

Haveservice

- start af haveservice firma

Masser af TV-udsendelser viser dejlige og velholdte haver. Der er tips og ideer til at skabe rigtige oaser. Haver er symboler på livsstil og på drømme. De grønne omgivelser er populære, men mange ikke har tid eller kræfter til at holde dem ved lige.

Det er chancen for iværksættere inden for haveservice.



Er haveservice noget for dig?

Test dig selv:

		Helt sikkert	Som regel	I tvivl
1	Jeg kan lide fysisk arbejde og er i god form			
2	Jeg ved meget om planter			
3	Jeg kan planlægge og organisere			
4	Jeg er kreativ			
5	Jeg er god til at sætte andre mennesker i arbejde			
6	Jeg elsker at være udendørs			
7	Jeg er god til at lytte til folk og forstå, hvad de drømmer om			
8	Jeg kender nogen i branchen, som kan hjælpe mig			
9	Jeg ved meget om arbejdsmetoder i havearbejde			
10	Jeg kan leve med, at indtjeningen svinger			
11	Jeg har ikke noget mod at arbejde alene			
12	Jeg er god til at lytte til andre og få ideer på den måde			
13	Jeg kan arbejde når andre har fri			
14	Jeg overholder altid tidspunkter og tidsfrister			

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

Hvordan vil du starte?

Haveservice kan være mange ting, for eksempel:

- Græsslåning og pasning af plæner
- Klipning af hække
- Fræsning af jord til nye bede
- Plantning og pasning af bede
- Fældning og opskæring af træer og fjernelse af rødder
- Vanding
- Anlæg af terrasser, stier og indkørsler
- Opsætning og vedligeholdelse af hegn
- Pasning af frugttræer
- Plantning og pasning af blomsterkummer
- Vedligehold af sportsanlæg
- Pasning af svømmebassin eller havebassin
- Bekæmpelse af skadedyr og ukrudt
- Snerydning
- Rensning af tagrender
- Algefjernelse

Nogle haveservicefirmaer driver lidt planteskole til brug i egen forretning. Andre har fliseanlæg eller sælger opsavet brænde. Der er firmaer, som også tilbyder at



behandle træværk eller klargøre af havemøbler og markiser. Eller de overvåger og vedligeholder sommerhuse, hvor ejerne bor langt væk.

Det er vigtigt at beslutte, om du skal tilbyde en bred vifte af haveydelser. Eller om du skal specialisere dig. Der er fordele og ulemper ved alle former:

Specialisering

Her kan du blive virkelig dygtig til bestemte opgaver og løse dem meget effektivt. Og du kan anskaffe dig det mest moderne udstyr til det. Du kan løse større opgaver for eksempel for boligforeninger eller kommuner. Ulempen kan i værste tilfælde være fysisk ensidigt og hårdt arbejde. Og at arbejdet byder på færre udfordringer. For at få en kundekreds, skal man dække et stort geografisk område.

Bred vifte af opgave

Fordelen ved at kunne mange ting er at man kan blive eneleverandør af haveservice til sine kunder. Man får også ofte mere interessante opgaver. Man kan arbejde i et nærområde og spare transport. Ulempen er, at det er svært at være virkelig professionel på alle områder. Det kan også være vanskeligere at få økonomi i talrige varierede opgaver hos mindre kunder.

Mere end konkrete opgaver

Dit firma sælger først og fremmest en konkret opgave. Men samtidig leverer du også mere end det. Det er vigtigt for din planlægning og din markedsføring, at du sætter ord på. Vær for eksempel opmærksom om din haveservice:

- Giver kunderne tid til at nå andre ting?
- Giver kunderne god samvittighed over for naboer og venner?
- Understøtter drømme?
- Leverer mulighed for afstresning?
- Forebygger hærværk?
- Giver livskvalitet?
- Støtter kundernes eget image og deres livsstil?
- Giver kunderne tid for at arbejde med det, som de er bedst til?

I kontakt med kunderne

Inden for haveservice 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.

På Internettet findes der mange portaler for hjemmeservice 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. Biler og uniformer kan bruges som reklamesøjle.

Sørg for at have dit visitkort eller en flyer liggende på fx kølerhjelmen, 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 godt som mund-til-mund metoden.



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

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

Måske vil du gerne ind og arbejde for grundejerforeninger, boligforeninger og det offentlige. Her gives nemlig ofte sikre, langvarige kontrakter. Så skal du byde på opgaver i konkurrence med andre. Udbud kan ofte ses i aviserne. Man kommer ikke sovende gennem et udbud. Der skal mange oplysninger til, og man skal vise, at man er virkelig seriøs og dygtig.

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.

Sæsonarbejde

Være opmærksom på din sæson. Der er ofte meget travlt forår og sommer. Få aftaler om anlæg og træfældning placeret om efteråret og vinteren. Mange private kunder vil gerne snakke. Pas på kunder, som tager din tid og ikke betaler for det.

Fradrag for hushjælp og håndværkere på 15.000

Håndværkerfradraget er en ordning hvor private boligejere kan få fradrag for lønudgifter til håndværkere og anden hushjælp - også kaldet boligfradrag og servicefradrag. Ordningen gælder frem til udgangen af 2012.

Sådan virker det

Når du som virksomhed arbejder for en privat boligejer kan boligejeren trække din arbejds løn fra på sin selvangivelse. For at boligejeren kan trække din arbejds løn fra, er det vigtigt, at du på din faktura præcist skriver hvilket arbejde du har udført og hvor mange arbejdstimer, du har brugt. Hvis der er brugt materialer skal det stå på en selvstændig linje på fakturaen – og altså ikke blandes sammen med din arbejds løn.

Boligejeren skal betale din faktura med Visa/Dankort eller ved bankoverførsel – altså ikke kontant betaling med fysiske penge.

Disse opgaver kan trækkes fra:

- Almindelig rengøring
- Vinduespudsning
- Børnepasning som at hente børn
- Almindeligt havearbejde
- Reparation og istandsættelse af boligens indre rammer
- Reparation og istandsættelse af boligens ydre rammer



Brug det i markedsføringen

Du kan skaffe dig selv mere arbejde med denne ordning. Den private boligejer slipper langt billigere for dit arbejde, end han normalt vil gøre. Hvis du fx normalt tager 330 kr. inkl. moms i timen kan boligejeren nu nøjes med at betale ca. 220 kr. i timen. (330 kr. – 110 i skattefradrag). Jo højre boligejerens trækprocent er jo billigere får han din ydelse.

I en bolig med en ejer kan boligejeren trække max. 15.000 kr. fra – besparelse på ca. 5.000 kr. To ejere kan trække 30.000 kr. fra.

Læs mere om ordningen på: www.haandvaerkerfradrag.dk

Økonomi

Branchen for haveservice er i vækst. Den tiltrækker mange iværksættere. Det skyldes blandt andet, at man ikke behøver at satse de store penge. Risikoen er mindre end i så mange andre brancher. Det betyder til gengæld hård konkurrence. 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.

Typiske priser (2011) til private ligger i størrelsesordenen på 250- 400 kroner i timen uden moms. Timeprisen er højere ved enkeltstående opgaver end ved ”abonnementsopgaver”, for eksempel jævnlig græsslåning.

Over for firmakunder og det offentlige kan timeprisen ligge lidt højere. Nogle firmaer forlanger tillæg for transport.

Meget ofte vil du blive bedt om at give et fast tilbud. Det 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 – lille virksomhed

Eksempel på et årsbudget for en lille enkeltmandsvirksomhed med specialiserede opgaver

Omsætning:	priser ex. moms
Græsslåning for 45 villaejere a 1000 kr	45.000
Boligforening A, græs, hække og snerydning	60.000
Ad hoc hækklipningsopgaver	87.000
Arealer omkring 12 virksomheder	220.000
Andet	25.000
I alt	437.000
Omkostninger ved driften:	
Udgifter til bil og maskineri	65.000
Mobiltelefon	9.000
Revisor, administration m.v.	20.000
Lejeværdi af garage til oplagring	12.000
Renter af opstartslån/kassekredit	8.000
Forsikringer	7.700
Diverse, herunder uddannelse	15.000
I alt	136.700
Overskud (Omsætning – omkostninger ved drift)	300.300

Etableringsbudget

Hvis du starter fra bunden, er det en god ide 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:	2.500
Startudgifter til revisor:	5.000
Udstyr:	140.000
Lager af materialer:	12.000
Varebil:	110.000
Diverse:	3.500
I alt kr:	273.800



Årsbudget – større virksomhed

Eksempel på et årsbudget for en lidt større virksomhed med bredere opgaver, 5 ansatte

Omsætning:	priser ex. moms
Kontrakt med Boligforening A	180.000
Kontrakt med kommunen om 5 parker	310.000
Tilsyn og ad hoc opgaver sommerhuse	123.000
Hjemmeserviceafdelingen	85.000
Cityforeningen, blomster på strøget	45.000
Kontrakter med 25 virksomheder	670.000
Vejklipping, amtet	720.000
Træfældning og salg af brænde	350.000
Diverse løbende bestillinger	650.000
I alt	3.133.000
Omkostninger ved driften:	
Vareforbrug, blomster, jord, sand m.v.	125.000
Løn til 5 personer, inkl. sociale bidrag, feriepenge m.v.	1.500.000
Uniformer og andre personaleudgifter	80.000
Udgifter til biler	340.000
Mobiltelefoner og Internet	40.000
Revisor, administration m.v.	150.000
Lokaler til kontor, personale og lager	84.000
Markedsføring	65.000
Renter af opstartslån/kassekredit	40.000
Forsikringer	60.000
Afskrivning på specialudstyr	120.000
Diverse	50.000
I alt	2.654.000
Overskud (Omkostninger – Omkostninger ved drift)	479.000

Etableringsbudget - større virksomhed

Oprettelse af mobiltelefon:	1.700
Logo, visitkort og brevpapir:	10.000
Startudgifter til revisor:	8.000
Udstyr:	585.000
Lager af materialer:	15.000
Varebiler:	440.000
Depositum til lokaler:	22.000
Indretning af lokaler:	30.000
Computer og kontorudstyr:	25.000
Diverse:	15.500
I alt:	1.152.200



Lav dit eget årsbudget. Er beløbet på bundlinien stort nok? Hvis ikke, må du igennem budgettet igen. Hvordan du kan øge din omsætning? Eller hvordan kan du få udgifterne ned?

Lav herefter budget for alle måneder i et år. Og for flere år. Vær opmærksom på, at det kan tage tid at få en kundekreds. I den tid vil indkomsten være lav.

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

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.

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 drift. 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. Se på vækstfondens hjemmeside om disse muligheder: www.vaekstfonden.dk. Alle banker beder om at få detaljerede budgetter og planer. På www.100svar.dk 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 firmaer, der tilbyder haveservice. Nogle pensionister og handicappede kan dog søge om kommunalt tilskud til at betale dig med. Det er kun til helt simpel haveservice og snerydning. Og i mange tilfælde er støtten kun midlertidig.



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 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

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.

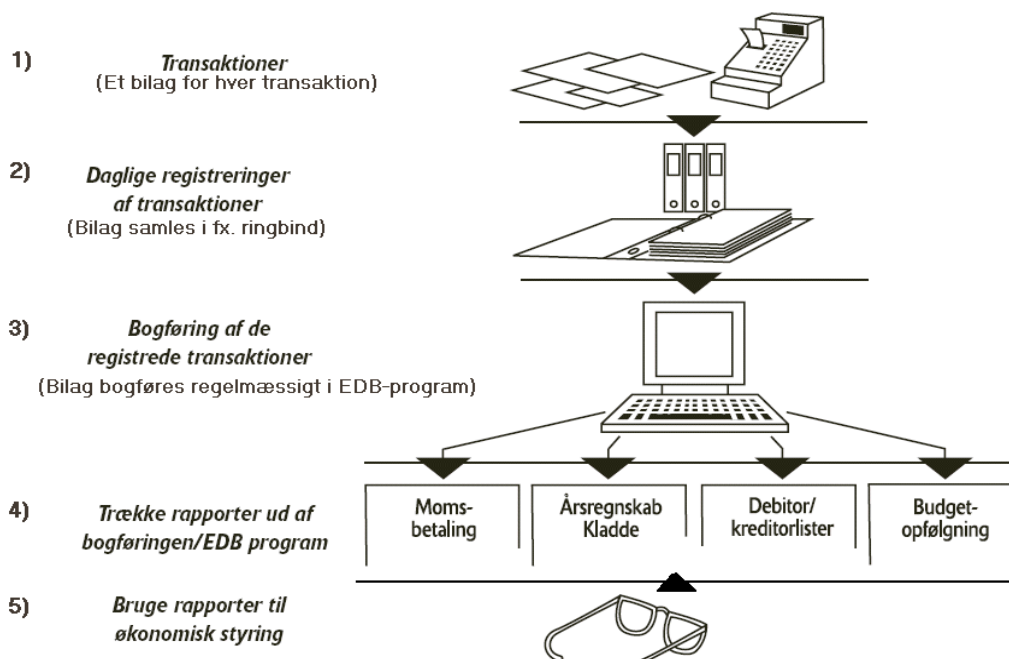


Aktieselskab (A/S)

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.



Køb evt. bogen ”Få styr på bøvlet på – bogføring og regnskab i mindre virksomheder” på www.startogvaekstshop.dk

Personale og ledelse

Mange haveservicefirmaer har personale ansat. Måske er de faglærte anlægsgartnere eller har en anden ”grøn” uddannelse. Under alle omstændigheder er det vigtigt at være omhyggelig og se sine medarbejdere an. De skal være i god fysisk form. De skal kunne arbejde alene. Kunderne skal kunne stole på, at det er ordentlige folk. Du kan lede efter nogen, som gerne vil arbejde ekstra om sommeren og holde mere fri om vinteren.

Man kan få kontakt til medarbejdere ved at henvende sig til Arbejdsformidlingen eller ved at annoncere. Du kan også henvende dig på de tekniske skoler eller andre uddannelsesinstitutioner, hvis du har brug for personale til sommerjobs.



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

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

Du skal regne med, at du skal lære medarbejderne op i starten. Du skal også bruge tid på at lede dem. Man skal tænke nøje over, hvad der skal til for at være en god leder.

Sort arbejde

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.

Kvalitetssikring

Haveservice er en tillidssag. Der ligger et stort ansvar på firmaet om at bruge de rigtige metoder og de rette midler i arbejdet. Både medarbejdere og kunder er opmærksomme på kvalitet. I forbindelse med tilbud er det vigtigt, at du beskriver kvaliteten. Du skal forvente, at du skal gøre rede for din kvalitet på papir, ikke mindst hvis du har store offentlige kunder.

Men også over for private kunder kan det være en god ide at være præcis. Hvis kunden kun bestiller græsslåning hver 3. uge i vækstsæsonen, må han forvente en langhåret plæne engang i perioder. Du skal også være parat til at vejlede og motivere kunderne, så de selv kan vedligeholde på den rigtige måde.

Hvis du gerne vil levere ydelser til folk med økologiske haver, så er der ekstra grund til at beskrive de midler og metoder, du benytter.

Mange servicefirmaer er begyndt omhyggeligt at registrere kvalitet. Det kan også være relevant for haveservice. For eksempel hvilke maskiner, midler og arter man bruger? Hvilke metoder? Og hvem der har udført opgaven? Hvis der opstår uenighed med kunden, er det vigtigt at have tingene på skrift. Og det er også et udgangspunkt, når man skal forhandle kontrakt igen.



Arbejds miljø

Haveservice er hårdt arbejde, og nogle opgaver kan være farlige. Derfor er forsikringer i branchen også dyre, især hvis man arbejder med træfældning. Der findes en lovpligtig arbejdsmiljøuddannelse for alle virksomheder med 10 ansatte og derover. Mindre virksomheders ejere og ansatte kan sagtens benytte disse uddannelsestilbud. Se under uddannelser og organisationer nedenfor.

Man kan forsøge at belaste sig selv og sine ansatte mindst muligt, uden at det går ud over tempoet. Nye redskaber og teknologi er vigtige. Men også gennemtænkte arbejdsmetoder kan hindre slid og ulykker. Der er fine vejledninger om arbejdsmiljø og sikkerhed på www.barjordtilbord.dk.

Love og regler

Virksomhedsregistrering

Haveservicevirksomheder skal betale moms, hvis de omsætter for over 50.000 kr. om året. Du skal registrere din virksomhed. Hvis du er arbejdsgiver, skal du betale A-skat for dine medarbejdere.

Du tilmelder dig til Erhvervs- og Selskabsstyrelsen på www.webreg.dk eller telefon 33 30 77 00.

Oplysninger om SKAT findes på 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. 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.

Certifikater

Hvis du skal arbejde med motorsave og plantegifte, kan det være en god ide at have certifikat. De kan erhverves på kurser og efteruddannelser, se nedenfor.

Uddannelse

De kommunalt støttede erhvervsråd der findes overalt i landet afholder kurser for iværksættere. Der findes en opdateret oversigt på www.startvaekst.dk.

De tekniske skoler og AMU-centrene udbyder mange forskellige korte kurser inden for det grønne område. Man kan finde oversigter på www.vidar.dk. Der tilbydes også træning inden for områder, hvor man kan slutte af med et certifikat.

Skov og Landskab afholder mange forskellige kurser (med og uden certifikat) inden for blandt andet træfældning og landskabspleje www.sl.kvl.dk.



Se også Dansk Landbrugsrådgivnings tilbud på www.lr.dk .
Arbejdsgiver- og brancheorganisationer holder kurser inden for blandt andet virksomhedsledelse.

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 flere branche- og arbejdsgiverorganisationer, som organiserer firmaer inden for det grønne område. Organisationerne assisterer medlemmerne med at forstå love og regler. Og de kan hjælpe med mange andre spørgsmål. Uanset om man er medlem eller ej, kan man finde inspiration på deres hjemmesider.

Danske Anlægsgartnere. Foreningen er en arbejdsgiverforening. Her er der oplysninger, kurser og meget andet. Foreningen udgiver bladet "Grønt miljø".
www.danskeanlaegsgartnere.dk

Landsforeningen Praktisk Økologi. www.oekologi.dk.
Udgiver blandt andet bladet Have Nyt på Internettet www.havenyt.dk

Rengøringssekskabernes Branche- og Arbejdsgiverforening (RSBA)) har medlemmer som kombinerer haveservice med rengøring, vinduespolering o.l.
RSBA, Islands Brygge 26, Postboks 1982, 2300 København S. Telefon 3263 0440 ,
www.rsba.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

Flere oplysninger

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 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

www.amino.dk Et online iværksætterforum hvor iværksættere diskuterer og hjælper hinanden med praktiske problemer.

Dit haveservice firma – hvordan?

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

Hvad vil du sælge?

- Ydelser i abonnement eller kontrakt, hvad og hvor?
- Særlige specialydelser, hvad og hvor?
- Kombinationer?
- Tillægsydelser?

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?
- Andet?

Hvem er dine kunder?

- Pensionister?
- Villaejere?
- Sommerhusejere?
- Firmaer?
- Hoteller?
- Kommuner?
- Menighedsråd?
- Offentlige institutioner?
- Andre?

Hvem er konkurrenterne?

- Andre firmaer af samme art?
- Ejendomsservice?
- Firmaernes egne ansatte?
- Kunderne selv – ved hjælp af teknologi og maskineri?
- Andre?

Personale?

- Enmandsforetagende?
- Medarbejdere – 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?
- Telefonbogen?
- Internettet?

Hvordan ser dagen ud i dit haveservicefirma?

- Tid til selve arbejdet?
- Tid til kørsel?
- Tid til indkøb og vedligehold af maskineri?
- Tid til markedsføring og administration?
- Telefonbetjening af kunderne?
- Hvad gør du ved sæsonsvingningerne?
- Prøv at lave en plan over en uge og et år.

Hvor stærkt er dit netværk?

- Hvem kan du gå til, hvis du har brug for hjælp til økonomiske spørgsmål?
- Hvem kan du gå til, hvis du har brug for at finde leverandører?
- Hvem kan du gå til, når du skal markedsføre?
- Hvem kan hjælpe med praktiske opgaver?

Snart parat?

- Har du registreret din virksomhed?
- Har du fået de tilladelser og certifikater, 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.startogvaekstshop.dk

Udarbejdet af Anne-Mette Hjalager, Advance I for Væksthus Midtjylland.
Redaktør og medforfatter Mogens Thomsen, Væksthus Midtjylland
Opdateret den 12. december 2011.

Startvejledningerne er udarbejdet med støtte
fra
Den Europæiske Socialfond

