

# Restaurant

## - start en restaurant

Danskerne spiser mere og mere ude. I gennemsnit bliver det til 50 gange om året. Især de unge kan lide det. De falder også for de nye, smarte og anderledes restauranter. Udbuddet af etnisk mad vokser. Nogle vender tilbage til mormormaden. Andre vil være moderne. Billedet bliver mere og mere broget.

I udlandet findes mange interessante måder at drive restaurant på, som vi slet ikke kender herhjemme. I hvert fald ikke endnu. Ejerne satser ikke bare på at sælge mad. De giver også andre oplevelser samtidig. Underholdning for børn og voksne. Sjove indretninger. Åbne køkkener, hvor man ser sin mad blive til.



## Er du den fødte restauratør?

Test dig selv:

		Helt sikkert	Som regel	I tvivl
1	Jeg har lyst til at omgås mennesker af alle typer			
2	Jeg smiler og tager ting med 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 bliver ikke stresset			
11	Jeg kan leve med, at indtjeningen svinger			
12	Jeg er god til at takle 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.			

Hvis du har mindst 10-12 krydser i "helt sikkert", så er der et godt grundlag at gå videre på.

## Hvordan vil du starte?

Der er tre måder at starte en restaurant på. Du kan enten selv bygge alt op fra bunden, eller du kan overtage en virksomhed, der kører, eller du kan købe dig ind i en kæde. Der er fordele og ulemper ved alle tre måder.

### Start fra bunden

Når du selv bygger op fra bunden, kan du sætte dit eget præg på restauranten. Du kan prøve ideer af og være kreativ. Men det er også usikkert. Fejl kan være meget dyre.

### Overtage en virksomhed

Når du overtager en restaurant, er mange ting på plads. Lokalerne er indrettet. Kunderne kender stedet. Arbejdsgangen ligger fast. Du kan siden hen ændre, så restauranten bliver helt efter dit hoved. Hvis restauranten er forpagtet, kan der være grænser for, hvor meget du må ændre. Det står i forpagtningsaftalen.

### Købe sig ind i en kæde

Kæderestauranter er kendt af mange. 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, 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 Bjerregård's 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)**  
Læs guide om franchise på **[www.startvaekst.dk/franchising/0/4](http://www.startvaekst.dk/franchising/0/4)**

### **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 lave et budget for at få et overblik. Budgettet skal hvile på de valg, du har taget. 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. Ejendomme, som ligger godt, er dyrere. Men der kan også tjenes mere
- Du kan besøge restauranter, som ligner din. Se på hvor mange gæster, der kommer. 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 dette budget er kalkuleret med en restaurant med plads til 15-20 personer. Det forventes, at der i gennemsnit spiser 30 personer på restauranten pr dag. Tors- fre- og lørdag flere, andre dage færre. Der er åbent 300 dage om året. Hver person spiser og drikker for gennemsnitlig 150 kr. (120 eks moms)  
Der sælges også mad ud af huset. Eksempel på et årsbudget:

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

Lav dit eget budget. Er beløbet på bundlinien 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 et år. Og for flere år.



På [www.startvaekst.dk/budgetter](http://www.startvaekst.dk/budgetter) kan du finde et regneark, hvor tallene kan lægges ind. Her kan du nemt ændre, og se hvad der sker.

### Etableringsbudget

Hvis du starter fra bunden, er det en god ide at lave et etableringsbudget. Du vil måske få udgifter:

- Til at købe ejendom eller til depositum
- Til at bygge om og renovere
- Til borde, stole, belysning, kasseapparat, diske, gardiner, pynt, service
- Til komfurer, udsugning, køl, opvaskemaskiner, redskaber
- Til bil
- Til oprettelse af telefon
- Til attester og godkendelser
- Til 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 de sparer 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 gøre frem for at købe håndværkere eller serviceydelser.

Skabelon til etableringsbudget: [www.startvaekst.dk/budgetter](http://www.startvaekst.dk/budgetter)

## 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. De 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 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 per 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 omkring 500 kroner kan du købe en samlet rapport med nyttige tal.

Hvis du er interesseret i at starte som franchisetager, så tag kontakt med franchise kædens 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 nogen 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.

Du bør have en erhvervskonto i et pengeinstitut. Hvis du har behov for kapital, udover det du selv har sparet op kan du evt. få den manglende finansiering i et pengeinstitut. Du skal dog være opmærksom på, at pengeinstituttet vil foretage en grundig kreditvurdering, og som altovervejende hovedregel vil stille krav om sikkerhed for en evt. kredit. Realistiske budgetter og planer er ligeledes nødvendigt.

Der findes ikke offentlige tilskud til investeringer i og drift af 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 overskud din virksomhed vil få. Du bliver derfor nødt til at lave et skøn. Brug dit budget til at lave dette skøn. Dit skøn skal du indberette til SKAT.

SKAT vil sende dig indbetalingskort, så du i løbet af året får betalt den forventede skat. Når året er omme, får du en udvidet selvangivelse. Heri skal du oplyse det realiserede overskud af din virksomhed. Har du tjent mere, end du forventede i dit budget, kommer du til at betale ekstra skat. Hvis du har tjent mindre, får du penge tilbage.

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 af sit overskud som pt. er på 25 %.

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



## Personale

---

De fleste restauranter har personale ansat. Mindre restauranter har typisk 4-10 ansatte. Store restauranter kan have op til 30-40 ansatte for at kunne dække vagterne. Det er almindeligt, at der er lige mange 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. Brevet skal indeholde alle væsentlige vilkår. For eksempel arbejdssted, løn, arbejdstid, ferie, pension, opsigelse m.v. Nogle (mest større) restauranter har overenskomst med en eller flere fagforeninger. Men der er ingen regler om, at restauranter skal beskæftige organiseret arbejdskraft.

Læs om ansættelsesbrev mv. på: [www.startvaekst.dk/AnsættelsesCirklen](http://www.startvaekst.dk/AnsættelsesCirklen)

## 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. Du skal 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 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. Servering ude er med til at trække folk ind. Varmelamper forlænger sæsonen.

En eksklusiv restaurant skal også se fornem ud udefra. En fastfood restaurant 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. 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.

Du kan annoncere i lokalaviserne. For eksempel kan de bruges til slagtilbud på tidspunkter, hvor det ellers er svært at fylde lokalerne. Få også restauranten på internettet.

### **13 måder at markedsføre din restaurant på**

Målet med din markedsføring og salgstiltag 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. Det kan du sikre ved at følge disse 13 forslag:

- 1 **Det personlige salg – udenfor butikken** – Forsøg altid at få kunderne ind i restauranten. Find måder at lokke kunder ind i restauranten. Fx smagsprøver, gode tilbud eller en kop kaffe.
- 2 **Det personlige salg – i restauranten** - Personlig betjening er altafgørende for, at din restaurant skiller sig positivt ud fra mængden. God, venlig og imødekommende betjening husker kunden og fortæller til andre potentielle kunder.
- 3 **Logo** – Få lavet et pænt logo, der signalerer kvalitet og ordentlighed til det du sælger. Det er to ting, som er meget vigtige i forhold til dit salg.
- 4 **Visitkort** - Dem uddeler du, alle de steder du kan komme til. I restauranten, i venners butikker, til møder og når du er sammen med vennerne.
- 5 **Flyers** - En flot flyer/brochure kan øge dit salg til kunderne. Du uddeler dine flyers til kunder i restauranten, putter den i brevsprækker mv.
- 6 **Reklameskilt** – Få dig et flot reklameskilt til facaden. Bor du til offentlig vej, så sørg for, de der kører forbi, ved du eksisterer. Lav et sandwich skilt og skriv dine gode tilbud, så de folk der kommer forbi får lyst til at gå ind i din restaurant.
- 7 **Lys** – Sørg for at der er ordentligt lys i din restaurant. Er der dårligt lys, tror kunderne der er lukket, og maden ser også kedelige ud.
- 8 **Hjemmeside** - Kunder skal finde dig på internettet. Her vil kunderne tjekke dig og kigge efter gode tilbud.





- 9           **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
- 10           **Annoncer** - Skaf flere kunder via gode tilbud som du markedsfører igennem ugeaviserne eller andre aviser sammen med andre handlende.
- 11           **Google Maps**  
Læg din placering af restauranten ind på Google Maps. Søger man fx efter "restaurant i Aarhus" vil din restaurant blive vist i Googles søgeresultat. Se **[www.maps.google.dk](http://www.maps.google.dk)**
- 12           **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. Rigtigt oprettet er de en meget effektiv markedsføringskanal. Se **[www.adwords.google.com](http://www.adwords.google.com)**
- 13           **Events** - Events kan også øge dit salg. Det kan være modeopvisning, orientalsk madlavning eller foredrag om restaurantens varer.

Avisernes og ugebladenes omtale er guld værd. Opsøg journalister. Men 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.webreg-portal.dk](http://www.webreg-portal.dk)**. Du får så en særlig registreringsanmeldelse, hvor du skal skrive alle dine personoplysninger, din driftsform, og fortælle hvilken branche din virksomhed er indenfor. 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

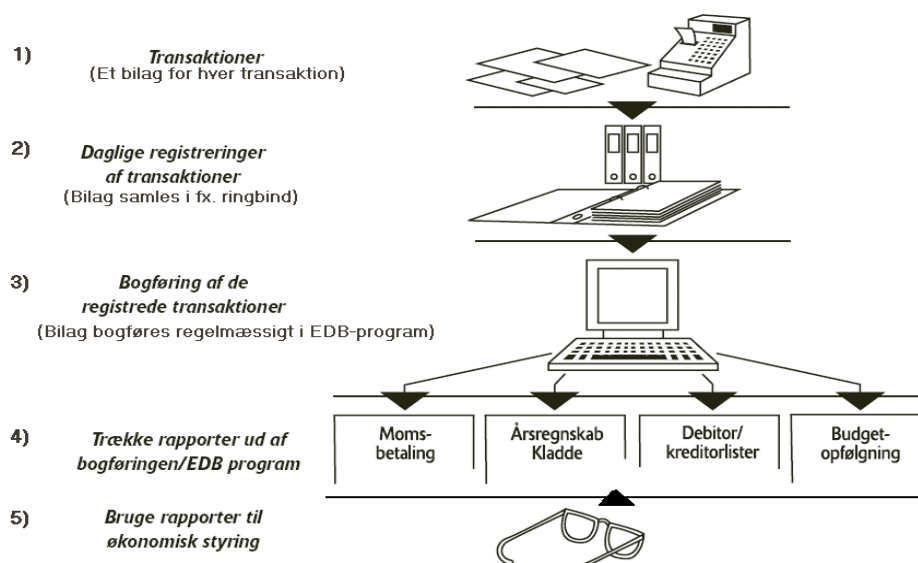
Det at føre regnskab er et vigtigt styringsredskab i din virksomhed, men det skal også bruges til at opfylde statens regler om regnskabspligt og momsafregning.



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.

## Virksomhedens økonomiske system

Det meste "bøvl" i virksomheden opstår, fordi indehaveren ikke følger nedenstående fem trin. Følger du disse vil 98 % af dine administrative problemer forsvinde.



Køb evt. bogen "Få styr på bøvlet – bogføring og regnskab i mindre virksomheder" på [www.startogvaekstshop.dk](http://www.startogvaekstshop.dk)

## Virksomhedsformer

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

### Enkeltmandsvirksomhed

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

### Interessentskab (I/S)

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

Læs mere på [www.startvaekst.dk/interessentskabs-kontrakt](http://www.startvaekst.dk/interessentskabs-kontrakt)



### **Anpartsselskab (ApS)**

Anpartsselskab (ApS) - ApS'et kan stiftes af en eller flere personer og selskabet skal anmeldes til Erhvervs- og Selskabsstyrelsen. Der er et kapitalkrav på min. kr. 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.

## **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.

### **Næringsbrev**

Hvis du vil servere mad og drikkevarer, skal der et næringsbrev til. Det udstedes i reglen af det lokale politi. Du kan ikke starte din virksomhed, før lokalerne er godkendt. Hvis du har en større gæld til det offentlige, vil du normalt ikke kunne få et næringsbrev.

### **Næringsbasen**

Din virksomhed skal optages i "Næringsbasen". Næringsbasen skal hjælpe med at holde folk, som gentagne gange overtræder lovgivningen for fødevarer, væk fra branchen. Der er oplysninger på [www.naeringsbasen.dk](http://www.naeringsbasen.dk) om Næringsbasen. Indehavere af virksomheder med fødevarer skal enten have en relevant erhvervsuddannelse, eller erfaring, eller bestå næringsprøven. Den tilbydes på en række uddannelsesinstitutioner rundt omkring i landet. Prøven koster 600 kr. Der er gratis forberedelsesmateriale på internettet på [www.naeringsbasen.dk](http://www.naeringsbasen.dk).

### **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](http://www.politi.dk/da/borgerservice/blanketter)

Du kan risikere et afslag, fordi politikerne ikke vil have flere restauranter i et område. Nogle kommuner har en restaurantplan. Der kan du 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 problemer med alkohol.



### **Fødevarerkontrol**

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 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.

Det kan betale sig at gennemføre en systematisk egenkontrol, hvor du hver dag checker alle kritiske punkter.

Se et eksempel på [www.fvs.dk](http://www.fvs.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](http://www.forsikringsoplysningen.dk) og [www.aes.dk](http://www.aes.dk)

## **Uddannelse**

---

De kommunalt støttede erhvervsråd, der findes overalt i landet, afholder kurser for iværksættere. Der findes en opdateret oversigt på [www.startvaekst.dk](http://www.startvaekst.dk)

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

Materiale til selvstudium til "Næringsprøven" findes på [www.naeringsbasen.dk](http://www.naeringsbasen.dk).

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

## **Branchens organisationer**

---

Der findes to branche- og arbejdsgiverorganisationer inden for området. Begge organisationer assisterer medlemmerne med at forstå love og regler. Og 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, Vesterbrogade 18, Tlf. 3323 1011,  
[www.d-r-c.dk](http://www.d-r-c.dk)



## Flere oplysninger

---

**www.StartVækst.dk** er Danmarks officielle iværksætter og virksomheds hjemmeside. Den giver fyldige oversigter inden for start, drift og vækst af egen virksomhed.

**Gratis vejledning ved start.** Over hele landet kan du få gratis vejledning, om start af egen virksomhed. Ved vejledningen diskuteres forretningsidéen, moms, skat, budget, salg m.v. Find dit kommunale vejledningssted på:

**www.StartVækst.dk**

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

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

## Din restaurant – hvordan?

---

Der er mange valg, der skal tages, især hvis du starter op fra bunden. Det er vigtigt at gå grundigt ind i alle spørgsmål:

### Hvad vil du have på menuen?

- Etnisk, dansk eller international mad?
- Sempel 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 konkurrenterne?**

- Andre restauranter af samme type?
- Caf er, barer og fastfood?
- 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?

### **Hvordan ser dagen ud i din restaurant?**

- Hvor meget mad vil du lave helt fra bunden? Hvor meget vil du bruge halv-fabrikata?
- Hvor f r du dine råvarer fra, hvor ofte skal der købes ind?
- Skal der bruges duge og servietter, og hvor vaskes de?
- Hvordan g r kokkens dag?
- Hvordan g r tjenerens dag?
- Hvem g r rent og vasker op?
- Hvornår f r du tid til at lave kontorarbejde?
- Prøv at lave en vagtplan over en uge. Hvor meget personale er der brug for?

### **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 restauranten?
- 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?

25 andre startvejledninger findes på: [www.startvejledninger.dk](http://www.startvejledninger.dk)

Opdateret den 18. august 2013.

