

Bagerbutik

Om at starte en bagerbutik

Kan du lide at have kundekontakt, sælge et produkt, du selv har bagt og stå med fingrene i bolledejen? Og kunne du forestille dig at arbejde i en branche i rivende udvikling, hvor dit job er en livsstil med stor frihed, og hvor du kan prøve dine ideer af? Så er det måske noget for dig at åbne en bagerbutik.

Der sker en masse i detailhandlen i disse år, og det kommer kunderne til gode. De præsenteres for masser af nye varer i spændende butikker, og det giver både nye udfordringer og nye spændende muligheder for detailhandleren.

Denne startvejledning er til dig, der overvejer, om det helt rigtige er at få sin egen bagerbutik.

Få svar på dine spørgsmål om opstart

Startvejledningen er en service fra imidt til dig, der overvejer at starte egen virksomhed. Vi ønsker dig god fornøjelse med læsningen og håber, at du både finder svar på dine spørgsmål og bliver motiveret til at tage det næste skridt.

Har du brug for sparring, er du altid velkommen til at kontakte imidt på info@imidt.dk eller 70 15 16 18.

Vi glæder os til at høre fra dig!

Er en bagerbutik noget for dig?

Test dig selv:

		Helt sikkert	Som regel	I tvivl
1	Jeg kan lide at snakke med folk			
2	Jeg har forstand på mad og fødevarer			
3	Jeg har blik for, hvad der er oppe i tiden			
4	Jeg er kreativ			
5	Jeg kan holde ud at stå og gå meget			
6	Jeg er god til at holde orden og holde rent			
7	Jeg kan motivere mine folk og gå foran			
8	Jeg har ikke noget imod at arbejde, når andre har fri			
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 sej og har energi			
15	Jeg har 100-200.000 kr. til rådighed			

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

Hvordan vil du starte?

Engang lå der en bagerbutik på hvert andet gadehjørne, men i takt med detailhandlens udvikling, er den tid forbi. Mange danskere køber deres brød i andre forretninger som fx supermarkedet, og derfor er bagerne under pres; der er stor konkurrence om kunderne. Du skal derfor være meget omhyggelig med at planlægge din bagerbutik.

Der er fire måder, hvorpå du kan starte. Vær opmærksom på, at alle fire har sine fordele og ulemper.

At starte et bageri fra bunden

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

At overtage en forretning

Når man overtager en virksomhed, er mange ting allerede på plads: Lokalerne er indrettet, kunderne kender stedet, og arbejdsgangen ligger fast. Det kan være, den tidligere ejer vil hjælpe dig med gode råd, når du skal i gang, og det kan alt sammen være en god start. Men du kan omvendt også risikere at overtage en bagerbutik med et dårlig ry, og det skal du også være opmærksom på.

Selvom bagerbutikken allerede har en række forhold på plads, kan du altid forme forretningen, så din bagerbutik bliver præcis, som du ønsker den.

At starte i en frivillig kæde

Mange bagerforretninger vælger at tilslutte sig en markedsføringskæde. Ideen er, at selvstændige kan nyde gavn af et fælles varemærke, og hertil kommer produktudvikling, indkøbsaftaler, forsikringer og andet. Når man tilslutter sig en kæde, kan man koncentrere sig mere om at producere og sælge. Leverandører af mel og andre ingredienser har en lang tradition for et tæt samarbejde med kæderne og med bagerne.

At starte en franchise

Der findes i øjeblikket ingen franchise-koncepter inden for bagerfaget i Danmark, hvorimod der i udlandet ses en del kæder. Det kan f.eks. være koncepter med vægt på småkager, bagels eller økologisk bagværk. Måske kan du blive den første med et nyt koncept i landet? Eller være med som en af de første i et dansk koncept? Det kræver opsøgende arbejde, og der er faldgruber. Du kan finde kædebagerier beskrevet på Internettet, for eksempel på www.franchisehandbook.com.

Eksempler på frivillige kæder i Danmark

Guldbageren arbejder med fælles markedsføring, produktudvikling, indkøb, it og uddannelse: www.guldbageren.dk

Konditor Bager lægger også vægt på fælles markedsføring og indkøb. Kæden laver tillige kampagner og individuel markedsføring. Kæden tilbyder bagerne assistance med at optimere deres drift og salg: www.konditorbager.dk

Bavinchi er en nyere kæde, som er i vækst, og kæden gør meget i produktudvikling. Butikkernes facader og indretning samt personalets beklædning er ensartet. Bavinchi uddanner ledere og personale: www.bavinchi.dk

Aviser som Jyllands Posten og Berlingske Tidende bringer ofte annoncer med butikker til salg eller overtagelse. Du kan også kontakte ejendomsmæglere i lokalområdet.

Se tillige www.amino.dk/virksomhedsbors

En god butiksidé

En bagerforretning kan være mange ting. De fleste kunder forventer selvfølgelig, at der sælges nogle helt bestemte typer af brød og kager. De regner også med at kunne få aviser, mælk, smør, is og juice og andre almindelige dagligvarer. At holde tidligt åbent, så der kan hentes brød til morgenkaffen, hører også med til bagertraditionen.

Der kan også være andre varer på hylderne, for eksempel:

- + Sandwich og hotdogs
- + Tærte og pizza
- + Friskpresset juice
- + Delikatesser som olivenolie, safter, marmelader, dressinger, vin, kaffe m.v.
- + Hjemmelavet pasta
- + Fyldte pandekager
- + Færdige desserter
- + Fyldte hjemmelavede chokolader
- + Slik
- + Kaffe, te og chokolade til at tage med

Nogle bagerier har et etnisk sortiment, for eksempel italiensk eller tyrkisk brød.

Levering af kager og brød til særlige begivenheder, for eksempel fødselsdage, jubilæer, receptioner, er en vigtig aktivitet for nogle bagere. Her kan man afpasse produktet efter kundens ønsker.

Der er også bagerforretninger med kaffebar, konditori, snackbar, lounge eller noget, der nærmer sig en egentlig café eller restaurant.

Skil dig ud fra de andre

Vær opmærksom på, at der er mange, som sælger brød og kager. Supermarkeder, tankstationer og kiosker er blevet dine konkurrenter, og mange af dem udvider deres sortiment i disse år. I de senere år har "bake-off" vundet frem, hvilket er delvist bagte produkter, som gøres færdige i butikken i takt med, at de sælges. Men hjemmebag er også en konkurrent. Nye meltyper, halvfabrikata og nye smarte bageovne til hjemmet er en udfordring for dig.

Din butik skal kunne noget særligt. Hvilke fordele og oplevelser får kunderne, som konkurrenterne ikke kan hamle op med? Overvej for eksempel:

- + Om din butiks åbningstider kan lægges, så de passer til kundestrømmen
- + Om du kan være på forkant og ofte have nye brødtyper og kager på hylderne
- + Om du kan levere varer (frost eller køl), som kunderne selv kan gøre færdig
- + Om du kan indrette en rar snackbar eller lignende, så man kan spise på stedet

- + Om du kan lave brød og kager, der passer til helseråd
- + Om du kan bringe varer ud til private kunder
- + Om du kan bringe varer ud til firmakantiner o.l.
- + Om du kan medvirke til større arrangementer og begivenheder
- + Om du kan samarbejde med hoteller, restauranter eller konferencecentre
- + Om du kan bage sunde produkter til skoler og børnehaver
- + Om du kan fortælle gode historier om dine produkter, for eksempel hvor dine råvarer kommer fra, og hvilke opskrifter du bruger
- + Om du kan tilbyde nye og efterspurgte services som f.eks. drive in-morgenbrød
- + Om du kan lave varedeklareret og sundhedsdeklareret på dine varer
- + Om du kan lave "åbent bageri", hvor kunderne kan se varerne blive til

Bagerbutikker har den fordel, at de kan have åbent på helligdage. Lukkeloven forsvandt den 1. oktober 2012 – fra den dag af kunne alle butikker uanset størrelse og sortiment holde åbent uden begrænsninger alle årets dage med undtagelse af helligdagene, der forbeholdes de mindre dagligvarebutikker.

Beliggenhed, beliggenhed og atter beliggenhed

Beliggenheden er alfa og omega for en 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 det betaler sig rigeligt. Hvis din forretning satser meget på impuls køb, så dur en fjern sidegade 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? Du skal forstå dine kunder helt ind til benet. Hvem bor i området? Hvis der er mange unge veluddannede, kan du lave en livsstilsbutik med italiensk brød og smarte kager. I andre områder er det sikrest at satse på det traditionelle og supplere med øl og sodavand i køledisken.

Det er også vigtigt at se på de andre butikker i nabolaget. Andre specialbutikker som fiskehandlere, grønthandler og slagter kan være en stor fordel. Mange butikscentre styrer butikstyperne med hård hånd, så alle får mest muligt ud af det.

Overvej om din butik kan ligge ved indfaldsvejene. Det kan være en fordel, hvis du vil lave en slags drive in-butik og cafeteria, eller hvis du har en stor produktion, som du bringer ud. Bagere i nærheden af stationer og stoppesteder kan tilbyde mad til rejsen - eller en plads indendørs til at vente på bussen eller toget.

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

Nogle trendy bagerforretninger kan forlange høje priser, men for de fleste er der ikke de store forskelle på priserne. Omsætningen afhænger mere af butikkens beliggenhed. Det er også af stor betydning, om man er en dygtig leder og sælger. Beliggenhed og lederskab er det allervigtigste, når man vil drive bagerbutik.

Årsbudget

Dette budget tager udgangspunkt i et specialbageri i en større by. Der er et gennemsnitligt salg på 3.500 kr. om dagen (eks. moms 2.800 kr.) i 330 dage. Derudover sælges brød til cafeer og kantiner for 2.500 kr. (eks. moms 2.000 kr.) 300 dage om året. 33 % af omsætningen bruges til køb af mel, gær, svind mv.

	Pr. år ekskl. moms
Omsætning:	
Disksalg: 2.800 x 330 dage	924.00
Engrossalg: 2.000 x 300 dage	<u>600.000</u>
I alt	1.524.000
Direkte udgifter til omsætning	
Indkøb af varer og svind, 33 % af omsætning	<u>502.920</u>
Dækningsbidrag (Omsætning – Direkte udgifter)	1.021.080
Faste omkostninger	
Løn til 1,5 medarbejder + sociale omkostninger	400.000
Husleje og lokaleomkostninger	180.000
El, vand varme	35.000
Administration, forsikringer, revisor m.v.	55.000
Brug af egen bil: 15.000 km.	49.500
Markedsføring	10.000
Renter til bank	<u>20.000</u>
I alt	749.500
Årligt overskud (Dækningsbidrag – Faste omkostninger)	271.580

Lav dit eget budget. Er beløbet på bundlinjen stort nok? Hvis ikke, må du igennem budgettet igen. Hvordan kan du øge din omsætning? Eller hvordan kan du få udgifterne ned? Lav herefter budget for de enkelte måneder i året og for flere år.

Etableringsbudget

Før du starter, er det en god idé at lave et etableringsbudget. Det viser, hvor mange penge du skal have fat i, før du kan begynde at sælge noget fra dit bageri. Det kan for eksempel se således ud:

Overtagelse:	120.000
Istandsættelse af lokaler:	200.000
Fornyelse af produktionsudstyr	250.000
Telefon:	3.000
Logo og skilte:	15.000
IT - kasse og computer:	40.000
Startudgifter til revisor:	10.000
Varelager:	30.000
Diverse:	<u>10.000</u>
I alt:	<u>768.000</u>

Hvis butikken forsøger at gå egne veje, kan der hentes inspiration på messerne, for eksempel Foodexpo: www.foodexpo.dk. Måske kan fødevaremesser i udlandet være interessante, se en oversigt på www.expodatabase.com.

Der er et antal leverandører af maskiner og udstyr til bagerier, som du kan slå op på de gule sider i telefonbogen eller på internettet. Nogle iværksættere foretrækker at begynde med brugt udstyr.

Hvor kommer pengene fra?

Hvis du vil starte virksomhed, er det en stor fordel, at du har sparet noget op. Måske kan du tage lån i dit hus eller din lejlighed for at dække etableringen og de første måneder. Nogle iværksættere kan låne penge i familien, og 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, og 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.vf.dk.

Alle banker beder om at få detaljerede budgetter og planer.

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

Personale

De fleste bagerier har personale ansat, oftest faglærte bagere eller konditorer. De ansatte skal have certifikat i almen fødevarehygiejne, hvis de ikke har en faglig uddannelse.

Man kan få kontakt til medarbejdere ved at henvende sig til Arbejdsformidlingen eller ved at annoncere. Studerende er ofte dygtige og fleksible til en række opgaver, 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. Med en stabil forretning vil du måske få gavn af at tage lærlinge ind.

Når du ansætter medarbejdere, skal de have et ansættelsesbrev. Det gælder også medarbejdere på deltid. Brevet skal indeholde alle væsentlige vilkår, fx arbejdssted, løn, arbejdstid, ferie, pension, opsigelse m.v.

Nogle bagere har overenskomst med Nærings- og Nydelsesmiddelforbundet. Der er ingen regler for, at butikker skal beskæftige organiseret arbejdskraft. Men de butikker, som er medlem af en arbejdsgiverforening, og som beskæftiger lønnet personale, skal have overenskomst.

Ledelse

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 de skal kunne aflæse behov og stemninger. Du skal derfor tænke nøje over, hvad der skal til for at være en god leder.

Dine salgsmedarbejdere i butikken skal have ekstra opmærksomhed, da det er dem, der møder kunderne og dermed dem, der profilerer din virksomhed.

Natarbejde slider, og mange bagere har derfor stort gennemtræk af personale. Måske kan du tænke på, hvordan du organiserer dig og flytte noget af arbejdet til dagtimerne.

Du må ikke selv modtage dagpenge, efter du har startet din virksomhed. Du må heller ikke få hjælp af nogen, der modtager dagpenge fra det offentlige. Det gælder, uanset om de får betaling for deres arbejde eller ej.

Sort arbejde – hvor omsætning og betaling til de ansatte holdes uden for regnskabet – er ulovligt og strafbart.

Arbejds miljø

Arbejde i et bageri er hårdt, og det kan også være farligt. Derfor er forsikringer i branchen også dyre. Der findes en lovpligtig arbejdsmiljøuddannelse for alle virksomheder med 10 ansatte og derover, og mindre virksomhedsejere og ansatte kan sagtens benytte disse uddannelses tilbud. Se under uddannelser og organisationer nedenfor.

Du kan forsøge at belaste dig selv og sine ansatte mindst muligt, uden at det går ud over tempoet, og her kan nye redskaber og teknologi være vigtig. Men også gennemtænkte

arbejdsmetoder kan hindre slid og ulykker. Der er gode checklister og andre oplysninger på Arbejdstilsynets hjemmeside: www.at.dk. Slå op under APV Arbejdspladsvurdering. Alle arbejdspladser med ansatte skal lave en arbejdspladsvurdering. Brug det som en god anledning til én gang for alle at få styr på arbejdsmiljøet.

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 du kan se, at økonomien kan hænge sammen, 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 via www.virk.dk. Du får så en særlig registreringsanmeldelse, hvor du skal skrive alle dine personoplysninger, din driftsform, og oplyse hvilken branche, din virksomhed er inden for. Det er alt.

2) Tilladelser

Selvom du er blevet registeret/har fået momsnummer, kan det godt være, 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 bagerforretning, og du skal godkendes til at sælge fødevarer.

3) Regnskabspligt

Det at føre regnskab er 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 han/hun 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.

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. 50.000, og du hæfter med den indskudte kapital.

Aktieselskab (A/S)

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

Skat

Du skal betale skat af virksomhedens overskud. Når du har trukket alle virksomhedens udgifter fra virksomhedens indtægter, finder du din skattepligtige indkomst.

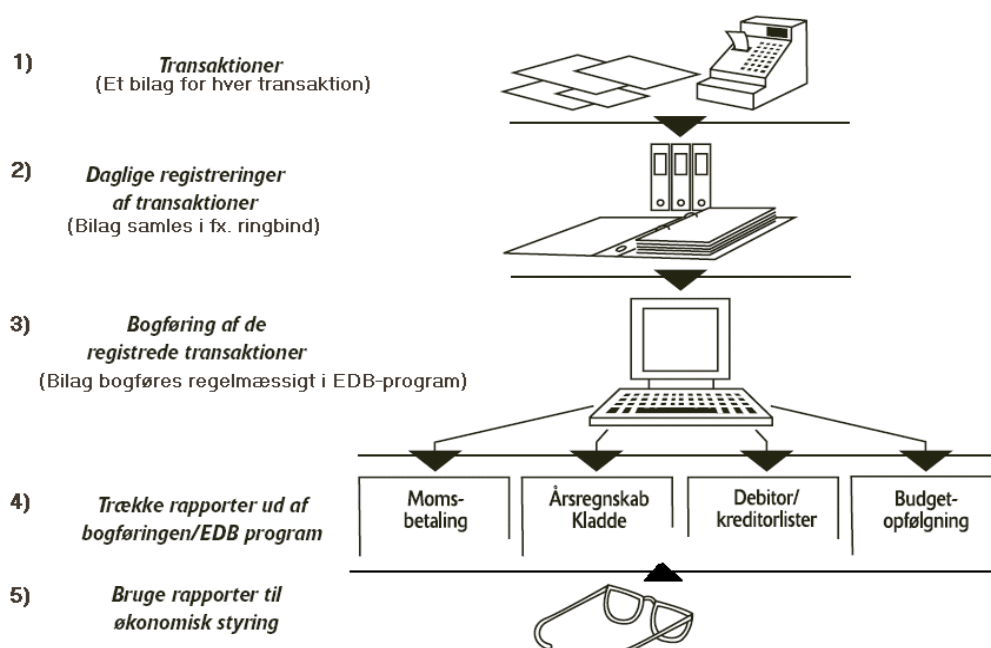
Du ved sjældent på forhånd, hvor stort et overskud din virksomhed vil få. Du bliver derfor nødt til at lave et skøn. Brug dit budget til at lave dette skøn, som skal indberettes til SKAT.

SKAT vil sende dig et 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.

Virksomhedens økonomiske system

Det meste "bøvl" i virksomheden opstår, fordi indehaveren ikke følger nedenstående fem trin. Det kan derfor være en rigtig god idé at følge disse:



Love og regler

Oplysninger om told og skat findes på www.skat.dk. Du kan også henvende dig på SKATs kontorer.

Fødevarekontrol

Pr. 1. januar 2015 er hele næringsbrevsordningen, og dermed også Næringsbasen, ophørt. Derfor er det nu kun nødvendigt at registrere sig i Fødevarestyrelsen. Du skal derfor anmelde din virksomheds aktiviteter til Fødevarestyrelsen inden du starter din virksomhed. Blanketter findes på www.fvs.dk og her finder du også en vejledning i at starte en fødevarevirksomhed. Myndighederne kommer herefter på anmeldte eller uanmeldte besøg med jævne mellemrum. De ser især på hygiejne og opbevaringsforhold, og de udsteder "smileys", som skal hænge synligt. Hvis forholdene ikke er i orden, får du besked på at gøre noget ved det. I værste tilfælde kan virksomheden beordres lukket.

Du skal gennemføre en systematisk egenkontrol, hvor du hver dag tjekker alle kritiske punkter. Fødevarestyrelsens folk kan hjælpe dig på vej. Se pjecer og vejledninger på www.fvs.dk.

Alkoholbevilling

Hvis du vil servere øl, vin og spiritus, skal der søges alkoholbevilling. Det sker gennem det lokale politi: www.politi.dk/da/borgerservice/blanketter

Du kan risikere et afslag, fordi politikerne ikke vil have flere restauranter og cafeer i et område.

Nogle kommuner har en restaurantplan, hvor man kan se, hvor det er muligt at starte servering. For at få bevilling skal du indlevere budgetter og planer for din kommende virksomhed, og du skal findes kvalificeret til at drive en sådan virksomhed. Politiet giver ikke gerne alkoholbevilling til personer med en kriminel baggrund eller med problemer med alkohol.

Forsikring mod ulykker, arbejdsskader og sygdomme

Du er forpligtet til at forsikre dine 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

Arbejdsmiljøloven

Bagere er som alle andre virksomheder omfattet af arbejdsmiljøloven. I arbejdet som baker kan der både være tunge løft, risiko i forbindelse med melstøv og natarbejde, der kan give helbredsproblemer. Derfor er det en god ide at være på forkant, se www.at.dk.

Kommuneplanen

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

Uddannelse

De fleste bagerforretninger ejes af eller har medarbejdere med en faglig uddannelse fra de tekniske skoler. Der findes mange efteruddannelser inden for bagerfaget både for faglærte og ufaglærte. Du kan slå op på www.industriensuddannelser.dk eller henvende dig på AMU eller Teknisk Skole.

Kæderne og leverandørerne tilbyder faglig efteruddannelse. Virksomhedsledelse og andre emner er indimellem på organisationernes programmer. Se deres hjemmesider og læs i fagbladet.

Handelsskoler og AMU-centrene udbyder mange forskellige korte kurser inden for butiksfaget. Du kan finde dem ved at slå op på www.industriensuddannelser.dk, hvor du

søger på detailhandel. Du kan lære om for eksempel indkøb, driftsøkonomi, butikkens indretning og meget andet.

Branchens organisationer

Bager- og Konditormestre i Danmark, Islands Brygge 26, 2300 København S, www.bkd.dk. Foreningen er en arbejdsgiver- og brancheorganisation. Den yder blandt andet støtte i juridiske og økonomiske spørgsmål. Der er også rabatordninger. Endvidere har foreningen med uddannelse og generationsskift at gøre.

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

Flere oplysninger

www.startvaekst.dk er Danmarks officielle iværksætter og virksomheds hjemmeside. Den giver fyldige oversigter inden for start, drift og vækst af egen virksomhed.

Startvækst giver dig gratis vejledning ved start, og 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: <https://startvaekst.virk.dk/>

www.amino.dk er et online iværksætterforum, hvor iværksættere diskuterer og hjælper hinanden med praktiske problemer.

Din bagerbutik – hvordan?

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

Hvad vil du sælge?

- + Det almindelige bagersortiment?
- + Andre varer? Hvilke?
- + Café og take away?
- + Andet? Hvad?

Hvad skal kunderne især huske om din bagerbutik?

- + Spændende eller flot vareudbud?
- + Venlig betjening?
- + Fordelagtige priser?
- + Anderledes butik?
- + Atmosfære, hvilken?
- + Praktiske servicetilbud?
- + Bekvem parkering?

- + Forsyning med varer?
- + Vil du med i en kæde?
- + Hvor køber du ind?
- + Hvordan leveres varerne til kiosken?
- + Kan du få rabatter?
- + Hvor meget spild og svind skal du regne med?

Personale?

- + Enmandsforetagende? Partnerskab?
- + Medarbejdere – hvor mange?
- + Hvad skal medarbejdere eller partner kunne?
- + Hvilken personlighed eller baggrund skal de have?
- + Løst ansatte eller fast ansatte?
- + Hvordan ser dagen ud i din bagerbutik?
- + 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 og certifikater, som du skal?
- + Har du tegnet de nødvendige forsikringer?
- + Har du planlagt, hvordan du vil bogføre og administrere?
- + Har du finansieringen på plads?

