

# Derfor er 500 kroner i timen for lidt!

Jeg har været i modvind i nogle diskussioner gennem tiden med behandlere og andre selvstændige som tager for lidt for deres ydelser. Ligeledes er jeg en sjælden gang blevet spurgt "Hvorfor er terapi så dyrt?"

Så nu har jeg sat mig ned og lavet regnestykket, så det forhåbentlig bliver tydeligt, hvorfor – økonomisk set – vi skal tage en ordentlig pris for det vi laver (for der er flere gode grunde):

Lad os sige, at du har 15 klienter om ugen. Din arbejdstid er sikkert omkring 25 timer, men du bliver jo kun betalt for de timer du har klienter.

Du har altså en omsætning på 7500,- om ugen, 30.000 om måneden.

Det lyder af meget, men du skal jo ikke arbejde 52 uger om året. For det første skal du selv have fri – for eksempel 6 uger om året og så kan der være døde perioder, hvor tilgangen af klienter ikke er ret stor – om sommeren for eksempel, når folk skal ud og nyde solen.

Lad os bare sige, at du tager 6 ugers ferie om året og så regne med et stabilt antal klienter.

Du arbejder altså 46 uger om året, det giver dig en omsætning på kr. 345.000,-  
345.000 – wow!

Men hov, du får jo ingen pension! Pensionen sætter vi til 16% – det er det mest almindelige for psykologer, så den ryger vi med på.

16% af 345.000 er kr. 55.200,-

Nu lægger vi så pension fra omsætningen.

345.000 – 55.200 = 289.800,-

Så er der sat penge til side til alderdom.

Så har du nogle udgifter som selvstændig psykoterapeut.

Lokaleudgifter . Det er klart, at I starten, kan du godt have klienter hjemme, men mange synes det sender et mere professionelt signal at have en rigtig klinik. Vi ser bort fra udgifter til møbler og lamper, da det er en engangsudgift. Lad os sige, at du får et lokale billigt – 3 dage om ugen til 2.500,- om måneden. Det skal du betale – også når du holder ferie.

12 x 2.500,- = 30.000

289.800,- – 30.000 = 259.800,-

Så skal du markedsføre dig selv. Du skal have en hjemmeside med søgemaskineoptimering, du skal måske annoncere i lokalsprøjten, du skal have visitkort, måske skal du have Adwords (reklamer på Google), hvis du ikke får kunder nok af andre veje. De fleste nystartede er nødt til at bruge Adwords for at få kunder i starten og selv erfarne terapeuter har brug for at få nye klienter – og det koster. Vi sætter kr. 2.000,- af om måneden til markedsføring. (Mit eget budget er 3.000,- – jeg regner messer, transport til gratis foredrag, netværksmøder og andet med i beløbet)

12 x 2.000,- = 24.000,-

259.800,- – 24.000 = 235.800,-

Så skal du have forsikringer. Mange terapeuter har droppet a-kasse og tegner i stedet en sygeforsikring gennem staten til et par tusind om året. Da hurtig behandling er vigtig for at du kan komme tilbage til arbejdet, er det en god idé at tegne en sundhedsforsikring. Den

koster et par tusind om året. Du skal måske også have en indboforsikring på klinikken og en ulykkesforsikring til dig selv og en erhvervsansvarsforsikring. Alt i alt løber forsikringer op på omkring kr. 10.000,- om året.

$235.800,- - 10.000 = 225.800,-$

Du skal også have telefon og internet – du kan være heldig at få et godt abonnement til kr. 500,- om måneden. Det bliver 6.000,- om året. Du skal måske også købe Kleenex, whiteboard tudser, rengøringsmidler, toiletpapir og andet. Lad os sige at det hele bliver omkring 10.000,- om året.

$225.800,- - 10.000 = 215.800,-$

Så skal du jo nok også i supervision, ligesom du skal videre- eller efteruddannes.

Supervision koster snildt 1.000,- om måneden hos en erfaren uddannet supervisor. Lad os bare sige, at du laver en opsparing til kurser og efteruddannelse på kr. 500,- pr. måned.

1.500,- om måneden. Det er 18.000,- om året.

$215.800,- - 18.000 = 197.800,-$

Men hov, du skal også betale AM bidrag – uanset om du er lønmodtager eller selvstændig. Det er 8% af dit overskud. Du skal også betale lønsumsafgift af dit overskud og det er 3%, så i alt skal vi trække yderligere 11% fra det resterende beløb.

$197.800,- - 2.1758,- = 176.042,-$

Det er dit overskud.

Med 15 timer om ugen til 500 kroner i timen, har du altså 14.670,17 til dig selv om måneden – før skat. Det er det beløb der svarer til hvad du ville få efter skat som fastansat. Til sammenligning er kontanthjælpen lige nu kr. 10.500,- om måneden.

Nu har du tallene og kan selv regne ud, hvad du ville have tilbage, hvis du arbejder 5 dage om ugen og altså har 25 timers betalt arbejde. Det er de færreste, der ikke er ansat, som har så mange klienter – og slet ikke de første par år. Derudover så kræver arbejdet et nærvær som gør det svært at have mere end 5-6 klienter på en dag. Da der skal laves administrativt arbejde og du skal have energi til at være nærværende med hver enkelt klient, kan du formodentlig maks have 20-25 klienter om ugen.

Men prøv også at lave regnestykket med 15 timer og 700 kroner i timen. Det er stadig magert – ingen vil kunne kalde dig grådig eller materialistisk, men det er bedre. – og så skal det lige tilføjes at her er der jo kun løn for betalte timer – alle de timer vi bruger som selvstændige til markedsføring, administration og bogholderi er ulønnede i dette eksempel – men de er der jo stadig!

Jeg vil gerne støtte en lavere pris når man er grøn bag ørerne

Men erfarne terapeuter, som tager for lidt, gør mig vred.

Det er ikke et argument at have arbejde ved siden af – eller en mand der tjener penge.

Ville du gå ind på en arbejdsplads og sige til ledelsen, at “du bare skal have det der svarer til kontanthjælp, fordi du har et andet arbejde ved siden af eller en mand der forsøger dig”?

Nej, vel?! Dit arbejde er lige meget værd uanset hvad du ellers har ved siden af.

Og hvis du spiller velgørenhedskortet “Alle skal have ret til terapi”, så hold din pris på et rimeligt niveau og lav særlige tilbud til dem der er mindrebemidlede