

Startvejledning – En service fra Erhvervshus Midtjylland

Handyman

Om at starte din egen handyman-virksomhed

Er du fiks på fingrene og har en generel viden omkring mange praktiske ting i og omkring hjemmet? Kan du lide at arbejde med og for andre mennesker – og gerne med nye mennesker ofte? Og er du serviceminded, grundig og praktisk anlagt? Så er det måske noget for dig at blive handyman.

Vandhanen drypper, fliserne i indkørslen har sat sig, eller en mår har slået sig ned på loftet. Måske skal lamperne sættes op, eller en ny kommode skal samles. Der er rigtig mange ting i hjemmet, som kræver, at man er fiks på fingrene. Og alle med 10 tommelfingre har ind imellem brug for hjælp. De kan enten ringe efter en håndværker, eller de kan ringe efter en handyman, som måske ikke har dyb specialviden, men som til gengæld behersker mange forskellige almindelige opgaver.

Når håndværkerne har travlt med andre ting, opstår der nicher for vedligehold og små reparationer – og der kan du gøre en forretning.

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

Hvad vil du tilbyde?

En handyman kan tilbyde mange ting, for eksempel:

- + Hjælp ved flytning
- + Samling af møbler og inventar
- + Luftning af radiatorer og tilsyn af varmeanlæg
- + Mindre maleropgaver
- + Mindre mureropgaver
- + Mindre tømreropgaver
- + Opsætning og nedtagning af belysning
- + Rensning af afløb
- + Skiftning af pakninger, vandhaner o.l.
- + Justering af døre og vinduer
- + Gulvbelægninger og gulvtæpper
- + Montering af gardiner og persiener
- + Rensning af facader, tag og tagrender
- + Bekæmpelse af skadedyr
- + Opsætning af carporte og redskabsskure
- + Klargøring af sejlbåde
- + Installering af musikanlæg

Nogle handymen kan også tilbyde hjælp inden for haveservice, rengøring og vinduespolering.

Hvad er dine fordele i konkurrencen?

En handyman har flere konkurrenter; både andre håndværkere, men også kundernes eget gør-det-selv-arbejde. Derfor skal du være helt klar over, hvorfor dine kunder vælger at bruge netop din service. Det er vigtigt for din planlægning og ikke mindst markedsføring, at du kan være helt klar omkring, hvad du kan tilbyde, og hvorfor kunderne skal vælge dig.

Der kan være mange ting, der gør netop din forretning særlig populær:

- + At du kommer på det aftalte tidspunkt.
- + At du gør opgaverne helt færdige, før du går igen.
- + At du ikke behøver at gå op i faggrænser.
- + At du har et helt værksted med dig i bilen.
- + At du specialiserer dig i bestemte opgaver, som du kan til fingerspidserne. For eksempel opsætning af inventar fra et bestemt køkkenfirma eller installering af anlæg, som du skaffer dig særlig autorisation til.
- + At du kan arbejde aften og weekend, hvis det er nødvendigt.
- + At du lover fuld tilfredshed, eller arbejdet lavet om.
- + At du har specialmaskiner, for eksempel højtryksrensere eller vinkelslibere, som indgår i løsningen af opgaver.
- + At du tilbyder kunderne at arbejde med, så de kan lære af dig.
- + At du rydder pænt op efter dig.
- + At du har overkommelige priser.

Startvejledning – En service fra Erhvervshus Midtjylland

I kontakt med kunderne

Tilfredse kunder er den bedste reklame for en handyman, fordi de anbefaler dig til andre i deres omgangskreds. Al forskning viser, at anbefalinger fra venner og familie er den bedste motivation for at vælge en bestemt service eller et bestemt produkt. Men indtil du har en kundekreds, bliver du nødt til at markedsføre firmaet mere offensivt.

Start med at overveje, hvem der er dine kunder: Er det private ejere af parcelhuse, lejligheder eller sommerhuse? Det er muligvis en stor gruppe af potentielle kunder. Men der er også firmaer, institutioner og boligforeninger, som kan have akut brug for hjælp.

Måske kan firmaer, der sælger alarmer, ventilation, færdige byggesæt o.l. anbefale dig til at sætte tingene op. På den måde kan du forsøge, om du kan få en samarbejdsaftale.

Reklamesøjler

Biler og uniformer kan bruges som reklamesøjle, da de er synlige, hvor du kommer. Du kan også uddele små papirreklamer i villakvarterer, og gerne i den gade hvor du alligevel har en arbejdsopgave.

Sørg for at have dit visitkort eller en flyer liggende på fx kølerhjælmen, når du er inde og arbejde i en bolig. Det skal nemlig være nemt for naboer og andre, der går forbi, at komme i kontakt med dig. Denne form for markedsføring af din ydelse er næsten lige så god som word of mouth-metoden.

Mange iværksættere vælger at opsøge mulige kunder telefonisk eller personligt. Selv om det tager tid og kræfter, giver det ofte bedre resultater end de andre metoder. Måske kan du få foden ind med et godt introduktionstilbud.

Du skal være opmærksom på din sæson. Der er ofte meget travlt i den lyse tid, så prøv at få aftaler placeret om vinteren, så du får en jævn sæson.

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

Startvejledning – En service fra Erhvervshus Midtjylland

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.

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.

Startvejledning – En service fra Erhvervshus Midtjylland

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.

Økonomi

Der er rift om håndværkere, og det tiltrækker mange nye iværksættere. En handyman behøver ikke satse de store penge, og risikoen er mindre end i mange andre brancher. Det betyder til gengæld en vis konkurrence om de gode opgaver.

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?

Typiske priser (2019) ligger i en størrelsesorden på 390-500 kr. i timen inkl. moms. De afhænger både af kunderne og af opgaverne. F.eks. kan vanskelige opgaver og hasteopgaver være dyrere, hvorimod opgaver, som varer længere tid, og som er bestilt på forhånd, opnår en lavere timepris. Nogle firmaer forlanger startgebyr eller et tillæg for transport.

Meget ofte vil du blive bedt om at give et fast tilbud. Det gælder især specialopgaver, men også til standardopgaver, som kører over længere tid, kalder kunderne tilbud ind. Her skal du selv sikre, at du henter en fornuftig timepris hjem. Efterhånden vil du få erfaring med, hvor lang tid opgaverne tager.

Som håndværker kan du få oftest få gode rabatter i byggemarkederne.

Startvejledning – En service fra Erhvervshus Midtjylland

Årsbudget

Her er et eksempel på et årsbudget for en lille enkeltmandsvirksomhed, der sælger 580 "løse timer" til private og har to faste kunder. Han er kun sig selv og har ingen ansatte.

	Pr. år ex. Moms:
Omsætning:	
580 timer med diverse arbejde hos private a 310 kr.	179.800
Installering af airconditionanlæg, samarbejdsaftale med firma A	168.000
Ejendomsservice for firma B	96.000
Andet	38.000
I alt	481.800
Omkostninger ved driften:	
Udgifter til bil og maskineri	85.000
Mobiltelefon	9.000
Revisor, administration m.v.	19.000
Lejeværdi af garage til oplagring	9.000
Renter af opstartslån/kassekredit	8.000
Forsikringer	7.000
I alt	137.000
Overskud (Omsætning - omkostninger ved driften)	344.800

Etableringsbudget

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

Oprettelse af mobiltelefon:	500
Annonce i lokalavis:	1000
Logo, visitkort og brevpapir:	2.500
Startudgifter til revisor:	5.000
Udstyr + hjemmeside:	140.000
Lager af materialer:	12.000
Varebil:	110.000
Diverse:	3.500
I alt:	274.500

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.

Personale

Mange håndværkerfirmaer og handyman har personale ansat. Måske er de faglærte, så firmaet kan dække flere fag og tilbyde en bred vifte af ydelser. Under alle omstændigheder er det vigtigt at se sine medarbejdere an, inden du ansætter dem. De skal være dygtige og omhyggelige, være i god fysisk form, og de skal kunne arbejde alene.

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

Ledelse

Hvis du ansætter, skal du regne med, at du skal bruge tid på at lære dine medarbejdere op i starten. Du skal også bruge tid på at lede dem og overveje nøje, hvad der skal til for, at du er en god leder i netop dit firma. En god leder er starten på en succesfuld virksomhed.

Nogle handymen har ikke ansatte. Til gengæld har de et netværk af dygtige kolleger, som de har tillid til og kan trække på. Nogle i netværket har måske særlige maskiner, er specialuddannede som f.eks. indretningsarkitekt osv. Sammen kan man løse flere opgaver og henvise til hinanden. Det er også en god måde at erhverve kunder på.

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

Startvejledning – En service fra Erhvervshus Midtjylland

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

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.

Startvejledning – En service fra Erhvervshus Midtjylland

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:

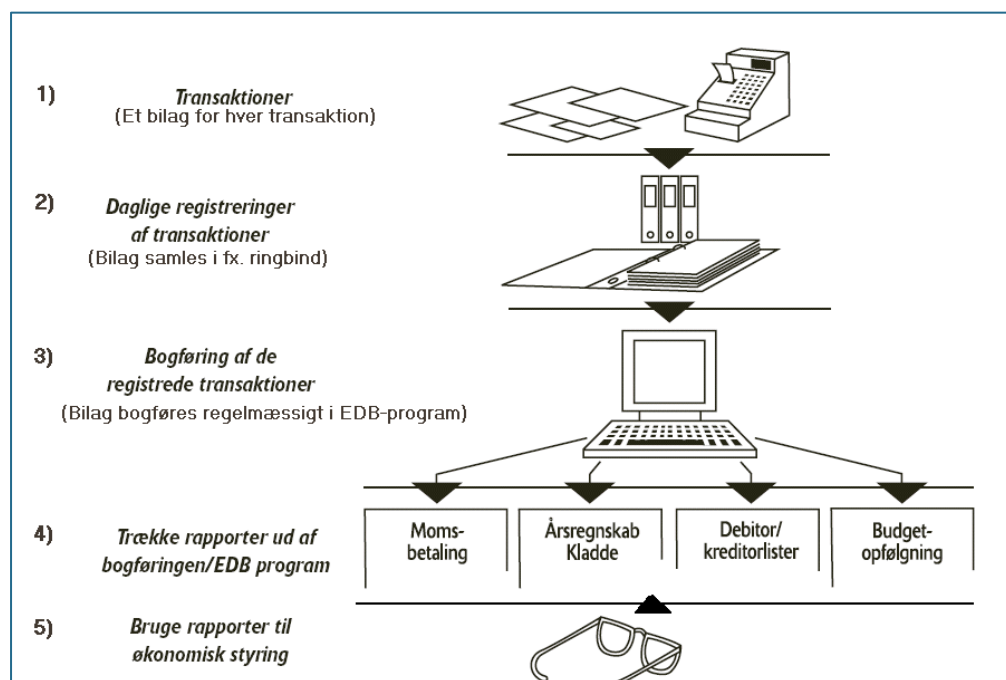
1. Klik på [Start] og log ind med NemID medarbejdersignatur eller NemID privat
2. Godkend betingelserne og klik [Fortsæt]
3. [Vælg] den ønskede virksomhedsform for at starte registreringen
4. Når registreringen er godkendt, får du en mail, og du kan fortsætte med bestilling af NemID, NemKonto og oprettelse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

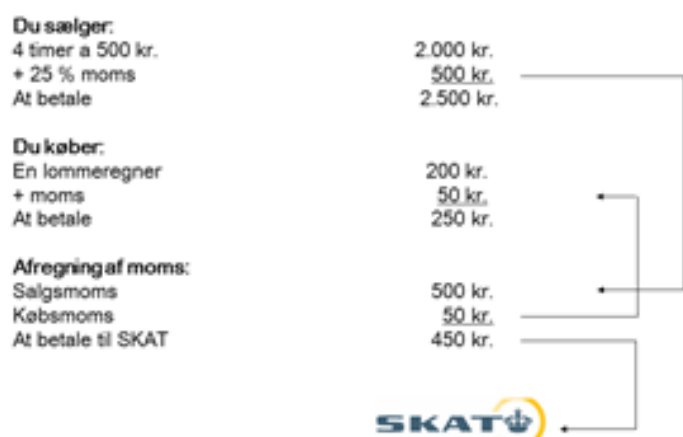
Man ved sjældent på forhånd, hvor stort overskud virksomheden vil få. Du bliver derfor nødt til at lave et skøn, og det kan du bruge dit budget til. Dit skøn skal du indberette til SKAT.

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.

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/.

Autorisation

Hvis du skal lave el, vvs og gas, skal du have autorisation. Den søges hos sikkerhedsstyrelsen: <https://www.sik.dk/erhverv/ansog-og-registrer/selvetjening/autorisationer-el-gas-vvs-og-kloak/fa-virksomhedsautorisation-el-vvs-kloak-eller-gas>.

På styrelsens hjemmeside kan du også se, hvad du må lave uden autorisation.

Lokalplaner

Det giver normalt ikke problemer for et lille enmandsfirma at have hjemmebase i sin garage eller kælder, men hvis du vil have værksted eller have plads til oplagring, kan det være en ide at finde egnede lokaler. Opsøg kommunens tekniske forvaltning og få styr på, om du må drive virksomhed fra din bopæl. Kommunen kan også hjælpe med at oplyse om gode og fremtidssikre placeringer, hvis du har planer om at udvide din virksomhed.

Uddannelse

De tekniske skoler og AMU-centrene udbyder mange forskellige korte kurser inden for alle håndværksfaglige områder. Man kan finde oversigter på www.uq.dk. Hvis du arbejder med gamle bygninger, se: www.bygningsbevaring.dk.

Arbejdsgiver- og brancheorganisationer holder kurser inden for blandt andet kvalitetssikring, virksomhedsledelse, tilbudsudregning, sikkerhed og meget mere. Se nedenfor.

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 mange brancheorganisationer inden for byggeriet, men der er ingen, som direkte dækker handyman-branchen.

På de to "paraplyorganisationers" hjemmesider kan du finde links til arbejdsgiver- og brancheorganisationer:

- + SMVDanmark, Islands Brygge 26, Postboks 1990, 2300 København S,
Tlf.: 33932000, www.smvdanmark.dk.
- + Dansk Byggeri, Nørre Voldgade 106, 1358 København K,
Tlf. 7216 0000, www.danskbyggeri.dk.

Se også brancheorganisationen for el og vvs:

- + TEKNIQ, Paul Bergsøes Vej 6, 2600 Glostrup,
Tlf. 4343 6000 www.tekniq.dk.

Uanset om du er medlem eller ej, kan du bruge organisationernes hjemmesider til at søge oplysninger. Mange af dem bringer en masse teknisk viden og lovstof, som kan være nyttig for dig.

Du har måske også interesse i at være medlem af lokale håndværker- og industriforeninger, som ofte har gode arrangementer.

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>.

Startvejledning – En service fra Erhvervshus Midtjylland

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 handyman-firma – hvordan?

Der er mange valg, du skal tage stilling til, før du starter. Det er vigtigt at gå grundigt ind i alle spørgsmål:

Hvad vil du sælge?

- + Alle typer af lettere håndværksydelser?
- + Installation og opstilling?
- + Fokus på nogle faglige specialer?
- + Andet?

Hvad skal kunderne især huske om dit firma?

- + Du holder nøjagtig, hvad du lover?
- + Du er fagligt på toppen?
- + Du giver en fordelagtig pris?
- + Du er alsidig?
- + Du er fleksibel?
- + Du er god til at se, hvad der er behov for?
- + Du er omhyggelig?
- + Andet?

Hvem er dine kunder?

- + Villaejere?
- + Sommerhusejere?
- + Firmaer?
- + Boligforeninger og boligejendomme?
- + Andre?

Hvem er konkurrenterne?

- + Andre firmaer af samme art?
- + Specialiserede håndværkere?
- + Ejendomsservice?
- + Kunderne selv – ved hjælp af teknologi og maskineri?
- + Andre?

Personale?

- + Enmandsforetagende?
- + Partnerskab?
- + Medarbejdere – hvor mange?
- + Løst ansatte eller fast ansatte?
- + Netværk med andre handymen?

Startvejledning – En service fra Erhvervshus Midtjylland

Hvor skal firmaet have adresse?

- + I erhvervslokaler?
- + Derhjemme?

Hvordan sælger du din service?

- + Opsøgende salg?
- + Reklame på bilen?
- + Flyers?
- + Opslag?
- + Annoncer?
- + Internettet?
- + Andet?

Hvordan ser dagen ud i dit handyman-firma?

- + Tid til selve arbejdet?
- + Tid til at lave tilbud?
- + Tid til kørsel?
- + Tid til indkøb og vedligehold af maskineri?
- + Tid til markedsføring og administration?
- + Telefonbetjening af kunderne?
- + Hvad gør du ved sæsonsvingningerne?
- + Prøv at lave en plan over en uge og et år.

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 og autorisationer, 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!