



10

LETTE TRIN TIL
EN GOD START PÅ
DIN NYE WEBSHOP

TILLYKKE! DU ER KLAR TIL AT TAGE SPRINGET

Mange går med drømmen om at starte deres egen webshop, hvor folk fra hele landet – og måske verden – hurtigt og nemt kan lægge vejen forbi og gennemføre et køb.

Denne drøm har du måske også, men usikkerheden og de mange spørgsmål gør, at du ikke tør tage springet og forfølge det, du virkelig brænder for. Men der er ingen grund til at holde dig tilbage, for at starte sin egen webshop er nemlig slet ikke så svært.

Ved at følge en række simple trin, bliver du nemlig godt klædt på til at komme godt i gang, og forhåbentlig ser du, at det sagtens kan lade sig gøre, selvom du ikke er ekspert på området – endnu.

I denne e-bog tager vi dig, der gerne vil have en god start på dit webshop-eventyr, med gennem 10 enkle trin, som sikrer en god opstart, når du tager springet og bliver webshop-ejer.

INDHOLDSFORTEGNELSE



START DIN EGEN VIRKSOMHED	4
1. Lav en forretningsplan	5
2. Find din selskabsform	7
3. Bliv momsregistreret og få et CVR-nummer	9
4. Få en konto til din virksomhed i en bank	11
FÅ EN WEBSHOP	13
5. Køb dit eget domæne	14
6. Vælg den rigtige webshop-platform	16
7. Tag imod betaling	19
FÅ STYR PÅ DISTRIBUTION & FRAGT	22
8. Få styr på forsendelse	23
9. Overvej lager	25
10. Få styr på returvarer og reklamationer	27
OM DIBS	29



START DIN EGEN **VIRKSOMHED**

Når du tager springet og bliver selvstændig med din egen webshop, betyder det samtidig, at du skal starte din egen virksomhed og får den fine titel virksomhedsejer.

Med titlen følger en række spørgsmål for folk, der aldrig har arbejdet med forretningsplaner eller udtryk som ApS og A/S, eller som ikke ved, hvordan det der med momsbetaling hænger sammen. Men det er slet ikke så vanskeligt. Her er nogle gode råd til, hvordan du kommer i gang med din egen virksomhed.

LAV EN **FORRETNINGSPLAN**

Du sidder helt sikkert og tænker, at du har verdens bedste idé til din webshop, og selvfølgelig skal kunderne nok strømme til, så snart du sætter skibet i søen. Det er rigtig godt med selvtilid og tro på projektet, men det er vigtigt at gøre dit forarbejde ordentligt.

Derfor er det en god idé at lave en forretningsplan, som danner grundlaget for dit nye eventyr. I forretningsplanen sætter du ord på dine tanker og idéer, og du får et godt og konkret overblik over, hvad du har styr på – og hvad du måske skal videreudvikle på og arbejde lidt videre med.

IDÉ

Få sat ord på, hvad din idé helt grundlæggende er, og hvad du vil med din webshop. Hvad gør din idé til noget specielt, der kan lokke kunderne hen til netop din webshop i stedet for til konkurrenternes? Kan du ikke svare på det, skal du nok arbejde lidt videre med idéen.

MÅLGRUPPE OG MARKED

En klart defineret målgruppe gør arbejdet med markedsføringen meget lettere. Undersøg og tænk grundigt over, hvem din målgruppe skal være, og få sat køn, alder, indkomst, livsstil, civilstatus og så videre på. Jo mere præcis du er med målgruppen jo bedre. Dette vil gøre din markedsføring mere effektiv og målrettet.

KONKURRENTER

Medmindre du har fundet på en helt ny og revolutionerende idé, er du nok næppe alene på markedet. Undersøg konkurrenterne. Hvad gør de godt, hvad gør de mindre godt, og hvordan kan du skabe en position, der er fordelagtig i forhold til dem.

SAMARBEJDSPARTNERE

Til at begynde med er det nok begrænset, hvor mange samarbejdspartnere du har. Men lav en oversigt over dem, du allerede har, og dem, du lurer på at få med ombord på længere sigt. Det kan være leverandører, din bank, revisor og så videre.

BUDGET

Det kan godt være, at det med tal og regnskaber er kedeligt – men det er super vigtigt! Åben et Excel-ark og lav en plan for det kommende år, hvor du opremser de forventede omkostninger og indtægter for hver måned. Det giver sandsynligvis underskud den første tid, og så skal du have en plan for, hvordan det skal dækkes, indtil din bundlinje skifter farve, når indtægterne bliver flere end udgifterne.

FIND DIN **SELSKABSFORM**

Når du starter og registrerer din virksomhed, skal du vælge, hvilken selskabsform det skal være. Der er nemlig ikke ligegyldigt, for med de forskellige selskabsformer følger forskellige krav, der skal overholdes. Med nogle selskabsformer følger nemlig et krav til startkapital, ligesom selskabsformen også har betydning for, hvem der ender med regningen, hvis det hele viser sig at gå mindre godt.

ENKELTMANDSVIRKSOMHED

Hvis du bare er dig selv, er det mest sandsynlige, at du skal vælge selskabsformen enkeltmandsvirksomhed. Her står du noteret som ejeren, og du tager selv risikoen og hæfter personligt for tabet, hvis det skulle ende med en konkurs. Der er ikke noget krav til startkapital, så du behøver ikke have en stor opsparing i baghånden for at starte op.

I/S

Hvis du starter virksomheden op med din ægtefælle, veninde, mor eller andre, kan et I/S – et interessentselskab – være vejen frem. Her bliver i begge ejere og hæfter solidarisk for eventuelle tab, og der stilles ikke krav til startkapital.

APS

Et ApS – anpartsselskab – kan både ejes af virksomheder og personer, og der kan være én eller flere ejere. Kravet til startkapital er 50.000 kr. Til gengæld hæfter du ikke personligt for hele forretningen, hvis det skulle gå galt. Du hæfter nemlig kun for det beløb, du har skudt ind i virksomheden, og banken og de øvrige kreditorer kan ikke kræve at blive tilbagebetalt af din øvrige privatøkonomi.

A/S

Som privatperson skal du næppe tænke i aktieselskaber lige med det samme. Her kræver det 500.000 at starte op, og der er blandt andet krav om at have en direktion og en bestyrelse. Gem de tanker, til når alle millionerne begynder at rulle ind.

Det skal du gøre

Undersøg, hvad de forskellige selskabsformer betyder og vælg den, der passer bedst til dig. Gå derefter ind på www.virk.dk og følg trinnene for at registrere din virksomhed. Det kræver blot, at du har dit NemID parat.

BLIV **MOMSREGISTRERET** OG FÅ ET CVR-NUMMER

Med en ny virksomhed følger også en momsregistrering hos Erhvervs- og Selskabsstyrelsen. I hvert fald hvis du har tænkt dig at omsætte for mere end 50.000 kr. om året – og det skulle du da gerne, ikke?

Du skal regne 12 måneder ud i fremtiden, når du skal forudse din omsætning – det skal ikke opgøres i forhold til kalenderåret. Starter du din virksomhed i august, kan du derfor ikke lade være med at momsregistrere dig, fordi du ikke rammer de 50.000 kr. inden årets udgang.

At blive momsregistreret betyder som sådan ikke det store for dig selv, det er nærmere dine kunder, der vil mærke det. Det er nemlig dem, der kommer til at betale de 25 pct. ekstra, momsen udgør, og som du skal lægge oveni prisen på dine varer. Når du bliver momsregistreret, skal du indberette til SKAT, hvor meget moms du har opkrævet fra dine kunder i forbindelse med salg af varer, og hvor meget moms du selv har betalt for de varer, du har købt. Hvis du har opkrævet mere moms, end du har betalt, skal du indbetale differencen. Hvis du omvendt har betalt mere i moms, end du har opkrævet, får du differencen tilbagebetalt fra SKAT. Du kan læse mere om moms på skats hjemmeside på www.goo.gl/1A6Vgu.

En af fordelene ved at blive momsregistreret er i øvrigt, at du kan få refunderet momsen på de varer, du køber, som er nødvendige for din virksomhed.

Det gælder også for dine kunder, hvis din målgruppe er virksomheder. Sælger du kun til virksomheder, kan du lige så godt momsregistrere din egen virksomhed, da du så kan sælge for over 50.000 kr. om året – og dine kunder kan alligevel få refunderet momsen på deres køb.

Det skal du gøre

De relevante blanketter til momsregistrering finder du på www.virk.dk. Det hele foregår elektronisk og er gratis.

FÅ EN KONTO TIL DIN VIRKSOMHED I EN **BANK**

Når du skal have din egen webshop og virksomhed op at køre, er det smart at oprette en separat bankkonto til virksomheden. Ellers er det næsten umuligt at afstemme posteringerne på din konto med indtægter og udgifter i din virksomhed.

Vær opmærksom på, at for nogle typer af virksomheder kan det ligefrem være et lovkrav om at have tilknyttet en dedikeret erhvervskonto.

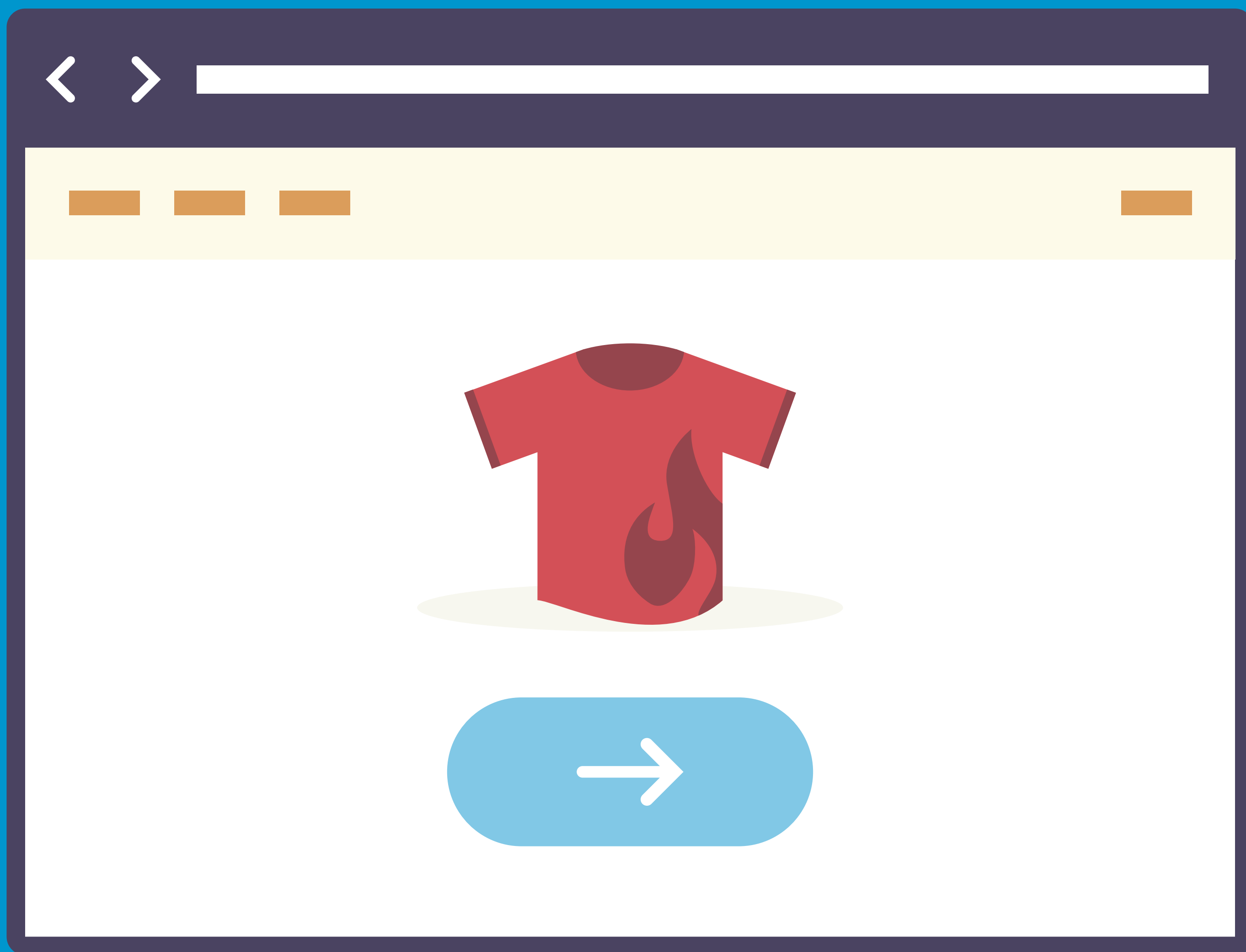
Hvis du er en enkeltmandsvirksomhed, kan det være en god idé blot at bede banken om at oprette en ekstra konto på din privatkonto, som du kan bruge til virksomheden. Det kan spare dig for nogle af alle gebyrerne ved at oprette en erhvervskonto – det kan nemlig være en dyr affære. Det er dog ikke alle banker, der tillader at bruge privatkontoen til virksomheden, og så må du oprette en erhvervskonto.

En erhvervskonto er en særlig konto til virksomheder. Den koster typisk nogle hundrede kroner at oprette samt et fast gebyr hvert kvartal. For at finde den billigste og bedste løsning for dig, må du i gang med at kigge på de forskellige bankers hjemmesider og finde ud af, hvad der passer dig bedst. Vær opmærksom på, at nogle banker kræver, at du også har dine private konti hos dem også, hvis du vil have en erhvervskonto.

Nogle banker vil måske også kræve, at du viser dem en forretningsplan og et budget (som du selvfølgelig har lavet for længst), også selvom du ikke skal låne penge hos dem.

Det skal du gøre

Undersøg, om en privatkonto er mulig, og om det dækker dit behov. Hvis ikke, skal du oprette en erhvervskonto hos en bank. Undersøg flere bankers tilbud, før du bestemmer dig for, hvor den skal være. Der kan være stor forskel på priserne.



FÅ EN **WEBSHOP**

Når forretningsplanen og din idé sidder lige i skabet, er det tid til at få din nye lækre webshop op at køre. Selvom du ikke har den store tekniske viden og måske synes, det hele lyder forvirrende, så behøver det hverken være indviklet eller tage lang tid.

KØB DIT EGET **DOMÆNE**

For at lokke kunder ind i din webshop kræver det naturligvis først og fremmest, at shoppen findes på internettet. Derfor skal du have købt dit eget domæne – altså en web-adresse – som din shop kan ligge på.

I Danmark er det DK Hostmaster, der administrerer alle domæner, der ender på .dk, så du skal herigennem for at finde dit domæne. Hop ind på www.dk-hostmaster.dk, og som det første ser du en kasse, hvor du kan tjekke, om domænet er ledigt. Er det tilfældet, bliver du sendt videre til én af de mange udbydere, hvor du for et overskueligt beløb kan købe domænet og følge deres lette guides til, hvordan du kommer i gang.

Det er muligt at købe domæner med æ, ø og å, men det er ikke alle browsere, der kan håndtere bogstaverne – så undgå så vidt muligt at bruge dem.

Navnet på hjemmesiden skal selvfølgelig gerne hedde det samme som din virksomhed, og her er det en god idé at finde et navn, som både er let at huske, udtale og stave, så kunderne let kan finde shoppen enten via den direkte adresse eller via Google.

Skal du vælge et .com-domæne, eller er det fint med et, der slutter på .dk? I første omgang bør et .dk-domæne række fint til dit behov, hvis du kun har planer om at sælge i Danmark. Du kan eventuelt købe og dermed reservere .com-versionen, hvis du tror, du får brug for det, men det koster selvfølgelig lidt ekstra penge.

Det skal du gøre

Gå ind på www.dk-hostmaster.dk og tjek, om dit domæne er ledigt. Hvis ja, bliver du automatisk sendt videre til en såkaldt registrator – en virksomhed, der er godkendt til at forhandle domæner. Følg herefter deres guide til, hvordan du kommer i gang og aktiverer domænet.

VÆLG DEN RIGTIGE WEBSHOP-PLATFORM

Nu skal du til at vælge, hvilken platform din webshop skal bygges på, og hvilket system du vil bruge til det.

Her kan du vælge flere forskellige løsninger, og dit endelige valg bør afhænge af dine behov og tekniske færdigheder.

Start med at lave en liste over, hvad du har brug for, at webshoppen skal kunne – en kravsspecifikation. Jo mere præcist, jo nemmere bliver det at finde den rette løsning.

Her er det vigtigt med en grundig research – brug hellere en time for meget end en time for lidt, for det sender et skidt signal, hvis du starter ud med en halvfærdig webshop. Brug tid på at læse om forskellige webshops på internettet, og surf rundt mellem forskellige webshops og søg inspiration til, hvad du har brug for til din.

Når du har lavet din kravsspecifikation, har du groft sagt to muligheder med hensyn til valg af platform:

- Du kan bygge din webshop på et af de gratis stykker open source software, der er udviklet til webshops
- Du kan oprette en webshop hos en webshop-udbyder og betale et fast gebyr om måneden

Dine behov afhænger i høj grad af dine tekniske færdigheder.

Hvis du har masser af teknisk snilde, kan det være en god løsning at bygge din webshop på et af de open source software-systemer, der findes. Et af de mest kendte er CMS'et Wordpress med en webshop-udvidelse, der hedder WooCommerce. Begge dele er ganske gratis for dig at downloade og bruge til, hvad du vil. Til gengæld stiller det ret store krav til dine tekniske færdigheder. Du skal blandt andet selv ud og købe hosting – altså et sted, hvor din webshop kan installeres og gøres tilgængelig for dine kunder. Så hvis du allerede nu tænker, ”uha, det lyder indviklet”, skal du enten betale en udvikler for at hjælpe dig (og så er det jo ikke gratis længere), eller du kan hoppe videre og se på en af de mange webshop-udbydere, der findes.

Hos en webshop-udbyder køber du adgang til en webshop, der allerede er oprettet for dig. Det betyder, at du slipper for at rode med at kode, og du får adgang til en masse indstillinger, der gør, at du forholdsvis let kan tilpasse din webshop til dine behov med hensyn til design og funktionalteter.

Der findes mange forskellige webshop-udbydere. Et par af de danske hedder Dandomain www.dandomain.dk/webshop/webshop og ShopOrama www.shoporama.dk. Priserne starter fra cirka 400 kr. om måneden.

Det skal du gøre

Lav en grundig research, kig på andre webshops og find frem til dine behov. Hvis du er teknisk stærk, kan Wordpress og WooCommerce være en fin løsning. Bliver du omvendt afskrækket af ord som open source og hosting, skal du i stedet se nærmere på et par af webshop-udbyderne.

TAG IMOD **BETALING**

Der er ikke meget ved at have en webshop, hvis kunderne ikke kan betale for deres varer. Her hos DIBS er vi netop eksperter i betalingsløsninger og kan give dig de bedste tips til, hvordan du nemt og sikkert kommer i gang med at modtage betaling i din nye webshop.

Inden du kan modtage betaling i din webshop, skal du have en aftale med en såkaldt indløser, og du skal vælge den rette betalingsløsning til din webshop.

Betalingsløsningen er forenklet sagt det betalingsvindue, hvori en kunde skal udfylde sine kortoplysninger. Det er betalingsudbyderen, der giver besked om, om betalingen er blevet godkendt eller afvist.

Det er udbyderen af betalingsløsningen, der er ansvarlig for sikkerheden, mens betalingen foregår. De forskellige udbydere af betalingsløsninger understøtter forskellige betalingsmetoder.

Derfor skal du først og fremmest finde ud af, hvilke betalingsmetoder der er nødvendige i din webshop – for det er nemlig ikke ligegyldigt, hvad du vælger.

I Danmark er det for eksempel vigtigt at kunne tage imod betalingskort, da det ifølge vores rapport Dansk Ehandel (dibs.dk/dansk-ehandel) er den foretrukne betalingsform for 82 pct. af forbrugerne. Husk også på, at brugernes adfærd er anderledes, når de shopper fra mobilen, hvor 71 pct. bruger MobilePay.

Alle betalingsløsninger kræver en teknisk integration mellem din webshop og den udbyder af betalingsløsninger, du vælger. Det er forskelligt fra udbyder til udbyder, hvordan denne integration skal laves. Nogle betalingsudbydere tilbyder plug-ins til forskellige shopmoduler, og dermed kan du komme udenom at skulle lave en teknisk integration. Du skal desuden være opmærksom på, at du skal have et CVR-nummer, inden du kan lave en aftale med en udbyder af betalingsløsninger.

Det er imidlertid ikke nok at have en betalingsløsning. Før du kan lave en aftale med en udbyder af betalingsløsninger, skal du have en aftale med en såkaldt indløser. Mens udbydere af betalingsløsninger som for eksempel DIBS står for selve kommunikationen og sikker håndtering af kortinformation, står indløseren for at flytte pengene fra kundens konto til din virksomheds konto.

Vær opmærksom på, at din indløsningsaftale skal være på plads, før din betalingsløsning kan gå live. Den valgte udbyder af betalingsløsninger kan guide dig til de indløsere, udbyderen un-

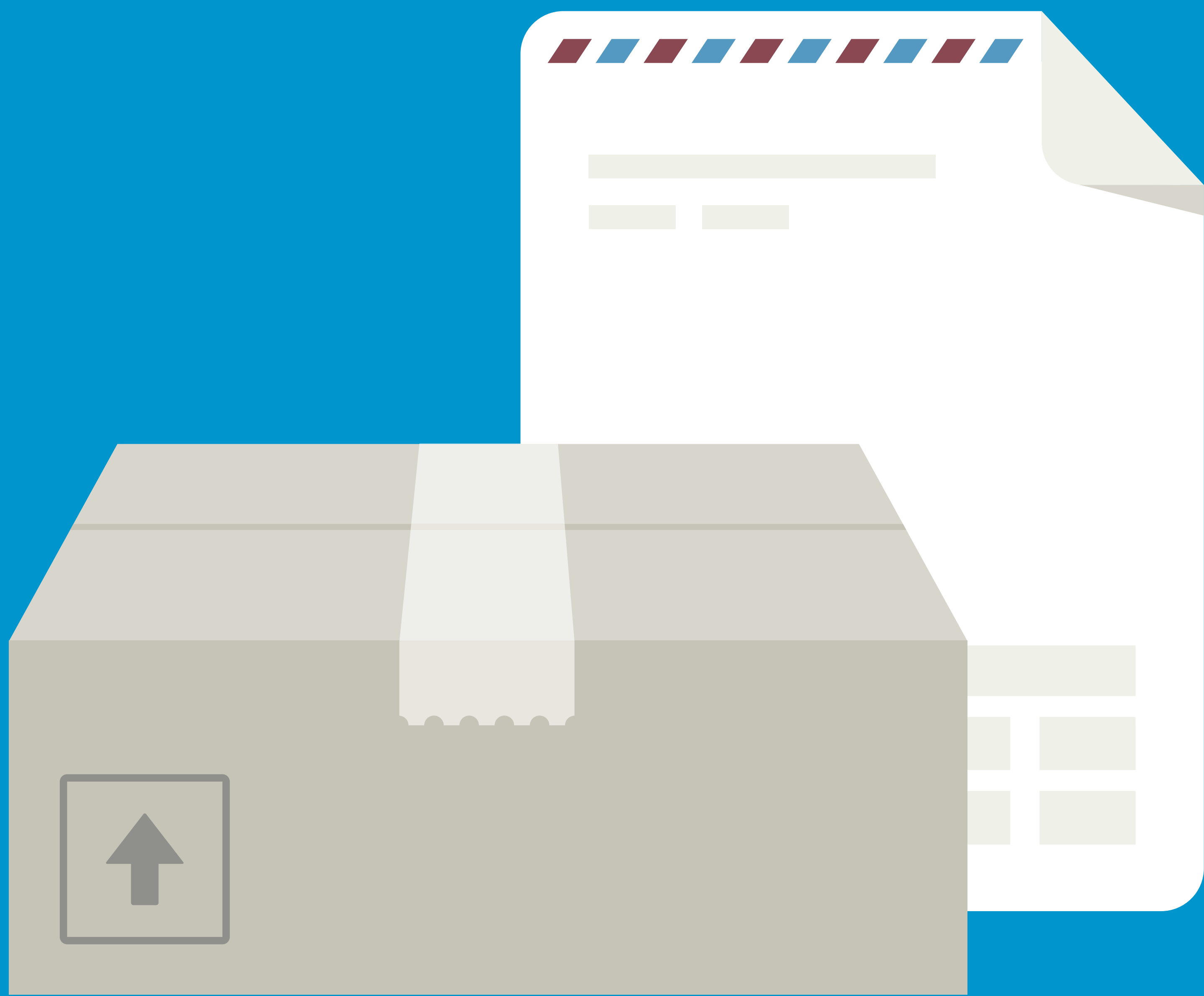
derstøtter, samt til hvilke indlødere, der kan opfylde dine behov. Eller du kan vælge en løsning, som både inkluderer indløsning og betalingsløsning - flere betalingsudbydere tilbyder sådanne pakker.

Der findes flere forskellige indlødere, som du kan lave en aftale med. Du skal dog være opmærksom på, at NETS er den eneste indløser, der kan håndtere Dankort.

Du kan læse mere om betalingsløsninger og indløsningsaftaler på www.dibs.dk/betalingslosninger.

Det skal du gøre

Find ud af, hvilke betalingsmetoder din målgruppe ønsker at bruge. Find derefter en udbyder af betalingsløsninger, der kan håndtere metoderne. Ofte vil udbyderen af betalingsløsninger kunne hjælpe dig videre med at få den nødvendige indløsningsaftale eller selv tilbyde indløsning.



FÅ STYR PÅ **DISTRIBUTION** & FRAGT

Det vigtigste for enhver forretning er altid kunderne – for uden dem, kan man lige så godt lukke igen. Derfor skal dine kunder have den bedst mulige oplevelse, når de handler i din webshop.

Det gælder ikke mindst, når det kommer til hurtig, sikker levering med kort ventetid – og muligheden for at få varen byttet, hvis man har ombestemt sig. Har du ikke varen på lager, eller tager forsendelsen for lang tid, så vælger de måske at handle hos én af konkurrenterne.

FÅ STYR PÅ **FORSENDELSE**

Nøgleordene inden for forsendelse af varerne er hastighed, sikkerhed og pris. Kunderne gider ikke vente længe eller betale spidsen af en jetjager for at få deres varer.

Også inden for forsendelse er der flere forskellige muligheder, og hvad du skal vælge, afhænger igen af dine behov.

Åbner du en lille webshop med få forsendelser om ugen med lav vægt, kan det nok bedst betale sig at sende pakkerne eller brevene som almindelig post med frimærker eller den lidt dyrere løsning, der kan spores. Dette kan især anbefales, hvis pakkerne er af høj værdi.

Forventer du at sende mange pakker om ugen (eller om dagen), kan en aftale med et fragtfirma som for eksempel Post Nord (tidligere Post Danmark) eller GLS være en god idé. Hos begge virksomheder er der mulighed for at lave særaftaler, der giver dig mere rabat, jo flere pakker du sender. Fordelen ved en professionel løsning som denne er, at sikkerhed og hastighed er i top. Til gengæld koster det også lidt mere.

Er du hverken til gød det selv-forsendelse eller en professionel aftale med en af de store leverandører, er der kommet en ny, smart løsning ved navn Pakkelabels.dk (www.pakkelabels.dk). Her kan man selv købe og udskrive sine pakkelabels fra hjemmesiden, som man klistrer på pakkerne og afleverer hos for eksempel Post Nord eller en GLS-pakkeshop, som Pakkelabels.dk har aftaler med for at sikre billig forsendelse for iværksættere og virksomheder. Der er ingen krav til antallet af sendte pakker, og du betaler kun for de pakker, du sender.

Det skal du gøre

Forsøg at forudse dit behov. Skal du sende få pakker eller breve om ugen, kan det være en idé at sende som almindelig pakkepost på posthuset. Har du et større behov, kan du tage kontakt til et af de etablerede fragtfirmaer og høre nærmere om deres tilbud.

OVERVEJ **LAGER**

Medmindre du har tænkt dig først at producere eller købe en vare hjem, når en kunde bestiller den, skal du overveje, hvordan du vil opbevare dine produkter.

Der er generelt tre oplagte muligheder inden for lagerløsninger, som du kan overveje.

1. EGET LAGER

Den første er at have et lager i soveværelset, kælderen eller garagen – altså hjemme hos dig selv. Det er den billigste løsning, men pladsen kan hurtigt blive trang, når du (forhåbentlig) får godt gang i butikken. Denne løsning bliver typisk brugt i små opstartsvirksomheder, da det er gratis og nemt.

2. LEJ ET LAGER

En anden løsning er ganske enkelt at leje et lokale et sted, hvor du kan opbevare dine varer og selv hente dem igen, når de skal sendes. Som opstartsvirksomhed kan dette være en dyr løsning, og du kan risikere, at der er lange bindingsperioder på lokalerne.

3. PICK & PACK

En tredje løsning er det såkaldte Pick & Pack-koncept. Her lægger du både lager- og forsendelsesopgaven i hænderne på en anden virksomhed, som du laver en aftale med. Når du modta-

ger en ordre, sender du ordren videre til dem. Så sørger de for at sende pakken ud til kunden. Dermed slipper du for en masse arbejde. Fordelen er, at det er let, enkelt og tidsbesparende, mens ulempen er, at det selvfølgelig ikke er helt gratis, da leverandøren tager sig betalt per ordrer, de skal sende for dig.

Helt generelt er det altid et stort fokusområde for opstartsvirksomheder at holde omkostningerne så lave som muligt, så til en start kan det anbefales at have lageret derhjemme, hvis det er muligt.

Det skal du gøre

Overvej først og fremmest, om det til en start er muligt at have lageret derhjemme. Er det ikke det, skal du have en ekstern løsning. Med en hurtig Google-søgning på "lagerløsninger", får du mange muligheder, du kan tjekke ud og se fordele og ulemper ved.

FÅ STYR PÅ RETURVARER OG **REKLAMATIONER**

Det er selvfølgelig aldrig særligt sjovt, når kunderne vil sende varerne tilbage eller klage over det, de har købt. Men ifølge loven har dine kunder ret til at returnere varen og få pengene tilbage, hvis de fortryder, og det er vigtigt for kundetilfredsheden, at returforsendelser og reklamationer kan foregå hurtigt og effektivt.

Derfor er det vigtigt, at du sætter dig grundigt ind i de forskellige regler – blandt andet, at der er 14 dages fuld returret for kunden, også selvom varen er brugt, og at der er 2 års reklamerationsret, hvis varen er mangelfuld. Du kan læse mere i forbrugerbudsmandens guide til webshops www.goo.gl/qCdZOq.

En af de særlige regler, som du måske ikke kendte i forvejen, er, at du som virksomhed har pligt til at give kunderne en række oplysninger om fortrydelsesretten. Det kan være på hjemmesiden eller pr. mail. Gør du ikke det, løber de 14 dages returret videre indtil 14 dage, efter du har givet oplysningerne. Det kan dog højst løbe op til 12 måneder og 14 dage, efter kunden har modtaget varen.

For at få styr på reglerne kan du enten søge rådgivning hos en advokat (og det kan være dyrt), eller du kan selv researche dig frem til reglerne i blandt andet markedsførings- og købeloven.

Har du ikke styr på reglerne og dermed den gode kundeservice, vil kunderne hurtigt flygte fra din webshop. Omvendt vil styr på sagerne og en god service øge chancerne for, at dine kunder vil anbefale din shop til venner og familie – og så er der mulighed for flere kunder i butikken!

Det skal du gøre

Sæt dig ordentligt ind i regler og lovgivning og brug god tid på det. Start på Forbrugerombudsmandens "Guide til webshops" (goo.gl/ltrSWN), og søg eventuelt rådgivning hos en jurist, hvis det er nødvendigt.

Vi håber, at du efter at have læst denne e-bog er blevet klar til at tage næste skridt og springe ud som e-handler.

Om DIBS

DIBS, førende inden for online betaling og en del af Nets, har det bredeste udvalg af enkle og sikre betalingsløsninger på nettet i Norden. Virksomheden blev etableret i 1998 og var en pioner inden for betalinger på nettet og har i dag nået 2 milliarder gennemførte transaktioner. DIBS har mere end 15.000 webshops som kunder. Hvert år vælger tusinder af nye webshops at benytte en DIBS' løsning. Over 100 medarbejdere i Sverige, Danmark og Norge arbejder hver dag for at gøre det nemt at modtage betaling på nettet.

Kontakt os

Telefon	(+45) 7020 3077
E-mail	salg@dibs.dk
Website	www.dibs.dk