

Handyman

Om at starte din egen handyman-virksomhed

Er du fiks på fingrene og har en generel viden omkring mange praktiske ting i og omkring hjemmet? Kan du lide at arbejde med og for andre mennesker – og gerne med nye mennesker ofte? Og er du serviceminded, grundig og praktisk anlagt? Så er det måske noget for dig at blive handyman.

Vandhanen drypper, fliserne i indkørslen har sat sig eller en mår har slået sig ned på loftet. Måske skal lamperne sættes op, eller en ny kommode skal samles. Der er rigtig mange ting i hjemmet, som kræver, at man er fiks på fingrene. Og alle med 10 tommelfingre har ind imellem brug for hjælp. De kan enten ringe efter en håndværker, eller de kan ringe efter en handyman, som måske ikke har dyb specialviden, men som til gengæld behersker mange forskellige almindelige opgaver.

Når håndværkerne har travlt med andre ting, opstår der nicher for vedligehold og små reparationer – og der kan du gøre en forretning.

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!

I kontakt med kunderne

Tilfredse kunder er den bedste reklame for en handyman, fordi de anbefaler dig til andre i deres omgangskreds. Og al forskning viser, at anbefalinger fra venner og familie er den bedste motivation for at vælge en bestemt service eller et bestemt produkt. Men indtil du har en kundekreds, bliver du nødt til at markedsføre firmaet mere offensivt.

Start med at overveje, hvem der er dine kunder: Er det private ejere af parcelhuse, lejligheder eller sommerhuse? Det er muligvis en stor gruppe af potentielle kunder. Men der er også firmaer, institutioner og boligforeninger, som kan akut brug for hjælp.

Måske kan firmaer, der sælger alarmer, ventilation, færdige byggesæt o.l. anbefale dig til at sætte tingene op. Og på den måde kan du forsøge, om du kan få en samarbejdsaftale.

Google

Læg din placering af butikken ind på Google Maps. Søger man fx efter "handyman i Aarhus", vil din virksomhed 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 GoogleAd – de små annoncer man ser i højre side. Rigtigt oprettet, er de en meget effektiv markedsføringskanal. Se www.adwords.google.com

Reklamesøjler

Biler og uniformer kan bruges som reklamesøjle, da de er synlige, hvor du kommer. Du kan også uddele små papirreklamer i villakvarterer, og gerne i den gade hvor du alligevel har en arbejdsopgave.

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 dem der går forbi, at komme i kontakt med dig. Denne form for markedsføring af din ydelse er næsten lige så god som word of mouth-metoden.

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 ind med et godt introduktionstilbud.

Du skal være opmærksom på din sæson. Der er ofte meget travlt i den lyse tid,

Være opmærksom på din sæson. Der er ofte meget travlt i den lyse tid, så prøv at få aftaler placeret om vinteren, så du får en jævn sæson.

Økonomi

Der er rift om håndværkere, og det tiltrækker mange nye iværksættere. En handyman behøver ikke satse de store penge, og risikoen er mindre end i mange andre brancher. Det betyder til gengæld en vis konkurrence om de gode opgaver, og 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 hvilken slags firma, du gerne vil drive. Det er nødvendigt at undersøge priser og omkostninger på markedet, for at budgettet kan blive så solidt som muligt.

Typiske priser (2012) ligger i størrelsesordenen på 300-450 kr. i timen inkl. moms. De afhænger både af kunderne og af opgaverne, f.eks. kan vanskelige opgaver og hasteopgaver være dyrere. Opgaver, som varer længere tid, og som er bestilt på forhånd, opnår en lavere timepris. Nogle firmaer forlanger startgebyr eller et tillæg for transport.

Meget ofte vil du blive bedt om at give et fast tilbud. Det gælder især specialopgaver, men også til standardopgaver, som kører 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.

Som håndværker kan du få oftest få gode rabatter i byggemarkederne.

Årsbudget

Her er et eksempel på et årsbudget for en lille enkeltmandsvirksomhed, der sælger 580 "løse timer" til private og har to faste kunder. Han er kun sig selv og har ingen ansatte.

	Pr. år ex. moms
Omsætning:	
580 timer m diverse arbejde hos private a 250 kr.	145.000
Installering af airconditionanlæg, samarbejdsaftale med firma A	198.000
Ejendomsservice for firma B	96.000
Andet	38.000
I alt	459.600
Omkostninger ved driften:	
Udgifter til bil og maskineri	65.000
Mobiltelefon	9.000
Revisor, administration m.v.	19.000
Lejeværdi af garage til oplagring	8.000
Renter af opstartslån/kassekredit	8.000
Forsikringer	7.000
I alt	116.000
Overskud (Omsætning minus omkostninger ved driften)	361.000

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 + hjemmeside:	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 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, og andre har en etableringskonto i banken, hvor de har sparet op over en årrække.

Mange banker vil gerne hjælpe med at finansiere, og du kan for eksempel oprette en kassekredit. Hvis du har en plan om at vokse, kan du eventuelt søge "vækstkaution", som også tilbydes via bankerne. Se på vækstfondens hjemmeside om disse muligheder: www.vf.dk. Alle banker beder om at få detaljerede budgetter og planer, så det er endnu en god grund til at lægge sådan et.

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

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, og derfor bliver du nødt til at lave et skøn. Det kan du bruge dit budget til.

Det skal du indberette til SKAT

SKAT sender dig indbetalingskort, så du i løbet af året får betalt den forventede skat. Når året er omme, får du en udvidet selvangivelse, og 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.

Personale

Mange håndværkerfirmaer og handyen har personale ansat. Måske er de faglærte, så firmaet kan dække flere fag og tilbyde en bred vifte af ydelser. Under alle omstændigheder er det vigtigt at se sine medarbejdere an, inden du ansætter dem. De skal være dygtige og omhyggelige, være i god fysisk form, og de skal kunne arbejde alene.

Du kan få kontakt til mulige medarbejdere ved at henvende dig til det lokale jobcenter eller ved at annoncere. Du kan også henvende dig på de tekniske skoler for at få fat i dygtige nyuddannede.

Når du ansætter medarbejdere, skal de have et ansættelsesbrev, og det 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) firmaer har overenskomst med en eller flere fagforeninger, men der er ingen regler om, at handyen skal beskæftige organiseret arbejdskraft. Virksomheder, der er medlem af en branche- eller arbejdsgiverforening, skal dog oftest have overenskomst.

Ledelse

Hvis du ansætter, skal du regne med, at du skal bruge tid på at lære dine medarbejdere op i starten. Du skal også bruge tid på at lede dem og tænke nøje over, hvad der skal til, for at du er en god leder i netop dit firma. En god leder er starten på en succesfuld virksomhed.

Nogle handyen vil ikke have ansatte, men de har til gengæld et netværk af dygtige kolleger, som de har tillid til og kan trække på. Nogle i netværket har måske særlige maskiner, er specialuddannede, f.eks. som indretningsarkitekt osv. Sammen kan man løse flere opgaver og henvise til hinanden. Det er også en god måde at erhverve kunder på.

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.

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. 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 være, 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 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)

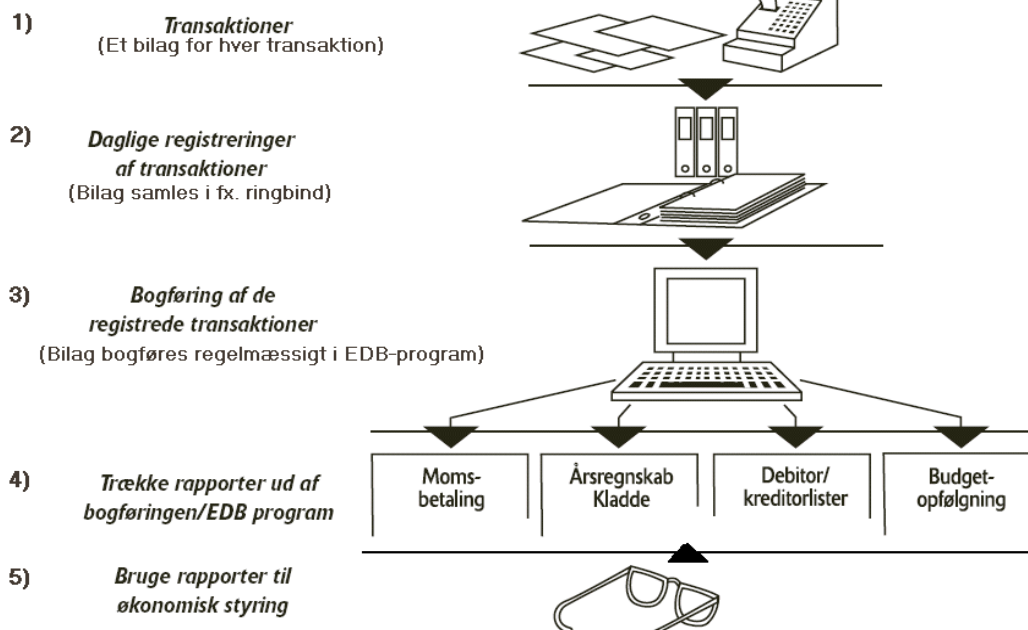
Anpartsselskab (ApS) - ApS'et kan stiftes af en eller flere personer og selskabet skal anmeldes til Erhvervs- og Selskabsstyrelsen. Der er et kapitalkrav på min. kr. 50.000, og du hæfter med den indskudte kapital.

+ Aktieselskab (A/S)

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

Virksomhedens økonomiske system

Det meste "bøvl" i virksomheden opstår, fordi indehaveren ikke følger nedenstående fem trin. Det kan derfor reducere dine administrative udfordringer væsentligt, hvis du følger dem.



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.



Kvalitetssikring

Håndværksydelse er en tillidssag mellem kunden og håndværkeren. Derfor hviler der et stort ansvar på firmaet i forhold til at bruge de 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. Lav kun opgaver, som kræver autorisation, hvis du har den. Se reglerne på Sikkerhedsstyrelsen hjemmeside www.sik.dk.

Der er blevet mindre accept af byggesjusk. Mange håndværkere får 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.

Derfor er servicefirmaer begyndt omhyggeligt at registrere kvalitet. Det kan også være relevant for en handyman. For eksempel hvilke materialer og metoder, du har 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 af procedurer for, hvordan du tjekker og registrerer din egen kvalitet hele vejen gennem processen.

Arbejds miljø

Det kan være både hårdt og farligt at bedrive håndværkerarbejde, og derfor er forsikringer i branchen også dyre. Der findes en lovpligtig arbejdsmiljøuddannelse for alle virksomheder med 10 ansatte og derved, hvorfor mindre virksomheders ejere og ansatte sagtens kan benytte disse uddannelses tilbud. Se under uddannelser og organisationer nedenfor.

Du bør passe på dig selv og dine ansatte og undgå overbelastning, uden at det naturligvis går ud over tempoet. Det kan du gøre ved at anvende nye redskaber og teknologi, men også gennemtænkte arbejds metoder kan hindre slid og ulykker. Der er fine vejledninger om arbejdsmiljø og sikkerhed ved Branchearbejdsmiljørådet for Bygge og Anlæg, se www.bar-ba.dk. Der er gode checklister og andre oplysninger på Arbejdstilsynets hjemmeside: www.at.dk. Slå op under APV Arbejdspladsvurdering.

Love og regler

Oplysninger om told og skat findes på www.skat.dk. Du kan også henvende sig på SKATs kontorer.

Forsikring mod ulykker, arbejdsskader og erhvervssygdomme

Du er forpligtet til at forsikre sine 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

Autorisation

Hvis du skal lave el, vvs og gas, skal du have autorisation. Den søges hos sikkerhedsstyrelsen www.sikkerhedsstyrelsen.dk. På styrelsens hjemmeside kan du også se, hvad du må lave uden autorisation.

Lokaler

Det giver normalt ikke problemer for et lille enmandsfirma at have hjemmebase i sin garage eller kælder. Men hvis du vil have værksted eller have 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.

Uddannelse

De tekniske skoler og AMU-centrene udbyder mange forskellige korte kurser inden for alle håndværksfaglige områder. Man kan finde oversigter på www.ug.dk. Hvis du arbejder med gamle bygninger, se www.bygningsbevaring.dk.

Arbejdsgiver- og brancheorganisationer holder kurser inden for blandt andet virksomhedsledelse, kvalitetssikring, tilbudsudregning, sikkerhed og meget mere. Se nedenfor.

Se evt. www.handyman.com, www.ao.dk for inspiration til arbejdet som handyman.

Start i netværk

Firmaet og netværket Mand & Bil har det ene formål at gøre opstart og drift af denne type enkeltmandsvirksomheder nemmere. De har udviklet et koncept, hvor man kan opnå følgende fordele:

- + Firmaprofil – logo, koncept og hjemmeside.
- + Enkle, praktiske og billige redskaber til at få nye kunder.
- + Hurtig opstart og bedre indtjening.
- + Adgang til rådgivning om drift af firma
- + Markedsføring, tips, tricks og kontakter.
- + Gode kollegaer - fleksibilitet og samarbejde.

Læs mere på www.mandogbil.dk

Branchens organisationer

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

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

- + Håndværksrådet, Islands Brygge 26, Postboks 1990, 2300 København S, telefon 3393 2000, www.hvr.dk.
- + Dansk Byggeri, Nørre Voldgade 106, 1358 København K, Tlf. 7216 0000, www.danskbyggeri.dk.

Se også brancheorganisationen for el og vvs:

- + TEKNIQ, Paul Bergsøes Vej 6, 2600 Glostrup, Tlf. 4343 6000 www.tekniq.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.

Du har måske også interesse i at være medlem af lokale håndværker- og industriforeninger, som ofte har gode arrangementer.

Flere oplysninger

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

Dit handyman-firma – hvordan?

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

Hvad vil du sælge?

- + Alle typer af lettere håndværksydelser?
- + Installation og opstilling?
- + Fokus på nogle faglige specialer?
- + Andet?

Hyvad 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?
- + Sommerhusejere?
- + Firmaer?
- + Boligforeninger og boligejendomme?
- + Andre?

Hvem er konkurrenterne?

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

Personale?

- + Enmandsforetagende?
- + Partnerskab?
- + Medarbejdere – hvor mange?

- + Løst ansatte eller fast ansatte?
- + Netværk med andre handymen?

Hvor skal firmaet have adresse?

- + I erhvervslokaler?
- + Derhjemme?
- + Hvordan sælger du din service?
- + Opsøgende salg?
- + Reklame på bilen?
- + Flyers?
- + Opslag?
- + Annoncer?
- + Telefonbogen?
- + Internettet?
- + Andet?

Hvordan ser dagen ud i dit handy-firma?

- + 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 og autorisationer, som du skal?
- + Har du tegnet de nødvendige forsikringer?
- + Har du planlagt, hvordan du vil bogføre og administrere?
- + Har du finansieringen på plads?

