

Charlotte Runge igang med motorisk træning af børn i 2. klasse på Balletskolen i Det Kongelige Teater. Den motoriske træning vægtes højt i børnenes dagligdag som led i at styrke deres motoriske færdigheder.



Der er ikke andet at gøre end at springe i med samlede ben

Charlotte Runge tog for knap 2 år siden det spring, hun havde taget tilløb til i flere år, og blev selvstændig på fuld tid

AF JOURNALIST ANNE GULDAGER

ag@fysio.dk

FOTO HENRIK FRYDKJÆR

 fysio.dk

KVINDELIGE IVÆRKSÆTTERE

Fysioterapeuterne Charlotte Runge og Anne Lintrup, som fortæller om deres virksomheder på de følgende sider, repræsenterer en minoritet. Begge har de kvittet den tryghed, der følger med et fast job og har i stedet kastet sig ud i tilværelsen som selvstændigt erhvervsdrivende. Andelen af kvindelige iværksættere udgør blot 28 procent af samtlige iværksættere i Danmark, selvom kvinder er lige så veluddannede som mænd og fylder lige så meget på arbejdsmarkedet.

Efter fem års drift er den årlige omsætning for et firma startet af en kvinde i gennemsnit 700.000 kroner, mens firmaer startet af mænd i snit omsætter for 1,3 millioner kroner. Analyser af vækstiværksættere, der er nystartede firmaer, som over en femårig periode opnår en vis succes på parametre som omsætning og antal ansatte, viser, at når først kvinder er kommet godt fra start, klarer de sig lige så godt som mænd.

Kilde: Danmarks Statistik

”I starten troede jeg, at jeg skulle være sådan en, der **udredte motoriske problemer hos folks børn**”, fortæller Charlotte Runge om de første af de mange tanker, hun gjorde sig, da hun besluttede at etablere egen virksomhed.

Eller ”mange tanker” er måske så meget sagt, for egentlig blev hun selvstændig ved et tilfælde. Hun havde været børnefysioterapeut i en kommune, men skiftede job, og et forældrepar spurgte derfor til muligheden for, at hun kunne færdiggøre behandlingen af deres barn. ”Og så fik jeg et SE-nummer”, fortæller Charlotte Runge om den spæde start på hendes liv som selvstændig i 2003. Der gik otte år, før hun i slutningen af 2010 for alvor tog springet og sagde sit faste job op og levede op til vennernes karakteristik: ”du har da altid været selvstændig”. I den mellemliggende periode havde virksomheden på grund af den sparsomme tid, hun kunne ofre på den, ikke udviklet sig ret meget, men i 2008 færdiggjorde Charlotte Runge sin bachelor i idræt, og imens spirede ideen om at gøre alvor ud af drømmen om at blive selvstændig og kvitte det faste job.

”Jeg prøvede at finde nogen, der kunne være med, men jeg havde gået med de her tanker så længe, at det var svært for andre at gå med på mine fasttømrede ideer. Det tog lang tid, før det for alvor gik op for mig, at det her var noget, jeg skulle selv”.

Og sådan blev det. Efter at have plasket rundt i vandkanten i otte år, sprang Charlotte Runge ud på det dybe vand med samlede ben ud fra en erkendelse af, at det var den eneste måde.

”Det handler om at turde, men så var det jo heller ikke farligere. Jeg kan arbejde hjemmefra og skulle ikke investere i hverken bygninger, inventar eller ansatte, så det værste, der kunne ske, var, at jeg skulle finde mig et fast job igen. Det handler om at komme ud af sin komfortzone og være okay med, at når man starter, så ved man ikke, hvor man ender. Sådan var det i hvert fald for mig. Jeg havde ikke en egentlig strategi for min virksomhed, men fokus er spidset til, efterhånden som jeg har fået flere erfaringer”.

EN FORSKEL FOR DE MANGE

Ligesom det var en tilfældighed, der fik Charlotte Runge til at søge SE-nummer i første omgang, var det også lidt af en tilfældighed, der sporede hende ind på, hvad de var, der skulle være fokus for hendes virksomhed.





I den motoriske træning er der plads til at udfordre motorikken på en sjov og legende måde, fortæller Charlotte Runge.

"Jeg sad til en forelæsning på idræt og hørte om Bellahøj idrætsskole og tænkte: *Det er det, jeg skal!* Jeg skal sælge min viden til dem, der har med børnene at gøre. Det var der, det gik op for mig, at den måde at arbejde på ville give mening for mig", fortæller Charlotte Runge, hvis fokus hermed var skiftet fra det enkelte barn til mere overordnede projekter, der går ud på at klæde det pædagogiske personale i indskolingen på til at gøre en forskel for de mange børn. Blandt andet har hun stået for et projekt på Bellahøj Idrætsskole og et lignende på Arenaskolen i Greve, hvor formålet har været at teste motorikken hos børnene i indskolingen og give lærere, pædagoger og forældre ideer til, hvordan de kan styrke børnenes motorik.

Også Det Kongelige Teaters Balletskole er kommet til blandt kunderne i Motorikcenter, efter at skolen er begyndt at optage børn helt ned til børnehaveklassen og har fået brug for viden om, hvordan de arbejder med at styrke børnenes fundamentale færdigheder, som er en vigtig forudsætning for at kunne lære ballet.

Det sker, at hun bliver kontaktet af forældre, der ønsker hjælp til et barn, men dem henviser hun videre til de privatpraktiserende børnefysioterapeuter i hendes netværk, for det er ikke dér, fokus for hendes virksomhed ligger.

Som selvstændig er der mange opgaver, man kan fortabe sig i, og meget der kan tage fokus fra kerneydelsen, advarer Charlotte Runge. Selv har hun fra begyndelsen valgt at have en revisor til at tage sig af sine regnskaber, "og er man ikke god til det der med salg, så få en anden til det", lyder hendes råd.

Aktuelt er det, der har højest prioritet i virksomheden, produktudvikling, og derefter er der fokus på kommunikation og PR. Inden for denne overordnede ramme er min arbejdsmetode flow, og får jeg en ide, handler jeg på den med det samme", fortæller hun.

"Jeg vidste, at der var en skole med en idrætsprofil i Greve Kommune (Arenaskolen, red.), og derfor ringede jeg til dem. Det gav ikke noget umiddelbart, men jeg fik sået et frø, og da en kommunalpolitisk beslutning senere betød, at de skulle optage børn i

indskolingen allerede 1. marts, så besluttede skolen at bruge tiden frem til skolestart til at gøre børnene motorisk klar i stedet for blot at opbevare dem i skolefritidsordningen, og så ringede de til mig".

Charlotte Runge overvejer indimellem, om hun skulle sprede nogle flere frø, men har valgt ikke været så salgsoptøgende endnu.

"Jeg vil hellere gøre mig nogle flere erfaringer, der kan være med til at skærpe det produkt, jeg sælger, og jeg har nok at lave. Men havde du spurgt mig for et år siden, havde jeg da ikke anet, om jeg ville have noget at lave nu, og sådan er det også et år frem. Men det er min natur at have tillid til, at der nok skal dukke noget op".

BEHØVER IKKE AT VIDE ALT FOR AT VÆRE EKSPERT

Charlotte Runge trækker både på sin baggrund fra fysioterapien og fra idræt, og spørger man hende, hvad hun kalder sig selv, tøver hun lidt. "Men det må nok blive motorikekspert", kommer det så.

"Vel vidende at der er rigtig mange, der ved mere om det her, end jeg gør. Inden for hver enkelt pind af det, der samlet set er min ydelse, er der mange eksperter, der er mere specifikke, end jeg er, men her handler det om at kunne sammenstykke den relevante viden og anvende den i praksis. Lige nu er det helt store fokus implementeringsdelen, og her er det ikke nok at kunne sin fysiologi og sin teori om motorisk læring. Kun hvis jeg også ved noget om, hvordan man implementerer ny viden og nye vaner i en organisation som en skole, kan jeg være med til at skabe en forandringsproces. Jeg ved meget mere end dem, der skal bruge min viden, og det gør mig til eksperten".

Charlotte Runge vil nødig give et bud på, hvor virksomheden er om fem år, men at den er vokset, afviser hun ikke. "Jeg arbejder med at få systematiseret mine ydelser og mine produkter, så jeg kan få nogen med på et tidspunkt, men lige nu er det vigtigt, at jeg gør mig mine erfaringer i et tempo, så jeg stille og roligt får opbygget et fundament for virksomheden. Jeg skal sørge for at være i gang, anvende det, jeg lige har lært, og finde ud af, hvad jeg kan gøre bedre næste gang – det er dér, jeg henter min energi". ●