

Kiosk

- om at starte en kiosk

Kioskerne spiller en stor rolle i danskernes dagligdag. Man går lige ind efter en pakke smøger og en cola. Eller spiller sin ugentlige lottokupon. Kioskerne gør det nemt og hurtigt at købe småting. Kioskerne er normalt præcis der, hvor man har brug for dem. De holder åbent, når de andre har lukket.



Er en kiosk noget for dig?

Test dig selv:

		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 holde 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 skaffe 100 - 200.000 kr.			

Hvis du har mindst 9 krydser i "helt sikkert", så 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 din kiosk. Der er fire måder at starte på. Der er fordele og ulemper ved alle måder:

Starte en uafhængig kiosk fra bunden

Når du selv bygger op fra bunden, kan du også sætte præg på din kiosk. Du bestemmer selv vareudvalg og priser. Man kan prøve ideer af og være kreativ. Men det er også usikkert. Fejl kan være meget dyre og svære at rette op.

Overtage en selvstændig kiosk

Når man overtager en virksomhed, er mange ting på plads. Lokalerne er indrettet. Kunderne kender stedet. Gangen i arbejdet ligger fast. Den tidligere ejer vil måske hjælpe med gode råd. Du kan siden hen ændre, så kiosken bliver efter dit hoved.

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, at man forpligter sig til at købe varer hos én grossist. Kæden ejer ikke kiosker, så i en frivillig kæde er man fortsat selvstændig. Nærkøb, Letkøb og Elite er de mest kendte frivillige kæder.



Starte som franchisetager

Når du køber dig ind i en kæde 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. Det negative er, at du mere bliver en bestyrer end en iværksætter.

Franchise kæder

- 7-eleven: www.7-eleven.dk
- DSB Detail A/S driver kiosker og restauranter på stationerne. Ny Banegårdsgade 48, 8000 Aarhus C, telefon 86 13 14 11

Hertil kommer benzinselskaberne, som også driver kiosk.

Frivillige kæder og grossistkoncepter

- SPAR-kæden har en et minimarkedskoncept "Kwik Spar". www.spar.dk
- NærKØB organiserer en række "købmandskiosker".
-
- Letkøb A/S, www.letkoeb.nu

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

I Stockmann-gruppens bog: "Kioskhåndbogen. Nærbutikker i dansk dagligvarehandel" er oplysninger om de øvrige kæder.

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



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. Så kan den ses fra to sider. De fleste kiosker ligger steder med meget trafik. For eksempel ved stationer og stoppesteder. Før du beslutter dig for lokaler, skal du studere, hvordan folk bruger omgivelserne.

Er der konkurrenter? 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. De holder også længere åbent.

Lukkeloven forsvinder fra 1. oktober 2012. Derefter kan alle butikker uanset størrelse og sortiment holde åbent uden begrænsninger alle årets dage; dog undtagen helligdagene, der bliver forbeholdt de mindre dagligvarebutikker.

Med denne ændring bliver konkurrencen for de små kiosker endnu større.

Hvad sælger du?

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

Man kan også støde på mange kombinationer af varer, for eksempel:

- Friskbagt brød (bake-off)
- Sandwich, pølser og andre cafevarer
- Varme drikke
- Spillemaskiner
- Internet café
- Blomster
- Fotoindlevering
- Filmudlejning
- Kopi og fax
- Specielle bøger og magasiner

Nogle kiosker fungerer lidt som lokale mødesteder. Det kræver, at butikken er rar og indbydende. Og at der måske er opslagstavler, hvor man for eksempel kan sætte sin cykel til salg.

Du skal være opmærksom på, hvad kunderne i nabolaget har brug for. Hvis der er mange kontorer og forretninger, kan kiosken være det sted, hvor de ansatte køber en let frokost. Hvis der er mange indvandrere, kan det være en god ide at føre særlige aviser og dagligvarer. Hvis den ligger ved et hospital, kan der være et lækker udvalg af chokolader, blomster og god-bedring-kort.



Kiosker er en del af ”convenience” branchen. De tilbyder kunderne ”bekvemmelighed”. Det handler om åbningstider og varesortiment. Det skal være nemt og hurtigt at finde varerne. Du skal forstå kunderne helt ind til benet. Derefter kan du beslutte, hvordan butikken skal indrettes. Hvordan du bedst markedsfører. Hvordan du og personalet skal behandle kunderne.

I kontakt med kunderne

Markedsføring og salg hænger meget tæt sammen, når du er kioskejer. F.eks. er det afgørende, at du vælger de rigtige varer at sælge – og at du husker at gøre dine kunder opmærksom på disse varer.

At være synlig i gadebilledet er noget af det vigtigste for en kiosk. Det er sjældent, at kiosker annoncerer. Minimarkeder og kædekiosker nyder godt af fælles markedsføring.

Kunderne vælger oftest deres kiosk ret tilfældigt. Og de holder fast af ren og skær vane. Din kiosk kan måske få nye faste kunder ved at tilbyde dem fordele. For eksempel tre stykker frugt til rabatpris til skoleelever. Sæt opslag op på skoler, sportspladser eller arbejdspladser i nabolaget. Nogle skoler har regler for, hvordan man må markedsføre sig til eleverne. Tjek altid med skolen først.

En kiosk skal hele udvikle sig og blive bedre. Det er måden at få nye kunder på og beholde de gamle. Lyt til kunderne. Måske spørger de efter varer, du ikke har? Vurder om de bør skaffes hjem. Kritiserer de, at varerne ikke er friske? At butikken er dårligt indrettet? Eller at der ikke er rent nok? Så gør noget ved det.

Besøg andre kiosker og se, hvordan de er indrettet. Og hvordan kunderne bruger dem. Hvis du skal indrette eller bygge om, overvej at købe eksperthjælp. Jo bedre varerne bliver præsenteret, desto mere sælger du.

Fire gyldne råd

1. Hold din kiosk ren og pæn. Det har stor betydning især for dine danske kunder, at din kiosk ser pæn, overskuelig og ren ud. Sørg altid for at gøre grundigt rent og stille tingene, så det ikke roder.
2. Hold fast i et fornuftigt prisniveau. Du skal give dine kunder nogle gode tilbud og huske, at du skal være konkurrencedygtig på priserne. Men samtidig må du aldrig sætte priserne så meget ned, at du ødelægger din indtjening og taber på varerne.
3. Tal pænt og husk dine kunder. Dine kunder bliver glade, hvis du tager dig tid til at snakke lidt med dem, taler pænt til dem og husker dem næste gang, de besøger din kiosk. Denne form for pleje af dine kunder er meget vigtig for, om du får succes med din kiosk eller ej.
4. Vær interessant: Der er ingen, der gider tale om noget, der er uinteressant. Skil dig ud fra mængden - lav nogle gode tilbud, skab nogle sjove events i din kiosk osv..



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 gør den samlede kiosksomsætning også. Branchens spåmænd tror, at den udvikling vil fortsætte. Når lukkeloven fra 1. oktober 2012 tillader alle butikker at holde åbent alle søndage, forsvinder en af kioskerne fordele.

Derfor er det ekstra vigtigt at finde ud af hvorfor kunden skal komme i din kiosk frem for at gå i den nærliggende Netto, Fakta eller Føtex.

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

Kiosker er en svær branche. Derfor er det en god ide at undersøge økonomien meget omhyggeligt. Du skal lave et budget for at få et overblik. Budgettet skal hvile på de valg, du har gjort dig om, hvilken slags butik, du gerne vil drive. Det er nødvendigt at undersøge efterspørgsel og omkostninger i marken, for at budgettet kan blive så solidt som muligt.

Der er ikke de store forskelle på priserne. Men omsætningen afhænger af kioskens beliggenhed. Det er også af stor betydning, om man er en dygtig leder og sælger. Beliggenhed og lederskab er det allervigtigste, når man vil drive kiosk.



Årsbudget

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. eks. moms). Desuden er der salg af aviser og bade. Kiosken har Danske Spil og nogle spillemaskiner.

Omsætning:	kr. eks. moms
Salg kioskvarer: 350 dage x 11.000 kr. (13.750 inkl. moms)	3.850.000
Salg af aviser/blade: 350 dage af 1.500 kr.	525.000
Tips og Lotto	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 ekstern hjælp, 2 deltidsansatte	170.000
Husleje og lokaleomkostninger	240.000
Administration, forsikringer, revisor m.v.	150.000
Kørsel i egne 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

Den danske spillelovgivning bliver liberaliseret fra 1. januar 2012. Det må forventes, at provisionen på Oddset, tips og Lotto bliver endnu lavere end i dette eksempel.

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 månederne i året og for flere år. På www.startogvaekst.dk kan du finde et regneark, hvor tallene kan lægges ind. Her kan du nemt ændre, og se hvad der sker.



Kioskhåndbogen fra Stockmann-gruppen giver en række nyttige nøgletal:

	Franchisede kæder	Frivillige kæder	Udenfor kæde
Gennemsnitlig areal per butik	69 m ²	109 m ²	63 m ²
Gennemsnitlig omsætning per m ² (med moms)	174.000 kr.	46.000 kr.	43.000 kr.
Antal butikker	156 kiosker	456 kiosker	1.704 kiosker

Etableringsbudget

Før du starter er det en god ide at lave et etableringsbudget. Det viser hvor mange penge du skal have fat i. 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
Diverse:	65.000
I alt:	592.000

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

Der er mange firmaer, som er specialiseret i udstyr til butikker. Man kan slå dem op på de gule sider i telefonbogen eller på Internettet. Nogle iværksættere foretrækker at begynde med brugt udstyr. I Den Blå Avis kan man finde gode tilbud.

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 at 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 kaudionerer staten, hvis man ellers opfylder en række almindelige betingelser. Alle banker beder om at få detaljerede budgetter og planer. Hvis du starter i en branche uden vækst, skal du være forberedt på ekstra mange spørgsmål.

På www.100svar.dk kan man se mere om, hvordan man får et godt samarbejde med sin bank.

Der findes ikke offentlige tilskud til investeringer i og drift af kiosker.



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. Dit skøn 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.

Driver du virksomheden i selskabsform dvs. som et ApS er der andre skatteforhold. Her bliver du ansat i dit eget selskab og får almindelig løn som ansat – du betaler altså normal A-skat. Dit selskab skal betale virksomhedsskab af sit overskud som pt. er på 25 %.

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

Personale

Mange kiosker har personale ansat. Man kan få kontakt til medarbejdere ved at henvende sig til Arbejdsformidlingen 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. Du skal tænke nøje over, hvad der skal til for at være en god leder.

Når du ansætter medarbejdere, skal de have en ansættelseskontrakt. Det gælder også medarbejdere på deltid. Brevet skal indeholde alle væsentlige vilkår. For eksempel arbejdssted, løn, arbejdstid, ferie, pension, opsigelse m.v. Medarbejdere med minimum 8 timer om ugen i gennemsnit skal have en kontrakt for funktionærer. Nogle kiosker har overenskomst med HK. Der er ingen regler om, at kiosker 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. 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.

Som kioskejer skal du bl.a. godkendes til at sælge fødevarer og du skal opfylde mange hygiejneregler – læs senere om Næringsbasen.

Det er ikke lovligt at importere og sælge drikkevarer, som ikke matcher til danske pantsystem.

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)

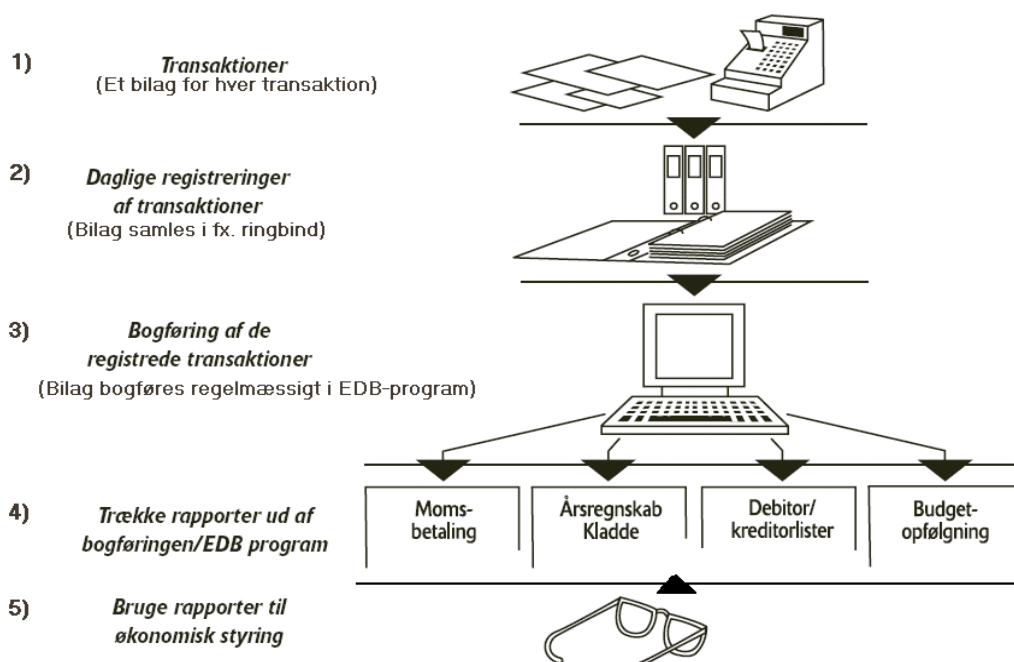
Anpartsselskab (ApS) - ApS'et kan stiftes af en eller flere personer og selskabet skal anmeldes til Erhvervs- og Selskabsstyrelsen. Der er et kapitalkrav på min. kr. 80.000, og man hæfter med den indskudte kapital.

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

Næringsbasen

Din kiosk skal optages i "Næringsbasen". Næringsbasen skal hjælpe med at holde folk, som gentagne gange overtræder lovgivningen for fødevarer, væk fra branchen. Der er oplysninger på www.naeringsbasen.dk om Næringsbasen.

Indehavere af butikker med fødevarer skal enten have en relevant erhvervsuddannelse eller erfaring eller bestå næringsprøven.

Den tilbydes på en række uddannelsesinstitutioner rundt omkring i landet. Prøven koster 600 kr. Der er gratis forberedelsesmateriale på Internettet på www.naeringsbasen.dk.

Fødevarerkontrol

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. Kunderne interesserer sig i stigende grad for fødevarerens sikkerhed, så det er vigtigt at butikken altid er ren og pæn, og at "Smiley" er glad. Forholdene skal altså være i orden for din egen skyld og ikke "kun" fordi fødevarerkontrollen kommer på besøg.

Du skal gennemføre en systematisk egenkontrol, hvor du hver dag checker alle kritiske punkter. Fødevarerstyrelsens folk kan hjælpe på vej.

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

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.

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

Arbejds miljøloven

Kiosker er som alle andre virksomheder omfattet af arbejdsmiljøloven. Der kan være tunge løft og andet farligt arbejde. Derfor er det en god ide at være på forkant. www.arbejdstilsynet.dk Arbejds miljørådet for Detailhandel har en god hjemmeside: www.barhandel.dk

Der skal udarbejdes en skriftlig APV, hvis du bare har minimum én ansat – se www.apvportalen.dk



Lokaler

Hvis du indretter en kiosk et nyt sted, så kontakt Teknisk Forvaltning i din kommune. Det er ikke alle steder, man må indrette butik. Der kan også være begrænsninger på de varetyper, som man må føre. Nogle kommuner har en detailhandelsplan. Spørg i Teknisk Forvaltning.

Uddannelse

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

Handelsskoler og AMU-centrene udbyder mange forskellige korte kurser inden for butiksfaget. Man kan finde dem ved at slå op på www.ug.dk, hvor man søger på detailhandel. Man kan lære om for eksempel indkøb, driftsøkonomi, butikkens indretning og meget andet.

Hvis du starter virksomhed i en kæde, vil du blive tilbudt en 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, arrangerer kurser og foredrag og meget andet. Dansk Erhverv Børsen 1217 København, Tlf: 3374 6000, www.danskerhverv.com

De Samvirkende Købmænd er en forening af mindre købmanskæder og større kiosker. Foreningen hjælper medlemmerne blandt andet med juridiske spørgsmål. Der er mange rabatordninger. De Samvirkende Købmænd, Svanemøllevej 41, 2900 Hellerup, telefon 3962 1616 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 www.dhblad.dk

Nærbutikkernes Landsforening er et fagligt mødested. www.nbl-online.dk

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



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.Startvækst.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.StartVækst.dk

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

www.stockmann.dk udgiver bøger og databaser for detailhandel og kiosker.

Din kiosk – hvordan?

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

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?
- Indvandrere?
- Turister?



Hvem er konkurrenterne?

- Andre kiosker i nabolaget?
- Supermarkeder?
- Bagere?
- Tankstationerne?
- Grønthandlere?
- Blomsterhandlere?

Hvor skal kiosken ligge?

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

Hvordan får folk øje på din kiosk?

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

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?
- Hvordan leveres varerne til kiosken?
- 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?

Hvordan ser dagen ud i din kiosk?

- Åbningstider?
- 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?

Snart parat?

- Har du registreret din virksomhed?
- Har du fået de tilladelser, som du skal?
- Har du bestået næringsprøven?
- Har du tegnet de nødvendige forsikringer?
- Har du planlagt, hvordan du vil bogføre og administrere?
- Har du fin ansieringen på plads?

25 andre startguider findes på: www.startvejledninger.dk

Udarbejdet af Anne-Mette Hjalager, Advance I for Væksthus Midtjylland.
Redaktør og medforfatter Mogens Thomsen, Væksthus Midtjylland

Tak til Claus Bøgelund K. Nielsen, De Samvirkende Købmænd, for gennemlæsning

Opdateret den 3. november 2011.

Startvejledningerne er udarbejdet med støtte
fra
Den Europæiske Socialfond

