

Import

Om at starte en importvirksomhed

Finder du tanken om at handle med andre lande spændende? Nyder du at opleve og omgås med fremmedsprog, fremmede kulturer og ville du gerne kunne tilbyde danske forbrugere en vare, der er produceret langt væk? Så er import-branchen måske noget for dig.

I snart et årti har vi i Danmark, som så mange andre steder i verden, talt meget om globalisering. Det er blevet meget mere naturligt at handle med hinanden på tværs af landegrænser, end det har været tidligere. Tit ejes virksomheder endda på tværs af grænser, og datterselskaber etableres i stigende grad i udlandet. Det er da også blevet meget nemmere at arbejde internationalt – men der er stadig mange regler, som man skal være opmærksom på, hvis man overvejer denne branche. Disse regler vil denne startvejledning hjælpe med at få overblik over.

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

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 handel noget for dig?

Men er handel overhovedet noget for dig? Test først dig selv, for at finde ud af, om du har de grundlæggende forudsætninger for at trives i denne branche:

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

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

Step by step ved import: Et eksempel

Forestil dig, at du har et importfirma og at du er blevet importregisteret hos <http://www.virk.dk>. Du har fundet et parti solide støvler i Australien, som du gerne vil tilbyde det danske skomarked. Du har lavet en aftale med en mindre skokæde i Danmark, som gerne vil sælge nogle af dem for dig. Desuden vil du selv sælge støvlerne til forskellige out-door forretninger.

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

Importregler

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

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

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

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

Din leverandør

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

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

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

Betaling af leverandør

Når du handler med fjerntliggende lande, som f.eks. USA, Australien eller Indien, vil du typisk blive anmodet om at stille en remburs. En remburs er leverandørens garanti for betaling og din garanti for at varen er afsendt. I rembursen garanterer din bank for, at du er i stand til at betale beløbet. Leverandørens bank garanterer på tilsvarende vis, at ordren er i overensstemmelse med ordredokumenterne, så varen afsendes til tiden. Du har dog ingen garanti for, at de sendte varer er i den rigtige størrelse eller den gode kvalitet, du så på fabrikken. Her må du stole på din leverandør.

Betingelser for levering

Der er flere forskellige måder at aftale, hvordan leverandøren skal levere dine varer. Vælg dog altid den måde der hedder "fob". Det betyder "free on board". Frit oversat så menes der, at leverandøren leverer dine varer til havnen eller lufthavnen, eller der hvor du har hyret et skib/fly til at fragte varen til Danmark.

Ved at vælge "fob" får du en klar skillelinje, imellem hvor køber og leverandør har ansvaret for varen.

Transport til Danmark

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

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

- + Hvilke varer skal transporteres?
- + Hvorfra skal de transporteres?
- + Hvor meget fylder de i m3?
- + Leveres de på paller eller som løse kasser?
- + Skal det sendes over vand, land eller i luften?
- + Hvordan skal varen forsikres?

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

Du kan også tale med din leverandør om forsendelse. Måske har han aftaler med lokale shipping agents, der kan levere varen til en dansk havn/lufthavn. Søg evt. på Google under "speditionsfirma" for at få en liste over de mange speditionsfirmaer, der findes.

Det danske speditionsfirma

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

Du skal sende fakturaen fra din leverandør til speditionsfirmaet. Ud fra den tjekker de, om der er nogle varer, der kræver speciel opmærksomhed fra tolderens side. Skal der betales told af varen, eller kræver det et specielt certifikat at kunne importere varen? Når fortoldningen er klar, sætter speditionsfirmaet dine varer på en lastbil og kører dem til din bopæl. Firmaet sender en regning på eventuel told, håndtering og transport.

Modtagelse af vare

Hjemme på din bopæl modtager du varen, muligvis i en container. Her skal du have personale til at tømme containeren. Få at vide om containeren er fyldt med løse pakker eller om de er sat på paller. Paller er en fordel, fordi containeren kan tømmes hurtigere – vognmanden tager ca. 1.000 kr. pr. time for at vente på tømning.

Tjek leverancen

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

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

Kostpris

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

Regning fra leverandør
+ Regning fra speditør
+ Told, punktafgifter mv.
+ Transport i Danmark
+/- Leveret antal af varer
= Kostpris

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

Virksomhedens form

Noget af det første, du skal beslutte på din vej til at importere, er hvordan dit importfirma skal drives. Der er nemlig flere forskellige muligheder:

Grossist

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

Forhandler

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

Der er forskel på forhandleraftaler. I nogle situationer har du et varesortiment i kommission. I andre situationer betaler du varen, men har returret på usolgte varer. Der vil typisk være krav om, at din virksomhed markedsfører et "fuldt sortiment". Du kan altså ikke forvente selv at bestemme 100 %. Til gengæld får du typisk brochuremateriale og prislister, og markedsføres på leverandørens hjemmeside. I nogle tilfælde ydes der tilskud til markedsføring, f.eks. til annoncering og deltagelse på messer. Der tales ofte om "eneforhandling", men i henhold til konkurrencelovgivningen er det faktisk ikke tilladt. Så hvis andre ønsker at købe produktet, eller hvis leverandøren bliver træt af dig, er det ret nemt at opsigte aftalen. Den bedste måde at sikre sin forhandlervirksomhed, er at gøre sit arbejde godt og til leverandørens fulde tilfredshed.

Agent

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

Der afregnes bagud med provision af solgte varer, når varen er faktureret, og typisk én gang om måneden. Agenten har som regel et mindre råderum i forhold til priser, men vil som oftest være interesseret i at sælge varen til den højest mulige pris; på den måde tjener agenten mest. Som regel har agent og virksomhed en samarbejdsaftale, og i lovgivningen er en agent langt mere beskyttet end en forhandler. Er du agent uden samarbejdsaftale, fungerer loven altid til din absolutte fordel. At opsigte en dygtig agent er derfor meget dyrt for leverandøren, så han tænker sig om en ekstra gang, inden han fyrer dig.

Franchising

Når du går ind i en franchise-aftale, bliver du måske også importør af varer til forretningen. Det afhænger af den franchise, du indgår i. Du køber og betaler for konceptet og

rådgivningen. Samtidig har du pligt til at aftage varer fra et bestemt sted, da dette er en stor del af hele ideen bag franchise. Du også skal sælge dine ydelser på en helt bestemt måde.

Franchise fungerer som regel på baggrund af en manual, der omhandler alt fra indkøb, ansættelse, butiksindretning, uniformering, reklamer osv. Opfylder du ikke de krav, der er opstillet i aftale og manual, kan du miste din franchise. Selvbestemmelse er der altså ikke så meget af. Til gengæld er konceptet gennemprøvet og veldokumenteret, så risikoen er mindre, end hvis du selv starter helt fra bunden.

Fordele og ulemper

Der er fordele og ulemper ved alle de fire former, du netop har læst om. Valget afhænger både af person, produkt og ikke mindst af, hvad man plejer at gøre i den enkelte branche. Gør dine egne tanker om, hvad der passer dig bedst. Som grossist har du eksempelvis størst frihed til at gøre, som du vil.

Der er mindre risiko ved at være agent; det er næsten som at være ansat. Forhandleren befinder sig et sted midt mellem grossisten og agenten. I franchising er alt lagt i faste rammer. Det kan være en stor fordel, hvis du ikke har særlig stor erfaring med at importere eller drive forretning.

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

Globale muligheder?

Som vi var inde på i starten af denne vejledning, tales der i dag rigtig meget om globalisering. Det er blevet mere naturligt og mere nemt at handle med hinanden internationalt, og tit ejes virksomheder på tværs af grænser. Men som vi også nævnte, er der stadig mange regler.

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

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

Er der et marked?

Det kan være fristende at tage et parti varer med hjem fra udlandet. Men det er en god idé først at undersøge, om du kan regne med købere i Danmark. Du må se dig omkring og spørge dig for – måske endda lave en større undersøgelse af markedet. Jo mere du i forvejen kender til produktet, desto bedre. En cykelrytter kan for eksempel vurdere, om smart ekstraudstyr til cykler kan sælges. Men der skal mere til at vurdere, om der kan sælges nok til, at han kan leve af det.

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

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

I kontakt med leverandørerne

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

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

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

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

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

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

Er din eksportør i udlandet troværdig?

Du skal selv undersøge, hvor troværdig din eksportør i udlandet er – og helst ved selv at besøge virksomheden. Se efter hvordan produktionen foregår. Kontrollér om kvaliteten er god nok, og stil krav. Du kan købe oplysninger om kreditværdighed, f.eks. via dit eget pengeinstitut. Og du kan bede om referencer; navne på andre af leverandørens kunder. Er der tale om fjerne lande, er det en god idé at træffe aftale med en controller. En controller kan sikre, at det du har købt, er det, der bliver sendt. Det betaler sig altid at være omhyggelig.

Forhandlinger og kontrakter

At få en god aftale med leverandøren er meget vigtigt. Der går mange historier om, hvordan folk fra forskellige kulturer ikke forstår hinanden og derfor går galt af hinanden på den ene eller anden måde. Det kan blive en dyr fornøjelse. Hvis du ikke kender måden at gøre forretninger på i det andet land, kan det være en god idé at forberede sig. Der findes mange gode bøger om emnet.

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

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

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

Agent

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

- + Geografisk område
- + Mål for hvor meget, man forventes at sælge
- + Tidsperspektiv for aftalen og hvornår den skal forhandles igen
- + Reklame og marketing
- + Kundelister
- + Træning og rådgivning
- + Konkurrenceklausuler
- + Ophør af aftalen

Transport

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

Leveringsbetingelse og forsikring

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

Er du grossist, er det i større udstrækning op til dig selv, hvordan du vil have varen fragtet. Ofte er prislisten dog udarbejdet under forudsætning af en bestemt type befragtning. "Ab fabrik" (leveret uden for leverandørens fabriksport) betyder, at det er op til dig at skaffe varen hjem. Er prisen derimod "frit leveret", så leveres varen ved din dør.

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

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

Brug en speditør

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

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

Toldfrit lager og lagerhotel

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

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

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

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

Told

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

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

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

Du skal tilmelde dig som importør ved SKAT. Det sker på samme blanket som momsregistreringen. Når du er tilmeldt, får du adgang til SKATs online-system, www.skat.dk. Hver gang, der importeres, skal du afgive oplysninger om varekoder, priser, oprindelsesland

m.v. Det er vigtigt, at det er korrekt. Toldpapirerne, som transportøren skal have med, er også elektroniske dokumenter. Det er efterhånden sjældent, at fortoldning foregår med papirdokumenter.

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

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

Det er smugleri, hvis du erhvervsmæssigt indfører toldpligtige varer uden at være registreret importør. Det er også smugleri at smutte uden om punktafgifterne. Smugleri er selvfølgelig ulovligt og strafbart.

I kontakt med kunderne

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

- + Butik
- + Lagersalg
- + Internetsalg
- + Opsøgende salg

Økonomi

Det er en god ide at undersøge økonomien meget omhyggeligt. Du skal lave et budget for at få et overblik. Budgettet skal hvile på de valg, du har taget, omkring hvilket slags firma, du gerne vil drive. Det er nødvendigt at undersøge priser og omkostninger "i marken", for at budgettet kan blive så solidt som muligt.

Årsbudget

Her kan du se et eksempel på et årsbudget for en mindre importvirksomhed.

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

:

Etableringsbudget

Hvis du starter fra bunden, er det en god idé at lave et etableringsbudget. Det kan for eksempel se således ud:

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

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

Hvor kommer pengene fra?

Hvis du vil starte virksomhed, er det en stor fordel, at du har sparet nogle 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.

Banker kan hjælpe med at finansiere. Du kan oprette en kassekredit. Alle banker beder om at få detaljerede budgetter og planer.

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

Skat

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

Driver du virksomheden i selskabsform, dvs. som et ApS, er der andre skatteforhold. Her bliver du ansat i dit eget selskab og får almindelig løn som ansat – du betaler altså normal A-skat. Dit selskab skal betale virksomhedsskat af sit overskud som pt. er på 25 %.

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

Personale

En del importvirksomheder er så små, at de drives i fritiden. Men måske vil du gerne se vækst, og dermed får du brug for medarbejdere.

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

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

Sort arbejde – hvor omsætning og betaling til de ansatte holdes uden for regnskabet – er ulovligt og strafbart. Betaling til folk, der arbejder for dig i udlandet, skal også med i regnskabet.

Registrering af virksomhed

Når du ved, hvad du skal sælge, har en rimelig klar fornemmelse af hvem og hvor mange, der vil købe det du sælger, og når du har styr på økonomien, skal du starte/registrere din virksomhed. Nogle 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.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. Som importør skal du sætte kryds ved 'Importør'. Det er alt.

2) Tilladelser

Selvom du er blevet registeret/har fået momsnummer, kan det godt ske, at du også skal have nogle tilladelser til at udføre dit erhverv. Måske skal du kontakte kommunens tekniske forvaltning, for at høre om du må bruge dine lokaler til erhvervsformål, eller måske skal du 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 intet 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 intet kapitalkrav og ejerne hæfter hver især personligt og solidarisk. Det anbefales at få udarbejdet en interessentskabskontrakt.

Anpartsselskab (ApS)

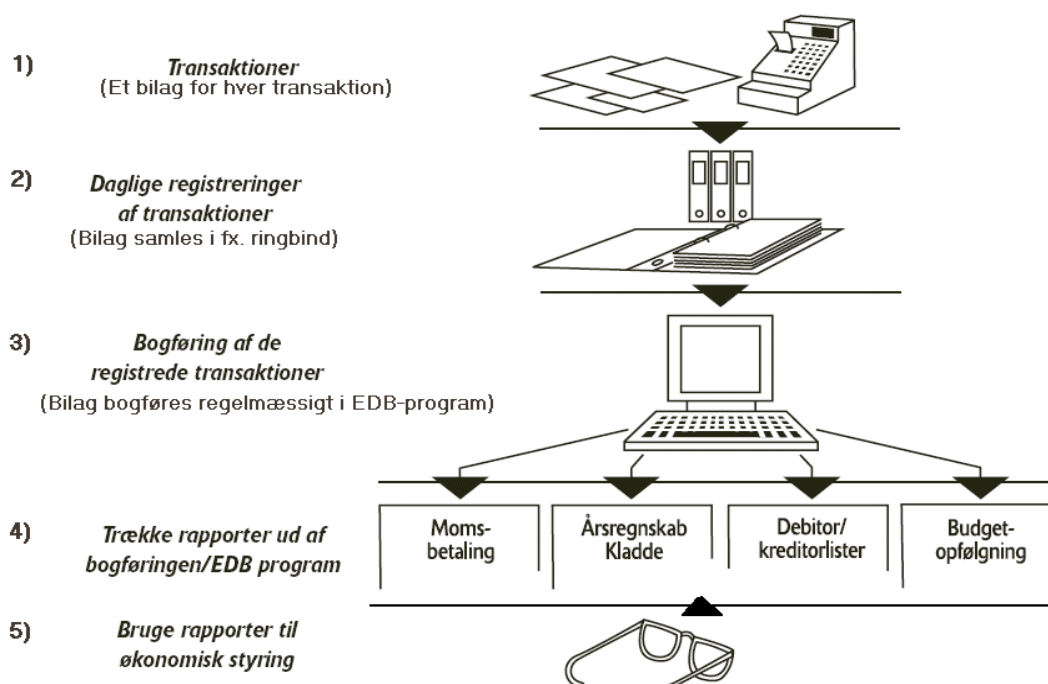
Anpartsselskab (ApS): ApS'et kan stiftes af én eller flere personer og selskabet skal anmeldes til Erhvervs- og Selskabsstyrelsen. Der er et kapitalkrav på min. 50.000 kr., og du hæfter med den indskudte kapital.

Aktieselskab (A/S)

Aktieselskab (A/S): Der er et kapitalkrav på min. 500.000 kr., men ellers er denne form meget lig reglerne for anpartsselskab.

Virksomhedens økonomiske system

Det meste "bøvl" i virksomheden opstår, fordi indehaveren ikke følger nedenstående fem trin. Følger du disse, vil langt de fleste af dine administrative problemer forsvinde.



Love og regler

Arbejdsgiverregistrering

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

Punktafgiftsregistrering

Hvis du vil importere varer, der er punktafgifter på, skal du registrere det på www.virk.dk

Importtilladelser

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

Godkendelser

Hvis du vil importere medicin o.l. skal de først godkendes og registreres hos Lægemiddelstyrelsen. Se www.laegemiddelstyrelsen.dk

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. Husk rejseforsikringer, som ligger ud over de andre forsikringer. Se

www.forsikringsoplysningen.dk og www.aes.dk

Handelsagentloven

Hvis du fungerer som agent, er du dækket af Handelsagentloven. Den kan du betragte som en beskyttelse af dine rettigheder. Den kan ses på www.retsinfo.dk

Fødevarerkontrol

Hvis du handler med fødevarer, skal du anmelde din virksomheds aktiviteter til fødevarerregionen og søge om tilladelse og godkendelse. Det skal ske inden importen. Blanketter findes på www.fvs.dk. Myndighederne kommer på besøg for at kontrollere, at fødevarerreglerne er overholdt. Myndighederne kommer herefter på anmeldte eller uanmeldte besøg med jævne mellemrum.

Ved disse besøg bliver der især set på hygiejne og opbevaringsforhold. 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. Fødevarermyndighederne kan hjælpe dig i gang, eller du kan læse pjecen "Eksempel på egenkontrolprogram for engrosvirksomhed":

Se et eksempel på www.fvs.dk og/eller søg på 'Egenkontrol'.

Uddannelse

KAT giver personlig rådgivning til importvirksomheder. De afholder ind imellem kurser om papirarbejde og IT ved import og eksport.

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

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

Branchens organisationer

Der findes ingen samlende brancheorganisationer for importvirksomheder.

Dansk Erhverv er en arbejdsgiverorganisation med mange medlemmer inden for detail- og engroshandel. Dansk Erhverv rådgiver, arrangerer kurser og foredrag og meget andet. Dansk Erhverv, Børsen, 1217 København K, Tlf. 3374 6000, <http://www.danskerhverv.dk>

Se også DI Handel: www.handel.di.dk

Fair Trade. Hvis du beskæftiger dig med import, som også er ulandsbistand, kan du finde meningsfæller og assistance på www.fairtrade.dk

Flere oplysninger

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

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

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

Dit importfirma – hvordan?

Der er mange valg at træffe, før du starter din egen importvirksomhed. Det er vigtigt at overveje alle følgende spørgsmål nøje:

Hvad vil du sælge?

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

Hvordan vil du drive din import?

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

Hvem er dine leverandører?

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

Har du check på reglerne?

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

Hvem er dine kunder?

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

Hvad skal kunderne især huske om dit firma?

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

Hvem er dine konkurrenter?

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

Personale?

- + Enmandsforetagende?
- + Fuldtid eller fritidsarbejde?
- + Medarbejdere – hvis ja, hvor mange?
- + Løst ansatte eller fast ansatte?

Hvordan sælger du dine varer?

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

Hvordan ser året og dagen ud i dit importfirma?

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

Hvor stærkt er dit netværk?

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

