

# Restaurant

## Om at åbne din egen restaurant

Elsker du at give andre en kulinarisk oplevelse? Brænder du for at skabe dine egne rammer om en unik spiseoplevelse? Så er restaurationsbranchen måske noget for dig. Danskerne spiser faktisk mere og mere ude – i gennemsnit op til 50 gange om året. Især den yngre generation nyder at besøge de nye, smarte og anderledes restauranter. Der er mange forskellige strømninger i restaurationsbranchen: Udbuddet af etnisk mad vokser; nogle vender tilbage til mormor-maden; andre vil være moderne.

I dag handler et restaurantbesøg ikke blot om at blive mæt – kunderne forventer en oplevelse. Der findes derfor mange forskellige og spændende måder at drive restaurant på, der både involverer underholdning for børn og voksne og sjove og anderledes indretninger bl.a. med åbne køkkener, hvor kunderne ser deres mad blive til.

Denne startvejledning giver dig gode råd og ideer til, hvordan du kan starte din egen restaurant.

### 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](mailto:info@imidt.dk) eller 70 15 16 18.

Vi glæder os til at høre fra dig!

## Er du den fødte restauratør?

For at finde ud af, om du har de nødvendige kompetencer for at drive en succesfuld restaurant, kan du hurtigt teste dig selv ved hjælpe af følgende spørgsmål:

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

Hvis du har sat mindst 11 krydser i "helt sikkert", så er der et godt grundlag at gå videre på.

## Hvordan vil du starte?

Der er tre forskellige måder at starte en restaurant på. Du kan enten selv bygge alt op fra bunden, du kan overtage en eksisterende virksomhed, eller du kan købe dig ind i en kæde. Nedenfor gennemgås de tre muligheder – vær opmærksom på, at der er fordele og ulemper ved alle tre måder.

### At starte fra bunden

Når du selv starter op fra bunden, er den helt store fordel, at du kan sætte dit eget præg på restauranten. Du kan prøve ideer af og være kreativ. Omvendt er netop dette element også usikkert, da eventuelle fejl kan være meget dyre at rette op på senere hen.

### At overtage en virksomhed

Når du overtager en eksisterende restaurant, er det en fordel, at mange af de praktiske ting allerede er på plads: Lokalerne er indrettet, kunderne kender stedet og arbejdsgangen ligger fast. Du kan siden hen ændre til, så restauranten bliver helt efter dit hoved. Hvis restauranten er forpagtet, kan der dog være grænser for, hvor meget du må ændre: dette fremgår af forpagtningsaftalen.

### At købe sig ind i en kæde

Fordelen ved kæderestauranter er, at de er kendt af mange og alt er lagt i fast 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 på den anden side, at du mere bliver en bestyrer end en kreativ iværksætter.

I Danmark er der bl.a. følgende kæderestauranter:

- + McDonald's
- + Pizza Hut
- + Burger King
- + Domino's Pizza
- + A Hereford Beefstouw
- + Jensens Bøfhus
- + Mammamia

I Mogens Bjerregårds bog "Franchiseguiden", findes oversigter og adresser. Der står, hvad det typisk koster at købe sig ind. Se også Franchise Foreningens hjemmeside:

[www.franchisedanmark.org](http://www.franchisedanmark.org)

Mange interessante franchise systemer er slet ikke importeret til Danmark – endnu. Måske kan du blive den første med et nyt koncept i landet? Det kræver opsøgende arbejde, og der er faldgruber. Du kan finde kæderestauranter beskrevet på internettet, for eksempel på:

[www.franchisehandbook.com](http://www.franchisehandbook.com)

### Restauranter til salg eller forpagtning

Aviser som Jyllands Posten og Berlingske Tidende bringer dagligt annoncer med restauranter til salg eller forpagtning. Du kan også kontakte ejendomsmæglere i lokalområdet. På internettet kan du bruge søgeord som "forpagtning, restaurant" og få ledige tilbud frem.

### Økonomi

For mange mennesker er en restaurant en livsdrøm. Men for at drømmen kan blive til virkelighed, skal der være økonomi i det. Du skal derfor lave et budget for at få et overblik, og budgettet skal hvile på de valg, du har truffet. Det er nødvendigt at undersøge priser hos leverandører, for at budgettet kan blive så solidt som muligt:

- + Check markedet for ejendomme og forpagtning. Få realistiske priser og sammenlign mange steder. OBS: Ejendomme, som ligger godt, er dyrere – men der kan også tjenes mere
- + Besøg restauranter, som ligner din. Se på hvor mange gæster, der kommer og find ud af, hvad de typisk bruger af penge og på hvad
- + Få kataloger og prislister fra leverandører af mad, drikke m.v. Undersøg om de giver rabatter
- + Tag på messe, for eksempel Foodexpo i Herning. Her kan du både få inspiration, priser og kontakter til leverandører

- + Undersøg, hvad personalet skal have i løn. Og hvad der kommer oven i lønnen af sociale udgifter og frynsegoder
- + Find frem til, hvor mange penge du skal låne og hvor længe. Få en snak med banken om muligheden for at låne

### Årsbudget

I nedenstående budget er der kalkuleret med en restaurant med plads til 15-20 personer. Det forventes, at der i gennemsnit spiser 30 personer på restauranten pr. dag; torsdag, fredag og lørdag flere; andre dage færre. Restauranten har åbent 300 dage om året, og vi går ud fra, at hver person spiser og drikker for gennemsnitligt 150 kr. (120 ekskl. moms). Derudover sælges der også mad ud af huset. Her ser du et eksempel på et årsbudget for denne restaurant:

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                           | Kr. pr. år ekskl. moms                                                                                         |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Omsætning:</b><br>30 kunder x 300 dage á 120 kr. (150 inkl. moms)<br>Mad ud af huset, 1.500 portioner á 64 kr. (80 inkl. moms)<br>I alt                                                                                                                                                                | 1.080.000<br><u>96.000</u><br><b>1.176.000</b>                                                                 |
| <b>Direkte omkostninger ved driften:</b><br>Vareforbrug – skønsmæssigt 33 % af omsætningen<br>Løn til 2 personer, inkl. sociale bidrag, feriepenge m.v.<br>Udgifter til duge, service, m.v.<br>I alt                                                                                                      | 388.080<br>350.000<br><u>25.000</u><br><b>763.080</b>                                                          |
| <b>Dækningsbidrag (Omsætning – Direkte omkostninger)</b>                                                                                                                                                                                                                                                  | <b>412.920</b>                                                                                                 |
| <b>Faste omkostninger</b><br>Husleje<br>Leje af fortovsareal<br>El, varme, vand, forbrugsafgifter, telefon, Coda m.v.<br>Revisor, administration m.v.<br>Levnedsmiddelkontrol, affaldsafgifter m.v.<br>Varebil<br>Markedsføring, hjemmeside<br>Renter af opstartslån/kassekredit<br>Forsikringer<br>I alt | 120.000<br>2.000<br>39.000<br>25.000<br>4.000<br>15.000<br>10.000<br>12.000<br><u>13.000</u><br><b>240.000</b> |
| <b>Overskud (Dækningsbidrag – Faste omkostninger)</b>                                                                                                                                                                                                                                                     | <b>172.920</b>                                                                                                 |

## Etableringsbudget

Hvis du starter op fra bunden, er det en god idé at lave et etableringsbudget. Du vil måske få udgifter til følgende poster:

- + At købe ejendom eller til depositum
- + At bygge om og renovere
- + Borde, stole, belysning, kasseapparat, diske, gardiner, pynt, service
- + Komfurer, udsugning, køl, opvaskemaskiner, redskaber
- + Bil
- + Oprettelse af telefon
- + Attester og godkendelser
- + Advokat og revisor

Det er svært at sætte priser på, hvad det koster at etablere sig. Nogle vælger at overtage brugt inventar og udstyr, og sparer derved på den konto. Priser på ejendomme afhænger af, hvor de ligger, og hvilken stand de er i. Udgifter til etablering afhænger også af, hvor meget du selv kan klare, frem for at købe håndværkere eller serviceydelser.

## Nøgletal

Brancheforeningen HORESTA laver nøgletal for restauranter. "Nøgletal" er tal taget fra regnskabet i en restaurant og som kan fortælle noget om, hvordan restauranten kører økonomisk. Her er inspiration at hente, og tallene viser blandt andet:

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

## HORESTA nøgletal for restauranter:

|                                                      |              |
|------------------------------------------------------|--------------|
| Andel med overskud:                                  | 36 %         |
| Andel med underskud                                  | 64 %         |
| Gennemsnitlig omsætning                              | 5,6 mio. kr. |
| Omsætning pr. beskæftiget:                           | 564.839 kr.  |
| Antal beskæftigede:                                  | 9,3          |
| Lønomkostninger i % af omsætning:                    | 32 %         |
| Vareforbrug i % af omsætning:                        | 23 %         |
| Husleje, renter og afskrivninger i % af omsætningen: | 11 %         |
| Moms i % af omsætningen:                             | 20 %         |
| Andre omkostninger i % af omsætningen:               | 13 %         |
| Overskud i % af omsætningen:                         | 1 %          |

Der er flere detaljer på [www.horesta.dk](http://www.horesta.dk). For ca. 500 kr. kan du købe en samlet rapport med nyttige tal.

Hvis du er interesseret i at starte som franchisetager, så tag kontakt til franchisekædens hovedkontor. Her kan du hente hjælp til at få vurderet dit projekt økonomisk.

## 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 at dække etableringen og de første måneders drift. Nogle iværksættere kan låne penge i familien, andre har en etableringskonto i banken, hvor de har sparet op over en årrække.

Mange banker vil gerne hjælpe med at finansiere – du kan eksempelvis oprette en kassekredit. Husk, at alle banker beder om at få detaljerede budgetter og planer. Hvis du har planer om vækst og udvikling, kan du eventuelt søge ”vækstkaution”, som også tilbydes via bankerne. På vækstoffondens hjemmeside kan du læse mere om disse muligheder: [www.vf.dk](http://www.vf.dk).

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

## 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; du kan bruge 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, hvori du skal 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 restauranten 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 (pt. 25 %) af sit overskud.

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

## Personale

De fleste restauranter har personale ansat. Mindre restauranter har typisk 4-10 ansatte, hvor store restauranter kan have op til 30-40 ansatte for at kunne dække vagterne. Det er almindeligt, at der er lige mange medarbejdere i køkken og til servering. Hertil kommer rengøring og administration.

Du kan søge fagudlærte kokke og tjenere via 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.

Når du ansætter medarbejdere, skal de have et ansættelsesbrev, som indeholder alle væsentlige vilkår, som for eksempel arbejdssted, løn, arbejdstid, ferie, pension, opsigelse m.v. Nogle (mest større) restauranter har desuden overenskomst med en eller flere fagforeninger, men der er ingen regler om, at restauranter skal beskæftige organiseret arbejdskraft.

## Ledelse

Som ejer af en restaurant skal du ikke blot vide noget om mad; det er lige så vigtigt, at du påtager dig rollen som leder af en virksomhed med mange ansatte.

Du skal regne med, at du skal lære medarbejderne op i starten, og du skal derfor tænke nøje over, hvad der skal til for at være en god leder. Den dygtige leder kan motivere sine ansatte til at yde en ekstra god indsats, og det er noget kunderne kan mærke.

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.

## I kontakt med kunderne

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

Når beliggenheden først er valgt, kan du øge opmærksomheden endnu mere. Du kan sørge for flotte skilte, menu-skabe, blomster, fakler og andet. Udendørs servering er med til at trække folk ind – her er varmelamper en optimal måde at forlænge sæsonen for udendørsgæster på.

Restaurantens udseende siger meget om hvilken slags mad, der sælges: En eksklusiv restaurant skal også se fornem ud udefra. En fastfoodrestaurant skal sende et signal om, at her går det stærkt; for eksempel med åbne døre. Restauranter til børn og unge kan bruge stærke farver. Indretning og design ude og inde er vigtigt for salget, og det betaler sig at være omhyggelig.

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

Derudover kan du annoncere i lokalaviserne. For eksempel kan de bruges til slagtilbud på tidspunkter, hvor det ellers er svært at fylde lokalerne. Sørg også for at have en flot og ajourført hjemmeside.

## 13 måder at markedsføre din restaurant på

Målet med din markedsføring og dine salgstilbud er, at flere mennesker lærer din butik at kende, og at du får solgt flere varer til den rigtige pris.

Din markedsføring skal ligesom dine produkter og din service være af ordentlig kvalitet. Dette kan du bl.a. sikre ved at følge nedenstående 13 forslag:

**Det personlige salg – uden for butikken:** Forsøg altid at få kunderne ind i restauranten. Find måder at lokke kunder inden for på; for eksempel smagsprøver, gode tilbud eller en kop kaffe.

**Det personlige salg – i restauranten:** Personlig betjening er altafgørende for, at din restaurant skiller sig positivt ud fra mængden. God, venlig og imødekommende betjening bliver husket af kunden og fortalt videre til andre potentielle kunder.

**Logo:** Få lavet et pænt logo, der signalerer kvalitet og grundighed omkring det, du sælger. Disse to faktorer er essentielle i forhold til dit salg.

**Visitkort:** Dem uddeler du, alle de steder du kan komme til det. I restauranten; i venners butikker; til møder og når du er sammen med vennerne.

**Flyers:** En flot flyer/brochure kan øge dit salg til kunderne. Du uddeler dine flyers til kunder i restauranten, putter dem i brevsprækker mv.

**Reklameskilt:** Få dig et flot reklameskilt til facaden. Bor du på en offentlig vej, så sørg for, at de forbipasserende ved, at du eksisterer. Lav et "sandwichskilt" og skriv dine gode tilbud derpå, så de folk, der kommer forbi, får lyst til at gå ind i din restaurant.

**Lys:** Sørg for at der er et ordentligt lys i din restaurant. Er der dårligt lys, tror kunderne, at der er lukket, og maden ser også kedelig ud.

**Hjemmeside:** Sørg for at have en flot og opdateret hjemmeside. Kunder skal kunne finde dig på internettet, da det er her, de kigger efter gode tilbud og tjekker din menu og dine priser ud.

**Elektronisk nyhedsbrev:** Få dine kunder i restauranten til at skrive sig op til dit elektroniske nyhedsbrev, så du kan sende en mail til dem, når du har et godt tilbud.

**Annoncer:** Skaf flere kunder via gode tilbud som du markedsfører igennem ugeaviserne eller andre aviser sammen med andre handlende.

**Google Maps:** Læg din placering af restauranten ind på Google Maps. Søger man for eksempel på "restaurant i Aarhus" vil din restaurant blive vist i Googles søgeresultat. Se [www.maps.google.dk](http://www.maps.google.dk)

**Google Ads:** Folk søger ofte svar på deres ønsker på internettet ved at søge på Google. Her kan du oprette en GoogleAds – de små annoncer du ser i højre side på Google. Rigtigt oprettet er de en meget effektiv markedsføringskanal. Se [www.adwords.google.com](http://www.adwords.google.com)

**Events:** Events kan også øge dit salg. Det kan eksempelvis være modeopvisning, orientalsk madlavning eller foredrag om restaurantens varer.

Avisernes og ugebladenes omtale er guld værd, så sørg for at opsøge journalister. For at få opmærksomhed skal restauranten skille sig ud fra de andre, for eksempel med en anderledes og interessant menu eller en særlig indretning.

## Registrering af virksomhed

Når du ved, hvad du skal sælge, og har en rimelig klar fornemmelse af, at du kan tjene penge på at drive en restaurant, 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](http://www.virk.dk). Du får så en særlig registreringsanmeldelse, hvor du skal skrive alle dine personoplysninger, din driftsform, og fortælle hvilken branche din virksomhed er inden for. Det er alt.

### 2) Tilladelser

Selvom du er blevet registreret/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 du skal godkendes til at sælge fødevarer.

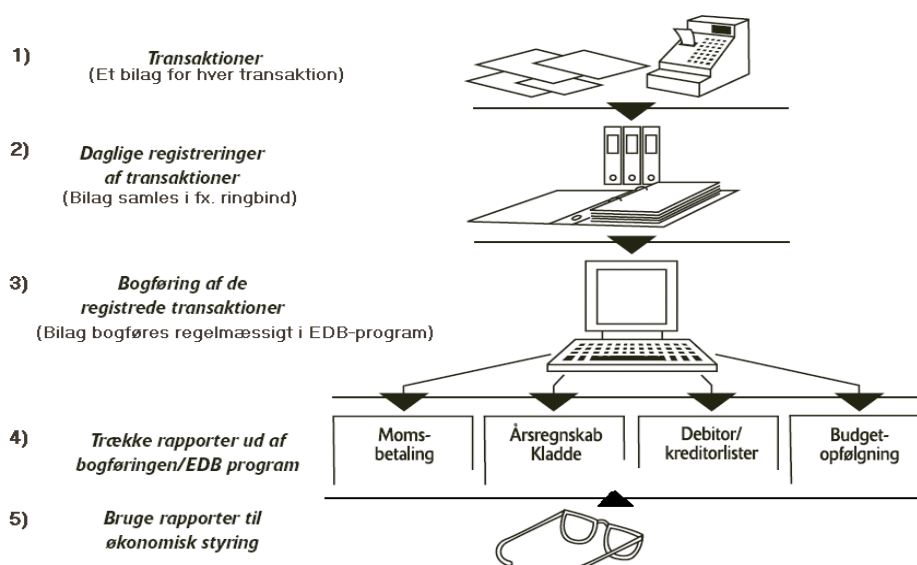
### 3) Regnskabspligt

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.

## Virksomhedens økonomiske system

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



## 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)

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 interessentskabs-kontrakt.

### 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 denne virksomhedsform er der et kapitalkrav på min. 500.000 kr., men derudover er den meget lig reglerne for anpartsselskab.

## Love og regler

Hvis du importerer for eksempel vin, spiritus eller tobak fra udlandet, skal du betale punktafgifter.

Oplysninger om told og skat findes på [www.skat.dk](http://www.skat.dk). Du kan også henvende dig på SKATs kontorer.

### Næringsbasen

Pr. 1. januar 2015 er Næringsbasen ophørt. Det betyder, at du ikke længere behøver at tage næringsbevis eller registrere din virksomhed i Næringsbasen. Du skal dog stadig registreres hos Fødevarestyrelsen. Læs evt. mere på <https://erhvervsstyrelsen.dk/salg-af-foedevarer>

### Alkoholbevilling

Hvis du vil servere øl, vin og spiritus, skal der søges alkoholbevilling. Dette sker gennem det lokale politi. Se mere på [www.politi.dk/da/borgerservice/blanketter](http://www.politi.dk/da/borgerservice/blanketter)

Du kan risikere at få et afslag, fordi politikerne ikke vil have flere restauranter i et område. Nogle kommuner har en restaurantplan, hvori du kan se, hvor det er muligt at starte restaurant. For at få bevilling skal du indlevere budgetter og planer for din kommende virksomhed, og du skal findes kvalificeret til at drive en sådan virksomhed. Politiet giver ikke gerne alkoholbevilling til personer med en kriminel baggrund eller med andre alkoholrelaterede problemer.

### Fødevarekontrol

Du skal anmelde din virksomheds aktiviteter til fødevareregionen og søge om tilladelse og godkendelse. Blanketter findes på [www.fvs.dk](http://www.fvs.dk)

Myndighederne kommer første gang på et besøg for at kontrollere, at fødevarereglerne er overholdt. Herefter kommer de på anmeldte eller uanmeldte besøg med jævne mellemrum. De ser især på hygiejne og opbevaringsforhold, og de udsteder en "smiley", der viser hvor god du er til at overholde de forskellige regler. De udstedte "smileys" skal hænge synligt. Hvis forholdene ikke er i orden, får du besked på at gøre noget ved det og i værste tilfælde kan virksomheden beordres lukket. Det kan derfor betale sig at gennemføre en systematisk egenkontrol, hvor du hver dag tjekker alle kritiske punkter. Se et eksempel på [www.fvs.dk](http://www.fvs.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](http://www.forsikringsoplysningen.dk) og [www.aes.dk](http://www.aes.dk)

### Uddannelse

De tekniske skoler og AMU-centrene udbyder kurser inden for restaurant- og cateringområdet. På [www.khru.dk](http://www.khru.dk) findes links til alle.

HORESTA tilbyder kurser i blandt andet egenkontrol af fødevarer, salg og service samt revenue management. HORESTA har også et iværksætterkursus specielt for branchen. Se mere på [www.horesta.dk](http://www.horesta.dk)

### Branchens organisationer

Der findes to branche- og arbejdsgiverorganisationer inden for restaurantområdet. Begge organisationer assisterer medlemmerne med at forstå love og regler, men de kan også hjælpe med mange andre spørgsmål. Fordi konkurrencen er meget skrap i branchen, opfordrer de til, at nye iværksættere søger rådgivning.

**HORESTA**, Vodroffsvej 32, 1900 Frederiksberg C, Tlf. 3524 8080, [www.horesta.dk](http://www.horesta.dk)

**Danmarks Restauranter og Cafeer**, Islands Brygge 26, 2300 København S, Tlf. 3325 1011, [www.d-r-c.dk](http://www.d-r-c.dk)

### Flere oplysninger

[www.amino.dk](http://www.amino.dk) er et online iværksætterforum, hvor iværksættere diskuterer og hjælper hinanden med praktiske problemer.

På [www.apvportalen.dk](http://www.apvportalen.dk) kan du hente inspiration, metoder og værktøj til at gennemføre en god Arbejdspladsvurdering (APV) i din virksomhed.

## Din restaurant – hvordan?

Hvis du vil starte op inden for restaurantområdet, er der mange valg, der skal træffes – især hvis du starter op fra bunden. Det er derfor vigtigt at overveje følgende spørgsmål nøje:

### Hvad vil du have på menuen?

- + Etnisk, dansk eller international mad?
- + Simple mad eller kogekunst på højt plan?
- + Stort eller lille spisekort?
- + Vægt på mad eller på drikke?
- + Hurtig mad eller langsom mad?
- + Mad ud af huset?

### Hvilke oplevelser vil du sælge?

- + Skal der være roligt eller livligt?
- + Hvilken stil i rummene?
- + Skal man kunne se kokkene i arbejde?
- + Skal der serveres ude?
- + Skal børn eller voksne underholdes?
- + Skal gæsterne betjenes ved bordene, eller skal der være buffet?
- + Gammeldags eller "frisk" betjening?

### Hvem er dine kunder?

- + Unge, ældre, børn?
- + Forretningskunder?
- + Stamkunder eller forbipasserende?
- + Turister?
- + Grupper?
- + Gæster til brunch, frokost eller aften?
- + Hvor prisbevidste er de?

### Hvem er dine konkurrenter?

- + Andre restauranter af samme type?
- + Caféer, barer og fastfoodkæder?
- + Supermarkeder med nem færdigmad?

### Hvor skal restauranten ligge?

- + Centralt sammen med mange andre restauranter?
- + På landet eller i turistområder?
- + Ved motorveje eller andre steder med trafik?
- + Ved museer, sportsanlæg, indkøbscentre?
- + Hvordan får folk øje på din restaurant?
- + Beliggenhed, hvor der kommer mange folk?
- + Skilte og facader?
- + Annoncer?
- + Omtale i medierne?

