

# Frisør

## - start af frisørsalon

Alle vil gerne se godt ud, og mange interesserer sig for mode. Næsten uanset alder. Markedet for skønhed er i vækst. Mange synes, at de har råd til at forkæle sig selv. At det styrker deres selvtillid.

I frisørfaget kommer der hele tiden nye metoder og ydelser, fordi kundernes forventninger ændrer sig. Der er altid udfordringer nok.



## Er frisørsalon noget for dig?

Test dig selv:

		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 har mindst 11-12 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. Man 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 man overtager en salon, er mange ting på plads. Lokalerne er indrettet. Kunderne kender stedet. Gangen i arbejdet ligger fast. Den tidligere ejer vil måske hjælpe med gode råd. Du kan senere



ændre, så salonen bliver efter dit hoved. Du kan desværre også 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 kosmetikere eller kosmetologer. Eller de har selv uddannet sig videre. Så kan de tilbyde andre ting:

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

Man 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 modeblade? Prestige?

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 gjort dig om, hvilken 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 normalt 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
<b>Omsætning:</b>	
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>
<b>I alt</b>	<b>850.000</b>
<b>Direkte omkostninger ved salg:</b>	
Vareforbrug ved frisørydelser: 15 % af salg	121.800
Varekøb, salgsprodukter – 50 % af salg	<u>19.000</u>
<b>I alt</b>	<b>140.800</b>
<b>Dækningsbidrag</b> (Omsætning – Direkte omkostninger)	<b>709.200</b>
<b>Faste omkostninger</b>	
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>
<b>I alt</b>	<b>442.000</b>
<b>Overskud</b> (Dækningsbidrag – Faste omkostninger)	<b>267.200</b>

Lav dit eget budget. Er beløbet på bundlinien stort nok? Hvis ikke, må du igennem budgettet igen. Hvordan du kan øge din omsætning? Eller hvordan du kan få udgifterne ned? Lav herefter budget for månederne i året og for flere år.

På [www.startvaekst.dk/budgetter](http://www.startvaekst.dk/budgetter) kan du finde et regneark, hvor tallene kan lægges ind. Her kan du nemt ændre og se, hvad der sker.



## 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>
<b>I alt:</b>	<b>381.000</b>

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 man finde gode tilbud. Hvis man vil være foran alle andre, skal man tage på messer og se sig om. Messen "Beautyworld" i Frankfurt giver for eksempel masser af inspiration.

## Hvor kommer pengene fra?

Hvis du vil starte virksomhed, er det en stor fordel, hvis du har sparet noget 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.

På [www.100svar.dk/bank](http://www.100svar.dk/bank) kan man se mere om, hvordan man får et godt samarbejde med sin bank.

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



## Personale

---

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 sig.

Man kan få kontakt til medarbejdere ved at henvende sig til Arbejdsformidlingen 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.

Læs om ansættelsesbrev på: [www.startvaekst.dk/Ansaettelses-Cirklen](http://www.startvaekst.dk/Ansaettelses-Cirklen)

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. Man 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 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.



## 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.

At være synlig i gadebilledet er noget af det vigtigste så lave skilte der præsenterer dine vigtigste fortrin. Men du kan også annoncere på de gule sider i telefonbøgerne. På Internettet findes der portaler med frisører. På nogle systemer kan kunderne også booke tid. Du kan også selv have en hjemmeside. Du kan annoncere i lokalaviserne. For eksempel kan det bruges til slagtilbud på tidspunkter, hvor det ellers er svært at fylde stolene.

### Google Maps

Læg din placering af salon ind på Google Maps. Søger man fx efter "Frisør i Aarhus" vil din butik blive vist i Googles søgeresultat. Se [www.maps.google.dk](http://www.maps.google.dk)

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, du finder ud af din skattepligtige indkomst.

Man ved sjældent på forhånd, hvor stort overskud 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.webreg.dk](http://www.webreg.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 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 ejer hæfter personligt med alt, hvad man 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.

Læs mere på [www.startvaekst.dk/interessentskabs-kontrakt](http://www.startvaekst.dk/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 man hæfter med den indskudte kapital.

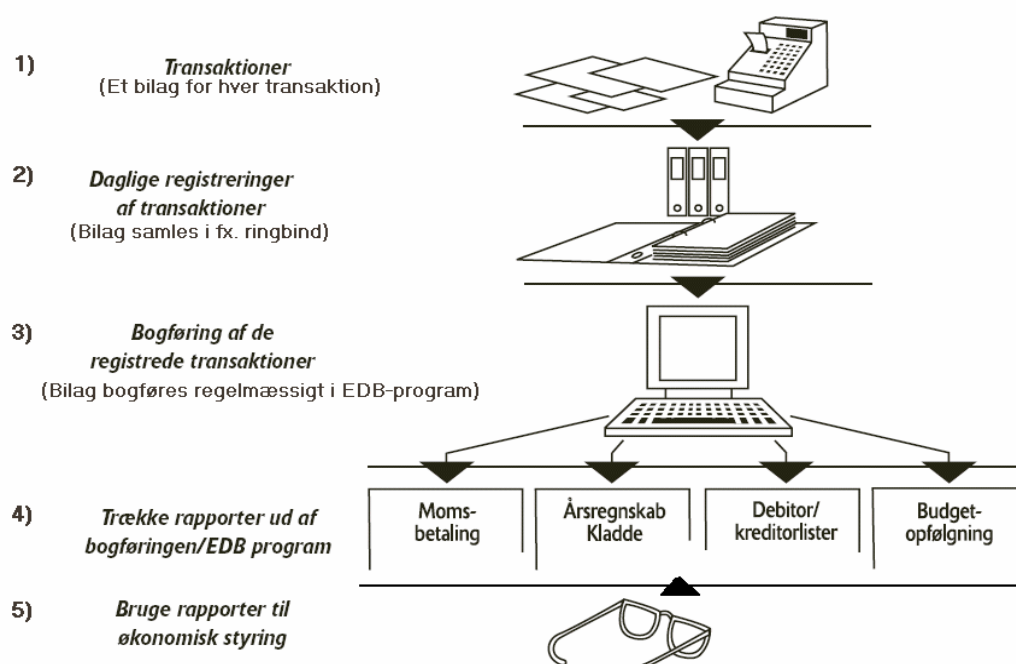


## Aktieselskab (A/S)

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

## Virksomhedens økonomiske system

Det meste "bøvl" i virksomheden opstår fordi indehaveren ikke følger nedenstående fem trin. Følger du disse vil 98 % af dine administrative problemer forsvinde.



En gruppe revisorer har sluttet sig sammen og specialiseret sig i at være revisor for frisørmestre, se [www.frisorrevisorerne.dk](http://www.frisorrevisorerne.dk)

Køb evt. bogen "Få styr på bøvlet på – bogføring og regnskab i mindre virksomheder" på [www.startogvaekstshop.dk](http://www.startogvaekstshop.dk)

## Arbejds miljø

Frisørfaget er hårdt arbejde. Man står og går meget, ofte på hårde gulve. Kemikalierne er skrappe sager. Man skal forsøge at belaste sig selv og sine 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](http://www.bar-service.dk).

Efter loven skal man lave en Arbejdsplads Vurdering (APV). Der findes en checkliste i "Vejledning om arbejde med frisørprodukter"



Find den på [www.apvportalen.dk](http://www.apvportalen.dk). APV skal ikke sendes ind, men den skal være tilgængelig for medarbejderne. Og for Arbejdstilsynet, når de kommer på besøg.

Inden man starter med at bygge om, og inden man laver aftaler med sine leverandører, skal man 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](http://www.SKAT.dk). Man kan også henvende sig på SKATs kontorer.

Forsikring mod ulykker, arbejdsskader og erhvervssygdomme. Man er forpligtet til at forsikre sine 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](http://www.forsikringsoplysningen.dk) og [www.aes.dk](http://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.arbejdstilsynet.dk](http://www.arbejdstilsynet.dk)

## Uddannelse

---

De kommunalt støttede erhvervsråd overalt i landet afholder kurser for iværksættere. Der findes en opdateret oversigt på [www.startvaekst.dk](http://www.startvaekst.dk)

De tekniske skoler og AMU-centrene udbyder mange forskellige korte kurser inden for frisørfaget. Man kan finde dem ved at slå op på [www.industriensuddannelser.dk](http://www.industriensuddannelser.dk), hvor man 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 (DF) er en branche- og arbejdsgiverforening. Den organiserer frisører og kosmetologer. Organisationen 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. Organisationen kan hjælpe med mange andre spørgsmål. DF har fordelagtige aftaler med revisorer og forsikringselskaber, som kender særligt til branchen.

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

Danmarks Frisørmesterforening, Islands Brygge 26, 2300 København S.  
Telefon  
32 63 04 44. [www.frisormester.dk](http://www.frisormester.dk) [www.frisorlaugene.dk](http://www.frisorlaugene.dk)

Dansk Kosmetolog Forening er en mindre og ny forening, som er organiseret under Dansk Handel og Service. [www.dkfnet.dk](http://www.dkfnet.dk)

## Flere oplysninger

---

[www.100svar.dk](http://www.100svar.dk) giver råd til kommende iværksættere. Den leder dig gennem alle relevante spørgsmål og svar. Findes på dansk, arabisk og engelsk.

[www.Startvaekst.dk](http://www.Startvaekst.dk) er Danmarks officielle iværksætter og virksomheds hjemmeside. Den giver fyldige oversigter inden for start, drift og vækst af egen virksomhed.

**Gratis vejledning ved start.** Over hele landet kan du få gratis vejledning, om start af egen virksomhed. Ved vejledningen diskuteres forretningsidéen, moms, skat, budget, salg m.v. Find dit kommunale vejledningsted på: [www.Startvaekst.dk](http://www.Startvaekst.dk)

[www.amino.dk](http://www.amino.dk) Et online iværksætterforum hvor iværksættere diskuterer og hjælper hinanden med praktiske problemer.



## Din frisørsalon – hvordan?

---

Der er mange valg, før man 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?

25 andre startguider findes på: [www.startvejledninger.dk](http://www.startvejledninger.dk)

Udarbejdet af Anne-Mette Hjalager, Advance1 for Væksthus Midtjylland.

Redaktør og medforfatter Mogens Thomsen, virksomhedskonsulent,  
[mt@vhmidtjylland.dk](mailto:mt@vhmidtjylland.dk)

Opdateret den 16. august 2010.

Startvejledningerne er udarbejdet  
med støtte fra



Den Europæiske Socialfond

