

Import

- om at starte et importfirma

Der tales meget om globalisering. Det er blevet mere naturligt at handle med hinanden. Tit ejes virksomheder på tværs af grænser. Det er da også blevet meget nemmere at arbejde internationalt. Men der er stadig mange regler.

Store kæder af butikker er helt fremme med indkøb i udlandet. De køber store partier til gode priser. De har pladsen på hylderne i butikkerne. De har store centrallagre. Dem skal du ikke konkurrere med. En lille ny importør må finde sin helt egen niche. Du skal være dygtig til noget helt specielt. Det kan enten være noget ved selve produktet eller ved den måde, du tager det hjem eller sælger det videre på.



Er handel noget for dig?

Test først dig selv:

		Helt sikkert	Som regel	I tvivl
1	Jeg er god til sprog			
2	Jeg kan snakke med de fleste mennesker			
3	Jeg har mange kontakter, der kan blive til kunder eller leverandører			
4	Jeg kan virkelig lide at handle og diskutere priser			
5	Jeg er indstillet på masser af papirarbejde			
6	Jeg kan rejse og være væk hjemmefra			
7	Jeg har penge til at investere i varelager			
8	Jeg er meget energisk			
9	Jeg er optimistisk og kan se muligheder			
10	Familien er med på ideen			
11	Jeg kender mine produkter særdeles godt			
12	Jeg er god til at planlægge			
13	Jeg kan leve med en lav eller svingende indtjening i en periode			
14	Jeg ved, hvad mit marked gerne vil have			

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

Step by step ved import – et eksempel

Du har et importfirma og du er blevet import registeret hos webreg.dk. Du har fundet et parti solide støvler i Australien. Du har lavet en aftale med en mindre skokæde i Danmark, som gerne vil sælge nogle af dem for dig. Desuden vil du selv sælge støvlerne til forskellige out-door forretninger.

Hvad skal du udføre af arbejde før støvlerne kan sættes på lager i din lade i Midtjylland?

Importregler

Før du køber et stort parti varer så undersøg hos SKAT om den specifikke vare er belagt med restriktioner af den ene eller anden art. Langt de fleste varer er der ingen problemer med. De kan frit importeres – måske med en lille told på 2-3 %.

Glasemballage, kaffe, chokolade, alkohol skal f. eks pålægges en punktafgift. Noget tøj og engang imellem sko kan være underlagt specielle anti-dumping restriktioner.

For at få et konkret svar hos SKAT skal du stille dem et konkret spørgsmål, f.eks.:



- Er der specielle restriktioner eller toldsatser for import af støvler fra Australien der er udarbejdet i 65 % bøffellæder med gummisåler med snørebåndshuller i metal?

Din leverandør

Du skal lave en aftale med den australske leverandør. I skal have udarbejdet aftaler om følgende forhold:

- Mængde og vareartikel
- Kvalitet
- Emballage
- Pris
- Betingelser for betaling
- Leveringssted.
- Betingelser for levering
- Transportmetode
- Forsikring
- Ansvar
- Eventuelle certifikater
- Regler, hvis en af parterne bryder aftalen

Muligvis har leverandøren en standardkontrakt I kan bruge og den indeholder sikkert nogle af ovenstående punkter.

Betaling af leverandør

Når du handler med fjerntliggende lande f.eks. USA, Australien eller Indien, vil du typisk blive anmodet om at stille en remburs. En remburs er leverandørens garanti for betaling og din garanti for at varen er afsendt.

I rembursen garanterer din bank for, at du er i stand til at betale beløbet.

Leverandørens bank garanterer på tilsvarende vis at ordren i overensstemmelse med ordredokumenterne, så varen afsendes til tiden.

Du har dog ingen garanti for at de sendte varer er i den rigtige størrelse eller den gode kvalitet, du så på fabrikken. Her må du stole på din leverandør.

Betingelser for levering

Der er flere forskellige måder at aftale hvordan leverandøren skal levere dine varer. Vælg dog altid den måde der hedder "fob". Det betyder "free om board".

Frit oversat så menes der, at leverandøren leverer dine varer til havnen eller lufthavnen eller der hvor du har hyret et skib /fly til at fragte varen til Danmark. Ved at vælge "fob" får du en klar skillelinje mellem hvor køber og leverandør har ansvaret for varen.

Transport til Danmark

Et spedititionsfirma /shipping agent er et transportfirma, der ved hvordan man transporterer varer fra udlandet til Danmark. Kontakt f.eks. to spedititionsfirmaer for at høre hvad de skal have for at transportere dine varer hjem.

For at de kan give dig et tilbud skal de bl.a. vide:

- Hvilke varer skal transporteres?
- Hvorfra skal de transporteres?
- Hvor meget fylder de i m³?



- Leveres de på paller eller som løse kasser?
- Skal det sende over vand, i luften eller over land?
- Hvordan skal varen forsikres?

Du kan f.eks. spørge efter tilbud både på fly og skib.

Du kan også tale med din leverandør om forsendelse. Måske har han aftaler med lokale shipping agents, der kan levere varen til en dansk havn/lufthavn. Søg evt. på Google ”speditionsfirma” og der kommer mange speditionsfirmaer frem.

Det danske speditionsfirma

Har du brugt leverandørens speditionsfirma eller et firma, der udelukkende leverer dine varer til havnen i f.eks. Århus, skal du have et speditionsfirma til at håndtere den danske del af importen. Dine varer skal undersøges af toldmyndighederne og transporteres til din bopæl. Alt dette klarer dit speditionsfirma.

Du skal sende fakturaen fra din leverandør til speditionsfirmaet. Ud fra den tjekker de om der er nogle varer, der kræver speciel opmærksomhed fra tolderens side. Skal der betales told af varen eller kræver det et specielt certifikat for at kunne importere varen?

Når fortoldningen er klar sætter speditionsfirmaet dine varer på en lastbil og kører dem til din bopæl.

Firmaet sender en regning på eventuel told, håndtering og transport.

Modtagelse af vare

Hjemme på din bopæl modtager du varen, muligvis i en container. Her skal du have personale til at tømme containeren. Få at vide om containeren er fyldt med løse pakker eller de ser sat på paller. Paller er en fordel for så går det hurtigt at få tømt containeren - vognmanden tager ca. 1.000 kr. timen for at vente på tømning.

Tjekke leverancen

Nu skal du have tjekket om leverancen er i overensstemmelse med det du har aftalt med leverandøren. Forhåbentlig er der en god pakkeliste som passer sammen med fakturaen. Og nogle kasser med en sigende tekst på siden. Er der et misforhold mellem leverance og det du har modtaget, skal du kontakte din leverandør.

Din vare kan også være vandskadet eller en gaffeltruck kan have stukket gafflerne ind et flere af dine kasser. Her er det forsikringen, du skal tale med. Hvilken forsikring var det nu du havde tegnet?

Kostpris

Når du har modtaget alle regningerne fra leverandør, speditionsfirmaer og tjekket din leverance kan udregne din endelige kostpris:

Regning fra leverandør
 + Regning fra speditør
 + Told, punktafgifter mv.
 + Transport i Danmark



+/- Leveret antal af varer
= Kostpris

Nu kan du så beslutte dig for hvad din salgspris skal være.

Virksomhedens form

Som noget af det første skal du beslutte i din vej til at importere er hvordan dit importfirma skal drives. Der er flere muligheder:

Grossist

Her køber man varepartier i udlandet. De tages hjem på lager. Herefter sælger grossisten dem til andre virksomheder eller direkte til forbrugeren. Grossisten bestemmer selv prisen, og hvordan varen skal markedsføres. Importøren bærer altså hele den økonomiske risiko - og tager selv hele fortjenesten. Der er et forholdsvis større behov for startkapital. Nye grossister forsøger altid at få ekstra gode kreditter i den første tid.

Forhandler

Her handler man ofte med flere firmaers varer f.eks. sælger man plæneklippere og svejseværker. Varerne kan både være danske og udenlandske. Man har som regel et lager, og for det meste er det en forudsætning, at din virksomhed også fungerer som serviceværksted.

Der er forskelle i forhandleraftaler. I nogle situationer har man et varesortiment i kommission. I andre situationer betaler man varen, men har returret på usolgte varer. Der vil typisk være krav om, at din virksomhed markedsfører et "fuldt sortiment".

Du kan altså ikke forvente selv at bestemme 100 %. Til gengæld får du typisk brochuremateriale, prislistes og markedsføres på leverandørens hjemmeside. I nogle tilfælde ydes der tilskud til markedsføring, f.eks. til annoncering og deltagelse i messer. Der tales ofte om "eneforhandling", men i henhold til konkurrencelovgivningen er det faktisk ikke tilladt. Så hvis andre ønsker at købe produktet, eller leverandøren bliver træt af dig, er det ret nemt at opsige aftalen. Den bedste måde til at sikre sin forhandlervirksomhed er, at gøre sit arbejde godt og til leverandørens fulde tilfredshed.

Agent

Agenten har som regel et større produktsortiment fra flere forskellige leverandører rettet imod en bestemt branche. Han kan f.eks. have gearkabler, bremsekabler, olie- og benzinslanger i forskellige farver, greb til styr, sadeltasker mm. til motorcykler. En agent er leverandørens forlængede arm på markedet. Agenten sælger varen, sender ordren til den udenlandske virksomhed. Virksomheden leverer varen direkte til kunden. Der er med andre ord ingen lager hos agenten.

Der afregnes bagud med provision af solgte varer, når varen er faktureret og typisk én gang om måneden. Agenten har som regel et mindre råderum i forhold til priser, men vil som oftest være interesseret i at sælge varen til den højest mulige pris. På den måde tjener agenten mest. Som regel har agent og virksomhed



en samarbejdsaftale. I lovgivningen er en agent langt mere beskyttet end en forhandler. Er du agent uden samarbejdsaftale, fungerer loven altid til din absolutte fordel. At opsiges en dygtig agent er derfor meget dyrt for leverandøren, så han tænker sig om en ekstra gang.

Franchising

Når man går ind i en franchise-aftale, bliver man måske også importør af varer til forretningen. Det afhænger af den franchise, man indgår i. Du køber og betaler for konceptet og rådgivningen. Samtidig har du pligt til at aftage varer fra et bestemt sted, det er en stor del af idéen bag franchise. Du også skal sælge dine ydelser på en helt bestemt måde. Franchise fungerer som regel på baggrund af en manual, der omhandler alt fra indkøb, ansættelser, butiksindretning, uniformering, reklamer osv. Opfylder man ikke de krav, der er opstillet i aftale og manual, kan man miste sin franchise. Selvbestemmelse er der altså ikke så meget af. Til gengæld er konceptet gennemprøvet og veldokumenteret, så risikoen er mindre, end hvis du selv starter helt fra bunden.

Fordele og ulemper

Der er fordele og ulemper ved alle former. Valget afhænger både af person, produkt og ikke mindst af, hvad man plejer at gøre i den enkelte branche. Gør dine egne tanker om, hvad der passer dig bedst. Som grossist har man størst frihed til at gøre, som man vil. Der er mindre risiko ved at være agent, det er næsten som at være ansat. Forhandleren befinder sig et sted midt mellem grossisten og agenten. I franchising er alt lagt i faste rammer. Det kan være en stor fordel, hvis man ikke har særlig erfaring med at importere eller drive forretning.

Nogle typer af varer egner sig bedst til en grossistvirksomhed. For eksempel varer fra lande, hvor transporten tager lang tid og er usikker. Hvis der skal være back-up på varen, for eksempel service på maskiner, så er forhandler-modellen oftest et krav fra leverandøren.

Globale muligheder?

Der tales meget om globalisering. Det er blevet mere naturligt at handle med hinanden. Tit ejes virksomheder på tværs af grænser. Det er da også blevet meget nemmere at arbejde internationalt. Men der er stadig mange regler.

Store kæder af butikker er helt fremme med indkøb i udlandet. De køber store partier til gode priser. De har pladsen på hylderne i butikkerne. De har store centrallagre. Dem skal du ikke konkurrere med. En lille ny importør må finde sin helt egen niche. Du skal være dygtig til noget helt specielt. Det kan enten være noget ved selve produktet eller ved den måde, du tager det hjem eller sælger det videre på.

Der importeres alt muligt til Danmark. Man tænker ofte først på håndgribelige produkter for eksempel maskiner, tøj og fødevarer. Men en importør kan også formidle varer på bestilling, for eksempel metervarer eller materialer til byggeri. Importen kan også være immaterielle goder, for eksempel brugsret til software, danseforestillinger, ydelser fra håndværkere og fotos.



En importør vil muligvis vælge at tilføre ny værdi. For eksempel kan han få pakket produkterne i sin egen emballage, sætte egne mærker i eller på varen, lægge brugsanvisninger ved på dansk o.s.v.

Er der et marked?

Det kan være fristende at tage et parti varer med hjem fra udlandet. Men det er en god ide som det første at undersøge, om man kan regne med købere i Danmark. Man må se sig omkring og spørge sig for. Måske lave en større undersøgelse af markedet. Jo mere man i forvejen kender til produktet, desto bedre. En cykelrytter kan for eksempel vurdere, om smart ekstraudstyr til cykler kan sælges. Men der skal mere til at vurdere, om der kan sælges nok til, at han kan leve af det.

Man skal også se på, om der er stor konkurrence på prisen. Selv om varerne er billigere i udlandet, kommer der transport og måske told oveni. Du skal også regne med andre udgifter, og du skal selvfølgelig selv tjene på handlen.

Nogle varer finder man slet ikke i Danmark, selv om de måske efterspørges. Vær opmærksom på, at der er forbud mod import af nogle varer. For eksempel truede dyr. Og elektriske artikler, uden godkendelse for sikkerhed. Hvis du importerer medicin, skal du gennem en godkendelse. Der kan være kvoter, så der skal søges om tilladelse til import. SKAT har lister over varer, hvor importen er begrænset, eller hvor varerne skal godkendes.

I kontakt med leverandørerne

Måske kender du leverandørerne i forvejen, for eksempel fra et tidligere job. Eller leverandøren kan være en del af et familienetværk, hvis man selv kommer fra udlandet.

Men det er ikke sikkert, at du på forhånd har kontakter. Måske er der også brug for at udvide antallet af leverandører. Der er flere måder at finde dem på.

Man kan søge på **www.europages.dk**. Her er virksomheder, der sælger alle mulige produkter og tjenester. Landene er Europa og nærmeste omegn. Se også **www.alibaba.com** og **www.bizeurope.com**.

www.intracen.org er de internationale handelsorganisationers hjemmeside. Her er der links til virksomheder i stort set alle lande. Der er også mange andre nyttige funktioner for importører. Den hollandske database **www.cbi.nl** kan også bruges.

Du kan deltage i messer og udstillinger og finde dine leverandører der. Hvis du for eksempel vil importere tekstiler fra Mexico, så find en lokal messe. Det er en god måde til at få et godt overblik over mange seriøse leverandører inden for de valgte varegrupper.

www.expodatabase.com



De danske ambassader kan finde navne og adresser. De tager betaling for at løse opgaver for danske firmaer. Vær opmærksom på, at ambassaderne ofte kan aftale møder på dine vegne med leverandører, der ellers kan være svære at få fat i.

www.um.dk

Er din eksportør i udlandet troværdig?

Det skal du selv undersøge, helst ved selv at besøge virksomheden. Se efter hvordan produktionen foregår. Kontroller om kvaliteten er god nok, og stil krav. Man kan købe oplysninger om kreditværdighed f.eks. via sit eget pengeinstitut. Og man kan bede om reference, navne på andre af leverandørens kunder. Er der tale om fjerne lande, er det en god idé at træffe aftale med en controller.

En controller kan sikre, at det man har købt, er det, der bliver sendt. Det betaler det sig altid at være omhyggelig.

Forhandlinger og kontrakter

At få en god aftale med leverandøren er meget vigtigt. Der går mange historier om, hvordan folk fra forskellige kulturer ikke forstår hinanden rigtigt. Det kan blive en dyr fornøjelse. Hvis man ikke kender måden at gøre forretninger på i det andet land, kan det være en god ide at forberede sig. Der findes mange gode bøger om emnet.

En kontrakt er altid et godt holdepunkt for begge parter. Den vil normalt indeholde aftaler om:

- Mængde og vareart.
- Kvalitet.
- Emballage.
- Pris.
- Betingelser for betaling
- Leveringssted.
- Betingelser for levering.
- Transportmetode.
- Forsikring.
- Ansvar.
- Eventuelle certifikater.
- Regler, hvis en af parterne bryder aftalen.

Der findes velafprøvede standard-kontrakter. Nogle af dem er tilpasset brancher og typiske situationer. Spørg hos brancheforeningerne.

Agent

Hvis du går ind som agent eller i franchising, har eksportøren for det meste et standard kontraktudkast. Den kan blandt andet indeholde aftaler om:

- Geografisk område.
- Mål for hvor meget, man forventes at sælge.
- Tid for aftalen og hvornår den skal forhandles igen.
- Reklame og marketing.
- Kundelister.



- Træning og rådgivning
- Konkurrenceklausuler
- Ophør af aftalen.

Man skal se sig godt for, især da kontraktudkast som regel tilgodeser den part, der har udarbejdet udkastet. Derfor skal man gøre sig selv den tjeneste, at få sine kontrakter gennemset af en advokat som kender til internationale forhold. Agentforeningen hjælper medlemmer gennem vanskeligheder med kontrakter. Find agentkontrakter m.fl. på: www.startvaekst.dk/jura-vaekst/0/4

Transport

Når varen er købt, skal den transporteres hjem, fortoldes og opbevares. Også her er der forskellige faldgruber, man skal udgå.

Leveringsbetingelse og forsikring

Der kan være forskel på, hvem der betaler fragten, hvis du er forhandler. Er du forhandler vil afholdelse af fragtomkostningerne typisk fremgå af den aftale, du indgår med leverandøren.

Er du grossist, er det i større udstrækning op til dig selv, hvordan du vil have varen fragtet. Ofte er prislisten dog udarbejdet under forudsætning af en bestemt type befragtning.

”Ab fabrik” (leveret uden for leverandørens fabriksport) betyder at det er op til dig, at skaffe varen hjem.

Er prisen derimod ”frit leveret”, så leveres varen ved din dør.

Der findes temmelig mange kombinationer af fragtbetingelser som alle er beskrevet i de internationale regler om transport. De er samlet under navnet INCOTERMS.

Du skal gerne kunne vurdere hvilken form for INCOTERMS du vælger i forbindelse med fordelingen af transportomkostningerne mellem dig og leverandøren. En viden der er vigtig for at få alle omkostningerne med i din priskalkule.

Læs mere om INCOTERMS på www.transportforsikring.dk

Brug en speditør

Når du skal fragte din vare hjem, er det klogt at finde et speditørfirma med speciale i det pågældende geografiske område. Et speditørfirma sørger for at håndtere alt papirarbejdet og selve transporten i forbindelse med hjemtransporten. Firmaet kender den eller de mest benyttede transportmetoder i området og kan i øvrigt være et værdifuldt bindeled til leverandørens speditør, især hvis din leverandør ikke tidligere har forsøgt sig med eksport.

Speditøren kan være dig behjælpelig, hvis du f.eks. køber letfordærlige varer i Grækenland, og der udbryder uroligheder mellem Serbien og Kroatien, så lasten bliver forsinket i en uge og kan fordærve. Her vil en speditør ofte have alternative kanaler at bruge, og forhåbentlig har han mindet dig om at tegne en transportforsikring.



Toldfrit lager og lagerhotel

Når varen ankommer til Danmark, har du mulighed for at lade den ligge på toldfrit lager. Dvs. du kan vente med at fortolde varen, til den er solgt.

Det er en økonomisk fordel, hvis det drejer sig om en vare med en høj toldsats. Flere speditører tilbyder denne ydelse ofte kombineret med et lagerhotel.

Et lagerhotel kan typisk både håndtere indfortoldning og distribution til kunder, mod betaling selvfølgelig. Lagerhotellet kan være en nem og bekvem måde at sikre sine kunder levering til tiden, især i begyndelsen, hvor virksomheden måske er så lille, at det kan være svært at klare det hele selv.

Uanset om du bare selv kører til udlandet og fylder bagagerummet, eller om du får transportfirmaer til at løse opgaven, så skal du have papirarbejdet i orden. Det er dit ansvar, også selv om du har andre til at udføre opgaven.

Told

Det er vigtigt at sætte sig grundigt ind i toldreglerne for de varetyper, som man vil importere. Hvis man laver fejl, kan det betyde forsinkelser og fordyrelser, og i værste fald bødestraf.

EU er et område for frihandel. Der skal ikke betales told. Men på nogle varer er der punktafgifter, for eksempel cigaretter, spiritus, biler, sodavand, sukkervarer m.v. Undersøg også, om du skal betale emballageafgift for dine varer.

Hvis du indfører varer fra lande uden for EU, skal du betale told. EU har dog aftaler med nogle lande om nedsat told. Norge og Schweiz handler på lige vilkår med EU-landene. Produkter fra nogle ulande kommer ind uden told. I SKAT "eVita-register" kan man læse toldsatterne for alle typer af varer. Man kan også se, om der er særlige ting at tage hensyn til, for eksempel importforbud eller krav om kontrol ved grænsen.

- Se tarif.skat.dk/tariff/index.jsf

Du skal tilmelde dig som importør ved SKAT eller elektronisk på www.webreg.dk. Det sker på samme blanket som momsregistreringen. Når du er tilmeldt, får du adgang til SKATs online-system, www.skat.dk

Hver gang, der importeres, skal man afgive oplysninger om varekoder, priser, oprindelsesland m.v. Det er vigtigt, at det er korrekt. Toldpapirerne, som transportøren skal have med, er også elektroniske dokumenter. Det er efterhånden sjældent, at fortoldning foregår med papirdokumenter.

Moms betales først når den importerede vare bliver videre-solgt i Danmark. Der er kun told på fysiske varer, ikke på tjenesteydelser og immaterielle varer.

"Toldvejledningen" er en stor bog, som man kan læse på SKATs hjemmeside www.Skat.dk. Der er alle oplysninger samlet. SKAT holder indimellem orienteringsmøder for mindre virksomheder, der vil starte import eller eksport. Man kan også søge startvejledning ved at henvende sig personligt.



Det er smugleri erhvervsmæssigt at indføre toldpligtige varer uden at være registreret importør. Det er også smugleri at smutte uden om punktafgifterne. Det er selvfølgelig ulovligt og strafbart.

I kontakt med kunderne

Det er lige så vigtigt at planlægge sit salg af varer som sit indkøb. Der er mange former for videresalg, som vi ikke kan gå i detaljer med her:

- Butik
- Lagersalg
- Internetsalg
- Opsøgende salg.

Se om der er andre forretningsbeskrivelser i denne serie, som dækker dit behov for salg af varer: www.startvejledninger.dk



Økonomi

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

Årsbudget

Eksempel på et budget for et år for en mindre importvirksomhed:

Omsætning:	Priser ex. moms
100 styk af vare A a kr. 4.000	400.000
25 styk af vare B a kr. 7.500	187.500
1.500 styk af vare C a kr. 1.050	1.575.000
I alt	2.162.500
Variable omkostninger (omkostninger ved vareimport)	
100 styk af vare A a kr. 1.800	180.000
25 styk af vare B a kr. 2.900	72.500
1.500 styk af vare C kr. 380	570.000
Told	52.000
Transport, spedition, forsikring	50.000
Andre omkostninger på importen	11.000
I alt	935.500
Dækningsbidrag (Omsætning – vareimport)	1.227.000
Faste omkostninger	
Husleje	60.000
Lønninger og personaleudgifter	220.000
Markedsføring	250.000
Bil	45.000
Revisor, administration m.v.	29.000
Renter af opstartslån/kassekredit	23.000
Forsikringer	23.000
Diverse	50.000
I alt	700.000
Overskud (Dækningsbidrag – andre driftsomkostninger)	527.000

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. Det kan for eksempel se således ud:

Telefon, IT:	38.000
Logo, visitkort og brevpapir, hjemmeside	15.000
Startudgifter til revisor	110.000
Varebil	25.000
Depositum til lokaler	45.000
Indretning af lokaler	10.000
Tilladelser og certifikater	25.000
Diverse	278.000
I alt	

En importvirksomhed kan komme til at binde ret mange penge i varelager. Derfor kan det være praktisk at lave et likviditetsbudget, som måned for måned viser, hvor mange penge du har i kassen – eller skylder på kassekredit.

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.

Banker kan hjælpe med at finansiere. Du kan oprette en kassekredit. Alle banker beder om at få detaljerede budgetter og planer. På www.100svar.dk/bank kan man se mere om, hvordan man får et godt samarbejde med sin bank.

SKAT giver kredit på tolden. Muligvis vil ens leverandører også give kredit i en periode. Hvis man er agent, har man ikke brug for at binde penge i varelager, men der kan være andre investeringer.

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

En del importvirksomheder er så små, at de drives i fritiden. Men måske vil du gerne se vækst, og dermed får du brug for medarbejdere. Importvirksomheder kan for eksempel have god nytte af markedsføringsøkonomer fra erhvervsakademierne. De har som regel lært både administration, forhandling og jura, og de ved noget om marketing, salg og indkøb.

Man kan få kontakt til medarbejdere ved at henvende sig til Jobcentre eller ved at annoncere.

Du skal regne med, at du skal lære medarbejderne op i starten. Du skal også bruge tid på at lede dem. Man skal tænke nøje over, hvad der skal til for at være en god leder.

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 (mest større) firmaer har overenskomst med en eller flere fagforeninger. Men der er ingen regler om, at importvirksomheder skal beskæftige organiseret arbejdskraft. Virksomheder, der er medlem af en branche- eller arbejdsgiverforening, skal dog i reglen have overenskomst. Hvis dine medarbejdere rejser i udlandet, skal de ofte forsikres særskilt. De skal også have ekstra betaling. Her kan medarbejdernes fagforening ofte vejlede.

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. Betaling til folk, der arbejder for dig i udlandet, skal også med i regnskabet.

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. Som importør skal du sætter kryds ved Importør. Det er alt.

2) Tilladelser

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

3) Regnskabspligt

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

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

Virksomhedsformer

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

Enkeltmandsvirksomhed

Personligt ejet enkeltmandsvirksomhed - dette er den mest enkle virksomhedsform. Der er ingen kapitalkrav, og ejer hæfter personligt med alt, hvad man ejer.

Interessentskab (I/S)

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

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

Anpartsselskab (ApS)

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

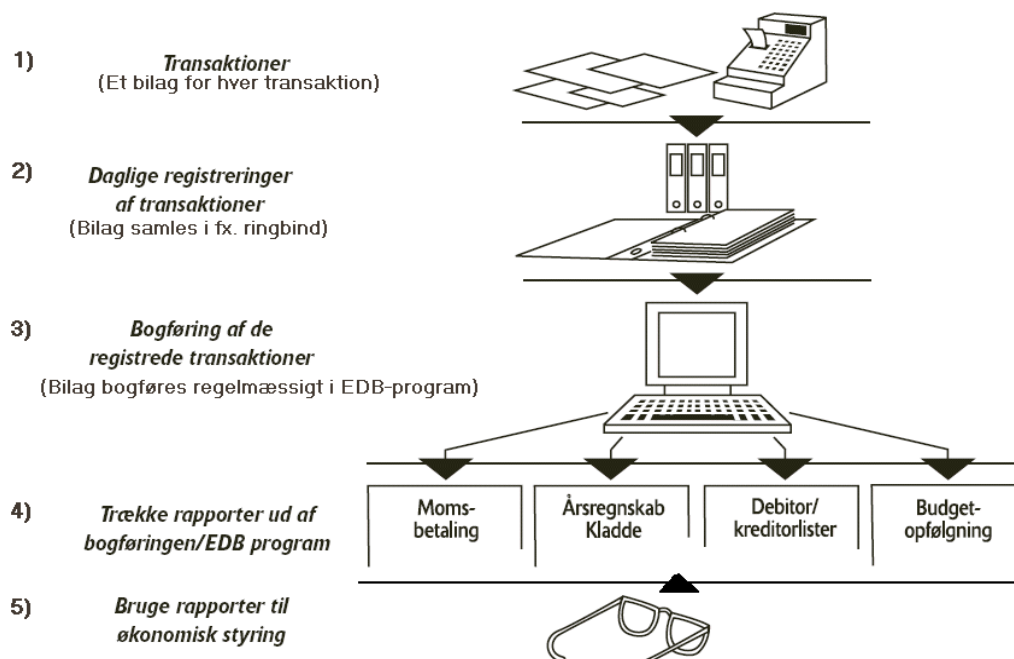
Aktieselskab (A/S)

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



Virksomhedens økonomiske system

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



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

Love og regler

Arbejdsgiverregistrering

Hvis du er arbejdsgiver, skal du betale A-skat for dine medarbejdere. Du tilmelder dig Erhvervs- og Selskabsstyrelsen på www.webreg.dk.

Punktafgiftsregistrering

Hvis du vil importere varer, som der er punktafgifter på, skal du registrere dig for det. www.webreg.dk

Importtilladelser

Nogle varer kræver importlicenser og importtilladelser, for eksempel fødevarer, tekstilvarer og en række kemiske artikler. Der kan være krav om mærkning af varerne. Brancheforeningen eller SKAT kan hjælpe. Vejledninger og skemaer om importlicenser for landbrugsvarer findes på www.fvs.dk



Godkendelser

Hvis man vil importere medicin o.l. skal de først godkendes og registreres hos Lægemiddelstyrelsen. www.laegemiddelstyrelsen.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 sig selv mod sygdom og skader. Men du har ikke pligt til det. Husk rejseforsikringer, som ligger ud over de andre forsikringer. Se

www.forsikringsoplysningen.dk og www.aes.dk

Handelsagentloven

Hvis du fungerer som agent, er du dækket af Handelsagentloven. Den kan du betragte som en beskyttelse af dine rettigheder. Den kan ses på www.retsinfo.dk
Læs også: www.startvaekst.dk/LevenrandoerOgForhandlerkontrakter

Fødevarerkontrol

Hvis du handler med fødevarer, skal du anmelde sin virksomheds aktiviteter til fødevareregionen og søge om tilladelse og godkendelse. Det skal ske inden importen. 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. 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. Fødevaremyndighederne kan hjælpe dig i gang, eller man kan læse sig igennem pjecen "Eksempel på egenkontrolprogram for engrosvirksomhed":

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

Uddannelse

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

KAT giver personlig rådgivning til importvirksomheder. De holder indimellem kurser om papirarbejde og IT ved import og eksport.

Det ligger herudover tungt med målrettede kurser for iværksættere, som vil importere. Du kan muligvis have gavn af kurser fra DILF – Dansk Indkøbs- og Logistikforening, www.dilf.dk

Du kan også deltage i et importkursus, se: www.importguiden.dk



Branchens organisationer

Der findes ingen samlende brancheorganisationer for importvirksomheder.

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

Søg også på DI Handel, www.handel.di.dk

Fair trade. Hvis man beskæftiger sig med import, som også er ulandsbistand, kan man finde meningsfæller og assistance på www.fairtrade.dk

Flere oplysninger

www.um.dk Udenrigsministeriets hjemmeside. Mange oplysninger om andre lande

um.dk/da/eksporttraadet: Inspiration og værktøjer som også kan bruges ved import

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.

www.startvaekst.dk/salg-til-det-internationale-marked/0/4 Viden om eksport og globalisering

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.



Dit importfirma – hvordan?

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

Hvad vil du sælge?

- Fysiske produkter – bredt eller smalt sortiment?
- Immaterielle produkter?
- Tjenesteydelser?
- Skal produkterne viderebearbejdes?

Hvordan vil du drive din import

- Grossist?
- Agent?
- Forhandler?
- Franchise?
- Fritids- eller fuldtidsvirksomhed?

Hvem er dine leverandører?

- Hvordan finder du dem?
- Hvordan holder du kontakt med dem?
- Hvor meget kan de levere?
- Hvordan er deres kvalitet og kvalitetskontrol?
- Kan du regne med at de kan levere fremover?
- Er de økonomisk solide?
- Kan de tilpasse sig dine behov og ønsker?

Har du check på reglerne?

- Skal du have tilladelser til at importere?
- Skal du betale i told, hvordan foregår det?
- Transport og logistik
- Hvordan får du varerne til landet?

Hvem er dine kunder?

- Private med specialinteresser?
- Virksomheder, som sælger videre?
- Virksomheder, som bruger varen i egen produktion?
- Offentlige institutioner?
- Andre?

Hvad skal kunderne især huske om dit firma?

- Produkter som man ikke kan få andre steder?
- Favorable priser?
- Hurtig betjening?
- Andet?

Hvem er dine konkurrenter?

- Andre mindre importører?
- Kæder i detailhandlen?
- Større grossister?
- Andre?



Personale?

- Enmandsforetagende?
- Fuldtid eller fritidsarbejde?
- Medarbejdere – hvor mange?
- Løst ansatte eller fast ansatte?

Hvordan sælger du dine varer?

- Butik?
- Grossist-lager
- Garage- eller containersalg?
- Opsøgende salg?
- Internettet?

Hvordan ser året og dagen ud i dit importfirma?

- Hvordan og hvor tit er du i kontakt med dine leverandører?
- Hvor megen tid skal du bruge på papirarbejde, og hvornår laver du det arbejde?
- Prøv at lave en ugeplan over salgsarbejdet?
- Hvad er arbejdsdelingen mellem dig og dine medarbejdere?
- Hvornår laver du administration?

Hvor stærkt er dit netværk?

- Hvem kan du gå til, hvis du har brug for hjælp til økonomiske spørgsmål?
- Hvem kan du gå til, hvis du har brug for at finde leverandører?
- Hvem kan du gå til, når du skal markedsføre?
- Hvem kan hjælpe med praktiske opgaver?

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
Opdateret den 14. november 2011.

Startvejledningerne er udarbejdet med støtte
fra
Den Europæiske Socialfond

