

Stand på marked

- salg fra stader, telte og vogne

Alle dage har der været handlende, som solgte varer fra stader, telte og vogne. Engang var det mælkeemanden, fiskehandleren, brødsalget og børstenbinderen. De sørgede for, at folk langt fra byernes centrum fik et rimeligt udbud af varer. Nu om dage er billedet lidt mere broget. Mange af nutidens butikker på hjul satser på at være til stede netop der, hvor mange mennesker er samlet kortvarigt på én gang. For eksempel festivaler, dyrskuer, feriesteder. Og på byernes torve på livlige handelsdage.

Nogle byråd vil gerne have et livligt handelsliv. De vil også gerne se noget andet end de sædvanlige kædebutikker. Derfor indretter de torvepladser og torvehaller til folk, som gerne vil sælge varer på andre måder.

At være detailhandler giver mange udfordringer. Der er muligheder for at prøve ideer af. Det er en livsstil med stor frihed, som tiltaler mange mennesker. At have hjul under sin butik giver ekstra frihedsgrader.



Er stadesalg noget for dig?

Test dig selv:

		Helt sikkert	Som regel	I tvivl
1	Jeg kan lide at arbejde udendørs			
2	Jeg elsker at se nye steder og nye mennesker			
3	Jeg har sans at arrangere varer, så det ser godt ud			
4	Jeg har fornemmelse for, hvad folk gerne vil have			
5	Jeg kan lide spillet i en god handel			
6	Det er i OK, at jeg ikke kan holde fri og ferie som andre mennesker			
7	Min familie ved, at de kommer til at hjælpe mig			
8	Jeg er sej og har energi			
9	Jeg kan planlægge og organisere			
10	Jeg kan leve med, at indtjeningen svinger og ofte ligger i den lave ende			
11	Jeg er god til at takle problemer i tide og ikke skyde dem fra mig			
12	Jeg er god til at lytte til andre og få ideer på den måde			
13	Jeg er individualist og lægger meget vægt på selv at bestemme			

Hvis du har mindst 10-11 krydser i "helt sikkert", så er der et godt grundlag at gå videre på.

Kræmmermarkeder

Over det meste af landet er der gang i festlige kræmmermarkeder. De afholdes især i sommerhalvåret. De tiltrækker både mange kunder og mange handlende. For år tilbage var kræmmermarkederne mest fyldt med loppevarer. Det har udviklet sig, så der i dag sælges andre varer, især tøj, smykker, slik, husgeråd og værktøj. I nogle byer afholdes kræmmer- og loppemarkeder indendørs. Det er med til at udvide sæsonen for de handlende.

Private, som vil rydde egne gemmer, kan godt slå en bod op på markederne. Når de bare er der én eller to gange, så betragtes de ikke virksomheder. De skal derfor ikke registreres hos myndighederne.

Det skal de professionelle derimod. Man er professionel, så snart man køber med henblik på videre salg. Man skal registrere sig hos Erhvervs- og Selskabsstyrelsen og hos politiet. Og der skal føres "kosterbog". Her skal kræmmerne gøre rede for, hvor de har deres varer fra, og hvem de sælger til. Politiet forlanger, at en professionel kræmmer også har et fast forretningssted, som har åbent mindst en dag om ugen. Der føres kontrol med det.

Kræmmere skal udstede faktura, hvis kunderne beder om det. Men de behøver ikke lave faktura eller kassebon for salg under 1.000 kroner.

De professionelle kræmmere rejser fra marked til marked. Nogle af dem kommer også på markeder i nabolandene. Mange af dem er dygtige til at spotte de markeder, hvor de vil få mest ud af det. De har en rimelig indtægt. Hvis du vil være kræmmer, er det en god ide få erfaringer på egen krop. Der skal være en god balance mellem antallet af kræmmere og antallet af besøgende. Og varerne skal passe til kunderne.

De professionelle kræmmere synes, at der er stor konkurrence fra private, som vil tømme kælderen og ikke skal leve af det. Arrangørerne udvider ofte antallet af stader, og det giver også mere konkurrence. Det kan være svært at få en almindelig indkomst og en anstændig timeløn fra kræmmer salg, selv om man hører til blandt de mest professionelle. De fleste har andet job ved siden af. Mange vælger at holde op igen efter nogle sæsoner.

Det er nemt og ret billigt at komme i gang som kræmmer. Prisen på en studeplads ligger i størrelsesordenen 500-1000 kroner for en weekend. En god beliggenhed koster mere end en dårligere. Priserne varierer i øvrigt også med forventet besøgstal. De professionelle skal desuden regne med omkostninger til det faste forretningssted, til bil, telt og andet udstyr. (Se forretningsbeskrivelse for Udvalgswarebutik.)

Man kan se en oversigt over kommende markeder på www.markedskalenderen.dk. Her er links til arrangørerne. På arrangørernes hjemmesider kan man få nyttige supplerende oplysninger.

Kræmmerne har egen forening: Kræmmerforeningen 1981. Dens hjemmeside er www.kr1981.dk. Foreningen udgiver "Markedsbogen" og "Kræmmerbladet". Foreningen tilbyder en ansvarsforsikring og rabatornninger på transport m.v.

På SKATs hjemmeside www.skat.dk kan man finde en vejledning om moms ved handel med brugte varer. Søg på "brugtmoms".

Stadesalg på torvet

De fleste større byer har torvesalg en eller to formiddage om ugen. Her sælges frugt, grønt, blomster o.l. Der er ofte også salg af ost, fisk, slagtervarer og bagervarer. I mindre omfang finder man kunsthåndværk, tøj o.l. Sæsonvarer som juletræer og påskepynt er vigtige.

I nogle byer udvikler torvehandlen sig. Den er populær. Kommunerne vil gerne fremme torvehandel. Hvis du starter et sted, hvor der ikke er tradition for torvehandel, så undersøg, om der kommer mange mennesker forbi. Et stor gennemstrømning er uhyre vigtig. Nogle politikere og handlende vil gerne have torvet under tag. Det gør handlen mindre følsom over for vind og vejr. Enkelte steder er det lykkedes at lave "gourmetmarkeder". Her kan man typisk finde særlige varer og kvalitetsvarer, og priserne ligger højere.

Man søger om studeplads hos kommunen eller hos en den forening, som organiserer de torvehandlende. I nogen byer er der lange ventelister. Det er ikke alle steder, at der findes en torvehandlerforening. Som torvehandlende er ikke krav om, at man skal have fast forretningssted. Man skal heller ikke have politiets tilladelse til at sælge almindelige torvevarer.

Mange af de, som har studeplads på torvet, har også job eller forretning andet sted. Det kan være en gårdbutik eller almindelig butik. (Se forretningsbeskrivelse for Grønhandel og Gårdbutik.) Der er meget få forretningsdrivende, som udelukkende sælger på torvet. Det er næppe muligt at få en fuldtidsindkomst fra torvehandel, med mindre at man har tilladelse til at have åbent alle dage i ugen.

Der skal ikke tilladelser fra Fødevareregionen, hvis du bare sælger uforarbejdet frugt og grønt. Men hvis du vil handle med for eksempel ost, fisk, kød eller brød, skal Fødevareregionen godkende vognen.

Varekørsel

Næringsloven siger, at der er frit slag med at lave opsøgende salg, men kun med visse varegrupper. Det er uforarbejdede produkter fra jordbrug, husdyrhold og fiskeri. Man må også sælge sådanne naturalprodukter, som er forarbejdet ved frysning, røgning eller saltning, samt brød, mælkprodukter, ost og konsum-is. Aviser, ugeblade og tidsskrifter kan også sælges fra en vogn. Håndværkere kan medtage salgsvare, som hører naturligt med til deres forretning i øvrigt.

Loven siger, at man skal have navn og adresse synligt på sin bil.

Varekørsel med bestilte varer ud over de såkaldte naturalprodukter har været på retur i mange år. Der er ikke folk hjemme om dagen. Mange forbrugere foretrækker supermarkedet, hvor udvalget er større. Men nogen iværksættere finder alligevel en niche og en kundekreds. For eksempel i landområder eller sommerhusområder. Eller de kører varetur til en fast kundekreds. Hvis man parkerer et fast sted og sælger herfra, skal man huske at søge tilladelse i kommunen.

Du skal ikke påregne store fortjenester i denne form for salg. Men måske kan du med fordel kombinere med andre salgsformer, for eksempel på Internet eller i egen butik.

I USA er der mange franchisede koncepter med varesalg rundt ved folks døre. Det kan være alt fra vin og kager til gardiner. I Danmark er der kun ét franchise-koncept, nemlig Hjem-Is.

Økonomien

De tre former for butikker på hjul er typiske sideerhverv. De allerfleste iværksættere har for eksempel gartneri, anden butik, et lønjob eller efterløn, som giver dem hovedparten af deres indkomst. Selv om det er et sideerhverv, er det en god ide at lave et grundigt budget.

Der findes ingen nøgletal. På godt og ondt må du gøre dig dine egne erfaringer.

Årsbudget

Her er et eksempel på en iværksætter, der har et mindre fast forretningssted og som tager på diverse sommermarkeder. Indehaveren har fast arbejde ved siden af sin stadeplads.

Driftsbudgettet for et år kan for eksempel se sådan ud:

Omsætning:	eks. moms
35 dage på sommermarkeder i turistområder a kr. 2.300	80.500
30 dage på andre markeder a kr. 2.100	63.000
Fast forretningssted	147.200
I alt	290.700
Omkostninger	
Varekøb eks. moms	103.200
Stadeafgifter	23.000
Husleje	29.000
El, varme, vand, forbrugsafgifter m.v.	5.000
Telefon	3.000
Revisor, administration m.v.	5.000
Bil og transport	38.000
Forsikringer	2.000
I alt	208.200
Overskud (Omsætning – Omkostninger)	82.500

Lav dit eget budget. Sæt dine egne tal ind. 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 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

Du bør også lave et etableringsbudget. Også her skal budgettet passe til dine planer. Det kan for eksempel se således ud:

Butiksløkkale, overtagelse:	5.000
Varelager:	80.000
Bil, telt og udstillingsmateriale:	145.000
Telefon:	400
Revisor, startpakke:	5.000
I alt:	245.400

Udstyr til den mobile butik købes ofte brugt. Den Blå Avis har annoncer. Foreningerne og kollegerne ud på stederne kan også tit hjælpe.

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 hus eller lejlighed for dække 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. Det gælder især, hvis du vil starte i en branche med stor konkurrence. På www.100svar.dk kan man se mere om, hvordan man får et godt samarbejde med sin bank.

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, 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.

I kontakt med kunderne

At udstille varerne rigtigt

Det allervigtigste er at være synlig for de, som kommer forbi. Ved kræmmermarkeder og torvesalg, er det varerne, som skal lave reklamearbejdet. Du skal tænke over, hvilke signaler din vareudstilling sender. Normalt vil dyre varer skulle stilles pænt op, være pudsede og polerede. Men du kan også gå i den anden grøft og udstille dine varer, så folk får det indtryk, at de kan gøre et kup. Man skal medbringe så mange varer som muligt – en tom bod er der ingen appel i.

At lave et personligt salgsarbejde

Din egen stil er også vigtig. Stå op, vær aktiv, snak med kunderne og være i godt humør. Gennem erfaring bliver du bedre til at se, hvad forskellige typer af kunder har lyst til at købe. Man kan også træne en venlig metode at overtale dem til at købe mere. For eksempel ved at forhandle sig frem til en mængderabat. Udvis fleksibilitet med priserne, en stor del af fornøjelsen for kunderne er at prutte om prisen. Mange af kræmmerne bytter varer med kunderne. På den måde kan man udvide sit varelager uden at skulle have penge op af lommen.

At annoncere

Det er sjældent, at mobile butikker annoncerer. Arrangørerne af kræmmermarkederne gør det for dem. Men hvis man har noget særligt at sælge, kan man sætte en annonce i lokalavisen. Hvis man holder til i et turistområde, kan der være en ide i at sætte en annonce i turistguides. De udgives ofte af turistforeningen.

At uddele flyers

Flyers er små reklamer, som deles ud til kunderne, så de husker en. 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

Det bliver mere almindeligt, at marskandisere, antikhandlere, grøntbutikker og andre får egen hjemmeside. Nogle arrangører gør meget for at synliggøre de handlendes varer. Et godt eksempel er "Det blå pakhus" i København (www.blaapakhus.dk).

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 bod kan også være med til at få pressen trukket til.

Love og regler

Virksomhedsregistrering

Butikker er momspligtige, hvis de omsætter for over 50.000 kr. Du skal registrere din virksomhed. Hvis du videresælger brugte varer, kan du betale moms efter særlige regler. Hvis du er arbejdsgiver, skal du betale A-skat for dine medarbejdere. Du tilmelder dig Erhvervs- og Selskabsstyrelsen på www.web.reg. Oplysninger om told og skat findes på www.SKAT.dk. Man kan også henvende sig på SKATs kontorer.

Næringsbasen

Din virksomhed 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 sin virksomheds aktiviteter til fødevareregionen og søge om tilladelse og godkendelse, hvis du sælger fødevarer. Det gælder dog ikke, hvis du kun har 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. Man kan finde gode skemaer til egenkontrol på Se et eksempel på www.foedevarestyrelsen.dk + søg på Egenkontrol

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

Ansættelsesbrev

Hvis du ansætter medarbejdere, skal de have et ansættelsesbrev. Det gælder også deltidsansatte og midlertidigt ansatte. Brevet skal indeholde alle væsentlige vilkår. For eksempel arbejdssted, løn, arbejdstid, ferie, pension, opsigelse m.v.

Læs om ansættelsesbrev på: www.startvaekst.dk/AnsaettelsesCirklen

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

Hvis du mangler viden om start af virksomhed, så afholder de regionale erhvervsservicecentre overalt i landet kurser for iværksættere. Der findes en opdateret oversigt på www.startvaekst.dk

Hvis du mangler viden om detailhandel, viser www.vidar.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 butikker på hjul.

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

Branchens organisationer

Der findes ingen samlet organisation for butikker på hjul.

Kræmmerforeningen er kræmmernes talsmænd over for myndigheder og markedsarrangører. Kræmmerforeningen afholder også selv et årligt marked. Der udgives en håndbog og et blad. Kræmmerforeningen 1981, Herkules Alle 28 , 2770 Kastrup, telefon 3250 4167 , mobil 4025 3247 www.kr1981.dk

Torvehandlerne har indimellem lokale foreninger. Men de er i reglen kun de torvehandlendes forbindelse til kommunen. De yder ikke nogen særlig service til de enkelte medlemmer.

Du kan være medlem af andre brancheorganisationer, afhængig af, hvad du sælger, for eksempel Dansk Antikvitethandlerforening, Dansk Isenkramforening eller Osthandlerforeningen for Danmark.

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.

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.

Dit stadesalg – 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, fx frugt og grønt? Hvilke?
- Brugte varer? Hvilke kategorier?
- Nye varer indkøbt hos grossister? Hvilke?
- Sælger du også oplevelser? Hvordan?

Hvordan skal kunderne opfatte butikken?

- Kvalitetsvarer?
- Anderledes varer, noget helt specielt?
- Varer til favorabel pris?
- Man får en historie med i købet?
- Et sted hvor man kan prutte om prisen?
- En bekvem måde at handle på?

Hvem er dine kunder?

- Beboere i nabolaget?
- Shoppere fra et større område?
- Turister?
- Bestemte aldersgrupper?
- Bestemte indkomstgrupper?
- Bestemte livsstilsgrupper?

Hvem er konkurrenterne?

- De andre på torvet/markedet?
- Private som rydder deres pulterkammer?
- Supermarkeder?
- Butikker på handelsstrøg?
- Internetbutikker og internetauktioner?
- Andre?

Hvor skal du komme?

- Hvilke torve/markeder er bedst for dit sortiment?
- Hvilke tidspunkter er året er bedst?
- Hvilke nabobutikker vil fremme din butik?
- Hvilke vil øge konkurrencen?
- Hvor skal din eventuelle faste butik ligge?

Hvordan får folk øje på din butik?

- Hjørneplads?
- Prisskilte og skilte med varefakta?
- Hvordan får udstillingen folk til at stoppe op?
- Kan du tiltrække ved at tale til folk?
- Kan du bruge dufte, smagsprøver og andet?
- Kan annoncer eller Internet anvendes?
- Kan du påvirke arrangørernes markedsføring?

Hvordan indretter du butikken?

- Særlig stil og atmosfære?
- Læ for regn?
- Hvad er det bedste udstyr til vareudstilling?
- Hvordan pakker du praktisk op og ned?
- Hvordan gør du rent og holder orden?
- Tyverisikring?
- Hvor har du lager?

Forsyning med varer?

- Hvor køber du ind?
- Bytter du varer?
- Importerer du selv?
- Hvordan leveres varerne til butikken?
- 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 forretning?

- Åbningstider i fast butikssted?
- Åbningstider på de mobile pladser?
- Hvornår på året betaler det sig at være mobil?
- Hvordan deler du dine hjælpere arbejdsopgaverne?
- Hvornår gøres der rent og købes ind?
- Hvornår laver du regnskaber?
- Prøv at lave en plan for et år.

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?

25 andre startguider findes på **www.startogvaekstshop.dk**

Udarbejdet af Anne-Mette Hjalager, Advance I for Væksthus Midtjylland.
Redaktør og medforfatter Mogens Thomsen, Væksthus Midtjylland
Opdateret den 22. august 2007.

Startvejledningerne er udarbejdet med støtte fra

Den Europæiske Socialfond

