



# SKANHEIM

Nordic Kunsthandwerk & Design

## Informationsmateriale\*

ver. 17-Okt-2021 / © Ryan Jørgensen / [ryan.joergensen@skanheim.de](mailto:ryan.joergensen@skanheim.de) / webside: [SKANHEIM.DE](http://SKANHEIM.DE)

\* Alt indhold i dette materiale skal betragtes som under udarbejdelse, og repræsenterer ikke nogen aftale, rådgivning eller garanti for endeligt materiale.



### Ekstra salgskanal til Tyskland

Tyskerne er vilde med dansk og nordisk design og livsstil.

Eksempelvis udgør danske brands halvdelen af webshoppen hos det førende tyske boligmagasin Schöner Wohnen (kan sammenlignes med Bo Bedre), og flere danske bolighuse er også velkendte i Tyskland. "Hygge" og "Hej" er det

helt store (stadigvæk).

Jeg leder efter interesserede kunsthåndværkere og designere i forbindelse med etablering af en webshop - og sandsynligvis senere en fysisk butik - baseret i Hamborg.

Shoppen/butikken skal forhandle dansk/nordisk kunsthåndværk, unikt brugskunst og design i kommission. Der forhandles *ikke* større, kendte, mainstream brands.

Der er intet minimumsantal/-volumen, og du kan derfor prøve muligheden af med kun et par enkelte produkter.

Jeg er stadig i opstartsfasen, men forventer at kunne være klar med webshoppen til julehandlen.

Hvis du eller andre i dit netværk er interesseret i at høre mere, eller blive holdt opdateret, så kontakt mig på +49 0178 6807 548 eller pr. e-mail [ryan.joergensen@skanheim.de](mailto:ryan.joergensen@skanheim.de)

### Salgsprocessen – kort fortalt

#### Kommission

Vi aftaler hvilke produkter du gerne vil sælge, og at jeg tager dem i kommission. Du sender dine produkter til mig i Hamborg, hvor jeg opbevarer, sælger og afsender produkterne fra.

Du kan via login til en webside altid se præcist hvilke produkter du har givet mig i kommission. Derudover kan du se de aftalte priser, og dagligt opdateret lager- og salgsstatus, samt beregnet udbetaling, som sker månedsvist.

Ved salg til de tyske kunder forbereder jeg papirarbejde, modtager betaling samt forsender internt i Tyskland i beskyttet emballage, medmindre kunden kommer forbi fysisk. Jeg håndterer også eventuelle returneringer.

## Formidling

Efter feedback fra flere interesserede, overvejer jeg også blot at formidle kontakten mellem dig og en evt. kunde.

Min provision vil være mindre, men til gengæld skal du selv stå for købsaftaler med kunder, håndtere forsendelser, returneringer, evt. momsafregning m.v.

Fordelen er, at du ikke behøver at sende produkterne til mig i Tyskland for opbevaring, før de er solgt.

## Stil og Typer af Produkter

Webshoppen, og senere butikken, skal afspejle de danske og nordiske designtraditioner.

Der forhandles kun unika eller produkter som er skabt i små serier, fra mindre, individuelle designere og kunsthåndværkere, hvor hele eller størstedelen af processen foregår i Danmark/Norden.

Det kan både være produkter fra semi-professionelle og skabere der har det som hovederhverv.

Produkterne i butikken vil spænde bredt, og kan være både brugsting som skåle, vaser, kopper & service, stager, lamper, boligtekstiler og puder m.v., men også personlige produkter som beklædning og smykker, samt egentlige dekorative produkter/værker/skulpturer.

Jeg planlægger desuden forskellige aktiviteter udover blot salg, herunder features og interviews med designere/kunsthåndværkere.

Hvis der er efterspørgsel, muligvis også video-sessions hvor kunderne kan få rådgivning og komme helt tæt på og øge tilknytningen til designerne/kunsthåndværkerne.

## Kunderne/Målgruppe

Målgruppen er personer i aldersgruppen 30-70 år i den øvre middelklasse, som har en interesse i dansk/nordisk design, livstil og kultur. Min fordom er, at det primært er kvinder.

En del tyskere, især de yngre og veluddannede handler meget online. Jeg har indtrykket af, at omfanget blot er steget under Corona-krisen. Der købes generelt flere og mere forskellige typer af produkter online.

Modsat mere mainstream livstils- og designshops, oplever kunden igennem min webshop/butik:

- En tættere tilknytning til dig som designer/kunsthåndværker
- Unikke produkter eller produkter, der kun er skabt i små serier, og som ikke kan købes andetsteds i Tyskland.
- Ægte Dansk og Nordisk design og fremstilling

## Markedsføring

Jeg planlægger en betydelig markedsføringsindsats, f.eks. i livstils- og indretningsmagasiner, men også online og via sociale medier som Facebook og Instagram

Desuden planlægges promovering via kunstklubber og udstillinger på virksomheder, caféer m.v.

Vi kan evt. lave en aftale om fælles markedsføring/markedsføringstilskud, og jeg kan eventuelt være behjælpelig med at finde en god fotograf, som ofte er billigere i Tyskland.

## Prisfastsættelse og Kommissionssalær

Du fastsætter selv nettosalgsprisen, som naturligvis skal være i Euro.

Der er en del tyskere i den højere middelklasse, hvor det kan forventes at de er villige til at betale en høj pris for unika og dansk/nordisk design. Derfor vil jeg foreslå at du fastsætter prisen 10% – 30% højere end du normalt ville gøre til kunder i Danmark.

Jo højere pris, jo mere overskud vil der desuden være til dig, når forsendelse fra/til Tyskland samt kommissionsalær er trukket fra. Kommissionsalæret aftales individuelt.

For at give dig et indtryk af webshoppens/butikkens profil, vil jeg anslå at det *typiske* prisniveau ligger mellem 500 og 2000 kr. netto, dog med dyrere ting (f.eks. unika) og lidt billigere produkter (f.eks. mindre brugsting), men ikke under 300 kr. netto.

Nettosalgsprisen tillægges tysk moms og forsendelsesomkostninger til slutkunden

Hvis du ønsker det, f.eks. hvis et produkt er svært at sælge, kan vi lave en aftale om lejlighedsvis udsalg eller afslag i prisen som jeg må give kunden.

Jeg har ret til at afvise at tage produktet i kommission hvis jeg finder det urealistisk at det bliver solgt, eller hvis det ikke passer til webshoppens/butikkens profil.

## Moms

Hvis du er momsregistreret (alm. 25% moms eller "5% kunstnermoms")

Nettosalgsprisen er uden moms, og du skal normalt ikke afregne moms overfor mig, da det falder under reglerne for EU-salg uden moms. Til brug for din registrering og bevis for momsundtagelse udleverer jeg mit tyske EU-momsnummer.

Jeg skal indberette købsmomsen i Tyskland, og beregner 19% tysk salgsmoms af nettosalgsprisen samt forsendelsesomkostninger.

Hvis du normalt beregner 25% salgsmoms, kan tyske kunder altså købe varen 6% billigere. Overvej om du vil forhøje nettosalgsprisen tilsvarende.

Se evt. mere her: <https://www.skat.dk/SKAT.aspx?old=2900> og <https://www.skat.dk/skat.aspx?old=2234587> omkring din indberetning, samt evt. <https://www.skat.dk/ToldSkat.aspx?old=150692> omkring den momsmæssige forskel mellem formidlingssalg og kommissionsalg.

Hvis du ikke er momsregistreret

Hvis du ikke er momsregistreret, eksempelvis hvis du ikke omsætter for mere end 50.000 kr. årligt (eller 300.000 kr. efter "kunstnerreglen"), vil du heller ikke skulle afregne moms overfor mig efter tyske regler.

## Opbevaring og Forsikring

Produkterne opbevares naturligvis i egnede lokaler bag lås og slå, og det koster dig ikke noget at have dine produkter opbevaret hos mig.

Jeg tegner egen ansvarsforsikring for min håndtering af dine produkter, men produktansvaret er fortsat dit – da du er fremstiller af produktet.

Som udgangspunkt tegner jeg ikke indboforsikring for dine produkter. Jeg undersøger dog muligheden for at tilbyde en aftale hvor jeg tager risikoen for tyveri, bortkomst, skade m.v.

## Hvis dine produkter ikke sælges

Hvis dine produkter af en eller anden grund ikke fænger an og sælges, vil jeg kontakte dig for at aftale muligheder for marketing, holde udsalg eller andre salg fremstød.

Ultimativt, hvis dine produkter ikke kan sælges efter udløb af vores aftale, har jeg ret til at sende dem tilbage til dig på din regning. Det kan være alle produkter, eller blot enkelte typer produkter.

## Forsendelse

### Til/fra Tyskland

Generelt betaler du forsendelse til/fra Tyskland, for de produkter du sender i kommission. En flyttekasse på op til 25 kg. koster ca. 300 kr. i forsendelse. Keramik og andre skrøbelige produkter kan normalt ikke forsikres ifm. forsendelse. Sørg for at stødsikre produkterne i emballagen.

Forsendelse af varer retur fra Tyskland til Danmark er billigere.

Jeg planlægger desuden at køre til Danmark og foretage nogle "opsamlingsdage", hvor jeg kan tage produkter med frem og tilbage til Tyskland.

### Internt i Tyskland

Kunden betaler et forsendelsesgebyr, som lægges ovenpå vores aftalte nettosalgsspris.

Forsendelsesgebyret dækker forsendelses- og emballage omkostninger, men også risikoen for omkostninger i forbindelse med returneringer fra kunden.

## Eksempler på udregning af overskud/udbetaling

Overskuddet udbetales i danske kroner, til bankens vekselkurs. Udbetalingen sker månedligt, efter udløbet af kundens fortrydelsesret.

Du kan vælge bare at sende ét enkelt produkt i kommission, f.eks. hvis det drejer sig om unika/værker.

### Eksempel: Brugsting, mindre udsmykninger

I eksemplet sendes 10 stk. produkt A og B til 80 €, 20 stk. produkt C til 110 € og 50 stk. produkt D i kommission, og efter 6 måneder ser statistikken således ud.

|           | Salgs-<br>pris | Antal,<br>start | Antal<br>solgte | Antal<br>retur-<br>nerede | Antal,<br>slut | Omsætning | fratrullet<br>Kommissions-<br>salær<br>(eks. 35%) | Fatrullet<br>Omkostninger<br>returnerede<br>forsendelser | Til udbetaling<br>i alt i perioden |
|-----------|----------------|-----------------|-----------------|---------------------------|----------------|-----------|---------------------------------------------------|----------------------------------------------------------|------------------------------------|
| Produkt A | 80 €           | 10              | 1               | 1                         | 10             | 0 €       | 0 €                                               | -6 €                                                     | - 6 €                              |
| Produkt B | 80 €           | 10              | 6               | 1                         | 5              | 400 €     | 140 €                                             | -15 €                                                    | 245 €                              |
| Produkt C | 110 €          | 20              | 12              | 0                         | 8              | 1.320 €   | 462 €                                             | 0 €                                                      | 858 €                              |
| Produkt D | 50 €           | 50              | 34              | 2                         | 18             | 1.600 €   | 560 €                                             | -10 €                                                    | 1.030 €                            |

|              |  |           |           |          |           |                |                |              |                |
|--------------|--|-----------|-----------|----------|-----------|----------------|----------------|--------------|----------------|
| <b>Total</b> |  | <b>90</b> | <b>53</b> | <b>3</b> | <b>41</b> | <b>3.170 €</b> | <b>1.110 €</b> | <b>-31 €</b> | <b>2.127 €</b> |
|--------------|--|-----------|-----------|----------|-----------|----------------|----------------|--------------|----------------|

I ovennævnte situation ville jeg kontakte dig for at aftale hvad vi kan gøre ved produkt A, da der ikke rigtigt er noget salg. Mulige alternativer kan være udsalg, ekstra markedsføring, eller simpelthen accept af at kunderne ikke bryder sig om den specifikke stil, og produkterne sendes tilbage til dig, efter yderligere et par måneders salgsindsats.

Eksempel: Unika/Værker

For Unika og deciderede værker vil det typisk være et meget færre antal produkter. Nedenstående er et eksempel på hvordan et forløb *kunne* se ud:

|              | Salgs-<br>pris | Antal,<br>start | Antal<br>solgte | Antal<br>retur-<br>nerede | Antal,<br>slut | Omsætning      | fratrullet<br>Kommisions-<br>salær<br>(eks. 35%) | Fatrullet<br>Omkostninger<br>returnerede<br>forsendelser | Til udbetaling<br>i alt i perioden |
|--------------|----------------|-----------------|-----------------|---------------------------|----------------|----------------|--------------------------------------------------|----------------------------------------------------------|------------------------------------|
| Unika A      | 400 €          | 1               | 0               | 0                         | 1              | 0 €            | 0 €                                              | 0 €                                                      | 0 €                                |
| Unika B      | 350 €          | 1               | 1               | 0                         | 0              | 350 €          | 123 €                                            | 0 €                                                      | 227 €                              |
| Unika C      | 900 €          | 1               | 1               | 0                         | 0              | 900 €          | 315 €                                            | 0 €                                                      | 585 €                              |
| <b>Total</b> |                | <b>3</b>        | <b>2</b>        | <b>0</b>                  | <b>1</b>       | <b>3.170 €</b> | <b>438 €</b>                                     | <b>0 €</b>                                               | <b>812 €</b>                       |

## Fysisk butik

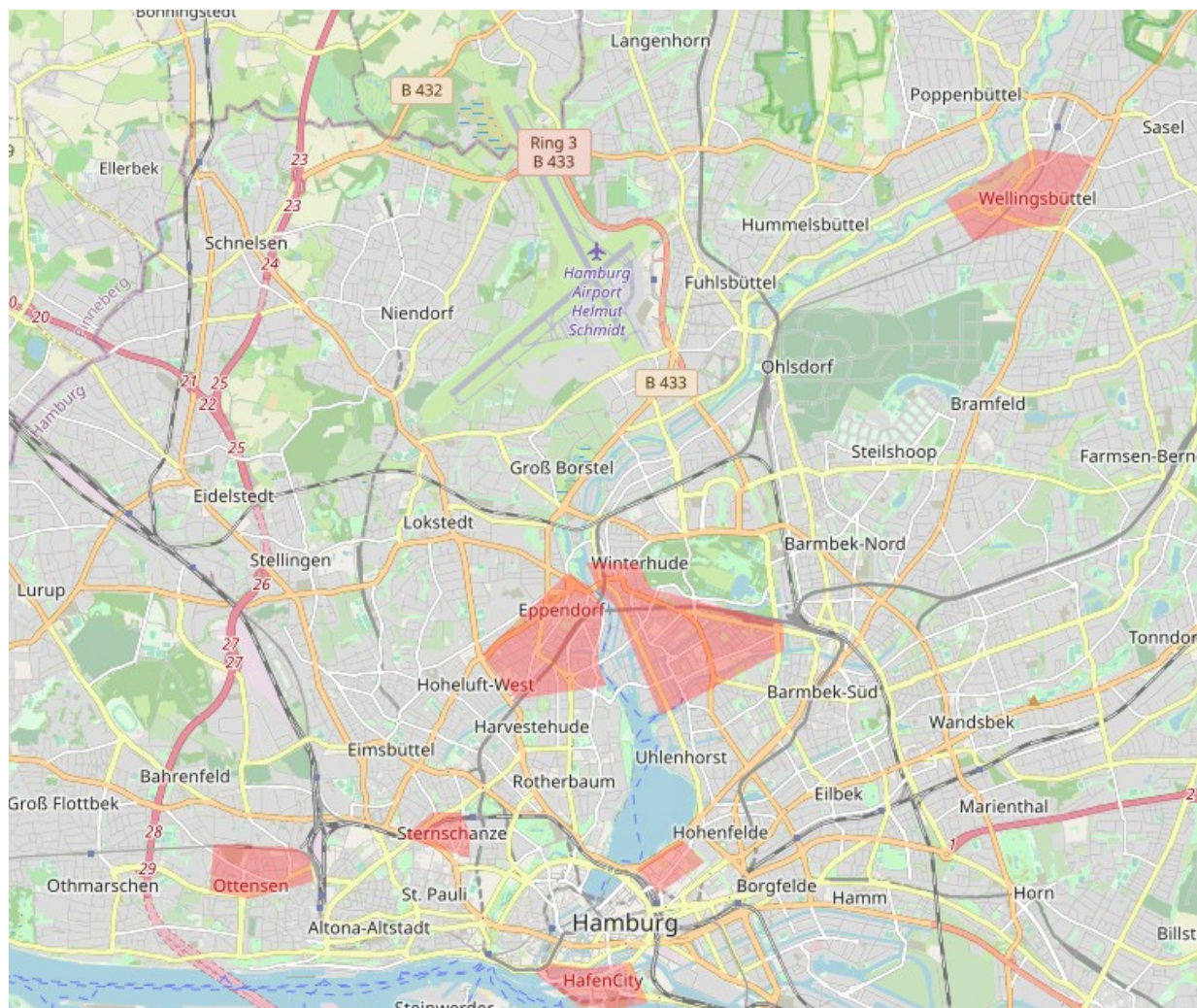
Udover webshoppen er målet tillige at etablere en fysisk butik, evt. udvidet med en let servering af dansk smørrebrød eller lignende.

Huslejen er meget høj i Hamborg. Det er især i centrum, og her er det typisk kun globale brands som har råd til den høje lejeudgift. Samtidig er der ikke mange ledige butikslokaler, som også er egnet til udstilling samt salg af kunsthåndværk og brugskunst.

Derfor starter jeg med en webshop, indtil den rigtige mulighed dukker op.

Foreløbigt er de mest interessante områder for en fysisk butik:

- Wellingsbüttel: Ældre og pengestærkt kundegrundlag
- Eppendorf: Pengestærkt kundegrundlag, flere lignende butikker
- Winterhude/Jarrestadt: Yngre og pengestærkt kundegrundlag. Flere lignende, casual butikker (Hamborgs Østerbro?)
- Sternschanze: Yngre og progressivt kundegrundlag. Nogle turister.
- Hafencity: Helt nyt, kæmpe byområde ved Elben. International og pengestærkt publikum. Mange turister.
- Ottensen: Casual og hyggelig lokalstemning
- St. Georg: Progressivt og mange turister.
- Muligvis Lokstedt og nybyggeriet ved den gamle godsbanegård i Altona (ikke markeret)



## Lidt om mig

Jeg er 41 år, familie far og har boet i Hamborg siden 2018. Med virkning fra sommeren 2021 sagde jeg mit gode job op, for at springe ud i livet som iværksætter.

Jeg har ingen professionel baggrund inden for kunsthåndværk, brugskunst og design men er drevet af generel interesse for det æstetiske og smukke.

Jeg har lidt erfaring fra detailbranchen og onlinesalg, og desuden har jeg den tekniske kunnen til selv at kunne sætte en webshop og butiks-/lagersystemer op.

Sociale Medier og personlig hjemmeside:

<https://www.ryanjoergensen.com>

<https://www.linkedin.com/in/ryanjoergensen1>

<https://www.facebook.com/profile.php?id=100070119078574>