

Café

- om at starte en café

Danskerne har penge til forbrug. De spenderer mere og mere på at spise og drikke ude. Caféerne er meget populære. De er uhøjtidelige mødesteder.

Man ser ofte nye, sjove og smarte caféer. Designer-caféer. Tema-caféer. Caféer med særligt vareudbud eller attraktioner. Udenlandske kædecaféer skyder også op.

Det er en stor og spændende udfordring at starte en café.



Er du den fødte caféjer?

Test dig selv:

		Helt sikkert	Som regel	I tvivl
1	Jeg har lyst til at omgås mennesker af alle typer			
2	Jeg smiler og tager ting med godt humør			
3	Jeg kan holde ud, selv om arbejdsdagene bliver lange			
4	Min familie ved, at de kommer til at se mindre til mig			
5	Jeg er god til at sætte andre mennesker i arbejde og skabe en rar arbejdsplads			
6	Jeg går op i mad og drikke og ved meget om det			
7	Jeg kan planlægge og organisere			
8	Jeg er god til at holde orden og rent			
9	Jeg kender nogen i branchen, som kan hjælpe mig, hvis det skulle være			
10	Jeg bliver ikke stresset			
11	Jeg kan leve med, at indtjeningen svinger			
12	Jeg er god til at takle problemer i tide og ikke skyde dem fra mig			
13	Jeg er god til at lytte til andre og få ideer på den måde			
14	Jeg kan få fat i 150 – 250.000 kr.			

Hvis du har mindst 9-10 krydser i "helt sikkert", så er der et godt grundlag at gå videre på.

Hvordan vil du starte?

Der er tre måder at starte en café på. Du kan enten selv bygge alt op fra bunden. Eller du kan overtage en virksomhed, der kører. Eller du kan købe dig ind i en kæde. Der er fordele og ulemper ved alle tre måder.

Starte fra bunden

Når du selv bygger op fra bunden, kan du også sætte præg på din café. Man kan prøve ideer af og være kreativ. Men det er også usikkert. Fejl kan være meget dyre.

Overtage en virksomhed

Når man overtager en café, er mange ting på plads. Lokalerne er indrettet. Kunderne kender stedet. Gangen i arbejdet ligger fast. Du kan siden hen ændre, så stedet bliver efter dit hoved. Hvis caféen er



forpagtet, kan der være grænser for, hvor meget man må ændre. Det står i forpagtningsaftalen. Du kan også overtage et dårligt ry.

Købe sig ind i en kæde

I kædecaféer alt er lagt i fast rammer. Derfor er der gode chancer for at få en hurtig og effektiv start. Der er hjælp til kalkuler, indkøb, markedsføring, maskineri og meget andet. Ulempen er, at du mere bliver en bestyrer end en kreativ iværksætter.

Kædecaféer i Danmark

Indtil videre er der kun én franchise cafékæde i Danmark, nemlig Baresso Coffee.

Starbuck tilbyder ikke franchises, men kun licenser eller joint ventures til erfarne virksomheder. Der er iscaféer og småkagekoncepter på vej til Danmark som franchise koncepter.

I Mogens Bjerregård's bog: Franchiseguiden, findes oversigter og adresser. Der står, hvad det typisk koster at købe sig ind. Se også Franchise Foreningens hjemmeside: www.franchiseforeningen.dk

Importer franchise

Mange interessante franchise systemer er slet ikke importeret til Danmark – endnu. Måske kan du blive den første med et nyt koncept i landet? Det kræver opfølgende arbejde, og der er faldgruber. Du kan finde kædecaféer beskrevet på Internettet. For eksempel på www.franchisehandbook.com

Caféer til salg eller forpagtning

Aviser som Jyllands Posten og Berlingske Tidende bringer ofte annoncer med caféer til salg eller forpagtning. Du kan også kontakte ejendomsmæglere i lokalområdet. Se tillige: www.amino.dk/virksomhedsbors

Hvad er din café-ide?

Danskerne får flere penge til forbrug. De spenderer mere og mere på at spise og drikke ude. Caféerne er meget populære. De er uhøjtidelige mødesteder. Man ser ofte nye, sjove og smarte caféer. Designer-caféer. Tema-caféer. Caféer med særligt vareudbud eller attraktioner. Udenlandske kædecaféer skyder også op. Det er med til at gøre billedet mere broget.



Din café skal selvfølgelig være baseret på et behov og en købelyst. Men der skal ofte mere til end behov for mad og drikke. Stemning, indretning, tiltaleform og meget andet gør, at kunderne føler sig godt tilpas. Caféen skal sikre kunderne en god oplevelse. Og lyst til at komme igen.

For mange mennesker er det en livsdrøm at få en café. De har ofte en ide til, hvordan deres café skal skille sig ud fra alle de andre. Fordi der er stor konkurrence, er der ekstra grund til at tænke ideen godt igennem. Og undersøge, om den kan bære. Der er mange ting, som kan gøre kunderne nysgerrige og trække dem ind.

Overvej for eksempel følgende:

Fokus på indretningen

Det kan være smart moderne design. Eller genbrugsmøbler fra bedstemors storhedstid. Det kan også være et etnisk tema, for eksempel afrikansk savanne, tyrkisk haremstil eller irsk pub. Eller loungeagtige lokaler med aviser og tidsskrifter.

Praktiske dobbeltfunktioner

For eksempel café inde i en boghandel, antikhandel, museum, turistkontor eller andet. Eller kombination af vaskeri og café.

Særligt udvalg af drikkevarer

For eksempel stort og sofistikeret udvalg af kaffe eller øl.

Fokus på madkvalitet og specialer

Man kan for eksempel føre sig frem med lækre salater, avancerede sandwich, hjemmelavet is, tapasbar eller noget helt andet.

Produktionscaféer

Produktionscaféer, hvor fremstilling af øl, mad eller andet foregår, så kunderne kan følge med. Det kan være alt fra mikrobryggeri og mikromejeri, til helstegt pattegris eller rygning af fisk og ost.

Muligheder for at iagttage

For eksempel at studere livet i et havnemiljø. At se på en smuk udsigt. Eller at iagttage de andre gæster.

Underholdningscaféer

Her tænkes normalt ofte på levende musik, men det kan også være forfatteraftener, politiske møder, skønhedskonkurrencer og meget andet.

Andet

Natklublignende caféer med diskotek og dans.
Adgang til Internet, spillemaskiner og lignende
Cigar-bar – eller røgfrit miljø



I kontakt med kunderne

Beliggenhed - beliggenhed

Beliggenheden er alfa og omega. Hvis caféen ligger rigtigt, er den en reklamesøjle for sig selv. Du må derfor ikke gå på kompromis. Før du beslutter dig for lokaler, skal du studere, hvordan folk bruger omgivelserne.

Stop kunden der går forbi

Når beliggenheden først er valgt, kan du øge opmærksomheden endnu mere. Du kan sørge for flotte skilte, menu-skabe, blomster, fakler og andet. Servering ude er med til at trække folk ind. Varmelamper forlænger sæsonen.

I centre

Nogle caféer er "shop-in-shop". Det vil sige, at man lejer lokaler i et indkøbscenter, et museum, et idrætsanlæg eller et trafiksted. Her kan du arbejde sammen med din udlejer om at forstå dine kunder og at få det helt rigtige vareudbud på disken. Du kan også arbejde sammen med udlejeren om markedsføring.

Turistbrochure

Mange byer udgiver lister over caféer og restauranter, som turisterne får i hånden. Turistkontorerne arbejder tæt sammen med erhvervet om at trække flere kunder til. Det kan ofte betale sig at være aktiv i turistforeningens arbejde.

Annoncere i lokalaviserne

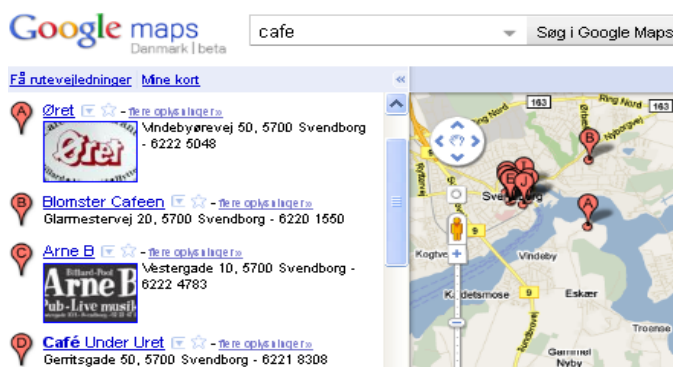
Du kan annoncere i lokalaviserne. For eksempel kan de bruges til slagtilbud på tidspunkter, hvor det ellers er svært at fylde lokalerne. Få også caféen på Internettet.

PR er guld værd

Avisernes og ugebladenes omtale er guld værd. Opsøg journalister. Men for at få opmærksomhed skal caféen skille sig ud fra de andre, for eksempel med en interessant menu eller en særlig indretning.

Google Maps

Læg din placering af cafeen ind på Google Maps. Søger man fx efter "cafe i Svendborg" vil din cafe blive vist. Se www.maps.google.dk



Økonomi

For at drømmen om en café 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. Det er nødvendigt at undersøge priser i marken, for at budgettet kan blive så solidt som muligt:

Check markedet for ejendomme og forpagtning. Få realistiske priser og sammenlign mange steder. Ejendomme, som ligger godt, er dyrere. Men der kan også tjenes mere.

Du kan besøge caféer, som ligner din. Se på hvor mange gæster, der kommer. Find ud af, hvad de typisk bruger af penge og på hvad.

Overvej sammenhængen mellem din café's indretning og økonomi. Hårde stole og megen støj giver hurtigere flow – og større omsætning. Men du vil også afskrække nogle kundegrupper. Få kataloger og prislister fra leverandører af mad, drikke m.v. Undersøg om de giver rabatter.

Tag på messe, for eksempel Foodexpo i Herning. Her kan du både få inspiration, priser og kontakter til leverandører.

Der er ofte tæt samarbejde mellem caféer og deres leverandører af øl og andre drikkevarer. Undersøg vilkårene hos forskellige leverandører.

Undersøg, hvad personalet skal have i løn. Og hvad der kommer oven i lønnen af sociale udgifter og frynsegoder.

Find frem til, hvor mange penge du skal låne og hvor længe. Få en snak med banken om muligheden for at låne.

Horesta undersøgelse

En nyere undersøgelse fra brancheforeningen Horesta siger at der er 14.966 restauranter, cafeer og værtshuse i Danmark. Den siger også at en gennemsnitskunde køber for 118 kr. eks. moms, at overskuddet er 2,8 % af omsætningen, kun 45 % af virksomhederne har overskud, de mindste steder har størst underskud og selskabs- og self-service restauranter klarer sig bedst. Københavnske cafeer og restauranter har størst omsætning pr. stol, men til gengæld også større udgifter til leje, personale mv.



Årsbudget

Forudsætningerne for dette budget er:

- Denne cafe har 15 borde, og sælger også take-away kaffe
- Der forventes at sælge 80 kaffe om dagen i 300 dage til 40 kr. pr. kop (32 kr. eks. moms)
- På cafeen sælges også sandwich, kager og andre lækkerier
- Der er åbent 300 dage om året

	Kr. per år - eks. moms
Omsætning:	
80 kaffekunder x 300 dage a 32 kr. (40 kr. inkl. moms)	768.000
30 Sandwich/kager mv. x 300 dage x 16 kr. (20 kr. inkl. moms)	<u>144.000</u>
I alt	912.000
Direkte omkostninger ved driften:	
Vareforbrug kaffe – ca. 25 % af omsætningen	192.000
Vareforbrug mad – ca. 40 % af omsætningen	57.600
Udgifter til duge, service, m.v.	<u>10.000</u>
I alt	<u>259.600</u>
Dækningsbidrag (Omsætning – Direkte omkostninger)	652.400
Faste omkostninger	
Løn til 1 medarbejder	300.000
Husleje	120.000
Leje af fortovsareal	2.000
El, varme, vand, forbrugsafgifter, telefon, Coda.	20.000
Revisor, administration m.v.	20.000
Levnedsmiddelkontrol, affaldsafgifter m.v.	4.000
Kørsel i egen bil	15.000
Markedsføring	10.000
Renter af opstartslån/kassekredit	3.500
Forsikringer	<u>13.000</u>
I alt	507.500
Overskud (Dækningsbidrag – Faste omkostninger)	144.900

Lav dit eget budget. Er beløbet på bundlinien stort nok? Hvis ikke, må du igennem budgettet igen. Hvordan du kan øge din omsætning? Eller hvordan kan du få udgifterne ned? Lav herefter budget for alle måneder i et år. Og 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.



Etableringsbudget

Hvis du starter fra bunden, er det en god ide at lave et etableringsbudget.

Du vil måske få udgifter:

- Til at købe ejendom eller til depositum
- Til at bygge om og renovere
- Til borde, stole, belysning, kasseapparat, diske, service
- Til komfurer, udsugning, køl, opvaskemaskiner, redskaber
- Til bil
- Til oprettelse af telefon
- Til attester og godkendelser
- Til advokat og revisor
- Til uddannelse.

Det er svært at sætte priser på, hvad det koster at etablere sig. Nogle vælger at overtage brugt inventar og udstyr, og de sparer på den konto. Man kan se priser for eksempel i Den Blå Avis. Priser på ejendomme afhænger af, hvor de ligger og deres stand. Udgifter til etablering afhænger også af, hvor meget man selv kan gøre frem for at købe håndværkere eller serviceydere.

Brancheforeningen HORESTA laver nøgletal for restauranter og caféer. Her er inspiration at hente. De viser blandt andet:

- At større caféer har bedre økonomi end de små
- At indtjeningen er ret lille i de fleste caféer
- At mange har underskud
- At drikkevarer giver det bedste udbytte, mens fødevarer ligger noget lavere.

Der er flere detaljer på www.horesta.dk. For omkring 500 kroner kan man købe en samlet rapport med nyttige tal.

Gør det og tro på det

- Hold faste udgifter til husleje og ansatte nede for jo flere du har, jo hurtigere skal du løbe
- Lav et budget og en forretningsplan og have penge på kistebunden
- Vær tålmodig
- Allier dig med en erhvervsrådgiver en gang om måneden
- Vær klar til lynhurtige forandringer.
Lad være med at binde dig for meget til, hvordan du har planlagt, det skulle være. Det kommer alligevel ikke til at passe. Hvis man er for stivsindet, går man helt sikkert ned.
- Blæs på om skeptikerne ender med at få ret. Man fortryder kun det man ikke fik gjort

Kilde: Cafeejer der blev nødt til at lukke sin cafe efter 10 måneder.



Hvor kommer pengene fra?

Hvis du vil starte virksomhed, er det en stor fordel, hvis du har sparet noget op. Måske kan du tage lån i hus eller lejlighed for dække etableringen og de første måneder. Nogle iværksættere kan låne penge i familien.

Mange banker vil gerne hjælpe med at finansiere. Du kan oprette en kassekredit. Eller måske få et kom-i-gang-lån, som også tilbydes via bankerne. Der kautionerer staten, hvis man ellers opfylder en række almindelige betingelser. Alle banker beder om at få detaljerede budgetter og planer. Hvis du starter en virksomhed i en branche med stor konkurrence, skal du være ekstra parat til spørgsmål. På www.100svar.dk/budgetter kan man se mere om, hvordan man får et godt samarbejde med sin bank.

Der findes ikke offentlige tilskud til investeringer og drift af caféer.

Personale

De fleste caféer har personale ansat. Mindre caféer har typisk 1-5 ansatte. Store caféer kan have op til 15-25 ansatte for at kunne dække vagterne. I caféerne er hovedparten beskæftiget i serveringslokalet eller i baren. Køkkenet udgør en mindre del. Hertil kommer rengøring og administration.

Man kan søge faglærte tjenere og kokke via Jobcenter eller ved at annoncere. Studerende er ofte dygtige og fleksible, og de vil gerne arbejde på deltid. Dem kan du for eksempel komme i kontakt med ved at sætte opslag op på skoler og universiteter.

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 meget vigtige. De skal levere den rette service og stemning i caféen. Medarbejderne er garanter for, at kunderne får de rigtige oplevelser. Man skal tænke nøje over, hvad der skal til for at være en god leder.

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. Nogle (mest store) caféer har overenskomst med en eller flere fagforeninger. Men der er ingen regler om, at caféer skal beskæftige organiseret arbejdskraft.

Læs om ansættelsesbrev på: www.startvaekst.dk/Ansaettelses-cirklen

Du må ikke selv 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 de ikke får betaling for deres 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, 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.

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.

Som cafeejer skal du bl.a. godkendes til at sælge fødevarer og du skal opfylde mange hygiejneregler.

Måske skal du også kontakte Kommunens tekniske forvaltning for at høre om du må bruge dine lokaler en cafe.

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)

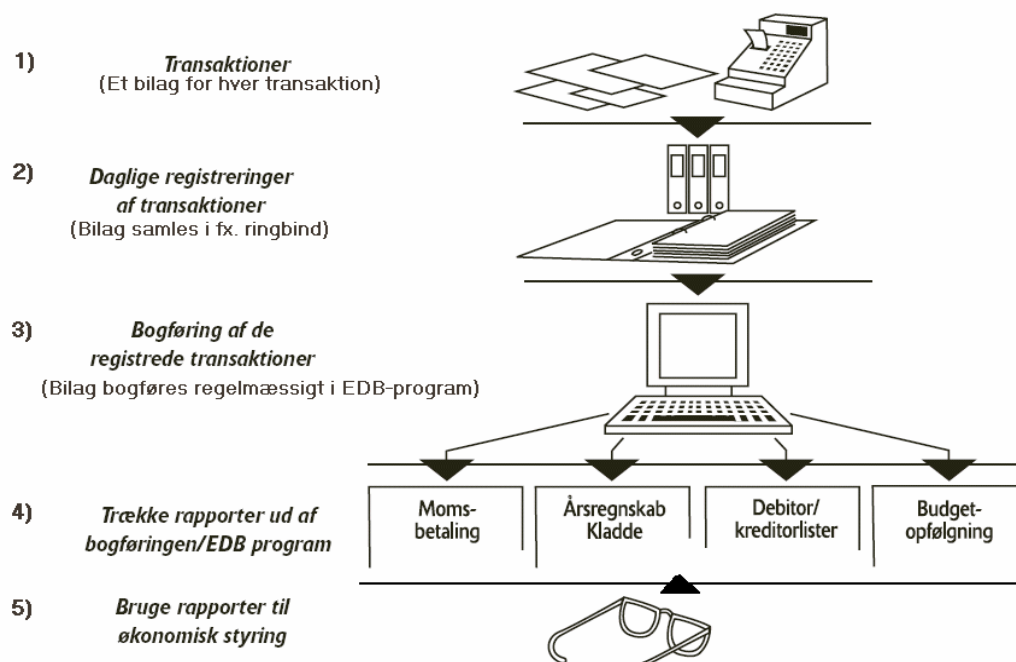
Anpartsselskab (ApS) - ApS'et kan stiftes af en eller flere personer og selskabet skal anmeldes til Erhvervs- og Selskabsstyrelsen. Der er et kapitalkrav på min. kr. 80.000, og man hæfter med den indskudte kapital.

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 – på den økonomiske side.



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

Skat

Du skal betale skat af virksomhedens overskud. Når du har trukket alle virksomhedens udgifter fra virksomhedens indtægter, finder du 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 muligt for dig.

Love og regler

SKAT

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, skal der et næringsbrev til. Det udstedes i reglen af det lokale politi. Du kan ikke starte din virksomhed, 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". Næringsbasen skal hjælpe med at holde folk, som gentagne gange overtræder lovgivningen, væk fra branchen. Der er oplysninger på www.naeringsbasen.dk om Næringsbasen.

Indehavere af nye caféer skal enten have en relevant erhvervsuddannelse eller erfaring eller bestå den nye næringsprøve. Den 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 caféer i et område. Nogle kommuner har en restaurantplan. Der kan man se, hvor det er muligt at starte café og restaurant.

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. Politiet giver ikke gerne alkoholbevilling til personer med en kriminel baggrund eller med problemer med alkohol.



Fødevarekontrol

Du skal anmelde din virksomheds aktiviteter til fødevareregionen og søge om tilladelse og godkendelse. 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 du hver dag checker alle kritiske punkter.

Se et eksempel på www.foedevarestyrelsen.dk + søg på Egenkontrol

Forsikring mod ulykker, arbejdsskader og erhvervssygdomme

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

Uddannelse

De kommunale erhvervsservice-centre overalt i landet afholder kurser for iværksættere. Der findes en opdateret oversigt på www.startvaekst.dk

De tekniske skoler og AMU-centrene udbyder kurser inden for restaurant- og cateringområdet. www.khru.dk giver links til alle.

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

HORESTA tilbyder kurser i blandt andet egenkontrol af fødevarer, salg og service samt revenue management. HORESTA har også et iværksætterkursus specielt for branchen.

Branchens organisationer

Der findes to branche- og arbejdsgiverorganisationer inden for området. Begge organisationer assisterer medlemmerne med at forstå love og regler. Og de kan også hjælpe med mange andre spørgsmål.

Fordi konkurrencen er meget skrap i branchen, opfordrer til de, at nye iværksættere søger rådgivning:

HORESTA

HORESTA, Vodroffsvej 32, 1900 Frederiksberg C, Telefon 3524 8080.
www.horesta.dk



Danmarks Restauranter og Cafeer

Danmarks Restauranter og Cafeer, Vesterbrogade 18, Telefon 3323 1011, www.d-r-c.dk

Flere oplysninger

www.100svar.dk giver råd til kommende iværksættere. Den leder dig gennem alle relevante spørgsmål og svar. Findes på dansk, arabisk og engelsk.

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.

KickStart din restaurant

I 2010 udkom bogen "KickStart din restaurant" som meget grundig gennemgår det at starte og drive en cafe eller en restaurant. Læs den og du vil få megen god indsigt. Kan købes online på:

www.restaurantejer.dk

Din café – hvordan?

Der er mange valg, der skal tages, især hvis du starter op fra bunden. Det er vigtigt at gå grundigt ind i alle spørgsmål:

Hvad vil du have på menuen?

- Vægt på det alkoholfrie eller vægt på øl/vin/spiritus?
- Større sortiment af visse drikkevarer? Hvilke?
- Mad? Hvilken slags?
- Stort eller lille spisekort?
- Take away?
- Andre ydelser?

Hvilke oplevelser vil du sælge?

- Hvilken stil i rummene?
- Livligt eller roligt?
- Muligheder for at iagttage produktion?
- Skal der serveres ude?
- Underholdning – hvilken stil?
- Arrangementer – hvilke?



- Rygepolitik?

Hvem er dine kunder?

- Unge, ældre, børn?
- Mænd, kvinder?
- Forretningskunder?
- Stamkunder eller forbipasserende?
- Turister?
- Grupper?
- Gæster til brunch, frokost eller aften?
- Hvor prisbevidste er kunderne?

Hvem er konkurrenterne?

- Andre caféer af samme type?
- Restauranter og fastfood?
- Kiosker med varme og kolde drikke?
- Supermarkeder med afkølede drikkevarer og nem færdig mad?
- Fredagsbarer og foreninger?

Hvor skal caféen ligge?

- Centralt sammen med mange andre caféer?
- På landet eller i turistområder?
- Ved motorveje eller andre steder med trafik?
- Ved museer, sportsanlæg, indkøbscentre?

Hvordan får folk øje på din café?

- Beliggenhed, hvor der kommer mange folk?
- Skilte og facader?
- Stole på fortovet?
- Annoncer?
- Omtale i medierne?

Personale?

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

Hvordan ser dagen ud i din café?

- Hvor meget mad vil du lave helt fra bunden? Hvor meget vil du bruge halv-fabrikata?
- Hvor får du dine råvarer fra, hvor ofte skal der købes ind?
- Hvordan går tjenerens dag?
- Hvordan går kokkens dag?
- Hvem gør rent og vasker op?
- Hvornår får du tid til at lave kontorarbejde?
- Prøv at lave en vagtplan over en uge. Hvor meget personale er der brug for?



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 caféen?
- Hvem kan hjælpe med praktiske opgaver?


25 andre startguider findes på:

www.startvaekst.dk/vhmidtjylland.dk/startvejledninger.

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

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

Opdateret den 9. juli 2010.

Startvejledningerne er udarbejdet med støtte fra Den Europæiske Socialfond	
---	---

