

Fair Trade Butik

- start butik med Fair Trade koncept

Mange har lyst til at starte egen butik. Sælge noget man holder af og glæde andre mennesker. Det kan være svært at finde de rigtige varer at sælge, da der er så mange muligheder.

Som selvstændig butiksejer kan det også være svært at finde faglige kollegaer at diskutere butikens udvikling sammen med.

Ved at starte en Fair Trade butik får du præsenteret et stort vareudbud. Varer der skaber grobund for en positiv udvikling for mennesker og miljø i ulandene. Og indtjening til dig.

Du bliver en del af et stort dansk og internationalt fællesskab. Et fællesskab der vil forbedre butikkerne, udvikle varerne og sikre udvikling for mennesker og miljø.



Er Fair Trade butikslivet 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 ved hvad der er moderne og holder øje med nye trends og tendenser			
5	Jeg er god til at holde orden og præsentere varen i butikken			
6	Jeg kan holde ud at stå og gå meget			
7	Jeg har ikke noget imod at arbejde, når andre har fri			
8	Jeg smiler og er oftest i godt humør			
9	Jeg kan leve med, at indtjeningen svinger			
10	Min familie er med på ideen			
11	Jeg er god til at planlægge og organisere			
12	Jeg bliver ikke stresset			
13	Jeg er nysgerrig og parat til forandringer			
14	Jeg kan lide diskussioner og vil gerne påvirke Fair Trade foreningen			
15	Jeg finder det at arbejde med et internationalt perspektiv udfordrende			
16	Jeg kan skaffe 150 – 250.000 kr.			

Hvis du har mindst 12 krydser i "helt sikkert", så er der et godt grundlag at gå videre på.

Hvad er Fair Trade

Fair Trade arbejder for en bedre verden. Når du sælger Fair Trade varer får producenter i nogle af verdens fattigste lande en retfærdig betaling for deres varer. Fair Trade sikrer dem en bedre fremtid.

Når du sælger Fair Trade varer, skaber du grobund for en positiv udvikling for mennesker og miljø. Fair Trade sikrer dig varer af god kvalitet, som du kan sælge med god samvittighed. Jo flere varer du sælger jo bedre betaling til ulandene. Og jo større indtjening til dig.

I Danmark er der tre typer af Fair Trade varer:

1. Produkter, der er certificeret af verdensorganisationen WFTO (World Fair Trade Organization), som dækker brugskunst, tekstiler, legetøj, kunstartikler m.m.
2. Produkter, der er certificeret af FLO (Fairtrade Labelling Organization International), som også er en verdensorganisation, der typisk certificerer



organiske produkter, dvs. primært fødevarer, men også bomuld, blomster mv.

Den danske del af FLO hedder Fairtrade-Mærket (tidl. Max Havelaar)

3. På nationalt plan findes også en del certificerings-, akkrediterings- og mærkningsordninger. I Danmark kan både butikker, producenter og importører godkendes af Fair Trade organisationen Fair Trade Danmark.

En del af noget større

Du bliver en del af noget større ved at starte en Fair Trade butik.

Forestil dig en organisation med 2.300 butikker og 100.000 ansatte. Det lyder måske som Hennes & Mauritz, men faktisk er der tale om netværket af Fair Trade butikker i Europa.

Ydermere findes der også Fair Trade butikker i Japan og Nordamerika. I alt er der 3.000 butikker, som arbejder for at forbedre vilkårene for marginaliserede producenter og arbejdere i udviklingslandene.

Fair Trade butikker bygger bro mellem forbrugere og producenter i ulandene.

Fair Trade varer

Du kan sælge Fair brugskunst, tekstiler, tøj, kunst, legetøj, fødevarer, kosmetik, smykker, møbler.

De mange Fair Trade varer er delt op i

- **Dining** - Kaffe, madkoncepter, bordpynt og køkkenremedier
- **Dressing** - Tøj, sokker, huer, handsker
- **Styling** - Accessories, smykker, tasker, pung, tørklæder
- **Living** - Brugskunst, bolig udsmykning, måtter, hængekøjer
- **Writing** - Kverter, papirvarer, skriveredskaber, penaluse etc.
- **Playing** - Musikinstrumenter, legetøj & spil

Varerne købes hos en godkendt Fair Trade importør. Der er flere forskellige danske og udenlandske importører

- Se Fair Trade importører: www.fairtrade.dk/Default.aspx?ID=92

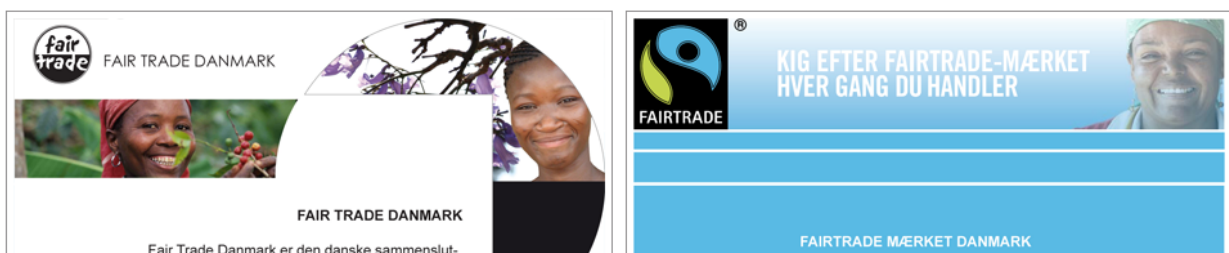
Læs mere om Fair Trade

- Fælles indgang til Fair Trade: www.fairtrade.dk

- Fair Trade butikker bygger bro: www.fairtrade.dk/Default.aspx?ID=85

- Foreningen Fair Trade Danmark: www.fairtrade.dk/Default.aspx?ID=266

- Læs mere om Fairtrade-Mærket: www.fairtrade-maerket.dk



Hvordan kan du starte?

Der er to måder at starte en Fair Trade butik på.

1. Du starter Fair Trade butik og sælger kun Fair Trade varer
2. Du opretter en "Fair Trade shop in shop" i en butik, der også sælger andet en Fair Trade varer

1. Du starter en Fair Trade butik

Godkendelse som Fair Trade butik søger du hos Fair Trade Danmark. Hvis du opnår godkendelse, kan du efterfølgende søge medlemskab af Fair Trade Danmark og dermed få adgang til både et dansk og internationalt netværk af butikker og importører.

Fair Trade Danmark (FTD) er en paraplyorganisation for danske Fair Trade butikker og importører. Når du bliver medlem, skriver du under på at følge de internationale Fair Trade principper. Læs mere om Fair Trade Danmark og disse principper på <http://www.fairtrade.dk/Default.aspx?ID=453>

Materialer til butikken

Vælger du at starte en Fair Trade butik, er der visse rettigheder og pligter, der følger med.

Mindst 80 % af varerne skal være godkendt af FTD, certificeringsordninger der er godkendt af FTD, WFTO eller FLO. De øvrige 20 % må du handle med i god tro, dvs. varer der er på vej til at blive Fair Trade godkendte..

FTD stiller også krav om udseendet på butikkens facade og interiør, så kunderne kan genkende en Fair Trade butik.

- Læs mere om start af Fair Trade butik www.fairtrade.dk/Default.aspx?ID=7

2. Fair Trade shop in shop

En shop in shop er en afgrænset del af fx en butik eller en café, hvor man promoverer Fair Trade varer. Shop in shoppen kan være en god måde at udvide sit traditionelle sortiment på. Man sender også et signal om, at man er socialt og globalt ansvarlig. Flere og flere forbrugere stiller krav om at kende varens historie og tilblivelse. Fair Trade giver dem ren besked!

Som shop in shop indehavere vil man løbende blive tilbudt markedsføringsmaterialer og blive inviteret til relevante seminarer og kurser, hvor andre fra Fair Trade butikker eller shop in shops mødes og udveksler erfaringer.



Materialer

FTD stiller krav til udseendet på selve shop in shoppen, fordi det skal være tydeligt for kunden, at der er tale om Fair Trade varer. FTD kan i 2010 og 2011 hjælpe med at få finansieret en shop-in-shop. De tilbyder bl.a.:



- Et eller flere topskilte med "Fair Trade shop-in-shop" ikon
 - Et eller flere frise-forkanter til midterhylde med teksten "Vindue til verden"
 - En eller flere folder-holdere til lille folder om Fair Trade
 - Et A6 skilt med mission statement, som kan hægtes på en hylde
 - Et frostet folie til vindue eller dør med "Fair Trade shop in shop" ikon
- Læs mere om start af "Fair Trade shop in shop"
www.fairtrade.dk/Default.aspx?ID=87

Hvad er dine kunders behov?

Shopping er blevet en yndet fritidsbeskæftigelse. Når folk handler, søger de ofte meget mere end en bestemt vare. De er ude efter oplevelser. Måske kommer de i din Fair Trade butik:

- For at vise deres venner og bekendte, at de er med på noderne
- For at samle viden og få inspiration til senere køb
- For at være sammen med venner/veninder om noget
- For at få stof til samtaleemner
- For at forkæle eller trøste sig selv eller andre
- For at vise, at man har magt over tingene
- For at iagttage andre kunder
- For at have det sjovt
- For at dulme ensomhed eller dårligt humør
- For at drømme sig væk fra virkeligheden.

Dit personlige præg

Din butik skal selvfølgelig være baseret på et behov og en købelyst. Men der skal ofte mere til end en god butikside.

Stemning, indretning, tiltaleform og meget andet gør, at kunder føler sig godt tilpas. Det er butikkens opgave, at kunderne ikke bare får en vare, men også en god oplevelse.

En del Fair Trade butikker har de sidste år haft succes med at kombinere deres salg af Fair Trade varer med en kaffebar og evt. også kafferisteri. Det giver god stemning, er i tidens ånd, og trækker kunder til.

Fair Trade butikkers værste konkurrenter er ofte supermarkederne og varehusene. For eksempel Bilka og Kvickly Extra. Men også butikker som Ikea, Silvan og A-Z.

De "trader up" hele tiden. Det vil sige, at de får nye og bedre varer, de øger deres service. De bliver også mere modeprægede. Din forretning skal gøre noget af det, som de store butikker ikke kan. For eksempel:

- Kombinere din butik med udsendelse af e-mail nyhedsbreve
- Udnyt at du har en social ansvarlig butik til bredt samarbejde med det lokale erhvervsliv
- Hold foredrag om Fair Trade i foreninger, hvor dine kunder kommer
- Udnytte et hul i varesortimentet i den by, hvor du vil etablere dig



- Få lokalavisen til at skrive om besøg af en Fair Trade producent
- Sælge serviceydelser sammen med produktet
- Føre mange produktvarianter inden for et snævert område
- Importer selv godkendte Fair Trade varer og sælg til kollegaer

Hvem handler i en Fair Trade butik

FTD har fået lavet flere analyser om hvem der handler i en af de eksisterende Fair Trade butikker. De vigtigste kundegrupper er:

Primære målgruppe

- Kvinder 24 - 55 år
- Holistisk beviste, med dybtliggende sociale holdninger og attituder
- Køber alle primære produktkategorier fordi:
 - Produktet er pænt, anderledes, originalt, et unika og autentisk
 - Støtter et godt formål, og sender gerne diskrete signaler herom
- Køber mest inden for områderne: Dining, Living, Playing

Sekundære målgruppe

- Piger 15 - 23 år
- Socialt og politisk interesserede
- Køber mest inden for områderne: Styling, Writing

I andre europæiske lande findes der Fair Trade butikker, som har helt andre typer sortiment. F.eks. har butikker i Belgien mange fødevarer og butikker i England meget tøj. Det er op til dig, hvordan du vælger at sammensætte dit sortiment.

Du skal tage med i dine overvejelser, at fortjenesten på fødevarer er gennemsnitligt 15% af udsalgsprisen, mens de på non-food er gennemsnitligt 50%. Til gengæld køber folk fødevarer hele tiden.

De der køber økologiske fødevarer vil ofte også gerne købe Fair Trade fødevarer.

Grunde til køb af Fair Trade varer

- Gaveartikler
- Veninde-, familie-, ego- og impuls-gaver
- Autentisk, original, håndværk, unika
- Praktisk anvendelighed
- Fra verdens borgere til verdens borgere

Beliggenhed, beliggenhed, beliggenhed

Beliggenheden er alfa og omega for en Fair Trade butik. Hvis den ligger rigtigt, er den en reklamesøjle for sig selv. Du må derfor ikke gå på kompromis. Velbeliggende lokaler er typisk dyrere, men måske betaler det sig rigeligt. Fair Trade varer er ofte impuls-køb, så en fjern sidegade dur ikke.

Før du beslutter dig for lokaler, skal du studere, hvordan folk bruger omgivelserne. Er der livligt? Tager folk sig tid? Er der rare omgivelser, så kunderne



ikke bare skynder sig væk? Er der trafiksikkert? Er området på vej op eller flytter de bedste butikker væk? Må du bruge facade og fortov til at udstille dine varer?

Det er også vigtigt at se på de andre butikker i nabolaget. Hvis det er et latinerkvarter, kan der måske sagtens være plads til endnu en butik med kunst- og brugsgenstande. Men flere butikker med næsten samme varer vil bare øge konkurrencen.

Mange butikscentre styrer butikstyperne med hård hånd, så alle får mest muligt ud af det. De færreste butikscentre har en Fair Trade butik.

I kontakt med kunderne

En god placering er ikke ensbetydende med at kunderne kommer ind i butikken. Det er vigtigt, at butikken udstråler åbenhed og umiddelbart ser ud, som om den kan opfylde nogle behov hos forbrugeren.

Man kan for eksempel:

- Have butiksdøren til at stå åben
- Have små øer med varer foran forretningen
- Have ordentligt lys i forretningen, så kunderne kan se, at den er åben
- Lokkende tilbud i vinduet der passer til målgruppen
- Duft af kaffe siver ud på gaden
- Sætte annoncer i lokalavisen

Sælg i butikken

De fleste forbrugere bliver positivt overrasket når de kommer til en forretning, hvor man får en god betjening. Har man sin egen forretning, bør det være muligt altid at overraske sine kunder positivt.

Kurt Bakman, der lever af at undervise butikspersonale, siger, at den store forskel ligger i om man er "Ekspedient" eller "Sælger".

- En ekspedient er en person, der passivt overlader til kunden at bedømme og vælge varer
- En sælger er en person, der viser interesse og opmærksomhed for kunden. Stiller spørgsmål for at få viden om kundens behov og ønsker. Ud fra denne viden forsøger sælgeren at vejlede og påvirke kunden til at købe - købe det rigtige og måske købe mere end kunden umiddelbart havde tænkt sig.

Eftersalg

Det bedste salgsmedie, man kan få, er en kunde der er tilfreds og som fortæller andre om ens butik. For at det kan ske, skal kunden have en oplevelse af at få mere, end hun forventede.

Blot det at blive betjent af en "sælger" er mere end forventet. Men også det at give kundens barn får en lille gave fra Ghana, er med til gøre oplevelsen bedre for kunden.

Er det muligt at få kundens adresse, kan man evt. sende e-mail eller brev, når man har noget nyt at præsentere. Her er det også godt at have et visitkort og en web adresse, så det er nemt for kunden at give oplevelsen videre til andre.



PR

Avisernes og ugebladenes omtale er guld værd. Opsøg journalister. Men for at få opmærksomhed skal butikken skille sig ud fra de andre. Du skal have en "god historie", for eksempel om dine varers oprindelse. Eller om dig selv. Fair Trade har masser af historier gemt i sig. Udnyt dette.

Lyt

En butik skal hele tiden 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 er ufriske eller umoderne? At butikken er dårligt indrettet? Kan du mærke, at de synes butikken er kedelig? Så gør noget ved det.

Økonomi

Butiksbranchen tiltrækker iværksættere. Det betyder også hård konkurrence. Antallet af selvstændige butikker er faldende. Men vi får flere kædebutikker. De tager en stigende del af den samlede omsætning.

Branchens spåmænd tror, at den udvikling vil fortsætte. Mange selvstændige butikker drives med en ret lille indtjening. Timelønnen er ofte lav. Større butikker tjener som hovedregel mere end små. Butikker, som er med i en kæde, går som gennemsnit bedre økonomisk end individuelt ejede.

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 det lokale marked.

Det er nødvendigt at undersøge efterspørgsel og omkostninger i marken, for at budgettet kan blive så solidt som muligt. Tag kontakt til mulige leverandører og få priser. Tænk igennem, hvor meget du kan sælge for på en dag, en uge, en måned. Hvor mange kunder kommer i butikken, og hvor meget køber de for i gennemsnit?

Årsbudget for en ny Fair Trade butik

Et budget bygger på antagelser. Forhåbentlig på underbyggede antagelser. Starter du en Fair Trade butik, får du mange underbyggede fakta. Specielt på din udgiftsside. Hvor mange kunder du kan få i butikken afhænger af din dygtighed og butikkens beliggenhed.

Dette budget antager:

- Butikken sælger gennemsnitlig for 5.000 kr. (4.000 kr. eks. moms) pr. dag
- 25% af omsætningen ligger i december
- 45 % af omsætningen bruges til at købe nye varer. Men også til at dække det svind der er i butikken. Og til prisnedsættelser ved udsalg



Eksempel på et årsbudget:

	Per år eks. moms
Omsætning Salg non-food : 3.400 kr. x 300 dage Salg food: 600 kr. x 300 dage Salg i alt	 1.020.000 <u>180.000</u> 1.200.000
Direkte udgifter ved salg Varekøb og svind non food: 50 % af salget Varekøb og svind – food: 85% Udgifter ved salg i alt	 510.000 <u>153.000</u> 663.000
Dækningsbidrag: (Omsætning – Direkte udgifter: 1.200.00 – 663.000))	 537.000
Faste omkostninger Løn til ½ medarbejder Husleje El, varme, lys Vagt/alarmsystem Forsikringer Uddannelse og messerejser Revisor og administration, EDB Telefon, internet og markedsføring Småanskaffelser under 11.000 kr. Kontingent Fair Trade Danmark Diverse Renter til bank I alt	 75.600 170.000 8.400 6.000 9.000 2.500 30.000 20.000 12.000 9.600 5.000 <u>18.000</u> 366.100
Overskud (Dækningsbidrag – Faste omkostninger)	 170.900

Lav dit eget budget. Er beløbet på bundlinien stort nok? Hvis ikke, må du igennem budgettet igen. Hvordan du kan øge din omsætning? Eller hvordan kan du få udgifterne ned? Lav herefter budget for månederne i året og gerne for de to kommende 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.



Budget for etablering

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 af lokaler/ goodwill:	250.000
Istandsættelse af lokaler:	75.000
Inventar:	40.000
Oprettelse af telefon:	4.000
Logo og skilte:	11.000
IT - kasse og computer:	9.000
Startudgifter til revisor:	5.000
Varelager:	<u>150.000</u>
I alt:	544.000

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.

Hvor kommer pengene fra?

Hvis du vil starte forretning, 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. 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.

Alternativ finansiering

Som Fair Trade butik har du nogle flere muligheder for at finde penge til start end en almindelig butik. Du kæmper nemlig for noget større end "blot at have egen en butik". Du kæmper for at nogle af verdens fattigste får en retfærdig betaling for deres varer. Mange private, organisationer, banker og andre virksomheder vil gerne støtte et sådan formål.

Du kan f.eks.

- Få private og virksomheder til at købe "aktier i forretningen" på 1 - 10.000 kr. stykket
- Få gratis udstyr fra private virksomheder
- Leje et billigt og centralt lokale af kommunen eller bank
- Få gratis hjælp til at passe butikken – evt. flekstids ansat mv. fra kommunen
- Lang afdragsordning fra en bank

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



Skat

Hvis du selv ejer virksomheden skal du 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 et overskud virksomheden 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.

Personale

Mange butikker har personale ansat. Man kan få kontakt til fagudlærte 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 og stemning i butikken. Medarbejderne er garanteret for, at kunderne får de rigtige oplevelser. Man skal tænke nøje over, hvad der skal til for at være en god leder.

Ansættelsesbrev

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 butikker har overenskomst med HK. Der er ingen regler om, at butikker skal beskæftige organiseret arbejdskraft. Men de butikker, som er medlem af Dansk Handel og Service, og som beskæftiger lønnet personale, skal have overenskomst.

Mange af de nuværende Fair Trade butikker drives helt eller delvist med hjælp fra frivillige, som har lyst til at lære noget og arbejde for en god sag.

Personale med tilskud

Fair Trade butikkerne har også gode erfaringer med at ansætte folk med tilskud. F.eks. i fleksjob, hvor kommunen refunderer mellem 1/2 og 2/3 af lønudgifterne afhængigt af, hvor mange timer personen kan arbejde. Du kan få flere oplysninger om fleksjob ordningen hos din kommune.



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.

Læs om ansættelsesbrev på: www.startvaekst.dk/Ansættelses-Cirklen

Registrering af virksomhed

Når du ved hvad du skal sælge, har en rimelig klar fornemmelse af hvem og hvor mange der vil købe dine Fair Trade varer 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.

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)

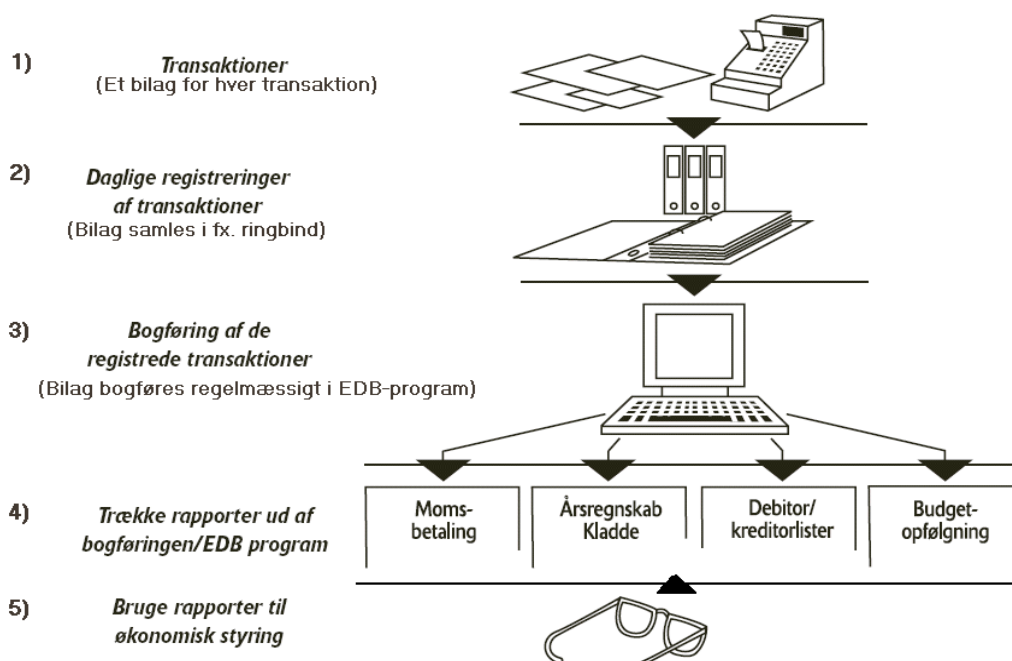
Anpartsselskab (ApS) - ApS'et kan stiftes af en eller flere personer og selskabet skal anmeldes til Erhvervs- og Selskabsstyrelsen. Der er et kapitalkrav på min. kr. 80.000, og man hæfter med den indskudte kapital.

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

Oplysninger om told og skat findes på www.skat.dk. Man kan også henvende sig på SKATs kontorer.

Næringsbasen

Hvis du sælger fødevarer for over 50.000 kr, skal din virksomhed 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 fødevarerbutikker skal enten have en relevant erhvervsuddannelse eller erfaring eller bestå den nye næringsprøve. Den tilbydes på en række uddannelsesinstitutioner rundt omkring i landet. Prøven koster 600 kr. Der vil være gratis forberedelsesmateriale på Internettet på www.naeringsbasen.dk

Fødevarerkontrol

Hvis du sælger fødevarer, skal du 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.

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 gælder også, hvis du har kaffebar i forbindelse med salg af delikatesser. Næringsbrevet 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

Butikker 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

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

Handelsskolerne og AMU-centrene udbyder mange forskellige korte kurser inden for butiksfaget. Man kan finde dem ved at slå op på



www.industriensuddannelser.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 formentlig blive tilbudt en træning. Der er ofte også løbende kurser.

Medarbejderne kan komme på kursus via deres fagforening.

Socialøkonomisk virksomhed

Ønsker du at starte socialøkonomisk virksomhed, eller har du brug for hjælp til drift, opskalering og vækst af socialøkonomisk virksomhed, så se hvad Center for Socialøkonomi kan hjælpe med.

Læs mere på: www.socialokonomi.dk

Flere oplysninger

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

www.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.

Din butik – hvordan?

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

Hvad vil du sælge?

- Hvad er dine produkter?
- Andre varer? Hvilke?
- Andre tjenesteydelser? Hvilke?
- Andet? Hvad?

Hvad skal kunderne især huske om din butik

- Kendt forretningskoncept?
- Venlig betjening?
- Atmosfære, hvilken?
- Varer man ikke kan få andre steder?
- Friske varer?



- Fordelagtige priser?
- Godt vareudbud?
- Rare lokaler?
- Rent og pænt?
- Bekvemmelighed?
- Andet?

Hvem er dine kunder?

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

Hvem er konkurrenterne?

- Andre butikker i nabolaget?
- Supermarkeder og varehuse?
- Kædebutikker?
- Andre?

Hvor skal butikken ligge?

- På hovedstrøg?
- På sidestrøg?
- I indkøbscenter?
- Hvilke nabobutikker vil fremme din butik?
- Hvilke vil øge konkurrencen?

Hvordan får folk øje på din butik?

- Beliggenhed, hvor der kommer mange folk?
- Skilte og facader?
- Varer på gaden?
- Egne annoncer?
- Kædemarkedsføring?

Hvordan indretter du lokalerne?

- Butikkens indretning? Stil og atmosfære?
- Selvbetjening eller diskbetjening?
- Tyverisikring?
- Bagbutik og lager?
- Gadeudstilling?
- Parkering eller cykelparkering?

Forsyning med varer?

- Hvor køber du ind?
- Hvilke betingelser vil du acceptere for at tilslutte dig en kæde?
- 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 butik?

- Åbningstider?
- Hvordan deler du 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?

25 andre startguider findes på: www.startvejledninger.dk

Udarbejdet af Anne-Mette Hjalager, Advance I for Væksthus Midtjylland.

Redaktør og medforfatter Mogens Thomsen, mt@vhmidtjylland.dk

Opdateret den 10. november 2010.

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

