

Startvejledning – En service fra Erhvervshus Midtjylland

Gulvservice

Om at starte din egen gulvservice

Ved du meget om bygninger og gulvmaterialer? Kan du lide fysisk arbejde, og har du indsigt i arbejdsmetoder og værktøjer? Så er det måske noget for dig at have en gulvservice.

Der er mange, der ser et forretningspotentiale i at købe en eller flere maskiner, som andre ikke har, og derefter tilbyde tjenester. Det er en god forretning for en iværksætter, og for private er det en fordel ikke selv at skulle investere i alle de maskiner, der skal til, når gulvet skal friskes op. Derfor er en gulvmand en god løsning – og det er en god forretning at have en gulvservice.

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 du en god gulvmand?

Er det overhovedet noget for dig at have en gulvservice? Tag testen herunder og se.

		Helt sikkert	Som regel	I tvivl
1	Jeg kan lide fysisk arbejde og er i god form			
2	Jeg ved meget om bygninger og gulvmaterialer			
3	Jeg kan planlægge og organisere			
4	Jeg er god til at lytte til folk og forstå, hvad deres problem er			
5	Jeg kender andre håndværkere, som kan hjælpe med opgaver, som jeg ikke behersker			
6	Jeg ved meget om arbejdsmetoder og værktøj			
7	Jeg kan leve med, at indtjeningen svinger			
8	Jeg har ikke noget imod at arbejde alene			
9	Jeg er god til at lytte til andre og få ideer på den måde			
10	Jeg kan arbejde, når andre har fri			
11	Jeg overholder altid tidspunkter og tidsfrister			
12	Jeg følger med i moden inden for bolig og byggeri			

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

Hvad vil du tilbyde?

De fleste forventer, at et gulvfirma kan slibe gulve. Men der er en række andre ydelser, som man også kan tilbyde, for eksempel:

- + Efterbehandling af gulve med voks, olie, lak eller lud
- + Oliering af hårdtræsgulve
- + Oplakering af parketgulve
- + Rensning af tæpper
- + Fjernelse af kalk fra badeværelsesgulve
- + Lægning af nye tæpper
- + Lægning af linoleum og vinylgulve
- + Reparation af dørtrin
- + Pålægning af parket
- + Vådromsbelægninger
- + Slibning og polering af marmor- og terrassogulv.

Startvejledning – En service fra Erhvervshus Midtjylland

Hvad er dine fordele i konkurrencen?

En gulvservice konkurrerer med visse andre håndværkere og med kundernes eget gør-det-selv-arbejde. Du skal derfor være helt klar over, hvorfor dine kunder skal vælge at bruge præcis din service. Det er vigtigt for din planlægning og din markedsføring, at du sætter ord på - og der kan være mange ting, som gør netop din forretning populær, for eksempel:

- + 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 altid leverer kvalitetsarbejde.
- + At du har et helt værksted med dig i bilen.
- + At du specialiserer dig i bestemte opgaver, som du kan til fingerspidserne.
- + At du kan arbejde aften og weekend, hvis det er nødvendigt.
- + At du lover fuld tilfredshed, eller arbejdet lavet om.
- + At du har specialmaskiner, som indgår i løsningen af opgaver.
- + At du er villig til at rådgive kunderne om, hvordan de bedst vedligeholder deres gulve.
- + At du rydder pænt op efter dig.
- + At du har overkommelige priser.

I kontakt med kunderne

Tilfredse kunder er den bedste reklame for en gulvservice, fordi de vil anbefale dig til andre potentielle kunder. Alle undersøgelser viser, at vi har størst tillid til anbefalinger fra folk i vores netværk. Men indtil du har en kundekreds, bliver du nødt til at markedsføre firmaet.

Overvej, hvem der er dine kunder. Private ejere af villaer, lejligheder og sommerhuse er muligvis en stor gruppe. Men også firmaer, institutioner og boligforeninger kan have akut eller løbende brug for hjælp. Måske kan firmaer, der sælger gulvbelægninger og gulvmaterialer, anbefale dig til at sætte tingene op. Du kan forsøge at få samarbejdsaftaler.

Derudover kan det være en god ide at gøre opmærksom på din egen tilstedeværelse. Biler og uniformer kan bruges som reklamesøjle, og du kan uddele små papirreklamer i villakvarterer – fx på den vej, hvor du skal til at arbejde.

Sørg for at have dit visitkort eller en flyer liggende på fx kølerhjelm, 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 godt som mund-til-mund-metoden – det giver dig også en troværdighed hos dine potentielle kunder, at du arbejder for en af deres naboer.

Det er en god ide at være opmærksom på, hvad der er "din" sæson. Der er for eksempel ofte meget travlt om foråret og i den lyse tid, hvor kunderne får lyst til at gøre noget ved deres bolig. Det kan derfor være fornuftigt at se, om du kan få placeret nogle aftaler i vinterhalvåret, så du får en jævn sæson.

Startvejledning – En service fra Erhvervshus Midtjylland

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, introydelse, vareprøver, en kop kaffe mv.

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

2. Logo

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

3. Visitkort

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

4. Flyers

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

5. Reklameskilt

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

6. Lokaler

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

7. Hjemmeside

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

Startvejledning – En service fra Erhvervshus Midtjylland

8. Nyhedsbrev

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

9. Annoncer

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

10. Google My Business

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

11. Google Ads

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

12. Sociale medier

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

13. Events

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

Økonomi

I perioder er der rift om håndværkere, og det betyder, at faget tiltrækker mange nye iværksættere. Hvis du starter en gulvservice, er risikoen mindre end i mange andre brancher, og derfor behøver du ikke satse de store penge. Det betyder til gengæld også, at der er 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 butik, du gerne vil drive.

Startvejledning – En service fra Erhvervshus Midtjylland

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 ligger i størrelsesordenen 400-600 kroner i timen inkl. moms. Men priserne afhænger både af kunderne og af opgaverne: Vanskelige opgaver og hasteopgaver kan være dyrere, hvorimod opgaver, som tager længere tid og er bestilt på forhånd, opnår en lavere timepris.

Det er også meget normalt at udregne prisen efter m² istandgjort gulv, og nogle firmaer forlanger et startgebyr eller tillæg for transport.

På især specialopgaver, men også i andre tilfælde som f.eks. standardopgaver der kører over længere tid, vil du ofte blive bedt om at give et fast tilbud. Kunderne indhenter typisk flere tilbud og sammenligner dem, så her skal du selv sikre, at du henter en fornuftig timepris hjem. Efterhånden vil du få erfaring med, hvor lang tid opgaverne tager, og hvad der derfor er en rimelig pris – også for dig.

Årsbudget

Her er et eksempel på et årsbudget for en lille enkeltmandsvirksomhed:

Omsætning:	Eks. moms
Gulvslibning og efterbehandling 3000m ² a kr. 85	255.000
Tætterens, specialopgaver, 200 timer a kr. 250	50.000
Lægning af vinyl og linoleum	54.000
Gulvpassning i idrætshallerne	90.000
I alt	449.000
Omkostninger ved driften:	
Udgifter til bil og maskineri	65.000
Mobiltelefon	9.000
Revisor, administration, markedsføring mv.	45.000
Lejeværdi af garage til oplagring	8.000
Renter af opstartslån/kassekredit	8.000
Forsikringer	7.000
I alt	142.000
Overskud (Omsætning – Omkostninger ved driften)	307.000

Startvejledning – En service fra Erhvervshus Midtjylland

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
Optagelse i telefonbøger:	300
Logo, visitkort og brevpapir:	2.500
Startudgifter til revisor:	5.000
Udstyr:	140.000
Lager af materialer:	12.000
Varebil:	110.000
Diverse:	3.500
I alt:	273.800

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.

Kvalitetssikring

Håndværksydelse er en tillidssag mellem kunden og håndværkeren. Derfor hviler der et stort ansvar på firmaet i forhold til at bruge de mest nyttige metoder og de rette materialer i arbejdet. Læs vejledninger og håndbøger før du starter nye typer opgaver og brug for eksempel www.byg-erfa.dk og brancheorganisationernes hjemmesider. Hvis du er i tvivl om noget, eller noget er nyt for dig, så spørg leverandørerne, om de kan hjælpe med vejledninger.

Byggesjusk er ikke accepteret, og derfor får mange håndværkere underskud i deres forretning, fordi de skal bruge tid på at lave arbejdet om. Det er derfor vigtigt, at du er grundig og omhyggelig i dit arbejde.

Det betyder også, at servicefirmaer er begyndt omhyggeligt at registrere kvalitet, og det kan også være relevant for en gulvservice, for eksempel: Hvilke materialer og metoder, har du brugt? Hvem er det, der har udført opgaven?

Hvis der skulle opstå en uenighed mellem dig og kunden, er det vigtigt at have tingene på skrift. Lav et sæt procedurer for, hvordan du tjekker og registrerer din egen kvalitet hele vejen gennem processen.

Overvej om du skal være tilmeldt Byg Garanti, som dækker fejl og mangler op til 150.000 kr. <https://www.byggaranti.dk/>

Startvejledning – En service fra Erhvervshus Midtjylland

Personale

Der er mange gulvfirmaer, som vælger at ansætte personale. Det kan være faglærte, så firmaet kan dække over flere fag og tilbyde en bred vifte af ydelser. Under alle omstændigheder er det vigtigt, at du ser dine medarbejdere an, inden du ansætter. De skal være dygtige og omhyggelige, 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.

Ledelse

Som ejer af en gulvservice må du forvente, at der medfølger et ledelsesmæssigt ansvar. Det betyder, at du skal regne med, at dine medarbejdere skal læres op i starten, men det betyder også, at du skal bruge tid på at lede dem. Det er derfor vigtigt, at du overvejer nøje, hvad der skal til for at være en god leder i netop dit firma.

Nogle gulvmænd vælger ikke at have ansatte. De har til gengæld et netværk af dygtige håndværkerkollegaer, som de har tillid til og kan trække på. Nogle af dem har måske særlige maskiner, og sammen kan de løse flere opgaver og henvise til hinanden. Det kan være en stor fordel.

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

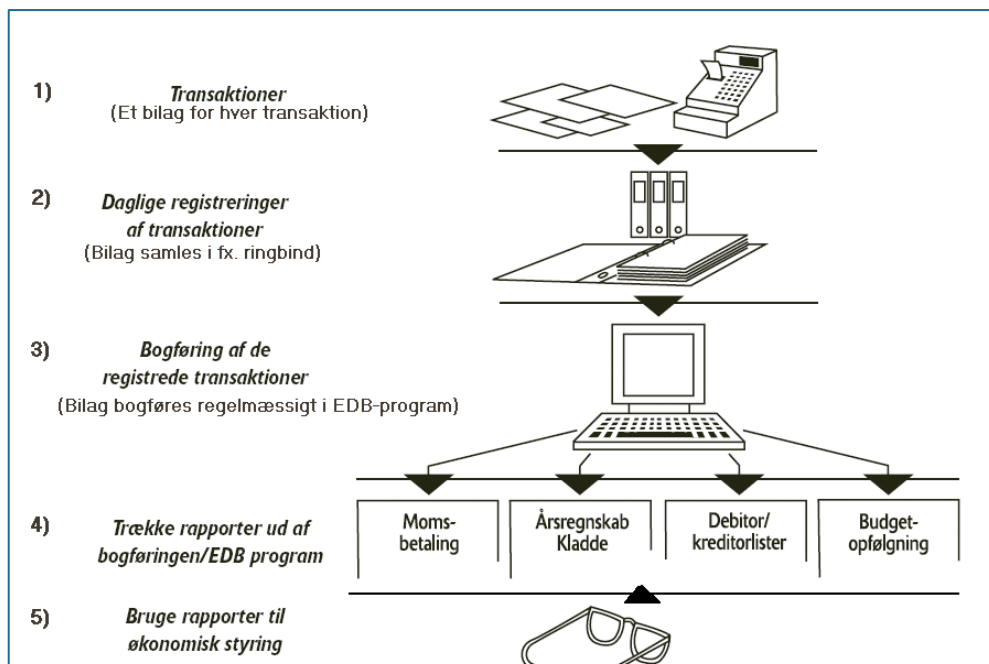
Og ved at følge disse trin:

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/arbejds miljoe/arbejdsskader/arbejdsskadeforsikring/.

Lokalplaner

Det giver normalt ikke problemer for et lille enmands firma at have hjemmebase i sin garage eller kælder, men hvis du vil have værksted eller 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.

Startvejledning – En service fra Erhvervshus Midtjylland

Uddannelse

De tekniske skoler og AMU-centrene udbyder mange forskellige korte kurser inden for alle håndværksfaglige områder. Du kan finde oversigter på <https://iu.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.

Branchens organisationer

Der findes mange brancheorganisationer inden for byggeriet, men der er ingen, som direkte dækker gulvservice.

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

- + SMVDanmark – det nye Håndværksråd, Islands Brygge 24, 2300 København S, Telefon 3393 2000, <https://smvdanmark.dk/>
- + Dansk Byggeri, Nørre Voldgade 106, 1358 København K, Telefon 7216 0000, www.danskbyggeri.dk

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

Det kan måske også interessere dig at være medlem af lokale håndværker- og industriforeninger, som indimellem har nogle 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>

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 gulvservice firma – hvordan?

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

Hvad vil du sælge?

- + Udvalgte gulvservices, som du bliver specialist i?
- + Alle former for gulvservice?
- + Supplerende håndværkerydelser?
- + 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 behov for?
- + Du er omhyggelig?
- + Andet?

Hvem er dine kunder?

- + Villaejere?
- + Lejligheder?
- + Sommerhusejere?
- + Firmaer?
- + Boligforeninger og boligejendomme?
- + Idrætsforeninger?
- + Hoteller?
- + Andre?

Hvem er konkurrenterne?

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

Personale?

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

Startvejledning – En service fra Erhvervshus Midtjylland

Hvor skal firmaet have adresse?

- + I erhvervslokaler?
- + Derhjemme?

Hvordan sælger du din service?

- + Opsøgende salg?
- + Reklame på bilen?
- + Annoncer?
- + Telefonbogen?
- + Internettet?

Hvordan ser dagen ud i dit gulvfirma?

- + 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, 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!