

Blomsterbutik

Om at starte en blomsterbutik

Kan du lide at være kreativ, at arbejde med naturen og ved du, hvad der er oppe i tiden? Og er du god til at organisere, kan du lide at have kundekontakt, og synes du, det kunne være spændende at være del af en branche, hvor tingene går stærkt? Så er det måske noget for dig at åbne en blomsterbutik.

Detailhandlen er i rivende udvikling, og det kommer kunderne til gode. De præsenteres for en masse nye varer i en masse spændende butikker. Og det gælder også for blomsterindustrien. At være indehaver af en blomsterbutik kan derfor både give mange spændende muligheder og mange udfordringer.

Det er en livsstil med stor frihed at have en blomsterforretning, og det tiltaler mange.

Denne startvejledning har til formål at oplyse om muligheder, udfordringer og ting, du skal være særligt opmærksom på, hvis du overvejer at åbne en blomsterbutik.

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 blomsterbutik noget for dig?

Er det overhovedet noget for dig at åbne en blomsterbutik? Test dig selv herunder og find ud af, om du har de grundlæggende forudsætninger.

		Helt sikkert	Som regel	I tvivl
1	Jeg kan lide at snakke med folk			
2	Jeg er fingernem			
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 har ikke noget imod at arbejde, når andre har fri			
7	Jeg smiler og er oftest i godt humør			
8	Jeg kan leve med, at indtjeningen svinger			
9	Min familie er med på ideen			
10	Jeg er god til at planlægge og organisere			
11	Jeg kender nogen i branchen, som kan hjælpe mig, hvis det skulle være			
12	Jeg er sej og har energi			
13	Jeg har over 100.000 kroner at investere med			

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

Hvordan vil du starte?

Der er mange blomsterbutikker i Danmark, og flere supermarkeder forhandler også blomster i dag. Der er altså stor konkurrence om kunderne på markedet, og derfor skal du være meget omhyggelig med at planlægge din blomsterbutik.

Der er tre måder at starte på, og hver har sine fordele og ulemper.

At starte en blomsterbutik fra bunden

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

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 blomsterbutik med et dårlig ry, og det skal du også være opmærksom på.

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

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

Se også www.amino.dk/virksomhedsbors

At starte i en frivillig markedsføringskæde

Mange blomsterbutikker vælger at tilslutte sig en markedsføringskæde. Ideen i kæderne er først og fremmest at kunne formidle og markedsføre blomster uden hensyn til geografi. Heri er der stor værdi for blomsterhandlerne, da der ligger en væsentlig del af omsætningen.

Der stilles dog store krav, som medlemmerne af en kæde skal leve op til. De skal blandt andet være veluddannede og have erfaring.

Frivillige markedsføringskæder

Der findes to markedsføringskæder for blomsterbutikker i Danmark:

EuroFlorist

Kæden er først og fremmest til for blomsterformidling, og den arbejder internationalt: www.euroflorist.dk

Interflora

Interflora har også formidling af blomster og vin som vigtigste opgave. Men butikker, som er medlem, kan også få fordele af indkøbsaftaler. Interflora yder rådgivning om butiksindretning, e-handel og økonomi. Interflora gør meget ud af at uddanne og at kontrollere, at medlemmerne lever op til en høj professionel standard: www.interflora.dk

En god butiksidé

Blomsterbutikker kan være mange ting. De fleste kunder forventer naturligvis, at kerneydelsen er blomster: potteplanter, afskårne blomster og dekorationer. I modsætning til mange andre forretninger er blomsterbutikkerne specialister i at kunne sammensætte en buket nøjagtigt efter kundens ønsker.

At kunne formidle og udbringe blomster er også et speciale, som konkurrenterne kan have svært ved at gøre efter.

Man kan hos blomsterhandlere støde på mange kombinationer af varer. Først og fremmest føres varer, som er i familie med blomster og gaver, for eksempel:

- + Lykønskningskort og andre papirvarer
- + Vaser, krukker, lysestager o.l.
- + Stearinlys og servietter
- + Gaveartikler

- + Planter til have og altankasse
- + Frugt og grønt
- + Krydderier
- + Vin
- + Chokolade
- + Havefrø
- + Havefigurer, springvand o.l.
- + Skønhedsprodukter baseret på blomster og planter
- + Turistsouvenirs

Blomsterbutikker kan også påtage sig at løse andre opgaver for eksempel:

- + Dekorationer i forbindelse med begivenheder
- + Tørring og indramning af blomster
- + Kurser i blomsterbinding
- + Planteservice i virksomheder

Nogle blomsterbutikker er aktive i e-handel. Det er som oftest et led i kædesamarbejdet, men nogle butikker har egen e-handel.

Konkurrenter

Er der konkurrenter? Prøv at se, om de trives. Kan din blomsterbutik noget, som de andre ikke kan? Kan du udvikle din egen niche? Vær opmærksom på, at andre butikker også sælger blomster, og at mange af dem udvider deres sortiment i disse år. Konkurrenterne er supermarkeder, kiosker, planteskoler, byggemarkeder og butikker med udstyr til boligen.

Blomsterbutikker 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; dog undtagen helligdagene. De er forbeholdt de mindre dagligvarebutikker og altså også blomsterforretninger.

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 med beliggenheden. Selvom velbeliggende lokaler typisk er dyrere, betaler det sig rigeligt. Hvis din forretning f.eks. 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 også være opmærksom på, hvad kunderne i nabolaget har brug for. Hvis din butik ligger i et parcelhusområde, kan der måske sælges mange have- og livsstilting, hvorimod beboere i bymidten nok i højere grad vil købe buketter, jubilæumsgaver, altanblomster og lignende.

Det er også vigtigt at se på de andre butikker i nabolaget. Hvis det er et latinerkvarter, kan der måske sagtens være plads til en butik med trendy blomster og livsstilsprodukter. Men flere butikker med næsten samme varer vil bare øge konkurrencen. I mange butikscentre styres butikstyperne med hård hånd af centret, så alle får mest muligt ud af det.

Overvej om din butik kan ligge ved indfaldsvejene. Det kan være en fordel, hvis du sælger ting, der fylder, som for eksempel ting til have og terrasse. Eller hvis det er vigtigt med parkering tæt på.

Nogle stormagasiner tilbyder "shop-in-shop". Det vil sige, at en selvstændig butik lejer plads i stormagasinet.

Et mindre antal blomsterbutikker ligger på landet, for eksempel i idyliske omgivelser. Her går kunderne mere efter en "totaloplevelse", og du skal måske servere kaffe og vise rundt i haven. En butik langt fra alfarvej skal annoncere meget, eller du skal være et kendt ansigt fra medierne.

Skiltning

Når beliggenheden først er valgt, kan du øge opmærksomheden endnu mere. Du kan for eksempel sørge for flotte skilte og en dekorativ gadeudstilling. Det er vigtigt, at butikkens ydre sender de rigtige signaler. F.eks. skal en butik med dyre varer også se eksklusiv ud, hvorimod en butik med lave priser skal bruge sine skilte og vareudstillinger til at fortælle kunderne, at her kan de gøre et kup.

Mange blomsterbutikker gør meget ud af indretningen. Udstilling, belysning og farver er nemlig af stor psykologisk betydning. I en blomsterbutik kan du også arbejde med dufte og lyde, for eksempel rislende vand.

I kontakt med kunderne

At være synlig i gadebilledet er noget af det vigtigste for en blomsterbutik. Butikker, som er med i en kæde, har som regel et logo på facaden. Så ved kunderne, at de herfra kan få bragt blomster ud hvor som helst.

Du kan annoncere i lokalaviserne

For eksempel kan de bruges til slagtilbud. Op til helligdage og særlige begivenheder kan det være en god ide at annoncere. Få også butikken på internettet, enten individuelt eller i markedsføringskæden. Internethandel med blomster er i vækst.

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 og din kreativitet. Du kan forsøge at få medieomtale og nye kunder ved at dekorere eller levere

blomster ved særlige begivenheder. Få et samarbejde med folk, der arrangerer den slags begivenheder, som du gerne vil levere til.

Besøg andre blomsterbutikker

Få inspiration til varer og indretning i andre blomsterbutikker og se, hvordan kunderne bruger dem. Hvis du skal indrette eller bygge om, kan du overveje at købe eksperthjælp. Jo bedre varerne bliver præsenteret, desto mere sælger du.

13 måder at skabe kontakt med kunderne

Målet med din markedsføring og salgstiltag er, at flere mennesker lærer din butik at kende, og at du får solgt flere varer til den rigtige pris.

Din markedsføring skal ligesom dine produkter og din service være af ordentlig kvalitet. Det kan du sikre ved at følge disse 13 forslag:

1. Det personlige salg – uden for butikken

Forsøg altid at få kunderne ind i butikken! Det kan du f.eks. gøre ved at lokke med smagsprøver, tilbud eller en kop kaffe.

2. Det personlige salg – i butikken

Personlig betjening er altafgørende for, om din butik skiller sig positivt ud fra mængden. God, venlig og imødekommende betjening husker kunden og fortæller til andre potentielle kunder.

3. Logo

Få lavet et pænt logo, der signalerer kvalitet og ordentlighed i det, du sælger. Det er to ting, som er meget vigtige i forhold til dit salg.

4. Visitkort

Visitkort er en god måde at øge kendskabet til din blomsterbutik. Sørg for at uddele dem alle de steder, du kan komme til. I butikken, i venners butikker, til møder og når du er sammen med vennerne. Så kommer dine potentielle kunder måske i tanke om din butik, næste gang de skal have blomster.

5. Flyers

En flot flyer/brochure kan øge dit salg til kunderne. Du uddeler dine flyers til kunder i butikken, putter den i brevsprækker i nabolaget, deler dem ud på strategiske steder mv.

6. Reklameskilt

Få dig et flot reklameskilt til facaden. Bor du ud til offentlig vej, så sørg for, at de, der kører forbi, ved, at du eksisterer. Lav et sandwich-skilt og skriv dine gode tilbud, så de folk, der kommer forbi, får lyst til at gå ind i din butik. Hvis de alligevel kommer forbi, skal de vide, at du er der.

7. Lys

Sørg for, at der er ordentligt lys i din butik. Er der halvmørkt, tror kunderne, der er lukket, og varerne ser oven i købet også kedelige ud i dunkel belysning.

8. Hjemmeside

Kunderne skal kunne finde dig på internettet. Her vil kunderne tjekke dig og kigge efter gode tilbud, produkter og niches.

9. Elektronisk nyhedsbrev

Få dine kunder i butikken til at skrive sig op til dit elektroniske nyhedsbrev, så du kan sende en mail til dem, når du har et godt tilbud. Så er der større chance for, at de får lyst til at impuls købe, og at din butik er første i hukommelsen næste gang, de skal købe blomster.

10. Annoncer

Skaf flere kunder via gode tilbud, som du markedsfører igennem ugeaviserne eller andre aviser sammen med andre handlende.

11. Google Maps

Læg din placering af butikken ind på Google Maps. Søger man fx efter "blomsterbutik i Aarhus" vil din butik blive vist i Googles søgeresultat, se www.maps.google.dk

12. Google Ads

Folk søger ofte efter løsninger på deres behov på søgefunktionen Google. Her kan du oprette en GoogleAd – de små annoncer man ser i højre side. Rigtigt oprettet er de en meget effektiv markedsføringskanal. Se www.adwords.google.com

13. Events

Events kan også øge dit salg ved at øge din synlighed og din butiks særlige kompetencer. Det kan også være en måde, hvorpå din butik knyttes til positive aktiviteter og dermed får et godt omdømme i lokalområdet. Det kan være events som modeopvisning, blomsterbinding eller foredrag om butikkens varer.

Økonomi

Det er altid en relativt dyr investering at starte en butik, f.eks. er lokaler og varelager ofte en stor udgift. Risici forbundet med opstart er dog mindre ved en blomsterbutik end ved så mange andre forretninger. Det betyder til gengæld, at der er mange iværksættere og en hvis konkurrence.

Mange blomsterbutikker drives med en lille indtjening, og timelønnen er som regel ret lav. Hvis du ikke har medarbejdere eller en forretningspartner, skal du være på arbejde mange timer i døgnet.

Det er en god ide at undersøge økonomien meget omhyggeligt. Du skal lave et budget for at danne dig 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 på markedet, for at budgettet kan blive så solidt som muligt.

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

Årsbudget

Her er et eksempel på, hvordan du kan lægge et årsbudget for din virksomhed. Budgetforudsætningerne for denne fiktive blomsterbutik er:

- + Denne butik sælger for 3.000 kr. (2.400 eks. moms) om dagen
- + Butikken har åben i 300 dage
- + 50 % af omsætningen bruges til at købe varer for

Budgettet ser derfor ud som følger:

	Pr. år ekskl. moms
Omsætning: Salg fra butik: 2.400 x 300 dage Aftaler om blomster til virksomheder 10 x 7.000 kr. I alt	720.000 <u>70.000</u> 790.000
Direkte omkostninger ved salg Indkøb af varer Dækningsbidrag (Omsætning – Direkte omkostning)	<u>395.000</u> 395.000
Faste omkostninger: Løn og sociale omkostninger til ½ ansat Husleje og lokaleomkostninger Administration, forsikringer m.v. Kørsel i egen bil, efter kørebog Markedsføring Andet I alt	100.000 60.000 25.000 16.500 5.000 <u>5.000</u> 211.500
Overskud (Dækningsbidrag – Faste omkostninger)	183.500

Prøv at lave 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.

En blomsterforretning som ovenstående vil gennemsnitlig have en bruttoavance på 45 %. Løn til en medarbejder udgør 8,5 % af omsætningen, lokaler 6,5 % og markedsføring 2 %.

Etableringsbudget

Før du starter, er det en god idé at lave et etableringsbudget. Det viser, hvor mange penge du skal have, før du kan begynde at sælge noget i din blomsterbutik.

Det kan for eksempel se således ud:

Aktivitet	Kroner
Overtagelse:	150.000
Depositum lokaler:	15.000
Istandsættelse af lokaler:	24.000
Inventar:	15.000
Telefon:	3.000
Logo og skilte:	10.000
IT - kasse og computer:	10.000
Startudgifter til revisor:	7.000
Varelager:	25.000
Diverse:	<u>5.000</u>
I alt:	264.000

De fleste blomsterbutikker køber ind hos Gasa eller på grønttorvet. Der skal nye forsyninger til hver dag eller næsten hver dag.

Leverandørerne har ofte et bredt sortiment, og de inviterer også til inspirationsdage og udgiver foldere og materialer.

Hvis butikken handler med livsstilsvarer, kan der tankes op på messer, for eksempel den meget populære Formland i Herning, se her: www.mch.dk.

Der er mange firmaer, som er specialiseret i udstyr til butikker. Du kan slå dem op på de gule sider i telefonbogen eller på internettet. Nogle iværksættere foretrækker at begynde med brugt udstyr, og i Den Blå Avis kan man finde gode tilbud, se evt. www.dba.dk.

Hvor kommer pengene fra?

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

Mange banker vil gerne hjælpe med at finansiere, og du kan også oprette en kassekredit. Hvis du har planer om stor vækst og udvikling, kan du eventuelt søge "vækstkaution" eller "kom-i-gang-lån", som også tilbydes via bankerne. Se på vækstfondens hjemmeside om disse muligheder: www.vf.dk. Alle banker beder om at få detaljerede budgetter og planer. Hvis du starter i en branche med stor konkurrence, skal du være forberedt på ekstra mange spørgsmål.

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

Personale

Mange større blomsterbutikker har personale ansat, som måske er faglærte blomsterdekoratører. Hvis man skal være medlem af en markedsføringskæde, er der ganske store krav til personalets kvalifikationer.

Du kan få kontakt til mulige medarbejdere ved at henvende dig til Jobcenteret 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 butik vil du måske få gavn af at tage en lærling ind.

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 adfærd 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, så der er et godt psykisk arbejdsmiljø på arbejdspladsen og en god stemning i butikken.

Ansættelsesbrev

Når du ansætter medarbejdere, skal de have et ansættelsesbrev. Det gælder også medarbejdere på deltid. Brevet skal indeholde alle væsentlige vilkår, som for eksempel arbejdssted, løn, arbejdstid, ferie, pension, opsigelse m.v. Nogle blomsterbutikker har overenskomst med HK, men der er ingen regler om, at butikker skal beskæftige organiseret arbejdskraft. De butikker, som er medlem af en arbejdsgiverforening, og som beskæftiger lønnet personale, skal dog have overenskomst.

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 uanset, om de får eller ikke får betaling for deres arbejde.

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

Registrering af virksomhed

Når du ved, hvad du skal sælge, har en rimelig klar fornemmelse af din kundegruppe, og når din økonomi 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 din virksomhed direkte via www.virk.dk. Du får 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 erhvervsformål, eller du skal godkendes til at sælge fødevarer – fx chokolade og vin.

3. Regnskabspligt

Det at føre regnskaber 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 mest almindelige er:

Enkeltmandsvirksomhed

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

Interessentskab (I/S)

Interessentskab (I/S) 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 <https://startvaekst.virk.dk/opstart/vaelg-virksomhedsform/interessentskaber>

Anpartsselskab (ApS)

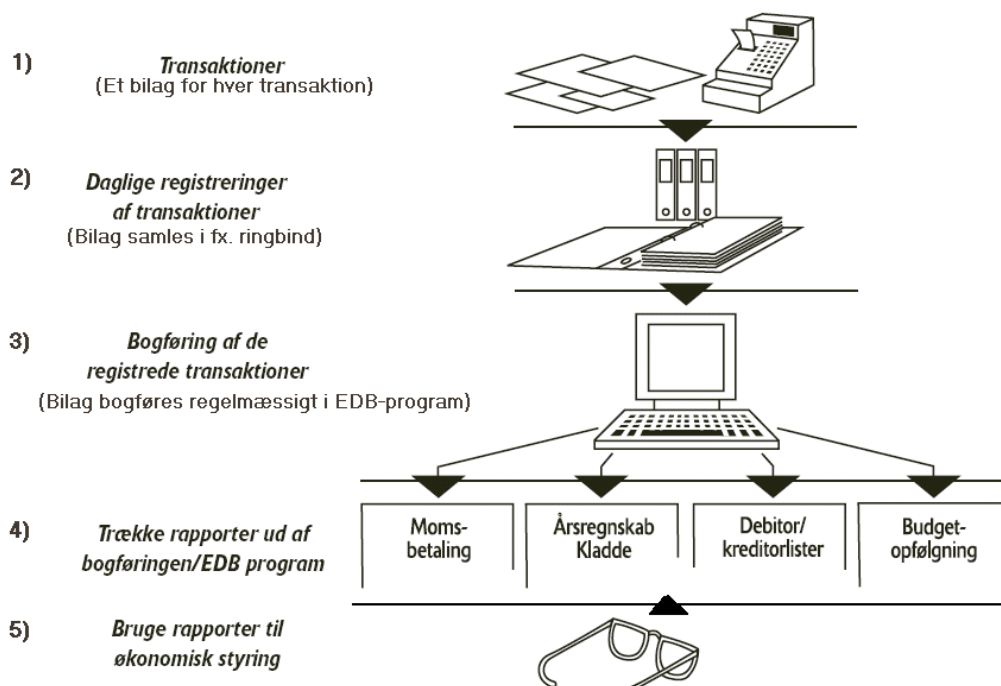
Anpartsselskab (ApS) kan stiftes af en eller flere personer, og selskabet skal anmeldes til Erhvervs- og Selskabsstyrelsen. Der er et kapitalkrav på min. kr. 50.000, og du hæfter med den indskudte kapital.

Aktieselskab (A/S)

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

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:



Skat

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

Man ved sjældent på forhånd, hvor stort overskud virksomheden vil få. Du bliver derfor nødt til at lave et skøn, og det kan du bruge dit budget til. Dit skøn skal du indberette til SKAT.

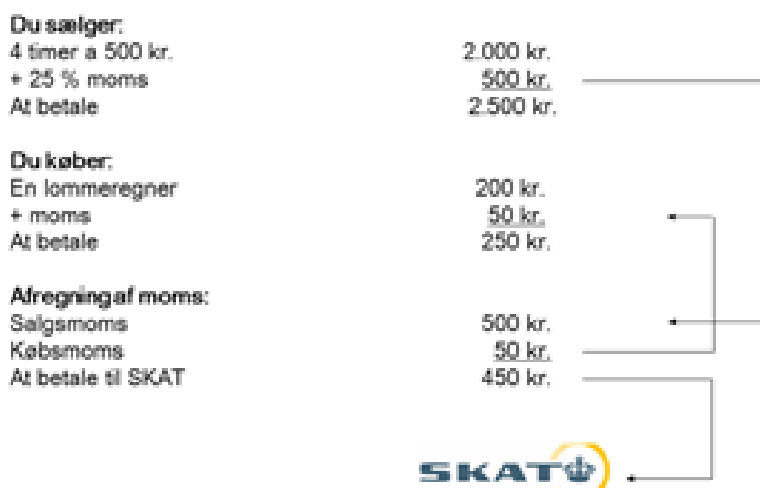
SKAT vil sende dig et indbetalingskort, så du i løbet af året får betalt den forventede skat. Når året er omme, får du en udvidet selvangivelse. Heri skal du oplyse det realiserede overskud af din virksomhed.

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 mulig for dig.

Moms

Alle virksomheder skal indsamle moms til den danske stat. Det gør du ved at lægge 25% oven i din salgspris. De indsamlede moms-penge kan du som nystartet virksomhed beholde i tre måneder, inden de skal afleveres til SKAT. Virksomheden kan trække den moms fra, den selv betaler. Indsamling af moms fungerer på denne måde:



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 ophørte næringsbrevsordningen, og dermed også Næringsbasen. Derfor er det nu kun nødvendigt at registrere din fødevarevirksomhed i Fødevarestyrelsen. 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 på vej. Se også et eksempel på www.fvs.dk + søg på Egenkontrol

Forsikring mod ulykker, arbejdsskader og erhvervssygdomme

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

Blomsterbutikker 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, se www.at.dk

Lokaler

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

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. Der er også faglige kurser.

Brancheforeningen, kæderne og grossisterne tilbyder også kurser.

Branchens organisationer

Dansk Erhverv er en arbejdsgiverorganisation med mange medlemmer inden for detail- og engroshandel. Dansk Erhverv rådgiver, arrangerer kurser og foredrag og meget andet. Adressen er:

Dansk Erhverv, Børsen 1217 København K, Tlf: 3374 6000, <http://www.danskerhverv.dk>.

Dansk Blomsterhandlerforening er en branche- og arbejdsgiverorganisation under Dansk Erhverv. Blomsterhandlerforeningen tilbyder medlemmerne efteruddannelse, inspirationsdage, juridisk rådgivning m.v. Foreningen arrangerer også konkurrencer m.v.

Dansk Blomsterhandlerforening er tæt knyttet til Interflora, men du kan være medlem af foreningen uden at være tilsluttet Interflora. Det er Interflora, som yder en virksomhedsrådgivning om IT, butiksindretning, økonomi, markedsføring m.v.

Adressen er:

Naverland 34, 2600 Glostrup. Telefon 4343 4747.

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 blomsterbutik – 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 sortiment?
- + Andre varer? Hvilke?
- + Andre tjenesteydelser? Hvilke?
- + Andet? Hvad?

Hvad skal kunderne især huske om din blomsterbutik?

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

Hvem er dine kunder?

- + Beboere i nabolaget?
- + Forbipasserende?
- + Virksomheder?
- + Stamkunder?
- + Unge eller gamle?

Hvem er konkurrenterne?

- + Andre blomsterbutikker i nabolaget?
- + Livsstilsbutikker?
- + Havecentre?
- + Supermarkeder?
- + Grønthandlere?

Hvor skal butikken ligge?

- + I et bycentrum?
- + På hovedfærdselsåre?
- + I indkøbscenter?
- + Ved hospital, kirkegård eller lignende?
- + På landet?
- + Andet sted?
- + Hvordan får folk øje på din butik?
- + Beliggenhed, hvor der kommer mange folk?
- + Skilte og facader?
- + Varer på gaden?
- + Annoncer?
- + Internet?
- + Medierne?

Hvordan indretter du lokalerne?

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

Forsyning med varer?

- + Hvor køber du ind og hvor tit?
- + 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 blomsterbutik?

- + Åbningstider?
- + Hvordan deler du og personalet arbejdsopgaverne?
- + Hvornår gøres der rent og købes ind?
- + Hvornår laver du regnskaber?
- + Prøv at lave en vagtplan for en uge.

Kender du nogen, der kan hjælpe?

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

Snart parat?

- + Har du registreret din virksomhed?
- + Har du fået de tilladelser, som du skal?
- + Har du tegnet de nødvendige forsikringer?
- + Har du planlagt, hvordan du vil bogføre og administrere?
- + Har du finansieringen på plads?

Fandt du dine svar?

Vi håber, at startvejledningen har givet dig svar på mange af de spørgsmål, du har omkring opstarten af din virksomhed. Har du brug for yderligere information, eller har du spørgsmål til indholdet, er du altid velkommen til at kontakte imidt på info@imidt.dk eller **70 15 16 18**.

Hos imidt er der gratis vejledning og sparring at hente for dig, der har en iværksætter i maven.

Vi glæder os til at høre fra dig!