

Gulvservice

Om at starte din egen gulvservice

Ved du meget om bygninger og gulvmaterialer? Kan du lide fysisk arbejde, og har du indsigt i arbejdsmetoder og værktøjer? Så er det måske noget for dig at have en gulvservice.

Der er mange, der ser et forretningspotentiale i at købe en eller flere maskiner, som andre ikke har, og derefter tilbyder tjenester. Det er en god forretning for en iværksætter, og for private er det en fordel ikke selv at skulle investere i alle de maskiner, der skal til, når gulvet skal friskes op. Derfor er gulvmand en god løsning – og det er en god forretning at have en gulvservice.

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 du en god gulvmand?

Er det overhovedet noget for dig at have en gulvservice? Tag testen herunder og se efter.

		Helt sikkert	Som regel	I tvivl
1	Jeg kan lide fysisk arbejde og er i god form			
2	Jeg ved meget om bygninger og gulvmaterialer			
3	Jeg kan planlægge og organisere			
4	Jeg er god til at lytte til folk og forstå, hvad deres problem er			
5	Jeg kender andre håndværkere, som kan hjælpe med opgaver, som jeg ikke behersker			
6	Jeg ved meget om arbejdsmetoder og værktøj			
7	Jeg kan leve med, at indtjeningen svinger			
8	Jeg har ikke noget imod at arbejde alene			
9	Jeg er god til at lytte til andre og få ideer på den måde			
10	Jeg kan arbejde, når andre har fri			
11	Jeg overholder altid tidspunkter og tidsfrister			
12	Jeg følger med i moden inden for bolig og byggeri			

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

Hvad vil du tilbyde?

De fleste forventer, at et gulvfirma kan slibe gulve. Men der er en række andre ydelser, som man også kan tilbyde, som for eksempel:

- + Efterbehandling af gulve med voks, olie, lak eller lud
- + Oliering af hårdtræsgulve
- + Oplakering af parketgulve
- + Rensning af tæpper
- + Fjernelse af kalk fra badeværelsesgulve
- + Lægning af nye tæpper
- + Lægning af linoleum og vinylgulve
- + Reparation af dørtrin
- + Pålægning af parket
- + Vådramsbelægninger
- + Slibning og polering af marmor- og terrassegulv. Hvad er dine fordele i konkurrencen?

En gulvservice konkurrerer med visse andre håndværkere og med kundernes eget gør-det-selv arbejde. Du skal derfor være helt klar over, hvorfor dine kunder skal vælge at bruge præcis din service. Det er vigtigt for din planlægning og din markedsføring, at du sætter ord på - og der kan være mange ting, som gør netop din forretning populær, for eksempel:

- + At du kommer på det aftalte tidspunkt.
- + At du gør opgaverne helt færdige, før du går igen.
- + At du ikke behøver at gå op i faggrænser.
- + At du altid leverer kvalitetsarbejde.
- + At du har et helt værksted med dig i bilen.
- + At du specialiserer dig i bestemte opgaver, som du kan til fingerspidserne.
- + At du kan arbejde aften og weekend, hvis det er nødvendigt.

- + At du lover fuld tilfredshed, eller arbejdet lavet om.
- + At du har specialmaskiner, som indgår i løsningen af opgaver.
- + At du er villig til at rådgive kunderne om, hvordan de bedst vedligeholder deres gulve.
- + At du rydder pænt op efter dig.
- + At du har overkommelige priser.

I kontakt med kunderne

Tilfredse kunder er den bedste reklame for en gulvservice, fordi de så vil anbefale dig til andre potentielle kunder. Og alle undersøgelser viser, at vi har størst tillid til anbefalinger fra folk i vores netværk. Men indtil du har en kundekreds, bliver du nødt til at markedsføre firmaet.

Overvej, hvem der er dine kunder. Private ejere af villaer, lejligheder og sommerhuse er muligvis en stor gruppe. Men også firmaer, institutioner og boligforeninger kan have akut eller løbende brug for hjælp. Måske kan firmaer, der sælger gulvbelægninger og gulvmaterialer, anbefale dig til at sætte tingene op. Du kan forsøge at få samarbejdsaftaler.

Derudover kan det være en god ide at gøre opmærksom på din egen tilstedeværelse. Biler og uniformer kan bruges som reklamesøjle, og du kan uddele små papirreklamer i villakvarterer – fx på den vej, hvor du skal til at arbejde.

Sørg for at have dit visitkort eller en flyer liggende på fx kølerhjælmen, når du er inde at 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 godt som mund-til-mund metoden – det giver dig også en troværdighed hos dine potentielle kunder, at du arbejder for en af deres naboer.

Det skal også være muligt for potentielle kunder at finde dig på de gule sider i telefonbøgerne og – endnu vigtigere – på internettet. Så det er vigtigt, at du har en hjemmeside, hvor folk kan læse om din ydelse og finde kontaktoplysninger.

Læg også din placering af butikken ind på Google Maps. Søger man fx efter "Gulvservice i Aarhus" vil din butik 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 GoogleAds – de små annoncer man ser i højre side. Rigtigt oprettet 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 ind med et godt introduktionstilbud.

Det er en god ide at være opmærksom på, hvad der er "din" sæson. Der er for eksempel ofte meget travlt om foråret og i den lyse tid, hvor kunderne får lyst til at gøre noget ved deres bolig. Det kan derfor være fornuftigt at se, om du kan få placeret nogle aftaler i vinterhalvåret, så du får en jævn sæson.

Økonomi

I perioder er der rift om håndværkere, og det betyder, at faget tiltrækker mange nye iværksættere. Hvis du starter en gulvservice, er risikoen mindre end i så mange andre brancher, og derfor behøver du ikke satse de store penge. Det betyder til gengæld også, at der er en vis konkurrence om de gode opgaver. Derfor er det en rigtig god ide at undersøge din økonomi meget omhyggelig. Og for at danne dig et overblik, må du lave et budget.

Budgettet skal hvile på de valg, du har truffet om, hvilken slags firma du gerne vil drive. Det er nødvendigt for dig, at du undersøger priser og omkostninger på markedet, for at budgettet kan blive så solidt som muligt. Typiske priser (2010) ligger i størrelsesordenen på 300-500 kroner i timen inkl. moms. Men priserne afhænger både af kunderne og af opgaverne: vanskelige opgaver og hasteopgaver kan være dyrere, lige som opgaver, som tager længere tid og er bestilt på forhånd, opnår en lavere timepris.

Det er også meget normalt at udregne prisen efter m2 istandgjort gulv, og nogle firmaer forlanger et startgebyr eller tillæg for transport.

På især specialopgaver, men også i andre tilfælde som f.eks. standardopgaver der kører over længere tid, vil du blive bedt om at give et fast tilbud. Kunderne indhenter typisk flere tilbud og sammenligner mellem dem, så her skal du selv sikre, at du henter en fornuftig timepris hjem. Efterhånden vil du få erfaring med, hvor lang tid opgaverne tager, og hvad der derfor er en rimelig pris – også for dig.

Årsbudget

Her er et eksempel på et årsbudget for en lille enkeltmandsvirksomhed:

Omsætning:	eks. moms
Gulvslibning og efterbehandling 3000m2 a kr. 85	255.000
Tætterens, specialopgaver, 200 timer a kr. 250	50.000
Lægning af vinyl og linoleum	54.000
Gulvpasning i idrætshallerne	<u>90.000</u>
I alt	449.000
Omkostninger ved driften:	
Udgifter til bil og maskineri	65.000
Mobiltelefon	9.000
Revisor, administration, markedsføring m.v.	45.000
Lejeværdi af garage til oplagring	8.000
Renter af opstartslån/kassekredit	8.000
Forsikringer	7.000
I alt	142.000
Overskud (Omsætning – Omkostninger ved driften)	307.000

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:		140.000
Lager af materialer:		12.000
Varebil:		110.000
Diverse:		<u>3.500</u>
I alt:		273.800

Hvor kommer pengene fra?

Hvis du vil starte virksomhed, er det en stor fordel, at du har sparet nogen penge op. Det kan også være, at du kan tage et 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 oprette en kassekredit. Hvis du har planer om at vokse, kan du eventuelt søge ”vækstlån”, som også tilbydes via bankerne. Se på vækstfondens hjemmeside om mulighederne: www.vf.dk. Alle banker beder om at få detaljerede budgetter og planer.

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

Skat

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

Det kan være svært at vide på forhånd, hvor stort et overskud din virksomhed vil få. Derfor bliver du nødt til at lave et skøn, og her kan du bruge dit budget. Dit kvalificerede skøn skal du indberette til SKAT. SKAT sender dig et 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 så 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

Der er mange gulfirmaer, som vælger at ansætte personale. Det kan være faglærte, så firmaet kan dække over flere fag og tilbyde en bred vifte af ydelser. Under alle

omstændigheder er det vigtigt, at du ser dine medarbejdere an, inden du ansætter. De skal være dygtige og omhyggelige, i god fysisk form, og så skal de kunne arbejde alene.

Du kan få kontakt til mulige medarbejdere ved at henvende dig hos det lokale jobcenter eller ved at annoncere. Du kan også henvende dig på de tekniske skoler for at få fat i 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 gulvservice skal beskæftige organiseret arbejdskraft. Virksomheder, der er medlem af en branche- eller arbejdsgiverforening, skal dog oftest have overenskomst.

Ledelse

Som ejer af en gulvservice må du forvente, at der medfølger ledelsesmæssigt ansvar. Det betyder, at du skal regne med, at dine medarbejdere skal læres op i starten. Og det betyder også, at du skal bruge tid på at lede dem. Det er derfor vigtigt, at du tænker nøje over, hvad der skal til for at være en god leder i netop dit firma.

Nogle gulvmænd vælger ikke at have ansatte. De har til gengæld et netværk af dygtige håndværkerkollegaer, som de har tillid til og kan trække på. Nogle af dem har måske særlige maskiner, og sammen kan de løse flere opgaver og henvise til hinanden. Det kan være en stor fordel.

Du skal være opmærksom på, at du ikke må modtage dagpenge, efter du har startet en virksomhed. Du må heller ikke få hjælp fra nogen, der modtager dagpenge fra det offentlige – uanset, om de får betaling for deres arbejde fra dig eller ej.

Sort arbejde – hvor omsætning og betaling til de ansatte holdes uden for regnskabet – er ulovligt og strafbart.

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.

Byggesjusk er ikke accepteret, og derfor får mange håndværkere 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.

Det betyder også, at servicefirmaer er begyndt omhyggeligt at registrere kvalitet. Og det kan også være relevant for en gulvservice: 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

Håndværkerarbejde kan være både hårdt og farligt, og derfor er forsikringer i branchen også dyre. Der findes en lovpligtig arbejdsmiljøuddannelse for alle virksomheder med 10 ansatte og derover. Mindre virksomheders ejere og ansatte kan sagtens benytte såkaldte uddannelses tilbud, som du kan finde under "uddannelser og organisationer" nedenfor.

Du kan også tænke på, hvordan du kan undgå at belaste dig selv og dine ansatte mest muligt, uden at det også går ud over tempoet. Det kan f.eks. være ved at sikre nye redskaber og teknologi, men også ved at gennemtænke arbejdsmetoder og derved hindre slid og ulykker. Der er fine vejledninger om arbejdsmiljø og sikkerhed hos Branchearbejdsmiljørådets 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. Se også www.apvportalen.dk

Registrering af virksomhed

Når du ved, hvad din ydelse skal være, når du har en rimelig klar fornemmelse af, hvem og hvor mange der vil købe dit produkt, og når du er sikker på, at økonomien hænger sammen, skal du starte/registrere din virksomhed. Det kaldes af nogen 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 <http://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, 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 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) 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.

Læs mere på

<https://startvaekst.virk.dk/opstart/vaelg-virksomhedsform/interessentskaber>

- + Anpartsselskab (ApS)

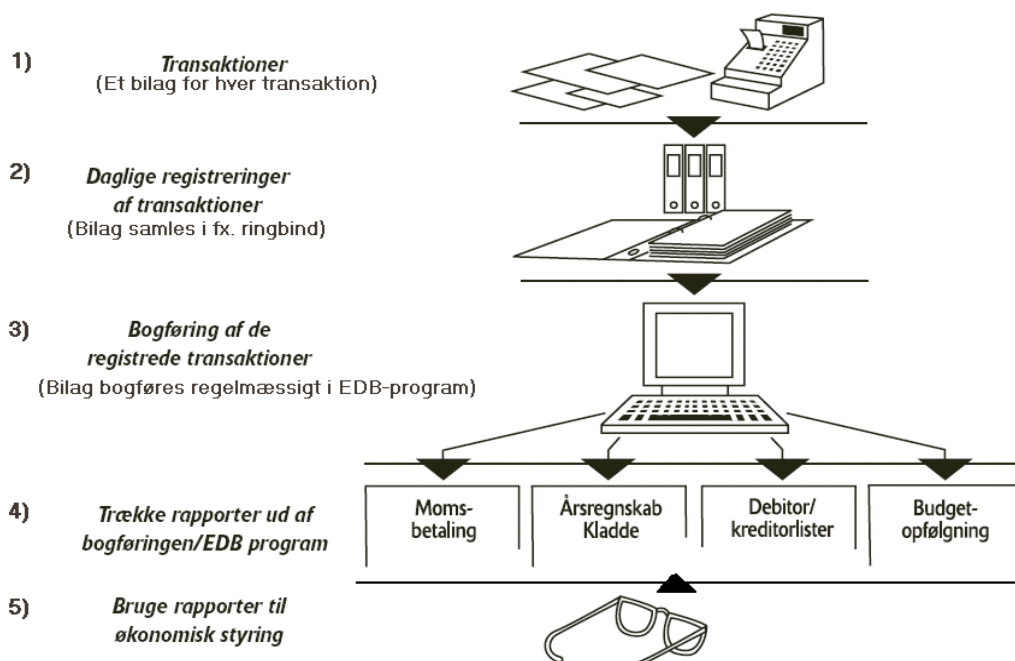
Anpartsselskab (ApS) kan stiftes af en eller flere personer, og selskabet skal anmeldes til Erhvervs- og Selskabsstyrelsen. Der er et kapitalkrav på min. kr. 50.000, og du hæfter med den indskudte kapital.

+ **Aktieselskab (A/S)**

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

Virksomhedens økonomiske system

Det kan anbefales at følge nedenstående fem trin for at mindske uønsket økonomisk "bøvl" i virksomheden:



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:



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. 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

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 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 virkelig mange forskellige korte kurser inden for alle håndværksfaglige område. Du kan finde oversigter på www.industriensuddannelser.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.

Branchens organisationer

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

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

- Håndværksrådet, Islands Brygge 24, 2300 København S, telefon 3393 2000, www.hvr.dk
- Dansk Byggeri, Nørre Voldgade 106, 1358 København K 7216 0000, www.danskbyggeri.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.

Det kan måske også interessere dig at være medlem af lokale håndværker- og industriforeninger, som indimellem har nogle gode arrangementer.

Flere oplysninger

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

Dit gulvservice firma – hvordan?

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

Hvad vil du sælge?

- + Udvalgte gulvservices, som du bliver specialist i?
- + Alle former for gulvservice?
- + Supplerende håndværkerydelser?
- + Andet?

Hvad 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?
- + Lejligheder?
- + Sommerhusejere?
- + Firmaer?
- + Boligforeninger og boligejendomme?
- + Idrætsforeninger?
- + Hoteller?
- + Andre?

Hvem er konkurrenterne?

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

Personale?

- + Enmandsforetagende?
- + Partnerskab?
- + Medarbejdere – hvor mange?
- + Løst ansatte eller fast ansatte?
- + Netværk med andre håndværkere?

Hvor skal firmaet have adresse?

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

Hvordan ser dagen ud i dit gulvfirma?

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

