælger uforarbejdede grønsager. Blanketter findes på www.foedevarestyrelsen.dk.

Folkene fra myndighederne kommer på besøg for at kontrollere, at fødevarereglerne er overholdt. Myndighederne kommer herefter på



anmeldte eller uanmeldte besøg med mellemrum. De ser især på hygiejne og opbevaringsforhold. De udsteder "smileys", som skal hænge synligt. Hvis forholdene ikke er i orden, får man besked på at gøre noget ved det. I værste tilfælde kan virksomheden beordres lukket.

Det kan betale sig at gennemføre en systematisk egenkontrol, hvor man med faste mellemrum checker alle kritiske punkter. Se et eksempel på www.foedevarestyrelsen.dk + søg på Egenkontrol

Hvis man forarbejder fødevarer, skal de mærkes med ingredienser og holdbarhed.

Ansættelsesbrev

Når du ansætter medarbejdere, skal de have et ansættelsesbrev. Brevet skal indeholde alle væsentlige vilkår. For eksempel arbejdssted, løn, arbejdstid, ferie, pension, opsigelse m.v. Læs om ansættelsesbrev på: www.startvaekst.dk/Ansaettelses-Cirklen

Forsikring mod ulykker, arbejdsskader og erhvervs sygdomme

Man er forpligtet til at forsikre sine 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 www.aes.dk

Produktansvar

Virksomheden er ansvarlig, hvis kunderne kommer til skade ved at bruge dens produkter. Man kan forsikre sig.

Uddannelse

De kommunalt støttede erhvervsråd der findes overalt i landet afholder kurser for iværksættere. Der findes en opdateret oversigt på www.startvaekst.dk

Hvis du mangler viden om produktion, så kan Dansk Landbrugsrådgivning eller de lokale landbocentre være behjælpelige. Man kan også søge selv på www.vidar.dk, hvor landbrugsskoler og AMU-centres kurser er beskrevet.

Hvis du mangler viden om detailhandel, viser

www.industriensuddannelser.dk

frem til handelsskoler, tekniske skoler og AMU-centre. De udbyder mange forskellige typer af kurser, men dog ikke direkte om start og drift af gårdbutik.

Materiale til selvstudium til "Næringsprøven" findes på www.naeringsbasen.dk.



Branchens organisationer

Landbruget er meget velorganiseret. Der findes foreninger for de fleste former for produktion. Trådene samles hos Dansk Landbrugsrådgivning, Agro Food Park 15, 8200 Aarhus N, telefon 87 40 50 00. www.dlbr.dk
Landdistriktsgruppen rådgiver om start af gårdbutik, besøgslandbrug m.v.

Økologisk Landsforening, Silkeborgvej 260, 8260 Åbyhøj, telefon 8732 2700
www.okoland.dk kan også hjælpe med gårdbutikker og besøgslandbrug.

Flere oplysninger

Hvis du beslutter dig for at starte en gårdbutik, bør du anskaffe dig "biblen" inden for dette område. Den hedder "Direkte salg fra gården" og er skrevet af blandt andre Else Torp Christensen fra Dansk Landbrugsrådgivning. Bogen kan købes ved at ringe til 8740 5000 eller gå til www.netbutikken.landscentret.dk

www.Startvaekst.dk er Danmarks officielle iværksætter og virksomheds hjemmeside. Den giver fyldige oversigter inden for start, drift og vækst af egen virksomhed.

Gratis vejledning ved start. Over hele landet kan du få gratis vejledning, om start af egen virksomhed. Ved vejledningen diskuteres forretningsidéen, moms, skat, budget, salg m.v. Find dit kommunale vejledningssted på: www.Startvaekst.dk

www.amino.dk Et online iværksætterforum hvor iværksættere diskuterer og hjælper hinanden med praktiske problemer.

Din gårdbutik – hvordan?

Der er mange valg, der skal tages, når du starter egen virksomhed. Også valg, som har at gøre med din egen livsstil. Det er vigtigt at gå grundigt ind i alle spørgsmål:

Hvad vil du sælge?

- Egne produkter? Hvilke?
- Andres produkter? Hvilke?
- Sideaktiviteter? Hvilke?
- Andre oplevelser? Hvilke?



Hvordan skal kunderne opfatte butikken?

- Et sted med kvalitet og friskhed?
- Et sted med anderledes produkter?
- Produkter til favorabel pris?
- Man får en historie med i købet?
- Kontakt til naturen?

Hvordan vil du producere?

- Stor eller lille egenproduktion?
- Høj- eller lavteknologisk?
- Økologisk eller konventionelt?
- Hvad er der tid til, når du også skal passe butikken?
- Hvordan vil du opbevare dine produkter?
- Hvor meget svind skal du regne med?
- Hvordan vil du pakke dine produkter?
- Hvordan vil du forarbejde dine råvarer?

Hvordan indretter du lokalerne?

- Plads til dyr, redskaber, opbevaring og forarbejdning?
- Butikkens indretning? Stil og atmosfære?
- Selvbetjening eller diskbetjening?
- Køl eller lige fra marken?
- Hvordan skal arealerne udenom indrettes?

Hvem er dine kunder?

- Folk i nabolaget?
- Udflugtskunder fra byerne?
- Tilfældigt forbipasserende?
- Turister i sommerhusområderne?
- Forretninger?
- Restauranter?
- Faste kunder, som besøges på varetur?

Hvem er konkurrenterne?

- Andre gårdbutikker?
- Supermarkeder?
- Havecentre?
- Er der plads til din niche?

Hvordan får folk kendskab til butikken?

- Skilte?
- Internettet?
- Annoncer?
- Flyers?
- Omtale i medierne?
- Jungletrommerne?

Hvordan ser året ud i din gårdbutik?

- Lav arbejds- og høstplan for afgrøder med tidsforbrug
- Lav en plan for arbejdet med dyrene med tidsforbrug
- Lav en plan for forarbejdning af produkter med tidsforbrug



- Er der en sæsonrytme? Er det en fordel at holde lukket en del af året?
- Får du brug for personale?

Hvordan ser arbejdsdagen ud i din gårdbutik?

- Hvornår udføres arbejdet i mark og stald?
- Hvornår forarbejder og pakker du?
- Hvornår gøres rent og holdes ved lige?
- Butikkens åbningstider?
- Hvordan passer du telefon?
- Hvornår får du tid til at lave kontorarbejde?

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?

Snart parat?

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

25 andre startguider findes på: www.startvejledninger.dk

Udarbejdet af Anne-Mette Hjalager, Advance1 for Væksthus Midtjylland.

Redaktør og medforfatter Mogens Thomsen, virksomhedskonsulent,
mt@vhmidtjylland.dk

Opdateret den 23. august 2010.

Startvejledningerne er udarbejdet
med støtte fra
Den Europæiske Socialfond

