

Renseri

Om at åbne dit eget renseri

Finder du glæde i at gøre beskidte ting rene igen? Har du et stort kundeservice-gen og lyst til at hjælpe kunder med for eksempel at fjerne pletter fra deres yndlingstrøje? Rene tekstiler er en nødvendighed for os alle – ingen har lyst til at gå ud af døren i en plettet trøje. I dag findes vaskemaskiner i de fleste hjem, og folk er blevet mere tilbøjelige til at smide ud, hvis der kommer en plet på tøjet eller sofaen, frem for at få hjælp til at rense. Dette har betydet, at markedet for renserier er skrumpet en hel del. Men der er stadig behov for renserier, der forstår at profilere sig og gøre opmærksom på sig selv og deres uundværlighed.

Hvis du ønsker at starte et renseri, skal du derfor være meget omhyggelig med at definere din helt særlige forretningsidé. Måske skal du også kunne levere linnedservice, systue, hvor man ændrer og reparerer tøj, udlejning af tæpperensmaskiner, rense skind eller imprægnerer stoffer. Mulighederne er mange, og denne startvejledning vil give dig svar på mange af dine spørgsmål åbningen af dit helt eget renseri.

Få svar på dine spørgsmål om opstart

Startvejledningen er en service fra imidt 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 brug for sparring, er du altid velkommen til at kontakte imidt på info@imidt.dk eller 70 15 16 18.

Vi glæder os til at høre fra dig!

Er et renseri noget for dig?

Test dig selv, for at finde ud af om du har de fornødne kompetencer til at drive et renseri:

		Helt sikkert	Som regel	I tvivl
1	Jeg kan lide at snakke med folk			
2	Jeg har masser af energi			
3	Jeg kan lide at tage initiativ			
4	Jeg har en god fysik og kan holde til at stå og gå meget			
5	Jeg er meget omhyggelig og pertentlig			
6	Jeg har ikke allergi			
7	Jeg kan skabe en god stemning på arbejdspladsen			
8	Jeg har ikke noget imod at arbejde, når andre har fri			
9	Jeg smiler og er oftest i godt humør			
10	Jeg kan leve med, at indtjeningen svinger			
11	Min familie er med på ideen			
12	Jeg er god til at planlægge og organisere			
13	Jeg bliver ikke nemt stresset			
14	Jeg er nysgerrig og parat til forandringer			
15	Jeg kender nogen i branchen, som kan hjælpe mig, hvis det skulle være			
16	Jeg kan skaffe 200-300.000 kr.			

Hvis du har mindst 10-11 krydser i "helt sikkert", så er der et godt grundlag at gå videre på.

Hvordan vil du starte?

Der er flere måder at starte et renseri på, og du skal være opmærksom på, at der er fordele og ulemper ved alle måder:

At starte et uafhængigt renseri fra bunden

Når du selv bygger op fra bunden, kan du sætte dit eget præg på din forretning. Fordelene er bl.a. at du kan prøve ideer af og være kreativ. Ulempen er, at det er usikkert; du skal selv finde ud af, hvad dine kunder efterspørger og fejl kan være meget dyre og svære at rette op.

At overtage en eksisterende forretning

Når du overtager en virksomhed, er mange ting allerede på plads. Lokalerne er indrettet, kunderne kender stedet og arbejdsgangen ligger fast. Den tidligere ejer vil måske endda hjælpe med gode råd. Du kan siden hen ændre, så renseriet bliver helt efter dit hoved.

Aviser som Jyllands Posten og Berlingske Tidende bringer ofte annoncer med butikker til salg eller overtagelse. Du kan også kontakte ejendomsmæglere i lokalområdet. Se www.amino.dk/virksomhedsbors
I Den Blå Avis kan man finde annoncer om salg eller overtagelse. Se www.dba.dk

At tilslutte sig en frivillig kæde

Kæder giver de små forretninger nogle stordriftsfordele: I fællesskab kan de opnå bedre indkøbspriser, markedsføring og administration kan løses andre steder og ejeren af butikken kan dermed koncentrere sig om at udvikle sin butik. Ulempen er, at du bliver bundet til for eksempel at bruge et navn og du mister derfor muligvis noget af din selvstændighed.

Se <http://www.danskreneriforening.dk>

Hvad skal du sælge?

Vær opmærksom på, at et renseri gør meget mere end at fjerne snavs og pletter. Når du arbejder med din forretningsidé, og når du kommunikerer med kunderne, skal du bl.a. tænke på:

- + Om du styrker kundernes velbefindende og selvtillid
- + Om du bevarer tekstiler med affektionsværdi for kunderne
- + Om du sparer tid for kunderne
- + Om du kan hjælpe kunderne til at koncentrere sig om opgaver, de er særligt gode til
- + Om du hjælper private og firmaer med at styrke deres image
- + Om du retter op på tekstiler, der ikke "fungerer"
- + Om du løser miljø- og arbejdsmiljøproblemer for kunderne
- + Om du forebygger pletter og snavs og gør daglig rengøring lettere

Dit renseri skal selvfølgelig være baseret på et behov og en købelyst, men der skal ofte mere til end en god idé. Stemning, indretning, tiltaleform og meget andet gør, at kunder føler sig godt tilpas. Det er renseriets opgave, at kunderne ikke bare får en service, men også en god oplevelse.

Fordi renserier er under økonomisk pres, finder mange indehavere ud af at kombinere deres forretning med én eller flere andre ydelser. For eksempel:

- + Møntvaskeri
- + Vaskeri og linnedservice
- + Systue, hvor man ændrer og reparerer tøj
- + Udlejning af tæpperensermaskiner
- + Skindrens
- + Imprægnering
- + Vandskadeservice

- + Fjernelse af statisk elektricitet
- + Udlejning, vask og vedligehold af arbejdstøj
- + Rensning af tekstiler i biler, både og campingvogne
- + Måtteservice
- + Udlejning af festtøj
- + Salg af rensmidler o.l.
- + Salg af sytilbehør
- + Udekørende service med rensning af møbler, tæppe m.v. i private hjem og firmaer

Renseriets beliggenhed og indretning

Beliggenheden er alfa og omega for mange forretninger – også renserier. Renserier ligger ofte i sidegader, fordi huslejen er billigere her. Men hvis renseriet ligger godt, er det en reklamesøjle for sig selv. Du skal derfor overveje beliggenheden meget grundigt og ikke gå på kompromis.

Før du beslutter dig for lokaler, skal du studere, hvordan folk bruger omgivelserne. Er der livligt? Er der rare omgivelser, så kunderne ikke bare skynder sig væk? Er der trafiksikkert? Er der parkeringsmuligheder?

Det er også vigtigt at se på de andre butikker og forretninger i nabolaget, fordi kunderne ofte bringer og henter deres tøj, når de også gør andre indkøb. Derfor er specialbutikker af forskellig art gode som naboer. Bankfolk, advokater, forretningsfolk m.v. bruger ofte tøj, der skal renses, så måske dit renseri kan ligge i et område, hvor der færdes mange "jakkesæt". Butikscentre kan også være en mulighed. Mange centre styrer butikstyperne med hård hånd, så alle får mest muligt ud af det.

Overvej desuden om dit renseri kan ligge ved indfaldsvejene, da dette kan være en fordel, hvis du tilbyder at rense store ting, eller hvis du har linnedservice.

Når beliggenheden først er valgt, gælder det om at øge opmærksomheden omkring forretningen endnu mere. Du skal sørge for en lækker facade og flotte skilte. Flere og flere renserier bliver opmærksomme på, at de er nødt til at indrette lokalerne godt for at virke attraktive. Udstilling, belysning og farver er nemlig af stor psykologisk betydning. I et renseri kan man for eksempel tilbyde siddepladser og kaffe, hvis kunderne skal vente. Hvis du har brug for hjælp, findes der faktisk indretningsfirmaer, som specialiserer sig i butiksendretning, som øger købelysten. Husk at sørge for, at lokalerne dufter friskt og rent og ikke af kemikalier.

Miljø og arbejdsmiljø

Renseri arbejder med opløsningsmidler, og regnes derfor som miljøfarlige virksomheder. Af hensyn til dit image over for kunderne, og for ikke at få bøvl med myndighederne, skal du være meget omhyggelig med at opfylde alle krav. Det kan ikke betale sig at lade som ingenting.

Renseri Bekendtgørelsen

Som noget af det første skal du sætte dig ind i Renseri Bekendtgørelsen. Den kan findes på Miljøstyrelsens hjemmeside www.mst.dk. Den kan også hentes i kommunens tekniske forvaltning.

Der er meget skrappe krav til lokalernes indretning – især hvis du har til huse i en beboelsesejendom eller i andre bygninger, som også rummer andre funktioner. Et helt fremtidssikkert renseri ligger i en bygning for sig selv. Søg rådgivning hos kommunen, så du ikke kommer til at investere forgæves.

Farlige kemikalier

Miljøstyrelsen udgiver også vejledninger om, hvordan du bedst arbejder med farlige kemikalier i det daglige. Slå op under "renseri" på Miljøstyrelsens hjemmeside www.mst.dk. Nogle leverandører af udstyr og kemi til renserierne arbejder på at udvikle alternativer, som er mindre skadelige for miljøet. Der kommer hele tiden nye midler på markedet.

Arbejdsmiljøet i renserierne er kritisk, så her betaler det sig ligeledes at være på forkant. Alle arbejdspladser med ansatte skal udarbejde en arbejdspladsvurdering (APV), hvor man går igennem alle vigtige arbejdsoperationer og ser på, om der kan forebygges problemer. Også selv om du ikke har ansatte, kan det være en god idé at tage bestik af APV-checklisterne. "Arbejdsmiljøvejviser for rengøring, vaskerier og renserier" kan ses på Arbejdstilsynets hjemmeside www.at.dk

Branchearbejdsmiljø-rådet for Service har en række gode pjecer, checklister og vejledninger. Se dem på www.apvportalen.dk, eller køb dem hos Videnscenter for Arbejdsmiljø, tlf. 3916 5307.

Økonomi

Serviceerhverv har det med at tiltrække iværksættere. Fordelen er, at du ikke nødvendigvis behøver at satse de store penge, da risikoen kan være mindre end i så mange andre brancher. Dette betyder til gengæld hård konkurrence, og antallet af renserier er faldende. Branchens spåmænd tror, at den udvikling vil fortsætte, og mange renserier drives med et ret lille overskud. Timelønnen er ofte lav, og større renserier tjener som hovedregel mere end små. Renserier, som er med i en kæde, klarer sig gennemsnitligt bedre økonomisk end individuelt ejede.

Det er derfor en god idé at beregne økonomien meget omhyggeligt og du skal lave et budget for at få et overblik. Budgettet skal hvile på de valg, du har truffet, omkring hvilken slags forretning, du gerne vil drive. Det er nødvendigt at undersøge efterspørgsel og omkostninger "i marken", for at budgettet kan blive så solidt som muligt. Tag kontakt til mulige leverandører og få priser. Tænk igennem, hvor meget du kan sælge for på en dag, en uge, en måned. Hvor mange kunder kommer i forretningen, og hvor mange penge lægger de i gennemsnit?

Hvis du er interesseret i at starte som franchisetager eller i en kæde, så tag kontakt med kædens hovedkontor. Her kan du muligvis hente hjælp til en økonomisk vurdering af din idé.

Årsbudget

Nedenfor ser du et eksempel på et årsbudget for et uafhængigt renseri drevet af et ægtepar.

- + De forventer at rense 3.200 stk. beklædning på et år
- + De har beregnet at gennemsnitsprisen for en rensning er 110 kr. ekskl. moms (137,50 kr. inkl. moms)
- + Derudover har de en aftale med kommunen om rensning af gardiner
- + De renser også møbler og tilbyder at lægge bukser op – det giver flere kunder og mere ”beklædningsrensning”

Omsætning:	Ekskl. moms
Rensning af beklædning: 3.200 styk á kr. 110	352.000
Gardinvedligehold for to kommuners institutioner	150.000
Møbelrens – 150 opgaver á kr. 560	84.000
Bukseoplægning: 120 á kr. 100	12.000
Udlejning af tæpperensemaskiner, salg af rensmidler	45.000
Ad hoc opgaver	150.000
I alt	793.000
Omkostninger ved driften:	
Varekøb og maskinservice	65.000
Husleje	107.000
El, varme, lys	45.000
Forsikringer	35.000
Miljøstyring m.v.	28.000
Revisor og administration	12.000
Telefon, internet og markedsføring	12.500
Renter og afdrag på etableringslån	20.000
Bil drift	23.000
Afskrivning på maskiner	30.000
I alt	377.500
Overskud (Omsætning - Omkostninger)	415.500

Etableringsbudget

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

Overtagelse og køb af maskiner:	1.350.000
Nyistandsættelse af lokaler:	80.000
Inventar:	46.000
Oprettelse af telefon:	4.000
Logo og skilte:	12.000
IT - kasse og computer:	35.000
Startudgifter til revisor:	10.000
Diverse:	<u>100.000</u>
I alt:	1.637.000

Hvor kommer pengene fra?

Hvis du vil starte virksomhed, er det en stor fordel, hvis du har sparet nogle penge op. Måske kan du tage lån i hus eller lejlighed for at dække etableringen og de første måneder. Nogle iværksættere kan desuden låne penge i familien.

Mange banker vil gerne hjælpe med at finansiere; for eksempel kan du oprette en kassekredit. Hvis du har planer om stor vækst og udvikling, kan du eventuelt søge "vækstkaution" eller "kom-i-gang-lån", som også tilbydes via bankerne. Vær opmærksom på, at alle banker beder om at få detaljerede budgetter og planer.

Der findes ikke offentlige tilskud til investeringer i og drift af renserier.

Skat

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

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

Driver du virksomheden i selskabsform, dvs. som et ApS, er der andre skatteforhold. Her bliver du ansat i dit eget selskab og får almindelig løn som ansat – du betaler altså normal A-skat. Dit selskab skal betale virksomhedsskat (pt. 25 %) af sit overskud.

En revisor vil kunne hjælpe med andre detaljer, så din skat bliver så fordelagtig for dig som muligt.

Personale

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

Du skal regne med, at du skal bruge tid på at lede medarbejderne. Når man er i kontakt med kunderne hele tiden, er de ansattes holdninger meget vigtige; de skal levere den rette service og stemning. Du skal derfor tænke nøje over, hvad der skal til for at være en god leder. Fordi rensning er farligt arbejde miljømæssigt set, skal du også stå for en aktiv ledelse af arbejdsmiljøet.

Når du ansætter medarbejdere, skal de have et ansættelsesbrev. Dette gælder også medarbejdere på deltid. Brevet skal indeholde alle væsentlige vilkår, såsom arbejdssted, løn, arbejdstid, ferie, pension, opsigelse m.v. Nogle renserier har overenskomst med en fagforening, men der eksisterer ingen regler om, at butikker skal beskæftige organiseret arbejdskraft.

Du må ikke selv modtage dagpenge, efter du har startet din virksomhed, ligesom du heller ikke må få hjælp fra nogen, der modtager dagpenge fra det offentlige. Dette 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.

I kontakt med kunderne

At være synlig i gadebilledet er noget af det vigtigste for mange renserier, da det er den bedste måde at få kontakt med kunderne på.

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

Der er mange forskellige måder at markedsføre din forretning på:

- + Du kan annoncere på de gule sider i telefonbøgerne
- + Du kan have din egen hjemmeside
- + Du kan bruge biler og uniformer som reklamesøjle
- + Du kan uddele "flyers" – små reklamesedler med gode tilbud
- + Du kan sætte annoncer i lokalaviserne

Udbud

Måske vil du gerne ind og arbejde for det offentlige. Her gives nemlig ofte sikre, langvarige kontrakter, mest inden for vaskeri og linned. Du skal byde på opgaver i konkurrence med andre, og udbud offentliggøres normalt i avisen. Husk at du ikke kommer sovende gennem et udbud; der skal mange oplysninger til, og du skal vise, at du virkelig er seriøs og dygtig.

Personligt salg

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

Kædeforretninger

Kædeforretninger nyder godt af fælles annoncering, og de kan derfor ofte koncentrere sig om andre opgaver end markedsføring. Inden for renseribranchen har kæder bl.a. forsøgt at samarbejde med herretøjsbutikker.

Udvikling

Et renseri skal hele tiden udvikle sig og blive bedre, for få nye kunder og beholde de gamle. Lyt til kunderne: Måske spørger de efter noget, du ikke kan? Vurdér om du vil arbejde med det. Kritiserer de kvaliteten, eller at forretningen er dårligt indrettet? Bliver de mindet om skrappe kemikalier, når de træder ind? Så gør noget ved det.

Google Maps

Læg din placering af butikken ind på Google Maps. Søger man for eksempel efter "renseri i Aarhus" vil din butik blive vist i Googles søgeresultat. Se mere på 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 mere på www.adwords.google.com

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 når du kan få økonomien til at 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.virk.dk.

Du får så en særlig registreringsanmeldelse, hvor du skal skrive alle dine personoplysninger, din driftsform, og oplyse hvilken branche din virksomhed er inden for. 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 eller du skal godkendes til at arbejde med kemikalier.

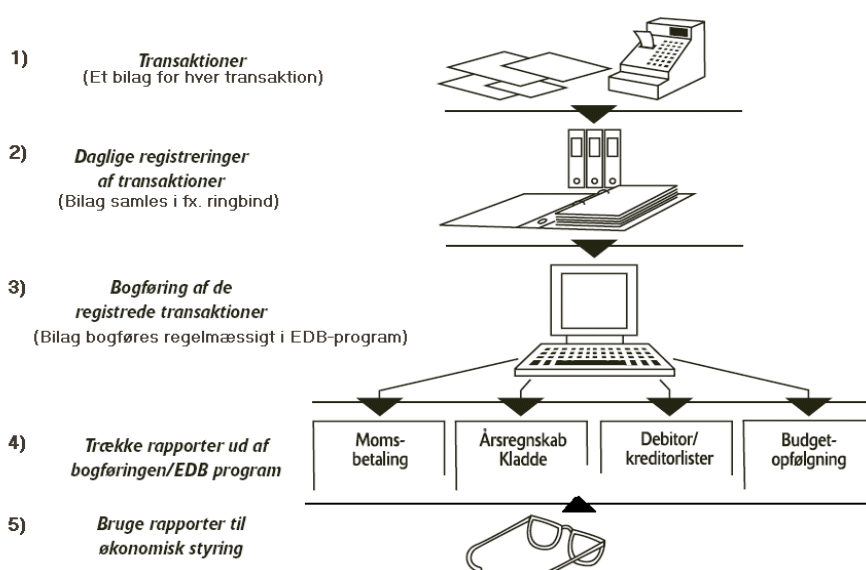
3) Regnskabspligt

Det at føre regnskab er 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 langt de fleste af dine administrative problemer forsvinde.



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 intet 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 intet kapitalkrav og ejerne hæfter hver især personligt og solidarisk. Det anbefales at få udarbejdet en interessentskabs-kontrakt.

Anpartsselskab (ApS)

Anpartsselskab (ApS): ApS'et kan stiftes af én eller flere personer og selskabet skal anmeldes til Erhvervs- og Selskabsstyrelsen. Der er et kapitalkrav på min. 50.000 kr., og du hæfter med den indskudte kapital.

Aktieselskab (A/S)

Ved denne virksomhedsform er der et kapitalkrav på min. 500.000 kr., men ellers er formen meget lig reglerne for anpartsselskab.

Love og regler

Kommuneplanen

Hvis du vil indrette renseri et nyt sted, så kontakt Teknisk Forvaltning i din kommune. Det er ikke alle steder, at kommunen vil have renserivirksomhed.

Miljøtilladelse

Hvis du skal indrette nyt renseri eller skal ændre på et eksisterende, skal du indhente en miljøtilladelse ved at kontakte din kommunes tekniske forvaltning. Kommunen har pligt til løbende at holde øje med, at virksomhederne overholder miljølovgivningen, og for tiden er der relativt meget fokus på renserier. Se mere på www.mst.dk

Forsikring mod ulykker, arbejdsskader og erhvervssygdomme

Du er forpligtet til at forsikre dine ansatte mod ulykker, arbejdsskader og sygdom. Som selvstændig kan du desuden forsikre dig selv mod sygdom og skader, men du har ikke pligt til det. Se www.forsikringsoplysningen.dk og www.aes.dk

Arbejdsmiljøloven

Rensierier er som alle andre virksomheder omfattet af arbejdsmiljøloven. Der kan forekomme tunge løft og andet farligt arbejde på et renseri, så derfor er det en god idé at være på forkant. Se blandt andet www.at.dk. Arbejds miljørådet for Service har en god hjemmeside: www.bar-service.dk

Uddannelse

Dansk Renseri Forening udbyder kurser for medlemmerne, for eksempel om miljø og rensefaglige emner. Se mere på www.dansk-renseri-forening.dk.

Handelsskolerne og AMU-centrene udbyder mange forskellige korte kurser inden for butiksfagene. De kan være relevante for renserier og du kan finde dem ved at slå op på www.ug.dk, hvor du søger på detailhandel. Her kan du lære om for eksempel indkøb, driftsøkonomi, butikkens indretning og meget andet. Der vil nok blive etableret AMU-kurser for renseribranchen i samarbejde med brancheforeningen. Der er allerede AMU-kurser inden for vaskeriområdet, se www.ug.dk under vaskeri.

Hvis du starter virksomhed i en kæde, vil du blive tilbudt træning. Der er ofte også løbende kurser.

Branchens organisationer

Dansk Renseri Forening er en lille brancheorganisation, som i begrænset omfang tilbyder råd og vejledning til nystartere. Der organiseres regionale erfa-grupper. Foreningen er aktiv inden for uddannelse og miljøregulering, og den har indgået aftaler om fordelagtige forsikringer for medlemmerne. DRF, Aastrupvej 1A, 8500 Grenaa, Tlf. 8632 5285 www.dansk-renseri-forening.dk

Dansk Erhverv er en arbejdsgiverorganisation med mange medlemmer inden for detail- og engroshandel. Dansk Erhverv rådgiver, arrangerer kurser og foredrag og meget andet. Dansk Erhverv, Børsen, 1217 København K, Tlf. 3374 6000, <http://www.danskerhverv.dk>

DI, www.di.dk leverer også information og hjælp til medlemmerne.

De lokale handelsstandsforeninger og cityforeninger er mødesteder for de handlende. De afholder ofte gode arrangementer.

Hvis du er med i en kæde, er kædens hovedkvarter en af de vigtigste sparringspartnere. De holder ofte øje med nye tendenser og ny teknologi. De forsyner dig med information, som er vigtig for din planlægning.

Flere oplysninger

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

Dit renseri – hvordan?

Der er mange valg at træffe, før du starter. Det er derfor vigtigt, at du overvejer alle følgende spørgsmål grundigt:

Hvad vil du sælge?

- + Hvad er dine hovedservices?
- + Sælger du andre serviceydelser? Hvis ja – hvilke?
- + Varer? Hvilke?
- + Andet – hvad?

Hvad skal kunderne især huske om dit renseri?

- + Stor fagkundskab?
- + Hurtig levering?
- + Venlig betjening?
- + Atmosfære, hvilken?
- + Service, man ikke kan få andre steder?
- + Rare lokaler?
- + Bekvemmelighed? På hvilken måde?
- + Andet?

Hvem er dine kunder?

- + Beboere i nabolaget?
- + Folk, der arbejder i nabolaget?
- + Virksomheder?
- + Offentlige institutioner?
- + Bestemte aldersgrupper?
- + Bestemte indkomstgrupper?
- + Bestemte livsstilsgrupper?

Hvem er konkurrenterne?

- + Andre renserier i nabolaget?
- + Leverandører til gør-det-selv rensning?
- + Andre?

Hvor skal renseriet ligge?

- + På et hovedstrøg?
- + På et sidestrøg?
- + I et indkøbscenter?
- + Ved en indfaldsvej?
- + Hvad er den bedste beliggenhed i forhold til kunderne?
- + Hvad er den miljømæssigt bedste beliggenhed?

Hvordan skal folk få øje på dit renseri?

- + Beliggenhed, hvor der kommer mange folk?
- + Skilte og facader?
- + Egne annoncer?
- + Flyers?
- + Kædemarkedsføring?

Hvordan indretter du lokalerne?

- + Kundearealets indretning? Stil og atmosfære?
- + Renselokalerne – opfyldelse af miljøkrav?
- + Opbevaring af tøj?
- + Bagbutik og lager?
- + Parkering eller cykelparkering?

Forsyning med varer?

- + Hvor køber du materialer ind?
- + Er der service på maskineri?
- + Hvilke betingelser vil du acceptere for at tilslutte dig en kæde?
- + Hvordan leveres varerne til butikken?
- + Kan du få rabatter?

Personale?

- + Enmandsforetagende? Partnerskab?
- + Medarbejdere – hvor mange?
- + Hvad skal medarbejdere eller en partner kunne?
- + Hvilken personlighed eller baggrund skal de have?
- + Løst ansatte eller fast ansatte?

Hvordan ser dagen ud i dit renseri?

- + Åbningstider?
- + Hvordan deler du og personalet arbejdsopgaverne?
- + Hvornår gøres der rent og købes ind?
- + Hvornår laver du regnskaber?
- + Hvordan håndterer du arbejdsmiljøet?
- + Hvordan håndterer du miljøet?
- + Prøv at lave en vagtplan for en uge.

Kender du nogen, der kan hjælpe?

- + 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 har omkring opstarten af din virksomhed. Har du brug for yderligere information, eller har du spørgsmål til indholdet, er du altid velkommen til at kontakte imidt på info@imidt.dk eller **70 15 16 18**.

Hos imidt er der gratis vejledning og sparring at hente for dig, der har en iværksætter i maven.

Vi glæder os til at høre fra dig!