

Startvejledning – En service fra Erhvervshus Midtjylland

Vinduespolering

Om at starte dit eget vinduespoleringsfirma

Du har måske aldrig tænkt over det før, men rene og blanke vinduer er en meget vigtig forudsætning for at få kunderne ind i en butik. Blanke vinduer er faktisk en af betingelserne for, at butikker overhovedet kan trække køberne ind. Derfor skal jobbet som vinduespudser ikke undervurderes – mange mennesker synes faktisk, at rene vinduer får humøret til at stige, og glade kunder er som bekendt gode kunder. De, som polerer vinduer, løser dermed en vigtig opgave.

Branchen for vinduespolering er i vækst. Den tiltrækker mange iværksættere, blandt andet fordi, man ikke behøver at satse de store penge, og risikoen er mindre end i mange andre brancher. Omvendt betyder dette til gengæld hård konkurrence. Derfor er det en god idé at undersøge området meget omhyggeligt, hvis du overvejer at starte op som vinduespudser. Denne startvejledning giver dig svar på de mest gængse spørgsmål og hjælper dig videre på din vej til at blive en succesfuld vinduespudser.

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 vinduespolering noget for dig?

Test dig selv, for hurtigt at finde ud af, om vinduespoleringsbranchen overhovedet er noget for dig, og om du har de nødvendige forudsætninger:

		Helt sikkert	Som regel	I tvivl
1	Jeg kan lide fysisk arbejde			
2	Jeg er i god fysisk form			
3	Jeg kan planlægge og organisere			
4	Jeg overholder altid tidspunkter og tidsfrister			
5	Jeg er god til at sætte andre mennesker i arbejde			
6	Jeg har kræfterne til at arbejde i højt tempo, når det skal være			
7	Det gør mig glad, når der bliver rent			
8	Jeg bliver ikke sur, når folk sviner til			
9	Jeg kender nogen i branchen, som kan hjælpe mig			
10	Jeg ved meget om metoder, redskaber og kemi inden for rengøring			
11	Jeg kan leve med, at indtjeningen svinger			
12	Jeg har ikke noget imod at arbejde alene			
13	Jeg er god til at lytte til andre og få ideer på den måde			
14	Jeg kan arbejde når andre har fri			
15	Jeg er god til at få øje på snavs			

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

Startvejledning – En service fra Erhvervshus Midtjylland

Hvordan vil du starte?

Allerførst er det vigtigt at beslutte, om du skal tilbyde standard vinduespolering, om dit firma skal specialisere sig, eller om du vil kombinere forskellige ydelser. Der er fordele og ulemper ved alle former:

Standard vinduespolering

Inden for standard vinduespolering er markedet størst. Arbejdet består af fast vinduespudsning hos private kunder, kontorer, institutioner, butikker og lignende. Fordelene er blandt andet, at du har mulighed for at opbygge en fast rytme, og det giver ofte sig selv, hvad der er brug for. Ulempen er, at det kan være fysisk hårdt.

Special vinduespolering

Fordelen ved specialopgaver er, at de er mere varierede og ofte også meget bedre betalt. Ulempen er, at der skal specielt udstyr til, og det kan være dyrt. Kunderne stiller måske krav om, at du er særligt uddannet til at løse opgaven, og at du har papir og certifikater på det. Du skal også lægge mange kræfter i markedsføring, før du har opbygget en kundekreds, fordi det kun er en lille del af markedet, der består af specialiserede opgaver. Her er nogle eksempler på specialiserede opgaver inden for vinduespolering:

- + Vinduespolering i nybyggeri efter håndværkere
- + Vinduespolering på høje bygninger
- + Rensning af vinduesrammer og – karme
- + Polering af andre blanke overflader, både inde i bygninger og uden på bygninger
- + Vask af gardiner og persienner
- + Rengøring af markiser og andet vinduesudstyr

Kombinerede ydelser

Nogle vinduespudsere tilbyder også trappevask og måtteservice, for eksempel til boligforeninger, institutioner og firmaer. På samme måde tilbyder mange rengøringsfirmaer også at pudse vinduer. Der ses mange forskellige kreative forretningskoncepter; for eksempel kombination af glarmester og vinduespudsning og kombination af specialisering i fjernelse af kalk på overflader med vinduespudsning.

Dit firma sælger først og fremmest renhed. Men samtidig leverer du også mere end det. Det er vigtigt for din planlægning og din markedsføring, at du sætter ord på dette. Vær for eksempel opmærksom på, om din vinduespudsning:

- + Forebygger hærværk?
- + Giver livskvalitet?
- + Støtter kundernes image?
- + Forøger salg fra butikker?
- + Skaber arbejdsglæde?
- + Giver kunderne tid til at arbejde med det, de er bedst til?
- + Giver kunderne tid til at koncentrere sig om familien eller fritiden?

Startvejledning – En service fra Erhvervshus Midtjylland

I kontakt med kunderne

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

Der er forskellige måder at markedsføre din virksomhed på. På internettet findes der mange portaler for rengøring, vinduespolering og ejendomsservice – her kan du mod en større eller mindre betaling få dit firma nævnt. Du skal så have en hjemmeside, som portalen linker til. Derudover kan blandt andet biler og uniformer bruges som reklamesøjle.

Måske vil du gerne ind og arbejde for det offentlige. Her gives nemlig ofte sikre, langvarige kontrakter. I dette tilfælde skal du byde på opgaver i konkurrence med andre, og udbud slås op på www.udbud.dk.

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.

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, introyder, 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.

Startvejledning – En service fra Erhvervshus Midtjylland

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.

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.

Startvejledning – En service fra Erhvervshus Midtjylland

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.

Økonomi

Som nævnt i indledningen til denne startvejledning er branchen for vinduespolering i vækst og tiltrækker mange iværksættere. Det skyldes blandt andet, at du ikke behøver at satse de store penge, da risikoen er mindre end i mange andre brancher. Dette betyder til gengæld, at der er hård konkurrence i branchen, og derfor skal du undersøge økonomien, inden du starter op.

Det kan 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?

Typiske priser (2018) ligger i størrelsesordenen 20-30 kr. pr. normalt vindue ved ud- og indvendig pudsning. Hvis det udelukkende er udvendigt, er prisen lavere – ofte omkring 8-10 kr. pr. normalt vindue. Man kan tage ekstra for vinduer med sprosser og vinduer, hvor der skal bruges stige.

Nogle firmaer forlanger tillæg for transport.

Meget ofte vil du blive bedt om at give et fast tilbud. Dette gælder især specialopgaver. Men også til standard-opgaver med en kontrakt over længere tid, kalder kunderne tilbud ind. Her skal du selv sikre, at du henter en fornuftig timepris hjem. Efterhånden vil du få erfaring for, hvor lang tid opgaverne tager.

Startvejledning – En service fra Erhvervshus Midtjylland

Årsbudget - simpel vinduespolering

Her kan du se et eksempel på et årsbudget for en enkeltmandsvirksomhed med simpel vinduespolering:

	Pr. år ex. moms
Omsætning:	
120 abonnementer på villapudsning	220.000
Kontrakt på børneinstitutioner i kommunen	65.000
Kontrakt med butikcenter	85.000
Ad hoc-opgaver	<u>150.000</u>
I alt	520.000
Omkostninger ved driften:	
Vareforbrug, rengøringsmidler	25.000
Udgifter til bil	50.000
Mobiltelefon	<u>6.000</u>
I alt	81.000
Dækningsbidrag (Omsætning – omkostninger ved driften)	439.000
Andre omkostninger	
Revisor, administration m.v.	20.000
Lejeværdi af garage til oplagring	12.000
Renter af opstartslån/kassekredit	18.000
Forsikringer	7.700
Diverse, web	15.000
Moms	<u>67.000</u>
I alt	139.700
Overskud (Dækningsbidrag – Andre omkostninger)	299.300

Startvejledning – En service fra Erhvervshus Midtjylland

Årsbudget - specialpolering

Her kan du se et eksempel på et årsbudget for en virksomhed med specialpolering af moderne facader og vinduer med markiser m.v.:

	Pr. år ex. moms
Omsætning:	
Kontrakt med Ejendomsselskab A	870.000
Kontrakt med Ejendomsselskab B	790.000
Kontrakt med firma C	310.000
Kontrakt med hotelkæde D	630.000
Ad hoc-opgaver	<u>900.000</u>
I alt	3.500.000
Omkostninger ved driften:	
Vareforbrug, rengøringsmidler m.v.	25.000
Afskrivning på lifte og specialudstyr	130.000
Løn 5 personer, inkl. sociale bidrag, feriepenge m.v.	1.500.000
Uniformer og andre personaleudgifter	180.000
Udgifter til biler	240.000
Mobiltelefoner og Internet	<u>30.000</u>
I alt	2.105.000
Dækningsbidrag (Omsætning – Omkostninger ved driften)	1.395.000
Andre omkostninger	
Revisor, administration m.v.	75.000
Lokaler til kontor, personale og lager	84.000
Markedsføring, web	75.000
Renter af opstartslån/kassekredit	60.000
Forsikringer	60.000
Diverse	90.000
Moms	<u>580.000</u>
I alt	1.024.000
Overskud (Dækningsbidrag – Andre omkostninger)	371.000

Startvejledning – En service fra Erhvervshus Midtjylland

Etableringsbudget

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

Budget for etablering: Lille enkeltmandsvirksomhed

Oprettelse af mobiltelefon:	500
Logo, visitkort og brevpapir, web:	2.500
Startudgifter til revisor:	5.000
Udstyr:	8.000
Lager af rengøringsmidler:	2.000
Varebil:	110.000
Diverse:	3.500
I alt:	131.500

Budget for etablering: Virksomhed med specialpudsning

Oprettelse af mobiltelefon:	1.200
Logo, visitkort og brevpapir, web:	10.000
Startudgifter til revisor:	8.000
Udstyr:	585.000
Lager af rengøringsmidler:	15.000
Varebiler:	440.000
Depositum til lokaler:	22.000
Indretning af lokaler:	30.000
Computer og kontorudstyr:	25.000
Diverse:	15.500
I alt:	1.151.700

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.

Startvejledning – En service fra Erhvervshus Midtjylland

Kvalitetssikring

Vinduespudsning er en tillidssag. Der ligger et stort ansvar på firmaet om at bruge de rigtige metoder og de rette midler i arbejdet.

Mange firmaer arbejder selv med at registrere kvalitet. For eksempel kan de registrere hvilke pudsemidler og metoder, de bruger, og hvem der har udført opgaven. Hvis der skulle opstå uenighed med kunden, er det vigtigt at have tingene på skrift. Og det er også et godt udgangspunkt, når du skal forhandle kontrakt igen.

Vinduespudsning er fysisk hårdt arbejde, og det kan være farligt. Derfor er forsikringer i branchen også dyre. Du kan forsøge at belaste dig selv og dine ansatte mindst muligt, uden at det går ud over tempoet. Nye redskaber, for eksempel lifte, gør livet mindre farligt for vinduespudserne.

Personale

Mange vinduespudsere har personale ansat. Når du ansætter folk, er det vigtigt at være omhyggelig og se dine medarbejdere grundigt an. Du skal for eksempel være opmærksom på, om de er i god fysisk form, om de kan arbejde alene og om kunderne vil kunne stole på, at de er ordentlige folk.

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.

Startvejledning – En service fra Erhvervshus Midtjylland

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.

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.

Startvejledning – En service fra Erhvervshus Midtjylland

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

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.

Startvejledning – En service fra Erhvervshus Midtjylland

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

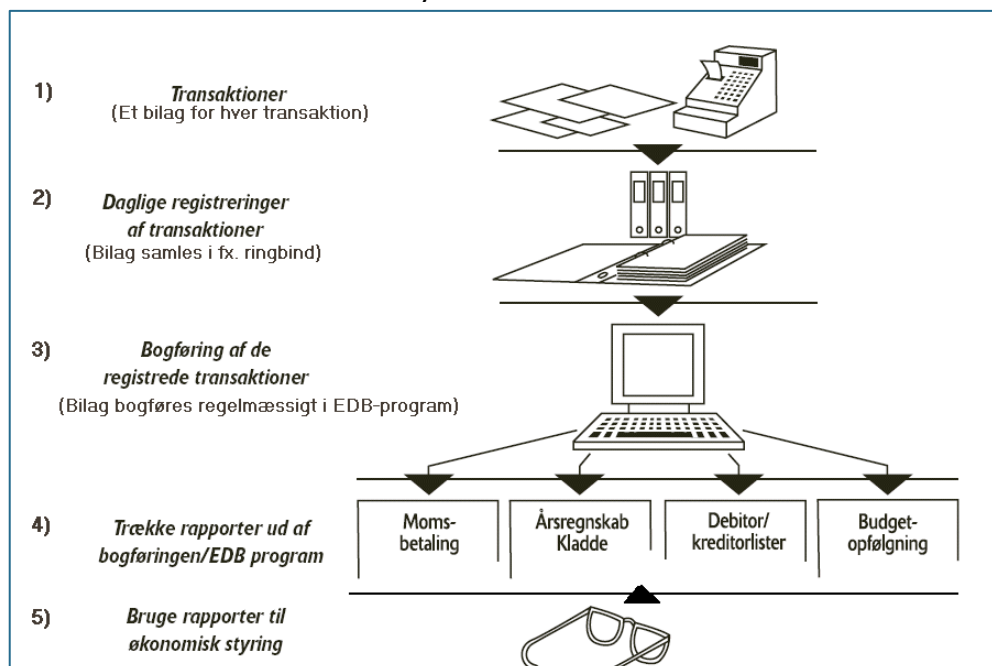
Og ved at følge disse trin:

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

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:



Startvejledning – En service fra Erhvervshus Midtjylland

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.

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.

Startvejledning – En service fra Erhvervshus Midtjylland

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:



Love og regler

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

Arbejds miljøloven

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/arbejdsmiljoe/arbejdsskader/arbejdsskadeforsikring/.

Uddannelse

De tekniske skoler og AMU-centrene udbyder mange forskellige korte kurser inden for ejendomsservice og rengøring. Hvis du ikke har erfaring i vinduespolering, findes der et grundkursus på otte dage. Du kan finde oversigter på www.ug.dk: Søg på "vinduespolering" eller "rengøring".

Startvejledning – En service fra Erhvervshus Midtjylland

Start i netværk

Firmaet og netværket Mand & Bil har det ene formål at gøre opstart og drift af denne type enkeltmandsvirksomheder nemmere. De har udviklet et koncept, hvor man kan opnå følgende fordele:

- + Firmaprofil – logo, koncept og hjemmeside
- + Enkle, praktiske og billige redskaber til at få nye kunder
- + Hurtig opstart og bedre indtjening
- + Adgang til rådgivning om drift af firma
- + Markedsføring, tips, tricks og kontakter
- + Gode kollegaer – fleksibilitet og samarbejde

Læs mere på www.mandogbil.dk.

Branchens organisationer

Der findes to branche- og arbejdsgiverorganisationer, som optager firmaer inden for vinduespolering. Organisationerne assisterer medlemmerne med at forstå love og regler og derudover kan de hjælpe med mange andre spørgsmål. Uanset, om du er medlem eller ej, kan du finde inspiration på deres hjemmesider:

Danske Service,
Børsen, 1217 København K, www.danskeservice.dk

Servicebranchens Arbejdsgiverforening (SBA),
1787 København V, Tlf. 3377 3377, <https://www.danskindustri.dk/medlemsforeninger/sba/>

Derudover er der en interesseforening inden for branchen:
Dansk Rengøringsteknisk Forening (DRF), Klinken 34, 2990 Nivå, www.d-r-f.dk.

På <http://www.rentidanmark.com/> kan du holde dig opdateret om rengøringsbranchen og finde information om mange emner inden for denne branche.

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.

Startvejledning – En service fra Erhvervshus Midtjylland

Dit vinduespudserfirma – hvordan?

Der er mange valg at træffe, før du starter dit eget vinduespudserfirma. Det er vigtigt at tænke grundigt over alle følgende spørgsmål:

Hvad vil du sælge?

- + Standard vinduespolering – hvad og hvor?
- + Specialiseret polering – hvad og hvor?
- + Kombinationer?
- + Tillægsydelser?

Hvad skal kunderne især huske om dit firma?

- + At du holder nøjagtigt, hvad du lover?
- + At du giver en fordelagtig pris?
- + At du er alsidig?
- + At du er fleksibel?
- + At du er god til at se, hvad der er behov for?
- + Andet – hvad?

Hvem er dine kunder?

- + Store, mellemstore eller små firmaer?
- + Butikscentre?
- + Boligforeninger?
- + Offentlige institutioner?
- + Private hjem?
- + Andre – hvem?

Hvem er konkurrenterne?

- + Andre firmaer af samme art?
- + Generelle rengøringsfirmaer?
- + Ejendomsservice?
- + Andre – hvem?

Personale?

- + Enmandsforetagende?
- + Medarbejdere – hvis ja, hvor mange?
- + Løst ansatte eller fast ansatte?

Hvor skal firmaet have adresse?

- + Tæt på kundekredsen?
- + Derhjemme?

Hvordan sælger du din service?

- + Opsøgende salg?
- + Reklame på bilen?
- + Annoncer – hvis ja, hvor?
- + Internettet?

Startvejledning – En service fra Erhvervshus Midtjylland

Hvordan ser dagen ud i dit vinduespudserfirma?

- + Tid til selve arbejdet?
- + Tid til kørsel?
- + Tid til indkøb af rengøringsmidler og udstyr?
- + Tid til markedsføring og administration?
- + Telefonbetjening af kunderne?
- + Er der sæsonsvingninger – hvis ja, hvad gør du ved det?
- + Prøv at lave en plan over en typisk uge

Hvor stærkt er dit netværk?

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

Snart parat?

- + Har du registreret din virksomhed?
- + Har du fået de 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!