

Rengøring

Om at starte dit eget rengøringsfirma

Nyder du at kunne se resultater af dit arbejde med det samme? Finder du glæde i at holde dine omgivelser rene? Rene og pæne rammer er en nødvendighed inden for de fleste brancher, men mange har ikke tid til rengøringen selv, og vil gerne have hjælp til arbejdet. God rengøring er en opgave for professionelle, og der er arbejde nok at komme efter.

Der er gode muligheder for at starte egen virksomhed inden for rengøringsbranchen, fordi der er en stor og stigende efterspørgsel. Så hvis dette er noget for dig, kan du få svar på de fleste af dine spørgsmål i denne startvejledning.

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 rengøringsbranchen noget for dig?

For at kunne finde ud af, om du har de nødvendige kompetencer for at arbejde inden for rengøringsbranchen, kan du nemt og hurtigt teste dig selv:

		Helt sikkert	Som regel	I tvivl
1	Jeg kan godt 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 imod at arbejde alene			
13	Jeg er god til at lytte til andre og få ideer på den måde			
14	Jeg kan godt arbejde om aftenen og natten			
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 du allerførst beslutter dig for, om du vil tilbyde standardrengøring eller om dit firma skal specialisere sig. Der er fordele og ulemper ved begge former.

Standardrengøring

Markedet inden for standardrengøring er helt klart størst; ifølge tal fra Dansk Statistik udgør standardrengøring hele 90 % af markedet. Fordelene er, at du kan opbygge en fast rytme hen over dagen eller ugen; jobbet er ofte meget frit. Du skal dog selv kunne se, hvad der er behov for. Ulempen er, at det kan være fysisk hårdt arbejde.

Her ser du et par eksempler på standardrengøring:

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

Nogle firmaer vælger desuden at levere en form for ekstra service; det kan for eksempel være at passe blomster eller lave kaffe til personalet.

Specialrengøring

De største fordele ved specialopgaver er at de er mere varierede og ofte også meget bedre betalt. Ulempen er, at der skal specielt 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 består af specialiserede opgaver.

Her er et par eksempler på opgaver inden for specialrengøring:

- + Rengøring efter håndværkere
- + Rengøring efter skader; for eksempel brand, vand eller skadedyr
- + Hovedrengøring
- + Rengøring inden for landbruget; for eksempel stalde og siloer
- + Særlig rengøring i industrien
- + Specialrengøring i fødevarevirksomheder
- + Rensning af graffiti
- + Rensning af tæpper
- + Lakering/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
- + Computerrengøring
- + Klargøring af lystbåde

Du sælger renhed

Husk, at dit firma først og fremmest sælger renhed. Samtidig leverer du også mere end det, og det er vigtigt for din planlægning og din markedsføring, at du sætter ord på, hvad du kan levere. 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, de er bedst til?
- + Giver kunderne tid til at koncentrere sig om familien eller fritiden?

Franchise

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

Økonomi

Rengøringsbranchen er i vækst og tiltrækker mange iværksættere. Dette skyldes blandt andet, at man ikke behøver at satse de store penge, fordi risikoen er mindre end i så mange andre brancher. På den anden side betyder det til gengæld hård konkurrence inden for branchen, og det er derfor en god idé at undersøge økonomien meget omhyggeligt. Du skal lave et budget for at få et overblik og budgettet skal hvile på de valg, du har truffet omkring 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.

Eksempler på typiske priser:

- + Standardrengøring: 250 kroner pr. time plus moms
- + Standardrengøring: 260 kroner pr. time plus moms, hvis man selv skal levere udstyr og materialer
- + Hovedrengøring: 280 kroner pr. time plus moms
- + Rengøring i private hjem: 230 kroner pr. time plus moms
- + Spuling af facader: 15-25 kroner plus moms pr. kvadratmeter

Nogle firmaer forlanger desuden tillæg for transport.

Fast tilbud

Meget ofte vil du blive bedt om at give et fast tilbud – dette 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.

På næste side kan du se et eksempel på et årsbudget.

Årsbudget - standardrengøring

Her ser du et eksempel på et årsbudget for en enkeltmandsvirksomhed med standardrengøring:

	Pr. år ekskl. moms
Omsætning:	
72 timer x 11 måneder i virksomhed A á kr. 240	190.080
50 timer/ x 11 måneder i virksomhed B á kr. 245	134.750
20 timer x 11 måneder hos familien C á kr. 150	33.000
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

Her ser du et eksempel på et årsbudget for en virksomhed med specialrengøring af udendørs overflader:

	Pr. år ekskl. moms
Omsætning:	
Graffiti-opgaver: 350 styk á kr. 2.500	875.000
Facaderens: 42.000 m ² á kr. 20	840.000
Algefjernelse: 240 opgaver á kr. 4.000	960.000
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.	
Uniformer og andre personaleudgifter	1.200.000
Udgifter til biler	180.000
Mobiltelefoner og internet	240.000
I alt	<u>30.000</u>
	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

Etableringsbudget

Før du starter din egen rengøringsvirksomhed er det en god idé 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 nogle 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, mens andre har en etableringskonto i banken, hvor de har sparet op over en årrække.

Banker vil muligvis hjælpe med at finansiere; eksempelvis kan du oprette en kassekredit. Der findes ikke offentlige tilskud til investeringer i og drift af rengøringsfirmaer.

Personale

De fleste rengøringsfirmaer har personale ansat. Det er vigtigt at være omhyggelig og se sine medarbejdere an, da de både skal kunne arbejde alene og da 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. Dette gælder også medarbejdere på deltid. Brevet skal indeholde alle væsentlige vilkår, som for eksempel arbejdssted, løn, arbejdstid, ferie, pension, opsigelse m.v.

Nogle (mest større) rengøringsfirmaer har en 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 en overenskomst.

Ledelse

Du skal regne med, at du skal lære medarbejderne op i starten og at du løbende skal bruge tid på at lede dem. Du skal derfor 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; 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.

Kvalitetssikring

Rengøring er en tillidssag. Der ligger et stort ansvar hos 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. Men bare rolig, 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 denne standard. Du kan se, hvad det handler om på Dansk Standards hjemmeside:

www.ds.dk/da/raadgivning/kvalitetsrengoring

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 og hvilke metoder, de bruger og hvem der har udført opgaven. Hvis der

opstår uenighed med kunden, er det vigtigt at have tingene på skrift. Det er samtidig et godt udgangspunkt, når du skal forhandle kontrakt igen.

Arbejdsmiljø

Rengøring er meget hårdt arbejde og derfor er forsikringer i branchen dyre. Du kan gøre meget i forsøget på at belaste dig selv og dine ansatte mindst muligt, uden at det går ud over tempoet. Der er fine vejledninger om hvordan, bl.a. på www.bar-service.dk

Hvis du besøger messer, kan du få gode ideer til kvalitet, arbejdsmiljø og meget andet. Undersøg om der afholdes brancherelaterede messer, og du kan også abonnere på bladet "Rent i Danmark", som giver også god information om mange emner inden for rengøringsbranchen.

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 at 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.virk.dk/. Du får så en særlig registreringsanmeldelse, hvor du skal skrive alle dine personoplysninger, din driftsform, samt 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.

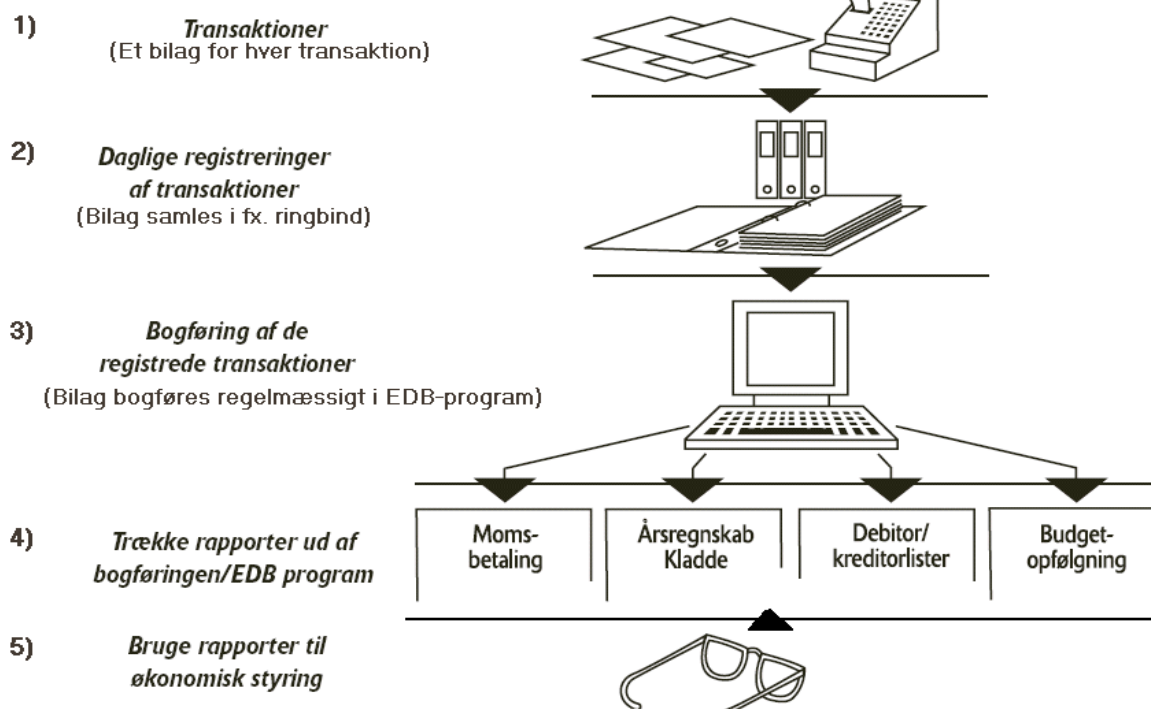
3) Regnskabspligt

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

De fleste problemer i virksomheden opstår blandt andet, 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 kan du se her. Vær opmærksom på at det er fordele og ulemper ved alle måder.

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)

Aktieselskab (A/S): Der er et kapitalkrav på min. 500.000 kr., men ellers er denne virksomhedsform 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:

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.



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 desuden forsikre dig selv mod sygdom og skader, men du har ikke pligt til det. Se www.forsikringsoplysningen.dk og www.aes.dk for flere oplysninger.

Uddannelse

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 rengøringsområdet. 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.

Danske Service, Islands Brygge 26, Postboks 1982, 2300 København S. Tlf. 3263 0440,
www.danskeservice.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.amino.dk er et online iværksætterforum, hvor iværksættere diskuterer og hjælper hinanden med praktiske problemer.

Dit rengøringsfirma – hvordan?

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

Hvad vil du sælge?

- + Standard rengøring? Hvad og hvor?
- + Specialiseret rengøring? Hvad og hvor?
- + Kombinationer?
- + Tillægsydelser?

Hvad skal kunderne især huske om dit firma?

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

Hyvem er dine kunder?

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

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?

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!