

# PENGEVIRKE

MERKUR ANDELSKASSE · TIDSSKRIFT FOR NY BANKKULTUR · NR. 2 · 2015

PENSIONSMEDELMER  
FRAVÆLGER FOSSIL ENERGI ▶ 14

SÆT OPSPARINGEN I FREMTIDENS  
BÆREDYGTIGE TEKNOLOGI ▶ 18



TEMA:

## IVÆRKSÆTTERE

Heldigvis ved man ikke  
hvad man går ind til

▶ 04

5 hurtige om iværksætteri

▶ 08

Det skal banken bruge når  
du starter virksomhed

▶ 10



# „JEG HAVDE ALDRIG GÅET MED DEN DER IVÆRKSÆTTERDRØM I MAVEN“

*Tekst og foto:  
Ida Bjørg Meldgaard, Pengevirke*

På grund af voldsom allergi måtte Anne-Sophie Vil-lumsen finde på noget, hvis hun ville blive i frisør-faget. Det blev begyndelsen på en karriere som selvstændig iværksætter med seks saloner og over 40 ansatte. Men hvordan kommer man lige i gang?



Zenz har idag seks saloner. Her er det salonen i Grønnegade i indre København.

Allergien og Astmaen er tilbage. Desperat prøver Anne-Sophie Villumsen at overtale sin daværende chef til at lave hans salon grøn og allergivenlig, men han kan ikke se ideen. Og det er dér, hun ved det: Hvis hun vil blive i faget, må hun starte sit eget.

„Jeg var glad for mit job og havde aldrig haft en drøm om at være selvstændig. Men jeg kom tilbage fra barsel og kunne bare konstatere, at allergien kom igen. Der var ingen ud-sugning og jeg havde eksem op og ned ad armene, og til sidst kunne jeg ikke se nogen anden udvej end at starte noget nyt selv“, fortæller Anne-Sophie.

Og så siger hun sit job op. Med to små børn og en mand der studerer, siger hun farvel til den faste indtægt og til det job, hun har haft i ti år.

„Det krævede virkelig is i maven“, husker Anne-Sophie, der var heldig at kunne leje sig ind i et meget billigt lokale i et center på Nørrebrogade, hvor hun startede sit første enkeltmandsfirma i 1998.

### EN LILLE START

Starten som selvstændig er meget beskedent. Anne-Sophie låner lidt penge af sin mormor og køber alting brugt. Men stedet er for småt. Og udlejereren, som driver en Matas-butik, bryder sig ikke om, at Anne-Sophie advarer sine kunder om en masse stoffer, som findes i alle de produkter, han sælger i sin butik. Hun må finde noget andet og sammen med en massør fra centret finder hun et lokale i Rosenborggade.

„Nu skulle jeg til at låne nogle penge. Det var kun omkring 50.000 til frisørstole, en vask, en disk og hylder. Men dengang tjente man ikke så meget som frisør, jeg havde været ansat på mindstelønnen, og så havde jeg været selvstændig stort set uden løn“, siger Anne-Sophie.

Men hun kan fremvise et regnskab på, at der rent faktisk kommer kunder, og hun tager sin idé med i banken.

„Jeg startede med at gå til Unibank, som lå på Nørrebrogade. Der sad en ung fyr, som syntes, at det var det mest vanvittige, han nogensinde havde hørt. Så gik jeg længere ned af





gaden til Danske Bank, men de sagde også ret hurtigt nej“.

Anne-Sophie holder fast i sin idé om en grøn frisør. Hun gennemtræver telefonbogen, falder over Merkur og får et møde samme dag. Og denne gang er hun fast besluttet på at få ja til et lån.

„Jeg ringede til min revisor og sagde, at hun var nødt til at tage med. Jeg havde allerede sagt ja til et lokale og hyret håndværkere, så jeg skulle bruge nogle penge. Men Merkur synes, det var en mega god idé og sagde ja med det samme“.

### VOKSEVÆRK

Anne-Sophie får lavet en forretningsplan og et budget og får søgt støttepuljer og fonde om penge til grønne projekter. Og hun får tilkendt løntilskud til at ansætte sin første medarbejder. Men det er en tidskrævende proces.

„Man tror, at jo flere man ansætter, jo mere løn kan man selv hive, og man kan holde mere fri, men der sker lige det modsatte – du kommer til at arbejde mere og tjene mindre“, siger Anne-Sophie og understreger, at det er generelt for de fleste virksomheder, i hvert fald indtil man når et vist punkt.

„Og det er så det punkt, jeg har forsøgt at nå ved at udvide hele tiden“.

Det begynder ret hurtigt at gå rigtig godt. Virksomheden får vokseværk med salon nummer to i 2005, flere de efterfølgende år og flere ansatte. Anne-Sophie uddanner sine egne frisører, fordi skolerne ikke underviser i brug af grønne produkter. Hun underviser også andre frisører, der gerne vil skifte til grønne produkter. Hun udvikler egne produkter, for at kunne få Svanemærket dem, og må selv producere reklamer og modebilleder, fordi de store firmaer i branchen sidder tungt på markedsføring i salonerne.

„På et tidspunkt blev jeg kvalt i undervisning, og jeg blev kimet ned af allergiramte frisører, der ville have hjælp. Jeg tjente ingen penge på det, jeg kunne ikke passe mit arbejde, og mine kunder forsvandt, fordi telefonen ringede ti gange, mens jeg stod op klippede“.

Så Anne-Sophie får søgt puljepenge og starter Videncenter for frisører og kosmetikere, så der findes et informationssted. Selv retter hun fokus tilbage på det, der skal til for at holde forretningen kørende.

### TILBAGE PÅ SPORET

Nu handler det om ledelse og om at holde fokus på indtægter og udgifter, så det ikke løber løbsk, og kassekrediten skal hæves for at kunne udbetale lønnen. Selv om Zenz vokser, er Anne-Sophie ikke fri for hverken bekymringer eller at arbejde mange timer for at få det til at køre rundt.

Anne-Sophie har fået meget sparring og rådgivning undervejs. I 2007 hyrede hun Jørgen Skjødt, som endte med at blive partner og medejer af virksomheden – og Anne-Sophies mand.

„Det er små ting, der skal til, før det hele vælter, og du taber penge. Selv om du har 45 ansatte, ryger hele overskuddet, hvis to af dem ikke udfører deres arbejde godt nok“.

Derfor står Anne-Sophie også mange timer i salonen og klipper. Så hun er sikker på at tjene sin egen løn ind samt løn til dem, der måske ikke gør det.

Men ved hele tiden at få sparring og rådgivning, knokle på og ikke give op og holde fokus på det, der fungerer, lykkes det at holde virksomheden kørende.

### OG MORALEN ER ...

Har det været hårdt? Ja. Har hun haft lyst til at give op undervejs. Helt sikkert. Har hun fortrudt? Ikke et sekund.

„Man bruger mange timer som selvstændig og jeg bruger flere nu, end jeg gjorde, da jeg startede, men det har været super sjovt hele vejen. Og heldigvis ved man ikke helt, hvad man går ind til, når man kaster sig ud i det“, siger Anne-Sophie, der selv tog springet som iværksætter uden at have forstand på ledelse og økonomi og med en erhvervsuddannelse i ryggen. Fordi hun havde en god idé, og fordi hun ikke kunne lade være. Men, siger hun:

„Hvis jeg havde vidst, hvor svært det er at tjene penge, havde jeg kun haft én butik. Jeg er sikker på, at jeg ville tjene flere penge i dag med kun én forretning“.

Men måske er det heller ikke pengene, succesen skal måles på. For hvad er succes? Er det anerkendelse og omtale i bladene? Eller hvor mange ansatte du har?

„Jeg vil gerne tjene penge. Men jeg ser også succesen i, at jeg kan bidrage til samfundet. Jeg har mange ansatte, der får en god løn, og det er jeg stolt af at kunne give dem“, lyder svaret.

Siden 2014 har hver butik haft en partner som medejer, der er med til at lede i hverdagen.

Anne-Sophie arbejder på at få Svanemærket til at mærke frisørsaloner, så man undgår såkaldt greenwashing, hvor saloner markedsfører sig som grønne, selv om de reelt ikke er det. Zenz er desuden en Klima+ virksomhed med diverse tiltag for at reducere virksomhedens påvirkning på miljøet. Kæden sælger produkter og uddanner frisører verden over, blandt andet i Norge, Sverige, Finland, Island, Spanien og Australien og har netop fået deres produkter på markedet i Hongkong. ■

♥ Zenz er kunde hos Merkur.



FOTO: ZENZ

### DET HAR JEG KUNNET BRUGE MERKUR TIL

- Jeg har haft mange flere ideer, end der er blevet realiseret. Merkur har været god til at sige fra, hvis de for eksempel kunne se, at en investering var for dyr i forhold til den forventede indtjening. Det har jeg været glad for bagefter, selv om jeg måske i situationen har syntes, at det var urimeligt, at de sagde nej. Ofte er de også kommet med et alternativ og det synes jeg, er god rådgivning. Jeg har brugt Merkur netop ved at lytte til dem og jeg synes, de har været gode til at sætte sig ind i markedet. De kender mig og de ved, hvad jeg kan, og hvad jeg ikke kan, og jeg har altid følt, at de har været en medspiller og en sparringspartner.”

### ANNE-SOPHIES BEDSTE RÅD – DET HAR JEG LÆRT

Få så meget sparring som overhovedet muligt, især i begyndelsen. Fra banken og fra vækstcentre. Køb dig til professionel rådgivning. Hvis jeg ikke havde gjort det, havde jeg ikke overlevet. Jeg måtte lære, hvordan man tjener penge. Jeg ved godt, der kommer penge i kassen, når man har en kunde, men hvor meget skal der til, for at det giver overskud?

Bliv ved med at udvikle dig og tag nye udfordringer og ideer op. Nogle gange duer de måske ikke, men så må du lægge det bag dig og komme videre.

Husk, at det er dig, der er den. Du skal løse de problemer, der opstår og du kan ikke stikke hovedet i busken. Tag fat i det med det samme, hellere nu end om en time.

Hold fokus på projektet. Lad være med at gå efter at arbejde mindre og tjene flere penge. Du skal have fokus på, at du gør det, fordi du synes, at det er sjovt og du ikke kan lade være.