

Gårdbutik

Om at starte din egen gårdbutik

Kan du lide at være udenfor, og er du god til at dyrke frugt og grønt og passe dyr? Har du talent for at arrangere varer, så det ser godt ud, og holde orden og organisere? Og vigtigst: bor du på en gård, og er du indstillet på, at du måske ikke kan holde fri i weekender og ferier som andre mennesker? Ja, så er det måske noget for dig at åbne en gårdbutik.

Der er mange mennesker, som kører på landet for at købe frugt, grøntsager og kød. Danskerne bliver mere kvalitetsbevidste og går op i at vide, hvorfra deres mad kommer. Det er autentisk, indbydende og trygt at hente sin mad selv der, hvor den bliver dyrket. Og det giver både en oplevelse ved køb, tilberedning og indtag. Derfor er Gårdbutikker en del af den moderne livsstil: det siger noget om, hvem vi er, og hvad vi går op i som forbrugere. Derfor kan det være en god forretning at drive en gårdbutik.

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 gårdbutik noget for dig?

Men er det overhovedet noget for dig at starte en gårdbutik? Tag testen og find ud af det.

		Helt sikkert	Som regel	I tvivl
1	Jeg er et friluftsmenneske			
2	Jeg er god til at passe planter og dyr			
3	Jeg har sans for at arrangere varer, så det ser godt ud			
4	Jeg er god til at holde orden og rent			
5	Det er i OK, at jeg ikke kan holde fri og ferie som andre mennesker			
6	Min familie ved, at de kommer til at hjælpe mig			
7	Jeg går op i fødevarer og ved meget om det			
8	Jeg kan planlægge og organisere			
9	Jeg kan leve med, at indtjeningen svinger			
10	Jeg er god til at takle problemer i tide og ikke skyde dem fra mig			
11	Jeg er god til at lytte til andre og få ideer på den måde			
12	Jeg er indstillet på at samarbejde med andre gårdbutikker			
13	Jeg er energisk			
14	Jeg bor på en gård i dag			

Hvis du har mindst 8-9 krydser i "helt sikkert", så er der et godt grundlag at gå videre på.

Hvordan vil du begynde?

Det er vigtigt, at du gør dig klart, hvad du vil med din butik. Hvor høje ambitioner har du med din gårdbutik? Hvad er det for en gårdbutik, du kunne tænke dig? Der er i udgangspunktet fire forskellige typer:

+ Lille vareudbud og lille egenproduktion

Den slags virksomhed kan drives ved siden af et andet job. Derfor vil der typisk være kort åbningstid eller selvbetjening ved vejsiden. Det kan også være, at kunderne kun kommer efter aftale.

+ Stort vareudbud og lille egenproduktion

Her er der tale om en almindelig butik. Ejeren producerer måske kun enkelte ting selv, mens de resterende varer indkøbes fra andre og sælges videre. Det kan for eksempel være produkter fra andre landmænd i området, der bliver solgt. Her kan det være en fordel at holde længere åbningstid.

+ Lille vareudbud og stor egenproduktion

I denne gårdbutik lægger man vægt på at være specialister frem for generalister, for eksempel ved at sælge en bestemt slags kød. Derfor har man som ejer kontrol over, hvordan produktionen af alle varer foregår. Kunderne vil ofte være stamkunder, eller der er salg til for eksempel restauranter og specialbutikker i byerne, men også til forbipasserende.

+ **Stort vareudbud og stor egen produktion**

Dette er en professionel produktion og gårdbutik – sikkert med en eller flere ansatte. Denne slags gårdbutik lægger stor vægt på, at butikken har et bestemt image, og at den er meget synlig. Kunderne opfatter det at handle der som en oplevelse.

Nogle gårdbutikker kører også varetur til faste kunder. Andre sælger tillige deres produkter på torvet i de større byer.

Hvad vil du sælge?

Da det er en gårdbutik, du ejer, skal varerne i udgangspunktet have oprindelse i landbruget – det skaber troværdighed og tillid mellem dig og kunden. Men inden for dette sortiment er der mange muligheder, for eksempel:

- + Æg
- + Kød fra for eksempel løsdribskvæg, lam, geder, grise
- + Honning
- + Frugt
- + Grøntsager
- + Vinbjergsnegle
- + Kyllinger, ænder, gæs, vildtfugle, strudse
- + Kaniner
- + Pileflet
- + Uldgarn og strikvarer
- + Tørrede blomster og dekorationer
- + Hudplejemidler og sæber
- + Svampe
- + Mel og brød
- + Delikatesser
- + Røgvarer
- + Marmelade
- + Krydderurter
- + Juletræer og pyntegrønt
- + Planter
- + Brænde
- + Husflid og kunsthåndværk

Gårdbutikken kan måske kombineres med anden forretning, så som:

- + Cafe
- + Besøgslandbrug
- + Kurser
- + Bed & Breakfast
- + Rideskole

Du kan få inspiration ved at besøge andre gårdbutikker eller ved at se på deres hjemmesider på internettet. Bogen "Direkte salg fra gården" beskriver erfaringer fra branchen, og den kan købes på nettet.

I kontakt med kunderne

Der er mange måder at komme i kontakt med kunderne på. Det er almindeligt, at gårdbutikker bruger en eller flere af disse metoder:

+ Synlighed

Som gårdbutik er det alfa omega, at du er synlig i dit lokalområde og for folk, der kommer forbi. Det kan være ved at skilte ved vejen eller ved at sætte en bod op i vejkanthen. Vær dog opmærksom på, at du skal have tilladelse til at sætte et skilt op: Hvis det er en kommunalejet vej, skal du spørge kommunen, og hvis det er en statsejet vej, er det staten, du skal spørge. Se på www.trafikken.dk for at finde vejmyndigheden.

Hvis du kører vareture, kan bilen også med fordel bruges som reklamesøjle.

+ At annoncere

Det kan være en god ide at annoncere for at skabe opmærksomhed omkring din butik – også for folk, der ikke bor lige om hjørnet. Du kan for eksempel annoncere i lokalaviserne med slagtilbud, eller hvis du arrangerer særlige begivenheder. Hvis gårdbutikken ligger i et turistområde, kan du sætte en annonce i turistguides. De udgives ofte af turistforeningen.

+ At uddele flyers

En anden måde at skabe opmærksomhed omkring din butik på er ved at uddele flyers. Det er små reklamer, som du både kan dele ud på gården, på torvet eller andre steder, hvor der kommer potentielle kunder. Du kan selv lave flyers på din computer. Hvis du en gang laver en skabelon med et lækkert foto, så kan du altid lave ændringer, når der sker noget nyt i din gårdbutik.

+ At komme på nettet

Hjemmesiden er mange gårdbutikkers vigtigste reklame, fordi det er her, nye kunder skal finde dig. Og eksisterende kunder vil måske gerne se, om du har nogle nye varer eller tilbud i butikken. Nogle bruger den mest til prislister, kørselsvejledninger og sortiment. Andre fortæller historier om produkterne, dagligdagen på gården og produktionen af varer. Det kan være en måde at sælge hele oplevelsen omkring det at handle i en gårdbutik, som er en særlig vigtig merværdi til produktet.

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

Folk søger ofte svar på deres ønsker på internettet ved at søge på Google. Her kan du oprette en GoogleAd – de små annoncer man ser i højre side. Rigtigt oprettet er de en meget effektiv markedsføringskanal. Se www.adwords.google.com

At deltage i et netværk

For ikke at drukne i mængden af hjemmesider, kan du slutte sig til et markedsføringsnetværk. Der findes både lokale og landsdækkende samarbejder, så det gælder om at finde et, der passer til dit temperament. For eksempel er der:

- + www.lf.dk
- + www.gaardbutikker.dk
- + www.gaardbutikker.com
- + www.okologi.dk

I nogle netværk samarbejder deltagerne om mere end bare hjemmesiden, som for eksempel at arrangere begivenheder eller at starte fælles butikker i byerne. Det kan også være et netværk til at finde kanaler, hvorigennem varerne kan sælges til specialbutikker eller restauranter.

At få opmærksomhed fra pressen

Avisernes og ugebladenes omtale er guld værd. Det er en god måde at få positiv opmærksomhed omkring butikken. Du kan opsøge journalister, hvis der er noget, du gerne vil fortælle. Men for at få opmærksomhed skal butikken skille sig ud fra andre, så der er en god historie. For eksempel fordi produkterne er noget helt særligt, fordi du afholder en interessant begivenhed eller har en flot indretning i din gårdbutik.

Økonomien

Mange mennesker betragter det frie liv på landet som en drøm – herunder det at åbne sin egen gårdbutik. Men for at drømmen kan realiseres, skal der også være økonomi i det. For at få et overblik over den økonomiske situation, skal du lavet et budget. Og det skal hvile på de valg, du har taget, og på dine egne undersøgelser af priser.

Mange gårdbutikker starter op i det små og udvider efterhånden, som erfaringerne bygges op. Mange har måttet sande, at det tager flere år at få god økonomi i en gårdbutik – og masser af arbejdstimer. Al landbrug er afhængig af vejret og biologiske faktorer. Du skal derfor tage risikoen for dårlig høst eller sygdomme med i dine overvejelser og vurderinger af budgettet. Det er derfor ikke helt nemt at lægge holdbare budgetter, når man har en gårdbutik.

Driftsbudget for lille gårdbutik

For en mindre gårdbutik med økologiske varer, hvor indehaveren har job ved siden af og kun sælger egne produkter, kan budgettet for et år for eksempel se sådan ud, som på næste side:

Omsætning:	eks. moms
Løg 1000 kg af kr. 6:	6.000
Gulerødder: 500 kg a kr. 7	3.500
Broccoli: 400 kg a kr. 13	5.200
Porer: 4000 stk. a kr. 3,50	14.000
Kålhoveder: 500 stk. a kr. 7,50	3.750
Julesalat: 100 stk. a 6	600
Krydderurter: 300 potter a kr. 18	5.400
Bønner: 800 kg a kr. 18	14.400
Østershatte: 400 kg a kr. 28	11.200
Ribs: 50 kg a kr. 25	1.250
Æg: 30.000 stk. a kr. 1,75	52.500
I alt	117.800
Direkte omkostninger	
Råvarer til planteproduktionen	10.000
Foder og materialer til ægproduktion	32.550
Emballage	6.000
I alt	48.550
Dækningsbidrag (Omsætning - Direkte omkostninger)	69.250
Faste omkostninger	
El, varme, vand, forbrugsafgifter m.v.	1.850
Telefon	2.000
Revisor, administration m.v.	12.000
Levnedsmiddelkontrol, affaldsafgifter	1.000
Markedsføring	3.700
Renter af opstartslån/kassekredit	3.000
Forsikringer	3.700
I alt	27.250
Resultat /overskud (Dækningsbidrag - Faste omkostninger)	42.000

Prøv at lave dit eget budget, hvor du sætter dine egne tal ind. Er beløbet på bundlinjen stor nok? Hvis ikke, må du igennem budgettet igen og overveje: Hvordan kan du øge din omsætning? Eller hvordan kan du få udgifterne ned? Prøv så at lægge budgettet for flere år.

Landbrugscentrene er guldgruber af viden. Hvis du er medlem, kan der hentes nøgletal for mange former for produktion.

Budget for etablering: Lille gårdbutik

Det er en god ide at lave et etableringsbudget. Også her skal budgettet passe til dine planer. Et eksempel findes på næste side.

Maskiner til gartneri:	13.000
Staldindretning høns:	20.000
Hønsegård:	20.000
Pakkeri, æg:	10.000
Køleskabe:	15.000
Butikslokale:	15.000
Telefon:	400
Revisor, startpakke:	5.000
Brevpapir, logo mv	<u>3.000</u>
I alt:	101.000

Hvor kommer pengene fra?

Hvis du vil starte virksomhed, er det en stor fordel at have sparet nogle penge op. Måske kan du tage lån i ejendommen for at klare etableringen og de første måneder.

Mange banker vil gerne hjælpe med at finansiere, og du kan f.eks. oprette en kassekredit. Alle banker beder dog om at få detaljerede budgetter og planer for din virksomhed, og derfor kan det anbefales at være godt forberedt – med et godt budget.

Regionerne og staten vil gerne støtte udviklingen på landet, og derfor er der økonomiske puljer hertil. Du skal dog ikke regne med tilskud til dine egne investeringer, men der kan være hjælp at hente til fælles markedsføring, begivenheder eller til produktudvikling. Man kan henvende sig hos sin kommunes erhvervskonsulenter.

Du må ikke modtage dagpenge, efter du har startet din virksomhed. Du må heller ikke få hjælp fra nogen, der modtager dagpenge fra det offentlige, og det gælder uanset, om de får penge for arbejdet eller ej.

Skat

Du skal betale skat af din virksomheds overskud. Den skattepligtige indkomst finder du, når du har trukket alle virksomhedens udgifter fra virksomhedens indtægter. Det kan være svært på forhånd at vide, hvor stort et overskud din virksomhed ender med at få, og derfor bliver du nødt til at lave et skøn. Det kan du bruge dit budget til – og det er det skøn, du skal 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, og 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 mulig for dig.

Registreringen af virksomheden

Når du ved, hvad du skal sælge, har en rimelig klar fornemmelse af hvem og hvor mange, der vil købe, det du sælger, og når økonomien kan hænge samme, skal du starte/registrere din virksomhed. Nogen kalder det også at få sit momsnummer.

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

1) Registrering

Du kan registrere direkte via internettet på <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 registeret/har fået momsnummer, kan det godt ske, at du også skal have nogle tilladelser til at udføre dit erhverv. Måske skal du kontakte kommunens tekniske forvaltning for at høre, om du må bruge dine lokaler til erhvervsformål, 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.

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)

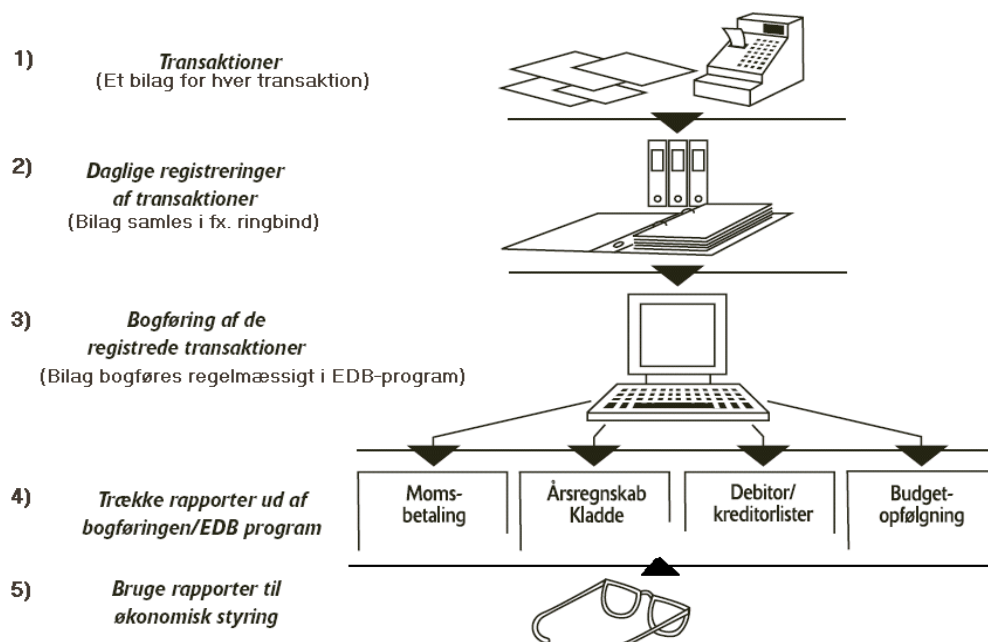
Anpartsselskab (ApS) kan stiftes af en eller flere personer, og selskabet skal anmeldes til Erhvervs- og Selskabsstyrelsen. Der er et kapitalkrav på min. kr. 50.000, og du hæfter med den indskudte kapital.

+ Aktieselskab (A/S)

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

Virksomhedens økonomiske system

Mange iværksættere oplever "bøvl" i forbindelse med deres virksomheds økonomi. Det kan derfor være en god ide at følge nedenstående 5 punkter for at derved mindske det mest muligt.



Love og regler

Du bør tage kontakt med myndighederne som noget af det første, når du planlægger en gårdbutik. Der skal nemlig mange tilladelser til.

Tilladelse til at etablere gårdbutik i landzone

Hvis du kun har lidt stalddørssalg af egne produkter, skal du have ikke have tilladelse fra kommunen, men større butikker skal omkring teknisk forvaltning. Kommunens ansatte hjælper med at undersøge, om der også skal indhentes tilladelse fra regionen.

Næringsbasen

Pr. 1. januar 2015 er næringsbasen ophørt. Det betyder at du ikke længere skal bestå næringsprøven for at drive fødevarer virksomhed, men du skal stadig registreres hos Fødevarerstyrelsen, såfremt du ikke er under bagatelgrænsen. Læs mere på <https://erhvervsstyrelsen.dk/salg-af-foedevarer>

Alkoholbevilling

Hvis du vil servere øl, vin og spiritus, skal der søges alkoholbevilling. Det sker gennem det lokale politi: www.politi.dk/da/borgerservice/blanketter

Du kan risikere et afslag, fordi politikerne ikke vil have flere udskænkingssteder i et område. Nogle kommuner har for eksempel en restaurantplan, hvor du kan se, hvor det er muligt at

starte cafesalg med alkohol. 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.

Fødevarerkontrol

Du skal anmelde din virksomheds aktiviteter til fødevareregionen og søge om tilladelse og godkendelse. Det gælder dog ikke, hvis du kun sælger uforarbejdede grøntsager.

Se mere på <http://www.foedevarestyrelsen.dk/Selvbetjening/Guides/Sider/Saadan-starter-du-ny-foedevarevirksomhed.aspx>

Myndighederne kommer på besøg for at kontrollere, at fødevarereglerne er overholdt. Besøgene kommer herefter med jævne mellemrum - både anmeldte og uanmeldte. Myndighederne ser især på hygiejne og opbevaringsforhold, og 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.

Det kan betale sig at gennemføre en systematisk egenkontrol, hvor man med faste mellemrum tjekker alle kritiske punkter. Se et eksempel på www.foedevarestyrelsen.dk + søg på Egenkontrol.

Hvis du forarbejder fødevarer, skal de mærkes med ingredienser og holdbarhed.

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

Produktansvar

Virksomheden er ansvarlig, hvis kunderne kommer til skade ved at bruge dine produkter, og det kan du også forsikre dig mod.

Uddannelse

Hvis du mangler viden om produktion, så kan Dansk Landbrugsrådgivning eller de lokale landbocentre være behjælpelige. Du kan også søge selv på www.vidar.dk, hvor landbrugsskolernes og AMU-centrenes kurser er beskrevet.

Hvis du mangler viden om detailhandel, viser www.industriensuddannelser.dk frem til handelsskoler, tekniske skoler og AMU-centre. De udbyder mange forskellige typer af kurser, men dog ikke direkte om start og drift af gårdbutik.

Branchens organisationer

Landbruget er meget velorganiseret. Der findes foreninger for de fleste former for produktion. Trådene samles hos Dansk Landbrugsrådgivning, Agro Food Park 15, 8200 Aarhus N, Tlf. 87 40 50 00. www.dlbr.dk.

Landdistriktsgruppen rådgiver om start af gårdbutik, besøgslandbrug m.v.

Økologisk Landsforening, Silkeborgvej 260, 8260 Åbyhøj, telefon 8732 2700. www.okologi.dk.

www.okoland.dk kan også hjælpe med gårdbutikker og besøgslandbrug.

Flere oplysninger

Hvis du beslutter dig for at starte en gårdbutik, bør du anskaffe dig "biblen" inden for dette område. Den hedder "Direkte salg fra gården" og er skrevet af blandt andre Else Torp Christensen fra Dansk Landbrugsrådgivning.

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

Din gårdbutik- hvordan?

Der er mange valg, der skal træffes, når du starter egen virksomhed. Også valg, som har at gøre med din egen livsstil. Det er vigtigt at gå grundigt ind i alle spørgsmål:

Hvad vil du sælge?

- + Egne produkter? Hvilke?
- + Andres produkter? Hvilke?
- + Sideaktiviteter? Hvilke?
- + Andre oplevelser? Hvilke?

Hvordan skal kunderne opfatte butikken?

- + Et sted med kvalitet og friskhed?
- + Et sted med anderledes produkter?
- + Produkter til favorabel pris?
- + Man får en historie med i købet?
- + Kontakt til naturen?

Hvordan vil du producere?

- + Stor eller lille egenproduktion?
- + Høj- eller lavteknologisk?
- + Økologisk eller konventionelt?
- + Hvad er der tid til, når du også skal passe butikken?
- + Hvordan vil du opbevare dine produkter?
- + Hvor meget svind skal du regne med?
- + Hvordan vil du pakke dine produkter?
- + Hvordan vil du forarbejde dine råvarer?

Hvordan indretter du lokalerne?

- + Plads til dyr, redskaber, opbevaring og forarbejdning?
- + Butikkens indretning? Stil og atmosfære?
- + Selvbetjening eller diskbetjening?
- + Køl eller lige fra marken?
- + Hvordan skal arealerne udenom indrettes?

Hvem er dine kunder?

- + Folk i nabolaget?
- + Udflugtskunder fra byerne?
- + Tilfældigt forbipasserende?
- + Turister i sommerhusområderne?
- + Forretninger?
- + Restauranter?

- + Faste kunder, som besøges på varetur?

Hvem er konkurrenterne?

- + Andre gårdbutikker?
- + Supermarkeder?
- + Havecentre?
- + Er der plads til din niche?

Hvordan får folk kendskab til butikken?

- + Skilte?
- + Internettet?
- + Annoncer?
- + Flyers?
- + Omtale i medierne?
- + Jungletrommerne?

Hvordan ser året ud i din gårdbutik?

- + Lav arbejds- og høstplan for afgrøder med tidsforbrug
- + Lav en plan for arbejdet med dyrene med tidsforbrug
- + Lav en plan for forarbejdning af produkter med tidsforbrug
- + Er der en sæsonrytme? Er det en fordel at holde lukket en del af året?
- + Får du brug for personale?

Hvordan ser arbejdsdagen ud i din gårdbutik?

- + Hvornår udføres arbejdet i mark og stald?
- + Hvornår forarbejder og pakker du?
- + Hvornår gøres rent og holdes ved lige?
- + Butikkens åbningstider?
- + Hvordan passer du telefon?
- + Hvornår får du tid til at lave kontorarbejde?

Hvor stærkt er dit netværk?

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

Snart parat?

- + Har du registreret din virksomhed?
- + Har du fået de nødvendige tilladelser?
- + Har du tegnet de nødvendige forsikringer?
- + Har du planlagt, hvordan du vil bogføre og administrere?
- + Har du finansieringen på plads?

