Gut begründet gründen

Hilfe für den Weg in die Selbstständigkeit Eigene Ideen verwirklichen, selbstbestimmt sein, finanziell besser dastehen: Es gibt viele Gründe, von einer eigenen Praxis zu träumen. Der Bedarf an Physiotherapiepraxen ist gegeben und steigt aufgrund des demografischen Wandels weiter an. Trotzdem ist der Schritt in die Selbstständigkeit kein leichter und muss gut geplant sein. Die Gründerplattform kann dabei unterstützen.

Die Gründerplattform, eine Initiative des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie und der KfW (Kreditanstalt für Wiederaufbau), hat die wichtigsten Informationen zusammengetragen, die es bei einer Gründung in verschiedenen Branchen zu beachten gibt. Außerdem stellt sie mehrere webbasierte Tools bereit, mit denen auch Physios die Gründung ihrer Praxis von der Idee bis zur Finanzierung planen können (ABB. 1). Die Nutzung der Plattform ist kostenlos und unverbindlich.

Nach Registrierung auf der Website www.gruenderplattform.de erhalten Interessierte einen geschützten Account, in dem sie ihre Geschäftsidee bis zur Umsetzung weiterentwickeln können. Dabei stehen ihnen verschiedene Tools zur Verfügung, die helfen, sich im Gründungsdschungel zurechtzufinden.

Voraussetzungen für die Gründung einer Praxis → Außer eines staatlich anerkannten physiotherapeutischen Ausbildungsabschlusses braucht man für die Gründung einer Praxis keine weitere Qualifikation. Nach dem Prüfen der persönlichen und fachlichen Eignung sollte man jedoch eine gründliche Investitions- und Finanzplanung machen – einen solchen Businessplan möchte auch die Bank für eine Kreditzusage vorgelegt bekommen. Außerdem sollte man sich möglichst früh im Gründungsprozess

entscheiden, ob man eine Kassenzulassung beantragen oder eine Privatpraxis gründen will. Je nachdem ergeben sich unterschiedliche Aspekte, die es bei einer Gründung zu berücksichtigen gilt. Was sie beispielsweise bei einer Kassenzulassung beachten müssen, erfahren Therapierende auf der Gründerplattform unter dem Reiter „Geschäftsideen“ > „Physiotherapiepraxis eröffnen“. Die dort aufgelisteten

GRÜNDER PLATTFORM

allgemeinen Informationen wie etwa zur Umsatzsteuerpflicht und passenden Rechtsform, sollten sich Gründende als Erstes durchlesen und dann auf die weiterführenden Links zu den einzelnen Themen klicken. Die Plattform als solche gliedert sich in Informationstools zu den Themen Einsteigen, Planen, Finanzieren und Gründen.

Anders als andere Gründende wissen Physios meist schon, dass sie eine Praxis gründen wollen. Hilfen zu den Themen „inspirieren lassen“ und „Idee finden“ unter der Rubrik „Einsteigen“ eignen sich daher vor allem, wenn das Gründungsvorhaben von einer klassischen Praxis abweicht. Möchte man jedoch eine etwas andere Gründungsidee umsetzen, sich bei-

spielsweise einem Franchisesystem anschließen, wird man hier fündig und kann sich von ähnlichen Gründungsbeispielen inspirieren lassen.

Planen nach Business Model Canvas → Für eine klassische Praxis geht es in der Rubrik „Planen“ los. Der erste Planungsschritt ist es, ein Geschäftsmodell zu entwickeln. Dabei handelt es sich um eine kurz gefasste Beschreibung des Geschäftsvorhabens. Die Plattform unterstützt hierbei über verschiedene Kanäle: Entweder arbeitet man zuerst alle schriftlichen Informationen durch oder man startet direkt das zugehörige Online-Tool. Egal wie man vorgeht, man kann sich jederzeit Erklär- und Beispielvideos ansehen, die das nötige Hintergrundwissen vermitteln. Der Aufbau des Tools orientiert sich am „Business Model Canvas“ (ABB. 2) und fragt vier zentrale Punkte ab: Welchen Wert bzw. Nutzen schafft man für seine Patienten (Value Proposition), wie erschafft man diesen Wert (Geschäftsstruktur), wie verdient man damit Geld (Ertragsmodell) und was treibt einen an bzw. wie viele Fachkräfte will man beschäftigen (Unternehmensgeist)? Beim Ertragsmodell sind beispielsweise die Kostenstruktur und die Ertragsquellen relevant. Wem das noch nichts sagt, der kann sich neben den Videos an Leitfragen orientieren, die das

Verständnis erleichtern. Um beim Beispiel Kostenstruktur und Ertragsquellen zu bleiben, wären das Fragen wie „Wofür musst du Geld ausgeben?“ oder „Wofür und wann fließt Geld an dich?“.

Die einzelnen Themenfelder lassen sich zeitlich unabhängig ausfüllen. Gründende können die Bearbeitung der Fragen immer wieder unterbrechen und zu einem anderen Zeitpunkt weiter an ihrem Geschäftsmodell feilen. Sind sie fertig, können sie ihr Geschäftsmodell als PDF herunterladen und zu ihren Unterlagen legen. Sollte man eine Unternehmensübernahme planen, bietet die Plattform eine andere Funktion der Geschäftsmodellanalyse speziell für den Unternehmenskauf an.

Mit durchdachtem Businessplan überzeugen → Steht das Geschäftsmodell, klickt man sich weiter zum Businessplan, den man nach ähnlichem Vorgehen bearbeitet. Praktisch ist hierbei, dass das Dokument bereits so gegliedert ist, dass man es später dem gewünschten Finanzierungspartner genauso vorlegen kann.

Auf die Niederschrift der Geschäftsidee folgen im Businessplan Angaben über „Vertrieb und Wettbewerb“. Hier überlegen sich Therapierende etwa, ob sie zur Patientenakquise lediglich eine Website einrichten oder ob sie sich auch ins Branchenbuch eintragen. Auch könnten sie unter diesem Punkt planen, dass sie sich bei umliegenden Arztpraxen vorstellen und Visitenkarten verteilen möchten.

Unter dem Gliederungspunkt „Team und Partner“ stellen sie ihr Team vor, reflektieren ihre Werte/Haltung und legen Schlüsselpartner wie verschreibende Ärztinnen und Ärzte, Sanitätshäuser oder Sportvereine für ihre Praxis fest.

Neben der Beschreibung der Kernaktivitäten wie dem Ablauf der Terminvergaben geht es im Abschnitt „Unternehmen“ um die Standortauswahl und Details zu den Praxisräumlichkeiten. Gründende einer Praxis sollten sich zum Beispiel fragen, ob sie einen barrierefreien Zugang benötigen und wie sich die Kundschaft am Standort zusammensetzen sollte. Zudem sollten sie eine Wettbewerbsanalyse durchführen und sich überlegen, welches Alleinstellungsmerkmal ihre Praxis gegenüber anderen haben wird. Und schließlich müssen sie hier entscheiden, um welche Rechtsform es sich bei der geplanten Praxis handeln soll.

ABB. 1 Verschiedene Tools begleiten Gründende auf ihrem Weg in die Selbstständigkeit.

ABB. 2 Beim Planen mit dem Business Model Canvas bieten Leitfragen eine Orientierungshilfe.

„Besonders hilfreich war die Liquiditätsübersicht“

Abb.: J. v. Uslar [rerif]

Julia von Uslar ist Physiotherapeutin, Heilpraktikerin, Gymnastiklehrerin und hat seit acht Jahren ihr Osteopathie-Diplom. Ihre Heilpraktikerpraxis (www.osteopathie-uslar.de) mit dem Schwerpunkt Osteopathie hat sie im April dieses Jahres mithilfe der Gründerplattform gegründet. Sie arbeitet als Freiberuflerin ohne Angestellte. Wir haben sie nach ihren Erfahrungen gefragt:

Wie sind Sie auf die Gründerplattform aufmerksam geworden?

Ich hatte von der KfW-Bank und deren günstigen Gründungskrediten gehört, weshalb ich ein bisschen im Internet recherchiert habe. So bin ich dann auf die Gründerplattform gestoßen. Gezielt habe ich nicht nach einer solchen Plattform gesucht, weil mir naiverweise gar nicht klar war, was alles bei einer Gründung vorher zu bedenken ist.

Warum haben Sie entschieden, die Gründerplattform zu nutzen?

Mich haben die klare Struktur der Plattform und die Gründungsbeispiele überzeugt. Außerdem hatte ich die Gelegenheit, per Telefon und Mail mit Gründungsexperten in Kontakt zu treten, was mir Mut machte, mich mehr mit den Einzelheiten zu beschäftigen.

Welches Tool fanden Sie besonders praktisch?

Ich habe hauptsächlich den Businessplan genutzt und anhand der Vorlagen ausgearbeitet. Eigentlich hatte ich schon recht genaue Vorstellungen von meiner Praxis und wusste auch schon, wo sie sein sollte. Nur über die Kosten, die auf mich zukommen würden, war ich mir noch nicht im Klaren. Diese hatte ich trotz der vorherigen Planung unterschätzt.

Wo sehen Sie Verbesserungsbedarf?

Viele Hinweise und Leitfragen waren eher für Gewerbetreibende bestimmt. Da ich das nicht bin, musste ich erst einmal Vertrieb, Markt und Wettbewerb für mich interpretieren.

Welche Tipps fanden Sie besonders hilfreich für Ihre Gründung?

Interessant war für mich der Hinweis, dass ich den Gesamtmarkt, das heißt auch konkurrierende Praxen analysieren und deren Angebote beachten sollte. Schlüsselpartner wie etwa zuweisende Ärzte zu kontaktieren, um auf mich aufmerksam zu machen, war ebenfalls ein Hinweis aus dem Businessplan.

Zudem habe ich beim Durcharbeiten des Plans verstanden, wie wichtig es ist, mich zu positionieren, meine besonderen Fähigkeiten und Fertigkeiten herauszustellen und Werbung für meine Praxis zu betreiben (Schilder, Website, Visitenkarten, Vorstellungsgespräche in Arztpraxen).

Haben Sie auch die Kalkulationshilfen genutzt? Wenn nein, warum nicht?

Da ich schon seit 13 Jahren in der jetzt von mir übernommenen Räumlichkeit als Physiotherapeutin arbeitete, hatte ich meine Patientenklientel bereits aufgebaut und war mir relativ sicher, dass meine Praxis laufen würde. Dennoch folgte ich dem Rat von Freunden und Bekannten, eine genaue Kalkulation bzw. Berechnung der Kosten aufzustellen.

Mit dem Finanzteil des Businessplan kam ich erst gar nicht gut zurecht, da ich bisher eher weniger betriebswirtschaftlich interessiert war. Deshalb habe ich einen befreundeten Berater gebeten, mir bei diesem Abschnitt des Tools zu helfen. Er fand es gut strukturiert

und leicht zu bearbeiten. Besonders hilfreich war die Liquiditätsübersicht, da diese wichtig und ausschlaggebend für den langfristigen Erfolg eines Unternehmens ist.

Haben Sie auch einen Finanzierungspartner oder ein Förderprogramm über die Gründerplattform kontaktiert?

Zwar hatte ich von den Programmen gelesen, die über die KfW finanziert werden, habe mich jedoch gegen eine solche Förderung entschieden. Sie dauerte mir zu lange und schien mir unflexibler zu sein. Deshalb habe ich ein schnelleres, für mich günstigeres privates Darlehen aus meinem familiären Umfeld angenommen, das ich nun je nach Einkommenslage zurückzahlen kann.

Wie lange hat es von der Idee der Praxisgründung bis zur tatsächlichen Eröffnung gedauert?

Den Entschluss fasste ich im Sommer 2019. Mit der Planung habe ich im November 2019 begonnen und bereits am 1.4.2020 meine Praxis geöffnet. Das war eine sehr kurze Vorbereitungszeit. Wenn man nicht wie ich schon viele Jahre ortsnah mit der gleichen Patientenklientel arbeitet, muss man bestimmt mit der doppelten Zeit rechnen. Mein Praxisstart war etwa zeitgleich mit dem Corona-bedingten Lockdown in Deutschland. Um mich auf die neue Situation einzustellen, schloss ich die Praxis die ersten zwei Wochen erst mal und nutzte die patientenfreie Zeit, um mich bei meinen Schlüsselpartnern vorzustellen und kümmerte mich noch um einige Aufträge, wie etwa die Bestellung der Praxisschilder. Danach habe ich meinen Patienten geschrieben, mein Hygienekonzept erörtert und mit dem Behandeln begonnen. Seit Mai 2020 bin ich bis jetzt 100% und mehr ausgebucht.

Würden Sie die Gründerplattform weiterempfehlen?

Ja, das würde ich. Durch den strukturierten Plan und die individuelle Beratung wird man gezwungen, sich mit Details auseinanderzusetzen, die man sonst eventuell nicht beachtet.

Das Interview führte Sophia Laquai.

Realistische Planung kann vor Insolvenz bewahren → Im letzten Abschnitt führen verschiedene Anwendungen Schritt für Schritt durch die Finanzplanung. Auch hier gibt es zu jedem Punkt ein Erklärvideo, Leitfragen und reale Beispiele (ABB. 3).

Finanzierungspartner erwarten eine fundierte Planung über drei Jahre. Dabei interessiert sie, welche Ein- und Auszahlungen wann monatsgenau anfallen werden. Sie wollen also quasi einen Kontoauszug der Zukunft sehen. Die Gründerplattform bietet eine Software, die für jeden Umsatz und jede Kostenposition ermittelt, was für die Liquidität und Rentabilität der Praxisgründung folgt.

Banken prüfen besonders Prognosen zum Umsatz sehr kritisch. Um frühzeitig zu überblicken, welche Kosten anfallen, fordert die Plattform dazu auf, zu dokumentieren, welche Fixkosten wie etwa Gehälter, Miete, Material und welche variablen Kosten zum Beispiel

„
Die Plattform hilft mit Videos, Leitfragen und Beispielen.

durch die Nutzung von Geräten entstehen. Eine Software rechnet daraufhin alle Kosten zusammen und übernimmt diese automatisch in die Rentabilitäts- und Liquiditätsplanung.

Um eigene Gehaltskosten einzukalkulieren beziehungsweise ein realistisches Bild vom zukünftigen Gehalt zu entwickeln, fragt die Onlineanwendung Gründende zudem nach den derzeitigen Lebenshaltungskosten. Was kosten etwa die private Miete, Krankenversicherung, Verpflegung und welche Kosten schlagen sonst noch zu Buche? Außerdem ermittelt man im Businessplan den Kapitalbedarf für die Finanzierung der Praxis und rechnet die angegebenen Positionen zusammen: Wie viel Kapital benötigt man beispielsweise für Gründung, Notar, Immobilienvermittler und Anlaufkosten? Diese Fragen sind unter anderem entscheidend für die Auswahl der richtigen Finanzierungsform und eines passenden Finanzierungspartners.

Zu guter Letzt sollten Gründende ihre Kalkulationen einem Realitätscheck unterziehen

ABB. 3 Mit den Tools der Gründerplattform lassen sich Umsätze von Produkten und Dienstleistungen transparent berechnen. Dabei ist ein realistischer Blick gefragt.

und von erfahrenen Praxisinhabenden gegenprüfen lassen.

Finanzierungspartner und Immobilie finden → Ist der Businessplan fertig, gibt es die Möglichkeit direkt über die Plattform, Finanzierungspartner und Gründungsförderer zu kontaktieren. Für das Gespräch mit der Bank hält die Gründerplattform ein paar Tipps bereit. So empfiehlt sie, das Bankgespräch vorher zu simulieren und sich schon vorab auf kritische Fragen einzustellen. Solange die Finanzierung noch nicht geklärt ist, raten die Gründungs-

expertinnen und -experten, lediglich einen Vorvertrag für eine Immobilie zu unterzeichnen, da die Möglichkeit besteht, dass die Bank eine Finanzierung ablehnt. Das Gleiche gilt für die meisten Fördermittel. Wenn die Darlehenszusage unterzeichnet ist und geeignete Räumlichkeiten gefunden sind, dann können angehende Praxisbesitzende einen Antrag auf Kassenzulassung stellen sowie sich bei den Ersatzkassen, der Knappschaft und der Deutschen Rentenversicherung anmelden. *Sophia Laquai*