

Frisør

Om at starte din egen frisørsalon

Er du kreativ, og kan du lide at skabe noget med dine hænder? Har du fingeren på pulsen, når det kommer til mode og hårtrends, og kan du lytte til og forstå andres ønsker? Kan du lide at snakke med folk, har du det store overblik, og er du god til at organisere? Så er det måske noget for dig at åbne en frisørsalon.

Danskerne går op i mode og fremtoning, og for både mænd og kvinder er håret en vigtig identitetsmarkør. Vi bruger oceaner af penge på produkter, håraccessoires og klipninger, og vi er ærekære og ømme, når det kommer til vores lokker. Samtidig er frisørturen for mange også ensbetydende med selvforkælelse i hverdagen, og på den måde er en tur hos frisør andet og mere end "bare" en studsning: Det er en oplevelse, og håret er noget, der er følelser, betydning, identitet og ikke mindst mode i – og den skifter hele tiden.

Denne startvejledning har til formål at oplyse om de muligheder, udfordringer og ting, du skal være særligt opmærksom på, hvis du overvejer at åbne en frisørsalon.

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 frisørsalon noget for dig?

Er det overhovedet noget for dig at have en frisørsalon? Tag denne test og find ud af, om du har de grundlæggende forudsætninger på plads.

		Helt sikkert	Som regel	I tvivl
1	Jeg får nemt ideer og er kreativ			
2	Det er dejligt, når kunderne kommer til at se godt ud			
3	Jeg har masser af energi			
4	Jeg kan lide at tage initiativ			
5	Jeg er god til at lytte til, hvad andre mennesker vil			
6	Mode interesserer mig			
7	Jeg kan holde ud at stå og gå meget			
8	Jeg er dygtig til at ordne hår			
9	Jeg har ikke noget imod at arbejde, når andre har fri			
10	Jeg smiler og er oftest i godt humør			
11	Jeg kan leve med, at indtjeningen svinger			
12	Min familie er med på ideen			
13	Jeg er god til at planlægge og organisere			
14	Jeg bliver ikke stresset			
15	Jeg kender nogen i branchen, som kan hjælpe mig, hvis det skulle være			
16	Jeg kan skaffe 100 – 200.000 kr. til et lejemål			

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

Hvordan vil du starte?

Frisørfaget er populært. Mange starter salon, og konkurrencen er hård. Derfor skal du være meget omhyggelig med at planlægge din salon. Der er to måder at starte på. Du kan enten selv bygge alt op fra bunden. Eller du kan overtage en virksomhed, der kører. Der er fordele og ulemper ved begge måder.

Starte fra bunden

Når du selv bygger op fra bunden, kan du også sætte præg på din salon. Du kan prøve ideer af og være kreativ. Men det er også usikkert. Fejl kan være meget dyre og svære at rette op.

Overtage en virksomhed

Når du overtager en salon, er mange ting på plads. Lokalerne er indrettet. Kunderne kender stedet. Arbejdsgangen ligger fast. Den tidligere ejer vil måske hjælpe dig med gode råd. Du kan senere ændre, så salonen bliver efter dit hoved. Du kan desværre også risikere at overtage et dårligt ry.

Beliggenheden er alfa og omega

Hvis salonen ligger rigtigt, er den en reklamesøjle for sig selv. Du må derfor ikke gå på kompromis. De fleste frisørsaloner har næsten kun kunder fra nabolaget. Før du beslutter dig for lokaler, skal du studere, hvordan folk bruger omgivelserne.

Gå ture i området. Se hvordan folk færdes. Går de op i deres udseende? Hvad tror du, at de kan og vil betale for at gå til frisør? Er der butikker eller andet i nærheden, som trækker folk til? Er der livligt i området?

Et velbesøgt indkøbscenter er også et godt sted for en frisør.

Er der konkurrenter? Prøv at se, om de har nok at bestille. Kan din salon noget, som de andre ikke kan? Kan du udvikle din egen niche?

Hvad vil du sælge?

Frisørers ydelser ligger nogenlunde fast. Kunderne forventer selvfølgelig, at frisøren kan klippe, farve, permanente og frisere. De forventer også, at frisøren er med på moden.

Men nogle frisører har samarbejde med kosmetologer. Eller de har selv videreuddannet sig. Så kan de tilbyde andre ting:

- + Ordne bryn og farve vipper
- + Manicure og kunstige negle
- + Pedicure
- + Hudplejeydelser, fx peeling og hårfjerning
- + Makeup

Du kan også støde på andre kombinationer:

- + Piercing
- + Massage
- + Aromaterapi
- + Slankebehandlinger
- + Ansigtmasker
- + Solcenter
- + Skønhedsrådgivning

Det er almindeligt, at frisører sælger shampoo og andre hårplejemidler. Nogle sælger også kosmetik, parfume, smykker eller tøj.

Enkelte frisører har en mobil salon. De ordner hår på ældre og handicappede. Det er dog en lille niche.

Du sælger skønhed

Salonen sælger ikke bare en teknisk flot klipning eller en ansigtsbehandling, der kan fjerne gamle hudceller. Den sælger langt mere end det. Prøv at tænke anderledes på, hvad salonen giver kunderne. Skønhed? Når du arbejder med kunden, så sørg fx for at fremhæve hendes smukkeste fortrin og kunden vil fremhæve dig som en meget dygtig frisør.

Salonen kan også give; en oplevelse, forkælelse, bedre humør, selvtillid, et frikvarter, en mulighed for at læse de sidste nye modeblade, prestige mv.

Du skal forstå kunderne helt ind til benet. Derefter kan du beslutte, hvordan salonen skal indrettes, hvordan du bedst markedsfører dig selv, og hvordan du og personalet skal behandle kunderne.

Økonomi

Frisørbranchen er i vækst. Den er en del af den populære "wellness industri". Det er altid forholdsvis dyrt at starte en salon. Lokaler og inventar er ofte en stor investering. Risikoen er dog mindre end i så mange andre brancher. Det betyder til gengæld mange iværksættere og en vis konkurrence.

Frisørmesterforeningens tal viser, at mange saloner drives med en lav indtjening.

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.

Der er store forskelle på priserne. De afhænger af salonens beliggenhed. Populære saloner i de store byer kan forlange 400-500 kroner for en dameklip. Saloner ude omkring tager det halve eller derunder. Danmarks Frisørmesterforening regner normtal ud. De er gode at tage bestik af.

Årsbudget

Her er et eksempel på et budget for en frisørsalon med en ansat der har åbent 290 dage om året og hvor en gennemsnits-frisørydelse koster 350 kr. – dvs. 280 kr. eks. moms:

	Per år eks. moms
Omsætning:	
8 frisørydelser x 290 dage x 280kr (350 inkl. moms)	649.600
2 manicureydelser x 290 dage x 280 kr. (350 inkl. moms)	162.400
Salg af produkter	<u>38.000</u>
I alt	850.000
Direkte omkostninger ved salg:	
Vareforbrug ved frisørydelser: 15 % af salg	121.800
Varekøb, salgsprodukter – 50 % af salg	<u>19.000</u>
I alt	140.800
Dækningsbidrag (Omsætning – Direkte omkostninger)	709.200
Faste omkostninger	
Løn til ansat	299.000
Husleje, varme, el m.v.	80.000
Revisor, administration, markedsføring, IT m.v.	45.000
Renter til afdrag / kassekredit	8.000
Forsikringer	<u>10.000</u>
I alt	442.000
Overskud (Dækningsbidrag – Faste omkostninger)	267.200

Lav dit eget budget. 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? Lav herefter budget for de enkelte måneder i året og for flere år.

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 i din salon. Det kan for eksempel se således ud:

Indskud i lokaler:	24.500
Istandsættelse af lokaler:	56.000
Møbler, inventar, udsugning:	240.000
Oprettelse af telefon:	2.000
Optagelse i telefonbøger:	500
Logo og skilte:	6.500
IT - kasse og computer:	15.000
Startudgifter til revisor:	7.000
Varelager:	16.000
Diverse:	<u>13.500</u>
I alt:	381.000

Leverandører af udstyr tilbyder "startpakker" til nye saloner. De annoncerer i fagpressen. Men mange foretrækker at begynde med brugt udstyr. I Den Blå Avis kan du finde gode tilbud. Hvis du vil være foran alle andre, skal du tage på messer og se dig om. Messen "Beautyworld" i Frankfurt giver for eksempel masser af inspiration.

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

Mange banker vil gerne hjælpe med at finansiere. Du kan 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. Alle banker beder om at få detaljerede budgetter og planer.

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

Hvor kommer pengene fra?

Mange frisører har personale ansat. Det er oftest folk med svendebrev fra de tekniske skoler. Eller med en kortere uddannelse fra en af de private skoler. Nogle saloner tager elever. De kan være en god arbejdskraft, men du har også pligt til at lære fra dig.

Du kan få kontakt til mulige medarbejdere ved at henvende dig til det lokale jobcenter eller ved at annoncere. Elever fås ved at kontakte de tekniske skoler.

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 saloner har overenskomst med Frisør- og Kosmetikerforbundet. Der er ingen regler om, at frisørsaloner skal beskæftige organiseret arbejdskraft. Men de saloner, som er medlem af Frisørmesterforeningen, og som beskæftiger lønnet personale, skal have overenskomst.

Ledelse

Du skal regne med, at du også skal bruge tid på at lede medarbejderne. Når man yder personlig service, er de ansattes holdninger meget vigtige. De skal levere den rette stemning i salonen. Du skal tænke nøje over, hvad der skal til for at være en god leder.

Frisører skal selvfølgelig være med på moden. Derfor skal de efteruddannes hele tiden. Husk at sætte tid og penge af til det.

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 uanset, om de får eller 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

I frisørbranchen er tilfredse kunder den bedste reklame. De kommer igen. Og de giver tips videre til andre. Men indtil du har en kundekreds, bliver du nødt til at markedsføre salonen ekstra.

Målet med din markedsføring og salgstiltag er, at flere mennesker lærer din salon at kende, og at du får solgt flere varer og ydelser til den rigtige pris.

Din markedsføring skal ligesom dine produkter og din service være af ordentlig kvalitet. Det kan du sikre dig ved at følge disse 13 forslag:

Det personlige salg – udenfor salon – Forsøg altid at få kunderne ind i salonen. Find måder at lokke kunder ind i salonen. Fx gode tilbud eller en kop kaffe.

Det personlige salg – i salon - Personlig betjening er altafgørende for, at din salon skiller sig positivt ud fra mængden. God, venlig og imødekommende betjening husker kunden og fortæller til andre potentielle kunder.

Logo – Få lavet et pænt logo, der signalerer kvalitet og ordentlighed af det du sælger. Det er to ting, som er meget vigtige i forhold til dit salg.

Visitkort - Dem uddeler du, alle de steder du kan komme til. I salonen, i venners butikker, til møder, og når du er sammen med vennerne.

Flyers - En flot flyer/brochure kan øge dit salg til kunderne. Du uddeler dine flyers til kunder i salonen, putter dem i brevsprækker mv.

Reklameskilt – Få dig et flot reklameskilt til facaden. Bor du til offentlig vej, så sørg for de der kører forbi, ved du eksisterer.

Lav et sandwich skilt og skriv dine gode tilbud, så de folk der kommer forbi får lyst til at gå ind i din salon.

Lys – Sørg for at der er ordentligt lys i din salon. Er der halvmørkt, tror kunderne der er lukket, og varerne ser også kedelige ud.

Hjemmeside - Kunder skal finde dig på internettet. Her vil kunderne tjekke dig og kigge efter gode tilbud. Gør det nemt at booke tid.

Elektronisk nyhedsbrev – Få dine kunder i salonen til at skrive sig op til dit elektroniske nyhedsbrev, så du kan sende en mail til dem, når du har et godt tilbud.

Annoncer - Skaf flere kunder via gode tilbud som du markedsfører igennem ugeaviserne eller andre aviser sammen med andre handlende.

Google Maps - Læg din placering af salonen ind på Google Maps. Søger man fx efter "frisørsalon i Aarhus" vil din salon blive vist i Googles søgeresultat.
Se www.maps.google.dk

Google Ads - Folk søger ofte svar på deres ønsker, på internettet, ved at søge på Google. Her kan du oprette en GoogleAds – de små annoncer du ser i højre side. Rigtigt oprettet er de en meget effektiv markedsføringskanal. Se www.adwords.google.com

Events - Events kan også øge dit salg. Det kan være modeopvisning, orientalsk madlavning eller foredrag om salonens varer.

Avisernes og ugebladenes omtale er guld værd. Opsøg journalister. Men for at få opmærksomhed skal din salon skille sig ud fra de andre, for eksempel med en interessant indretning. Eller ved, at du kan eller gør noget helt specielt.

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 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 mulig for dig.

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 samme, skal du starte/registrere din virksomhed. Nogen 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 registreret/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 sælge fødevarer.

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.

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.

Anpartsselskab (ApS)

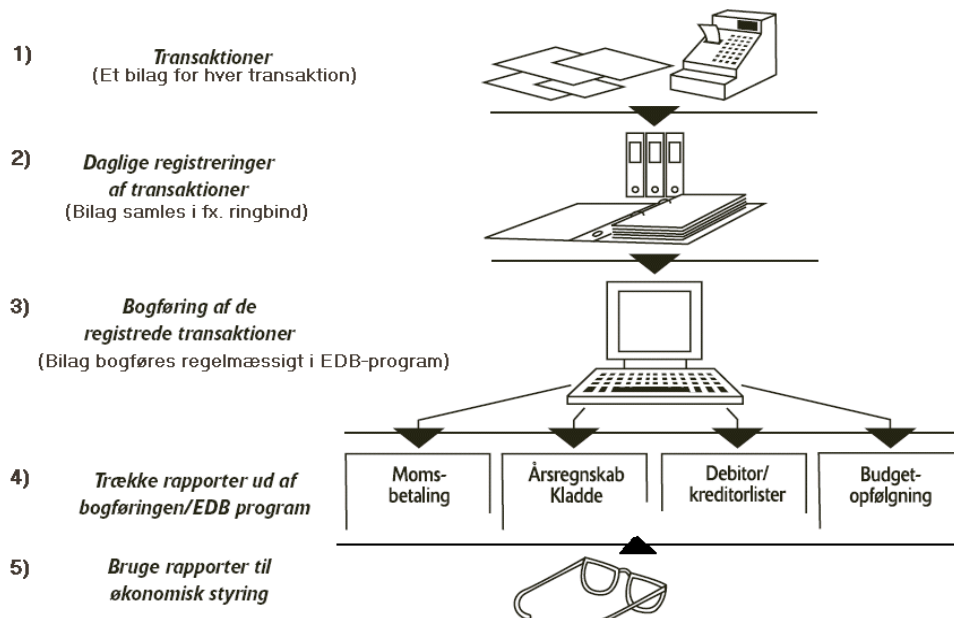
Anpartsselskab (ApS) - ApS'et kan stiftes af en eller flere personer og selskabet skal anmeldes til Erhvervs- og Selskabsstyrelsen. Der er et kapitalkrav på min. kr. 80.000, og du hæfter med den indskudte kapital.

Aktieselskab (A/S)

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

Virksomhedens økonomiske system

Det fleste problemer i virksomheden opstår, fordi indehaveren ikke følger nedenstående fem trin. Følger du disse, vil de fleste af dine administrative problemer forsvinde.



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:

Du sælger:

4 timer a 500 kr.
+ 25 % moms
At betale

2.000 kr.
500 kr.
2.500 kr.

Du køber:

En lommeregner
+ moms
At betale

200 kr.
50 kr.
250 kr.

Afregning af moms:

Salgsmoms
Købsmoms
At betale til SKAT

500 kr.
50 kr.
450 kr.



Arbejdsmiljø

Frisørfaget er hårdt arbejde. Du står og går meget, ofte på hårde gulve. Kemikalierne er skrappe sager. Du skal forsøge at belaste dig selv og dine ansatte mindst muligt. Der skal være udsugning i frisørsaloner. Arbejdstilsynet beskriver hvordan. Nogle leverandører af

kemikalier sælger mere skånsomme produkter. Der er fine vejledninger om arbejdsmiljø, som kommer hele vejen rundt. De kan ses på www.bar-service.dk.

Ifølge loven skal du lave en Arbejdsplads Vurdering (APV). Der findes en checkliste i "Vejledning om arbejde med frisørprodukter", og den kan du finde inde på www.apvportalen.dk. APV skal ikke sendes ind, men den skal være tilgængelig for medarbejderne. Og for Arbejdstilsynet, når de kommer på besøg.

Inden du starter med at bygge om, og inden du laver aftaler med sine leverandører, skal du have styr på kravene til arbejdsmiljøet. Det er ærgerligt at få noget kasseret af Arbejdstilsynet.

Love og regler

Oplysninger om told og skat findes på www.skat.dk. Du kan også henvende dig på SKAT's kontorer.

Forsikring mod ulykker, arbejdsskader og erhvervssygdomme.

Du er forpligtet til at forsikre dine ansatte mod ulykker, arbejdsskader og sygdom. Forsikringer er ret dyre i frisørfaget på grund af farer ved arbejdsmiljøet. 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.

Arbejdsmiljøloven.

Frisører og skønhedssaloner er som alle andre virksomheder omfattet af arbejdsmiljøloven. Myndighederne er meget opmærksomme på problemer i branchen. Derfor er det en god ide at være på forkant. www.at.dk

Uddannelse

De tekniske skoler og AMU-centrene udbyder mange forskellige korte kurser inden for frisørfaget. Du kan finde dem ved at slå op på www.industriensuddannelser.dk, hvor du søger på "frisør" eller "kosmetiker".

Nogle leverandører og private uddannelser arrangerer kurser, både faglige kurser, lederkurser og salgskurser. Frisører og kosmetologer dygtiggør sig ved at deltage i konkurrencer og på messer. Der annonceres i fagbladene, for eksempel "Spejlet".

Branchens organisationer

Danmarks Frisørmesterforening er en branche- og arbejdsgiverforening. Den organiserer frisører og kosmetologer. Organisationens har sektioner over hele landet. De assisterer blandt andet med at forstå love og regler. DF udgiver normtal for branchen. Her kan man se, hvad det er almindeligt at omsætte og tjene. Organisationens kan hjælpe med mange andre spørgsmål. DF har fordelagtige aftaler med revisorer og forsikringsselskaber, som kender særligt til branchen.

Hvis man er medlem af Danmarks Frisørmesterforening, må man kun beskæftige organiseret arbejdskraft.

Danmarks Frisørmesterforening (dofk) i Jylland: Dytmærskens 14, 2. th., 8900 Randers, www.dofk.dk

Dansk Kosmetolog Forening er en anden forening, som er organiseret under Dansk Handel og Service. www.dkfnet.dk

Netværk

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

Din frisørsalon – hvordan?

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

Hvad vil du sælge?

- + Almindelige frisørydelser?
- + Andre skønhedsydelser? Hvilke?
- + Hudpleje- eller skønhedsprodukter?
- + Andet? Hvad?

Hvad skal kunderne især huske om din salon?

- + Smart og moderne?
- + Fordelagtig pris?
- + God stemning?
- + Hyggelige lokaler?
- + God rådgivning?
- + Kaffe, kager, ugeblade?
- + Andet?

Hvem er dine kunder?

- + Mænd eller kvinder eller begge køn?
- + Yngre modebevidste?
- + Modne grupper?
- + Pensionister?
- + Børn?
- + Andre?

Hvem er konkurrenterne?

- + Andre saloner i nabolaget?
- + Saloner andre steder?

Personale?

- + Enmandsforetagende? Partnerskab?
- + Medarbejdere – hvor mange?
- + Hvad skal medarbejdere eller partner kunne?

- + Hvilken personlighed eller baggrund skal de have?
- + Løst ansatte eller fast ansatte?

Hvor skal salonen ligge?

- + I et bycentrum?
- + I et indkøbscenter?
- + Sammen med andre "wellness" virksomheder?
- + Derhjemme?
- + Andet sted?

Hvordan får folk øje på din salon?

- + Beliggenhed, hvor der kommer mange folk?
- + Skilte og facader?
- + Annoncer?
- + Omtale i medierne?

Hvordan ser dagen ud i din salon?

- + Åbningstider?
- + Tidsbestilling eller ind fra gaden?
- + Hvordan deler du og personalet arbejdsopgaverne?
- + Hvornår gøres der rent og købes ind?
- + Hvornår laver du regnskaber?
- + 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?

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!