

Autoservice

Om at starte et autoservicefirma

Kan du lide at finde fejl på en bil, reparere problemet og vejlede kunder som en ekspert på feltet? Er du samtidig ikke bange for at få olie på hænderne og være i et miljø med mange forskellige bilmærker?

I denne vejledning kan du få svar på, om autoservicebranchen er noget for dig, og hvad du skal være særligt opmærksom på, når du starter et autoservicefirma.

På de danske landeveje kommer der flere og flere biler på asfalten, og i januar 2014 steg bilsalget af personbiler med 10 procent i forhold til året før. Bilen skal transportere os fra A til B og gøre dette med et bestemt niveau af sikkerhed og kvalitet. For at opretholde det niveau bliver alle danske biler i gennemsnit sendt på værksted 1,9 gange om året til reparation, vedligeholdelse, pasning og pleje.

Autoservice breder sig over mange forretningsområder, og det kan være en stor fordel at specialisere sig i et af disse. Branchen giver mulighed for afprøve ideer, og som virksomhedsejer har du friheden til at bestemme, hvordan din arbejdsdag skal indrettes.

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 et autoservicefirma noget for dig?

Er du i tvivl, om autoservice er noget for dig, så kan du teste dig selv ved besvare nedstående korte spørgeskema:

		Helt sikkert	Som regel	I tvivl
1	Jeg har erfaring fra autobranschen			
2	Jeg har et godt håndslag til praktiske opgaver			
3	Jeg har ikke noget imod, at arbejdet ikke altid er rent			
4	Jeg kan lide at tale med kunderne om deres biler			
5	Jeg er udholdende			
6	Jeg er god til at holde orden			
7	Jeg kan motivere mine folk og gå foran			
8	Jeg har styr på, hvad der er oppe i tiden i branchen			
9	Jeg er oftest i godt humør			
10	Jeg kan leve med, at indtjeningen svinger			
11	Min familie er med på ideen			
12	Jeg er god til at planlægge og organisere			
13	Jeg kender nogen i branchen, som kan hjælpe mig, hvis det skulle være			
14	Jeg er god til at aflæse kundernes behov			
15	Jeg kan fremskaffe 100-200.000 kr.			

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

Hvordan vil du starte?

Selv om der er et stigende marked for service i forbindelse med biler, så er der stor konkurrence om kunderne. Derfor skal du være meget omhyggelig med at planlægge din autoservice. Der er fire måder at starte en autoservicevirksomhed på, og hver måde vil have sine fordele og ulemper:

At starte en virksomhed fra bunden

Når du selv bygger virksomheden op fra bunden, så kan du også sætte dit eget præg på din forretning. Du bestemmer selv serviceydelser, varer og priser. Du kan prøve ideer af og være kreativ. Men det er også usikkert, og fejl kan være meget dyre og svære at rette op.

At overtage en forretning

Når man overtager en virksomhed, er der mange ting, som allerede er på plads: Lokalerne er indrettet, kunderne kender stedet, 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. At overtage en eksisterende virksomhed er det mest almindelige i autobranschen, men i nogle tilfælde kan du komme ud for, at værkstedet tidligere har haft et dårligt ry, og dette kan blive overført til din virksomhed, hvis du ikke er opmærksom på det.

At starte i en frivillig kæde

En del automekanikere er specialiserede og tager sig kun af bestemte bilmærker.

Værksted og salg af nye og brugte biler hører oftest sammen. Leverandøren stiller ofte store krav om indretningen af lokalerne, priser og kvaliteter. Der kan også være normer for kundeservice, som du skal overholde. Fordelen er, at kæden hjælper med at gøre værkstedet mere synligt. Ulempen er, at du ikke altid kan tage beslutningerne uden kædens godkendelse, hvilket også kan medføre nogle større investeringer, hvis kæden påregner det.

Der er frivillige kæder, som ikke knytter sig til bestemte bilmærker, og som består af uafhængige værksteder. For eksempel "Din bilpartner", "Autopartner" og "Automester". Det er typisk kæder med forskellige tilbud om fælles markedsføring. Ofte er der også udviklet garantiordninger, prissystemer, forsikringer og lignende. Virksomheder, som laver rustbeskyttelse, er ofte også tilknyttet kæder, og disse kæder er styret af producenterne af rustbeskyttelsesmidler.

At starte en franchise

Der findes i øjeblikket nogle få franchisede koncepter inden for autobranchen i Danmark. I franchisede kæder er alt lagt i faste rammer. Derfor er der gode chancer for at få en hurtig og effektiv start. Der er hjælp til kalkuler, indkøb, markedsføring, maskineri og meget andet. Ulempen er, at du mere bliver en bestyrer end en kreativ iværksætter. Se for eksempel www.chipsaway.dk, www.ziebart.dk og www.bilxtra.dk.

En god forretningsidé

Autoservice er mange ting. Der er en tendens til, at forretningerne specialiserer sig mere, og det giver dig muligheden for at overveje, hvad du har lyst til og mulighed for. Nogle specialer kræver, at du har en faglig uddannelse som automekaniker eller autoopretter, og tit kan det også være en stor fordel at have en solid erfaring fra branchen.

Typiske serviceydelser inden for autobranchen er:

- + Opretning af buler og andre skader
- + Undervognsbehandling og rustbeskyttelse
- + Serviceeftersyn
- + Lakering
- + Plastreparation
- + Autorudereparation
- + Reparation af mekaniske dele
- + Reparation af autoelektronik
- + Dækservice
- + Montering af soltage

- + Installation af låsesystemer, alarmer, GPS og andet ekstraudstyr
- + Indretning af servicevogne, handicapvogne m.v.
- + Styling med diodelys

Det er ikke ualmindeligt, at en autovirksomhed også har en butik eller selvbetjeningservice som for eksempel:

- + Ekstraudstyr til biler
- + Tilbehør til biler og bilture
- + Salg af brugte eller nye biler
- + Benzin og kiosk
- + Autovask og rengøring
- + Fejltestning
- + Udlejning af trailere, barnesæder, m.v.

Man ser i mindre omfang egentlige "livsstilsværksteder":

- + Med speciale i gamle biler eller eksklusive bilmærker
- + Hvor kunderne kan være med i arbejdet, eller hvor der er mulighed for selv at udføre arbejde på bilen
- + Som importerer liebhaverbiler
- + Som bygger særlige biler eller karrosserier efter kundernes ønsker eller laver ombygninger
- + Som kombinerer med klubaktiviteter
- + Som tilbyder undervisning i bilens vedligeholdelse

Skil dig ud fra de andre

Vær opmærksom på, at i takt med, at der bliver solgt flere biler, så vil der også komme flere udbydere, hvilket betyder, at du skal vise kunderne, at du kan levere en bedre service end dine konkurrenter. Overvej for eksempel:

- + Om du kan være på forkant med ny teknologi og nye varer
- + Om du kan lave de svære ting, og lade kunden ordne resten
- + Om din virksomhed skal være særlig miljøvenlig
- + Om du kan tilknytte kunderne en personlig bilrådgiver – lige som bankrådgiveren
- + Om du kan medvirke til større arrangementer og begivenheder og profilere dig som sponsor
- + Om du kan lave kvalitetsdeklarationer på dine tjenester

- + Om du kan tilbyde garantier og forsikringer
- + Om du kan lave åbent værksted.
- + Om du kan skabe tryghed for kunden mht. pris og kvalitet

De fleste synes, at det er irriterende, at bilen skal på værksted. Det er aldrig belejligt. Nogle værksteder forsøger at formilde kunderne, for eksempel ved:

- + Åbningstider, så de passer til kundernes arbejdstid og fritid
- + Lånebiler og –cykler
- + Afhentning og udbringning af bilerne
- + Weekend- og aftenservice
- + Kvik-service mens man venter
- + Gode ventesteder med stole, kaffe og læsestof
- + Kreditordninger for betalingen
- + Forsikringer for mekaniske svigt

Beliggenhed, beliggenhed og atter beliggenhed

Beliggenheden er vigtig for et værksted. Hvis det ligger rigtigt, er det en reklamesøjle for sig selv. Du må derfor ikke gå på kompromis med beliggenheden, da den kan være altafgørende for, om din virksomhed får succes. Velbeliggende lokaler er til gengæld typisk dyrere, men det betaler sig ofte tilbage. Det gælder især, hvis du ikke bare har værksted, men også sælger biler og udstyr.

Et autoværksted skal selvfølgelig ligge, så kunden nemt kan komme til og fra i bil. Men det skal også gerne ligge på en måde, så kunderne kan aflevere bilen og komme videre med bus, tog eller til fods.

Men et autoværksted kan ikke ligge hvor som helst, siger autobekendtgørelsen. Det skyldes hensynet til miljø og trafik. Du bør derfor kontakte kommunens tekniske forvaltning meget tidligt i overvejelserne, hvis du vil etablere eller overtage et værksted. Det er ærgerligt, hvis du bagefter finder ud af, at du ikke må indrette, ændre eller udvide værksted der, hvor du havde tænkt.

Når beliggenheden først er valgt, kan du øge opmærksomheden endnu mere ved at have flotte skilte og udstillingsvinduer. Værkstedets ydre skal sende de rigtige signaler. Et værksted, som satser på dyre bilmærker, topprofessionel reparation og dyre priser skal også se eksklusiv ud. Her må der ikke være rod og snavs. Et værksted, hvor der tages lidt lettere på orden og renlighed, vil måske tiltrække kunder med andre ønsker og behov.

Miljø og arbejdsboks

I autobranchen arbejder du ofte med opløsningsmidler, og der er også typisk mange former for miljøaffald. Autoservice regnes derfor som en miljøfarlig virksomhedsart. Af hensyn til dit image over for kunderne samt hensynet til at undgå ulovligheder skal du være meget omhyggelig med at opfylde alle krav. Det kan ikke betale sig at lade som ingenting!

Som noget af det første skal du sætte dig ind i Miljøstyrelsens brancheorientering for autoværksteder. Den kan findes på Miljøstyrelsens hjemmeside:

<http://www.mst.dk/Publikationer/Publikationer/2000/02/87-7944-196-3.htm>

Der er meget skrappe krav til lokalernes indretning, affaldssystemer, afstande til andre ejendomme og så videre. Du har mulighed for at søge rådgivning hos kommunen, så du ikke kommer til at investere forgæves.

Miljøstyrelsen har stort fokus på autobranchen på grund af de farlige kemikalier og affald, og derfor udgives der undersøgelser og vejledninger om, hvordan man sikrest kan arbejde med det. Se på hjemmesiden www.mst.dk og slå op under "auto" eller "autoværksted".

Arbejdsmiljøet i autobranchen er indviklet, og derfor kan det betale sig at være på forkant med at have orden i papirerne. Alle arbejdspladser med ansatte skal udarbejde en arbejdspladsvurdering (APV). Her gennemgås alle vigtige arbejdsoperationer med henblik på at forebygge problemer med arbejdsmiljøet.

Også selv om du ikke har ansatte, kan det være en god ide at tage bestik af APV-checklisterne. "Arbejdsmiljøvejviser for autobranchen" kan ses på Arbejdstilsynets hjemmeside www.at.dk.

Se også Industriens Branchearbejdsmiljøråd www.i-bar.dk.

Økonomi

Du kan godt starte et lille autoværksted med ret beskedne investeringer. Dette kan gøres ved at for eksempel at overtage et værksted og langsomt optrappe og forbedre det. Men hvis du vil have en god forretning, der kan konkurrere, skal du være indstillet på relativt store investeringer i bygninger og udstyr.

Nogle værksteder drives med en temmelig lille indtjening. Det er især de små forretninger, som ikke har plads til udvidelser og moderniseringer. Selv om du har medarbejdere eller en forretningspartner, skal du være forberedt på at være på arbejde mange timer i døgnet.

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 gjort dig om, hvilken slags virksomhed du gerne vil drive. Det er nødvendigt at undersøge efterspørgsel og omkostninger på markedet, for at budgettet kan blive så realistisk som muligt.

Årsbudget

Eksempel på et årsbudget for et lille værksted, der sælger reparationer, eftersyn, istandsætter ældre biler for salg og lidt udstyr til at shine bilen op. Det er ejeren, som er mekaniker, og han har ingen fuldtidsansatte.

	Per år eks. moms
Omsætning:	
Service- og synseftersyn 300 stk. x 480 kr.	144.00
Mekaniske reparationer 420 stk. x 1.200 kr.	504.000
Salg af udstyr	75.000
Udlejning af udstyr	28.000
Salg af brugte biler	530.000
Andet	<u>160.000</u>
I alt	1.441.000
Direkte omkostning ved salg	
Reserve dele, olie mv., 20% af reparationspris	100.800
Indkøb af udstyr, 50% af salg af udstyr	37.500
Køb af biler	<u>210.000</u>
I alt	348.300
Dækningsbidrag (Omsætning – Direkte udgifter)	1.092.700
Faste omkostninger	
Løn og sociale omkostninger, 1½ mand	400.000
Husleje og lokaleomkostninger	180.000
Administration, revisor, forsikringer m.v.	124.000
Markedsføring og foreninger	45.000
Renter af lån og kassekredit	<u>40.000</u>
I alt	789.000
Årligt overskud (Dækningsbidrag – Faste omkostninger)	303.700

Lav dit eget budget. Er beløbet på bundlinjen stort nok? Hvis ikke, må du igennem budgettet igen. Hvordan kan du øge din omsætning? Eller hvordan kan du få udgifterne ned? Lav herefter budget for de enkelte måneder i året og for flere år. På www.startvaekst.dk/budgetter kan du finde et regneark, hvor tallene kan lægges ind. Her kan du nemt ændre og se, hvad der sker.

Etableringsbudget

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

Depositum 4 mdr. leje	60.000
Istandsættelse af lokaler	95.000
Fornyelse af produktionsudstyr	50.000
Telefon	3.000
Logo og skilte	15.000
IT - kasse og computer	35.000

Startudgifter til revisor	20.000
Varelager	45.000
Diverse	30.000
I alt:	353.000

Hvor kommer pengene fra?

Hvis du vil starte virksomhed, er det en nødvendighed, at du enten har sparet penge op, eller at du har mulighed for at tage lån i dit hus eller lejlighed, da dette skal dække etableringen og de første måneder, virksomheden er aktiv. Nogle iværksættere kan låne penge i familien, mens andre har en etableringskonto i banken, hvor de har sparet op over en årrække. Du bør have en erhvervskonto i et pengeinstitut. Hvis du har behov for kapital, ud over det, du selv har sparet op, kan du evt. få den manglende finansiering i et pengeinstitut. Du skal dog være opmærksom på, at pengeinstituttet vil foretage en grundig kreditvurdering, og som alt-overvejende hovedregel vil stille krav om sikkerhed for en evt. kredit. Realistiske budgetter og planer er ligeledes nødvendigt.

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

I kontakt med kunderne

At være synlig i gadebilledet er noget af det vigtigste for mange værksteder. Hvis du er med i en kæde, har du som regel et logo på facaden.

Du kan annoncere i lokalaviserne. For eksempel kan de bruges til slagtilbud. Få også værkstedet på internettet, enten individuelt, i kæden eller gennem brancheforeningen.

Avisernes og ugebladernes omtale er guld værd, og det kan derfor være en god ide at opsøge journalister, men for at få opmærksomhed skal virksomheden skille sig meget ud fra de andre. Du skal have en "god historie", som for eksempel om særlige biltyper eller om dig selv og din kreativitet. Du kan forsøge at få medieomtale og nye kunder ved at deltage i konkurrencer, udstillinger, løb og træf eller ved at sponsorere.

I autobranchen skal du hele tiden forny dig, da både nye og gamle kunder vil kunne huske dig, hvis de føler, at de har fået en ekstra positiv oplevelse hos dig. Du kan finde måder at forny dig på ved at lytte til, hvad kunderne ønsker. Måske spørger de efter services, du ikke har, og så bør du vurdere, om de burde indgå i dit sortiment. Andre ønsker fra kunderne kunne være en højere kvalitet, en gennemskuelig regning, som klart viser, hvad der er blevet repareret på bilen, faciliteterne er dårligt indrettet, der ikke er rent nok også videre.

Besøg andre værksteder i Danmark og udlandet for at få inspiration til varer, services og indretning. Hvis du skal indrette eller bygge om, så overvej at købe eksperthjælp, da jo bedre dine varer og services bliver præsenteret, desto mere sælger du.

Personale

De fleste autoværksteder har personale ansat, og oftest faglærte automekanikere og lignende. Der kan også være brug for personale til administration, telefonpasning og butikssalg.

Du kan få kontakt til medarbejdere ved at henvende dig til jobcentret eller ved at annoncere. Ofte ansættes folk, som du kender i forvejen, og som du ved kan deres kram. Hvis du har et stabilt værksted, kan du have gavn af at tage elever ind.

Når du ansætter medarbejdere, skal de have et ansættelsesbrev. Det gælder også medarbejdere på deltid. Brevet skal indeholde alle væsentlige vilkår. For eksempel arbejdssted, løn, arbejdstid, ferie, pension, opsigelse m.v. Nogle værksteder har overenskomst med Dansk Metal. Der er i nogle tilfælde krav om, at du ansætter organiseret arbejdskraft.

Læs om ansættelsesbrev på: <https://startvaekst.virk.dk/drift/medarbejdere/ansaetselv/du-vil-ansaette-en-medarbejder/ansaettelsesbevis>

Ledelse

Du skal regne med, at du skal bruge tid på at lede medarbejderne. Når man ofte er i kontakt med kunderne, er de ansattes holdninger meget vigtige. De skal levere den rette service og kunne aflæse behov og stemning hos kunden. Du skal tænke nøje over, hvad der skal til for at være en god leder.

Da det er dig som har startet virksomheden, vil det typisk også være dig, som leder den, og her er det vigtigt at huske, at som ejer kan du 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 du kan se, at økonomien kan hænge sammen, skal du starte/registrere din virksomhed.

Det er meget nemt at starte en enkeltmandsvirksomhed i Danmark. Der er tre ting, der skal være i orden, når du starter virksomhed:

1) Registrering

Du kan registrere direkte via internettet 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. Det er alt.

2) Tilladelser

Selvom du er blevet registreret/har fået momsnummer, kan det godt være, at du også skal have nogle tilladelser til at udføre dit erhverv. Inden for autoservice skal du fx have en miljø-godkendelse.

Måske skal du kontakte kommunens tekniske forvaltning for at høre, om du må bruge dine lokaler til autoserviceforretning. Lokalerne skal bagefter godkendes til autoservice formål.

3) Regnskabspligt

Det at føre regnskab er et vigtigt styringsredskab i din virksomhed, men det skal også bruges til at opfylde statens regler om regnskabspligt og momsafregning.

Reglerne gælder både for virksomheder, der drives på fuldtid og på deltid. Det er dog ikke et krav at registrere virksomheden, med mindre der er en omsætning på over 50.000 kr. om året.

Virksomhedsformer

Når du starter virksomhed skal du vælge hvilken virksomhedsform, du vil starte under. De almindeligste er:

Enkeltmandsvirksomhed

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

Læs mere på <https://startvaekst.virk.dk/opstart/vaelg-virksomhedsform/interessentskaber>

Anpartsselskab (ApS)

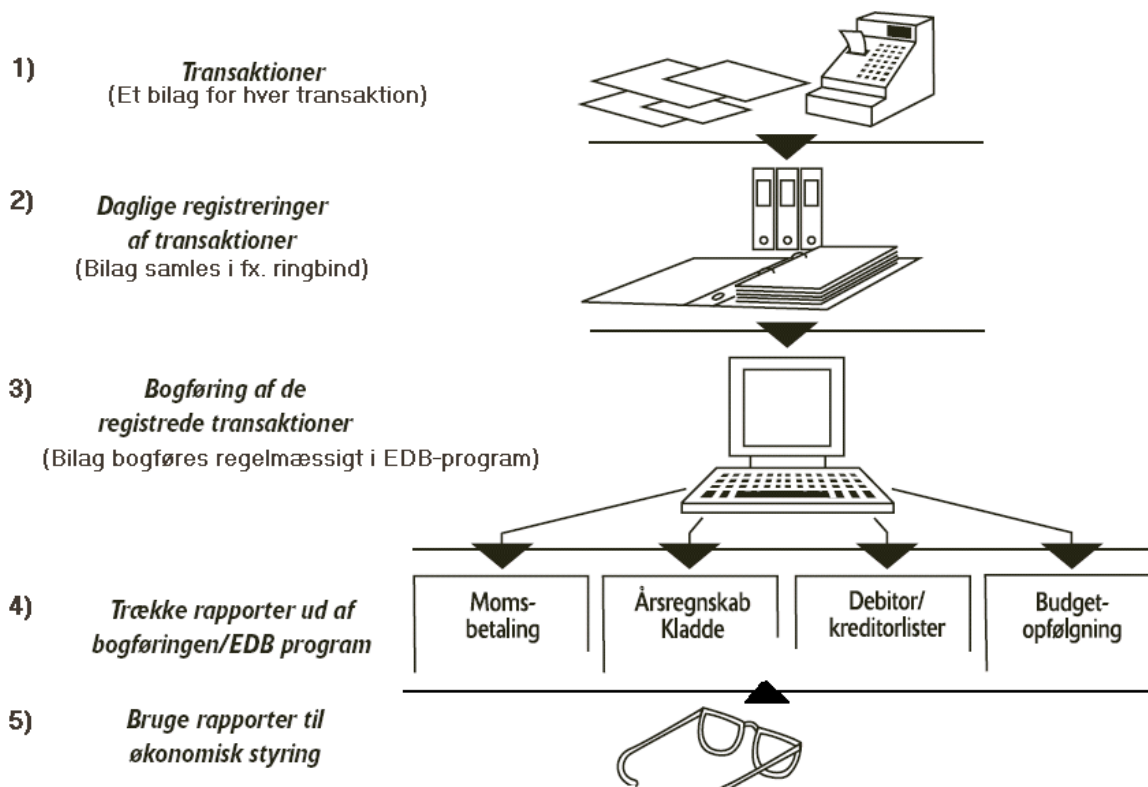
Anpartsselskab (ApS) - ApS'et kan stiftes af en eller flere personer, og selskabet skal anmeldes til Erhvervs- og Selskabsstyrelsen. Der er et kapitalkrav på min. kr. 50.000, og du hæfter med den indskudte kapital.

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, så dem anbefales du at følge:



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.

Love og regler

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

Miljøtilladelse

Hvis du skal indrette nyt værksted eller skal ændre på et eksisterende, skal du have en miljøtilladelse. Du skal kontakte din kommunes tekniske forvaltning. Kommunen har pligt til løbende at holde øje med, at virksomhederne overholder miljølovgivningen. Der er ret meget fokus på autoværksteder.

Læs mere om det på Miljøministeriets hjemmeside: www.mst.dk

Forsikring mod ulykke, arbejdsskader og sygdomme

Du er forpligtet til at forsikre dine ansatte mod ulykker, arbejdsskader og sygdom. Som selvstændig kan du forsikre dig selv mod sygdom og skader. Men du har ikke pligt til det. Se www.forsikringsoplysningen.dk og www.atp.dk + Erhvervssikring

Arbejdsmiljøloven

Autoværksteder er som alle andre virksomheder omfattet af arbejdsmiljøloven. Lakering, undervognsbehandlinger og plastarbejder er særligt kritiske. Men der er også vigtige ting om ergonomi, støj og klima. Derfor er det en god ide at være på forkant.

Det kan du læse mere om på Arbejdstilsynets hjemmeside: www.arbejdstilsynet.dk

Kommuneplanen

Kontakt Teknisk Forvaltning i din kommune. Det er ikke alle steder, du må indrette autoværksted. Der kan også være begrænsninger på, hvilke anlæg du må etablere eller udvide. Nogle kommuner har en detailhandelsplan, som er relevant, hvis du forhandler biler.

Uddannelse

De kommunale erhvervsservice-centre overalt i landet afholder kurser for iværksættere. Der findes en opdateret oversigt på www.startvaekst.dk.

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

Kæderne, leverandørerne og brancheforeningerne tilbyder faglig efteruddannelse. De tilbyder også kurser i salg og kundeservice. Virksomhedsledelse og andre emner er ind i mellem på organisationernes programmer. Se deres hjemmesider og læs i fagbladet.

Du kan lære meget på messer og udstillinger, for eksempel Biler for Alle, www.bfa.dk.

Branchens organisationer

Centralforeningen af Autoreparatører i Danmark

Foreningen organiserer 1700 selvstændige autoværksteder. Der tilbyder rådgivning, kurser, indkøbssamarbejde m.v. På organisationens hjemmeside kan medlemmerne også markedsføre deres ydelser. CAD, Kirkevej 1-3, 2630 Tåstrup, Tlf. 4399 6633, www.cad.dk

Foreningen af Auto- og Industrielakerere

Foreningen er en arbejdsgiver- og brancheorganisation med mange tilbud til medlemmerne. Der er især fokus på at hjælpe med kvalitetssikring og miljø. Der tilbydes kalkulationssystemer og andre værktøjer til medlemmerne. FAI, Kirkevej 1-3, 2630 Tåstrup, Tlf. 3331 4555, www.fai.dk

Sammenslutningen af Karrosseribyggere og Autooprettede i Danmark

Foreningen hjælper medlemmerne med markedsføring og certificering. SKAD hjælper med at skabe rimelige vilkår for branchen især i forhold til forsikringsselskaberne. SKAD, Røholsvej 8, 1. sal, 2620 Albertslund, Tlf. 7011 1300, www.skad.dk

Dansk Automobilhandlerforening

Foreningen fokuserer mest på forhandlersiden, men mange af medlemmerne har værksteds-faciliteter. DAF, Kirkevej 1-3, 2630 Tåstrup, Tlf. 3331 4555. www.daf.dk

Den Danske Bilbranche

Den Danske Bilbranche er en organisation under Dansk Industri. Der ydes rådgivning inden for mange områder, og organisationen skaber gode netværk for medlemmerne. Den danske Bilbranche, H.C. Andersens Boulevard 18, 1787 København V, Telefon 3377 3373 www.bil.di.dk

Lokale organisationer

I nogle dele af landet er der lokale brancheorganisationer. Nogle af dem er lokalforeninger under CAD. De lokale handelsstandsforeninger er et mødested for de handlende og andre erhvervsdrivende. 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.virk.dk er den fælles indgang for virksomheder til at indberette samt indhente viden og værktøjer til virksomhedsstart. For eksempel kan du bruge den til at udfylde blanketter til det offentlige. Der er links til vigtig lovgivning, og der er masser af læsestof for folk, der vil drive deres egen virksomhed.

Hvis du er med i en kæde, er kædens hovedkontor eller grossisten en af de vigtigste såringspartnere. De holder ofte øje med nye trends og tendenser, og de forsyner dig med information, som er vigtig for din planlægning.

Din autoservice – hvordan?

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

Hvad vil du sælge?

- + Reparation, hvad og hvad ikke?
- + Ekstraudstyr og montering heraf?
- + Andre services – hvad?
- + Butiksvarer?
- + Ekstraydelser, hvad?
- + Rådgivning?
- + Andet? Hvad

Hvad skal kunderne især huske om din virksomhed?

- + Høj faglig kvalitet?
- + Nyeste teknologi?
- + Fordelagtige priser?
- + Anderledes værkstedsindretning?
- + Atmosfære, hvilken?
- + Gode tilbud?
- + Gennemskuelige priser?
- + God politik ved reklamationer?

Hvem er dine kunder?

- + Private kunder?
- + Erhvervskunder?
- + Livsstilskunder eller traditionalister?
- + Unge eller gamle?
- + Ejere af gamle eller nyere biler?

Hvem er konkurrenterne?

- + Andre værksteder af samme type?
- + Kædeværksteder?
- + Kundernes "gør det selv"-arbejde?

Hvor skal værkstedet ligge?

- + Centralt i en by?
- + Ved trafikknudepunkt?
- + På hovedfærdselsåre?
- + Andet sted?

Hvordan får folk øje på dit værksted?

- + Beliggenhed, hvor der kommer mange folk?
- + Skilte og facader?
- + Annoncer?
- + Internet?
- + Medierne?

Hvordan indretter du værkstedet?

- + Værkstedets indretning? Atmosfære?
- + Niveau for orden og renlighed?
- + Butik - selvbetjening eller diskbetjening?
- + Lagerplads og personalelokaler?
- + Miljø og arbejdsmiljø – hvordan?
- + Adgangsarealer udenfor?
- + Udendørs oplagring?
- + Parkering?

Forsyning med varer?

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

