

Startvejledning – En service fra Erhvervshus Midtjylland

Renseri

Om at åbne dit eget renseri

Finder du glæde i at gøre beskidte ting rene igen? Har du et stort kundeservice-gen, og har du lyst til at hjælpe kunder med for eksempel at fjerne pletter fra deres yndlingstrøje? Rene tekstiler er en nødvendighed for os alle – ingen har lyst til at gå ud ad døren i en plettet trøje. I dag findes vaskemaskiner i de fleste hjem, og folk er blevet mere tilbøjelige til at smide ud, hvis der er kommet en plet på tøjet eller sofaen, frem for at få hjælp til at rense. Dette har betydet, at markedet for renserier er skrumpet en hel del. Men der er stadig behov for renserier, der forstår at profilere sig og gøre opmærksom på sig selv og deres uundværlighed.

Hvis du ønsker at starte et renseri, skal du derfor være meget omhyggelig med at definere din helt særlige forretningsidé. Måske skal du også kunne levere linnedservice, systue, hvor man ændrer og reparerer tøj, udlejning af tæpperensmaskiner, rense skind eller imprægnere stoffer. Mulighederne er mange, og denne startvejledning vil give dig svar på mange af dine spørgsmål om åbningen af dit helt eget renseri.

Få svar på dine spørgsmål om opstart

Startvejledningen er en service fra Erhvervshus Midtjylland 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 spørgsmål efter, at du har læst denne startvejledning, finder du måske svar på Virksomhedsguiden:

<https://virksomhedsguiden.dk/erhvervsfremme/content/>

Har du brug for sparring, er du altid velkommen til at kontakte Erhvervshus Midtjylland på

info@erhvervshusmidtjylland.dk eller 70 22 00 76.

Vi glæder os til at høre fra dig!

Startvejledning – En service fra Erhvervshus Midtjylland

Er et renseri noget for dig?

Test dig selv, for at finde ud af, om du har de fornødne kompetencer til at drive et renseri:

		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 har en god fysik og kan holde til at stå og gå meget			
5	Jeg er meget omhyggelig og pertentlig			
6	Jeg har ikke allergi			
7	Jeg kan skabe en god stemning på arbejdspladsen			
8	Jeg har ikke noget imod at arbejde, når andre har fri			
9	Jeg smiler og er oftest i godt humør			
10	Jeg kan leve med, at indtjeningen svinger			
11	Min familie er med på ideen			
12	Jeg er god til at planlægge og organisere			
13	Jeg bliver ikke nemt stresset			
14	Jeg er nysgerrig og parat til forandringer			
15	Jeg kender nogen i branchen, som kan hjælpe mig, hvis det skulle være			
16	Jeg kan skaffe 200-300.000 kr.			

Hvis du har mindst 10-11 krydser i "helt sikkert", er der et godt grundlag at gå videre på.

Hvordan vil du starte?

Der er flere måder at starte et renseri på, og du skal være opmærksom på, at der er fordele og ulemper ved alle måder:

At starte et uafhængigt renseri fra bunden

Når du selv bygger op fra bunden, kan du sætte dit eget præg på din forretning. Fordelene er bl.a., at du kan prøve ideer af og være kreativ. Ulempen er, at det er usikkert - du skal selv finde ud af, hvad dine kunder efterspørger, og fejl kan være meget dyre og svære at rette op.

At overtage en eksisterende forretning

Når du overtager en virksomhed, er mange ting allerede på plads. Lokalerne er indrettet, kunderne kender stedet og arbejdsgangen ligger fast. Den tidligere ejer vil måske endda hjælpe med gode råd. Du kan sidenhen ændre, så renseriet bliver helt efter dit hoved.

Aviser som Jyllands-Posten og Berlingske Tidende bringer ofte annoncer med butikker til salg eller overtagelse. Du kan også kontakte ejendomsmæglere i lokalområdet. Se tillige www.ejendomstorvet.dk/ eller www.saxis.dk/

Startvejledning – En service fra Erhvervshus Midtjylland

At tilslutte sig en frivillig kæde

Kæder giver de små forretninger nogle stordriftsfordele: I fællesskab kan de opnå bedre indkøbspriser, markedsføring, administration kan løses andre steder, og ejeren af butikken kan dermed koncentrere sig om at udvikle sin butik. Ulempen er, at du bliver bundet til for eksempel at bruge et navn, og du mister derfor muligvis noget af din selvstændighed.

Se www.dansk-renseri-forening.dk.

Hvad skal du sælge?

Vær opmærksom på, at et renseri gør meget mere end at fjerne snavs og pletter. Når du arbejder med din forretningsidé, og når du kommunikerer med kunderne, skal du bl.a. tænke på:

- + Om du styrker kundernes velbefindende og selvtillid
- + Om du bevarer tekstiler med affektionsværdi for kunderne
- + Om du sparer tid for kunderne
- + Om du kan hjælpe kunderne til at koncentrere sig om opgaver, de er særligt gode til
- + Om du hjælper private og firmaer med at styrke deres image
- + Om du retter op på tekstiler, der ikke "fungerer"
- + Om du løser miljø- og arbejdsmiljøproblemer for kunderne
- + Om du forebygger pletter og snavs og gør daglig rengøring lettere

Dit renseri skal selvfølgelig være baseret på et behov og en købelyst, men der skal ofte mere til end en god idé. Stemning, indretning, tiltaleform og meget andet gør, at kunder føler sig godt tilpas. Det er renseriets opgave, at kunderne ikke bare får en service, men også en god oplevelse.

Fordi renserier er under økonomisk pres, finder mange indehavere ud af at kombinere deres forretning med én eller flere andre ydelser. For eksempel:

- + Møntvaskeri
- + Vaskeri og linnedservice
- + Systue, hvor man ændrer og reparerer tøj
- + Udlejning af tæpperensermaskiner
- + Skindrens
- + Imprægnering
- + Vandskadeservice
- + Fjernelse af statisk elektricitet
- + Udlejning, vask og vedligehold af arbejdstøj
- + Rensning af tekstiler i biler, både og campingvogne
- + Måtteservice
- + Udlejning af festtøj
- + Salg af rensmidler o.l.
- + Salg af sytilbehør
- + Udekørende service med rensning af møbler, tæppe m.v. i private hjem og firmaer

Startvejledning – En service fra Erhvervshus Midtjylland

Renseriets beliggenhed og indretning

Beliggenheden er alfa og omega for mange forretninger – også renserier. Renserier ligger ofte i sidegader, fordi huslejen er billigere her. Men hvis renseriet ligger godt, er det en reklamesøjle for sig selv. Du skal derfor overveje beliggenheden meget grundigt og ikke gå på kompromis.

Før du beslutter dig for lokaler, skal du studere, hvordan folk bruger omgivelserne. Er der livligt? Er der rare omgivelser, så kunderne ikke bare skynder sig væk? Er der trafiksikkert? Er der parkeringsmuligheder?

Det er også vigtigt at se på de andre butikker og forretninger i nabolaget, fordi kunderne ofte bringer og henter deres tøj, når de også gør andre indkøb. Derfor er specialbutikker af forskellig art gode som naboer. Bankfolk, advokater, forretningsfolk m.v. bruger ofte tøj, der skal renses, så måske dit renseri kan ligge i et område, hvor der færdes mange "jakkesæt". Butikscentre kan også være en mulighed. Mange centre styrer butikstyperne med hård hånd, så alle får mest muligt ud af det.

Overvej desuden om dit renseri kan ligge ved indfaldsvejene, da dette kan være en fordel, hvis du tilbyder at rense store ting, eller hvis du har linnedservice.

Når beliggenheden først er valgt, gælder det om at øge opmærksomheden omkring forretningen endnu mere. Du skal sørge for en lækker facade og flotte skilte. Flere og flere renserier bliver opmærksomme på, at de er nødt til at indrette lokalerne godt for at virke attraktive. Udstilling, belysning og farver er nemlig af stor psykologisk betydning. I et renseri kan man for eksempel tilbyde siddepladser og kaffe, hvis kunderne skal vente. Hvis du har brug for hjælp, findes der indretningsfirmaer, som specialiserer sig i butiksidekning, der øger købelysten. Husk at sørge for, at lokalerne dufter friskt og rent og ikke af kemikalier.

Økonomi

Serviceerhverv har det med at tiltrække iværksættere. Fordelen er, at du ikke nødvendigvis behøver at satse de store penge, da risikoen kan være mindre end i så mange andre brancher. Dette betyder til gengæld hård konkurrence, og antallet af renserier er faldende. Branchens spåmænd tror, at den udvikling vil fortsætte, og mange renserier drives med et ret lille overskud. Timelønnen er ofte lav, og større renserier tjener som hovedregel mere end små. Renserier, som er med i en kæde, klarer sig gennemsnitligt bedre økonomisk end individuelt ejede.

Det kan derfor være en rigtig god ide at være meget omhyggelig omkring økonomien. Du skal have et overblik over, hvordan dine økonomiske vilkår ser ud, og det kan du få via et budget. Budgettet skal hvile på de valg, du har taget, om hvilken slags virksomhed, du gerne vil drive. Det er nødvendigt at undersøge efterspørgsel og omkostninger i markedet, for at budgettet kan blive så solidt som muligt. Tag kontakt til mulige leverandører og få priser. Tænk igennem, hvor meget du regner med at kunne sælge på en dag, på en uge og på en måned. Hvor mange kunder kommer der i din virksomhed, og hvad køber de for i gennemsnit?

Hvis du er interesseret i at starte som franchisetager eller i en kæde, så tag kontakt til kædens hovedkontor. Her kan du muligvis hente hjælp til en økonomisk vurdering af din idé.

Startvejledning – En service fra Erhvervshus Midtjylland

Årsbudget

Nedenfor ser du et eksempel på et årsbudget for et uafhængigt renseri drevet af et ægtepar.

- + De forventer at rense 3.200 stk. beklædning på et år
- + De har beregnet, at gennemsnitsprisen for en rensning er 110 kr. ekskl. moms (137,50 kr. inkl. moms)
- + Derudover har de en aftale med kommunen om rensning af gardiner
- + De renser også møbler og tilbyder at lægge bukser op – det giver flere kunder og mere beklædningsrensning.

Omsætning:	Ex. moms
Rensning af beklædning: 3.200 styk á kr. 110	352.000
Gardinvedligehold for to kommuners institutioner	150.000
Møbelrens – 150 opgaver á kr. 560	84.000
Bukseoplægning: 120 á kr. 100	12.000
Udlejning af tæpperensemaskiner, salg af rensemidler	45.000
Ad hoc-opgaver	150.000
I alt	793.000
Omkostninger ved driften:	
Varekøb og maskinservice	65.000
Husleje	107.000
El, varme, lys	45.000
Forsikringer	35.000
Miljøstyring m.v.	28.000
Revisor og administration	12.000
Telefon, internet og markedsføring	12.500
Renter og afdrag på etableringslån	20.000
Bildrift	23.000
Afskrivning på maskiner	30.000
I alt	377.500
Overskud (Omsætning - Omkostninger)	415.500

Etableringsbudget

Hvis du starter fra bunden, er det en god idé at lave et etableringsbudget. Det kan for eksempel se således ud:

Overtagelse og køb af maskiner:	1.350.000
Istandsættelse af lokaler:	80.000
Inventar:	46.000
Oprettelse af telefon:	4.000
Logo og skilte:	12.000
IT - kasse og computer:	35.000
Startudgifter til revisor:	10.000
Diverse:	100.000
I alt:	1.637.000

Startvejledning – En service fra Erhvervshus Midtjylland

Hvor kommer pengene fra?

Hvis du vil starte virksomhed, er det en stor fordel, hvis du har sparet noget op. Det kan være, du har mulighed for at tage et lån i dit hus eller din lejlighed for at dække etableringen og de første måneder. Nogle iværksættere kan låne penge i familien.

Mange banker vil gerne hjælpe dig med at finansiere, og du kan også oprette en kassekredit. Hvis du har planer om stor vækst og udvikling, kan du eventuelt søge "vækstkaution", som også tilbydes via bankerne. Du kan læse om disse muligheder på vækstfondens hjemmeside: www.vf.dk. Ved sådanne lån kautionerer staten, hvis man ellers opfylder en række almindelige betingelser. Vær opmærksom på, at alle banker beder om at få detaljerede budgetter og planer.

Der findes ikke offentlige tilskud til investeringer og drift af virksomheder.

I kontakt med kunderne

At være synlig i gadebilledet er noget af det vigtigste for mange renserier, da det er den bedste måde at få kontakt med kunderne på.

I renseribranchen er tilfredse kunder den bedste reklame, fordi de giver tips videre til andre. Men indtil du har fået opbygget en kundekreds, bliver du nødt til at markedsføre firmaet.

Der er mange forskellige måder at markedsføre din forretning på:

- + Du kan have din egen hjemmeside
- + Du kan bruge biler og uniformer som reklamesøjle
- + Du kan uddele "flyers" – små reklamesedler med gode tilbud
- + Du kan sætte annoncer i lokalaviserne

Udbud

Måske vil du gerne ind og arbejde for det offentlige. Her gives nemlig ofte sikre, langvarige kontrakter, mest inden for vaskeri og linned. Du skal byde på opgaver i konkurrence med andre, og udbud offentliggøres normalt i avisen. Husk at du ikke kommer sovende gennem et udbud - der skal mange oplysninger til, og du skal vise, at du er seriøs og dygtig.

Kædeforretninger

Kædeforretninger nyder godt af fælles annoncering, og de kan derfor ofte koncentrere sig om andre opgaver end markedsføring. Inden for renseribranchen har kæder bl.a. forsøgt at samarbejde med herretøjsbutikker.

Udvikling

For at få nye kunder og beholde de eksisterende, skal et renseri hele tiden udvikle sig og blive bedre. Lyt til kunderne: Måske spørger de efter noget, du ikke kan? Vurdér om du vil arbejde med det. Kritiserer de kvaliteten, eller at forretningen er dårligt indrettet? Bliver de mindet om skrappe kemikalier, når de træder ind? Så gør noget ved det.

Hvordan skaber du kontakt til kunderne

Målet med din markedsføring og salgstiltag er, at flere mennesker lærer din virksomhed 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. Her er listet nogle muligheder, som kan give inspiration.

Startvejledning – En service fra Erhvervshus Midtjylland

1. Det personlige salg

Mød dine kunder, hvor de er, eller inviter dem til at møde dig i dine lokaler, så I kan få en dialog og du kan præsentere dine produkter. Ved et personligt møde har du mulighed for at guide kunden til det rette køb, men du har også mulighed for at blive klogere på, hvordan kunden opfatter dig, din virksomhed og dine produkter. Hvis du er opmærksom og lytter til kundens ønsker og behov, har du et godt udgangspunkt for at styrke din virksomhed og dit salg, og måske udvikle nye produkter. Vær opmærksom på om du kan tiltrække kunder ved specielle tilbud, introydelse, vareprøver, en kop kaffe mv.

God, venlig og imødekommende dialog med kunden er altafgørende. Det får oftest kunderne til at vende tilbage og måske også anbefale dig og din virksomhed til andre.

2. Logo

Få lavet et logo, der understøtter, hvem du er, hvilken virksomhed du har og hvilke produkter du sælger. Farver, former, grafik mv. har en kraftig signalværdi, så overvej nøje dine valg og overvej også hvilken stil dit logo skal have. Skal det være humoristisk, alvorligt eller signalere kvalitet, kreativitet, seriøsitet eller noget helt andet.

3. Visitkort

Visitkort er en god måde at øge kendskabet til din virksomhed. Sørg for at uddele dem de steder, hvor det giver mening. Så kommer dine potentielle kunder måske i tanke om dig og din virksomhed næste gang, de får behovet for dine produkter.

4. Flyers

En informativ og indbydende flyer/brochure kan øge dit salg til kunderne. Flyers stilles frem eller deles ud på strategiske steder, hvor nye eller eksisterende kunder ser dem.

5. Reklameskilt

Få et reklameskilt til facaden. Bor du ud til offentlig vej, så sørg for, at dem, der kører forbi, ved, at du eksisterer. Lav fx et "sandwich-skilt" og skriv dine gode tilbud, så de folk, der kommer forbi, får lyst til at gå ind til dig. Hvis de alligevel kommer forbi, skal de vide, at du er der.

6. Lokaler

Sørg for, at dine lokaler ser indbydende ud – såvel udefra som inde. Sørg for, at der er rent og vælg dit interiør, så det passer til din stil og produkter. Sørg også for, at der er ordentligt lys i dine lokaler, er der halvmørkt, tror kunderne, der er lukket. Også indgangen skal præsentere sig godt og indbydende.

7. Hjemmeside

Kunderne skal kunne finde dig på internettet. Sørg for at hjemmesiden er let at finde rundt på og at indholdet er præcist og informativt. Desuden skal det være let for kunden hurtigt at finde de oplysninger og produkter, der eftersøges.

Startvejledning – En service fra Erhvervshus Midtjylland

8. Nyhedsbrev

Få dine kunder til at skrive sig op til dit nyhedsbrev, så du kan sende en mail til dem, når du har et godt tilbud. Så er der større chance for, at de får lyst til at "impulskøbe", og at din virksomhed er "top of mind" næste gang, de får behov for dine produkter. Der findes en lang række både gratis og betalte systemer til håndtering af nyhedsbreve, og der kommer løbende nye services til. Så søg på nettet og find den service, som matcher dit behov bedst.

9. Annoncer

Med annoncer i ugeaviserne eller andre medier har du mulighed for at skaffe flere kunder. Vær dog opmærksom på om og hvor annoncerne giver "valuta for pengene" og/eller øger kendskabsgraden til din virksomhed. Sørg for at følge op på om annonceringen gav det resultat, du ønskede og tilret eventuelt din fremadrettede annoncering.

10. Google My Business

Læg din virksomheds placering ind på Google. Søger man fx efter "blomsterbutik i Aarhus" vil din blomsterbutik blive vist i Googles søgeresultat, se www.google.dk/business/

11. Google Ads

Folk søger ofte efter løsninger på deres behov på søgefunktionen Google. Her kan du oprette en Google Ads – de små annoncer man bl.a. ser øverst og i højre kolonne i søgeresultaterne. Rigtigt oprettet er de en meget effektiv markedsføringskanal. Se www.ads.google.com

12. Sociale medier

Overvej om du skal have profiler på andre elektroniske platforme som fx Facebook, Instagram, LinkedIn, Snapchat mm. De forskellige sociale medier har forskellige brugere, så find den eller de sociale medier, der passer bedst til dine kundetyper. Uanset hvad du vælger, så opret aldrig profiler på flere sociale medier end du kan overkomme løbende at opdatere med nyt indhold.

13. Events

Events kan også øge dit salg ved at øge din synlighed og din butiks særlige kompetencer. Det kan også være en måde, hvorpå din butik knyttes til positive aktiviteter og dermed får et godt omdømme i lokalområdet. Det kan være events som modeopvisning, blomsterbinding eller foredrag om butikkens varer.

Personale

Mange renserier har personale ansat, og du skal regne med, at du skal bruge tid på at lede medarbejderne. Da de er i kontakt med kunderne hele tiden, er de ansattes holdninger meget vigtige. De skal levere den rette service og stemning i renseriet. Du skal derfor overveje nøje, hvad der skal til for at være en god leder. Fordi rensning miljømæssigt set er farligt arbejde, skal du også stå for en aktiv ledelse af arbejdsmiljøet.

Startvejledning – En service fra Erhvervshus Midtjylland

Rekruttering af personale

Du kan få kontakt til faglærte medarbejdere ved at henvende dig til et jobcenter eller ved at annoncere. Studerende kan ofte være dygtige til en lang række opgaver, og de er typisk fleksible og vil gerne arbejde på deltid. Du kan komme i kontakt med dem ved f.eks. at sætte opslag op på skoler og uddannelsessteder.

Ansættelsesbrev

Når du ansætter medarbejdere, skal de have et ansættelsesbrev. Det gælder også medarbejdere på deltid. Brevet skal indeholde alle væsentlige vilkår, som f.eks. arbejdssted, løn, arbejdstid, ferie, pension, opsigelse m.v.

https://virksomhedsguiden.dk/erhvervsfremme/content/artikler/ansaettelse_og_hr/ansaettelse_og_afskedigelse/ansaettelseskontrakt/

Arbejdsgiverregistrering

Hvis du er arbejdsgiver, skal du betale A-skat for dine medarbejdere. Du tilmelder dig Erhvervs- og Selskabsstyrelsen på www.virk.dk.

Overenskomster

Nogle virksomheder har overenskomst med fagforeninger. Der er ingen regler om, at en virksomhed skal beskæftige organiseret arbejdskraft, men de virksomheder, som er medlem af en arbejdsgiverorganisation, og som beskæftiger lønnet personale, skal have overenskomst.

Dagpenge

Du må ikke selv modtage dagpenge, når 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 betaling for deres arbejde eller ej.

Sort arbejde

Sort arbejde – hvor omsætning og betaling til de ansatte holdes uden for regnskabet – er ulovligt og strafbart.

Registrering af virksomhed

Når du ved, hvad du skal sælge i din virksomhed, har en rimelig klar fornemmelse af hvem og hvor mange, der vil købe det, du kan se at økonomien kan hænge sammen og du har sikkerhed for at kunne finansiere starten, skal du nu i gang med noget konkret – at registrere og få gang i din virksomhed.

Inden du er helt klar til at påbegynde registreringen på www.virk.dk, er der dog tre ting, du skal have styr på først:

1. Er der tilladelser, der skal være på plads?
2. Hvilken virksomhedsform skal du vælge?
3. Hvad skal virksomheden hedde?

Valg af virksomhedsform:

Det er frivilligt at momsregistrere sin virksomhed, hvis den momspligtige omsætning er under 50.000 kr. inden for en 12-måneders periode. Det er muligt at registrere en personligt ejet mindre virksomhed (PMV) og få et CVR-nummer uden at registrere sig for moms eller andre pligter. Det er gratis at registrere en personligt ejet virksomhed. For registrering af anpartsselskab og aktieselskab skal der betales et gebyr.

Startvejledning – En service fra Erhvervshus Midtjylland

Som udgangspunkt er der 5 mulige måder at organisere en virksomhed på.

Personlig Mindre Virksomhed (PMV)

- + Kun én ejer
- + Betaler ikke moms eller andre afgifter
- + Årlig omsætning under 50.000 kroner
- + Ingen ansatte
- + Registrering skal fornyes hvert tredje år
- + Kræver dansk CPR-nummer
- + Gratis at registrere
- + Du kan kun have én PMV

Enkeltmandsvirksomhed

- + Kun én ejer
- + Kan ansætte medarbejdere
- + Indberetter moms
- + Kan have import og/eller eksport i og udenfor EU
- + Virksomhedens aktiver tilhører ejeren
- + Ejeren hæfter personligt for virksomhedens gæld
- + Kræver dansk CPR-nummer
- + Gratis at registrere

Interessentskab (I/S)

- + Mindst to ejere, som kaldes interessenter
- + Interessenterne er personligt og solidarisk økonomisk ansvarlige med alt, hvad de ejer og har
- + Virksomheden skal kun registreres, hvis interessenterne er kapitalselskaber, eller hvis virksomheden skal registreres for skatte- og afgiftsmæssige pligter.
- + Interessenter kan og bør vælge at indgå en interessentskabskontrakt, hvori de fastlægger reglerne mellem sig.

Anpartsselskab (ApS)

- + Indskud: mindst 40.000 kroner
- + Ejer hæfter ikke personligt for selskabets gæld og andre forpligtelser udover med de værdier, der er indskudt i selskabet
- + Formuen er selskabets - ikke ejernes
- + Skal have en direktion
- + Kan have én eller flere ejere
- + Kræver vedtægter og et stiftelsesdokument
- + Det koster 670 kr. at registrere et ApS

Aktieselskab (A/S)

- + Mindst 400.000 kr. i indskud – ingen øvre grænse
- + Ejere hæfter ikke personligt for gæld og andre forpligtelser udover med de værdier, der er indskudt.
- + Formuen er selskabets og ikke ejernes
- + Skal have en bestyrelse og en direktion eller et tilsynsråd og en direktion
- + Kan have én eller flere ejere
- + Kræver vedtægter og et stiftelsesdokument
- + Det koster 670 kr. at registrere et aktieselskab

Startvejledning – En service fra Erhvervshus Midtjylland

Virksomhedens navn - Tilladelse og registrering

Registrerede virksomheds- og selskabsnavne er ligesom varemærker beskyttet mod, at andre bruger identiske eller lignende forretningskendetegn. Bliver du opmærksom på, at andre får registreret et virksomheds- eller selskabsnavn, der ligger for tæt på dit virksomhedsnavn, kan du få slettet registreringen. Det kan dog kun ske ved, at du anlægger en sag ved domstolene, da du ikke kan fremsætte indsigelse mod virksomheds- og selskabsnavne. At registrere dit virksomhedsnavn som varemærke er en ekstra beskyttelse. Beskyttelsen af et virksomhedsnavn kan være begrænset til et lille geografisk område, f.eks. en by. Et varemærke dækker altid hele landet.

Selskabsnavnene er beskyttet mod andre selskabsnavne uanset branche. Det afgørende er ofte, om der kan tages fejl af virksomhedernes identitet. Varemærker er beskyttede inden for andre brancher end dets egen, hvis det er meget kendt.

Domstolene tillader nogle gange, at virksomhedsnavne ligner hinanden mere end de tillader, at varemærker ligner hinanden.

Når du skal vælge navnet til din nye virksomhed, skal du være opmærksom på bestemmelserne om navne i selskabsloven og i lov om visse erhvervsdrivende virksomheder. Dit nye virksomheds- eller selskabsnavn må ikke indeholde andres slægtsnavn, firmanavn, varemærker og forretningskendetegn.

Når du registrerer et selskab hos Erhvervsstyrelsen, undersøger styrelsen, om der allerede er registreret et selskab med netop dette navn. Styrelsen undersøger ikke, om der er virksomheder med lignende navne.

Inden du beslutter dig for et nyt virksomhedsnavn, bør du derfor selv undersøge, om det kan komme til at krænke andres rettigheder.

Navnemuligheder

Det kan nogle gange give anledning til meget store og tidskrævende overvejelser, inden et muligt navn er fundet. Mange faktorer kan spille ind, inden man tjekker, om navnet også er "frit tilgængeligt".

- + Kan navnet kobles med det, virksomheden skal beskæftige sig med?
- + Staves navnet som det udtales, og er det det nemt at stave?
- + Kan du få et godt domænenavn i tilknytning til det fysiske navn?
- + Kan du lide navnet?

Registrering af virksomheden

Efter at have været igennem ovenstående, er du nu klar til at registrere din nye virksomhed, og kan svare på alle spørgsmålene i registreringsproceduren.

Registrering kan finde sted fra:

https://indberet.virk.dk/myndigheder/stat/ERST/Start_virksomhed

Og ved at følge disse trin:

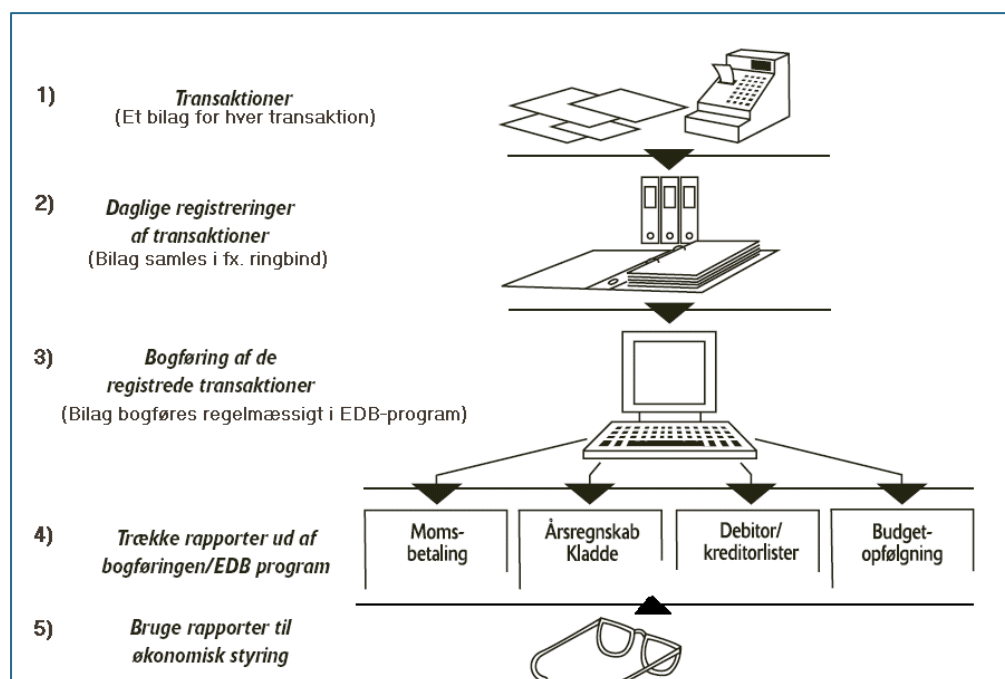
1. Klik på [Start] og log ind med NemID medarbejdersignatur eller NemID privat
2. Godkend betingelserne og klik [Fortsæt]
3. [Vælg] den ønskede virksomhedsform for at starte registreringen
4. Når registreringen er godkendt, får du en mail, og du kan fortsætte med bestilling af NemID, NemKonto og oprettelse af digital postkasse

Startvejledning – En service fra Erhvervshus Midtjylland

Bogføring og regnskab

Når du har din egen virksomhed, skal du holde styr på virksomhedens økonomi. Det gør du ved at bogføre dine indtægter og udgifter. På den måde gør du det også lettere for dig selv, når du f.eks. skal indberette moms og lave årsregnskab. Årsregnskabet skal du bruge, når du skal oplyse dit over- eller underskud på din selvangivelse. Det at føre regnskab bruges ikke kun til at opfylde statens regler om regnskabspligt og momsafregning – det er også et vigtigt styringsredskab i din virksomhed.

Det samlede "økonomiske system" vil bestå af nedenstående elementer:



Når du bogfører, registrerer du virksomhedens bilag i et bogføringssystem, der efterfølgende danner grundlag for dit regnskab. I gamle dage registrerede man en virksomheds transaktioner i en stor bog – deraf navnet bogføring. I dag bruger man ofte enten et regnskabsprogram, der ligger på ens egen PC, eller endnu oftere - køber adgang til et online regnskabsprogram.

Udgangspunktet for din bogføring og regnskab er de bilag, der giver dokumentation for alle økonomiske transaktioner i din virksomhed. Bilag er kvitteringer, fakturaer, supermarkedsboner, kassestrimler og andet materiale, som giver virksomheden en udgift, en økonomisk forpligtelse eller en indtægt.

Som du kan se, danner dine bilag fundamentet for dit regnskab. Derfor skal du være opmærksom på at få alle bilag med, at opbevare dem sikkert og få dem sat i system, f.eks. i et ringbind i tidsmæssig kronologisk rækkefølge.

Startvejledning – En service fra Erhvervshus Midtjylland

Økonomistyring

Ved at have et velfungerende system til at lave bogføring og regnskab har du altid muligheden for at kende virksomhedens nuværende økonomiske situation. Ud fra den kan du arbejde videre med at få skabt et fremtidigt overblik over virksomhedens økonomi.

Økonomistyring er ofte delt op i følgende områder:

- + Aktivitetsstyring – Hvordan optimerer du bedst dine aktiviteter til at passe til markedet? Sælger du de rigtige produkter til den bedste pris og bedste kunder?
- + Kapacitetsstyring – Udnytter du virksomhedens ressourcer optimalt? Skal du f.eks. lukke en butik eller opsiges en medarbejder?
- + Likviditetsstyring – Har du styr på din likviditet om 2 måneder, når du måske der skal afregne moms til SKAT?
- + Finansstyring – Ved finansstyring vurderes hvordan virksomhedens kapital er bundet i driftsaktiviteter og bygninger og maskiner. Måske kan du optage et billigere lån med en længere løbetid eller måske overveje at lease en dyr maskine i stedet for at betale den fra din kassekredit?

Skat

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

Man ved sjældent på forhånd, hvor stort overskud virksomheden vil få. Du bliver derfor nødt til at lave et skøn, og det kan du bruge dit budget til. Dit skøn skal du indberette til SKAT.

SKAT vil sende dig et 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.

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

Moms

Alle virksomheder skal indsamle moms til den danske stat. Det gør du ved at lægge 25% oven i din salgspris. De indsamlede moms-penge kan du som nystartet virksomhed beholde i tre måneder, inden de skal afleveres til SKAT. Virksomheden kan trække den moms fra, den selv betaler. Indsamling af moms fungerer på denne måde:



Startvejledning – En service fra Erhvervshus Midtjylland

Love og regler

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

Arbejdsmiljøloven

Alle virksomheder er omfattet af arbejdsmiljøloven. Der kan være tunge løft, arbejde hvor man står meget, kemikalier eller andet farligt arbejde. Du skal forsøge at belaste dig selv og dine ansatte mindst muligt, og derfor er det en god ide at være på forkant: <https://amid.dk/>.

På Branchearbejds miljørådets hjemmeside finder du værktøjer til at håndtere de forskellige miljøkrav, se <https://bfa-service.dk/> og www.apvportalen.dk og find din branche.

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 https://virksomhedsguiden.dk/erhvervsfremme/content/artikler/ansaettelse_og_hr/arbejdsmljoe/arbejdsskader/arbejdsskadeforsikring/.

Kommuneplanen

Hvis du vil indrette renseri et nyt sted, så kontakt Teknisk Forvaltning i din kommune. Det er ikke alle steder, kommunen vil have renserivirksomhed.

Renseri Bekendtgørelsen

Som noget af det første skal du sætte dig ind i Renseri Bekendtgørelsen. Den kan findes på Miljøstyrelsens hjemmeside www.mst.dk. Den kan også hentes i kommunens tekniske forvaltning.

Der er meget skrappe krav til lokalernes indretning, især hvis du har til huse i en beboelses-ejendom eller i bygninger, som også rummer andre funktioner. Et helt fremtidssikkert renseri ligger i en bygning for sig selv. Søg rådgivning hos kommunen, så du ikke kommer til at investere forgæves.

Miljøtilladelse

Hvis du skal indrette nyt renseri eller ændre på et eksisterende, skal du indhente en miljøtilladelse ved at kontakte din kommunes tekniske forvaltning. Kommunen har pligt til løbende at holde øje med, at virksomhederne overholder miljølovgivningen, og for tiden er der relativt meget fokus på renserier. Se mere på www.mst.dk.

Uddannelse

Dansk Renseri Forening udbyder kurser for medlemmerne, for eksempel om miljø og rensefaglige emner. Se mere på <https://danskrenseriforening.dk/>.

Handelsskolerne og AMU-centrene udbyder mange forskellige korte kurser inden for butiksbranchen. De kan være relevante for renserier, og du kan finde dem ved at slå op på www.ug.dk, hvor du søger på detailhandel. Her kan du lære om for eksempel indkøb, driftsøkonomi, butikkens indretning og meget andet. Der vil nok blive etableret AMU-kurser for renseribranchen i samarbejde med brancheforeningen. Der er allerede AMU-kurser inden for vaskeriområdet, se www.ug.dk under vaskeri. Hvis du starter virksomhed i en kæde, vil du blive tilbudt træning. Der er ofte også løbende kurser.

Startvejledning – En service fra Erhvervshus Midtjylland

Branchens organisationer

Dansk Renseri Forening er en lille brancheorganisation, som i begrænset omfang tilbyder råd og vejledning til nystartede. Der organiseres regionale erfagrupper. Foreningen er aktiv inden for uddannelse og miljøregulering, og den har indgået aftaler om fordelagtige forsikringer for medlemmerne.

DRF, Aastrupvej 1A, 8500 Grenaa, Tlf. 8632 5285 <https://danskrenseriforening.dk>

Dansk Erhverv er en arbejdsgiverorganisation med mange medlemmer inden for detail- og engroshandel. Dansk Erhverv rådgiver og arrangerer kurser, foredrag og meget andet.

Dansk Erhverv, Børsen, 1217 København K, Tlf. 3374 6000, <http://www.danskerhverv.dk/>

DI (Dansk Industri) leverer også information og hjælp til medlemmerne,

<https://www.danskindustri.dk/>

De lokale handelsstandsforeninger og cityforeninger er mødesteder for de handlende. De afholder ofte gode arrangementer.

Hvis du er med i en kæde, er kædens hovedkvarter en af dine vigtigste sparringspartnere. De holder ofte øje med nye tendenser og ny teknologi. De forsyner dig med information, som er vigtig for din planlægning.

Flere oplysninger

<https://virksomhedsguiden.dk/erhvervsfremme/content/> er Danmarks officielle iværksætter og virksomheds hjemmeside. Virksomhedsguiden giver dig gratis oversigter inden for start, drift og vækst af egen virksomhed. Over hele landet kan du også få gratis vejledning om start af egen virksomhed. Ved vejledningen diskuteres forretningsidéen, moms, skat, budget, salg m.v. Find dit kommunale vejledningssted på:

<https://erhvervshusmidtjylland.dk/lokal-erhvervsservice>

www.amino.dk er et online iværksætterforum, hvor iværksættere diskuterer og hjælper hinanden med praktiske problemer. Også på Facebook er der flere grupper, hvor man diskuterer iværksætteri, fx:

www.facebook.com/groups/ivaerksaetternetvaerket/

www.facebook.com/groups/44076347394/

www.facebook.com/groups/ungivaerk/

Fælles for Amino og disse er, at det i vid udstrækning er brugere, der rådgiver andre brugere, og du bør derfor udøve en vis form for kildekritik.

Dit renseri – hvordan?

Der er mange valg at træffe, før du starter. Det er derfor vigtigt, at du overvejer alle følgende spørgsmål grundigt:

Hvad vil du sælge?

- + Hvad er dine hovedservices?
- + Sælger du andre serviceydelser? Hvis ja – hvilke?
- + Varer? Hvilke?
- + Andet – hvad?

Startvejledning – En service fra Erhvervshus Midtjylland

Hvad skal kunderne især huske om dit renseri?

- + Stor fagkundskab?
- + Hurtig levering?
- + Venlig betjening?
- + Atmosfære, hvilken?
- + Service, man ikke kan få andre steder?
- + Rare lokaler?
- + Bekvemmelighed? På hvilken måde?
- + Andet?

Hvem er dine kunder?

- + Beboere i nabolaget?
- + Folk, der arbejder i nabolaget?
- + Virksomheder?
- + Offentlige institutioner?
- + Bestemte aldersgrupper?
- + Bestemte indkomstgrupper?
- + Bestemte livsstilsgrupper?

Hvem er konkurrenterne?

- + Andre renserier i nabolaget?
- + Leverandører til gør-det-selv rensning?
- + Andre?

Hvor skal renseriet ligge?

- + På et hovedstrøg?
- + På et sidestrøg?
- + I et indkøbscenter?
- + Ved en indfaldsvej?
- + Hvad er den bedste beliggenhed i forhold til kunderne?
- + Hvad er den miljømæssigt bedste beliggenhed?

Hvordan skal folk få øje på dit renseri?

- + Beliggenhed, hvor der kommer mange folk?
- + Skilte og facader?
- + Egne annoncer?
- + Flyers?
- + Kædemarkedsføring?

Hvordan indretter du lokalerne?

- + Kundearealets indretning? Stil og atmosfære?
- + Renselokalerne – opfyldelse af miljøkrav?
- + Opbevaring af tøj?
- + Bagbutik og lager?
- + Parkering eller cykelparkering?

Startvejledning – En service fra Erhvervshus Midtjylland

Forsyning med varer?

- + Hvor køber du materialer ind?
- + Er der service på maskineri?
- + Hvilke betingelser vil du acceptere for at tilslutte dig en kæde?
- + Hvordan leveres varerne til butikken?
- + Kan du få rabatter?

Personale?

- + Enmandsforetagende? Partnerskab?
- + Medarbejdere – hvor mange?
- + Hvad skal medarbejdere eller en partner kunne?
- + Hvilken personlighed eller baggrund skal de have?
- + Løst ansatte eller fast ansatte?

Hvordan ser dagen ud i dit renseri?

- + Åbningstider?
- + Hvordan deler du og personalet arbejdsopgaverne?
- + Hvornår gøres der rent og købes ind?
- + Hvornår laver du regnskaber?
- + Hvordan håndterer du arbejdsmiljøet?
- + Hvordan håndterer du miljøet?
- + 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?

Snart parat?

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

Fandt du dine svar?

Vi håber, at startvejledningen har givet dig svar på mange af de spørgsmål, du havde omkring opstarten af din virksomhed. Har du brug for yderligere information, eller har du spørgsmål til indholdet, er du altid velkommen til at kontakte Erhvervshus Midtjylland på:
info@erhvervshusmidtjylland.dk eller 70 22 00 76.

Hos Erhvervshus Midtjylland er der gratis vejledning og sparring at hente for dig, der har en iværksætter i maven.

Vi glæder os til at høre fra dig!