

Se upp för kompispriser!

■ Visst kan du jobba gratis som företagare ibland. Men hur många kompisar ska du hjälpa innan pengarna – och självförtroendet – sinar? Lär dig att se upp med kompispriser.

Av Camilla Björkman

Att som anställd få lön för sitt jobb är inga konstigheter. Tvärtom, varför skulle du jobba gratis? I småföretagsvärlden är det inte lika självklart.

Kompisar och bekanta frågar om du kan ge en hjälpsam hand, "du som ändå håller på med det där i ditt företag". Många gånger förväntas du jobba gratis – eller till mycket lägre pris – med något som du normalt kan fakturera tusentals kronor för.

SJÄLVKLART ska du kunna hjälpa andra. Utan tjänster och gentjänster skulle få företagare klara sig. Men när du gång på gång kommer på dig själv med att ge bort dina företagstjänster gratis eller till reapris – då är det dags att se upp. – Det handlar inte bara om pengar. Risken är att varken du själv eller omgivningen ser dig som professionell. Folk tror att du utför en hobbyverksamhet, säger Enligt Eva-Britt Hult, småföretagarcoach känd från tv-programmet Vinna eller försvinna och författare till boken *Konsten att ta betalt*.

Hon menar att gratisjobb tär på både

dina kompisrelationer och på självförtroendet som företagare. Till slut kan det gå överstyrt.

– Du kanske tar jobb på jobb och när du väl sätter ner foten är det lätt att det svämmar över, säger Eva-Britt Hult.

Det låter solklart fel, ändå är det en fälla många företagare går i. Eva-Britt Hult pekar ut två orsaker till att du kan hamna där:

- Du vill vara schyst, det är ju trots allt någon du känner och det känns snällt att ta betalt.
- Du tycker inte att dina tjänster eller produkter är tillräckligt mycket värda att ta fullt betalt för.

"Skaffa dig en ideell kvot, den del av jobbet du kan göra gratis eller till lägre pris"

ETT FÖRSTA, grundläggande steg – som du redan vet men som är lätt att glömma bort – är därför att förstå att dina tjänster är lika värdefulla som andra företagares. Du måste se dig som professionell, annars gör ingen annan det heller. Eva-Britt Hult tar en tandläkare som exempel. Inte lagar

han tänder gratis!

– Tvärtom är det en tjänst vi förväntar oss att betala för, säger hon.

Vill du trots allt ge ett kompispris, så gör det inte bara automatiskt. Räkna först ut hur mycket du måste ha in i företaget varje månad, vecka och till och med dag. Den siffran ska sitta i ryggmärgen, menar Eva-Britt Hult.

– Först då kan du se om och i så fall hur mycket du har råd att gå ner i pris till vänner och bekanta.

HON TIPSAR även om att ha en ideell kvot, det vill säga den del jobb du kan göra gratis eller till lägre pris. Det kan

till exempel vara ett av 15 jobb eller 5 procent av arbetsbördan.

– Då kan du säga till andra: Tyvärr, min ideella kvot är fylld den här månaden.

Andra knep om du ändå vill ge lite rabatt till vänskapskretsen är att se till att du får något i utbyte för det. Till exempel:

- Att kompiserna ger dig fem kontakter som kan vara intresserade av dina tjänster.
- Att du får extra lång tid på dig att göra jobbet åt kompiserna, så att du kan jobba när du har tid över mellan andra uppdrag.
- Alternativt kan du ta fullpris men ge kompiserna en extra liten bonustjänst.

OM DET ÄNDÅ känns svårt att ta betalt av kompisarna är Eva-Britt Hults råd att träna bort det med rollspel. Någon i familjen agerar kund och du får slipa på dina argument och träna på att säga nej. Får du sedan ett spontansamtal:

– Be alltid att få återkomma. Annars är det lätt att bli överrumplad och bara tacka ja till vad som helst. ■



Eva-Britt Hult.



ALLA VILLE HA EN BIT AV THERESE – MEN INGEN VILLE BETALA

■ Therese Albrechtson, serieentreprenör, grundare av Academy of Excellence och författare till boken *Våga värda, vinn*, är en av Sveriges mest framgångsrika, unga entreprenörer.

Men framgången har en baksida – alla vill ha en gratisbit av henne. Värst var det när hon precis hade sålt sitt företag Bodyguard och satsat mer på sina föreläsningar om entreprenörskap. Plötsligt var Therese hetast i entreprenörsvärlden och det strömmade in förfrågningar om hon kunde komma och föreläsa gratis. Dessutom hörde kompisar av sig och ville ha hjälp med allt från bokföring till försäljning. – Jag ville självklart hjälpa så mycket som möjligt, särskilt folk som hjälpt mig under åren. Men efter ett tag blev det bara fler och fler som ville att jag "bara" skulle göra det åt dem.

TILL SLUT HADE HON gjort och bokat in 52 föreläsningar på ett år – gratis. I samma veva drabbades hon av en hjärnblödning.

– Den fick mig att förstå att jag inte kunde hålla på så här. Jag var tvungen att sätta ner foten, annars skulle jag inte klara mig.

Resultatet blev en gräns vid fyra gratisföreläsningar per år, resten tar hon betalt för.

– Många gör föreläsningar gratis men då har de en lön vid sidan om. Som entreprenör måste jag kunna ta betalt för min tid. Annars tas den tiden från mitt privatliv och min hälsa.

Hennes råd till andra företagare som hamnat i samma knipa är därför:

Våga ta betalt, även om det gäller en kompis.

För att undvika sura miner tipsar hon om att tydligt informera om varför du tar betalt.

– Och våga säga nej ibland. Att säga nej till något är att säga ja till din ekonomi och din hälsa, säger hon. ■