

Fair Trade-butik

Om at åbne en butik, der sælger Fair Trade-produkter

Kan du lide at arbejde i et internationalt perspektiv, og brænder du for fair trade og for at gøre en forskel? Har du fingeren på pulsen og kan du forudsige danskernes forbrugsbehov i dag, i morgen og i næste sæson? Og er du nysgerrig af natur og god til at organisere? Så er det måske noget for dig at åbne en Fair Trade-butik.

Ved at starte en Fair Trade-butik får du præsenteret et stort udbud af varer, der skaber grobund for en positiv udvikling for mennesker og miljø i ulandene, og som giver glæde og indtjening for dig. Du bliver desuden del af et stort dansk og internationalt fællesskab, som vil forbedre butikkerne, udvikle varerne og sikre udvikling for mennesker og miljø. Så går du og overvejer at starte din egen butik, men har du svært ved at finde det helt rigtige produkt at sælge? Og synes du, du mangler den helt rette faglige sparring i forhold til butikkens udvikling? Så får du det hele og meget mere, hvis du åbner en Fair Trade-butik.

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

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 Fair Trade-butikslivet noget for dig?

Er det overhovedet noget for dig at åbne en Fair Trade-butik? Tag nedenstående test og find ud af, om du har de grundlæggende forudsætninger for at blive en aktiv del af Fair Trade-butikslivet.

		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 ved, hvad der er moderne og holder øje med nye trends og tendenser			
5	Jeg er god til at holde orden og præsentere varen i butikken			
6	Jeg kan holde ud at stå og gå meget			
7	Jeg har ikke noget imod at arbejde, når andre har fri			
8	Jeg smiler og er oftest i godt humør			
9	Jeg kan leve med, at indtjeningen svinger			
10	Min familie er med på ideen			
11	Jeg er god til at planlægge og organisere			
12	Jeg bliver ikke stresset			
13	Jeg er nysgerrig og parat til forandringer			
14	Jeg kan lide diskussioner og vil gerne påvirke Fair Trade foreningen			
15	Jeg finder det at arbejde med et internationalt perspektiv udfordrende			
16	Jeg kan skaffe 150.000 – 250.000 kr.			

Hvis du har mindst 12 krydser i "helt sikkert", så er der et godt grundlag at gå videre på.

Hvad er Fair Trade?

Fair trade er grundlæggende arbejdet for en bedre verden. Når du sælger fair trade-varer, får producenter i nogle af verdens fattigste lande en retfærdig betaling for deres produkter, og derfor er fair trade med til at sikre dem en bedre fremtid. Når du sælger dine fair trade-varer, skaber du altså grobund for en positiv udvikling for verdens mennesker og miljø. Fair trade sikrer dig varer af god kvalitet, som du kan sælge med god samvittighed: Des flere varer, du sælger, des større betaling til bønder og producenter i ulandene. Og jo større indtjening til dig.

I Danmark er der tre typer af fair trade-varer:

- + Produkter, der er certificeret af verdensorganisationen WFTO (World Fair Trade Organization), som dækker brugskunst, tekstiler, legetøj, kunstartikler m.m.
- + Produkter, der er certificeret af FLO (Fairtrade Labelling Organization International), som også er en verdensorganisation, der typisk certificerer organiske produkter, dvs. primært fødevarer, men også bomuld, blomster mv. Den danske del af FLO hedder Fairtrade Mærket (tidl. Max Havelaar).

- + På nationalt plan findes også en del certificerings-, akkrediterings- og mærkningsordninger. I Danmark kan både butikker, producenter og importører godkendes af fair trade-organisationen Fair Trade Danmark.

En del af noget større

Når du åbner en fair trade-butik, bliver du del af noget større. Forestil dig en organisation, der har flere end 2.300 butikker og 100.000 ansatte. Det lyder måske som Hennes & Mauritz, men faktisk er der tale om netværket af fair trade-butikker i Europa! Hertil kommer, at der også findes fair trade-butikker i både Japan og Nordamerika, så i alt er der 3.000 butikker, som arbejder sammen om at forbedre vilkårene for marginaliserede producenter og arbejdere i udviklingslandene. Det er fair trade-butikkerne, der bygger bro mellem forbrugerne i industrilandene og producenterne i ulandene. Det er da fair!

Fair trade-varer

Fair trade-varerne dækker over flere forskellige produktkategorier fra brugskunst, tekstiler, tøj og kunst over kosmetik og smykker til møbler og legetøj og endeligt fødevarer.

De mange fair trade-varer er delt op i:

- + **Dining:** Kaffe, madkoncepter, bordpynt og køkkenremedier
- + **Dressing:** Tøj, sokker, huer, handsker
- + **Styling:** Accessories, smykker, tasker, punge, tørklæder
- + **Living:** Brugskunst, boligudsmykning, måtter, hængekøjer
- + **Writing:** Kuverter, papirvarer, skriveredskaber, penalhuse etc.
- + **Playing:** Musikinstrumenter, legetøj, spil

Varerne købes hos en godkendt fair trade-importør, og der er flere forskellige danske og udenlandske importører at vælge mellem. Se udvalget af fair trade-importører på www.fairtradedanmark.dk/koeb-fair-trade/importoerer

Læs mere om Fair Trade

- + Fælles indgang til Fair Trade: www.fairtrade.dk
- + Udvikling og Fair Trade: www.fairtradedanmark.dk/fair-trade/udvikling-og-fair-trade
- + Foreningen Fair Trade Danmark: www.fairtradedanmark.dk/
- + Læs mere om Fairtrade Mærket: www.fairtrade-maerket.dk

Hvordan kan du starte?

Der er to måder, hvorpå du kan åbne en fair trade-butik:

- + Du starter fair trade-butik og sælger kun fair trade-varer
- + Du opretter en "fair trade shop in shop" i en butik, der også sælger andre produkter end fair trade-varer

En gennemgang af de to muligheder vil følge herunder.

1. Du starter en fair trade-butik

For at åbne en fair trade-butik skal du søge om godkendelse hos Fair Trade Danmark. Hvis du får din godkendelse, kan du efterfølgende søge medlemskab af Fair Trade Danmark, og dermed får du adgang til både et dansk og et internationalt netværk af butikker og importører.

Fair Trade Danmark (FTD) er en paraplyorganisation for danske fair trade-butikker og importører. Når du bliver medlem, skriver du under på at følge de internationale fair trade-principper. Læs mere om Fair Trade Danmark og disse principper på www.fairtradedanmark.dk/fair-trade/10-fair-trade-principper.

Materialer til butikken

Vælger du at starte en fair trade-butik, er der visse rettigheder og pligter, der følger med. Mindst 80% af varerne skal være godkendt af FTD-certificeringsordninger, dvs. godkendt af FTD, WFTO eller FLO. De øvrige 20% må du handle med i god tro, dvs. varer, der er på vej til at blive fair trade-godkendt. FTD stiller også krav til udseendet på butikkens facade og interiør, så kunderne altid kan genkende en fair trade-butik.

- + Læs mere om start af fair trade-butik på www.fairtradedanmark.dk/bliv-medlem/butiksmedlem

2. Fair trade shop in shop

En shop in shop er en afgrænset del af f.eks. en butik eller en café, hvor du promoverer fair trade-varer. Shop in shop kan være en god måde at udvide dit traditionelle sortiment på. Du sender også et signal om, at du er social og global ansvarlig. Det er en tendens blandt de danske forbrugere, at vi stiller krav om at kende varens historie og tilblivelse, og vi vil gerne være ansvarlige forbrugere. Fair trade giver forbrugerne ren besked!

Som shop in shop-indehavere vil man løbende blive tilbudt markedsføringsmaterialer og blive inviteret til relevante seminarer og kurser, hvor andre fra fair trade-butikker eller shop in shops mødes og udveksler erfaringer.

Hvad er dine kunders behov?

Shopping er en yndet beskæftigelse blandt danskerne. Og når vi handler, søger vi ofte noget andet og mere end produktets funktionelle værdi. Kunderne kommer også efter en "merværdi" i form af f.eks. oplevelser, signalværdi og andet. Det kunne være:

- + For at vise deres venner og bekendte, at de er med på noderne
- + For at samle viden og få inspiration til senere køb
- + For at være sammen med venner/veninder om noget
- + For at få stof til samtaleemner
- + For at forkæle eller trøste sig selv eller andre
- + For at vise, at man har kontrol over tingene
- + For at iagttage andre kunder
- + For at have det sjovt
- + For at dulme ensomhed eller dårligt humør
- + For at drømme sig væk fra virkeligheden

Dit personlige præg

Din butik skal selvfølgelig være baseret på et behov og en købelyst, men der skal ofte mere til end en god butiksidé. Stemning, indretning, tiltaleform og meget andet gør, at kunder føler sig godt tilpas.

Det er din opgave, at kunderne ikke bare får en vare, men også en god oplevelse, for så kommer de igen og vigtigst af alt: De fortæller om det i deres omgangskreds. Danskernes forbrugspræferencer er i høj grad betinget af anbefalinger fra venner og familie.

En del Fair Trade butikker har de sidste år haft succes med at kombinere deres salg af fair trade-varer med en kaffebær og evt. også kafferisteri. Det giver god stemning og en indbydende duft i butikken, det er i tidens ånd, og det trækker kunder til.

Fair trade-butikkens værste konkurrenter er ofte supermarkederne og varehusene, f.eks. Bilka og Kvickly Extra, men også butikker som Ikea, Silvan og A-Z. De "trader up" hele tiden, hvilket betyder, at de får nye og bedre varer og øger deres service. Og så bliver de mere modepræget.

Derfor skal du sørge for, at din butik tilbyder noget særligt, som de store butikker ikke har mulighed for. Det kunne f.eks. være at

- + Kombinere din butik med udsendelse af e-mail nyhedsbreve
- + Udnyt at du har en social ansvarlig butik til bredt samarbejde med det lokale erhvervsliv
- + Hold foredrag om fair trade i foreninger, hvor dine kunder kommer
- + Udnytte et hul i varesortimentet i den by, hvor du vil etablere dig
- + Få lokalavisen til at skrive om besøg af en fair trade-producent
- + Sælge serviceydelser sammen med produktet
- + Føre mange produktvarianter inden for et snævert område
- + Importer selv godkendte fair trade-varer og sælg til kollegaer

Hvem handler i en Fair Trade butik

FTD har fået lavet flere analyser, om hvem der handler i de eksisterende fair trade-butikker. De vigtigste kundegrupper er:

Primære målgruppe

- + Kvinder 24 - 55 år
- + Holistisk bevidste, med dybtliggende sociale holdninger og attituder
- + Køber alle primære produktkategorier fordi:
 - Produktet er pænt, anderledes, originalt, et unika og autentisk.
 - Produktet støtter et godt formål, og sender gerne diskrete signaler herom
- + Køber mest inden for områderne: Dining, Living, Playing

Sekundære målgruppe

- + Piger 15 - 23 år
- + Socialt og politisk interesserede
- + Køber mest inden for områderne: Styling, Writing

I andre europæiske lande findes der fair trade-butikker, som har helt andre sortimenter. F.eks. har butikker i Belgien mange fødevarer, og butikker i England har meget tøj. Det er helt op til dig, hvordan du vælger at sammensætte dit sortiment.

Du skal tage med i dine overvejelser, at fortjenesten på fødevarer gennemsnitligt er 15% af udsalgsprisen, mens de på non-food gennemsnitligt er 50%. Til gengæld køber danskerne oftere fødevarer end non-food.

De, der køber økologiske fødevarer, vil ofte også gerne købe fair trade-fødevarer.

Grunde til køb af fair trade-varer

- + Gaveartikler
- + Veninde-, familie-, ego- og impuls-gaver
- + Autentisk, original, håndværk, unika
- + Praktisk anvendelighed
- + Fra verdens borgere til verdens borgere

Beliggenhed, beliggenhed, beliggenhed

Beliggenheden er alfa og omega for en fair trade-butik. Hvis den ligger rigtigt, er den en reklamesøjle for sig selv. Du må derfor ikke gå på kompromis med beliggenheden. Selvom velbeliggende lokaler typisk er dyrere, betaler det sig rigeligt. Da fair trade-varer typisk er impulskøb, dur en fjern sidegade ikke.

Før du beslutter dig for lokaler, skal du studere, hvordan folk bruger omgivelserne. Er der livligt? Tager folk sig tid? Er der rare omgivelser, så kunderne ikke bare skynder sig væk? Er der trafiksikkert? Er området på vej op, eller flytter de bedste butikker væk? Må du bruge facade og fortov til at udstille dine varer?

Du skal også være opmærksom på, hvad kunderne i nabolaget har brug for. Hvis din butik ligger i et parcelhusområde er det måske et andet varesortiment, end hvis de er fra bymidten.

Det er også vigtigt at se på de andre butikker i nabolaget. Hvis det er et latinerkvarter, kan der måske sagtens være plads til endnu en butik med kunst- og brugsgenstanden, men flere butikker med næsten samme varer vil bare øge konkurrencen. I mange butikcentre styrer centret, hvor mange butikker der må være inden for hver branche, så alle får mest muligt ud af det. Det er dog i de færreste butikcentre, at der er en fair trade-butik.

I kontakt med kunderne

En god placering er ikke ensbetydende med, at kunderne kommer ind i butikken. Det er vigtigt, at butikken udstråler åbenhed, og umiddelbart ser ud, som om den kan opfylde nogle behov hos forbrugeren.

Man kan for eksempel:

- + Have butiksdøren til at stå åben
- + Have små øer med varer foran forretningen
- + Have ordentligt lys i forretningen, så kunderne kan se, at den er åben
- + Have lokkende tilbud i vinduet der passer til målgruppen
- + Lade duft af kaffe sive ud på gaden
- + Sætte annoncer i lokalavisen

Sælg i butikken

De fleste forbrugere bliver positivt overrasket, når de kommer til en forretning, hvor de får en god betjening. Har du din egen forretning, bør det være et mål altid at overraske dine kunder positivt.

Kurt Bakman, der lever af at undervise butikspersonale, siger, at den store forskel ligger i, om du er "Ekspedient" eller "Sælger".

- + En ekspedient er en person, der passivt overlader til kunden at bedømme og vælge varer.
- + En sælger er en person, der viser interesse og opmærksomhed for kunden, og der stiller spørgsmål for at få viden om kundens behov og ønsker. Ud fra denne viden forsøger sælgeren at vejlede kunden til at købe det rigtige - og måske påvirke kunden til at købe mere, end hun/han umiddelbart havde tænkt sig.

Eftersalg

Det bedste salgsmedie, du kan få, er en kunde, der er tilfreds, og som fortæller andre om din butik. For at det kan ske, skal kunden have en oplevelse af at få mere, end han/hun forventede. Blot det at blive betjent af en "sælger" er mere end forventet. Men også det at kundens barn får en lille gave fra Ghana, er med til gøre oplevelsen bedre for kunden.

Er det muligt at få kundens adresse, kan du evt. sende e-mail eller brev, når du har noget nyt at præsentere. Her er det også godt at have et visitkort og en web adresse, så det er nemt for kunden at give oplevelsen videre til andre.

PR

Avisernes og ugebladenes omtale er guld værd, så opsøg journalister. For at få opmærksomhed skal butikken skille sig ud fra de andre - du skal have en "god historie", for eksempel om dine varers oprindelse eller om dig selv. Fair trade er en god historie i sig selv, og her er masser af potentiale for at fortælle relevante og spændende historier. Udnyt det.

Lyt

En butik skal hele tiden udvikle sig og blive bedre. Det er måden at få nye kunder på og beholde de gamle. Lyt til kunderne. Måske spørger de efter varer, du ikke har? Vurder om de bør skaffes hjem. Kritiserer de, at varerne ikke er friske, eller at varerne er for umoderne? At butikken er dårligt indrettet? Kan du mærke, at de synes butikken er kedelig? Så gør noget ved det!

Økonomi

Butiksbranchen tiltrækker iværksættere, og det betyder hård konkurrence. Antallet af selvstændige butikker er dog fældende, til gengæld får vi flere kædebutikker, og de tager en stigende andel af den samlede omsætning. Branchens spåmænd tror, at den udvikling vil fortsætte.

Der kan derfor være økonomiske risici forbundet med at opstarte som selvstændig butiksejer. De fleste selvstændige butikker drives med en relativt lille indtjening, og timelønnen er ofte lav. Større butikker tjener i hovedreglen mere end de små, og butikker, der er med i en kæde, går i gennemsnit bedre økonomisk end individuelt ejede butikker.

Det kan derfor være en rigtig god ide at være meget omhyggeligt med økonomien. Du skal have dig et overblik over, hvordan dine økonomiske vilkår ser ud, og det kan du få via et budget. Budgettet skal hvile på de valg, du har taget om det lokale marked.

Det er nødvendigt at undersøge efterspørgsel og omkostninger i markedet, for at budgettet kan blive så solidt som muligt. Tag kontakt til mulige leverandører og få priser. Tænk

igennem, hvor meget du regner med at kunne sælge på en dag, på en uge og på en måned. Hvor mange kunder kommer der i din butik, og hvad køber de for i gennemsnit?

Årsbudget for en ny fair trade-butik

Et budget bygger på antagelser, og et godt budget bygger på kvalificerede og underbyggede antagelser. Starter du en fair trade-butik, får du mange underbyggede fakta, specielt på din udgiftsside. Og det kan være en god hjælp, når du skal lægge dit budget. Hvor mange kunder, du så rent faktisk kan få i butikken, afhænger af dig og din dygtighed samt butikkens beliggenhed.

Nedenfor er lavet et eksempel på, hvordan et årsbudget kan se ud. Budgettet antager, at:

- + Butikken gennemsnitligt sælger for 5.000 kr. (4.000 kr. eks. moms) pr. dag
- + 25% af omsætningen ligger i december
- + 45 % af omsætningen bruges til at købe nye varer, men også til at dække det svind der er i butikken og til prisnedsættelser ved udsalg

På næste side er der et eksempel på et årsbudget.

Eksempel på et årsbudget:

	Per år eks. moms
Omsætning	
Salg non-food : 3.400 kr. x 300 dage	1.020.000
Salg food: 600 kr. x 300 dage	<u>180.000</u>
Salg i alt	1.200.000
Direkte udgifter ved salg	
Varekøb og svind non food: 50 % af salget	510.000
Varekøb og svind – food: 85%	<u>153.000</u>
Udgifter ved salg i alt	663.000
Dækningsbidrag:	
(Omsætning – Direkte udgifter: 1.200.00 – 663.000))	537.000
Faste omkostninger	
Løn til ½ medarbejder	75.600
Husleje	170.000
El, varme, lys	8.400
Vagt/alarmsystem	6.000
Forsikringer	9.000
Uddannelse og messerejser	2.500
Revisor og administration, EDB	30.000
Telefon, internet og markedsføring	20.000
Småanskaffelser under 11.000 kr.	12.000
Kontingent Fair Trade Danmark	9.600
Diverse	5.000
Renter til bank	<u>18.000</u>
I alt	366.100
Overskud	170.900
(Dækningsbidrag – Faste omkostninger)	

Prøv at lave dit eget budget. Er beløbet på bundlinjen stort nok? Hvis ikke, må du igennem budgettet igen. Hvordan kan du øge din omsætning, eller hvordan kan du få udgifterne ned? Lav herefter budget for de enkelte måneder i året og gerne for de to kommende år, så du har et overblik over din butiks økonomi.

Budget for etablering

Før du starter, er det en god ide 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 af lokaler/ goodwill:	250.000
Istandsættelse af lokaler:	75.000
Inventar:	40.000
Oprettelse af telefon:	4.000
Logo og skilte:	11.000
IT - kasse og computer:	9.000
Startudgifter til revisor:	5.000
Varelager:	<u>150.000</u>
I alt:	544.000

Hvor kommer pengene fra?

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

Mange banker vil gerne hjælpe dig med at finansiere, og du kan også oprette en kassekredit eller måske få et kom-i-gang-lån, som bankerne også tilbyder. Ved sådanne lån kautionerer staten, hvis man ellers opfylder en række almindelige betingelser. Vær opmærksom på, at alle banker beder om at få detaljerede budgetter og planer.

Alternativ finansiering

Som Fair Trade butik har du nogle flere muligheder for at finde penge til start end en almindelig butik. Du kæmper nemlig for noget større end det "blot at have egen en butik", nemlig for, at nogle af verdens fattigste får en retfærdig betaling for deres varer. Mange private, organisationer, banker og andre virksomheder vil gerne støtte et sådant formål.

Du kan f.eks.

- + Få private og virksomheder til at købe "aktier i forretningen" på 1 - 10.000 kr. stykket
- + Få gratis udstyr fra private virksomheder
- + Leje et billigt og centralt lokale af kommunen eller en bank
- + Få gratis hjælp til at passe butikken – evt. flekstidsansat fra kommunen
- + Lang afdragsordning fra en bank

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

Skat

Hvis du selv ejer virksomheden, skal du 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 butik vil få. Derfor bliver du nødt til at komme med et kvalificeret bud, så du kan udregne din skattepligtige indkomst. Det er her, du kan benytte dit budget til at udregne, hvad du skal indberette til SKAT.

SKAT vil sende dig et indbetalingskort, så du i løbet af året får betalt den forventede skat på baggrund af det overskud, du har indberettet, at du regner med at få. 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.

Personale

De fleste butikker har behov for at ansætte personale. Du kan få kontakt til fagudlærte medarbejdere ved at henvende til i det lokale jobcenter eller ved at annoncere. Du kan også ansætte studerende, som kan hjælpe med mange forskellige opgaver og er meget fleksible – de vil ofte gerne arbejde på deltid. Dem kan du f.eks. komme i kontakt med ved at sætte opslag op på forskellige uddannelsesinstitutioner.

Som butiksejer skal du regne med, at du skal bruge en stor del af din tid på at lede dine medarbejdere. Da det typisk er dine ansatte, der har den primære kundedkontakt, er de ansattes adfærd meget vigtigt for butikkens succes. De skal levere den helt rette service til kunderne og bidrage til den rette stemning i butikken. Det er medarbejderne, der er garanter for, at kunderne får de rigtige oplevelser. Derfor skal du tænke nøje over, hvad der skal til for at være en god leder over for dine ansatte.

Ansættelsesbrev

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

Mange af de nuværende fair trade- butikker drives helt eller delvist med hjælp fra frivillige, som har lyst til at lære noget og arbejde for en god sag.

Personale med tilskud

Fair trade-butikkerne har også gode erfaringer med at ansætte folk med tilskud. F.eks. i fleksjob, hvor kommunen refunderer mellem 1/2 og 2/3 af lønudgifterne afhængigt af, hvor mange timer personen kan arbejde. Du kan få flere oplysninger om fleksjobordningen hos din kommune.

Dagpenge

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.

Registrering af virksomhed

Når du ved, hvad du skal sælge, har en rimelig klar fornemmelse af din kundegruppe, og når din økonomi kan hænge sammen, skal du starte/registrere din virksomhed. Nogen 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 skal registrere butikken direkte via www.virk.dk. Du skal downloade Startblanketten, hvor du skal skrive alle dine personoplysninger, din driftsform og hvilken branche, din virksomhed er indenfor. Det er alt, og det er gratis.

2. Tilladelser

Selvom du er blevet registeret og har fået momsnummer, kan det godt være, at du også skal have nogle tilladelser til at udføre dit erhverv. Måske skal du kontakte kommunens tekniske forvaltning for at høre, om du må bruge dine lokaler til erhvervsformål, eller du skal godkendes til at sælge fødevarer.

3. Regnskabspligt

Det at føre regnskab 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 er den mest enkle virksomhedsform. Der er ingen kapitalkrav, og som ejer hæfter du personligt med alt, hvad du ejer.

Interessentskab (I/S)

Interessentskab (I/S) er en personligt ejet virksomhed blot med flere ejere. Der er ingen kapitalkrav, og ejerne hæfter hver især personligt og solidarisk. Det anbefales at få udarbejdet en interessentskabs-kontrakt.

Læs mere på

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

Anpartsselskab (ApS)

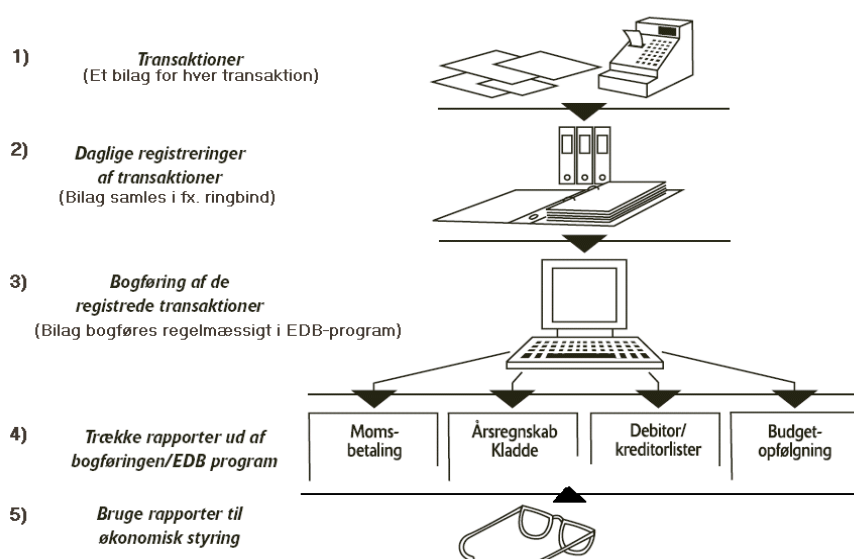
Anpartsselskab (ApS) kan stiftes af en eller flere personer, og selskabet skal anmeldes til Erhvervs- og Selskabsstyrelsen. Der er et kapitalkrav på min. kr. 50.000, og du hæfter med den indskudte kapital.

Aktieselskab (A/S)

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

Virksomhedens økonomiske system

De fleste problemer i butikken opstår, fordi indehaveren ikke følger nedenstående fem trin. Derfor vil det være en stor fordel for dig at følge disse:



Love og regler

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

Fødevarerkontrol

Pr. 1. januar 2015 er næringsbrevsordningen, og dermed også Næringsbasen, ophørt.

Hvis du sælger fødevarer, skal du nu kun anmelde din virksomheds aktiviteter til fødevareregionen og søge om tilladelse og godkendelse. Blanketter findes på www.foedevarestyrelsen.dk. Herefter kommer myndighederne forbi på anmeldte eller uanmeldte besøg med jævne mellemrum. De ser især på hygiejne og opbevaringsforhold og udsteder på den baggrund smileys, som skal hænge synligt.

Hvis forholdene ikke er i orden, får du besked på at gøre noget ved det. I værste tilfælde kan virksomheden beordres lukket.

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

Se et eksempel på www.foedevarestyrelsen.dk og søg på egenkontrol.

Forsikring mod ulykker, arbejdsskader og erhvervssygdomme

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

Arbejdsmiljøloven

Butikker er som alle andre virksomheder omfattet af arbejdsmiljøloven. Der kan være tunge løft og andet farligt arbejde, og derfor er det en god ide at være på forkant. www.arbejdstilsynet.dk

Hvis du indretter butik et nyt sted, så kontakt Teknisk Forvaltning i din kommune. Det er ikke alle steder, man må indrette butik. Der kan også være begrænsninger på de varetyper, som man må føre. Nogle kommuner har en detailhandelsplan, men spørg i Teknisk Forvaltning.

Uddannelse

Handelsskolerne og AMU-centrene udbyder mange forskellige korte kurser inden for butiksfaget. Du kan finde dem ved at slå op på www.industriensuddannelser.dk, hvor du søger på detailhandel. Du kan lære om f.eks. indkøb, driftsøkonomi, butikkens indretning og meget andet.

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

Medarbejderne kan komme på kursus via deres fagforening.

Socialøkonomisk virksomhed

Ønsker du at starte socialøkonomisk virksomhed, eller har du brug for hjælp til drift, eskalering og vækst af socialøkonomisk virksomhed, så se hvad Center for Socialøkonomi kan hjælpe med.

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

Din butik – hvordan?

Der er mange valg at træffe, før du starter en butik. Og det er vigtigt, at du bruger tid på at gennemgå alle spørgsmål grundigt, inden du åbner. Det kunne f.eks. være:

Hvad vil du sælge?

- + Hvad er dine produkter?
- + Andre varer? Hvilke?
- + Andre tjenesteydelser? Hvilke?
- + Andet? Hvad?

Forsyning med varer?

- + Hvor køber du ind?
- + Hvilke betingelser vil du acceptere for at tilslutte dig en kæde?
- + Hvordan leveres varerne til butikken?
- + Kan du få rabatter?
- + Hvor meget spild og svind skal du regne med?

Personale?

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

Hvordan ser dagen ud i din butik?

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

Kender du nogen, der kan hjælpe?

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

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!