

Vinduespolering

Om at starte dit eget vinduespoleringsfirma

Du har måske aldrig tænkt over det før, men rene og blanke vinduer er en meget vigtig forudsætning for at få kunderne ind i en butik. Blanke vinduer er faktisk en af betingelserne for, at butikker overhovedet kan trække køberne ind. Derfor skal jobbet som vinduespudser ikke undervurderes – mange mennesker synes faktisk, at rene vinduer får humøret til at stige, og glade kunder er som bekendt gode kunder. De, som polerer vinduer, løser dermed en vigtig opgave.

Branchen for vinduespolering er i vækst. Den tiltrækker mange iværksættere, blandt andet fordi, at man ikke behøver at satse de store penge. Risikoen er mindre end i så mange andre brancher. Omvendt betyder dette til gengæld hård konkurrence. Derfor er det en god idé at undersøge området meget omhyggeligt, hvis du overvejer at starte op som vinduespudser. Denne startvejledning giver dig svar på de mest gængse spørgsmål og hjælper dig videre på din vej til at blive en succesfuld vinduespudser.

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 vinduespolering noget for dig?

Test dig selv, for hurtigt at finde ud af, om vinduespoleringsbranchen overhovedet er noget for dig, og om du har de nødvendige forudsætninger:

		Helt sikkert	Som regel	I tvivl
1	Jeg kan lide fysisk arbejde			
2	Jeg er i god fysisk form			
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			
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 når andre har fri			
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?

Allerførst er det vigtigt at beslutte om du skal tilbyde standard vinduespolering, om dit firma skal specialisere sig, eller om du vil kombinere forskellige ydelser. Der er fordele og ulemper ved alle former:

Standard vinduespolering

Inden for standard vinduespolering er markedet størst. Arbejdet består af fast vinduespudsning hos private kunder, kontorer, institutioner, butikker og lignende. Fordelene er blandt andet, at du har mulighed for at opbygge en fast rytme, og det giver ofte sig selv, hvad der er brug for. Ulempen er, at det kan være fysisk hårdt.

Special vinduespolering

Fordelen 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 opbygget en kundekreds, fordi det kun er en lille del af markedet, der består af specialiserede opgaver. Her er nogle eksempler på specialiserede opgaver inden for vinduespolering:

- + Vinduespolering i nybyggeri efter håndværkere
- + Vinduespolering på høje bygninger
- + Rensning af vinduesrammer og – karme
- + Polering af andre blanke overflader, både inde i bygninger og uden på bygninger
- + Vask af gardiner og persienner
- + Rengøring af markiser og andet vinduesudstyr

Kombinerede ydelser

Nogle vinduespudserere tilbyder også trappevask og måtteservice, for eksempel til boligforeninger, institutioner og firmaer. På samme måde tilbyder mange rengøringsfirmaer også at pudse vinduer. Der ses mange forskellige kreative forretningskoncepter; for eksempel kombination af glarmester og vinduespudsning og kombination af specialisering i fjernelse af kalk på overflader med vinduespudsning.

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 dette. Vær for eksempel opmærksom på, om din vinduespudsning:

- + Forebygger hærværk?
- + Giver livskvalitet?
- + Støtter kundernes image?
- + Forøger salg fra butikker?
- + Skaber arbejdsglæde?
- + Giver kunderne tid til at arbejde med det, de er bedst til?
- + Giver kunderne tid til at koncentrere sig om familien eller fritiden?

I kontakt med kunderne

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

Der er forskellige måder at markedsføre din virksomhed på. På internettet findes der mange portaler for rengøring, vinduespolering og ejendomsservice – her kan du mod en større eller mindre betaling få dit firma nævnt. Du skal så have en hjemmeside, som portalen linker til. Derudover kan blandt andet biler og uniformer bruges som reklamesøjle.

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

Google Maps

Det kan også være en god idé at lægge din placering af butikken ind på Google Maps. Søger man fx efter "vinduespudser i Aarhus" vil din butik blive vist i Googles søgeresultat. Se www.maps.google.dk

Folk søger ofte svar på deres ønsker på internettet, og særligt ved at søge på Google. Her kan du oprette en GoogleAds – de små annoncer, du ser i højre side, når du søger på noget. Hvis du sørger for at få dem oprettet rigtigt, er de en meget effektiv markedsføringskanal. Se www.adwords.google.com

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.

Tag for eksempel en hel vej eller et helt område på én gang. En anden god idé kunne være at tage den vej, hvor du alligevel har en vinduespudseropgave, og fortælle at du pudser vinduer i nr. 22 og gerne vil give et uforpligtende tilbud til dem også.

Sørg for at have dit visitkort eller en flyer liggende på for eksempel kølerhjelmene på din firmabil, 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 mund-til-mund metoden.

Økonomi

Som nævnt i indledningen til denne startvejledning er branchen for vinduespolering i vækst og tiltrækker mange iværksættere. Det skyldes blandt andet, at du ikke behøver at satse de store penge, da risikoen er mindre end i så mange andre brancher. Dette betyder til gengæld, at der er hård konkurrence i branchen, og derfor skal du undersøge økonomien meget omhyggeligt, inden du starter op.

Du skal lave et budget for at få et overblik. Budgettet skal hvile på de valg, du har taget, 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.

Typiske priser (2011) ligger i størrelsesordenen 15-30 kr. pr. normalt vindue ved ud- og indvendig pudsning. Man kan tage ekstra for vinduer med sprosser og vinduer, hvor der skal bruges stige. Specialopgaver løses i reglen efter særlige tilbud.

Nogle firmaer forlanger tillæg for transport.

Meget ofte vil du blive bedt om at give et fast tilbud. Dette gælder især specialopgaver. Men også til standardopgaver 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.

Årsbudget - simpel vinduespolering

Her kan du se et eksempel på et årsbudget for en enkeltmandsvirksomhed med simpel vinduespolering:

	Pr. år ex. moms
Omsætning:	
120 abonnementer på villapudsning	120.000
Kontrakt på børneinstitutioner i kommunen	58.000
Kontrakt med butikscenter	72.000
Ad hoc opgaver	<u>150.000</u>
I alt	400.000
Driften:	
Vareforbrug, rengøringsmidler	15.000
Udgifter til bil	42.000
Mobiltelefon	<u>6.000</u>
I alt	63.000
Dækningsbidrag (Omsætning – Drift)	337.000
Andre omkostninger	
Revisor, administration m.v.	20.000
Lejeværdi af garage til oplagring	12.000
Renter af opstartslån/kassekredit	18.000
Forsikringer	7.700
Diverse, web	15.000
Moms	<u>67.000</u>
I alt	139.700
Overskud (Dækningsbidrag – Andre omkostninger)	197.300

Årsbudget - specialpolering

Her kan du se et eksempel på et årsbudget for en virksomhed med specialpolering af moderne facader og vinduer med markiser m.v.:

	Pr. år ex. moms
Omsætning:	
Kontrakt med Ejendomsselskab A	870.000
Kontrakt med Ejendomsselskab B	790.000
Kontrakt med firma C	310.000
Kontrakt med hotelkæde D	630.000
Ad hoc opgaver	<u>900.000</u>
I alt	3.500.000
Driften:	
Vareforbrug, rengøringsmidler m.v.	25.000
Afskrivning på lifte og specialudstyr	130.000
Løn 5 personer, inkl. sociale bidrag, feriepenge m.v.	1.500.000
Uniformer og andre personaleudgifter	180.000
Udgifter til biler	240.000
Mobiltelefoner og Internet	<u>30.000</u>
I alt	2.105.000
Dækningsbidrag (Omsætning – Drift)	1.395.000
Andre omkostninger	
Revisor, administration m.v.	75.000
Lokaler til kontor, personale og lager	84.000
Markedsføring, web	75.000
Renter af opstartslån/kassekredit	60.000
Forsikringer	60.000
Diverse	90.000
Moms	<u>580.000</u>
I alt	1.024.000
Overskud (Dækningsbidrag – Andre omkostninger)	371.000

Etableringsbudget

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

Budget for etablering: Lille enkeltmandsvirksomhed

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

Budget for etablering: Virksomhed med specialpudsning

Oprettelse af mobiltelefon:	1.200
Optagelse i telefonbøger:	500
Logo, visitkort og brevpapir, web:	10.000
Startudgifter til revisor:	8.000
Udstyr:	585.000
Lager af rengøringsmidler:	15.000
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:	1.152.200

Hvor kommer pengene fra?

Hvis du vil starte en 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 derudover låne penge i familien.

Mange banker vil gerne hjælpe med at finansiere; for eksempel kan du oprette en kassekredit eller måske få et kom-i-gang-lån, som også tilbydes via bankerne. I sidstnævnte tilfælde kautionerer staten, hvis du ellers opfylder en række almindelige betingelser. Alle banker beder om at få detaljerede budgetter og planer, så vær godt forberedt til dit møde med banken.

Der findes ikke offentlige tilskud til investeringer i og drift af firmaer, der tilbyder vinduespolering.

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 – du kan bruge dit budget til at lave dette skøn. Dette beløb skal du indberette 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.

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

Personale

Mange vinduespuddere har personale ansat. Når du ansætter folk, er det vigtigt at være omhyggelig og se dine medarbejdere grundigt an. Du skal for eksempel være opmærksom på, om de er i god fysisk form, om de kan arbejde alene og om kunderne vil kunne stole på, at de er ordentlige folk.

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.

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.

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

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!

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 ved, 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, driftsform og fortælle, 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 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 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)

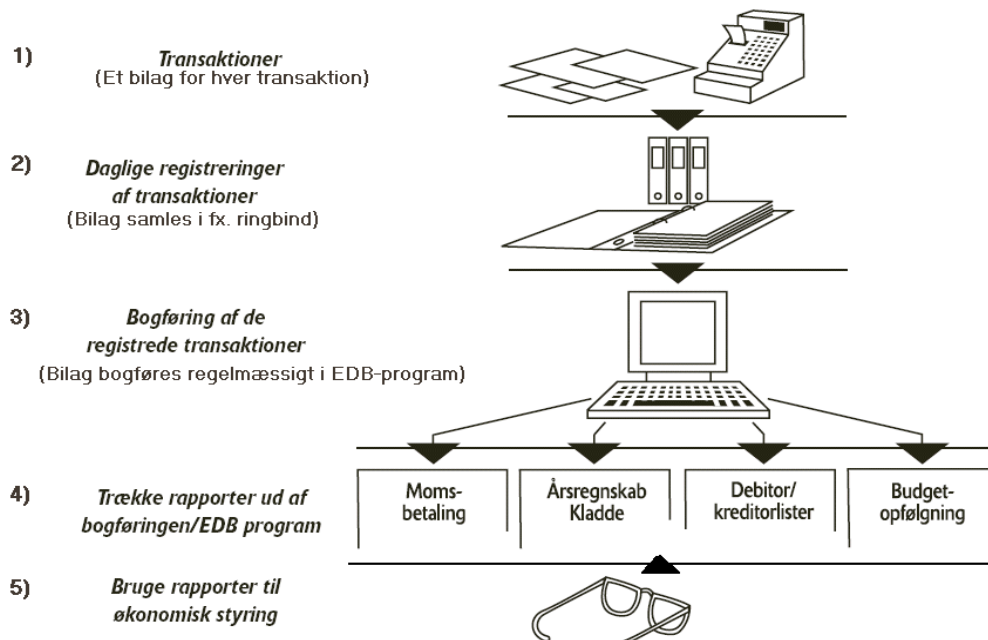
Anpartsselskab (ApS): ApS'et kan stiftes af en eller flere personer og selskabet skal anmeldes til Erhvervs- og Selskabsstyrelsen. Der er et kapitalkrav på min. kr. 50.000, og du hæfter med den indskudte kapital.

Aktieselskab (A/S)

Aktieselskab (A/S): Her er der et kapitalkrav på min. kr. 500.000, men ellers er denne selskabsform meget lig reglerne for anpartsselskab.

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.



Moms

Alle virksomheder skal indsamle moms til den danske stat. Det gør du ved at lægge 25 % oven på din salgspris. De indsamlede moms-enge 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 og arbejdsmiljø

Vinduespudsning er en tillidssag. Der ligger et stort ansvar på firmaet om at bruge de rigtige metoder og de rette midler i arbejdet. Derudover er både medarbejdere og kunder opmærksomme på kvalitet og arbejdsmiljø. Men bare rolig - der er hjælp at hente!

Mange firmaer arbejder selv med at registrere kvalitet. For eksempel kan de registrere, hvilke pudsemidler de bruger, hvilke metoder og hvem der har udført opgaven. Hvis der skulle opstå uenighed med kunden, er det vigtigt at have tingene på skrift. Og det er også et godt udgangspunkt, når du skal forhandle kontrakt igen.

Vinduespudsning er fysisk hårdt arbejde, og det kan være farligt. 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. Nye redskaber, for eksempel lifte, gør livet mindre farligt for vinduespudserne.

Der findes nogle fine vejledninger om arbejdsmiljø inden for vinduespolering, rengøring og ejendomsservice. De kan ses på www.bar-service.dk

Hvis du besøger messer, kan du få gode ideer til kvalitet, arbejdsmiljø, nyt udstyr og nye redskaber. "Fagmessen for Professionel Rengøring og Service" afholdes i Odense hvert år. Bladet "Rent i Danmark" giver også god information om mange emner inden for denne branche.

Love og regler

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

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 dette har du ikke pligt til. Se www.forsikringsoplysningen.dk og www.aes.dk

Uddannelse

De tekniske skoler og AMU-centrene udbyder mange forskellige korte kurser inden for ejendomsservice og rengøring. Hvis du ikke har erfaring i vinduespolering, findes der et grundkursus på otte dage. Du kan finde oversigter på www.ug.dk: Søg på "vinduespolering" eller "rengøring".

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 to branche- og arbejdsgiverorganisationer, som også optager firmaer inden for vinduespolering. Organisationerne assisterer medlemmerne med at forstå love og regler og derudover kan de 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), 1787 København V, Tlf. 3377 3377,
www.sba.dk

Derudover er der en interesseforening inden for branchen:

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. Måske du kan finde svar på lige præcis dine spørgsmål her.

Dit vinduespudefirma – hvordan?

Der er mange valg at træffe, før du starter dit eget vinduespudserfirma. Det er vigtigt at tænke grundigt over alle følgende spørgsmål:

Hvad vil du sælge?

- + Standard vinduespolering – hvad og hvor?
- + Specialiseret polering – hvad og hvor?
- + Kombinationer?
- + Tillægsydelser?

Hvad skal kunderne især huske om dit firma?

- + At du holder nøjagtigt, hvad du lover?
- + 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?

Hvem er dine kunder?

- + Store, mellemstore eller små firmaer?
- + Butikscentre?

- + Boligforeninger?
- + Offentlige institutioner?
- + Private hjem?
- + Andre – hvem?

Hvem er konkurrenterne?

- + Andre firmaer af samme art?
- + Generelle rengøringsfirmaer?
- + Ejendomsservice?
- + Andre – hvem?

Personale?

- + Enmandsforetagende?
- + Medarbejdere – hvis ja, 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 – hvis ja, hvor?
- + Internettet?

Hvordan ser dagen ud i dit vinduespudserfirma?

- + Tid til selve arbejdet?
- + Tid til kørsel?
- + Tid til indkøb af rengøringsmidler og udstyr?
- + Tid til markedsføring og administration?
- + Telefonbetjening af kunderne?
- + Er der sæsonsvingninger – hvis ja, hvad gør du ved det?
- + Prøv at lave en plan over en typisk 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 tilladelser, som du skal?
- + Har du tegnet de nødvendige forsikringer?
- + Har du planlagt, hvordan du vil bogføre og administrere?
- + Har du finansieringen på plads?

