

## Startvejledning – En service fra Erhvervshus Midtjylland

### Haveservice

#### Om at starte dit eget haveservicefirma

Holder du af at arbejde udenfor året rundt? Er du i god fysisk form, kan lide at bruge din krop, og ved du meget om planter? Så er det måske noget for dig at have en haveservice.

Haven har fået stor opmærksomhed gennem de seneste år i blandt andet tv-udsendelser, magasiner og aviser. Her får forbrugerne præsenteret flotte og velholdte haver, de får tips og ideer til at skabe de grønne oaser i en travl hverdag, og haven gøres til genstand for drømmen om det gode liv.

Haven bliver en forlængelse af boligen som helhed og et symbol på vores livsstil i en forbrugerkultur, hvor vi gerne vil udtrykke os selv og vores personlighed gennem vores hjem. Haven bliver samtidig det frirum, hvor vi kan nyde naturen og stilheden, og hvor vi kan koble af efter en hektisk dag.

Kort sagt er haven populær og vigtig, ikke bare i den enkeltes identitetsprojekt, men også i måden, hvorpå vi har indrettet vores travle liv. Men det er de færreste, der har tid, kræfter og den fornødne viden til at holde haven ved lige. Derfor er der en god mulighed for dig, der gerne vil være selvstændig inden for haveservice.

#### **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](mailto:info@erhvervshusmidtjylland.dk) eller 70 22 00 76.

Vi glæder os til at høre fra dig!

## Startvejledning – En service fra Erhvervshus Midtjylland

### Er haveservice noget for dig?

Men er haveservice overhovedet noget for dig? Tag nedenstående test for at blive afklaret.

		Helt sikkert	Som regel	I tvivl
1	Jeg kan lide fysisk arbejde og er i god form			
2	Jeg ved meget om planter			
3	Jeg kan planlægge og organisere			
4	Jeg er kreativ			
5	Jeg er god til at sætte andre mennesker i arbejde			
6	Jeg elsker at være udendørs			
7	Jeg er god til at lytte til folk og forstå, hvad de drømmer om			
8	Jeg kender nogen i branchen, som kan hjælpe mig			
9	Jeg ved meget om arbejdsmetoder i havearbejde			
10	Jeg kan leve med, at indtjeningen svinger			
11	Jeg har ikke noget mod at arbejde alene			
12	Jeg er god til at lytte til andre og få ideer på den måde			
13	Jeg kan arbejde, når andre har fri			
14	Jeg overholder altid tidspunkter og tidsfrister			

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

### Hvordan vil du starte?

Haveservice kan være mange ting, for eksempel:

- + Græsslåning og pasning af plæner
- + Klipning af hække
- + Fræsning af jord til nye bede
- + Plantning og pasning af bede
- + Fældning og opskæring af træer og fjernelse af rødder
- + Vanding
- + Anlæg af terrasser, stier og indkørsler
- + Opsætning og vedligeholdelse af hegn
- + Pasning af frugttræer
- + Plantning og pasning af blomsterkummer
- + Vedligehold af sportsanlæg
- + Pasning af svømmebassin eller havebassin
- + Bekæmpelse af skadedyr og ukrudt
- + Snerydning
- + Rensning af tagrender
- + Algefjernelse

Der er nogle haveservicefirmaer, der driver planteskole til brug i egen forretning. Andre har et fliseanlæg eller sælger opsavet brænde. Der er også firmaer, som tilbyder at behandle træværk eller klargøre havemøbler og markiser, eller som overvåger og vedligeholder sommerhuse, hvor ejerne bor langt væk.

## Startvejledning – En service fra Erhvervshus Midtjylland

Det er vigtigt at beslutte, om du skal tilbyde en bred vifte af haveydelser, eller om du skal specialisere dig. Der er fordele og ulemper ved alle former.

### Specialisering

Hvis du specialiserer dig, kan du blive virkelig dygtig til bestemte opgaver og løse dem meget effektivt. Du kan også anskaffe dig det mest moderne udstyr inden for dit specialeområde. På den måde kan du påtage dig større opgaver inden for eksempelvis boligforeninger eller kommuner. Ulempen er omvendt, at det i værste fald kan være fysisk ensidigt og opslidende arbejde, og at du ligeledes kan opleve, at arbejdet byder på færre udfordringer. En anden ulempe kan også være at du, for at få en stor kundekreds, skal dække et stort geografisk område.

### Bred vifte af opgaver

Modsat kan du også vælge at tilbyde en bred vifte af opgaver. Fordelen ved denne service er, at du kan blive eneleverandør af haveservice til dine kunder. Samtidig vil du opleve, at opgaverne er mere alsidige og derfor måske mere interessante. En anden fordel er, at du kan arbejde i nærområdet og derved spare transport.

Ulempen kan på den anden side være, at det er svært at være specialist og virkelig professionel på alle områder. Samtidig kan det være vanskeligere at få en god økonomi i talrige varierede opgaver hos mindre kunder kontra store opgaver inden for bestemte områder hos større kunder.

### Mere end konkrete opgaver

Som haveservice sælger du først og fremmest helt konkret og praktisk arbejde. Men samtidig tilbyder du også en service, der giver dine kunder andet og mere end bare den konkrete opgave, du løser for dem. Det er vigtigt, at du får dette kommunikeret i planlægningen af din markedsføring. Vær derfor opmærksom på, hvad du tilbyder dine kunder, når de ansætter dig, f.eks.:

- + Giver du kunderne tid til at nå andre ting?
- + Giver du kunderne god samvittighed over for naboer og venner?
- + Understøtter du drømme?
- + Leverer du mulighed for afstresning?
- + Forebygger du hærværk?
- + Giver du livskvalitet?
- + Støtter du kundernes eget image og deres livsstil?
- + Giver du kunderne tid til at arbejde med det, som de er bedst til?

### I kontakt med kunderne

Inden for haveservice er tilfredse kunder den allerbedste reklame. Al forskning viser, at vi er mere tilbøjelige til at vælge en service eller et produkt, hvis vi får det anbefalet af nogen, vi kender. Så hvis du kan få dine kunder til at anbefale dig, har du et godt udgangspunkt for din forretning. Indtil du har en kundekreds, bliver du dog nødt til at markedsføre firmaet mere aktivt.

På internettet findes der mange portaler for hjemmeservice og ejendomsservice. Her kan du mod en større eller mindre betaling få dit firma nævnt, men du skal også have en hjemmeside, hvor portalen kan linke til.

## Startvejledning – En service fra Erhvervshus Midtjylland

Du kan bruge din uniform eller bil som reklamesøjle, da det er synligt i det nærmiljø, hvor du kommer. Sørg også altid for at have dit visitkort eller en flyer liggende på fx kølerhjelm, når du er inde og arbejde i en bolig. På den måde er det nemt for naboer og andre, der kommer forbi, at komme i kontakt med dig. Samtidig understøtter det din troværdighed blandt potentielle kunder, at de kan se, at du også arbejder for deres nabo. Denne form for markedsføring af din ydelse er næsten lige så god som word-of-mouth.

### Andre kontaktmuligheder

Måske vil du gerne ind og arbejde for grundejerforeninger, boligforeninger og det offentlige, hvor der ofte gives sikre, langvarige kontrakter. For at få disse opgaver, skal du byde på dem i konkurrence med andre. Udbuddene kan ofte ses i aviserne, men vær opmærksom på, at det også kræver noget af dig at komme gennem et udbud. Der skal mange oplysninger til, og du skal vise, at du er seriøs, kompetent og professionel til at løse opgaven.

Mange iværksættere vælger at opsøge mulige kunder telefonisk eller personligt. Selv om det tager tid og kræfter, giver det ofte bedre resultater end andre metoder, fordi du får etableret en personlig kontakt fra start. Måske kan du få foden inden for med et godt introduktionstilbud.

### Sæsonarbejde

Du skal være opmærksom på din sæson. Der er ofte meget travlt i foråret og om sommeren, når man har en haveservice. Sørg for at få aftaler om anlæg og træfældning placeret om efteråret og vinteren, så du får fordelt dit arbejde mere jævnt over året.

### 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, introydelser, 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.

## Startvejledning – En service fra Erhvervshus Midtjylland

### 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.

### 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/](http://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](http://www.ads.google.com)

## Startvejledning – En service fra Erhvervshus Midtjylland

### 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

Branchen for haveservice er i vækst, og det skyldes blandt andet, at du ikke behøver at satse stort økonomisk. Risikoen er ligeledes mindre end i mange andre brancher, og det er fordel for dig. Til gengæld betyder det også, at branchen tiltrækker mange iværksættere, og at konkurrencen er hård. 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 til private ligger i størrelsesordenen på 300-450 kroner i timen uden moms. Timeprisen er højere ved enkeltstående opgaver end ved "abonnementsopgaver", som for eksempel jævnlig græsslåning. Over for firmakunder og det offentlige kan timeprisen ligge lidt højere, og nogle firmaer forlanger tillæg for transport.

I mange tilfælde vil du blive bedt om at give et fast tilbud, så kunderne ved, hvad de skal regne med økonomisk og kan sammenligne priser. Det vil oftest være tilfældet ved specialopgaver, men også ved standardopgaver med en kontrakt over længere tid, kan kunderne finde på at indhente flere tilbud.

Her skal du på den ene side sørge for at være konkurrencedygtig, men på den anden side er det også dig selv, der skal sikre, at du henter en fornuftig timepris hjem og ikke sælger din ydelse for billigt. Efterhånden vil du få erfaring for, hvor lang tid dine opgaver tager, og hvad du skal tage for at få en ordentlig pris.

## Startvejledning – En service fra Erhvervshus Midtjylland

### Årsbudget – lille virksomhed

Her følger et eksempel på et årsbudget for en lille enkeltmandsvirksomhed med specialiserede opgaver:

<b>Omsætning:</b>	<b>priser ex. moms</b>
Græsslåning for 45 villaejere a 1000 kr.	45.000
Boligforening A, græs, hække og snerydning	75.000
Ad hoc hækklipningsopgaver	87.000
Arealer omkring 12 virksomheder	222.000
Andet	45.000
<b>I alt</b>	<b>474.000</b>
<b>Omkostninger ved driften:</b>	
Udgifter til bil og maskineri	75.000
Mobiltelefon	9.000
Revisor, administration m.v.	20.000
Lejeværdi af garage til oplagring	12.000
Renter af opstartslån/kassekredit	8.000
Forsikringer	9.700
Diverse, herunder uddannelse	15.000
<b>I alt</b>	<b>148.700</b>
<b>Overskud</b> (Omsætning minus omkostninger ved drift)	<b>325.300</b>

### Etableringsbudget – lille virksomhed

Hvis du starter fra bunden, er det en god ide at lave et etableringsbudget.

Budget for etablering for en lille enkeltmandsvirksomhed kan for eksempel se således ud:

Oprettelse af mobiltelefon	100
Hjemmeside	5.000
Visitkort, flyers	2.500
Startudgifter til revisor:	5.000
Udstyr:	120.000
Lager af materialer:	12.000
Varebil:	110.000
Diverse:	3.500
<b>I alt kr.:</b>	<b>258.100</b>

## Startvejledning – En service fra Erhvervshus Midtjylland

### Årsbudget – større virksomhed

Eksempel på et årsbudget for en lidt større virksomhed med bredere opgaver og fem ansatte:

<b>Omsætning:</b>	<b>priser ex. moms</b>
Kontrakt med Boligforening A	180.000
Kontrakt med kommunen om 5 parker	310.000
Tilsyn og ad hoc-opgaver sommerhuse	123.000
Hjemmeserviceafdelingen	85.000
Cityforeningen, blomster på strøget	45.000
Kontrakter med 25 virksomheder	670.000
Vejklipping	720.000
Træfældning og salg af brænde	350.000
Diverse løbende bestillinger	650.000
<b>I alt</b>	<b>3.133.000</b>
<b>Omkostninger ved driften:</b>	
Vareforbrug, blomster, jord, sand m.v.	125.000
Løn til 5 personer, inkl. sociale bidrag, feriepenge m.v.	1.500.000
Uniformer og andre personaleudgifter	80.000
Udgifter til biler	340.000
Mobiltelefoner og Internet	40.000
Revisor, administration m.v.	150.000
Lokaler til kontor, personale og lager	84.000
Markedsføring	65.000
Renter af opstartslån/kassekredit	40.000
Forsikringer	60.000
Afskrivning på specialudstyr	120.000
Diverse	50.000
<b>I alt</b>	<b>2.654.000</b>
<b>Overskud</b> (Omkostninger - omkostninger ved drift)	<b>479.000</b>

### Etableringsbudget - større virksomhed

Oprettelse af mobiltelefon:	1.700
Visitkort og hjemmeside:	10.000
Startudgifter til revisor:	8.000
Udstyr:	585.000
Lager af materialer:	15.000
Varebiler:	440.000
Depositum til lokaler:	22.000
Indretning af lokaler:	30.000
Computer og kontorudstyr:	25.000
<u>Diverse:</u>	<u>15.500</u>
<b>I alt:</b>	<b>1.152.200</b>



## Startvejledning – En service fra Erhvervshus Midtjylland

Prøv at lave dit eget årsbudget og dan dig et overblik: Er beløbet på bundlinjen stort nok? Hvis ikke, må du igennem budgettet igen. Hvordan kan du øge din omsætning? Eller hvordan kan du få udgifterne ned?

Prøv herefter at lave et budget for alle månederne i et år og derefter for flere år. Vær opmærksom på, at det kan tage tid at opbygge en kundekreds, og at indkomsten i den tid vil være lav.

### 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 "vækstkautions", som også tilbydes via bankerne. Du kan læse om disse muligheder på vækstfondens hjemmeside: [www.vf.dk](http://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.

### Kvalitetssikring

Haveservice er en tillidssag. Der ligger et stort ansvar på firmaet om at bruge de rigtige metoder og de rette midler i arbejdet. Både medarbejdere og kunder er opmærksomme på kvalitet. I forbindelse med tilbud er det vigtigt, at du beskriver kvaliteten. Du skal altså forvente, at du skal gøre rede for din kvalitet på papir, ikke mindst hvis du har store offentlige kunder.

Men også over for private kunder kan det være en god ide at være præcis. Hvis kunden kun bestiller græsslåning hver 3. uge i vækstsæsonen, må han forvente en langhåret plæne i perioder. Du skal også være parat til at vejlede og motivere kunderne, så de selv kan vedligeholde på den rigtige måde.

Mange servicefirmaer er begyndt omhyggeligt at registrere kvalitet. Det kan også være relevant for haveservice, for eksempel hvilke maskiner, midler og arter man bruger, hvilke metoder, der benyttes og hvem, der har udført opgaven? Hvis der opstår uenighed med kunden, er det vigtigt at have tingene på skrift. Og det er også et godt udgangspunkt, når du skal forhandle kontrakt igen.

Hvis du gerne vil levere ydelser til folk med økologiske haver, så er der ekstra grund til at beskrive de midler og metoder, du benytter.

## Startvejledning – En service fra Erhvervshus Midtjylland

### Personale og ledelse

Mange haveservicefirmaer har personale ansat, som kan være faglærte anlægsgartnere eller have en anden "grøn" uddannelse. Når du ansætter, er det vigtigt, at du er omhyggelig, så du får de allerbedste medarbejdere. En medarbejder i haveservice skal være i god fysisk form og skal kunne arbejde alene. Kunderne skal kunne stole på, at det er ordentlige folk. Det kan måske være en fordel at få en medarbejder, der gerne vil arbejde ekstra meget om sommeren og lidt mindre om vinteren, så det passer med fordelingen af arbejde i løbet af året. Hvis du kun ønsker at hyre personale om sommeren, fordi du selv kan klare arbejdsbelastningen resten af året, kan du henvende dig på tekniske skoler eller andre uddannelsesinstitutioner og søge sæsonarbejdere her.

### 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/](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](http://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](http://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](https://indberet.virk.dk/myndigheder/stat/ERST/Start_virksomhed)

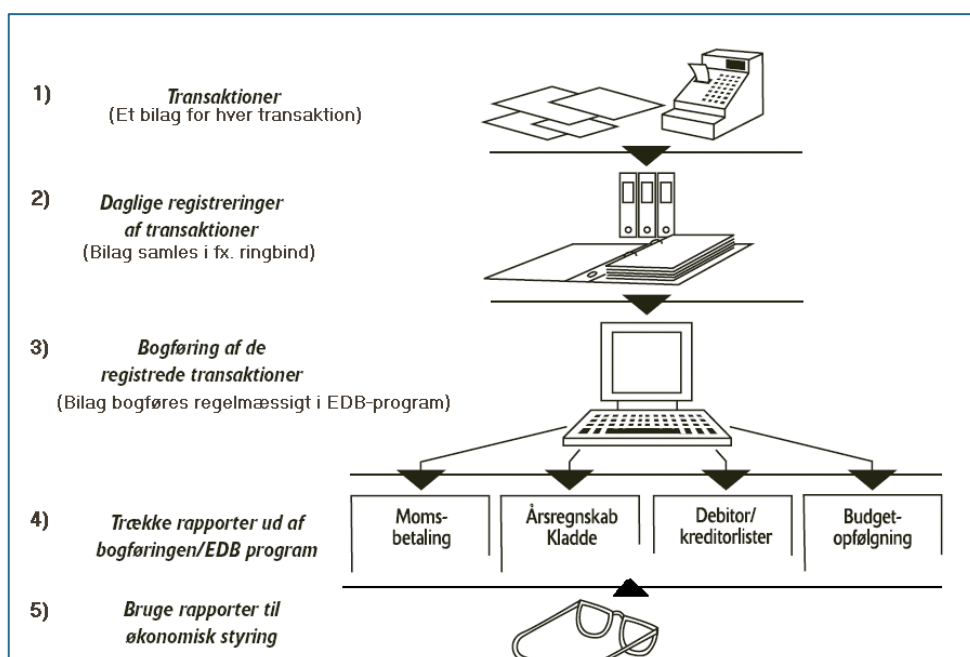
Og ved at følge disse trin:

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](http://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](http://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](http://www.forsikringsoplysningen.dk) og [https://virksomhedsguiden.dk/erhvervsfremme/content/artikler/ansaettelse\\_og\\_hr/arbejds miljoe/arbejdsskader/arbejdsskadeforsikring/](https://virksomhedsguiden.dk/erhvervsfremme/content/artikler/ansaettelse_og_hr/arbejds miljoe/arbejdsskader/arbejdsskadeforsikring/).

### Certifikater

Hvis du skal arbejde med motorsave og plantegifte, kan det være en god ide at have certifikat. De kan erhverves på kurser og efteruddannelser, se nedenfor.

## Startvejledning – En service fra Erhvervshus Midtjylland

### Uddannelse

De tekniske skoler og AMU-centrene udbyder mange forskellige korte kurser inden for det grønne område. Du kan finde oversigter på <https://iu.dk/>. Der tilbydes også træning inden for områder, hvor du kan slutte af med et certifikat.

Skov og Landskab afholder mange forskellige kurser (med og uden certifikat) inden for blandt andet træfældning og landskabspleje: [www.sl.ku.dk](http://www.sl.ku.dk).

Se også SEGES's tilbud på <https://www.landbrugsinfo.dk>.

Arbejdsgiver- og brancheorganisationer holder kurser inden for bl.a. virksomhedsledelse.

### 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](http://www.mandogbil.dk).

### Branchens organisationer

Der findes flere branche- og arbejdsgiverorganisationer, som organiserer firmaer inden for det grønne område. Organisationerne assisterer medlemmerne med at forstå love og regler, og de kan også hjælpe med mange andre spørgsmål. Uanset om du er medlem eller ej, kan du finde inspiration på deres hjemmesider.

Danske Anlægsgartnere. Foreningen er en arbejdsgiverforening. Her er der oplysninger, kurser og meget andet. Foreningen udgiver bladet "Grønt miljø": [www.dag.dk](http://www.dag.dk)

Landsforeningen Praktisk Økologi: [www.oekologi.dk](http://www.oekologi.dk), udgiver blandt andet bladet Have Nyt på internettet: [www.havenyt.dk](http://www.havenyt.dk)

Danske Service har medlemmer som kombinerer haveservice med rengøring, vinduespolering o.l. Danske Service, Børsen, 1217 København K, Tlf. 3374 6145, [www.danskeservice.dk](http://www.danskeservice.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, [www.danskerhverv.dk](http://www.danskerhverv.dk)



## Startvejledning – En service fra Erhvervshus Midtjylland

### 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](http://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/](http://www.facebook.com/groups/ivaerksaetternetvaerket/)

[www.facebook.com/groups/44076347394/](http://www.facebook.com/groups/44076347394/)

[www.facebook.com/groups/unqivaerk/](http://www.facebook.com/groups/unqivaerk/)

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 haveservicefirma – hvordan?

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

#### Hvad vil du sælge?

- + Ydelser i abonnement eller kontrakt, hvad og hvor?
- + Særlige specialydelser, hvad og hvor?
- + Kombinationer?
- + Tillægsydelser?

#### 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 behov for?
- + Andet?

#### Hvem er dine kunder?

- + Pensionister?
- + Villaejere?
- + Sommerhusejere?
- + Firmaer?
- + Hoteller?
- + Kommuner?
- + Menighedsråd?
- + Offentlige institutioner?
- + Andre?

## Startvejledning – En service fra Erhvervshus Midtjylland

### Hvem er konkurrenterne?

- + Andre firmaer af samme art?
- + Ejendomsservice?
- + Firmaernes egne ansatte?
- + Kunderne selv – ved hjælp af teknologi og maskineri?
- + Andre?

### Personale?

- + Enmandsforetagende?
- + Medarbejdere – 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?
- + Telefonbogen?
- + Internettet?

### Hvordan ser dagen ud i dit haveservicefirma?

- + Tid til selve arbejdet?
- + 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 certifikater, som du skal?
- + Har du tegnet de nødvendige forsikringer?
- + Har du planlagt, hvordan du vil bogføre og administrere?
- + Har du finansieringen på plads?

## Startvejledning – En service fra Erhvervshus Midtjylland

### **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](mailto: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!