

Café

Om at starte en café

Kan du lide at kræse om dine gæster og give dem en speciel oplevelse i form af mad, drikke og hyggelige omgivelser? Er du samtidig et meget socialt væsen, der bedst fungerer ved at være omgivet af andre mennesker, så er cafe branchen måske noget for dig.

Danskerne er især glade for at mødes over et måltid mad og et koldt glas, hvilket betyder at en cafe er et perfekte uhøjtidelig sted at mødes med venner og familie. Ud over mad og drikke, så sætter danskerne også stor pris på at få en speciel oplevelse i form af cafeens indretning og servicekoncept.

Disse tendenser giver dig mulighed for 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.

Denne startvejledning er til dig, der overvejer, om det helt rigtige er at få sin egen cafe og belyser hvad du særligt skal være opmærksom på, når du starter en cafe.

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 du den fødte café ejer?

Test dig selv

		Helt sikkert	Som regel	I tvivl
1	Jeg har lyst til at omgås mennesker af alle typer			
2	Jeg smiler og tager ting med godt humør			
3	Jeg kan holde ud, selv om arbejdsdagene bliver lange			
4	Min familie ved, at de kommer til at se mindre til mig			
5	Jeg er god til at sætte andre mennesker i arbejde og skabe en rar arbejdsplads			
6	Jeg går op i mad og drikke og ved meget om det			
7	Jeg kan planlægge og organisere			
8	Jeg er god til at holde orden og gøre rent			
9	Jeg kender nogen i branchen, som kan hjælpe mig, hvis det skulle være			
10	Jeg bliver ikke stresset			
11	Jeg kan leve med, at indtjeningen svinger			
12	Jeg er god til at takle problemer i tide og ikke skyde dem fra mig			
13	Jeg er god til at lytte til andre og få ideer på den måde			
14	Jeg kan få fat i 150 – 250.000 kr.			

Hvis du har mindst 9-10 krydser i "helt sikkert", så er der et godt grundlag at gå videre på.

Hvordan vil du starte?

Der er tre måder at starte en café på. Du kan enten selv bygge alt op fra bunden, overtage en igangværende virksomhed, eller købe dig ind i en kæde. Vær opmærksom på, at alle tre har sine fordele og ulemper.

Starte fra bunden

Når du selv bygger virksomheden op fra bunden, så kan du også sætte dit eget præg på din café. Du bestemmer selv serviceydelser, varer 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.

Overtage en virksomhed

Når man overtager en virksomhed, er der mange ting, som allerede er på plads: Lokalerne er indrettet, kunderne kender stedet, og arbejdsgangen ligger fast. Den tidligere ejer vil måske hjælpe med gode råd. Du vil løbende kunne ændre virksomheden, så den bliver helt efter dit hoved. Dog skal du være opmærksom på at, hvis cafeen er forpagtet så kan der være grænser for, hvor meget du må ændre, men dette vil være oplyst i forpagtningsaftalen. I nogle tilfælde kan du komme ud for, at cafeen tidligere har haft et dårligt ry, og dette kan blive overført til din virksomhed, hvis du ikke også er opmærksom på det.

Købe sig ind i en kæde

I kædecaféer er alt lagt i fast rammer, hvilket kan betyde at der er gode chancer for at få en hurtig og effektiv start. Der er hjælp at hente fra kæden til kalkuler, indkøb, markedsføring,

maskineri og meget andet. Ulempen er, at du ikke altid kan tage beslutningerne uden kædens godkendelse, og derfor vil du blive mere en bestyrer end en kreativ iværksætter.

Kædecaféer i Danmark

I Danmark findes blandt andet franchise cafékæden Baresso Coffee.

Starbucks tilbyder ikke franchises, men kun licenser eller joint ventures til erfarne virksomheder. Der er iscaféer og småkagekoncepter på vej til Danmark som franchise koncepter.

Importer franchise

På grund af de få franchise-koncepter inden for cafeer i Danmark, kan du eventuelt finde inspiration af de udenlandske kæder. Dette kan gøre at du måske kan blive den første med et nyt koncept i landet? Det at importere franchise kræver opsøgende arbejde, og der er faldgruber. Du kan finde kædecaféer beskrevet på Internettet på for eksempel www.franchisehandbook.com.

Caféer til salg eller forpagtning

Aviser som Jyllands Posten og Berlingske Tidende bringer ofte annoncer med caféer til salg eller forpagtning. Du kan også kontakte ejendomsmæglere i lokalområdet eller søg online på Danmarks største virksomhedsbørs på www.amino.dk/virksomhedsbors.

Hvad er din café-ide?

For mange mennesker er det en livsdrøm at få en café. De har ofte en ide til, hvordan deres café skal skille sig ud fra alle de andre. En cafe kan få en særlig personlig betydning for kunden, hvis konceptet og ideen passer med kundens ønsker inden for stemning, indretning og tiltaleform. Føler kunden sig godt tilpas vil personen højest sandsynligt have lyst til at komme igen. Den store konkurrence, som findes i cafebranchen, gør det også til en nødvendighed at tænke ekstra over ens ide til caféen og undersøge, om ideen er mere værd end de konkurrerendes ide.

Du kan forinden overveje følgende forhold, der kan give din ide konkurrencemæssige fordele:

Fokus på indretningen

Cafeens indretningstema skal have en rød tråd med det mad eller koncept du gerne vil udtrykke til kunderne. Dette kan for eksempel betyde at, hvis du vil gerne vil levere enkelt og stilrent mad så passer et moderne design til indretning. Det samme gælder, hvis cafeen skal være indrettet efter et vintage udtryk for at give den en gammel stemning eller, hvis cafeens tema er etnisk så vil være brug for afrikansk savanne, tyrkisk haremstil eller irsk pub. Det er altid nemmere og indrette cafeen, hvis ejeren har et personligt forhold til temaet, for så vil kunder kunne mærke ejerens engagement i cafeen.

Praktiske dobbeltfunktioner

Det er også muligt at lave en cafeen som udover at tilbyde mad og drikke også tilbyder en tredje ting som for eksempel en café inde i en boghandel, antik handel, museum, turistkontor eller andet. Det kan også være en kombination af vaskeri og café.

Særligt udvalg af drikkevarer

En stor gruppe danskere er rigtig glade for specialiteter, så hvis det er målgruppen så kan det være en god ide at have et stort og sofistikeret udvalg af kaffe eller øl.

Fokus på madkvalitet og specialer

Det er også en trend at en gruppe danskere er meget kvalitetsbevidste, og for at fange deres opmærksomhed kan du for eksempel tilbyde på lækre salater, avancerede sandwich, hjemmelavet is, tapasbar eller noget helt andet.

Produktionscaféer

Produktionscaféer, hvor fremstilling af øl, mad eller andet foregår, så kunderne kan følge med. Det kan være alt fra mikrobryggeri og mikromejeri, til helstegt pattegris eller rygning af fisk og ost.

Muligheder for at iagttage

Nogle kunder synes også det er spændende at tage på cafe da de så kan iagttage og studere andre ting eller gæster som de ellers ikke ville have set. Cafeens beliggenhed kan derfor have betydning for om gæsterne har noget aktivt at kigge på ud af vinduerne som for eksempel livet i et havnemiljø eller en smuk udsigt.

Underholdningscaféer

Her tænkes normalt ofte på levende musik, men det kan også være forfatteraftener, politiske møder, skønhedskonkurrencer og meget andet.

Andet

Natklublignende caféer med diskotek og dans. Adgang til Internet, spillemaskiner og lignende. Cigar-bar – eller røgfrat miljø.

I kontakt med kunderne

Beliggenhed – beliggenhed - beliggenhed

Beliggenheden er alfa og omega. Hvis caféen ligger rigtigt, er den en reklamesøjle for sig selv. Du må derfor ikke gå på kompromis. Før du beslutter dig for lokaler, skal du studere, hvordan folk bruger omgivelserne.

Stop kunden der går forbi

Når beliggenheden først er valgt, kan du øge opmærksomheden endnu mere. Du kan sørge for flotte skilte, menu-skabe, blomster, fakler og andet. Servering udendørs er også med til at trække folk ind og der varmelamper forlænger sæsonen.

I centre

Nogle caféer er "shop-in-shop". Det vil sige, at man lejer lokaler i et indkøbscenter, et museum, et idrætsanlæg eller et trafiksted. Her kan du arbejde sammen med din udlejer, om at forstå dine kunder, og få det helt rigtige vareudbud på disken. Du kan også arbejde sammen med udlejeren om markedsføring.

Turistbrochure

Mange byer udgiver lister over caféer og restauranter, som turisterne får i hånden. Turistkontorerne arbejder tæt sammen med erhvervet om at trække flere kunder til. Det kan ofte betale sig at være aktiv i turistforeningens arbejde.

Annoncere i lokalaviserne

Du kan annoncere i lokalaviserne. For eksempel kan de bruges til slagtilbud, på tidspunkter hvor det ellers er svært at fylde lokalerne. Få også caféen på Internettet.

PR er guld værd

Avisernes og ugebladernes omtale er guld værd. Opsøg journalister, men for at få opmærksomhed skal caféen skille sig ud fra de andre, for eksempel med en interessant menu eller en særlig indretning.

Google Maps

Læg din placering af cafeen ind på Google Maps. Søger man fx efter "cafe i Svendborg" vil din cafe blive vist. Se www.maps.google.dk

Økonomi

For at drømmen om en café kan blive til virkelighed, skal der være økonomi i det. Du skal lave et budget for at få et overblik. Budgettet skal hvile, på de valg du har taget. Det er nødvendigt at undersøge priserne på markedet, for at budgettet kan blive så solidt som muligt:

Check markedet for ejendomme og forpagtning. Få realistiske priser og sammenlign mange steder. Ejendomme, som ligger godt, er dyrere. Men der kan også tjenes mere.

Du kan besøge caféer, som ligner din. Se på hvor mange gæster, der kommer. Find ud af, hvad de typisk bruger af penge og på hvad.

Få kataloger og prislister fra leverandører af mad, drikke m.v. Undersøg om de giver rabatter.

Tag på messe, for eksempel Foodexpo i Herning. Her kan du både få inspiration, priser og kontakter til leverandører.

Der er ofte tæt samarbejde mellem caféer og deres leverandører af øl og andre drikkevarer. Undersøg vilkårene hos forskellige leverandører.

Undersøg, hvad personalet skal have i løn, og hvad der kommer oven i lønnen af sociale udgifter og frynsegoder.

Find frem til, hvor mange penge du skal låne og hvor længe. Få en snak med banken om muligheden for at låne.

Horesta undersøgelse:

En undersøgelse fra brancheforeningen Horesta siger, at der er 14.966 restauranter, cafeer og værtshuse i Danmark. Den siger også, at en gennemsnitskunde køber for 118 kr. eks. moms, at overskuddet er 2,8 % af omsætningen, kun 45 % af virksomhederne har overskud, de mindste steder har størst underskud og selskabs- og self-service restauranter klarer sig bedst. Københavnske cafeer og restauranter har størst omsætning pr. stol, men til gengæld også større udgifter til leje, personale mv.

Årsbudget

Forudsætningerne for dette budget er:

- + Denne cafe har 15 borde, og sælger også take-away kaffe
- + Det forventes at sælge 80 kopper kaffe om dagen i 300 dage til 40 kr. pr. kop (32 kr. eks. moms)
- + På cafeen sælges også sandwich, kager og andre lækkerier
- + Der er åbent 300 dage om året

	Kr. per år - eks. moms
Omsætning:	
80 kaffekunder x 300 dage a 32 kr. (40 kr. inkl. moms)	768.000
30 Sandwich/kager mv. x 300 dage x 16 kr. (20 kr. inkl. moms)	<u>144.000</u>
I alt	912.000
Direkte omkostninger ved driften:	
Vareforbrug kaffe – ca. 25 % af omsætningen	192.000
Vareforbrug mad – ca. 40 % af omsætningen	57.600
Udgifter til duge, service, m.v.	<u>10.000</u>
I alt	259.600
Dækningsbidrag (Omsætning – Direkte omkostninger)	652.400
Faste omkostninger	
Løn til 1 medarbejder	300.000
Husleje	120.000
Leje af fortovsareal	2.000
El, varme, vand, forbrugsafgifter, telefon, Coda.	20.000
Revisor, administration m.v.	20.000
Levnedsmiddelkontrol, affaldsafgifter m.v.	4.000
Kørsel i egen bil	15.000
Markedsføring	10.000
Renter af opstartslån/kassekredit	3.500
Forsikringer	<u>13.000</u>
I alt	507.500
Overskud (Dækningsbidrag – Faste omkostninger)	144.900

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 et år, og derefter for flere år.

Etableringsbudget

Hvis du starter fra bunden, er det en god ide at lave et etableringsbudget.

Du vil måske få udgifter:

- + Til at købe ejendom eller til depositum
- + Til at bygge om og renovere
- + Til borde, stole, belysning, kasseapparat, diske, service

- + Til komfurer, udsugning, køl, opvaskemaskiner, redskaber
- + Til bil
- + Til oprettelse af telefon
- + Til attester og godkendelser
- + Til advokat og revisor
- + Til uddannelse

Det er svært at sætte priser på, hvad det koster at etablere sig. Nogle vælger at overtage brugt inventar og udstyr, og derfor kan denne udgift spares. Du kan se priser for eksempel i Den Blå Avis. Priser på ejendomme, afhænger af hvor de ligger og den stand de er i. Udgifter til etablering afhænger også af, hvor meget man selv kan gøre, frem for at købe håndværkere eller serviceydelser.

Brancheforeningen HORESTA laver nøgletal for restauranter og caféer. Her er inspiration at hente. De viser blandt andet:

- + At større caféer har bedre økonomi end de små
- + At indtjeningen er ret lille i de fleste caféer
- + At mange har underskud
- + At drikkevarer giver det bedste udbytte, mens fødevarer ligger noget lavere.

Der er flere detaljer på www.horesta.dk. For omkring 500 kroner kan man købe en samlet rapport med nyttige tal.

Gør det og tro på det

- Hold faste udgifter til husleje og ansatte nede, for jo flere udgifter du har, jo hurtigere skal du løbe
- Lav et budget og en forretningsplan og hav penge på kistebunden
- Vær tålmodig
- Allier dig med en erhvervsrådgiver en gang om måneden
- Vær klar til lynhurtige forandringer. Lad være med at binde dig for meget til, hvordan du har planlagt, det skulle være. Det kommer alligevel ikke til at passe. Hvis man er for stivsindet, går man helt sikkert ned.
- Blæs på om skeptikerne ender med at få ret. Man fortryder kun det man ikke fik gjort

Kilde: Cafejer der blev nødt til at lukke sin cafe efter 10 måneder.

Hvor kommer pengene fra?

Hvis du vil starte virksomhed, er det en stor fordel, at du har sparet nogen penge op. Måske kan du tage lån i hus eller lejlighed for 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. Eller måske få et kom-i-gang-lån, som også tilbydes via bankerne. Der kautionerer staten, hvis man ellers opfylder en række almindelige betingelser. Alle banker beder om at få detaljerede budgetter og planer. Hvis du starter en virksomhed i en branche med stor konkurrence, skal du være ekstra parat til spørgsmål.

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

Personale

De fleste caféer har personale ansat. Mindre caféer har typisk 1-5 ansatte. Store caféer kan have op til 15-25 ansatte for at kunne dække vagterne. I caféerne er hovedparten beskæftiget i serveringslokalet eller i baren. Køkkenet udgør en mindre del. Hertil kommer rengøring og administration.

Du kan søge faglærte tjenere og kokke via Jobcenter 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 caféen. Medarbejderne er garanteret for, at kunderne får de rigtige oplevelser. Du skal tænke nøje over, hvad der skal til for at være en god leder.

Når du ansætter medarbejdere, skal de have et ansættelsesbrev. Brevet skal indeholde alle væsentlige vilkår. For eksempel arbejdssted, løn, arbejdstid, ferie, pension, opsigelse m.v. Nogle (mest store) caféer har overenskomst med en eller flere fagforeninger. Men der er ingen regler om, at caféer skal beskæftige organiseret arbejdskraft.

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 hvem og hvor mange, der vil købe det du sælger, og 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 på 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 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. Som cafejer skal du bl.a. godkendes til at sælge fødevarer, og du skal opfylde mange hygiejneregler.

Måske skal du også kontakte kommunens tekniske forvaltning for at høre, om du må bruge dine lokaler til en cafe.

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 som ejer hæfter du personligt med alt, hvad du 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)

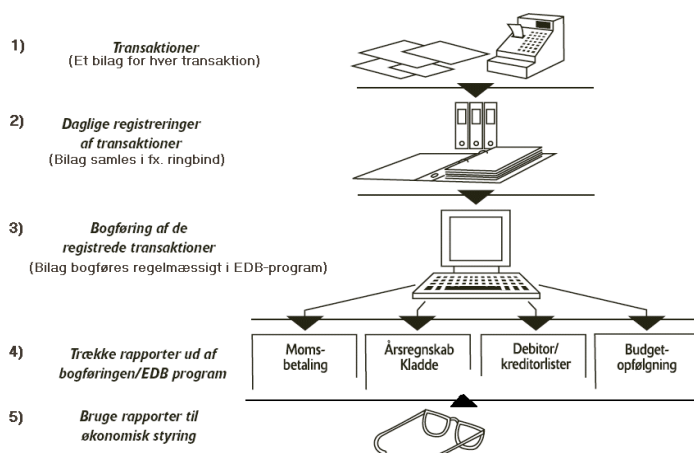
Anpartsselskab (ApS) - ApS'et kan stiftes af en eller flere personer og selskabet skal anmeldes til Erhvervs- og Selskabsstyrelsen. Der er et kapitalkrav på min. kr. 50.000, og du hæfter med den indskudte kapital.

Aktieselskab (A/S)

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

Virksomhedens økonomiske system

De fleste problemer i virksomheden opstår, fordi indehaveren ikke følger nedenstående fem trin. Det kan derfor være en rigtig god ide 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.

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

SKAT vil sende dig indbetalingskort, så du i løbet af året får betalt den forventede skat. Når året er omme, får du en udvidet selvangivelse. Heri skal du oplyse det realiserede overskud af din virksomhed. Har du tjent mere, end du forventede i dit budget, kommer du til at betale ekstra skat. Hvis du har tjent mindre, får du penge tilbage.

En revisor vil kunne hjælpe med andre detaljer, så din skat bliver så fordelagtig som muligt for dig.

Moms

Alle virksomheder skal indsamle moms til den danske stat. Det gør du ved at lægge 25% ovenpå 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:

Du sælger:		
4 timer a 500 kr.	2.000 kr.	
+ 25 % moms	<u>500 kr.</u>	
At betale	2.500 kr.	
Du køber:		
En lommeregner	200 kr.	
+ moms	<u>50 kr.</u>	
At betale	250 kr.	
Afregning af moms:		
Salgsmoms	500 kr.	
Købsmoms	<u>50 kr.</u>	
At betale til SKAT	450 kr.	

Love og regler

SKAT

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

Alkoholbevilling

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

Du kan risikere et afslag, fordi politikerne ikke vil have flere caféer i et område. Nogle kommuner har en restaurantplan. Der kan man se, hvor det er muligt at starte café og restaurant.

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 alkoholbevilling til personer med en kriminel baggrund eller med problemer med alkohol.

Fødevarekontrol

Du skal anmelde din virksomheds aktiviteter til Fødevarestyrelsen og søge om tilladelse og godkendelse inden du åbner din café. Blanketter findes på www.foedevarestyrelsen.dk. Myndighederne kommer på besøg for at kontrollere, at fødevarereglerne er overholdt. Myndighederne kommer herefter på anmeldte eller uanmeldte besøg med jævne mellemrum.

De ser især på hygiejne og opbevaringsforhold. 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.

Det kan betale sig at gennemføre en systematisk egenkontrol, hvor du hver dag tjekker alle kritiske punkter.

Se et eksempel på www.foedevarestyrelsen.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, ligesom med medarbejderne, pligt til det. Se www.forsikringsoplysningen.dk og www.aes.dk.

Uddannelse

De tekniske skoler og AMU-centrene udbyder kurser inden for restaurant- og cateringområdet. www.khru.dk giver links til alle.

HORESTA tilbyder kurser i blandt andet egenkontrol af fødevarer, salg og service samt revenue management. HORESTA har også et iværksætterkursus specielt for branchen.

Branchens organisationer

Der findes to branche- og arbejdsgiverorganisationer inden for området. Begge organisationer assisterer medlemmerne med at forstå love og regler, og de kan også hjælpe med mange andre spørgsmål.

Fordi konkurrencen er meget skrap i branchen, opfordrer de til, at nye iværksættere søger rådgivning:

- + HORESTA, Vodroffsvej 32, 1900 Frederiksberg C, Telefon 3524 8080.
www.horesta.dk
- + Danmarks Restauranter og Cafeer, Vesterbrogade 18, Telefon 3323 1011, www.d-r-c.dk

Flere oplysninger

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

Din café – hvordan?

Der er mange valg, der skal tages, især hvis du starter op fra bunden. Det er vigtigt at gå grundigt ind i alle spørgsmål:

Hvad vil du have på menuen?

- + Vægt på det alkoholfrie eller vægt på øl/vin/spiritus?
- + Større sortiment af visse drikkevarer? Hvilke?
- + Mad? Hvilken slags?
- + Stort eller lille spisekort?
- + Take away?
- + Andre ydelser?

Hvilke oplevelser vil du sælge?

- + Hvilken stil i lokalerne?
- + Livligt eller roligt?
- + Muligheder for at iagttage produktion?
- + Skal der serveres ude?
- + Underholdning – hvilken stil?
- + Arrangementer – hvilke?
- + Rygepolitik?

Hvem er dine kunder?

- + Unge, ældre, børn?
- + Mænd, kvinder?
- + Forretningskunder?
- + Stamkunder eller forbigående?
- + Turister?
- + Grupper?
- + Gæster til brunch, frokost eller aften?
- + Hvor prisbevidste er kunderne?

Hvem er konkurrenterne?

- + Andre caféer af samme type?
- + Restauranter og fastfood?
- + Kiosker med varme og kolde drikke?
- + Supermarkeder med afkølede drikkevarer og nem færdig mad?
- + Fredagsbarer og foreninger?

Hvor skal caféen ligge?

- + Centralt sammen med mange andre caféer?
- + På landet eller i turistområder?
- + Ved motorveje eller andre steder med trafik?
- + Ved museer, sportsanlæg, indkøbscentre?

Hvordan får folk øje på din café?

- + Beliggenhed, hvor der kommer mange folk?
- + Skilte og facader?
- + Stole på fortovet?
- + Annoncer?
- + Omtale i medierne?

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 café?

- + Hvor meget mad vil du lave helt fra bunden? Hvor meget vil du bruge halv-fabrikata?
- + Hvor får du dine råvarer fra, hvor ofte skal der købes ind?
- + Hvordan går tjenerens dag?
- + Hvordan går kokkens dag?
- + Hvem gør rent og vasker op?
- + Hvornår får du tid til at lave kontorarbejde?
- + Prøv at lave en vagtplan over en uge. Hvor meget personale er der brug for?

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 caféen?
- + Hvem kan hjælpe med praktiske opgaver?

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!