

Iværksætter Magasinet

VOL. 1 2025

TEMA:

IVÆRKSÆTTERI
OG HANDICAP

WEBDESIGN
OG FALDGRUBER



Iværksætteri med benspænd og benzin i blodet

Iværksættere er ikke nødvendigvis de stærkeste, rigeste eller mest veludhvilede. De er som regel bare dem, der ikke kan lade være. De har idéer, ild i øjnene og en evne til at kaste sig ud i det ukendte – ofte med halvtomme batterier og en ”det går nok”- attitude.

Men der er én ting, vi sjældent taler åbent om: Hvor meget systemet kan spænde ben. Ikke fordi det nødvendigvis vil – men fordi det er bygget op som en gammel Windows XP-installation. Det fryser, det genstarter uventet, og nogle gange spørger det, om du virkelig mener det, når du prøver at tænke selv. Eller ‘Blue Screen Of Death’, tog du backup? Det gør rigtige mænd ikke, de græder til klokken 5.30 og starter forfra.

For dem, der lever med et fysisk eller psykisk handicap – synligt eller ej – bliver det endnu tydeligere. I gennemsnit er hver 6. menneske du passerer, en der kæmper med noget - tænk engang. Her kan iværksætteri være en livline. Et fristed. Eller en regulær krigszone. Det afhænger lidt af dagsformen, og meget af systemets evne til at se mennesker før regler. Det er bestemt heller ikke for alle, ej heller en opfordring uden et godt grundlag at støbe på. Og lad os være ærlige: Det går altså ikke altid skidegodt, i verdens lykkeligste land *host* (undskyld).

Men vi er her alligevel. Fordi vi vil bidrage. Fordi vi har noget at sige. Fordi vi ikke alle sammen passer ned i skabelonen – og det er præcis dér, de mest originale idéer opstår.

Dette magasin er mit første forsøg på at samle historier, holdninger og små spark til de bløde som de mere hårde punkter i systemet – og til os selv.

Du finder her tre artikler og en enkelt annonce – jep, vi starter beskedent – men med ambitionen om at åbne dørene til et iværksætterfællesskab i

magasinform, hvor der er plads til både succes, fejltrin og selvironi.

For iværksætteri er ikke kun for dem, der drømmer om unicorns og investorrunder. Det er også for dem, der kæmper med dagpenge, diagnoser og deadlines.

Så uanset om du er selvstændig med 117 ansatte eller én mand i en campingvogn med en god idé – så håber jeg, du kan spejle dig i noget af det her. Eller blive udfordret. Eller bare grine lidt.

Velkommen til det første nummer. Må det blive det første af mange.

Med skævt smil og stort engagement.



Martin Mogensen
Redaktør

Første udgave - forslag og meninger

Har du forslag til artikler, forbedringer, annoncer eller blot har en mening om dette forsøg på et magasin henvendt til mindre erhversdrivende, hører jeg gerne fra dig/jer. Det kan også være opfølgning på en artikel med et løsningsperspektiv. Vær dog opmærksom på, at der vil blive sorteret ud, da det skal have et flow i det der bliver skrevet om.

Vil du/I blot støtte udviklingen af magasinet kan det lade sig gøre erhversmæssigt på MobilePay se nedenfor.

#198453



Udgiver: **Nordic Book**
Redaktion: **Martin Mogensen**
Mail: **martin@nordicbook.dk**
Web: **www.nordicbook.dk**
Annoncesalg: **salg@nordicbook.dk**
Layout og design: **Martin Mogensen**

Alle rettigheder forbeholdes.
Indholdet må ikke gengives eller videreformidles
uden skriftlig tilladelse fra udgiver.
Der tages forbehold for trykfejl.

 **NORDIC BOOK**



TEMA:

HANDICAP OG IVÆRKSÆTTERI

Af: *Martin Mogensen*

Foto: *PR, Stock*

Denne artikel sætter fokus på handicap og iværksætteri, og kaster lys over en vigtig problemstilling – hvordan mennesker med handicap kan være iværksættere, hvis de får den rette støtte og mulighed for at udnytte deres potentiale.

Mød Martin som har taget styringen over sit liv og sin karriere ud fra flere præmisser. Folk omkring sagde ham, at det kunne han ikke, måtte han ikke, eller havde ikke kræfterne og det kunne derfor have fortsat i det negative spor for evigt. Martin er formentligt ikke som ret mange andre og til trods for hans mange udfordringer, er han fuld af meninger og driver i dag virksomheden Nordic Book som han lavede da han udgav sin biografi 'Stærk i stormen'. Det har han videreudviklet på siden.

Martin faldt bagover fra en gynge som 6-årig i sin

morfars baghave og fik en mindre hjernerystelse, der fortog sig hurtigt. Men et år efter udviklede det sig til nogle bevægeforsstyrrelser i hans højre hånd. Efter endnu et år var alle kroppsdele i ufrivillige bevægelser. Martin var ramt af sygdommen dystoni. Bliver man ramt som barn, angriber den hele kroppen, som voksen bliver den lokal men nok til at invalidere så man ender på en førtidspension. I Danmark er ca. 3000 ramt i et eller andet omfang og på europæisk plan er der mere end 500.000 tilfælde. Rigtig mange ting kan udløse dystoni, fra et fald, piskesmæld, stress, traumer, medicin til blot at vågne op og ens hoved trækker mod højre eller venstre – ud af det blå. Martin fik efter 20 år, en hjerneoperation – en såkaldt Deep Brain Stimulation, 2 elektroder i hjernen forbundet til form for pacemaker ved højre kraveben. Havde han ikke fået denne operation, ville han efter eget skøn ikke være fyldt 30. Han er netop fyldt 48 år. I alle de efterfølgende år har han, mens han stadig kunne gå, været koncertfotograf, webdesigner, IT-mand og meget mere du kan læse om i denne artikel.



“ Mit største incitament
var friheden til at skabe
mit eget liv og karriere
uden at blive begrænset af
forudfattede meninger ”

Martin fremstår som et forbillede, der med stor stædighed og kreativitet har skabt sin egen vej trods de mange forhindringer. Hans kritik af systemet er skarp, men nødvendig, da det peger på reelle mangler i den måde, samfundet håndterer iværksætterier for personer med handicap, for den sags skyld handicap generelt. Martin giver et klart budskab om, at ens fysiske tilstand ikke behøver at diktere ens livsbane, og at der er plads til succes, selv når oddsene er imod én. Ifølge Martin, kunne det sagtens udbredes til udbændte mennesker der ikke længere magter et hektisk arbejdsmarked, men trives med et roligt hjemmekontor i rammer der passer til den enkelte.

Hvad var din største motivation for at starte din egen virksomhed, og hvordan har det hjulpet dig med at udfordre samfundets forventninger til mennesker med handicap?

“Mit største incitament var friheden til at skabe mit eget liv og karriere uden at blive begrænset af forudfattede meninger. Samfundet har ofte en tendens til at placere mennesker med handicap i kasser – oftest i kasser der skal gemmes væk, men jeg ville bevise, at jeg kan være lige så succesfuld som enhver anden, på mine egne vilkår. Det startede nok som koncertfotograf i en årrække og sidenhen som redaktør og journalist i en patientforening, hvor jeg havde fingrene godt inde i stoffet. Senere oveni som sekretær og formand. De 4 år jeg var formand, vækstede jeg økonomien 3 gange og trak fulde huse til foredrag med kendte profiler. Der var meget arbejde og ingen løn og mistede nok motivation da stort set al udvikling skete fra min hånd i de år. Der skulle ske noget andet, men tog en pause.

Jeg skrev derfor bogen 'Stærk i stormen', for at give min ærlige udlægning af mit liv. Jeg har deltaget i 2 TV-dokumentarer og folk har det med at generalisere tingene eller forme det de ser, efter en specifik holdning eller fordom. Jeg kritiserer også fra højt til lavt, og med Dronningens godkendelse af gengivelse af hendes ord, som jeg skarpt retter mod myndighederne, så må jeg jo have ramt ret præcist i et punkt hun er enig i.”

Hvilke unikke udfordringer har du mødt som iværksætter med et handicap, og hvordan har du overvundet dem?

“En af de største udfordringer har været tilgængelighed – både fysisk og i forretningsmæssig



sammenhæng. Jeg har skulle tænke kreativt for at finde løsninger, som giver mig den fleksibilitet, jeg har brug for. Jeg har et kompakt hjemmekontor hvor pladsen efter hånden kunne være noget større, men også det koster. Teknologi har været en stor hjælp, og jeg har også lært at bruge mit netværk til at finde støtte og ressourcer, hvor det er nødvendigt. Det trykkeri jeg benytter, kender jeg direktøren gennem 12-13 år fra mit arbejde som redaktør, så har vi et møde om forskellige bogideer, så kører jeg bare ind gennem vareudleveringen, forhindringer har vi altid løst. Og selvom jeg laver stort set alt, savner jeg noget sparring og en mulig freelance partner til webdesign, webshop og måske en grafiker. Når jeg også skal have tid til at skrive på nyt materiale, så mangler der nogle gange kræfter til mange ting. Ideer til nyudvikling er der bestemt ikke mangel på, når ens hjerne udvikler døgnet rundt.”

Hvordan har din personlige rejse formet den måde, du leder og driver din virksomhed på?

“Den var ikke planlagt, men kom som en proces da jeg skrev min biografi og ikke ville have andre skulle have rettigheder over mit manuskript og udgivelse. Under selve skriveprocessen, aflurede jeg hele bogmarkedet og tog nogle meget klare beslutninger – at skabe mit eget forlag. På det tidspunkt havde jeg



været i kontakt med flere selvudgiver bureauer, der tilbød 'lidt af hvert'. Jeg købte nogle bøger i samme kategori og slog op i dem – layoutet var mildest talt ikke tiltalende, rodet opsætning, ingen afsnit og skrifttype der slet ikke passede til. Da min bog var færdig og udgivet, hvilket i øvrigt var meget bøvl med tvivlsomme webdesignere, fandt jeg ud af, at det med layoutet kunne jeg da godt finde ud af og bruge som en ydelse for andre.

Succes for virksomheder er primært at kapre kunder fra andre i et barsk erhvervmiljø, succes for mig personligt er som udgangspunkt, at gøre alt hvad andre har sagt jeg ikke kunne, og fuldføre det til ende. Ikke alene lukker man munden på kritikere, men man får også i det stille lidt respekt, og vigtigst af alt, man får mere blod på tanden, ganske enkelt fordi man føler sig mere værdifuld.”

Hvilke misforståelser eller stereotyper om handicappede har du mødt, og hvordan har du arbejdet på at bryde dem?

“En af de mest udbredte stereotyper er, at mennesker med handicap er afhængige af andre eller mindre i stand til at bidrage på arbejdsmarkedet. Bevares, jeg er afhængig af min hjælpeordning, så jeg personligt kan fungere i det daglige, men der er ingen grund til at grave skyttegrave af den grund. Jeg har arbejdet

på at bryde denne opfattelse ved at være åben om mine prioriteringer og udfordringer og ved at skabe en virksomhed, der viser, at handicap ikke er en hindring for at skabe værdi. Ikke mindst ved at møde op hos de virksomheder jeg samarbejder med. Og i øvrigt være så synlig og aktiv i det offentlige rum som muligt.

Den anden er meget stereotyp samfunds-kritisk betonet, for når man er på førtidspension, er holdningen, hvorfor man er det når man driver virksomhed. En førtidspension er mindre end 1/3 af en månedsløn for en alm. ansat. At man prøver at drive en virksomhed og skabe et overskud, er meget små penge hvis nogen overhovedet, når driftsomkostninger gøres op – men det er politisk urentabelt at skabe bedre vilkår for de svage, der gerne vil mere med deres liv indenfor deres mulige rammer. Og det er bestemt ikke alle, der kan eller skal slæbes igennem et ridgigt offentligt system, for at få et tåleligt liv. Så dem der har lidt overskud og en motivation for at bidrage til samfundet, hvorfor skal de straffes både offentligt og politisk?”

Hvordan ser du fremtiden for handicappede iværksættere i Danmark?

“Den forekommer mig svær, for der er ikke rigtigt interesse for emnet. Jeg kan give et klart eksempel: i 2022 holdt Odense Kommune et Handicap topmøde i Odense Congress Center med alle VIP’erne inkl. Viborgs borgmester Ulrik Wilbek. Efter den første times oplæg fra byrådet og borgmesteren samt de inviterede gæster, kunne man deltage i forskellige workshops. Jeg valgte noget med arbejdsmarked og tog elevatoren op på 1. sal og fandt rummet hvor debatten var i gang. Hvem fandt jeg her? Odenses borgmester Peter Rahbæk Juel, jeg placerede mig ved samme bord med min hjælper og lyttede til en diskussion, hvor det mere handlede om at få virksomheder til ansætte mennesker med væsentlig mindre handicap og udfordringer – så altså ikke rigtig handicap som vores. Allerede året efter var der besparelser på handicapområdet, med andre ord var det en konkret syltekrukke vi deltog i. Den havde jeg godt luret af fra starten.

Hvis man virkelig ville det her projekt, lavede man en ordning der f.eks. kunne løbe i 5 år og årligt revurderes af f.eks. BDO. Med halv pris på en erhvervsbank, bogføringsprogram, revisor og uden krav om x antal kr. i omsætning. Samt et årligt tilskud,

såfremt man ikke går i nul i udgifter. Derudover skal det være baseret på en virksomhedsordning som et mini ApS, så man ikke pludselig hænger på en stor udgift man ikke har midler til. Jeg kan virkelig ikke se at der skulle være tabere i det, for så mange kaster sig nok ikke over det. Gevinsten? En del mennesker får noget værdi i deres liv og kan tjene lidt ekstra til de udgifter som er meget svære at dække på en førtidspension. F.eks. en handicaphil, hvor reparationer, service og forsikring, hurtigt æder over 30% af rådighedsbeløbet.

Det skal naturligvis følges op med en fagforening for handicappede og udbændte, der ønsker at drive en mindre virksomhed. Har man i dag en hjælpeordning som hedder BPA, skal man fungere som arbejdsleder overholde en masse regler, men du har ingen rygstøtte når der er problemer – det har hjælperne til gengæld. Det er ekstremt unfair. Vil man drive virksomhed, skal der være en sikkerhedsline på lige vilkår. Hver 3. dansker rammes eksempelvis af kræft, det gælder også hvis man er de udsatte og derfor skal der være nogle til at gribe dem.”

Hvad betyder det for dig at have kontrol over dit eget liv og arbejde, og hvordan påvirker det din livskvalitet?

“Det betyder alt, i en verden hvor alt skal gå stærkt og man skal præstere hver dag, det kan ingen med et handicap leve op til. Det at jeg har kontrol over mit eget liv er uvurderligt, jeg har noget at stå op til og det er vigtigt for mig. Det giver mig en følelse af frihed og selvværd, fordi jeg ved, at jeg ikke er begrænset af samfundets forventninger eller fordomme. Det gør også, at jeg kan forme min dag, så den passer til mine behov og min energi, hvilket forbedrer min livskvalitet markant.”

Hvordan balancerer du kravene fra din virksomhed med behovet for at tage vare på din egen sundhed og velvære?

“Det er en konstant balancegang, men jeg har lært at være opmærksom på mine egne grænser og tage pauser, når det er nødvendigt. Jeg planlægger min tid omhyggeligt, så jeg både kan være effektiv i min virksomhed og tage vare på mig selv – for selvfølgelig kan jeg ikke alt hvad andre har fysik til. Det kræver disciplin og selvbevidsthed, men det er nødvendigt for at kunne fungere både som leder og som menneske. Bevares, det er svært til tider når

bundlinjen ikke matcher indsatsen. Har jeg et par dårlige dage med mange smerter, trækker jeg mig – det kræver i perioder en ekstra god professionel behandling når man sidder meget foran en skærm.”

Hvilken rolle spiller teknologi og innovation i din virksomhed, især i forhold til at tilpasse eller forbedre tilgængeligheden?

“Teknologi har været afgørende for mine muligheder. Værktøjer som online platforme og software, der understøtter tilgængelighed, har gjort det muligt for mig at arbejde effektivt og uafhængigt. Skriver jeg på nyt materiale, er det ofte på en iPad i Noter eller Pages. Når jeg har et kapitel, flytter jeg det til Word, indtil alt er færdigt og korrekturlæst. Jeg følger også nøje med i nye teknologiske innovationer som AI, der kan hjælpe både mig selv og andre i lignende situationer. Meget foregår dog stadig manuelt, som bogføring, og webordre – men disse har jeg fundet smarte integrationer til.”

Martins 7 råd:

- 1. Gå efter dine drømme og lad ikke andres forventninger stoppe dig.*
- 2. Du skal være klar over, at det kræver ekstra planlægning og vedholdenhed, men det er muligt.*
- 3. Find ud af hvad det kræver af dig, og nok vigtigst af alt, hvad du er god til.*
- 4. Og husk så at give dig de dage, hvor du har brug for at trække dig og hvile ud*
- 5. Få et netværk af ligesindede eller nogen der forstår din situation. Nogen der kan støtte dig*
- 6. Afstem med din kommune hvad du må inden du kaster dig ud i det.*
- 7. Vær ikke bange for at tænke kreativt. Din unikke rejse giver dig styrker, som andre ikke har.”*

BEMÆRK: BEGRÆNSET HARDBACK UDGAVE!



Bogen, der ikke bare blev læst – men brugt.

“De tillæg bagerst kunne vi godt have brugt for længe siden,” skrev en læser. Den blev starten på mit iværksætterliv – og et skoleprojekt med 12 tal i 9. klasse. En bog, der allerede har rykket noget i mange. Måske er det din tur nu?

Spar 25% som iværksætter med koden: IV-25

Køb på nordicbook.dk/shop

Webdesignere i Danmark

– et regulært minefelt for mindre erhvervsdrivende i et marked med dyre lærepenge

Af *Martin Mogensen*

Foto: *Stock*

Mission: En simpel webshop til bogsalg

For tre år siden skulle der blot sættes en webshop op til salg af én bog. Tidsplanen var stram – salget skulle ske op til efteråret, den vigtigste sæson i bogbranchen. Opgaven blev sendt ud i flere netværk, men det blev hurtigt tydeligt: Webdesignmarkedet er broget og præget af alt for mange, der byder på opgaver uden at forstå kravene – eller respektere dem. Det bliver til dyre lærepenge indtil overblikket og rammerne bliver konkrete og selv her kan man ikke vide sig sikker.

De helt billige og for usikre løsninger blev sorteret fra af ren forsigtighed. Et mindre bureau fik opgaven, men efter flere måneders spildt tid og ubrugelig kode måtte webshoppen kasseres og startes fra bunden med et større bureau, der fik opgaven der løste procketet med et designet mockup fra bunden indenfor aftalerne – næsten. Kort efter regningen

blev betalt, gik bureauet konkurs, uden at have afsluttet opgaven helt. Det viste sig, da ordrene skulle realiseres, under test så alt fint ud.

Webshoppen måtte derfor færdiggøres selvstændigt internt, da fragtopsætningen var forkert, og Google Maps-API'et til pakkeshops manglede. En måned senere genopstod bureauet – med samme ansatte, blot under et nyt navn.

To år senere: Ny idé, samme udfordringer

Efter to års refleksion og research blev en ny idé født: to webshops, baseret på dropshipping. Fordelen? Ingen lagerbinding og skalerbarhed fra starten. Strategien var solid og revisoren positiv.

Den kunne senere udvides med eget lager, ansatte og dermed gøre en forskel, som på den længere bane var målet fremfor blot at bygge op og sælge det hele. Udfordringen var skabe et godt team der kunne se potentialet i at udvikle projektet, vedligeholde det og vækste til et punkt, hvor tingene kunne realiseres.



Derfor blev markedet afsøgt bredt. Denne gang også med tilbud fra større aktører. Men mønstrene gentog sig: Tilbuddene spændte fra 6.500 til 150.000 kroner. Den dyreste løsning var ovenikøbet baseret på Shopify – en platform hvor man i realiteten lejer sin webshop og ikke kan migrere væk. Det blev hurtigt klart, at ejerskab af data og kode var et kardinalpunkt.

En ny udvikler fik opgaven – og selvom kontrakten var grundig, skete intet af det lovede. Dropshipping blev nævnt i kontrakten, men udvikleren kendte ikke til det. Resultatet? Projektet blev annulleret, og advokat måtte inddrages for at få første betaling refunderet.

Digitalisering kræver mere end kode

I dag står det klart: At være digital erhvervsdrivende kræver mere end blot en hjemmeside. Det kræver et stærkt netværk, dyb teknisk forståelse – og desværre også evnen til at gennemskue aktører, der lover mere end de kan holde.

Og lige om hjørnet venter næste bølge: cybersikkerhedskravene i EU, der træder i kraft sommeren 2025. De stiller større krav til alt fra hosting og databeskyttelse til dokumenteret sikkerhedspraksis.

Spørgsmålet er derfor ikke kun hvem der kan bygge en webshop. Spørgsmålet er: Hvem tør du betro din forretning og dine kunders data til?

Shopify vs. Shopware – hvad er forskellen?

Ved første øjekast minder Shopify og Shopware SaaS om hinanden: Begge er “alt-i-en”-løsninger, hvor du hurtigt kan komme i gang med en webshop uden at bekymre dig om teknik, hosting eller opdateringer.

Men der er væsentlige forskelle:

Hosting og dataplacering:

Shopify hoster som standard dine data i USA eller Canada. Det kan give udfordringer i forhold til GDPR og datasuverenitet, særligt for europæiske virksomheder.

Shopware, derimod, er en tysk virksomhed og hoster alle SaaS/PaaS-løsninger i Europa, typisk i datacentre i Tyskland. Det gør det lettere at overholde EU’s persondataforordning.

Ejerskab og fleksibilitet:

Shopify er en lukket platform – du er begrænset til deres system, og det er ikke muligt at få adgang til hele kildekoden.

Shopware giver langt større frihed – især i PaaS og self-hosted versionerne, hvor du kan ændre i koden, oprette egne moduler og integrere med eksterne systemer efter behov.

Afhængighed:

Med Shopify er du 100 % afhængig af deres platform og prismodel. Hvis Shopify hæver prisen eller ændrer vilkårene, har du få muligheder.

Med Shopware – især i self-hosted udgaven – ejer du selv hele løsningen og kan flytte den til en anden udbyder eller server uden større konsekvenser.

Hvor hostes dine data?

- **Shopify:** Data hostes primært i USA og Canada, hvilket kan rejse spørgsmål om overholdelse af GDPR, selv med standardkontrakter kan du ikke være 100% sikker.
- **Shopware SaaS/PaaS:** Data hostes i Tyskland eller andre EU-lande, hvilket sikrer høj datasikkerhed og overholdelse af EU-lovgivning. Dog koster SaaS betydeligt mere, vej op imod hvad en cybersikkerhed med backup koster samt størrelsen af shoppen.
- **Shopware Self-hosted:** Du bestemmer selv, hvor data ligger, f.eks. på en server i Danmark eller hos en europæisk cloud-udbyder, du har tillid til.
- **Shopware** er et stærkt alternativ til både **WordPress** og **Shopify** – især for virksomheder, der ønsker fleksibilitet, datasikkerhed og mulighed for at skalere. Det er dog vigtigt at være opmærksom på, at **Shopware** – særligt i PaaS og self-hosted versionerne – kræver teknisk opsætning, designarbejde og ofte involvering af udviklere for at få det fulde udbytte.
- Der findes desuden flere relevante alternativer, alt efter virksomhedens behov og tekniske ressourcer. **Shoporama** er for eksempel en danskudviklet platform, der er særligt populær blandt ambitiøse webshops i Danmark – kendt for sin brugervenlighed, gode support og fokus på konverteringsoptimering. Der kan være andre muligheder, alt efter dit behov.
- Andre muligheder som **BigCommerce**, **Magento (Adobe Commerce)** og **PrestaShop** kan også være værd at overveje, afhængigt af hvor meget man vægter brugervenlighed, skalerbarhed, teknisk kontrol og dataplacering. Her spiller pris også en faktor, ikke mindst på baggrund af størrelsen af din shop, antal varer og om der skal udvikles API'er til at få funktioner til at virke, hvilket også koster.
- Kort sagt: Det rette valg afhænger af, hvor meget

frihed og ansvar du vil tage – og hvor meget du ønsker, at andre skal tage sig af. Brug lidt tid på at analysere dine behov, så du vælger en løsning, der kan vokse med din forretning.

3 Råd: Sådan undgår du faldgruber i webdesign

1. Dokumenteret erfaring med din forretningsmodel

Se eksempler på løsninger der matcher din model – fx dropshipping, B2B, abonnementer – og få kontakt til tidligere kunder.

2. Skriv en kontrakt med milepæle – og konsekvenser

Udform et detaljeret scope for det du vil have pris på, det gør det tydeligt overfor designer at forholde sig til hvilke krav du har. Kontrakten skal indeholde deadlines og betalingsbetingelser. Undgå forskud på hele beløbet. Overvej juridisk hjælp.

3. Sikr adgang og ejerskab over alt

Du skal eje koder, domæner og have adgang til alt backend. Ingen platforme hvor du “lejer” uden mulighed for at migrere og dermed flytte platform senere.

Konklusion: Byg tillid – ikke blot funktioner

Markedet for webudvikling er stadig ureguleret, og for mange iværksættere er læringen både dyr og opslidende. Det kræver benhård research, klar forventningsafstemning og en stærk kontrakt at komme godt fra start.

Men vigtigst af alt:

Tillid er ikke noget, man får – det er noget, der bygges.



Undgå at brænde ud som iværksætter

Sundhed og balance i fokus

Af: *Martin Mogensen*

Foto: *Stock*

Som iværksætter står man ofte overfor et konstant pres. Virksomhedens succes afhænger af mange faktorer, og det kan være svært at finde tid til at pleje sig selv i et hektisk arbejdsliv. Desværre er det netop i denne periode, at mange iværksættere risikerer at brænde ud. Det sker, når arbejdspresset overstiger ens evne til at håndtere stress og opretholde en sund livsstil. For at undgå udbændthed er det vigtigt at implementere både organisatoriske og personlige strategier, der fremmer bæredygtig succes.

Sundhed som fundament for succes

Iværksætteri kræver meget energi og fokus, og derfor bør det første skridt mod at undgå udbændthed være at prioritere sin fysiske og mentale sundhed. Sund kost, regelmæssig motion og sunde rutiner er nødvendige for at kunne opretholde energi og overskud til at håndtere virksomhedens udfordringer.

1. Skab sunde rutiner

At etablere faste daglige rutiner er et effektivt middel til at opretholde både fysisk og mental sundhed. Når du arbejder som iværksætter, er det let at miste kontrollen over dagligdagen, og rutiner kan derfor være med til at strukturere arbejdsdagen, så der er plads til at tage pauser og lade op. En god rutine inkluderer en tidlig opvågning, regelmæssige måltider, afsatte pauser og tid til afslapning. På den måde kan du undgå at arbejde dig selv udmattet, fordi du hele tiden er på.

2. Prioriter motion

Motion er en naturlig modgift mod stress og udbændthed. Regelmæssig træning kan hjælpe med at øge både fysisk og mental energi, samtidig med at den forbedrer humøret og koncentrationen. Det behøver ikke at være intens træning. Selv en daglig gåtur, yoga eller let styrketræning kan gøre en stor forskel. Sæt motion på din kalender ligesom et vigtigt møde – det vil hjælpe dig med at holde fokus på både helbred og dine

forretningsmål.

3. Ernæring spiller en stor rolle

Kosten er en vigtig, men ofte overset, faktor i kampen mod udbrændthed. En afbalanceret kost, der består af grøntsager, proteiner, sunde fedtstoffer og fuldkorn, giver kroppen de nødvendige næringsstoffer til at fungere optimalt. Undgå for meget sukker og koffein, da disse kan føre til energidyk og øge stressniveauet. At spise regelmæssigt og næringsrigt vil hjælpe dig med at holde energiniveauet stabilt hele dagen og forhindre, at udmattelse tager overhånd.

Faresignaler på stress og udbrændthed

Stress kan være svært at erkende i det daglige, da man som iværksætter ofte er vant til et konstant højt arbejdspress. Der er dog advarselssignaler, som det er vigtigt at være opmærksom på, så man kan gribe ind før det bliver for alvorligt.

- **Mangel på motivation:** Hvis du begynder at miste interessen for de opgaver, du tidligere fandt spændende, kan det være et tegn på, at du er ved at brænde ud.
- **Kronisk træthed:** Når du føler dig træt, selv efter en god nats søvn, og du ikke føler dig udhvilet, kan det være et tidligt tegn på udbrændthed.
- **Nedsat koncentration:** Hvis det begynder at være svært at holde fokus på arbejdet eller du bliver let distraheret, kan det være et tegn på stress.
- **Fysiske symptomer:** Hovedpine, muskelspændinger, søvnproblemer og fordøjelsesbesvær er ofte fysiske manifestationer af stress.

Gode råd til at drive virksomhed i balance med helbredet

1. **Sæt klare mål:** Del dine mål op i mindre, håndterbare opgaver. Det skaber struktur og reducerer følelsen af overvældelse.
2. **Lær at sige nej:** Du kan ikke gøre alt selv. Lær at delegerer opgaver og sige nej, når du ikke kan overskue mere.
3. **Afhold regelmæssige pauser:** Selv korte pauser i løbet af arbejdsdagen hjælper med at genopbygge

energi og holde fokus. Det kan være så simpelt som en gåtur rundt om blokken.

4. **Søg støtte:** Del dine bekymringer og udfordringer med en mentor eller kollega. At have nogen at tale med kan være en god måde at få perspektiv og reducere stress.
5. **Læg tid til afslapning:** Planlæg tid i din kalender til ikke-arbejdsrelaterede aktiviteter, der hjælper dig med at lade op – om det er en hobby, tid med venner eller en weekendtur.

Konklusion

At være iværksætter kræver meget, men det er vigtigt at huske på, at du ikke kan drive en sund og succesfuld virksomhed, hvis du ikke tager vare på dig selv. Ved at integrere sunde vaner og lytte til kroppens signaler kan du skabe en forretningsmodel, der ikke kun er økonomisk bæredygtig, men også sund på lang sigt. Balance mellem arbejdsliv og helbred er nøglen til at undgå udbrændthed og opnå succes i det lange løb.



Når en webshop er til salg

Tre skjulte risici, du skal kende, før du overtager andres forretning

Af: *Martin Mogensen*

Foto: *Stock*

Fra tid til anden er en webshop til salg og prisen kan variere ligesom hvad der sælges og hvor pænt det lyder i omsætning. Omsætning er ikke lig med overskud og der kan derfor være nøgletal man skal være opmærksom på. For det at købe en eksisterende webshop kan lyde som den perfekte genvej til iværksættersucces hvor forarbejdet er lavet og shoppen er kørt i en positiv stilling.

Du slipper for at finde på en idé, bygge en hjemmeside fra bunden og teste markedet. Men bag skinnende salgsgrafikker og flotte domæner kan der gemme sig fælder, der hurtigt forvandler din investering til en hovedpine.

I denne artikel ser vi nærmere på tre af de mest oversete risici ved at overtage en andens webshop – og hvordan du bedst garderer dig mod dem.

1. Omsætning lyver – men taler højt

Når en sælger nævner, at webshoppen har omsat for 500.000 kr. eller mere på et halvt år, virker det tillokkende. Men som erfaren iværksætter ved du: Omsætning er ikke lig med overskud. Produktet koster i indkøb, hvad er avancen? Skal du selv stå for at pakke og sende eller bruge dropship? Begge løsninger koster. Hosting af shoppen, opdateringer,

moms, fragt og emballage er også en faktor, så hvad er den reele bundlinie? Og vi er slet ikke nået til annoncering. Måske ansatte.

Mange webshops drives med høj annonce afhængighed, og hvis annonceudgifterne har slugt fortjenesten, kan webshoppen i praksis have kostet penge at drive. Uden adgang til nøgletal som ROAS (**Return on Ad Spend**), dækningsbidrag og bruttomargin, er omsætningstal alene et slør over forretningens reelle sundhed.

Tip: Få dokumentation for udgifter, annonceforbrug og konverteringsrater. Bed gerne om adgang til Shopify- eller Google Analytics-data med read-only-rettigheder.

2. Problemer, du ikke kan se – endnu

En webshop med lækre billeder, solide salg og et godt domæne kan skjule alvorlige problemer. Måske er der leverandører, som ikke vil samarbejde med en ny ejer. Måske ligger der en bunke negative anmeldelser på Trustpilot, som allerede har skadet brandets rygte. Eller måske er forretningen i konflikt med tidligere kunder, samarbejdspartnere eller endda skattemyndigheder.

Som køber overtager du både potentiale, kunder og problemer – også dem, du først opdager senere.

Tip: Undersøg brandets omdømme online. Tal



med leverandøren og få bekræftet, at samarbejdet fortsætter under ny ejer. Spørg ind til tidligere konflikter eller juridiske tvister.

3. Afhængighed af sælgers setups og færdigheder

En webshop kan være drevet af sælgerens personlige touch: kreative Meta-annoncer, stærke content-videoer, netværk af influencere og personlige scripts. Når disse elementer fjernes, performer shoppen måske slet ikke som før.

Hvis Meta-pixel, annonceringshistorik eller automatiserede flows ikke følger med i salget, mister du ikke bare data – du mister fundamentet for hele konverteringsstrategien.

Tip: Spørg ind til, hvad der konkret følger med. Får du adgang til Meta-annoncekontoen? Er e-mailflows sat op i Mailchimp eller Klaviyo? Kan du få en trinvis overdragelse med rådgivning? Få det hele med og få det hele i en kontrakt, udførligt

Konklusion: Køb med kritisk blik – ikke blåt øje

At købe en webshop kan være en god investering, hvis du vel at mærke ved, hvad du laver. Men vær opmærksom på, at det kræver grundig due diligence – præcis som ved køb af enhver anden virksomhed. Det er ikke gået manges opmærksomhed forbi, at en produktserie er af 'europæisk kvalitet', men i virkeligheden produceret med billige dele fra Kina, er solgt dyrt i Danmark med en kendt investor i foretagendet. Ville du som uvidende uden at have lavet til bunds gående research, købe sådan en shop?

Stil de spørgsmål, sælgeren håber, du ikke stiller. Bed om dokumentation, tal med leverandører, og få en ordentlig overdragelsesaftale på plads. Så undgår du at købe dig fattig i det, der ellers så ud som en genvej til rigdom.



NÆSTE UDGAVE:

HVAD GØR DU, HVIS ET USTABILT
USA, HVOR MAN - IKKE LÆNGERE
HAR SIKKERHED FOR SINE DATA,
STYRESYSTEMER MV. LUKKES AF?

ER DU BEREDT?