

# Auto service

## - om at starte et autoservicefirma

Kan du lide at rode med biler?

Biler er der masser af, og der kommer flere til. De skal repareres og vedligeholdes. For mange mennesker er bilen yndlingsejendommen. De ønsker, at den skal plejes, udvikles og forsynes med alskens udstyr. Den store interesse for biler giver brød på bordet for mange inden for autobranschen. Der er muligheder for at prøve ideer af.

Autoservice er mange ting. Der er tendens til, at forretningerne specialiserer sig mere. Du skal overveje, hvad du især har lyst til og mulighed for.

At have en virksomhed inden for autoservice er en livsstil med stor frihed, som tiltaler mange iværksættere.



## Er et autoservicefirma noget for dig?

Test dig selv:

		Helt sikkert	Som regel	I tvivl
1	Jeg har erfaring fra autobranchen			
2	Jeg har et godt håndelag til praktiske opgaver			
3	Jeg har ikke noget imod, at arbejdet ikke altid er rent			
4	Jeg kan lide at snakke med kunderne om deres biler			
5	Jeg er udholdende			
6	Jeg er god til at holde orden			
7	Jeg kan motivere mine folk og gå foran			
8	Jeg har styr på, hvad der er oppe i tiden i branchen			
9	Jeg er oftest i godt humør			
10	Jeg kan leve med, at indtjeningen svinger			
11	Min familie er med på ideen			
12	Jeg er god til at planlægge og organisere			
13	Jeg kender nogen i branchen, som kan hjælpe mig, hvis det skulle være			
14	Jeg er god til at aflæse kundernes behov			
15	Jeg kan fremskaffe 100 – 200.000 kr.			

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

## Hvordan vil du starte?

Selv om der er et stigende marked for service i forbindelse med biler, så er der stor konkurrence om kunderne. Derfor skal du være meget omhyggelig med at planlægge din autoservice. Der er fire måder at starte på. Der er fordele og ulemper ved alle måder:

### Starte en virksomhed fra bunden

Når du selv bygger op fra bunden, kan du også sætte præg på din forretning. Du bestemmer selv serviceydelser, varer 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 forretning

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 virksomheden bliver efter dit hoved. At overtage en eksisterende virksomhed er det mest almindelige i autobranchen. Du kan også overtage et værksted med et dårligt ry.



### Starte i en frivillig kæde

En del automekanikere er specialiserede og tager sig kun af bestemte bilmærker. Værksted og salg af nye og brugte biler hører oftest sammen. Leverandøren stiller ofte store krav om indretningen af lokalerne, priser og kvaliteter. Der kan også være normer for kundeservice, som man skal overholde. Fordelen er, at kæden hjælper med at gøre værkstedet mere synligt. Ulempen er, at man ikke altid har den fulde indflydelse. Hertil kommer, at man skal påregne meget store investeringer.

Der er frivillige kæder, som ikke knytter sig til bestemte bilmærker og som består af uafhængige værksteder. For eksempel "Din bilpartner", "Autopartner" og "Automester". Det er typisk kæder med forskellige tilbud om fælles markedsføring. Ofte er der også udviklet garantiordninger, prissystemer, forsikringer o.l. Virksomheder, som laver rustbeskyttelse, er ofte også tilknyttet kæder. Disse kæder er styret af producenterne af rustbeskyttelsesmidler.

### Starte en franchise

Der findes i øjeblikket nogle få franchisede koncepter inden for autobranschen i Danmark. I franchisede kæder 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. Se for eksempel [www.chipsaway.dk](http://www.chipsaway.dk), [www.tidycar.dk](http://www.tidycar.dk) og [www.bilxperten.dk](http://www.bilxperten.dk).

## En god forretningsidé

---

Autoservice er mange ting. Der er tendens til, at forretningerne specialiserer sig mere. Du skal overveje, hvad du især har lyst til og mulighed for. Nogle specialer kræver, at man har en faglig uddannelse som automekaniker eller autoopretter. Oveni måske også en solid erfaring fra branchen.

Typiske serviceydelser inden for autobranschen er:

- Opretning af buler og andre skader
- Undervognsbehandling og rustbeskyttelse
- Serviceeftersyn
- Lakering
- Plastreparation
- Autorudereparation
- Reparation af mekaniske dele
- Reparation af autoelektronik
- Dækservice
- Montering af soltage
- Installation af låsesystemer, alarmer, GPS og andet ekstraudstyr



- Indretning af servicevogne, handicapvogne m.v.
- Styling med diodelys

Det er ikke ualmindeligt, at autobranchen også har butik eller selvbetjeningservice, for eksempel:

- Ekstraudstyr til biler
- Tilbehør til biler og bilture
- Salg af brugte eller nye biler
- Benzin og kiosk
- Autovask og rengøring
- Fejltestning
- Udlejning af trailere, barnesæder m.v.

Man ser i mindre omfang egentlige "livsstilsværksteder":

- Med speciale i gamle biler eller eksklusive bilmærker
- Hvor kunderne kan være med i arbejdet, eller hvor der er mulighed for selv at udføre arbejde på bilen
- Som importerer liebhaverbiler
- Som bygger særlige biler eller karrosserier efter kundernes ønsker eller laver ombygninger
- Som kombinerer med klubaktiviteter
- Som tilbyder undervisning i bilens vedligeholdelse.

## Skil dig ud fra de andre

---

Vær opmærksom på, at der er mange, som gerne vil tilfredsstille bilejernes behov. Det er en stor udfordring. Dit værksted skal kunne noget særligt. Hvilke fordele og oplevelser får kunderne, som konkurrenterne ikke kan hamle op med? Overvej for eksempel:

- Om du kan være på forkant med nye teknologi og nye varer
- Om du kan lave de svære ting, og lade kunden ordne resten
- Om din virksomhed skal være særlig miljøvenlig
- Om du kan tilknytte kunderne en personlig bilrådgiver – lige som bankrådgiveren
- Om du kan medvirke til større arrangementer og begivenheder og profilere dig som sponsor
- Om du kan lave kvalitetsdeklarationer på dine tjenester
- Om du kan tilbyde garantier og forsikringer
- Om du kan lave åbent værksted.
- Om du kan skabe trykthed for kunden mth. pris og kvalitet

De fleste synes, at det er irriterende, at bilen skal på værksted. Det er aldrig belejligt. Nogle værksteder forsøger at formilde kunderne, for eksempel ved:

- Åbningstider, så de passer til kundernes arbejdstid og fritid
- Lånebiler og -cykler
- Afhentning og udbringning af bilerne



- Weekend- og aftenservice
- Kvik-service mens man venter
- Gode ventesteder med stole, kaffe og læsestof
- Kreditordninger for betalingen
- Forsikringer for mekaniske svigt.

## Beliggenhed

---

Beliggenheden er vigtig for et værksted. Hvis det ligger rigtigt, er det en reklamesøjle for sig selv. Du må derfor ikke gå på kompromis. Velbeliggende lokaler er typisk dyrere, men det betaler sig ofte rigeligt. Det gælder især, hvis man ikke bare har værksted, men også sælger biler og udstyr.

Et autoværksted skal selvfølgelig ligge, så man nemt kan komme til og fra i bil. Men det skal også gerne ligge på en måde, så kunderne kan aflevere bilen og komme videre med bus, tog eller til fods.

Men et autoværksted kan ikke ligge hvor som helst, siger autobekendtgørelsen. Det skyldes hensynet til miljø og trafik. Du bør derfor kontakte kommunens tekniske forvaltning meget tidligt i overvejelserne, hvis du vil etablere eller overtage et værksted. Det er ærgerligt, hvis man bagefter finder ud af, at man ikke må indrette, ændre eller udvide værksted der, hvor du havde tænkt.

Når beliggenheden først er valgt, kan du øge opmærksomheden endnu mere. Du kan sørge for flotte skilte og udstillingsvinduer. Værkstedets ydre skal sende de rigtige signaler. Et værksted, som satser på dyre bilmærker, topprofessionel reparation og dyre priser skal også se eksklusiv ud. Her må der ikke være rod og snavs. Et værksted, hvor man tager lidt lettere på orden og renlighed, vil måske tiltrække kunder med andre ønsker og behov.

## Miljø og arbejdsmiljø

---

I autobranchen arbejder man ofte med opløsningsmidler, og der er også typisk mange former for miljøaffald. Autoservice regnes derfor som miljøfarlige virksomheder. Af hensyn til dit image over for kunderne og for ikke at få bøvl med myndighederne skal du være meget omhyggelig med at opfylde alle krav. Det kan ikke betale sig at lade som ingenting.

Som noget af det første skal du sætte dig ind i miljøstyrelsens brancheorientering for autoværksteder. Den kan findes på Miljøstyrelsens hjemmeside:

[www.mst.dk/udgiv/Publikationer/2000/87-7944-196-3/html/helepubl.htm](http://www.mst.dk/udgiv/Publikationer/2000/87-7944-196-3/html/helepubl.htm).

Der er meget skrappe krav til lokalernes indretning, affaldssystemer, afstande til andre ejendomme m.v. Søg rådgivning hos kommunen, så du ikke kommer til at investere forgæves.



Autobranchens Servicecenter er en organisation, som arbejder med miljø og kvalitet i branchen. På centrets hjemmeside er der mange links til organisationer, myndigheder m.v. og dokumenter om miljøstyring. Centret tilbyder rådgivning. [www.automiljo.dk](http://www.automiljo.dk)

Miljøstyrelsen har stor fokus på autobranchen. Der udgives undersøgelser og vejledninger om, hvordan man bedst i det daglige arbejder med farlige kemikalier og affald. Se på hjemmesiden [www.mst.dk](http://www.mst.dk) og slå op under "auto" eller "autoværksted".

Arbejdsmiljøet i autobranchen er kritisk. Også her betaler det sig at være på forkant. Alle arbejdspladser med ansatte skal udarbejde en arbejdspladsvurdering (APV). Her går man igennem alle vigtige arbejdsoperationer og ser på, om man kan forebygge problemer.

Også selv om man ikke har ansatte, kan det være en god ide at tage bestik af APV-checklisterne. "Arbejdsmiljøvejviser for autobranchen" kan ses på Arbejdstilsynets hjemmeside [www.at.dk](http://www.at.dk). Se også [www.automiljo.dk](http://www.automiljo.dk).

Se også Industriens Branchearbejdsmiljøråd [www.i-bar.dk](http://www.i-bar.dk)

## Økonomi

---

Man kan godt starte et lille autoværksted med ret beskedne investeringer. For eksempel at overtage et værksted og langsomt bygge op og forbedre. Men hvis man vil have en god forretning, der kan konkurrere, skal man være indstillet på relativt store investeringer i bygninger og udstyr.

Nogle værksteder drives med en temmelig lille indtjening. De er især de små forretninger, som ikke har plads til udvidelser og moderniseringer. Selv om du har medarbejdere eller en forretningspartner, skal du være forberedt på at være på arbejde mange timer i døgnet.

Det er 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 virksomhed, du gerne vil drive. Det er nødvendigt at undersøge efterspørgsel og omkostninger i marken, for at budgettet kan blive så solidt som muligt.



## Årsbudget

Eksempel på et årsbudget for et lille værksted, der sælger reparationer, eftersyn, istandsætter ældre biler for salg og lidt udstyr til at shine bilen op. Der er ejeren som er mekaniker og en dygtig arbejdsmand.

<b>Omsætning:</b>	Pr. år ex. moms
Service- og synseftersyn 300 stk x 480 kr.	144.000
Mekaniske reparationer 420 stk x 1.200 kr	504.000
Salg af udstyr	75.000
Udlejning af udstyr	28.000
Salg af brugte biler	530.000
Andet	160.000
<b>Omsætning i alt</b>	<b>1.441.000</b>
<b>Direkte omkostning ved salg</b>	
Reserve dele, olie mv., 20 % af reparationspris	100.800
Indkøb af udstyr, 50 % af salg af udstyr	37.500
Køb af biler	210.000
<b>I alt</b>	<b>348.300</b>
<b>Dækningsbidrag</b> (Omsætning - Direkte omkostninger)	<b>1.092.700</b>
<b>Faste udgifter</b>	
Løn og sociale omkostninger, 1½ mand	400.000
Husleje og lokaleomkostninger	180.000
Administration, revisor, forsikringer m.v.	124.000
Markedsføring og foreninger	45.000
Renter af lån og kassekredit	40.000
<b>I alt</b>	<b>789.000</b>
<b>Overskud</b> (Dækningsbidrag - Faste udgifter)	<b>303.700</b>

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.startvaekst.dk/budgetter](http://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. Det kan for eksempel se således ud:

Depositum 4 mdr. leje	60.000
Istandsættelse af lokaler:	95.000
Fornyelse af produktionsudstyr	50.000
Telefon:	3.000
Logo og skilte:	15.000
IT - kasse og computer:	35.000
Startudgifter til revisor:	20.000
Varelager:	45.000
Diverse:	30.000
<b>I alt:</b>	<b>353.000</b>

## 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. Andre har en etableringskonto i banken, hvor de har sparet op over en årrække.

Mange banker vil gerne hjælpe med at finansiere. Du kan oprette en kassekredit. Hvis du har planer om stor vækst og udvikling, kan du eventuelt søge "vækstkaution" eller "kom-i-gang-lån", som også tilbydes via bankerne. Se på vækstfondens hjemmeside om disse muligheder: [www.vaekstfonden.dk](http://www.vaekstfonden.dk). Alle banker beder om at få detaljerede budgetter og planer. På [www.100svar.dk/budgetter](http://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 i og drift af virksomheder i autobranchen.

## I kontakt med kunderne

At være synlig i gadebilledet er noget af det vigtigste for en mange værksteder. Hvis man er med i en kæde, har man som regel et logo på facaden.

Du kan annoncere i lokalaviserne. For eksempel kan de bruges til slagtilbud. Få også værkstedet på Internettet, enten individuelt, i kæden eller gennem brancheforeningen.



Avisernes og ugebladenes omtale er guld værd. Opsøg journalister. Men for at få opmærksomhed skal virksomheden skille sig meget ud fra de andre. Du skal have en "god historie", for eksempel om særlige biltyper. Eller om dig selv og din kreativitet. Du kan forsøge at få medieomtale og nye kunder ved at deltage i konkurrencer, udstillinger, løb og træf eller ved at sponsorere.

I autobranchen skal man hele tiden forny sig. Det er måden at få nye kunder på og beholde de gamle. Lyt til kunderne. Måske spørger de efter services, du ikke har? Vurder om de bør ind i dit sortiment. Kritiserer de kvaliteten? At de ikke kan gennemskue regningen, og hvad der er blevet lavet på bilen? At faciliteterne er dårligt indrettet? At der ikke er rent nok? Så gør noget ved det.

Besøg andre værksteder i Danmark og udlandet. Få inspiration til varer, services og indretning. Hvis du skal indrette eller bygge om, overvej at købe eksperthjælp. Jo bedre dine varer og services bliver præsenteret, desto mere sælger du.

---

## Personale

De fleste autoværksteder har personale ansat, oftest faglærte automekanikere o.l. Der kan også være brug for hjælp til administration, telefonpasning og butikssalg. Det klares ofte i autobranchen af en medarbejdende ægtefælle.

Man kan få kontakt til medarbejdere ved at henvende sig til Arbejdsformidlingen eller ved at annoncere. Ofte ansættes folk, som man kender i forvejen, og som man ved kan deres kram. Hvis du har et stabilt værksted, kan du have gavn af at tage elever ind.

Når du ansætter medarbejdere, skal de have et ansættelsesbrev. Det gælder også medarbejdere på deltid. Brevet skal indeholde alle væsentlige vilkår. For eksempel arbejdssted, løn, arbejdstid, ferie, pension, opsigelse m.v. Nogle værksteder har overenskomst med Dansk Metal. Der er i noglen tilfælde krav om, at man ansætter organiseret arbejdskraft.

Læs om ansættelsesbrev på: [www.startvaekst.dk/Ansaettelses-cirklen](http://www.startvaekst.dk/Ansaettelses-cirklen)

---

## Ledelse

Du skal regne med, at du skal bruge tid på at lede medarbejderne. Når man ofte er i kontakt med kunderne, er de ansattes holdninger meget vigtige. De skal levere den rette service. De skal kunne aflæse behov og stemninger. Du skal tænke nøje over, hvad der skal til for at være en god leder.

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](http://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.

Indenfor autoservice skal du fx have en miljøgodkendelse.

Kontakte også Kommunens tekniske forvaltning for at høre om du må bruge dine lokaler til autoservice formål.

### 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](http://www.startvaekst.dk/interessentskabs-kontrakt)

### Anpartsselskab (ApS)

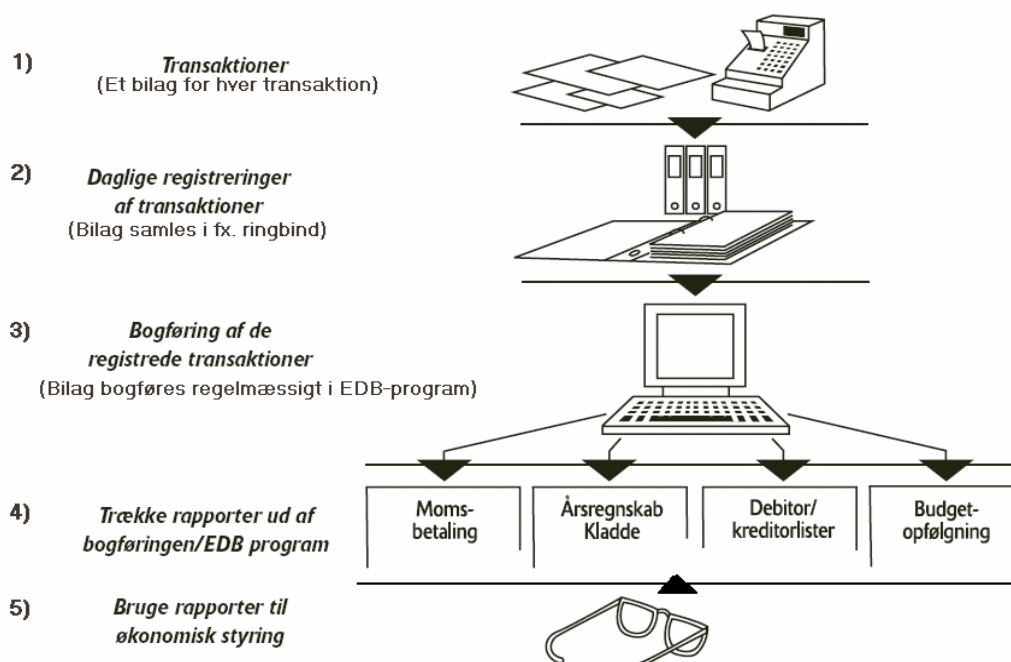
Anpartsselskab (ApS) - ApS'et kan stiftes af en eller flere personer og selskabet skal anmeldes til Erhvervs- og Selskabsstyrelsen. Der er et kapitalkrav på min. kr. 80.000, og man hæfter med den indskudte kapital.

### Aktieselskab (A/S)

Der er et kapitalkrav på min. kr. 500.000, men er eller 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](http://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

---

Oplysninger om told og skat findes på [www.SKAT.dk](http://www.SKAT.dk). Man kan også henvende sig på SKATs kontorer.

### Miljøtilladelse

Hvis man skal indrette nyt værksted eller skal ændre på et eksisterende, skal man have en miljøtilladelse. Man skal kontakte sin kommunes tekniske forvaltning. Kommunen har pligt til løbende at holde øje med, at virksomhederne overholder miljølovgivningen. Der er ret meget fokus på autoværksteder. [www.mst.dk](http://www.mst.dk)

### 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](http://www.forsikringsoplysningen.dk) og [www.atp.dk](http://www.atp.dk) + Erhvervssikring

### Arbejds miljøloven

Autoværksteder er som alle andre virksomheder omfattet af arbejdsmiljøloven. Lakering, undervognsbehandlinger og platarbejder er særligt kritiske. Men der er også vigtige ting om ergonomi, støj og klima. Derfor er det en god ide at være på forkant. [www.arbejdstilsynet.dk](http://www.arbejdstilsynet.dk)

### Kommuneplanen

Kontakt Teknisk Forvaltning i din kommune. Det er ikke alle steder, man må indrette autoværksted. Der kan også være begrænsninger på, hvilke anlæg, man må etablere eller udvide. Nogle kommuner har en detailhandelsplan, som er relevant hvis du forhandler biler.

## Uddannelse

---

De kommunale erhvervsservice-centre overalt i landet afholder kurser for iværksættere. Der findes en opdateret oversigt på [www.startvaekst.dk](http://www.startvaekst.dk)



De fleste autoværksteder ejes af eller har medarbejdere med en faglig uddannelse fra de tekniske skoler. Der findes mange efteruddannelser inden for faget både for faglærte og ufaglærte. Man kan slå op på [www.ug.dk](http://www.ug.dk) eller henvende sig på AMU eller Teknisk Skole. Se også Industriens uddannelse: [www.industriensuddannelser.dk](http://www.industriensuddannelser.dk)

Kæderne, leverandørerne og brancheforeningerne tilbyder faglig efteruddannelse. De tilbyder også kurser i salg og kundeservice. Virksomhedsledelse og andre emner er ind i mellem på organisationerne programmer. Se deres hjemmesider og læs i fagbladet.

Man kan lære meget på messer og udstillinger, for eksempel Biler for Alle. [www.bfa.dk](http://www.bfa.dk) .

## Branchens organisationer

---

### **Centralforeningen af Autoreparatører i Danmark.**

Foreningen organiserer 1700 selvstændige autoværksteder. Der tilbyder rådgivning, kurser, indkøbssamarbejde m.v. På organisationens hjemmeside kan medlemmerne også markedsføre deres ydelser. CAD, Kirkevej 1-3, 2630 Tåstrup, Telefon: 4399 6633, [www.cad.dk](http://www.cad.dk)

### **Foreningen af Auto- og Industrilakerere.**

Foreningen er en arbejdsgiver- og brancheorganisation med mange tilbud til medlemmerne. Der er især fokus på at hjælpe med at kvalitetssikring og miljø. Der tilbydes kalkulationssystemer og andre værktøjer til medlemmerne. FAI, Islands Brygge 26, 2300 København S, Telefon: 3263 0460. [www.fai.dk](http://www.fai.dk)

### **Sammenslutningen af Karrosseribyggere og Autooprettede i Danmark.**

Foreningen hjælper medlemmerne med markedsføring og certificering. SKAD hjælper med at skabe rimelige vilkår for branchen især i forhold til forsikringselskaberne. SKAD, Islands Brygge 26, 2300 København S, Telefon 7011 1300, [www.skad.dk](http://www.skad.dk)

### **Dansk Automobilhandlerforening.**

Foreningen fokuserer mest på forhandlersiden, men mange af medlemmerne har værkstedsfaciliteter. DAF, Kirkevej 1-3, 2630 Tåstrup, Telefon: 3331 4555, [www.daf.dk](http://www.daf.dk)

### **Den Danske Bilbranche**

Den Danske Bilbranche er en organisation under Dansk Industri. Der ydes rådgivning inden for mange områder, og organisationen skaber gode netværk for medlemmerne. Den danske Bilbranche, H.C. Andersens Boulevard 18, 1787 København V, Telefon 3377 3030 [www.bilbranchen.dk](http://www.bilbranchen.dk)



Lokale organisationer. I nogle dele af landet er der lokale brancheorganisationer. Nogle af dem er lokalforeninger under CAD.

De lokale handelsstandsforeninger er et mødested for de handlende og andre erhvervsdrivende. 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.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.virk.dk** er en portal med mange gode faciliteter. For eksempel kan man bruge den til at udfylde blanketter til det offentlige. Der er links til vigtig lovgivning. Og der er masser af læsestof for folk, der vil drive deres egen virksomhed.

Hvis man er med i en kæde, er kædens hovedkontor eller grossisten en af de vigtigste sparringspartnere. De holder ofte øje med nye trends og tendenser. De forsyner dig med information, som er vigtig for din planlægning.

## Din autoservice – hvordan?

---

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

### Hvad vil du sælge?

- Reparation, hvad og hvad ikke?
- Ekstraudstyr og montering heraf?
- Andre services – hvad?
- Butiksvarer?
- Ekstraydelser, hvad?
- Rådgivning?
- Andet? Hvad

### Hvad skal kunderne især huske om din virksomhed?

- Høj faglig kvalitet?
- Nyeste teknologi?
- Fordelagtige priser?
- Anderledes værkstedsindretning?



- Atmosfære, hvilken?
- Gode tilbud?
- Gennemskuelige priser?
- God politik ved reklamationer?

#### **Hvem er dine kunder?**

- Private kunder?
- Erhvervskunder?
- Livsstilskunder eller traditionalister?
- Unge eller gamle?
- Ejere af gamle eller nyere biler?

#### **Hvem er konkurrenterne?**

- Andre værksteder af samme type?
- Kædeværksteder?
- Kundernes gør-det-det selv arbejde?

#### **Hvor skal værkstedet ligge?**

- Centralt i en by?
- Ved trafikknudepunkt?
- På hovedfærdselsåre?
- Andet sted?

#### **Hvordan får folk øje på dit værksted?**

- Beliggenhed, hvor der kommer mange folk?
- Skilte og facader?
- Annoncer?
- Internet?
- Medierne?

#### **Hvordan indretter du værkstedet?**

- Værkstedets indretning? Atmosfære?
- Niveau for orden og renlighed?
- Butik - selvbetjening eller diskbetjening?
- Lagerplads og personalelokaler?
- Miljø og arbejdsmiljø – hvordan?
- Adgangsarealer udenfor?
- Udendørs oplagring?
- Parkering?

#### **Forsyning med varer?**

- Vil du med i en kæde?
- Hvor køber du ind?
- Hvordan leveres varerne til værkstedet?
- 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 dit værksted?

- 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 tegnet de nødvendige forsikringer?
- Har du planlagt, hvordan du vil bogføre og administrere?
- Har du finansieringen på plads?

25 andre startguider findes på:

**[www.startvaekst.dk/vhmidtjylland.dk/startvejledninger](http://www.startvaekst.dk/vhmidtjylland.dk/startvejledninger)**.

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

Redaktør og medforfatter Mogens Thomsen, virksomhedskonsulent,  
**[mt@vhmidtjylland.dk](mailto:mt@vhmidtjylland.dk)**

Opdateret den 8. juli 2010.

Startvejledningerne er udarbejdet  
med støtte fra



Den Europæiske Socialfond

