

## Hvem er vi?

Klub for Privatpraktiserende Ergoterapeuter (KPPE) er et spændende netværk for dig, som ønsker at starte egen virksomhed eller allerede er i gang. Denne pjece med nyttige tips til nystartede selvstændige ergoterapeuter er et fint eksempel på, hvordan vi nystartede kan lære af de garvedes erfaringer. Samtidig kan de garvede selvstændige blive mindet om vigtige elementer til virksomhedens drift og udvikling. KPPE mødes til netværksdøgn i forbindelse med generalforsamling 1 gang om året, hvor der tages aktuelle emner op samt der er mulighed for at få en god virksomhedsrelateret snak med klubbens medlemmer og bestyrelse.

Pjecen er oprindeligt udarbejdet af to nystartede selvstændige ergoterapeuter Inger Voldum og Nanna Reimick, som i forbindelse med opstart af egen virksomhed i 2012, skrev alt ned.

Pjecen bliver løbende revideret af bestyrelsen, så vi fortsat kan drage nytte af hinandens erfaringer. Du kan finde hjælp til forskellige emner, som for eksempel iværksætterkursus, a-kasseforhold, pension, regnskab, markedsføring, elektronisk fakturering mm. Erfarer du nye ting eller ændringer hertil, så hører vi meget gerne fra dig.

Vi i bestyrelsen glæder os til at se dig til vores netværksdøgn og i vores lukkede facebook-gruppe 'Klub for PrivatPraktiserende Ergoterapeuter', som dog kræver medlemskab af både Ergoterapeutforeningen og denne klub.

Nilo Zarrehparvar

*Formand for Klub for privatpraktiserende ergoterapeuter.*

*mail: kppe@ergofaglig.dk*

## Bliv en del af Netværket og få gavn af andres erfaringer

Ergoterapi som privat praksis er et vigtigt supplement til den ergoterapi, der tilbydes i offentlig regi.

Borgerne efterspørger alternativer af flere grunde. Lovgivningen lægger i højere grad op til borgerens frie valg mellem offentlige og private udbydere af sundhedsydelser.

Der er stor variation i, hvor og hvordan ergoterapi i det offentlige er tilgængelig for borgerne. Derfor er privat udbudt ergoterapi et vigtigt tilbud til de borgere, der har behov for ergoterapeutiske ydelser, som de ikke kan få tilbudt i offentlig regi.

Det er til gavn for alle, at flere ergoterapeuter over hele landet opretter privat praksis eller tilbyder ergoterapeutiske ydelser på freelancebasis ved siden af en offentlig ansættelse. For at støtte op om de ergoterapeuter, der ønsker at udbyde ergoterapeutiske ydelser som privatpraktiserende, har bestyrelsen for KPPE udarbejdet denne folder. Vi har brug for viden om virksomhedsudvikling, strategisk arbejde og øget innovationskraft..

Det er bestyrelsens håb, at pjecen vil være en brugbar guide for dig, der vælger at udvikle og sælge dine ergoterapeutiske ydelser eller produkter som privat udbyder. Vi kan også anbefale dig at melde dig ind i klubben, hvor du kan lære af og læne dig op af dine kollegers erfaringer.

Vi ønsker dig god vind med processen.

Bedste hilsner,

Bestyrelsen for KPPE

*"Sammen står vi stærkest"*

Juni 2024

# Skal jeg starte som selvstændig ergoterapeut?

Flere ergoterapeuter springer ud i et liv som selvstændig. De seneste års forandringer i den offentlige sektor har fået flere ergoterapeuter til at turde tage springet. De ser et behov, som de kan være med til at opfylde. Andre vil bare gerne bestemme selv. Måske er du i tvivl – hvad skal du gøre? Da kan det være godt at tale med en eller flere ergoterapeuter, der har taget springet. Du kan finde dem på: [findergoterapeut.dk](http://findergoterapeut.dk). Her kan du vælge fagområde, region og se, hvad de enkelte tilbyder.

## Iværksætterkursus

Har man først besluttet sig for at starte som selvstændig, dukker der mange praktiske spørgsmål op omkring skat, moms, lønsum, fakturering, regnskab, forsikring osv. Der er meget hjælp at hente i de lokale 'væksthuse' rundt om i landet. F.eks. gratis rådgivning, iværksætterkurser (nogle af dem gratis) og en masse spændende værktøjer frit tilgængelige for alle. Se [ivaekst.dk](http://ivaekst.dk) og [virksomhedsguiden.dk](http://virksomhedsguiden.dk). Du kan google 'iværksætterkursus' i det område, hvor du bor, så dukker der ofte flere spændende tilbud op.

Ligesom den monofaglige sparring er meget værdifuld, så kan også den tværfaglige iværksættersparring give dig rigtig meget i forhold til opstart af egen virksomhed. Benyt dit netværk, også dit private. Vi glemmer nogle gange de ressourcer, der kan ligge der.

## Privatpraktiserende Ergoterapeuter

Som medlem af ergoterapeutforeningen kan du melde dig ind i KPPE, som koster 300 kr. årligt. Det har flere fordele:

- > Du står stærkere, når du ikke står alene.
- > Du kan få viden omkring opstart som selvstændig.
- > Du har mulighed for at netværke med andre privatpraktiserende ergoterapeuter.
- > Du kan deltage i et årligt netværksdøgn, hvor fokus er på at udvikle dit arbejdsliv og din virksomhed. Uanset om du er garvet, nystartet eller overvejer privat praksis får du ny energi, viden og kontakter, som du kan tage med dig hjem.
- > Du kan blive en del af et meget aktivt netværk via den lukkede facebookgruppe "Klub for PrivatPraktiserende Ergoterapeuter".
- > Derudover minder vi dig om at ved at være en del af Etf, er du dækket af en kollektiv erhvervsansvarsforsikring, som omfatter person- og tingskade. Og du kan markedsføre dine ydelser på Etf's eget websted; [findergoterapeut.dk](http://findergoterapeut.dk), samt på [sundhed.dk](http://sundhed.dk).
- > Vi støtter op om udviklingen af målrettede tilbud i Etf, som er med til at skærpe din virksomhedsprofil og styrke din forretning.

## Opstart og drift af din virksomhed

Når du har besluttet dig for at starte egen virksomhed, er der mange ting, du bør være opmærksom på. De fleste starter som enkeltmandsvirksomhed. De er derfor alene og har på den måde en masse forskellige opgaver at løse. Det kan nemt blive overvældende.

Der findes flere gode vejledninger på [virksomhedsguiden.dk](http://virksomhedsguiden.dk), som kan bruges til at uddybe mange af nedenstående punkter. Se f.eks. 'Iværksættertjeklisten' på [www.virksomhedsguiden.dk](http://www.virksomhedsguiden.dk).

> Tjek, at baglandet, din familie, er med på ideen med at starte op som selvstændig, da det vil kræve en del af din energi, specielt de første år i etableringsfasen, ligesom det også kan have indflydelse på jeres økonomi.

> Deltag i et iværksætterkursus i din kommune.

> Lav en forretningsplan; en præcis beskrivelse af din virksomhed, dens ambition, ydelser og målgruppe. Planen hjælper dig med at håndtere uforudsete situationer og til at foretage de rigtige beslutninger.

> Sæt dig ind i relevant lovgivning herunder serviceloven, persondatapolitik og loven om markedsføring af sundhedsydelser, søg information på [etf.dk](http://etf.dk) og i din lokale kommune/region. Som autoriseret ergoterapeut er du forpligtet til at føre journal over dine klienter. Journalen skal opbevares forsvarligt og gemmes i minimum 5 år. Læs mere på [etf.dk](http://etf.dk) under Registrering og journalføring, GDPR samt markedsføring af sundhedsydelser.

> Vær også opmærksom på de lovgivningsmæssige rammer, hvis du har ansatte.

### **Registrering af din virksomhed**

Når du starter virksomhed, skal den registreres. Dette kan gøres på [virk.dk](http://virk.dk).

Alt efter hvilke ydelser du vil tilbyde i din virksomhed skal du moms- og/eller lønsumsregistreres. Branchekoden for ergoterapeuter er: 86.90.20. Den hedder 'Fysioterapeuter og ergoterapeuter'.

Du kan evt. starte med at deltage i SKAT's webinarer om skat og moms. Det er gratis at deltage og det er vigtigt at få kendskab til regnskabsregler. Som virksomhed er man forpligtet til at følge bogføringsloven. Tjek SKAT's hjemmeside på [skat.dk](http://skat.dk).

### **Registrering af behandlingssted**

Alle sundhedsfaglige behandlingssteder i Danmark skal registrere sig i Styrelsen for Patientsikkerheds register for behandlingssteder. For at kunne vurdere risiko for patientsikkerheden og sætte ind med risikobaserede tilsyn de rigtige steder, er det Styrelsen for Patientsikkerheds ønske at have et samlet overblik over alle behandlingssteder i Danmark. Registreringen er lovpligtig for alle. Det vil sige, at den gælder både for private, kommunale, regionale og statslige behandlingssteder. Det er bødebelagt, hvis registreringen ikke sker.

### **Sådan registrerer du dit behandlingssted**

For at se om du skal registrere dit behandlingssted/din virksomhed, kan du læse mere om, hvornår der er tale om et behandlingssted på [stps.dk/registrering](http://stps.dk/registrering).

Du kan også læse om registrering af et behandlingssted i behandlingsstedsregisteret og om registreringskategorier m.v. Det er også her, at du går ind og udfylder den elektroniske registreringsformular. Ejeren af private behandlingssteder skal selv sørge for registreringen. Når din registrering er gået igennem, så vil den fremgå af det offentlige behandlingsstedsregister, som du finder på [stps.dk](http://stps.dk).

### **Hvornår udføres behandling?**

Ved behandling forstås undersøgelse, diagnosticering, sygdomsbehandling, fødselshjælp, genoptræning, sundhedsfaglig pleje samt forebyggelse og sundhedsfremme rettet mod den enkelte patient udført af en sundhedsperson.

### **Hvad er en sundhedsperson?**

Ved sundhedspersoner forstås personer, som er autoriserede af Styrelsen for Patientsikkerhed til at varetage sundhedsfaglige opgaver, og personer som handler på delegation fra autoriserede sundhedspersoner samt andre personer, der udøver sundhedsfaglig virksomhed inden for sundhedsvæsenet.

### **Loven bag**

Pligten til at registrere et behandlingssted i behandlingsstedsregisteret er bestemt i sundhedslovens § 213c. Se også bekendtgørelse om registrering af og tilsyn med offentlige og private behandlingssteder m.v. Læs mere om risikobaserede tilsyn og om registrering på [etf.dk/risikobaseret-tilsyn](http://etf.dk/risikobaseret-tilsyn).

### **Køb domænenavn**

Hvis du har fundet et godt navn til din virksomhed, er det godt at købe domænenavn til din hjemmeside. Det ville være ærgerligt, hvis en anden kom dig i forkøbet. Hvis du ønsker dansk domæne, læs mere og køb domæne på <https://punktum.dk>.

## Hjemmeside

Du kan vælge at lave den selv eller du kan få den lavet professionelt. Der findes gode og nemme løsninger, hvis du har mod på at lave den selv.

Hvis du vælger at få din hjemmeside lavet professionelt, bør du være opmærksom på at web-personer ikke umiddelbart taler samme sprog som ergoterapeuter. Det er kærligt, men også alvorligt ment. Alt for mange førstegangshjemmesideejere står tilbage med en dyr og ærgerlig oplevelse, fordi de ikke selv var 100% skarpe på, hvad de ønskede og fordi de to parter ikke talte samme sprog. Giv dig tid til at overveje, hvad du ønsker på hjemmesiden - hvad er formålet med den? I forhold til etablering af hjemmesider er det væsentligt at drage nytte af hinandens erfaringer. Ingen spørgsmål for dumme, stil dem f.eks. via Klubbens Facebookgruppe.

Det er et MUST, at du selv kan redigere i hjemmesiden. Både i forhold til tekst, billeder og sider. Og du får en 'levende' hjemmeside ved at du selv er aktiv. Vær opmærksom på hvad du vil ift. at blogge og skrive nyhedsbreve. Invester i en hjemmeside, hvor du nemt kan installere det og benytte det aktivt, når du er klar til det.

## A-kasse

Selvstændige erhvervsdrivende kan også være medlemmer af A-kassen, DSA. Det gælder både, når virksomheden er hovedbeskæftigelse og bibeskæftigelse. Da der er så mange særlige regler på A-kasseområdet, opfordrer vi dig til at kontakte DSA om netop din situation. DSA har et team af forsikringsvejledere, som er specialiseret i reglerne for selvstændige, og som er klar til at hjælpe dig, når du har behov for det. Du kan læse mere om A-kasse i forhold til selvstændig virksomhed på DSA's hjemmeside under selvstændig.

## Pension

Vil du sikre dig fremtidig pension? Du kan eventuelt dække dig ind ved PKA privat – Pensionskasse og forsikringer til privatansatte og selvstændige, hvor du som medlem af Ergoterapeutforeningen tilbydes favorable muligheder. Du kan læse mere på [pka.dk](http://pka.dk) under PKA privat.

Vær opmærksom på at der er mange forskellige tilbud og muligheder, og vi anbefaler dig derfor altid at kontakte dit pensionsselskab eller bank.

## Forsikring

Udover erhvervsansvarsforsikringen, du har via Etf skal du overveje behovet for:

- > Egen fuldtidsulykkesforsikring
- > Forsikring af praksis
- > Forsikring af løsøre
- > Produktansvarsforsikring, f.eks. hvis du sælger noget til dine kunder
- > Arbejdsskade-forsikring af hjælpere/ ansatte
- > Arbejdsskade-forsikring af dig selv
- > Sygedagpengeforsikring for selvstændige erhvervsdrivende

Der er mange forskellige typer forsikringer og det er vigtigt at tage stilling til, hvad der er relevant for dig og din virksomhed.

## Sygdom og barsel

Tag stilling til, om du vil forsikre dig selv ved sygdom. Du kan tilmelde dig på [virk.dk/sygedagpengeforsikring](http://virk.dk/sygedagpengeforsikring). Som selvstændig kan du også modtage sygedagpenge og dagpenge under barsel, hvis du opfylder betingelserne. Læs mere på [borger.dk](http://borger.dk).

Som selvstændig kan du ligeledes tegne forsikring, så du er omfattet af Arbejdsskadeloven. Det kan du gøre, så du er dækket både i tilfælde af ulykke, men også hvis du skulle pådrage sig en arbejdsbetinget sygdom.



Afhængig af arbejdets art og din virksomheds ydelser, kan det også være relevant at informere dine kunder om selv at have tegnet en forsikring.

### **Økonomi**

Det er vigtigt at få kendskab til regnskabsregler fra starten. Vær opmærksom på at du har bogføringspligt som enkeltmandsvirksomhed. Bogfør løbende dine indtægter og udgifter, inklusiv diæter og befordring.

Vær opmærksom på, at du skal gemme alle bilag til dit regnskab digitalt i min. 5 år efter regnskabsårets afslutning. Læs mere på [skat.dk](https://skat.dk), opbevaring af bogførings- og regnskabsmateriale.

Opret en separat konto, så du kan have overblik over firmaets indtægter og udgifter. Hvis du vælger en erhvervskonto, bør du være opmærksom på eventuelle gebyrer. Det kan også være nødvendigt at lave en aftale med banken om at oprette en kassekredit. Husk altid at det er en forhandling.

I forhold til prissætning kan du benytte Etf's prisberegner på <https://www.etf.dk/guides-logo-og-fordelsaftaler> samt tjekke forslag til honorartakster under [etf.dk/løn/honorartakster](https://www.etf.dk/løn/honorartakster). Det giver et udmærket udgangspunkt, men bestyrelsen anbefaler, at du regner nærmere på egne ydelser. Vær f.eks. opmærksom på, at der er forskel på om det er enkelthonorarer eller rammeaftaler, hvor du er sikret en omsætning over en aftalt periode. Prisberegneren forholder sig heller ikke til den unikke værdi, den enkelte ydelse kan have for kunden, eller hvad markedsprisen er på området. Sparring med dine kolleger og øvrige netværk har stor betydning.

### **IT-systemer**

Der findes gode regnskabsprogrammer, f.eks. Billy, Dinero, e-conomic, og bookingsystemer, f.eks. EasyMe og TerapeutBooking. Tjek hjemmesiderne, forhør dig hos dine sparringspartnere og benyt dig af systemernes gratis prøveperioder. Dét, der er den bedste løsning for én, kan virke ganske besværligt for en anden. Sørg for at lave backup, så du ikke mister vigtige data, f.eks. på en ekstern harddisk. Det er vigtigt at være opmærksom på de lovgivningsmæssige krav ift. dataopbevaring af journaler, GDPR og regnskab. Spørg til andres erfaringer, f.eks. i vores lukkede gruppe på Facebook.

### **Markedsføring**

Bliv synlig i det nære. Og der hvor det er relevant.

Markedsføringen er en del af din forretningsplan. Uanset om du er nystartet eller garvet, er det givtigt at udvikle en plan for markedsføring samt genbesøge den.

#### **1: Navn til din virksomhed**

Det kræver, at du gør dig klart, hvad der er vigtigt at udtrykke. Giv derfor plads til at overveje, hvad du vil signalere, hvilke kundegrupper, du ønsker at tiltrække osv. Det hjælper at gøre sig disse overvejelser i samspil med andre. Tjek også, at virksomhedsnavnet ikke allerede er brugt af andre!

#### **2: Logo til din virksomhed**

Ligesom virksomhedsnavnet skal du være opmærksom på, hvad logoet skal udtrykke. Et logo er ikke nødvendigt for at starte op. Men for nogle har det en betydning at lave det hurtigt, fordi det er med til at forme virksomheden. Om du vælger at lave det selv eller betale en professionel er op til dig. Det kan for nogle være en god investering at betale en professionel, fordi processen med at få udarbejdet et logo er meget givtig. Uanset om du gør det selv, eller via professionelle, er sparringen og processen vigtig.

#### **3: Hjemmeside**

Vær opmærksom på at den er en del af din markedsføring. Det er en god ide at linke til din hjemmeside, når du slår noget op på SoMe - lad f.eks. en video være forankret på din hjemmeside, så der ikke er tvivl om ophavsretten.

#### **4: Trykt materiale**

Det er godt at overveje, hvilket trykt materiale, der er relevant for din virksomhed, f.eks. visitkort, postkort og/eller brochurer med logo og navn. For de fleste er visitkort gode at have, fordi de har en handy størrelse.

### 5: Brug af Etf's logo i markedsføringen

Det er godt at forholde dig til, om din virksomhed kan drage nytte af eventuelt at benytte Etf's logo. Du finder logopakken for de privatpraktiserende her; <https://www.etf.dk/guides-logo-og-fordelsaftaler>

### 6: Synlighed via ETF

Som nystartet privatpraktiserende ergoterapeut kan du blive synlig på nettet via [finder.ergoterapeut.dk](https://finder.ergoterapeut.dk).

Læs nærmere her:

[https://www.etf.dk/uploads/uploads/public/saadan\\_logger\\_du\\_ind\\_og\\_begynder\\_at\\_saette\\_din\\_virksomhedsprofil\\_op\\_0.pdf](https://www.etf.dk/uploads/uploads/public/saadan_logger_du_ind_og_begynder_at_saette_din_virksomhedsprofil_op_0.pdf)

### 7: SoMe

Hvad virker for dig og din kundegruppe? Det kan virke overvældende at skulle reklamere og holde sig ajour på flere sociale medier. Start med det mest relevante først. Vær desuden opmærksom på hvad du vil offentliggøre, da det er med til at give et billede af, hvem du er som professionel. Vær opmærksom på, at du ifølge Markedsføringsloven, som sundhedsfaglig ikke må reklamere via video på SoMe. Læs mere på [etf.dk/markedsfoering-af-sundhedsydelser](https://www.etf.dk/markedsfoering-af-sundhedsydelser).

### 8: Trykte medier

Overvej muligheden for at få artikler om din virksomhed. Alle nye virksomheder kan blive præsenteret i ugeavisen, så henvend dig til din lokale ugeavis, send en pressemeddelelse eller tag på anden måde målrettet kontakt til lokalblade, dagblade og fagblade.

### 9: Husk at bruge dit netværk

Husk at netværk favner bredt! Vi har erfaret hvor mange opgaver, der kommer såvel fra ens private som professionelle netværk.

## Procedurer – der støtter dig og din virksomhed

I en virksomhed vil der være opgaver, som er tilbagevendende. Her giver procedureplaner, gameplan og årshjul et overblik.

Procedureplaner bruger du til at forenkle dit arbejde, så du har et overblik over, hvordan du løser de forskellige opgaver. Du kan have en skabelon ift. journaler, tilbud og samarbejdsaftaler. Du kan have en handleplan i forhold til faste opgaver, f.eks. nye kunder. Systematisér hvornår du tager din telefon eller tjekker mails. Du kan også tage stilling til, hvilke opgaver der skal uddelegeres, som f.eks. bogføring, regnskab og telefonpasning.

Både i virksomhedens opstart og igennem årene kan **Kundetrekanten** skabe overblik over hvilke kunder dine ydelser primært henvender sig til.

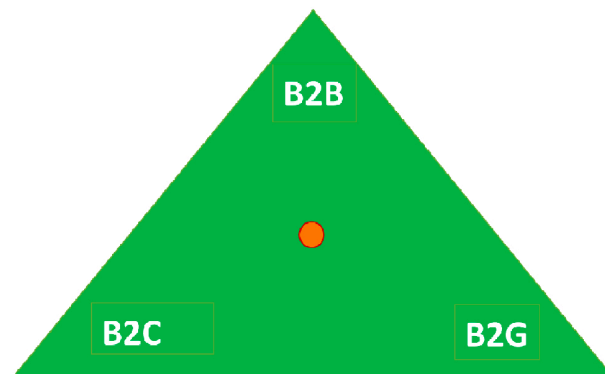
I **Årshjulet** forholder du dig til de faste opgaver, der kommer år efter år. På den måde kan du være på forkant og danne dig et overblik.

En **Gameplan** kan støtte dig i dit ledelsesansvar og hvordan du skaber en bæredygtig udvikling i din virksomhed. Fra år til år vælger du strategisk fokus, et skridt ad gangen. Samtidig kan du bruge gameplanen til et givtigt tilbageblik, når året er gået. Gik det som planlagt? Herudfra skaber du også grundlaget for din prioritering af næste års indsatser.

**Eksekveringstavlen** hjælper dig til at prioritere samt holde overblik over dine igangværende opgaver og deadlines.

Se skabeloner/eksempler på de respektive redskaber nedenfor.

# Kundetrekanten



## Skab Overblik

**Hvilken overordnede målgruppe har gavn af dine ydelser?**

B2B – business to business (fra din virksomhed til en anden virksomhed)

B2G – business to government (fra din virksomhed til det offentlige)

B2C – business to consumer (fra din virksomhed til den enkelte forbruger)

Placer ● velprioriteret:

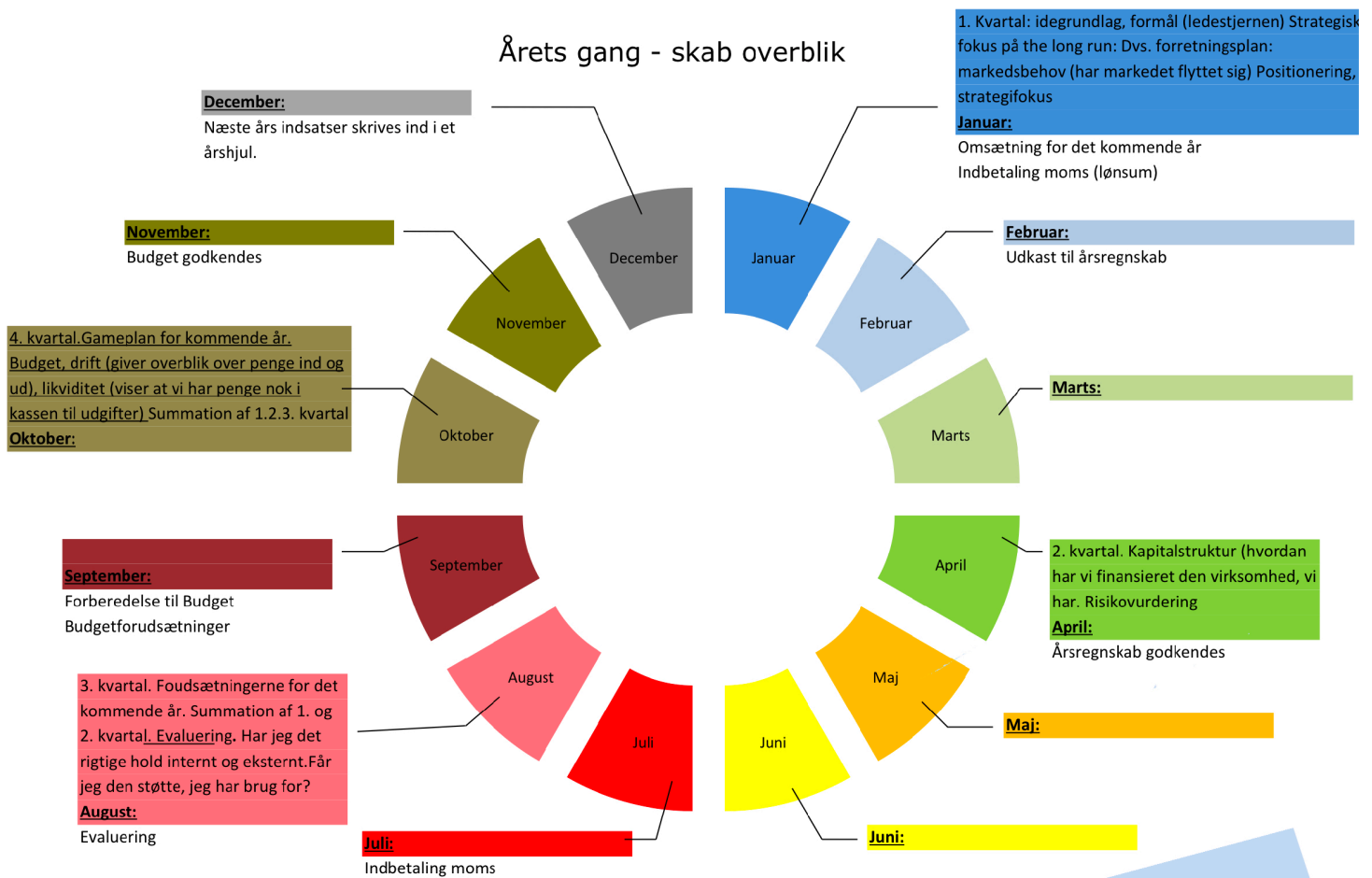
Er dine ydelser mest relevante for andre virksomheder, for borgeren/den enkelte forbruger eller for det offentlige?

Dine ydelser kan henvende sig til flere målgrupper, men der er altid en som er mere relevant end en anden eller en tredje...

Gavnligt at kende ift. behov, karakteristika og valg af salgskanaler.

Gameplan, årshjul og eksekveringstavlen er modeller vi har fået fra virksomhedsrådgiver Susan Winther. De blev indarbejdet i bestyrelsesarbejdet i forbindelse med bestyrelsens kompetenceudvikling 2020-2022. Vi har haft utrolig stor gavn af modellerne – også i egne virksomheder - og kan på det varmeste anbefale dem.

## Årets gang - skab overblik



Årshjulet - eksempel på en skabelon

## Lav et servicetjek en gang om året Gameplanen kan hjælpe dig.

**Prioriter de strategiske indsatser** (Hvad er der i år behov for fokus på: synlighed/salg, økonomi, ydelserne/produkterne, eksterne samarbejdspartnere, holdet, ledelsen eller teknikken)

**A: Hvordan er min virksomheds faktiske tilstand – herunder?**

Balance (menneskelig, økonomisk – indtægt/udgift for året før)

Opgaver – hvad bruger du tid på?

Klienter/kunder

Ansatte/eksterne samarbejdspartnere

Arbejdstimer ugentligt

Fysiske omgivelser

Samarbejder

Stolthed

Slid (personligt og materielt)

Tid til udvikling

Hvilke skridt skal der til?

Gør skridtet så enkelt, at det kan stå på en post-it

1

2

3

4

**B: Hvad er mål/fokus i år?**

Omsætning

Ejer/leders overskud – menneskeligt eller økonomisk

Arbejdsbetingelser (lokaler/udstyr, samarbejdspartnere)

Klienter/kunder (f.x. effekten af ydelserne/produkterne)

Notér hvilke **Forhindringer (bjerger)**, du oplever i forhold til at kunne nå den ønskede tilstand i det kommende år.

Notér hvad der hjælper dig i processen (**boldene**). Det der får det hele til at rulle støt og roligt afsted, f.eks. kompetencer, viden, erfaring, kontakter, mod, energi, lokaler, praktisk hjælp, faciliteter (udstyr, bil, instrumenter), synlighed/omtale, adgang til sparring, opbakning fra samarbejdspartnere/ familie...

Som virksomhedsejer har vi et ledelsesansvar, som er godt at være bevidst om:

- **Tag ansvar for processen fra A til B**  
Med klog brug af ressourcer... Vi skal ikke kunne det hele selv.  
Processen kan deles op i kvartaler, eller skridt". Gør det så nemt som muligt
- **A: kend din virksomheds faktiske tilstand**  
Objektivt, aflæsende og målbart.
- **B: Mål/fokus -At fastlægge hvor virksomheden skal bevæges hen**  
Ambitiøst, "ønsket retning" og målbart.

# Hvordan når du dertil? - Læg en (Game)plan



Strategisk indsats i kommende år:  
Branding & Salg

Her er jeg  
omsætning:  
300.000

udgifter  
150.000

Løn til ejer:  
150.000

1 stor kunde

B2B

God case

Flere små  
B2C

Nine indsatser:

research  
mulige  
leads/  
Spørg netværk  
hvor du laver  
en "mulig kunde"  
oversigt

Træk på  
kundernes  
erfaringer

Benyt ny  
case til  
markedsføring,  
vælg kreativ

Go with Flow

Budget  
kan justeres  
efter forholdene

Skarpet  
er net til at  
Go With  
Flow

Erne til  
at netværk  
ke når jeg ik  
ke ser det  
som salg

Saglig,  
åben,  
bliver på  
egen bane  
halvdelen

Ten-  
dens  
til at  
bekymre  
mig om  
omsætning

Det  
tager  
tid,  
kræver  
omhu &  
mod at tage  
kontakt til  
nye kunder

Det  
er vir-  
keligt  
svært at  
sætte tid af  
til salg, her-  
under egen pro-  
movering / hjemme-  
side / SoMe

Omsætning  
500.000  
baseret på ram-  
meaftaler

Løn til ejer:  
250.000

3 nye store  
kunder

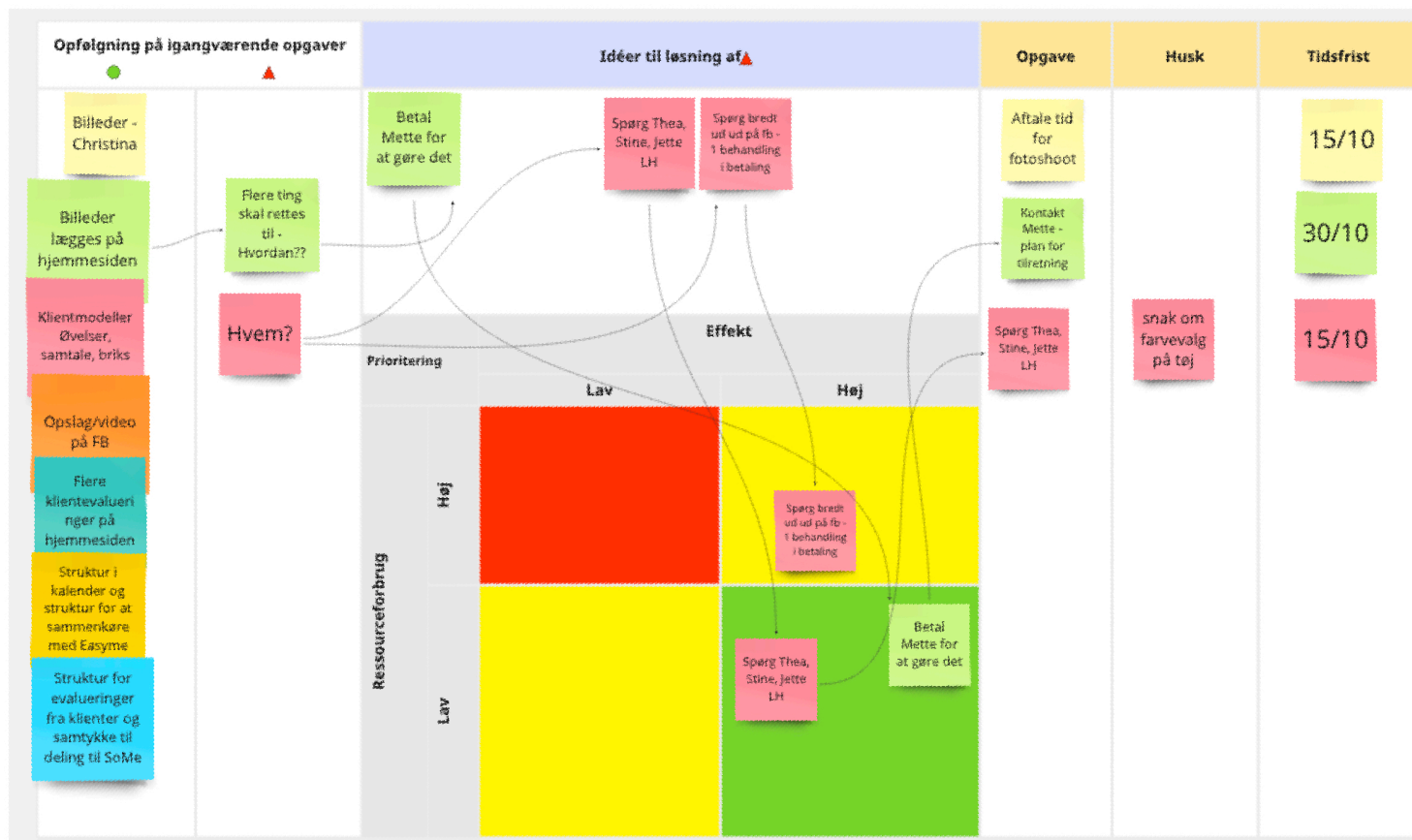
Eksempel på brug af Gameplan



| Opfølgning på igangværende opgaver              |                              | Idéer til løsning af                                                                                                                                                                                        |                                                     | Opgave | Husk | Tidsfrist |
|-------------------------------------------------|------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------|--------|------|-----------|
|                                                 |                              |                                                                                                                                                                                                             |                                                     |        |      |           |
| Opgaver fra 1 eller flere gameplans listes her. | Udfordringer, uløste issues, | Brainstorm, Ideer indsætte i modellen                                                                                                                                                                       | Prioriter i forhold til ressourceforbrug og effekt. |        |      |           |
| Delopgaver                                      |                              | <div><div>Priori-tering</div><div>Effekt</div><div>Lav</div><div>Høj</div></div> <div><div>Ressourceforbrug</div><div>Lav</div><div>Høj</div></div> <div><div></div><div></div><div></div><div></div></div> |                                                     |        |      |           |

Eksekveringstavlen





Eksempel på brug af Eksekveringstavlen

## Hvad der også kan støtte din virksomhed– ift. regnskab, markedsføring og ajourføring.

### Faktura

Du behøver ikke et fint program for at lave en faktura, men det er vigtigt, at de udstedes i nummereret rækkefølge. Du kan lave en skabelon i Word eller i Excel.

Uanset om du sælger et produkt eller en ydelse, er det vigtigt med en klar skriftlig aftale i forhold til betaling – typisk med 8-14 dages betalingsfrist. Læs mere på [skat.dk](http://skat.dk). Der ligger nogle fine beskrivelser ift. fakturering og bogføring.

Eksempel på faktura lavet i et Word dokument:

**LOGO**

Kundenavn  
Gadenavn 34  
1234 By

**Faktura**  
Virksomhed vi NN  
Gadenavn 12  
1234 By  
mail  
telefon  
CVR nr.  
Bank  
Kto.nr.

Faktura nr.: \_\_\_\_\_  
Fakturadato: \_\_\_\_\_  
Betales senest: \_\_\_\_\_

| Beskrivelse | Antal | Pris | I alt |
|-------------|-------|------|-------|
|             |       |      |       |
|             |       |      |       |

Beløb excl. moms  
Moms (25%)

I alt incl. moms

Beløbet bedes indbetalt på bankkonto.

virksomhed  
1234 By

telefon  
mail

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

### **Løn til indehaver**

Selvom det i opstarten kan være umuligt at tjene en acceptabel månedsløn, så ligger der noget værdifuldt i at kunne udbetale sig selv en løn. Også selv om den ikke tilnærmelsesvis kan måle sig med det, din ydelse er værd. Det er vigtigt fra start at være bevidst om, at der skal afsættes penge til din løn, for at du kan leve af din virksomhed.

Har du ansatte, bør du tale med en revisor, så du sikrer dig, at alle regler m.v. er overholdt. Gør det så nemt for dig selv som muligt ved at systematisere processen og ved trække på andres erfaringer.

### **Regnskab**

Kan f.eks. laves hver 14. dag eller en gang om måneden alt efter mængden af fakturaer og temperament. Det kan være en fordel at systematisere det. Bogføringsloven af 24. maj 2022 fastsætter krav til, hvilke virksomheder der skal bogføre, og hvordan de skal bogføre.

Det kan være en stor hjælp til systematisering, at regnskab i dag skal være elektronisk. F.eks. tag billeder af kvitteringer og bogfør løbende. Hvis du har en revisor, kan det også være, at denne har et regnskabssystem, som du kan benytte. Ellers se tidligere under 'IT-systemer'.

Lønsumsafgift og moms Check med SKAT, om du skal momsregistreres eller du skal betale lønsumsafgift. De kan også hjælpe med, hvordan afgiften beregnes og med hvilke satser. Rådfør dig eventuelt med revisor.

### **SKAT**

Som selvstændig skal du være opmærksom på, at du også skal betale B-skat.

Det hjælper at have lavet en forskudsopgørelse, hvor du kalkulerer med overskuddet i din virksomhed, så du løbende betaler rater i B-skat og forebygger en stor efterskat.

### **ATP Livslang Pension**

Alle virksomheder i Danmark skal, når de har ansatte, betale til den ansattes ATP Livslang Pension. Det gælder både danske og udenlandske virksomheder. Der er forskellige regler for indberetning og betaling til ATP Livslang Pension. Det afhænger af typen af virksomhed. Læs mere på [virk.dk](http://virk.dk) og søg på ATP, livslang pension.

### **AES-bidrag**

AES står for Arbejdsmarkedets Erhvervssygdomssikring. AES-bidraget er lovpligtigt, hvis man er arbejdsgiver og har ansatte, AES udbetaler erstatning til ansatte, der har fået anerkendt en erhvervssygdom. AES får automatisk oplysninger fra ATP om dine indbetalinger. Derfor bliver virksomheden automatisk tilmeldt. Du behøver derfor ikke kontakte AES. Læs mere på [virk.dk](http://virk.dk) og søg på Arbejdsmarkedets Erhvervssygdomssikring.

### **Budget og regnskab**

Det at lægge et budget for det kommende år er en stor hjælp til at holde det økonomiske overblik i virksomheden.

Måske kan det være en god investering at få hjælp til at lære nogle grundlæggende principper i forhold til budgettering og regnskab. Det er ret ligetil at indberette moms, lønsum og regnskab, men alligevel kan det være givet godt ud, at få en revisor eller bogholder til at se dit regnskab igennem. Træk også på dine kollegers erfaringer.

### **Advokat**

Har du brug for en advokat, f.eks. til at udarbejde eller gennemgå dine samarbejdsaftaler, kan du evt. kontakte Etf, da der er indgået en samarbejdsaftale med et advokatfirma, som giver 10% rabat på en stor del af deres ydelser i forhold til Etf's medlemmer.

### **Markedsføring**

> Benyt de prioriterede markedsføringskanaler systematisk. Se punktet markedsføring under "Opstart og drift af din virksomhed".

> Udarbejd en salgs- og markedsføringsplan.

- > Opdatering af hjemmeside, regelmæssigt, f.eks. En gang i kvartalet.
- > Bed andre om feedback og konstruktiv kritik ift. det materiale du sender ud.
- > Vær opmærksom på at få saglige evalueringer fra dine kunder og skriftlig bekræftelse på, at du må bruge det som marketingsmateriale.

## Udvikling af din virksomhed kræver, at du er ajour.

Som virksomhedsejer og ergoterapeut har du behov for at holde dig ajour fagligt. Det kræver, at du afsætter tid til det. Læg din ajourføring ind i dit årshjul og/eller en årsplan, så det bliver en naturlig del af dit arbejde.

1. Tjek jævnligt – eventuelt struktureret – diverse medier, der er relevante for dit selvstændige virke og for dig som fagperson.
2. Afsæt tid hver måned til mere fordybelse. Læs:
  - Fagbladet Ergoterapeuten
  - Relevante bøger
  - Søg på nettet f.eks. forskning og artikler
3. Brug tid på at udvikle og vedligeholde dit netværk.
4. Hav også et netværk, som består af ikke-ergoterapeuter. Det kan være sparringspartnere, kolleger eller andre iværksættere. Strukturér tiden sammen, brug hinanden og skiftes til at være på.
5. Deltag i relevante møder og kurser.
6. Vær opmærksom på, at du kan trække udgifter til at holde dig ajour fra i dit regnskab. Det kan for eksempel dreje sig om udgifter til bøger/litteratur og kurser. Dog skal det være relevant i forhold til din virksomhed. Tjek med SKAT eller din revisor, hvis du er i tvivl.

## Netværk.

Sørg for at skabe dig et netværk, så du ikke er helt alene. Vi har mange kon-kolleger og der er stor inspiration, samt opbakning at hente, når vi drager nytte af hinandens kompetencer og erfaringer. Det er givende at have sparringspartnere og rart at kunne spørge nogen til råds. Et netværk kan bestå af:

- Andre nystartede ergoterapeuter
- Klub for PrivatPraktiserende Ergoterapeuter under Etf
- Tidligere kolleger
- Det lokale iværksættercenter
- Andre selvstændige i andre brancher
- Familie og venner

Sørg for at sætte tid af i din kalender til at dyrke dit netværk. Giv plads til at overveje, hvad formålet er med at mødes, for behovet for møder ændrer sig. F.eks. kan behovet være at skabe et netværk, at få nye kunder, eller få støtte og inspiration til egen virksomhed. Mærk forskellen ved at veksle imellem strukturerede og ustrukturerede mødeformer. Aftal altid næste møde inden I skilles – der kan gå alt for meget tid i hverdagen med at finde en tid hvor alle kan. Går du med tanker om at starte op, skal du ikke tøve med at kontakte andre privatpraktiserende ergoterapeuter for at høre om deres erfaringer, og hvordan de har gjort. Det kan inspirere og måske føre til, at du bliver medlem af et lokalt netværk og får modet til at starte.

## Links

[www.etf.dk/privatpraktiserende.dk](http://www.etf.dk/privatpraktiserende.dk)

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

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

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

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

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

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

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

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

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