

Guide

til dig, der drømmer om at blive iværksætter

Fysioterapeuten har bedt erhvervskonsulent i Danske Fysioterapeuter, Claus Pedersen, og politisk chefkonsulent i SMVDanmark, Alexander Nepper, dele deres gode råd til iværksætteren.

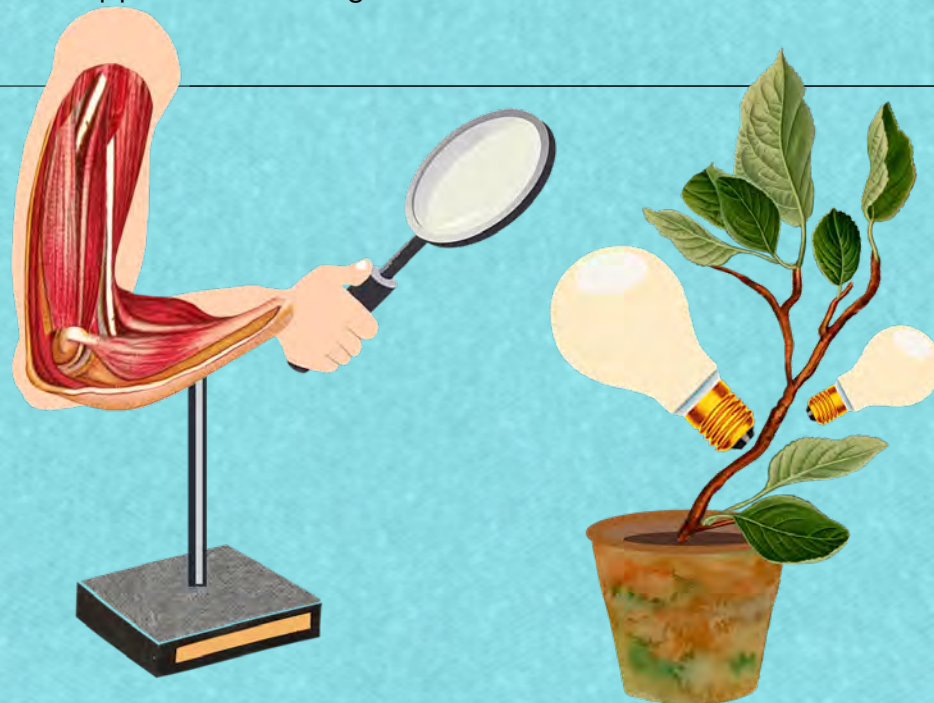
Tekst Lars Bo Axelholm Illustration Rikke Bisgaard

Undersøg, om din idé holder

Hvilket problem vil din idé løse – og er der andre, der har forsøgt det samme? Hvor mange har problemet? Undersøg markedet for behov, kunder og konkurrenter. Afprøv idéen på en lille gruppe med 8-10 potentielle kunder. Virker det – og kan du få nogen til at betale fuld pris for det? Så er der også mulighed for, at du en dag kan leve af det.

Kortlæg din drøm

Hvad er din virksomhedsdrøm? Svaret er afgørende for, hvilket fundament du skal bygge til din nye forretning. Hvor ser du dig selv om fem år? For at bruge en metafor: vil du bygge et 1-plans parcelhus eller et højhus på fem etager? Det er helt i orden, hvis din ambition er en enmandsbetjent klinik med en lille eksklusiv skare af kunder. Men hvis din ambition er flere klinikker eller tilstedeværelse i flere byer, så hav det for øje fra start af. Vil du f.eks. være landsdækkende, skal du måske investere i IT-systemer, der kan håndtere flere kunder.



Kend din risikovillighed

Gør op med dig selv: Hvor meget tid og hvor mange penge, vil du investere? Før du kaster dig ud på det dybe vand som iværksætter, skal du kende din risikovillighed. Hvis du er hovedforsørger og skal hive penge hjem til hus, bil og børn, så skal du tænke dig ekstra godt om. Kan du eventuelt bevare en deltidsansættelse, der sikrer din basale økonomi, mens du starter din forretning op?

Læg en plan

Sørg for at lave en forretningsplan og husk også at lave en konkurrentanalyse. Vil du åbne din klinik i et område, hvor der i forvejen er mange fysioterapeuter? Hvordan vil du i så fald adskille din virksomhed fra de andre? Tal også med din bank. Mange banker er til at tale med, hvis du har brug for et lån til opstartsfasen. Men det kræver, at du har styr på din forretningsplan. Søg evt. hjælp hos Danske Fysioterapeuter.

Find et godt navn

Tænk grundigt over navnet på din forretning. Hvis du vælger et navn som f.eks. Nørre Aaby Fysioterapi, så er du allerede fra begyndelsen låst fast på, at du kun vil være til stede i dén by. Husk, at dit navn skal udstråle sundhedsfaglig professionalisme.

Riv ud og gem

Website og logo

Dit website og logo er dit visitkort på internettet. Derfor skal de udstråle kernen i din iværksætter-idé. Hvis du ved, at du vil gå internationalt, så skab en hjemmeside, der kan oversættes til flere sprog og et logo, der udstråler global tænkning. Det er ærgerligt og dyrt, hvis du er nødt til at få lavet logo og hjemmeside om undervejs.

Læg et budget

Læg et budget, også selvom det er svært at forudse, hvor mange indtægter, du får. Det kan tage lang tid at skabe en omsætning, og der kan godt gå 2-3 år, før du får en indtægt, du kan leve af. Hvis du starter klinik, kan du godt komme i gang for 60.-70.000 kr., så du har indskud til husleje, brik og hjemmeside. Hvis du skal investere i spritny udstyr og national markedsføring, taler vi en helt anden skala.

Prissæt dine ydelser og produkter

Øv dig i at sælge dig selv. Mange fysioterapeuter kan være tilbageholdende i forhold til at markedsføre sig selv, deres produkter og ydelser. Hold fanen højt, vis, at du er dygtig og sæt din pris, så du kan leve af det, du laver.

Betal for den rette hjælp

Når du starter egen virksomhed, kan du hurtigt blive begravet i regler og lovgivning. Det er vigtigt, at du tør bruge penge på at få hjælp. Som fysioterapeut tjener du penge, når du har klienter på briksen. Ikke når du laver regnskab, website eller markedsføring. Det kan derfor være en god idé at ofre penge på en revisor eller bogholder, der kan løse din bogføring. Så får du frigjort timer til det, du tjener penge på. Det gælder også it-systemer, website, Facebook-annoncering. Du kan ikke både være HR-direktør, jurist, revisor og fysioterapeut.

Find en makker

Som iværksætter skal du være et 'multitool'. Derfor kan det være en god idé at finde en makker, så du ikke står alene. Find eventuelt en partner, der har andre faglige kompetencer end dig selv.

Få mere info og sparring på

fysio.dk/idepsprint

fysio.dk/startpakke



Sæt et mål

At være iværksætter handler ikke om at arbejde 80 timer om ugen. Sæt dig et mål: Hvilken indkomst har du brug for, for at dit liv kan løbe rundt? Hvor meget vil du arbejde? Vil du f.eks. holde fri om mandagen, fordi du har små børn? Den frihed, du har som selvstændig, kan du ikke få ret mange andre steder på arbejdsmarkedet. Til gengæld skal du være forberedt på, at du som iværksætter og selvstændig arbejder mentalt på din forretning næsten 24/7.

Mærk efter: Har du virkelig lyst?

Det er altafgørende, at du har lyst til at være selvstændig. Du må ikke gøre det af nød. Iværksætteri er en livsstil, og du skal være villig til at ofre tid, penge og energi for at nå din drøm. Gør op med dig selv, om du i virkeligheden har mere lyst til at være lønmodtager? Hvis du brænder for din idé og vil gå langt for din drøm, så kast dig ud i det.



PENSION