

Kiosk

Om at starte din egen kiosk

Kioskerne har altid spillet en stor rolle i danskernes dagligdag. Det er i kiosken, man lige hurtigt køber en liter mælk, en pakke smøger eller en cola til at holde blodsukkeret oppe. Det er også i kiosken, man spiller sin ugentlige lottokupon – en tradition i mange danske familier. Kioskerne gør det nemt og hurtigt at købe småting, og så er de ofte placeret præcis dér, hvor man har allermest brug for dem.

Siden den danske lukkelov har givet alle butikker mulighed for at have åbent lige så længe som kioskerne, er konkurrencen imidlertid blevet skærpet. Derfor kræver det gå-på-mod og en høj grad af kundeorientering at kaste sig ud i kiosk-branchen. Men brænder du for kundeservice, mødet med den almene dansker, og har du lyst til at være den, der redder dagen, er lige netop kiosk-branchen måske noget for dig. I den følgende vejledning får du gode råd til alt det, du skal være opmærksom på, hvis du vil starte din egen kiosk.

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 kiosk-branchen noget for dig?

Test dig selv! Ved at besvare nedenstående test, kan du få et overblik over, om du har de grundlæggende forudsætninger for at blive kioskejer.

		Helt sikkert	Som regel	I tvivl
1	Jeg kan lide at snakke med folk			
2	Jeg har masser af energi			
3	Jeg kan lide at tage initiativ			
4	Jeg er god til at holde orden og gøre rent			
5	Jeg kan holde til 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 bliver ikke nemt stresset			
12	Jeg kender nogen i branchen, som kan hjælpe mig, hvis det skulle blive nødvendigt			
13	Jeg kan skaffe 100 - 200.000 kr.			

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

Hvordan vil du starte?

Der er mange kiosker i Danmark, og konkurrencen er hård. Derfor skal du være meget omhyggelig med at planlægge opstarten af din kiosk. Der er fire måder at starte på, som bliver beskrevet nedenfor. Som med alle andre metoder, er der fordele og ulemper ved disse fire måder:

At starte en uafhængig kiosk fra bunden

Når du selv bygger en kiosk op fra bunden, kan du også sætte dit eget præg på din kiosk. Du bestemmer selv vareudvalg og priser. Du kan prøve ideer af og være kreativ. Men det er også ret usikkert, da eventuelle fejl kan være meget dyre og svære at rette op.

At overtage en selvstændig kiosk

Når du overtager en kiosk, er mange ting allerede på plads. Lokalerne er indrettet, kunderne kender stedet og arbejdsgangen ligger fast. Den tidligere ejer vil måske hjælpe dig i gang med gode råd. Du kan siden hen ændre og tilpasse, så kiosken bliver helt efter dit hoved.

At starte i en frivillig indkøbskæde

En del kiosker vælger at tilslutte sig en indkøbskæde. Det gør forsyningen med varer mere simpel. Nogle kæder hjælper også med markedsføring, skilte, indretning og andet. Ulempen er dog, at du forpligter dig til at købe varer hos én grossist. Kæden ejer ikke kiosken, så i en frivillig kæde er du fortsat selvstændig.

At starte som franchisetager

Når du køber dig ind i en kæde, skal du først og fremmest passe butikken og lede dine medarbejdere. Markedsføring og leverandører skal du ikke spekulere særlig meget på; det er lagt i faste rammer for dig. Det negative ved denne metode er, at du mere bliver en bestyrer end en iværksætter.

Eksempler på franchise kæder:

- + 7-eleven: www.7-eleven.dk
- + DSB Detail A/S driver kiosker og restauranter på stationerne. Ny Banegårdsgade 48, 8000 Aarhus C, telefon 86 13 14 11
- + Benzinselskaberne, som også driver kiosker
- + Frivillige kæder og grossistkoncepter
- + SPAR-kæden og deres minimarkedskoncept "Kwik Spar": www.spar.dk
- + NærKØB, som organiserer en række "købmandskiosker"
- + Letkøb A/S: www.letkøb.dk
- + I Mogens Bjerres bog: "Franchiseguiden" findes oversigter og adresser. Der står, hvad det typisk koster at købe sig ind. Se også Franchise Foreningens hjemmeside: <http://franchisedanmark.org/>
- + Stockmann-gruppens bog: "Kioskhåndbogen. Nærbutikker i dansk dagligvarehandel" er der oplysninger om de øvrige kæder

Aviser som Jyllands Posten og Berlingske Tidende bringer ofte annoncer med butikker til salg eller overtagelse. Du kan også kontakte ejendomsmæglere i lokalområdet. Se desuden: www.amino.dk/virksomhedsbors

Beliggenhed, beliggenhed, beliggenhed

Beliggenheden er alfa og omega for en kiosk. Hvis kiosken ligger rigtigt, er den en reklamesøjle for sig selv. Lokaler på et hjørne er en fordel, således at kiosken kan ses fra to sider. De fleste kiosker ligger på steder med meget trafik, som for eksempel lige ved stationer og stoppesteder. Før du beslutter dig for lokaler, er det en god idé at undersøge, hvordan folk bruger omgivelserne på det sted, du overvejer at åbne din kiosk.

Derudover skal du spørge dig selv: Er der konkurrenter på dette sted? Prøv at se, om de trives. Kan din kiosk noget, som de andre ikke kan? Kan du udvikle din egen niche? Kioskernes vigtigste konkurrenter er supermarkeder, discountbutikker, tankstationer og bagere. Mange af dem udvider deres sortiment i disse år og holder derudover også længere åbent.

Det er vigtigt at have i baghovedet, at Lukkeloven ikke længere eksisterer. Lukkeloven forsvandt 1. oktober 2012 – siden da kan alle butikker, uanset størrelse og sortiment, holde åbent uden begrænsninger på alle årets dage (dog undtagen helligdagene, der bliver forbeholdt de mindre dagligvarebutikker). Dermed kan du som kioskejer ikke alene overleve på det faktum, at du har længe åbent – du er nødt til at have flere fordele som adskiller dig fra konkurrenterne.

Hvad vil du sælge?

Kioskens sortiment ligger nogenlunde fast. De fleste kunder forventer, at kiosker handler med aviser, blade, tobak, slik, drikkevarer og is. Der er også tradition for spil som Oddset, tips og lotto. Men nogle kiosker har et udvidet vareudbud og bliver en slags nærbutik.

De handler for eksempel med flere dagligvarer samt frugt og grønt. I landsbyer ser man ofte, at købmanden eller Brugsen omdannes til en stor kiosk eller et minimarked. Grænserne mellem de forskellige former for dagligvarehandel er flydende.

Du kan også støde på mange kombinationer af varer i en kiosk, som for eksempel:

- + Friskbagt brød (bake-off)
- + Sandwich, pølser og andre café-varer
- + Varme drikke
- + Spillemaskiner
- + Internet café
- + Blomster
- + Fotoindlevering
- + Filmudlejning
- + Kopi og fax
- + Specielle bøger og magasiner

Nogle kiosker fungerer lidt som lokale mødesteder. Det kræver, at butikken er rar at være i og ser indbydende ud. En god idé kan også være opslagstavler, hvor kunderne for eksempel kan sætte deres cykel til salg eller gøre opmærksom på aktiviteter i lokalområdet.

Du skal som kioskejer være opmærksom på, hvad kunderne i nabolaget har brug for. Hvis der er mange kontorer og forretninger i dit område, kan kiosken være det sted, hvor de ansatte køber en let frokost. Hvis der er mange folk med indvandrerbaggrund, kan det være en god ide at føre særlige aviser og dagligvarer, som netop denne målgruppe kunne efterspørge. Hvis kiosken ligger ved et hospital, kan det være en god idé at føre et lækkert udvalg af chokolader, blomster og god-bedring-kort.

Kiosker er en del af "convenience" branchen, hvilket betyder at de skal tilbyde kunderne "bekvemmelighed". Det handler primært om åbningstider og varesortiment. Det skal være nemt og hurtigt at finde varerne og du skal forstå kunderne helt ind til benet. Derefter kan du beslutte, hvordan butikken skal indrettes, hvordan du bedst markedsfører din kiosk og hvordan du og personalet skal behandle kunderne.

I kontakt med kunderne

Markedsføring og salg hænger meget tæt sammen, når du er kioskejer. F.eks. er det afgørende, at du vælger de rigtige varer at sælge – og at du husker at gøre dine kunder opmærksomme på disse varer.

At være synlig i gadebilledet er noget af det vigtigste for en kiosk. Det er sjældent, at kiosker annoncerer. Minimarkeder og kædekiosker nyder godt af fælles markedsføring.

Kunderne vælger oftest deres kiosk ret tilfældigt. Til gengæld holder de fast i deres valg af kiosk af ren og skær vane. Din kiosk kan måske få nye, faste kunder ved at tilbyde dem fordele, som for eksempel tre stykker frugt til rabatpris til skoleelever. I dette tilfælde kunne man sætte opslag op på skoler, sportspladser eller arbejdspladser i nabolaget. Nogle skoler

har dog regler for, hvordan man må markedsføre sig til eleverne, så husk altid at tjekke med skolen først.

En kiosk skal hele tiden udvikle sig og blive bedre. Det er måden at få nye kunder på og beholde de gamle. Et meget vigtigt råd er: Lyt til kunderne. Måske spørger de efter varer, du ikke har? Vurdér om de bør skaffes hjem. Mener kunderne, at varerne ikke er friske? At butikken er dårligt indrettet? Eller at der ikke er rent nok? Så gør noget ved det og vis dine kunder, at du lytter til dem og deres forslag.

Besøg andre kiosker og se, hvordan de er indrettet og hvordan kunderne bruger dem. Hvis du skal indrette eller bygge om, så overvej at købe eksperthjælp. Jo bedre varerne bliver præsenteret, desto mere sælger du.

Fire gyldne råd

- + Hold din kiosk ren og pæn. Det har stor betydning for især dine danske kunder, at din kiosk ser pæn, overskuelig og ren ud. Sørg altid for at gøre grundigt rent og stille tingene, så det ikke roder.
- + Hold fast i et fornuftigt prisniveau. Du skal give dine kunder nogle gode tilbud og huske, at du skal være konkurrencedygtig på priserne. Men samtidig må du aldrig sætte priserne så meget ned, at du ødelægger din indtjening og taber på varerne.
- + Tal pænt og husk dine kunder. Dine kunder bliver glade, hvis du tager dig tid til at snakke lidt med dem, taler pænt til dem og husker dem næste gang, de besøger din kiosk. Denne form for pleje af dine kunder er meget vigtig for, om du får succes med din kiosk eller ej.
- + Vær interessant: Der er ingen, der gider tale om noget, der er uinteressant. Skil dig ud fra mængden - lav nogle gode tilbud, skab nogle sjove events i din kiosk osv.

Økonomi

Det er altid forholdsvis dyrt at starte en kiosk. Lokaler og varelager er ofte en stor investering.

Antallet af kiosker falder hurtigt i disse år. Det samme gør den samlede kiosksættning. Branchens spåmænd tror, at den negative udvikling vil fortsætte. Fortrinsvis fordi den nye lukkelov tillader alle butikker at holde åbent alle søndage.

Mange kiosker drives med en ret lille indtjening og timelønnen er derfor som regel lav. Større kiosker tjener som hovedregel mere end små. Kiosker, som er med i en kæde eller franchising, klarer sig oftest bedre økonomisk end kiosker helt uden for kæde.

Kiosker er en svær branche. Derfor er det en god idé 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 hvilken slags butik, du gerne vil drive. Det er nødvendigt at undersøge efterspørgsel og omkostninger "i marken", for at budgettet kan blive så solidt som muligt.

Der er ikke de store forskelle på priserne i forskellige kiosker. Men omsætningen afhænger af kioskens beliggenhed. Det er også af stor betydning, at du er en dygtig leder og sælger. Beliggenhed og lederskab er det allervigtigste, når du vil drive en kiosk.

Årsbudget

Nedenfor kan du se et eksempel på et årsbudget for en virksomhed med en indehaver og tre ansatte. Kiosken har åbent 350 dage om året og sælger dagligt for 13.750 kr. kioskvarer (11.000 kr. ekskl. moms). Desuden er der salg af aviser og bade. Kiosken har Danske Spil og nogle spillemaskiner.

Omsætning:	kr. ekskl. moms
Salg kioskvarer: 350 dage x 11.000 kr. (13.750 inkl. moms)	3.850.000
Salg af aviser/blade: 350 dage af 1.500 kr.	525.000
Tips og Lotto	300.000
Spillemaskiner	275.000
I alt	4.950.000
Direkte omkostninger ved salg	
Varekøb kioskvarer – anslået 82 % af omsætningen	3.157.000
Varekøb aviser og blade - anslået 82 % af omsætningen	430.500
Varekøb Tips & Lotto anslået 92 % af omsætningen	276.000
Spillemaskiner	0
I alt	3.863.500
Dækningsbidrag (Omsætning – Direkte omkostninger)	1.086.500
Faste omkostninger	
Løn og omkostninger til eksternt hjælp, 2 deltidsansatte	170.000
Husleje og lokaleomkostninger	240.000
Administration, forsikringer, revisor m.v.	150.000
Kørsel i egen bil, 15.000 km.	49.500
Markedsføring	10.000
Renter af lån og kassekredit	20.000
Andet	150.000
I alt	789.500
Overskud (Dækningsbidrag – Faste omkostninger)	297.000

Kioskhåndbogen fra Stockmann-gruppen giver en række nyttige nøgletal:

	Franchisede kæder	Frivillige kæder	Uden for kæde
Gennemsnitlig areal per butik	69 m ²	109 m ²	63 m ²
Gennemsnitlig omsætning per m ² (med moms)	174.000 kr.	46.000 kr.	43.000 kr.
Antal butikker	156 kiosker	456 kiosker	1.704 kiosker

Etableringsbudget

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

Overtagelse:	100.000
Depositum lokaler:	60.000
Istandsættelse af lokaler:	24.000
Inventar:	125.000
Telefon:	3.000
Logo og skilte:	10.000
IT - kasse og computer:	15.000
Startudgifter til revisor:	10.000
Varelager:	180.000
Diverse:	65.000
I alt:	592.000

Der er inspiration at hente på Foodexpo i Herning til både inventar og varesortiment. Messen afholdes hvert andet år. Se mere på www.foodexpo.dk

Der findes mange firmaer, som har specialiseret sig 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.

Hvor kommer pengene fra?

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

Mange banker vil gerne hjælpe med at finansiere. Du kan oprette en kassekredit, eller måske få et kom-i-gang-lån, som også tilbydes via bankerne. Ved sidstnævnte kautionerer staten, hvis man ellers opfylder en række almindelige betingelser. Alle banker beder om at få detaljerede budgetter og planer. Hvis du starter i en branche uden vækst, skal du være forberedt på ekstra mange spørgsmål.

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

Skat

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

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

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

Mange kiosker har personale ansat. Man kan få kontakt til mulige medarbejdere ved at henvende sig til det lokale 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, for at de kan levere den rette service. Du skal tænke nøje over, hvad der skal til for at være en god leder.

Når du ansætter medarbejdere, skal de have en ansættelseskontrakt. Det gælder også medarbejdere på deltid. Kontrakten skal indeholde alle væsentlige vilkår. For eksempel arbejdssted, løn, arbejdstid, ferie, pension, opsigelse m.v. Medarbejdere med minimum otte timer om ugen i gennemsnit skal have en kontrakt for funktionærer. Nogle kiosker har overenskomst med HK. Der er ingen regler om, at kiosker 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 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.

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 fået økonomien til at hænge sammen, skal du starte/registrere din virksomhed. Nogle kalder det også at få sit momsnummer. Det er meget nemt at starte en enkeltmandsvirksomhed i Danmark. Følgende tre ting skal være i orden, når du starter din 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. Måske skal du kontakte kommunens tekniske forvaltning for at høre om du må bruge dine lokaler til erhvervsformål.

Som kioskejer skal du bl.a. godkendes til at sælge fødevarer og du skal opfylde mange hygiejneregler. Det er ikke lovligt at importere og sælge drikkevarer, som ikke matcher det danske pantsystem.

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)

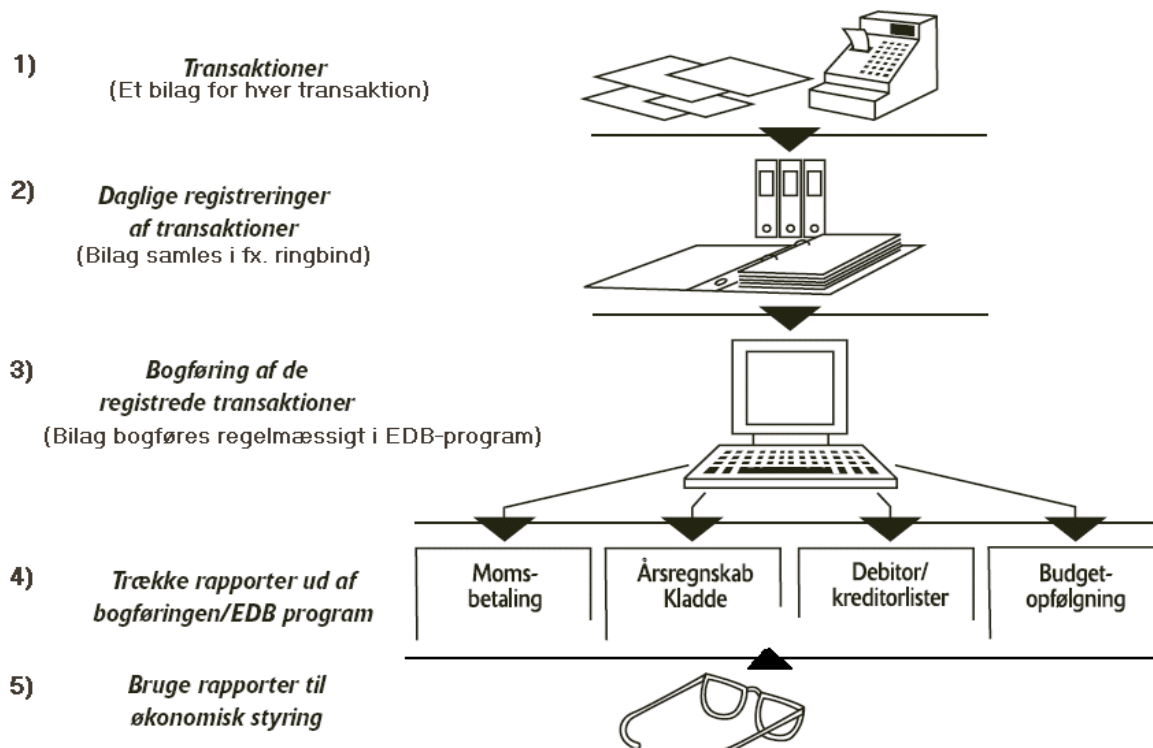
Anpartsselskab (ApS): ApS'et kan stiftes af én eller flere personer og selskabet skal anmeldes til Erhvervs- og Selskabsstyrelsen. Der er et kapitalkrav på min. 50.000 kr., og du hæfter med den indskudte kapital.

Aktieselskab (A/S)

Ved Aktieselskab (A/S) er der et kapitalkrav på min. 500.000 kr., men ellers er denne virksomhedsform 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.



Moms

Alle virksomheder skal indsamle moms til den danske stat. Det gør du ved at lægge 25 % oven på 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.
+ 25 % moms
At betale

2.000 kr.
500 kr.
2.500 kr.

Du køber:

En lommeregner
+ moms
At betale

200 kr.
50 kr.
250 kr.

Afregning af moms:

Salgsmoms
Købsmoms
At betale til SKAT

500 kr.
50 kr.
450 kr.



Love og regler

Næringsbasen

Pr. 1. januar 2015 er Næringsbasen ophørt. Det betyder, at du ikke længere skal bestå næringsprøven, for at sælge fødevarer. Du skal dog stadig registreres i Fødevarestyrelsen jf nedenfor.

Fødevarekontrol

Du skal anmelde din virksomheds aktiviteter til fødevareregionen og søge om tilladelse og godkendelse. Blanketter findes på www.fvs.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. Kunderne interesserer sig i stigende grad for fødevarer sikkerhed, så det er vigtigt at butikken altid er ren og pæn, og at "Smiley" er glad. Forholdene skal altså være i orden for din egen skyld og ikke "kun" fordi fødevarekontrollen kommer på besøg.

Du skal gennemføre en systematisk egenkontrol, hvor du hver dag tjekker alle kritiske punkter. Fødevarestyrelsens ansatte kan hjælpe dig på vej.

Se 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

Arbejds miljøloven

Kiosker 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.

Arbejds miljørådet for Detailhandel har en god hjemmeside: www.barhandel.dk

Der skal udarbejdes en skriftlig APV, hvis du har minimum én ansat – se www.apvportalen.dk

Lokaler

Hvis du indretter en kiosk 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 under 'detailhandel' inde på www.ug.dk. Du kan lære om for eksempel indkøb, driftsøkonomi, butikkens indretning og meget andet.

Hvis du starter virksomhed i en kæde, vil du blive tilbudt træning. Der er ofte også løbende kurser.

Danske Spil tilbyder kurser til deres forhandlere. Branchens organisationer kommer også med tilbud. Medarbejderne kan komme på kursus via deres fagforening.

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

De Samvirkende Købmænd er en forening af mindre købmanskæder og større kiosker. Foreningen hjælper medlemmerne med blandt andet juridiske spørgsmål. Der er mange rabatorordninger. De Samvirkende Købmænd, Svanemøllevej 41, postboks 122, 2900 Hellerup, Tlf. 3962 1616 www.dsk.dk

Dansk Handelsblad udkommer ca. 45 gange årligt og er fagblad for især indehavere i landets dagligvarebutikker – lige fra kiosker til de største varehuse. Læs mere på www.dhblad.dk

Nærbutikkernes Landsforening er et fagligt mødested. Læs mere på www.nbl-landsforening.dk

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

Flere oplysninger

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

Din kiosk – hvordan?

Der er mange valg at træffe, før du starter op som kioskejer. Det er vigtigt at overveje alle følgende spørgsmål grundigt:

Hvad vil du sælge?

- + Almindelige kioskvarer?
- + Andre varer? Hvilke?
- + Andre tjenesteydelser? Hvilke?
- + Andet? Hvad?

Hvad skal kunderne især huske om din kiosk?

- + Venlig betjening?
- + Friske varer?
- + Fordelagtige priser?
- + Godt vareudbud?
- + Rare lokaler?
- + Rent og pænt?
- + Bekvemmelighed?

Hvem er dine kunder?

- + Beboere i nabolaget?
- + Folk på arbejde?
- + Forbipasserende?
- + Unge?

- + Ældre?
- + Folk med indvandrerbaggrund?
- + Turister?

Hvem er konkurrenterne?

- + Andre kiosker i nabolaget?
- + Supermarkeder?
- + Bagere?
- + Tankstationer?
- + Grønthandlere?
- + Blomsterhandlere?

Hvor skal kiosken ligge?

- + I et bycentrum?
- + På en hovedfærdselsåre?
- + Ved et trafiksted?
- + I et indkøbscenter?
- + I en landsby?
- + Andet sted?

Hvordan får folk øje på din kiosk?

- + Beliggenhed, hvor der kommer mange folk?
- + Skilte og facader?
- + Varer på gaden?
- + Annoncer?

Hvordan indretter du lokalerne?

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

Forsyning med varer?

- + Hvor køber du ind?
- + Hvordan leveres varerne til kiosken?
- + Kan du få rabatter?
- + Hvor meget spild og svind skal du regne med?

Personale?

- + Enmandsforetagende? Partnerskab?
- + Medarbejdere? Hvis ja – hvor mange?
- + Hvad skal medarbejdere eller partnere kunne?
- + Hvilken personlighed eller baggrund skal de have?
- + Løst ansatte eller fast ansatte?

Hvordan ser dagen ud i din kiosk?

- + Åbningstider?
- + Hvordan deler du og personalet arbejdsopgaverne?

- + Hvornår gøres der rent og hvornår købes der 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!