

Rengøring

- start af rengøringsfirma

Rene omgivelser er en livsbetingelse for de fleste. Men mange vil gerne have hjælp til arbejdet. Enten fordi de ikke kan selv, eller fordi de vil bruge deres tid på noget andet. God rengøring er en opgave for professionelle.

Der er gode muligheder for at starte egen virksomhed i branchen, fordi der er en stor og stigende efterspørgsel.



Er rengøringsbranchen noget for dig?

Test dig selv:

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

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

Hvordan vil du starte?

Det er vigtigt at beslutte, om du skal tilbyde standardrengøring, eller om dit firma skal specialisere sig. Der er fordele og ulemper ved begge former.

Standard rengøring

Her er markedet størst. Standard rengøring udgør nemlig 90 % af markedet, siger tallene fra Danmarks Statistik. Du kan opbygge fast rytme hen over dagen eller ugen. Ofte er jobbet frit. Du skal selv kunne se, hvad der er behov for. Ulempen er, at det kan være fysisk hårdt. Standard rengøring er for eksempel:

- Daglig rengøring på kontorer, skoler og institutioner.
- Daglig rengøring i butikker, klinikker, industri, håndværk.
- Rengøring i boligforeninger.
- Rengøring i private hjem.

Nogle firmaer leverer ekstra service. Det kan for eksempel være at passe blomster eller lave kaffe til personalet.



Specialrengøring

Fordelen ved specialopgaver er, at de er mere varierede. De er ofte også meget bedre betalt. Ulempen er, at der skal udstyr til, og det kan være dyrt. Kunderne stiller måske krav om, at du er særligt uddannet til at løse opgaven, og at du har papir og certifikater på det. Du skal lægge mange kræfter i markedsføring, før du har en kundekreds. Kun en tiendedel af markedet er nemlig specialiserede opgaver. Her er eksempler:

- Rengøring efter håndværkere.
- Rengøring efter skader, for eksempel brand, vand eller skadedyr.
- Hovedrengøring.
- Rengøring i landbruget, for eksempel stalde og siloer.
- Særlig rengøring i industrien.
- Specialrengøring i fødevarer-virksomheder.
- Rensning af graffiti.
- Rensning af tæpper.
- Polish eller oliering af gulve.
- Rensning af tagrender.
- Rensning af eternittage.
- Facade- og skilterens.
- Rengøring af biler og andre transportmidler.
- Vask af gardiner og persienner.
- Computer rengøring.
- Klargøring af lystbåde.

Du sælger renhed

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

- Hindrer sygdomme og infektioner?
- Forebygger hærværk?
- Giver livskvalitet og glæde?
- Støtter kundernes image?
- Giver kunderne tid til at arbejde med det, som de er bedst til?
- Giver kunderne tid til at koncentrere sig om familien eller fritiden?

Der findes et par franchise rengøringskoncepter i Danmark, nemlig Merry Maid og DBR Rengøring.

Franchising er godt, hvis du ønsker et færdigt koncept i ryggen. Du kan læse mere i "Franchisehåndbogen" af Mogens Bjerregaard. Her findes også oversigter og adresser. Se også Franchise Foreningens hjemmeside

www.franchisedanmark.org

Læs også på: <http://www.startvaekst.dk/franchising/0/4>



Økonomi

Rengøringsbranchen er i vækst. Den tiltrækker mange iværksættere. Det skyldes blandt andet, at man ikke behøver at satse de store penge. Risikoen er mindre end i så mange andre brancher.

Det betyder til gengæld hård konkurrence. Derfor er det en god ide at undersøge økonomien meget omhyggeligt. Du skal lave et budget for at få et overblik. Budgettet skal hvile på de valg, du har taget, om hvilket slags firma, du gerne vil drive. Det er nødvendigt at undersøge priser og omkostninger i marken, for at budgettet kan blive så solidt som muligt.

Fast tilbud

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

Se et eksempel på et årsbudget på næste side.



Årsbudget - standardrengøring

Eksempel på et årsbudget for en enkeltmandsvirksomhed med standardrengøring

	Pr. år eks. moms
Omsætning:	
72 timer x 11 måneder i virksomhed A a kr. 240	190.080
50 timer/ x 11 måneder i virksomhed B a kr. 245	134.750
20 timer x 11 måneder hos familien C a kr. 150	<u>33.000</u>
I alt	357.830
Omkostninger ved driften:	
Vareforbrug, rengøringsmidler	<u>15.000</u>
Dækningsbidrag (Omsætning – Direkte omkostninger)	342.830
Faste omkostninger:	
Revisor, administration m.v.	20.000
Udgifter til bil	42.000
Leje af garage til oplagring	12.000
Renter af opstartslån /kassekredit	18.000
Forsikringer	7.680
Diverse	<u>15.000</u>
I alt	114.680
Overskud (Dækningsbidrag – Faste omkostninger)	228.150



Årsbudget – specialrengøring

Eksempel på et årsbudget for en virksomhed med specialrengøring af udendørs overflader.

	Pr. år eks. moms
Omsætning:	
Grafitti-opgaver: 350 styk af kr. 2.500	875.000
Facaderens: 42.000 m ² a kr. 20	840.000
Algefjernelse: 240 opgaver af kr. 4.000	<u>960.000</u>
I alt	2.675.000
Direkte omkostninger ved driften:	
Vareforbrug, rengøringsmidler m.v.	22.500
Løn til 4 personer, inkl. sociale bidrag, feriepenge m.v.	1.200.000
Uniformer og andre personaleudgifter	180.000
Udgifter til biler	240.000
Mobiltelefoner og Internet	30.000
I alt	1.672.500
Dækningsbidrag (Omsætning – Direkte omkostninger)	1.002.500
Faste omkostninger	
Revisor, administration m.v.	75.000
Lokaler til kontor, personale og lager	84.000
Markedsføring	75.000
Renter af opstartslån/kassekredit	60.000
Forsikringer	60.000
Diverse	<u>90.000</u>
I alt	444.000
Overskud (Dækningsbidrag – Faste omkostninger)	558.500

Lav dit eget budget. Er beløbet på bundlinien stort nok? Hvis ikke, må du igennem budgettet igen. Hvordan kan du øge din omsætning? Eller hvordan kan du få udgifterne ned? Lav herefter budget for de enkelte måneder i et år. Og for flere år.

På www.startvaekst.dk/budgetter kan du finde et regneark, hvor tallene kan lægges ind. Her kan du nemt ændre, og se hvad der sker.



Etableringsbudget

Før du starter er det en god ide at lave et etableringsbudget. Det viser, hvor mange penge du skal have fat i, før du kan begynde at sælge noget fra din virksomhed. Det kan for eksempel se således ud:

Budget for etablering: Lille enkeltmandsvirksomhed

Oprettelse af mobiltelefon:	500
Optagelse i telefonbøger:	300
Logo, visitkort og brevpapir:	2.500
Startudgifter til revisor:	5.000
Rengøringsudstyr:	8.000
Lager af rengøringsmidler:	2.000
Varebil:	110.000
Diverse:	<u>3.500</u>
I alt kr.:	131.800

Budget for etablering: virksomhed med specialrengøring af udendørs overflader

Oprettelse af mobiltelefon:	1.200
Optagelse i telefonbøger:	500
Logo, visitkort og brevpapir:	10.000
Startudgifter til revisor:	8.000
Rengøringsudstyr:	85.000
Lager af rengøringsmidler:	15.000
4 varebiler:	440.000
Depositum til lokaler:	22.000
Indretning af lokaler:	30.000
Computer og kontorudstyr:	25.000
Diverse:	<u>15.500</u>
I alt:	652.200

Hvor kommer pengene fra?

Hvis du vil starte virksomhed, er det en stor fordel, at du har sparet nogen penge op. Måske kan du tage lån i hus eller lejlighed for at dække etableringen og de første måneders drift. Nogle iværksættere kan låne penge i familien. Andre har en etableringskonto i banken, hvor de har sparet op over en årrække.

Du bør have en erhvervskonto i et pengeinstitut. Hvis du har behov for kapital, udover det du selv har sparet op kan du evt. få den manglende finansiering i et pengeinstitut. Du skal dog være opmærksom på, at pengeinstituttet vil foretage en grundig kreditvurdering, og som altovervejende hovedregel vil stille krav om sikkerhed for en evt. kredit. Realistiske budgetter og planer er ligeledes nødvendigt.



Skat

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

Du ved sjældent på forhånd, hvor stort overskud din virksomhed vil få. Du bliver derfor nødt til at lave et skøn. Brug dit budget til at lave dette skøn. Det skal du indberette til SKAT.

SKAT vil sende dig 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 muligt for dig.

I kontakt med kunderne

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

Du kan annoncere på de gule sider i telefonbøgerne. På internettet findes der mange portaler for rengøring. Her kan du mod en større eller mindre betaling få dit firma nævnt. Du skal så have en hjemmeside, som portalen linker til. Biler og uniformer kan bruges som reklamesøjle.

Sørg for at have dit visitkort eller en flyer liggende på fx kølerhjelm, når du er inde at arbejde i en bolig. Det skal nemlig være nemt for naboer, og dem 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.

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

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 inden for med et godt introduktionstilbud.

Google

Læg din placering af butikken ind på Google Maps. Søger man fx efter ”rengøring i Aarhus” vil din butik blive vist i Googles søgeresultat. Se www.maps.google.dk

Folk søger ofte svar på deres ønsker på internettet ved at søge på Google. Her kan du oprette en GoogleAds – de små annoncer man ser i højre side. Rigtigt



oprettet er de en meget effektiv markedsføringskanal. Se www.adwords.google.com

Personale

De fleste rengøringsfirmaer har personale ansat. Det er vigtigt at være omhyggelig og se sine medarbejdere an. De skal kunne arbejde alene. Kunderne skal kunne stole på, at det er ordentlige folk.

Kontakt til personale

Du kan få kontakt til mulige medarbejdere ved at henvende dig hos det lokale jobcenter eller ved at annoncere. Studerende er ofte dygtige og fleksible, og de vil gerne arbejde på deltid, om aftenen eller i weekender. Dem kan du for eksempel komme i kontakt med ved at sætte opslag op på skoler og universiteter.

Ansættelsesbrev

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

Nogle (mest større) rengøringsfirmaer har overenskomst med en eller flere fagforeninger. Men der er ingen regler om, at rengøringsfirmaer skal beskæftige organiseret arbejdskraft. Virksomheder, der er medlem af en branche- eller arbejdsgiverforening, skal dog have overenskomst.

Læs om ansættelsesbrev på: www.startvaekst.dk/AnsaettelsesCirklen og www.virk.dk/ansatselv

Ledelse

Du skal regne med, at du skal lære medarbejderne op i starten. Du skal også bruge tid på at lede dem. Du skal tænke nøje over, hvad der skal til for at være en god leder.

Du må ikke selv modtage dagpenge, efter du har startet din virksomhed. Du må heller ikke få hjælp fra nogen, der modtager dagpenge fra det offentlige. Det gælder også, selv om de ikke får betaling for deres arbejde.

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

Kvalitetssikring

Rengøring er en tillidssag. Der ligger et stort ansvar på firmaet om at bruge de rigtige metoder og de rette midler i arbejdet med rengøring. Både medarbejdere og kunder er opmærksomme på kvalitet og arbejdsmiljø. Der er hjælp at hente.

INSTA 800 er en international standard for rengøring. Nogle – især de store – købere af rengøring forlanger, at deres leverandører følger standarden. Du kan se,



hvad det handler om på Dansk Standards hjemmeside:

www.ds.dk/da/raadgivning/kvalitetsrengoering

Brancheorganisationen SBA har vejledninger for rengøringsfirmaer, som vil deltage i udbud: **www.sba.dk**

HACCP er en standard for hygiejne i virksomheder, der arbejder med fødevarer. Her er kravene til rengøring ekstra skrappe. Hvis du skal gøre rent efter HACCP, skal du samarbejde med din kunde om at beskrive opgaven i detaljer.

Mange rengøringsfirmaer arbejder selv med at registrere kvalitet. For eksempel hvilke rengøringsmidler du bruger? Hvilke metoder? 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.

Arbejds miljø

Rengøring er meget hårdt arbejde. Derfor er forsikringer i branchen også dyre. Du kan forsøge at belaste dig selv og dine ansatte mindst muligt, uden at det går ud over tempoet. Der er fine vejledninger om hvordan.

De kan ses på **www.bar-service.dk**

Hvis du besøger messer, kan du få gode ideer til kvalitet, arbejdsmiljø og meget andet. "Fagmessen for Professionel Rengøring og Service" holdes i Odense hvert år. Bladet "Rent i Danmark" giver også god information om mange emner.

Registrering af virksomhed

Når du ved, hvad du skal sælge, har en rimelig klar fornemmelse af hvem og hvor mange, der vil købe det du sælger, og økonomien kan hænge sammen, skal du starte/registrere din virksomhed. Nogle kalder det også at få sit momsnummer. Det er meget nemt at starte en enkeltmandsvirksomhed i Danmark. Der er tre ting der skal være i orden, når du starter virksomhed:

1) Registrering

Du kan registrere direkte via internettet på **www.webreg-portal.dk**. Du får så en særlig registreringsanmeldelse, hvor du skal skrive alle dine personoplysninger, din driftsform, og oplyse hvilken branche din virksomhed er indenfor. Det er alt.

2) Tilladelser

Selvom du er blevet registeret/har fået momsnummer, kan det godt ske, at du også skal have nogle tilladelser til at udføre dit erhverv. Måske skal du kontakte kommunens tekniske forvaltning for at høre, om du må bruge dine lokaler til erhvervsformål.



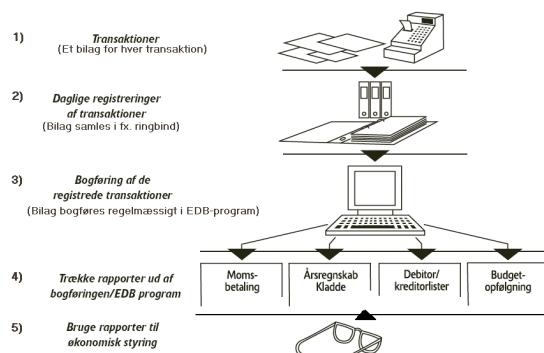
3) Regnskabspligt

Det at føre regnskab et vigtigt styringsredskab i din virksomhed, men det skal også bruges til at opfylde statens regler om regnskabspligt og momsafregning.

Reglerne gælder både for virksomheder der drives på fuldtid og på deltid. Det er dog ikke et krav at registrere virksomheden, med mindre der er en omsætning på over 50.000 kr. om året.

Virksomhedens økonomiske system

Det meste ”bøvl” i virksomheden opstår, fordi indehaveren ikke følger nedenstående fem trin. Følger du disse, vil 98 % af dine administrative problemer forsvinde.



Køb evt. bogen ”Få styr på bøvlet – bogføring og regnskab i mindre virksomheder” på www.startogvaekstshop.dk

Virksomhedsformer

Når du starter virksomhed skal du vælge hvilken virksomhedsform du vil starte under. De almindeligste er:

Enkeltmandsvirksomhed

Personligt ejet enkeltmandsvirksomhed - dette er den mest enkle virksomhedsform. Der er ingen kapitalkrav, og som ejer hæfter du personligt med alt, hvad du ejer.

Interessentskab (I/S)

Interessentskab (I/S) - dette er en personligt ejet virksomhed blot med flere ejere. Der er ingen kapitalkrav og ejerne hæfter hver især personligt og solidarisk. Det anbefales at få udarbejdet en interessentskabs-kontrakt.

Læs mere på www.startvaekst.dk/interessentskabs-kontrakt



Anpartsselskab (ApS)

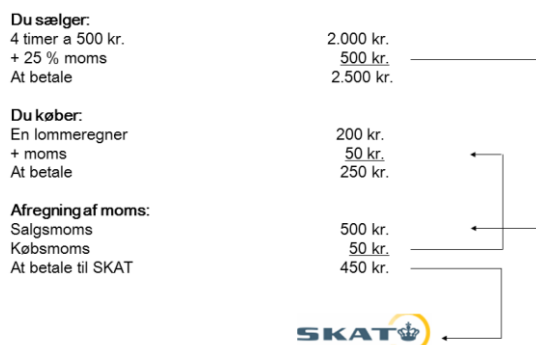
Anpartsselskab (ApS) - ApS'et kan stiftes af en eller flere personer og selskabet skal anmeldes til Erhvervs- og Selskabsstyrelsen. Der er et kapitalkrav på min. kr. 80.000, og du hæfter med den indskudte kapital.

Aktieselskab (A/S)

Der er et kapitalkrav på min. kr. 500.000, men er ellers meget lig reglerne for anpartsselskab.

Moms

Alle virksomheder skal indsamle moms til den danske stat. Det gør du ved at lægge 25 % oven på 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 sig på SKATs kontorer.

Forsikring

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 www.aes.dk

Uddannelse

De kommunalt støttede erhvervsråd, der findes overalt i landet afholder kurser for iværksættere. Der findes en opdateret oversigt på www.startvaekst.dk

De tekniske skoler og AMU-centrene udbyder mange forskellige korte kurser inden for rengøring. Du kan også få certifikater, hvis du skal arbejde med fødevarer. Man kan finde oversigter på www.ug.dk - søg på "rengøring".



Branchens organisationer

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

Rengøringssekskabernes Branche- og Arbejdsgiverforening (RSBA), Islands Brygge 26, Postboks 1982, 2300 København S. Tlf. 3263 0440, www.rsba.dk

Servicebranchens Arbejdsgiverforening (SBA), Børsen, 1217 København K, Tlf. 3377 3377, www.sba.dk

Derudover er der en interesseforening:

Dansk Rengøringsteknisk Forening (DRF), Egehaven 210, 2980 Kokkedal, Tlf. 8691 5806, www.d-r-f.dk

Flere oplysninger

www.StartVækst.dk er Danmarks officielle iværksætter og virksomheds hjemmeside. Den giver fyldige oversigter inden for start, drift og vækst af egen virksomhed.

Gratis vejledning ved start. Over hele landet kan du få gratis vejledning, om start af egen virksomhed. Ved vejledningen diskuteres forretningsidéen, moms, skat, budget, salg m.v. Find dit kommunale vejledningssted på: www.StartVækst.dk

www.amino.dk er et online iværksætterforum, hvor iværksættere diskuterer og hjælper hinanden med praktiske problemer.



Dit rengøringsfirma – hvordan?

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

Hvad vil du sælge?

- Standard rengøring, hvad og hvor?
- Specialiseret rengøring, hvad og hvor?
- Kombinationer?
- Tillægsydelser?

Hvad skal kunderne især huske om dit firma?

- Du holder nøjagtig, hvad du lover?
- Du har papirer på, at du kan dine ting?
- Du giver en fordelagtig pris?
- Du er alsidig?
- Du er fleksibel?
- Du er god til at se, hvad der er behov for?
- Andet?

Hvem er dine kunder?

- Store firmaer eller små firmaer?
- Offentlige institutioner?
- Udvalgte brancher?
- Private hjem?
- Andre?

Hvem er konkurrenterne?

- Andre firmaer af samme art?
- Kundernes egne ansatte?

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 rengøringsfirma?

- Tid til selve arbejdet?
- Tid til kørsel?
- Tid til indkøb af rengøringsmidler og udstyr?
- Tid til markedsføring og administration?
- Telefonbetjening af kunderne?
- Prøv at lave en plan over en uge.

Hvor stærkt er dit netværk?

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

Snart parat?

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

25 andre startguider findes på: www.startvejledninger.dk

Opdateret den 19. august 2013.

