

Grønthandler

Om at starte din egen grønthandlerbutik

Har du grønne fingre, og kan du lide at arbejde med friske fødevarer? Er du serviceminded, initiativrig og har det store overblik? Så er det måske noget for dig at åbne en grønthandler.

Frugt og grønt går aldrig af mode. Et æble om dagen holder doktoren væk, lyder et gammelt ordsprog - i dag anbefaler Sundhedsstyrelsen seks stykker frugt og grønt om dagen. Danskerne er optaget af at spise sundt og grønt, og derfor er grønthandlen stadig en vigtig spiller på detailmarkedet.

Detailhandlen er i rivende udvikling, og det kommer kunderne til gode. De præsenteres for en masse nye varer i en masse spændende butikker, og både danske og udenlandske butikskæder skyder op. Der er derfor mange spændende muligheder og udfordringer ved at være butiksejer. Det er en livsstil med stor frihed, og det tiltaler mange.

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

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 en frugt- og grøntbutik noget for dig?

Er det overhovedet noget for dig at have en grønthandler? Tag testen herunder og find ud af, om du har de grundlæggende forudsætninger for at blive butiksejer.

		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 ud 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 stresset			
12	Jeg kender nogen i branchen, som kan hjælpe mig, hvis det skulle være			
13	Jeg kan fremskaffe 100-150.000 kr.			

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

Hvordan vil du starte?

Grønthandlerbranchen er populær i Danmark, og derfor er der konkurrence om kunderne. For at sikre dig, at din butik bliver en succes, er det derfor vigtigt, at du er meget omhyggelig med at planlægge din butik.

Der er to måder at starte på, og der er fordele og ulemper ved begge måder:

Start en grøntbutik fra bunden

Du kan vælge selv at bygge en grønthandel op fra bunden. Det giver dig muligheden for at sætte dit helt eget præg på forretningen, og du bestemmer selv både dit vareudvalg og dine priser. Du kan prøve dine egne ideer af og være kreativ omkring dit butikskoncept. Men det er også usikkert at starte en butik op fra bunden, fordi fejl kan være meget dyre og svære at rette op.

Overtag en forretning

Du kan også overtage en grønthandler fra en tidligere ejer. I sådanne tilfælde er mange ting allerede på plads i forvejen: for eksempel er lokalerne indrettet, kunderne kender stedet og arbejdsgangen ligger fast. Det kan også være, at den tidligere ejer har nogle gode råd til, hvordan du kan drive din butik bedst muligt. Du kan altid løbende ændre butikken, så den bliver efter dit hoved.

Når du overtager en forretning, risikerer du selvfølgelig også, at du overtager et dårligt ry, der er etableret af den tidligere ejer. Det bør du være opmærksom på.

Der er ingen franchise-systemer eller forretningskæder inden for frugt og grønt. Men hvis din butik mere skal være en slags kiosk eller nærsupermarked, er der muligheder. Se eventuelt startvejledningen for kiosk.

Aviser som Jyllands Posten og Berlingske Tidende bringer ofte annoncer med butikker til salg eller overtagelse. Du kan også kontakte ejendomsmæglere

En god butikside

Har du en god butikside og en forestilling om, hvilket varesortiment din butik skal forhandle? De fleste kunder forventer et bredt udvalg af frisk frugt og grøntsager i butikken. Men der er også tradition for et udvalg af tørrede frugter, nødder, konserves, oliven, chokolade og en del kolonialvarer. Nogle grønthandlere fører endda brød, mælkeprodukter, drikkevarer, tobak, aviser og ugeblade. Og så er der også en del grønthandlere, der kan tilbyde salater og andre specialiteter fra køledisken. På den måde er nogle grønthandlere mere kiosker, hvor andre måske er små supermarkeder.

I Danmark ligner vores grønthandlere hinanden meget. Måske skal din grønthandel også være, som de fleste andre er? Dem kender folk og er trygge ved. Omvendt kan det også være en fordel, hvis din butik skiller sig ud. Der er kun få butikker, som skiller sig ud for alvor. Men hvis din butik ligger i et område med et købedygtigt publikum, der gerne vil eksperimentere, kan du overveje at gøre tingene anderledes. Det er især vigtigt at bemærke:

- + Mange vil gerne snuppe en frokost eller et mellemmåltid på vejen, men vil have noget sundere end fastfood
- + Mange mennesker efterspørger inspiration til at tilberede frugt og grønt
- + Der er bud efter varer, som er nemme at gå til. At vaske, skrælle og snitte er kedeligt og tager tid
- + Mange vil gerne have hjælp til at efterleve kost- og slankeråd.

I mange andre lande kan man typisk finde frugt- og grønthandlere i supermarkederne, har følgende ting. Måske kan du blive inspireret.

- + Juicebar: friskpresset frugt- og grøntsagsjuice til at drikke på stedet eller tage med
- + Speciale i økologiske produkter
- + Speciale i eksotiske og sjældne frugter og grøntsager
- + Stort sortiment i olier, eddiker, kryderier af alle afskygninger
- + Grønsagssalsaer og – supper
- + Færdige frugtdesserter, herunder sorbet
- + Vaskede og snittede grøntsager og frugt i portionsstørrelser
- + Færdige dressinger
- + Mærkevarer fra udvalgte avlere eller producenter
- + Levering af frugtfade og grøntsagsfade til receptioner og firma-arrangementer
- + Frugt-abonnement til firmaer
- + Bøger og pjecer om grøn mad.

Som grønthandler er det også en mulighed at indgå et samarbejde med oplagte aktører som for eksempel slankeklubber og fitnesscentre. Nogle deltager i begivenheder som madfestivaler, madkonkurrencer, høstmarkeder, sportsbegivenheder og andet. Og endelig kan du også som grønthandler være til stede på diverse frugt og grøntmarkeder lørdag formiddag.

Inden du åbner en grønthandel, er det en god ide at se dit lokalområde efter i sømmene. Er der konkurrenter? Prøv at se, om de trives. Kan din forretning noget, som de andre ikke kan? Kan du udvikle din egen niche? Vær opmærksom på, at andre butikker som supermarkeder og kiosker også sælger frugt og grønt og derfor er dine konkurrenter. Men du kan også opleve konkurrence fra fastfood-steder.

Butikker med detailsalg må pr. 1. oktober 2012 holde åbent alle ugens dage, dog må der ikke holdes åbent på helligdage, grundlovsdag og juleaftensdag samt efter kl. 15.00 på nytårsaftensdag.

Beliggenhed, beliggenhed og atter beliggenhed

Beliggenheden er alfa og omega for en 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. Hvis din forretning f.eks. satser meget på impuls køb, så 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? 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. Hvis din butik ligger i et velhavende område, er folk ofte kritiske. Men de er også med på at prøve noget nyt, og de kan betale for det. Hvis din butik ligger i et mindre velstående område, kan det være fornuftigt at satse på et mere traditionelt sortiment. Måske også supplere med kioskvarer.

Det er også vigtigt at se på de andre butikker i nabolaget. Det er godt at have slagter, bager og andre specialbutikker ved siden af, fordi butikkerne understøtter hinanden: de tiltrækker et fælles kundegrundlag. Men flere butikker med næsten samme varer vil til gengæld bare øge konkurrencen. Mange butikscentre styrer butikstyperne med hård hånd, så alle får mest muligt ud af det.

Overvej om din butik kan ligge ved indfaldsvejene. Det kan være en fordel, hvis du sælger i større mængder af gangen, for eksempel til firmaer, eller hvis det er vigtigt med parkering tæt på.

Nogle sælger frugt og grønt fra gårdbutikker på landet eller på torvet. Se evt. forretningsbeskrivelse om gårdbutik og stadehandel.

Skabe opmærksomhed

Når beliggenheden først er valgt, kan du øge opmærksomheden endnu mere. Du kan sørge for flotte skilte og gadeudstilling. Det er vigtigt, at butikkens ydre sender de rigtige signaler. En butik med dyre varer skal også se ekstra frisk og velordnet ud. En butik med lave priser skal med sine skilte og vareudstilling fortælle kunderne, at her kan de gøre et kup.

De fleste grønthandlere gør ikke så meget ud af indretningen og genbruger måske emballagen fra grossisten. Så lader man varerne tale for sig selv, og det er med til at holde omkostningerne nede. Hvis der er basis for det, kan du gøre noget mere ud af lokalerne.

God belysning, afstemte farver og smuk opstilling af varerne er af stor psykologisk betydning. Hvis du bruger kølediske, er det med til at øge friskheden, og det sender signaler om, at her er man omhyggelig med sine varer.

Hvis butikken sælger salater, humus, oliven og andre kølevarer, skal der være ekstra rent alle steder i butikken. Det siger loven. Det er også vigtigt, for at kunderne ikke mister lysten til at købe disse varer.

Økonomi

At starte en butik er altid forholdsvis dyrt, fordi lokaler og varelager ofte er en stor investering. Omvendt er risikoen dog mindre i grøntbranchen end i så mange andre brancher. Det betyder til gengæld, at der er rigtig mange iværksættere og en hvis konkurrence i branchen.

Mange selvstændige butikker drives med en ret lille indtjening, og timelønnen er som regel lav. Hvis du ikke har ansat medarbejdere eller har en forretningspartner, skal du være forberedt på at arbejde mange timer i døgnet.

Det kan være vanskeligt at få en god og stabil indkomst fra en frugt- og grøntbutik, og derfor er det en god ide at undersøge økonomien omhyggeligt, så du er forberedt.

For at få et overblik, skal du lave et budget. Og det skal hvile på de valg, du har truffet om, hvilken slags grønthandel du gerne vil drive. Det er også nødvendigt at undersøge efterspørgsel og omkostningerne på markedet, for at budgettet kan blive så solidt som muligt.

Enkelte moderne forretninger kan forlange høje priser fra deres kunder, men for de fleste butikker er der ikke store forskelle på priserne. Omsætningen afhænger til gengæld af butikkens beliggenhed, samt hvor dygtig du er til at lede og sælge. Beliggenhed og lederskab er det allervigtigste, når du vil drive en frugt- og grøntbutik.

Årsbudget

Nedenstående er et eksempel på et årsbudget for en butik, som drives med én ansat.

Forudsætningen for budgettet er:

- + Butikken sælger for 2.500 grøntsager om dagen (eks. moms 2.000 kr.).
- + Desuden sælger butikken feta, krydderier, brød og andre madvarer for 1.250 kr. om dagen (1.000 kr. eks. moms).
- + Butikken har åbent 300 dage om året.

	Per år eks. moms
Omsætning	
Salg af grøntsager: 300 dage x 2.000 kr. (2.500 inkl. moms)	600.000
Salg andre fødevarer: 300 dage x 1.000 kr. (1.250 inkl. moms)	<u>300.000</u>
I alt	900.000
Direkte omkostninger ved salg	
Varekøb og svind af grøntsager: 33 % af salg	198.000
Varekøb andet: 60 % af salg	<u>180.000</u>
I alt	378.000
Dækningsbidrag (Omsætning – Direkte omkostninger)	522.000
Faste omkostninger:	
Løn og sociale omkostninger, en medarbejder	190.000
Husleje og lokaleomkostninger	100.000
Administration, revisor forsikringer m.v.	45.000
Kørsel i egen bil	15.000
Markedsføring	5.000
Renter og afdrag af lån til etablering	<u>15.000</u>
I alt	370.000
Overskud (Dækningsbidrag – Faste omkostninger)	152.000

Etableringsbudget

Det er også en god ide at lave et etableringsbudget, så du har et overblik over, hvad det koster for dig at komme i gang. Her finder du eksempler på, hvilke ting du skal overveje, inden du åbner din grønthandel.

Frugt- og grønthandlere køber ind hos INCO, Grønttorvet eller hos andre grøntleverandører. Der skal nye forsyninger til hver dag eller næsten hver dag. Leverandørerne har ofte et bredt sortiment, og de inviterer også til inspirationsdage og udgiver foldere og materialer.

Nogle grønthandlere importerer for eksempel etniske specialiteter selv, men der findes også grossister af den slags varer. Hvis du selv vil importere, så vær opmærksom på toldreglerne, da der kan være begrænsninger og told på nogle varer. Se eventuelt startvejledningen om import.

Der er mange firmaer, som er specialiseret 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. I Den Blå Avis kan du finde gode tilbud.

Hvor kommer pengene fra?

Hvis du vil starte virksomhed, er det en stor fordel, hvis du har sparet nogle penge op til etablering og opstart af butikken. Det kan også være, du kan tage lån i et hus eller lejlighed, imens andre iværksættere kan låne penge af familien. Måske starter I flere op sammen, og så kan investeringen fordeles mellem jer.

Mange banker vil ofte gerne hjælpe med at finansiere, og du kan også oprette en kassekredit. Hvis du har planer om stor vækst og udvikling, kan du eventuelt søge "vækstkaution" eller "kom-i-gang-lån", som også tilbydes via bankerne. Se på vækstfondens hjemmeside om disse muligheder: <http://www.vf.dk/>. Alle banker beder om at få detaljerede budgetter og planer. Hvis du starter i en branche med stor konkurrence, skal du være forberedt på ekstra mange spørgsmål.

Der findes ikke offentlige tilskud til investeringer og drift af frugt og grøntbutikker.

Skat

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

Rigtig mange større frugt- og grøntbutikker har ansat personale til at hjælpe i butikken. Måske er det faglærte butiksmedarbejdere, du har brug for. Du kan få kontakt til potentielle medarbejdere ved at annoncere eller henvende dig i det lokale jobcenter. Det kan også være, at en god løsning for dig er at ansætte studerende, som ofte er fleksible og gerne vil arbejde på deltid. Dem kan du f.eks. komme i kontakt med ved at sætte opslag på diverse uddannelsesinstitutioner eller på portaler for studiejob.

Du må forvente, at en stor del af din arbejdstid skal gå med at lede dine medarbejdere – også hvis du har ansat familiemedlemmer. Det er de ansatte, der er i kontakt med dine kunder, og derfor er det vigtigt, at de yder en god service, så kunderne har lyst til at komme igen. Derfor skal du tænke nøje over, hvordan du er en god leder over for dine ansatte, så de yder deres bedste og er glade for og engagerer sig i arbejdspladsen.

Når du ansætter medarbejdere, skal de have et ansættelsesbrev. Det gælder også medarbejdere på deltid og familiemedlemmer, som får løn for deres arbejde. Brevet skal indeholde alle væsentlige vilkår, for eksempel 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.

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 uanset, om de får eller 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

At være synlig i gadebilledet er noget af det vigtigste for en frugt- og grønthandler. Du skal sørge for flotte og tiltalende udstillinger, der fortæller forbrugeren, at her findes områdets bedste grøntforretning.

Du kan annoncere i lokalaviserne, for eksempel kan de bruges til slagtilbud. Få også butikken på internettet, så dine kunder kan finde dig, hvis de søger efter en grønthandler i deres nærområde.

Avisernes og ugebladenes omtale er guld værd, så opsøg journalister med en god historie. For at få opmærksomhed skal butikken skille sig ud fra de andre, og du skal have noget at fortælle. Det kan for eksempel være om dine varers oprindelse, om dig selv og din kreativitet eller noget helt tredje. Det kunne også være i forbindelse med en konkurrence eller et event, din forretning har deltaget i eller sponsoreret i lokalområdet.

For både at bevare sine loyale kunder og tiltrække nye er det vigtigt, at en grønthandler hele tiden fornyer sig. Det er dine kunder, der er den bedste kilde til viden omkring, hvad der skal til, for at din butik bliver en succes – så lyt til dem! Måske efterspørger de varer, du ikke har? Måske kritiserer de dine varer? Det kan være, de er utilfredse med butikkens indretning? Synes de, den er kedelig eller beskidt? Find ud af det og overvej, hvad du kan gøre, for at give dem en endnu bedre butiksoplevelse.

Google Maps

Læg din placering af butikken ind på Google Maps. Søger man fx efter "Grønthandler i Aarhus" vil din butik blive vist i Googles søgeresultat. Se www.maps.google.dk

Besøg andre grønt- og frugtbutikker og supermarkedernes grøntafdelinger. Få inspiration til varer og indretning. Se hvordan kunderne bruger dem. Hvis du skal indrette eller bygge om, overvej at købe eksperthjælp. Jo bedre varerne bliver præsenteret, desto mere sælger du.

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 at få sit momsnummer.

Det er meget nemt at starte en enkeltmandsvirksomhed i Danmark.

Der er tre ting, der skal være i orden, når du starter virksomhed:

1) Registrering

Du kan registrere direkte via internettet på www.virk.dk. Du får så en særlig registreringsanmeldelse, hvor du skal skrive alle dine personoplysninger, driftsform, og fortælle, hvilken branche din virksomhed er indenfor. 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 om 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.

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)**

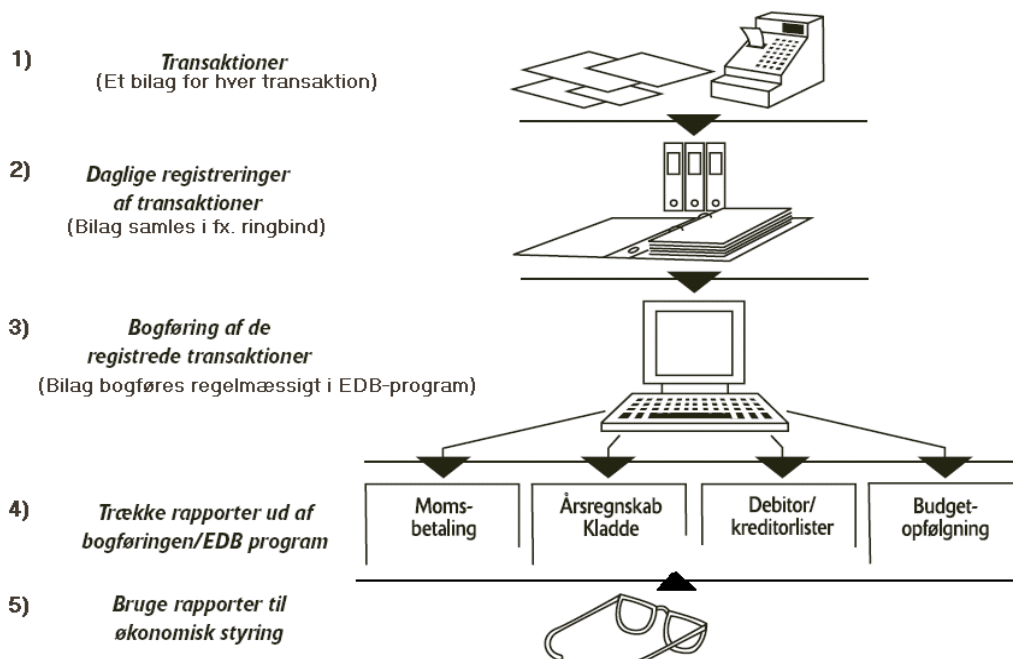
Anpartsselskab (ApS) kan stiftes af en eller flere personer, og selskabet skal anmeldes til Erhvervs- og Selskabsstyrelsen. Der er et kapitalkrav på min. kr. 80.000, og du hæfter med den indskudte kapital.

+ **Aktieselskab (A/S)**

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

Virksomhedens økonomiske system

Det kan anbefales at følge nedenstående fem trin for at mindske uønsket økonomisk "bøvl" i virksomheden:



Love og regler

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

Det er ikke lovligt at importere og sælge drikkevarer, som ikke matcher det danske pantsystem.

Fødevarekontrol

Du skal anmelde din virksomheds aktiviteter til fødevareregionen og søge om tilladelse og godkendelse på www.foedevarestyrelsen.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. 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 + 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

Grøntbutikker 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. www.at.dk

På Branchearbejds miljørådet hjemmeside finder du værktøjer til at håndtere de forskellige miljøkrav, se www.bar-service.dk og www.apvportalen.dk og find din branche.

Lokaler

Hvis du indretter forretning 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 butiks faget. Du kan finde dem ved at slå op på www.industriensuddannelser.dk, og her søger du på detailhandel. Du kan lære om for eksempel indkøb, driftsøkonomi, butikkens indretning og meget andet.

Branchens organisationer

Det er ikke så almindeligt, at frugt- og grønthandlere er medlem af brancheforeninger. Men der er muligheder:

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

Økologisk Landsforening kan være relevant for frugt- og grønthandlere med speciale i økologi. Økologisk Landsforening, Silkeborgvej 260, 8230 Åbyhøj
Tlf. 87 32 27 00, www.okologi.dk.

Flere oplysninger

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

Din frugt- og grøntbutik – hvordan?

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

Hvad vil du sælge?

- + Det almindelige frugt og grønt sortiment?
- + Andre varer? Hvilke?
- + Servering på stedet? Hvad?
- + Levering til firmaer og begivenheder?
- + Andet? Hvad?

Hvad skal kunderne især huske om din butik?

- + Friske varer?
- + Spændende vareudbud?
- + Venlig betjening?
- + Fordelagtige priser?
- + Anderledes butik?
- + Atmosfære, hvilken?
- + Gode servicetilbud?
- + Bekvem parkering?
- + Andet?

Hvem er dine kunder?

- + Beboere i nabolaget?
- + Forbipasserende?
- + Virksomheder?
- + Velstående eller ej?
- + Madbegeistrede eller ligeglade?
- + Unge eller gamle?

Hvem er konkurrenterne?

- + Andre frugt og grønt butikker i nabolaget?
- + Supermarkeder?
- + Kiosker?
- + Gårdbutikker?
- + Fastfood?

Hvor skal butikken ligge?

- + I et bycentrum?
- + På hovedfærdselsåre?
- + I indkøbscenter?
- + På landet?
- + Andet sted?
- + Hvordan får folk øje på din butik?
- + Beliggenhed, hvor der kommer mange folk?
- + Skilte og facader?
- + Varer på gaden?
- + Annoncer?
- + Internet?
- + Medierne?

Hvordan indretter du lokalerne?

- + Butikkens indretning? Stil og atmosfære?
- + Selvbetjening eller diskbetjening?
- + Tyverisikring?
- + Bagbutik og lager?
- + Parkering eller cykelparkering?
- + Forsyning med varer?
- + Hvor køber du ind og hvor tit?

- + Hvordan leveres varerne?
- + 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 grøntbutik?

- + Åbningstider? Hvornår kommer kunderne?
- + 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!