

# Renseri

## start af et renseri

Rene tekstiler er en livsbetingelse for alle. Vaskemaskiner findes i de fleste hjem. Folk er også blevet mere tilbøjelige til at smide ud, hvis der kommer en plet på tøjet eller sofaen, frem for at få hjælp til at rense. Det har betydet, at markedet for renserier er skrumpet en hel del.

Hvis du ønsker at starte et renseri, skal du derfor være meget omhyggelig med at definere din helt særlige forretningsidé. Måske skal du også kunne levere linnedservice, systue, hvor man ændrer og reparerer tøj, udlejning af tæpperensermaskiner, rense skind eller imprægnerer stoffer.



## Er et renseri noget for dig?

At drive et renseri er noget af en livsstil. Der er stor frihed. Der er udfordringer i det og rum til at prøve ideer af.

Test dig selv:

		Helt sikkert	Som regel	I tvivl
1	Jeg kan lide at snakke med folk			
2	Jeg har masser af energi			
3	Jeg kan lide at tage initiativ			
4	Jeg har en god fysik og kan holde ud at stå og gå meget			
5	Jeg er meget omhyggelig og pertentlig			
6	Jeg har ikke allergi			
7	Jeg kan skabe en god stemning på arbejdspladsen			
8	Jeg har ikke noget imod at arbejde, når andre har fri			
9	Jeg smiler og er oftest i godt humør			
10	Jeg kan leve med, at indtjeningen svinger			
11	Min familie er med på ideen			
12	Jeg er god til at planlægge og organisere			
13	Jeg bliver ikke stresset			
14	Jeg er nysgerrig og parat til forandringer			
15	Jeg kender nogen i branchen, som kan hjælpe mig, hvis det skulle være			
16	Jeg kan skaffe 200 -300.000 kr.			

Hvis du har mindst 10-11 krydser i "helt sikkert", så er der et godt grundlag at gå videre på.

## Hvordan vil du starte?

Der er flere måder at starte et renseri på. Der er fordele og ulemper ved alle måder.

### Starte et uafhængigt renseri fra bunden

Når du selv bygger op fra bunden, kan du sætte præg på din forretning. Man kan prøve ideer af og være kreativ. Men det er også usikkert. Du skal selv finde ud af, hvad dine kunder efterspørger. Fejl kan være meget dyre og svære at rette op.

### Overtage en eksisterende forretning

Når man overtager en virksomhed, 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 siden hen ændre, så renseriet bliver efter dit hoved.

### Tilslutte sig en frivillig kæde

Kæder giver de små forretninger nogle stordriftsfordele. I fællesskab kan de opnå bedre indkøbspriser. Markedsføring og administration kan løses andre steder.



Ejeren af butikken kan koncentrere sig om at udvikle sin butik. Ulempen er, at man bliver bundet for eksempel til at bruge et navn. Man mister muligvis noget af sin selvstændighed.

Reno Textil Service er en frivillig kæde, og den er primært et "navn" med nogle få fælles aktiviteter. Der er ikke fælles markedsføring. Se [www.dansk-renseri-forening.dk](http://www.dansk-renseri-forening.dk)

Aviser som Jyllands Posten og Berlingske Tidende bringer ofte annoncer med butikker til salg eller overtagelse. Du kan også kontakte ejendomsmæglere i lokalområdet. Se [www.amino.dk/virksomhedsbors](http://www.amino.dk/virksomhedsbors)  
I Den Blå Avis kan man finde annoncer om salg eller overtagelse. [www.dba.dk](http://www.dba.dk)

## Hvad skal du sælge

---

Vær opmærksom på, at et renseri gør meget andet end at fjerne snavs og pletter. Når du arbejder med din forretningsidé, og når du kommunikerer med kunderne, tænk på:

- Om du styrker kundernes velbefindende og selvtillid
- Om du bevarer tekstiler med affektionsværdi for kunderne
- Om sparer tid for kunderne
- Om du kan hjælpe kunderne til at koncentrere sig om opgaver, de er særlig gode til
- Om du hjælper private og firmaer med at styrke deres image
- Om du retter op på tekstiler, der ikke "fungerer"
- Om du løser miljø- og arbejdsmiljøproblemer for kunderne
- Om du forebygger pletter og snavs og gør daglig rengøring lettere.

Dit renseri skal selvfølgelig være baseret på et behov og en købelyst. Men der skal ofte mere til end en god ide. Stemning, indretning, tiltaleform og meget andet gør, at kunder føler sig godt tilpas. Det er renseriets opgave, at kunderne ikke bare får en service, men også en god oplevelse.

Fordi renserier under økonomisk pres, finder mange indehavere ud af at kombinere med en eller flere andre ydelser. For eksempel:

- Møntvaskeri
- Vaskeri og linnedservice
- Systue, hvor man ændrer og reparerer tøj
- Udlejning af tæpperensermaskiner
- Skindrens
- Imprægnering
- Vandskadeservice
- Fjernelse af statisk elektricitet
- Udlejning, vask og vedligehold af arbejdstøj
- Rensning af tekstiler i biler, både og campingvogne



- Måtteservice
- Udlejning af festtøj
- Salg af rensedmidler o.l.
- Salg af sytilbehør
- Udekørende service m rensning af møbler, tæppe m.v. i private hjem og firmaer.

## Renseriets beliggenhed og indretning

Beliggenheden er alfa og omega for mange forretninger. Renserier ligger ofte i sidegader, fordi huslejen er billigere. Men hvis renseriet ligger godt, er det en reklamesøjle for sig selv. Du må derfor tænke beliggenheden grundigt igennem og ikke gå på kompromis.

Før du beslutter dig for lokaler, skal du studere, hvordan folk bruger omgivelserne. Er der livligt? Er der rare omgivelser, så kunderne ikke bare skynder sig væk? Er der trafiksikkert? Er der parkeringsmuligheder?

Det er også vigtigt at se på de andre butikker og forretninger i nabolaget. Kunderne bringer og henter deres tøj, når de også gør andre indkøb. Derfor er specialbutikker af forskellig art gode som naboer. Bankfolk, advokater, forretningsfolk m.v. bruger ofte tøj, der skal renses. Måske skal dit renseri kan ligge, hvor der færdes mange "jakkesæt". Butikcentre kan også være en mulighed. Mange centre styrer butikstyperne med hård hånd, så alle får mest muligt ud af det.

Overvej om dit renseri kan ligge ved indfaldsvejene. Det kan være en fordel, hvis du tilbyder at rense store ting, eller hvis du har linnedservice.

Når beliggenheden først er valgt, gælder de om at øge opmærksomheden om forretningen endnu mere. Du skal sørge for en lækker facade og flotte skilte. Flere og flere renserier bliver opmærksomme på, at de skal indrette lokalerne godt. Udstilling, belysning og farver er nemlig af stor psykologisk betydning. I et renseri kan man for eksempel tilbyde siddepladser og kaffe, hvis kunderne skal vente. Der findes indretningsfirmaer, som specialiserer sig i butiksendretning, som øger købelysten. Sørg for, at lokalerne dufter friskt rent og ikke af kemikalier.

## Miljø og arbejdsmiljø

Renserier arbejder med opløsningsmidler. De regnes derfor som miljøfarlige virksomheder. Af hensyn til dit image over for kunderne og for ikke at få bøvl med myndighederne, skal du være meget omhyggelig med at opfylde alle krav. Det kan ikke betale sig at lade som ingenting.

### Renseri Bekendtgørelsen

Som noget af det første skal du sætte dig ind i Renseri Bekendtgørelsen. Den kan findes på Miljøstyrelsens hjemmeside [www.mst.dk](http://www.mst.dk). Den kan også hentes i kommunens tekniske forvaltning.



Der er meget skrappe krav til lokalernes indretning. Især hvis man har til huse i en beboelsesejendom eller i andre bygninger, som også rummer andre funktioner. Et helt fremtidssikkert renseri ligger i en bygning for sig selv. Søg rådgivning hos kommunen, så du ikke kommer til at investere forgæves.

### **Farlige kemikalier**

Miljøstyrelsen udgiver også vejledninger om, hvordan man bedst i det daglige arbejder med farlige kemikalier. Slå op under ”renseri” på Miljøstyrelsens hjemmeside [www.mst.dk](http://www.mst.dk). Nogle leverandører af udstyr og kemi til renserierne arbejder på at udvikle alternativer, som er mindre skadelige for miljøet. Der kommer hele tiden nye midler på markedet.

Arbejdsmiljøet i renserierne er kritisk. Også her betaler det sig at være på forkant. Alle arbejdspladser med ansatte skal udarbejde en arbejdspladsvurdering (APV). Her går man igennem alle vigtige arbejdsoperationer og ser på, om man kan forebygge problemer. Også selv om man ikke har ansatte, kan det være en god ide at tage bestik af APV-checklisterne. ”Arbejdsmiljøvejviser for rengøring, vaskerier og renserier” kan ses på Arbejdstilsynets hjemmeside [www.at.dk](http://www.at.dk)

Branchearbejdsmiljø-rådet for Service har en række gode pjecer, cheklister og vejledninger. Se dem på [www.apvportalen.dk](http://www.apvportalen.dk) eller køb dem hos Videnscenter for Arbejdsmiljø, telefon 3916 5307.

## **Økonomi**

---

Serviceerhverv tiltrækker iværksættere. Man behøver ikke nødvendigvis at satse de store penge. Risikoen kan være mindre end i så mange andre brancher. Det betyder til gengæld hård konkurrence. Antallet af renserier er faldende. Branchens spåmænd tror, at den udvikling vil fortsætte. Mange renserier drives med et ret lille overskud. Timelønnen er ofte lav. Større renserier tjener som hovedregel mere end små. Renseri, som er med i en kæde, går som gennemsnit bedre økonomisk end individuelt ejede.

Det er en god ide at beregne 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 forretning, du gerne vil drive. Det er nødvendigt at undersøge efterspørgsel og omkostninger i marken, for at budgettet kan blive så solidt som muligt. Tag kontakt til mulige leverandører og få priser. Tænk igennem, hvor meget du kan sælge for på en dag, en uge, en måned. Hvor mange kunder kommer i forretningen, og hvor mange penge lægger de i gennemsnit?

Hvis du er interesseret i at starte som franchisetager eller i en kæde, så tag kontakt med kædens hovedkontor. Her kan du muligvis hente hjælp til en økonomisk vurdering af din ide.



## Årsbudget

Her er et eksempel på et årsbudget for et uafhængigt renseri drevet af et ægtepar.

- De forventer at rense 3.200 stk. beklædning på et år.
- De har beregnet at gennemsnitsprisen for 'en rengøring er 110 kr. ex. moms (inkl. moms 137,50 kr.).
- Derudover har de aftale med kommunen om rengøring af gardiner.
- De renser også møbler og tilbyder at lægge bukser op – de giver flere kunder og flere ”beklædningsrengøring”.

<b>Omsætning</b>	eks moms
Rensning af beklædning: 3.200 styk af kr 110	352.000
Gardinvedligehold for 2 kommuners institutioner	150.000
Møbelrens – 150 opgaver a kr 560	84.000
Bukseoplægning: 120 af kr 100	12.000
Udlejning af tæpperensmaskiner, salg af rensmidler	45.000
Ad hoc opgaver	150.000
<b>I alt</b>	<b>793.000</b>
<b>Omkostninger ved driften:</b>	
Varekøb og maskinservice	65.000
Husleje	107.000
El, varme, lys	45.000
Forsikringer	35.000
Miljøstyring m.v.	28.000
Revisor og administration	12.000
Telefon, internet og markedsføring	12.500
Renter og afdrag på etableringslån	20.000
Bil drift	23.000
Afskrivning på maskiner	30.000
<b>I alt</b>	<b>377.500</b>
<b>Overskud (Omsætning - Omkostninger)</b>	<b>415.500</b>

Lav dit eget budget. Er beløbet på bundlinien stort nok? Hvis ikke, er det måske ikke den rigtige forretningsidé? Du må du igennem budgettet igen. Hvordan du kan øge din omsætning? Eller du skal måske overveje, hvordan kan du 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

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

Overtagelse og køb af maskiner:	1.350.000
Nyistandsættelse af lokaler:	80.000
Inventar:	46.000
Oprettelse af telefon:	4.000
Logo og skilte:	12.000
IT - kasse og computer:	35.000
Startudgifter til revisor:	10.000
Diverse:	100.000
<b>I alt:</b>	<b>1.637.000</b>

## 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 måneder. Nogle iværksættere kan låne penge i familien.

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 renserier.

## Skat

Du skal betale skat af virksomhedens overskud. Når du har trukket alle virksomhedens udgifter fra virksomhedens indtægter, finder du 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. Dit skøn 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.

Driver du virksomheden i selskabsform dvs. som et ApS er der andre skatteforhold. Her bliver du ansat i dit eget selskab og får almindelig løn som ansat



– du betaler altså normal A-skat. Dit selskab skal betale virksomhedsskab af sit overskud som pt. er på 25 %.

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

## Personale

---

Mange renserier har personale ansat. Man kan få kontakt til medarbejdere ved at henvende sig til Arbejdsformidlingen eller ved at annoncere. Studerende er ofte dygtige og fleksible, og de vil gerne arbejde på deltid. 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 bruge tid på at lede medarbejderne. Når man er i kontakt med kunderne hele tiden, er de ansattes holdninger meget vigtige. De skal levere den rette service og stemning. Man skal tænke nøje over, hvad der skal til for at være en god leder. Fordi rensning er farligt arbejde, skal du også stå for en aktiv ledelse af arbejdsmiljøet.

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. Nogle renserier har overenskomst med en fagforening. Der er ingen regler om, at butikker skal beskæftige organiseret arbejdskraft.

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

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

---

At være synlig i gadebilledet er noget af det vigtigste for mange renserier. Det er den bedste måde at få kontakt med kunderne på.

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

- Du kan annoncere på de gule sider i telefonbøgerne.
- Du kan så have din egen hjemmeside.
- Biler og uniformer kan bruges som reklamesøjle.
- Nogle renserier uddeler ”flyers” – små reklamesedler med gode tilbud.
- Sætter annoncer i lokalaviserne.

### Udbud

Måske vil du gerne ind og arbejde for det offentlige. Her gives nemlig ofte sikre, langvarige kontrakter, mest inden for vaskeri og linned. Du skal byde på opgaver i



konkurrence med andre. Udbud offentliggøres normalt i avisen. Man kommer ikke sovende gennem et udbud. Der skal mange oplysninger til, og man skal vise, at man er virkelig seriøs og dygtig.

### **Personligt salg**

Mange iværksættere vælger at opsøge mulige større 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.

### **Kædeforretninger**

Kædeforretninger nyder godt af fælles annoncering, og de kan ofte koncentrere sig om andre opgaver end markedsføring. Inden for renseri har kæden forsøgt at samarbejde med herretøjsbutikker.

### **Udvikling**

Et renseri skal hele tiden udvikle sig og blive bedre. Det er måden at få nye kunder på og beholde de gamle. Lyt til kunderne. Måske spørger de efter noget, du ikke kan? Vurder om du vil arbejde med det. Kritiserer de kvaliteten? At forretningen er dårligt indrettet? Bliver de mindet om skrappe kemikalier, når de træder ind? Så gør noget ved det.

### **Google Maps**

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

Folk søger ofte løsninger på deres ønsker på internettet ved at søge på Google. Her kan du oprette en GoogleAds – de små annoncer man ser i højreside. Rigtigt oprettet er de en meget effektiv markedsføringskanal. Se [www.adwords.google.com](http://www.adwords.google.com)

## **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 arbejde med kemikalier.



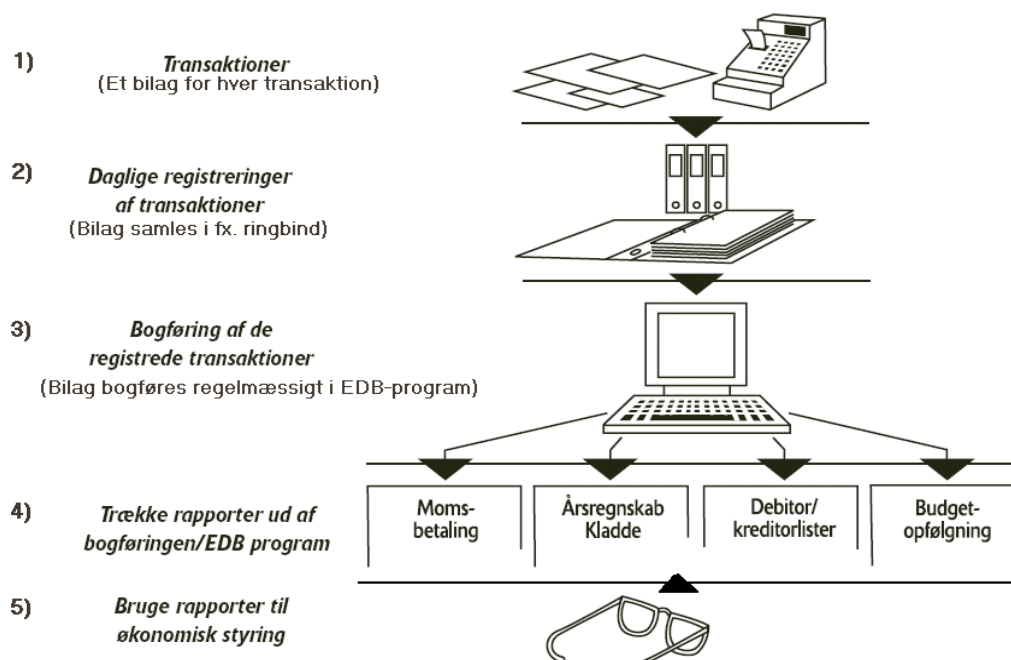
### 3) Regnskabspligt

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.

## 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.



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

## 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

## **Love og regler**

---

### **Kommuneplanen**

Hvis du vil indrette renseri et nyt sted, så kontakt Teknisk Forvaltning i din kommune. Det er ikke alle steder, at kommunen vil have renserivirksomhed.

### **Miljøtilladelse**

Hvis man skal indrette nyt renseri eller skal ændre på et eksisterende, skal man have en miljøtilladelse. Man skal kontakte sin kommunes tekniske forvaltning. Kommunen har pligt til løbende at holde øje med, at virksomhederne overholder miljølovgivningen. Der er ret meget fokus på renserier for tiden. [www.mts.dk](http://www.mts.dk)

### **Forsikring mod ulykker, arbejdsskader og erhvervssygdomme**

Man 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](http://www.forsikringsoplysningen.dk) og [www.aes.dk](http://www.aes.dk)

### **Arbejds miljøloven**

Renseri er som alle andre virksomheder omfattet af arbejdsmiljøloven. Der kan være tunge løft og andet farligt arbejde. Derfor er det en god ide at være på forkant. Se blandt andet [www.arbejdstilsynet.dk](http://www.arbejdstilsynet.dk) Arbejds miljørådet for Service har en god hjemmeside: [www.bar-service.dk](http://www.bar-service.dk)

## **Uddannelse**

---

De regionale erhvervsservice-centre overalt i landet afholder kurser for iværksættere. Der findes en opdateret oversigt på [www.startvaekst.dk](http://www.startvaekst.dk)

Dansk Renseri Forening udbyder kurser for medlemmerne, for eksempel om miljø og rensefaglige emner. [www.dansk-renseri-forening.dk](http://www.dansk-renseri-forening.dk).



Handelsskolerne AMU-centrene udbyder mange forskellige korte kurser inden for butiksfagene. De kan være relevante for renserier. Man kan finde dem ved at slå op på [www.ug.dk](http://www.ug.dk), hvor man søger på detailhandel.

Man kan lære om for eksempel indkøb, driftsøkonomi, butikkens indretning og meget andet. Der vil nok blive etableret AMU-kurser for renseribranchen i samarbejde med brancheforeningen. Der er allerede AMU-kurser inden for vaskeriområdet, se [www.ug.dk](http://www.ug.dk) under vaskeri.

Hvis du starter virksomhed i en kæde, vil du blive tilbudt en træning. Der er ofte også løbende kurser.

## Branchens organisationer

---

Dansk Renseri Forening er en lille brancheorganisation. Den tilbyder i begrænset omfang råd og vejledning til nystartere. Der organiseres regionale erfa-grupper. Foreningen er aktiv inden for uddannelse og miljøregulering. Den har indgået aftaler om fordelagtige forsikringer for medlemmerne. DRF, Aastrupvej 1A, 8500 Grenaa, telefon 8632 5285 [www.dansk-renseri-forening.dk](http://www.dansk-renseri-forening.dk)

Dansk Erhverv er en arbejdsgiverorganisation med mange medlemmer inden for detail- og engroshandel. Dansk Erhverv rådgiver, arrangerer kurser og foredrag og meget andet. Dansk Erhverv Børsen 1217 København, Tlf: 3374 6000, [www.danskerhverv.com](http://www.danskerhverv.com)

DI, [www.di.dk](http://www.di.dk) leverer også information og hjælp til medlemmerne.

De lokale handelsstandsforeninger og cityforeninger er mødesteder for de handlende. De afholder ofte gode arrangementer.

Hvis man er med i en kæde, er kældens hovedkvarter en af de vigtigste sparringspartnere. De holder ofte øje med nye tendenser og ny teknologi. De forsyner dig med information, som er vigtig for din planlægning.

## 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.StartVækst.dk](http://www.StartVækst.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 vejledningssted på:

[www.StartVækst.dk](http://www.StartVækst.dk)



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

## Dit renseri – hvordan?

---

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

### Hvad vil du sælge?

- Hvad dine hovedservices?
- Sælger du andre serviceydelser, hvilke?
- Varer? Hvilke?
- Andet? Hvad?

### Hvad skal kunderne især huske om dit renseri?

- Stor fagkundskab?
- Hurtig levering?
- Venlig betjening?
- Atmosfære, hvilken?
- Service, man ikke kan få andre steder?
- Rare lokaler?
- Bekvemmelighed? På hvilken måde?
- Andet?

### Hvem er dine kunder?

- Beboere i nabolaget?
- Folk der arbejder i nabolaget?
- Virksomheder?
- Offentlige institutioner?
- Bestemte aldersgrupper?
- Bestemte indkomstgrupper?
- Bestemte livsstilsgrupper?

### Hvem er konkurrenterne?

- Andre renserier i nabolaget?
- Leverandører til gør-det-selv rensning?
- Andre?

### Hvor skal renseriet ligge?

- På hovedstrøg?
- På sidestrøg?
- I indkøbscenter?
- Ved indfaldsvej?
- Hvad er den bedste beliggenhed i forhold til kunderne?
- Miljømæssigt bedste beliggenhed?

### Hvordan får folk øje på dit renseri?

- Beliggenhed, hvor der kommer mange folk?
- Skilte og facader?
- Egne annoncer?
- Flyers?



- Kædemarkedsføring?

#### **Hvordan indretter du lokalerne?**

- Kundearealets indretning? Stil og atmosfære?
- Renselokalerne – opfyldelse af miljøkrav?
- Opbevaring af tøj?
- Bagbutik og lager?
- Parkering eller cykelparkering?

#### **Forsyning med varer?**

- Hvor køber du materialer ind?
- Er der service på maskineri?
- Hvilke betingelser vil du acceptere for at tilslutte dig en kæde?
- Hvordan leveres varerne til butikken?
- Kan du få rabatter?

#### **Personale?**

- Enmandsforetagende? Partnerskab?
- Medarbejdere – hvor mange?
- Hvad skal medarbejdere eller partner kunne?
- Hvilken personlighed eller baggrund skal de have?
- Løst ansatte eller fast ansatte?

#### **Hvordan ser dagen ud i dit renseri?**

- Åbningstider?
- Hvordan deler du og personalet arbejdsopgaverne?
- Hvornår gøres der rent og købes ind?
- Hvornår laver du regnskaber?
- Hvordan håndterer du arbejdsmiljøet?
- Hvordan håndterer du miljøet?
- 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?

#### **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?

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

Udarbejdet af Anne-Mette Hjalager, Advance I for Væksthus Midtjylland.

Opdateret den 26. januar 2011.

Startvejledningerne er udarbejdet med støtte fra  
Den Europæiske Socialfond



