



Vom Therapeuten zum Unternehmer

Selbstständigkeit Viele Therapeutinnen und Therapeuten möchten sich irgendwann den Traum von einer eigenen Praxis erfüllen. Dass damit für sie auch ein großer Rollenwandel einhergeht, ist vermutlich nicht allen bewusst. Es gilt sich zur Unternehmerin bzw. zum Unternehmer weiterzuentwickeln, um den neuen Herausforderungen gewachsen zu sein.



Lernziele

- Sie sind sich über den Rollenwechsel bewusst, den Sie durchlaufen, wenn Sie sich selbstständig machen.
- Sie wissen, welche Punkte Sie bei einer Preiskalkulation berücksichtigen müssen.
- Ihnen sind alle Kostenfaktoren klar, die eine Praxis verursachen kann.

➔ Nach den eigenen therapeutischen Vorstellungen mit den Klienten arbeiten, die Arbeitsbedingungen selbst vorgeben, besser verdienen und mehr Freiraum für die therapeutische Arbeit haben – dies sind oft Beweggründe dafür, sich als Therapeut selbstständig zu machen. Die Fragen „Was will ich erreichen?“ und „Welche Ziele verfolge ich mit meiner Selbstständigkeit?“ sind schnell beantwortet. Dass man sich aber zunächst zu einem Unternehmer entwickeln muss, ist den meisten Therapeuten zu Beginn der Planung so nicht bewusst und wird häufig erst erkannt, wenn man schon mittendrin im Abenteuer „Unternehmen Praxis“ steckt.

Die Transition vom angestellten Therapeuten hin zum Therapeuten als Unternehmer in eigener Praxis ist eigentlich „voll Ergo“, da wir als Ergotherapeuten Lebensübergänge oft fachlich begleiten. Fragt man junge Praxisinhaber vor dem Hintergrund des Model of Human Occupation (MOHO), können sie einem sehr gut beschreiben, wie sie in Zukunft ihre therapeutischen und persönlichen Werte und Interessen in der eigenen Praxis leben wollen (Volition). Das eigene Praxiskonzept mit inhaltlichen Aspekten, aber auch die räumliche Gestaltung etc. sind schnell und fundiert erklärt. Doch in der Euphorie der eigenen Praxisplanung geraten die Bereiche Habitation (Rollen und Gewohnheiten) und Performanzfertigkeiten häufig in den Hintergrund [1]. Die Auseinandersetzung damit entscheidet jedoch meist maßgeblich über das Gelingen der Betätigung „Unternehmen Praxis“ und über eine entsprechende Handlungskompetenz, die sich in unternehmerischem Erfolg ausdrückt.

Das eigene Rollenprofil → Im ersten Schritt ist es wichtig, sich bewusst zu machen, wie sich das eigene Rollenprofil verändern wird, wenn man sich mit einer Einzelpraxis selbstständig macht (☞ ABB. 1 UND 2, S. 30 UND 31). Neben dem Bewusstsein über die Vielfalt der Rollen, die man dann zu erfüllen hat, ist es auch nötig, sich Klarheit über die einzelnen Rollen zu verschaffen. Welche Erwartungen und Anforderungen kommen mit den einzelnen Rollen auf mich zu? Kann ich zu jeder verschiedenen Rolle „ja“ sagen (Roletaking) – und will ich das überhaupt? Bringe ich die notwendigen Voraussetzungen mit, um die entsprechenden Rollen-

anforderungen zu erfüllen? Kann ich damit umgehen, dass manche Rollen wegfallen (zum Beispiel zu Beginn kein Team mehr, mit dem ich mich austauschen kann, keine finanzielle Sicherheit mehr durch Anstellung) [2]? Hier ist Ehrlichkeit mit sich selbst unabdingbar, um spätere Rollenkonflikte zu vermeiden.

Rollengestaltung → Im zweiten Schritt geht es darum, seine Rollen aktiv zu gestalten (Rolemaking) [2]. Welche Kompetenzen benötige ich, um die einzelnen Rollen auszufüllen? Welche sind schon vorhanden, welche muss ich dazulernen, für welche Bereiche benötige ich Unterstützung?

Bezogen auf die Unterstützung gilt der gleiche Qualitätsanspruch, den wir auch an die therapeutische Qualität stellen: Facebook ist nicht das Mittel der Wahl. Wenn es um Fachfragen geht, sind Fachleute gefragt! Daher ist es ratsam, sich bei der Praxisgründung unbedingt von einem Unternehmensberater mit Spezialisierung auf Praxen begleiten zu lassen. Strategien aus großen Wirtschaftsunternehmen lassen sich oft nicht 1:1 auf den Praxisbereich übertragen, da hier neben dem wirtschaftlichen Erfolg auch die Heilung des Klienten im Mittelpunkt steht. Für rechtliche und steuerliche Fragen sind ein Anwalt und Steuerberater unabdingbar. Denn durch Unwissenheit und daraus resultierende Fehler steigt das finanzielle Risiko, und man gefährdet unter Umständen das Bestehen des eigenen Unternehmens.

Podcast

Der Weg zum Unternehmertum

In der aktuellen Podcastfolge von „Performance Skills“ beschreiben Sara Hiebl und Michael Atzmüller unter anderem, woran man ein gutes Coaching zum Thema Selbstständigkeit erkennt. Zudem sprechen sie über mögliche Rollenkonflikte, die man auf dem Weg zur Selbstständigkeit durchlaufen kann. Viel Spaß!



Definitiv muss man sich darauf einstellen, dass mit dem Schritt in die Selbstständigkeit die Arbeit am Klienten abnimmt und es zu einer Zunahme von Verwaltungsaufgaben kommt.

Unternehmerische Kompetenzen → Allein der Besitz einer Praxis macht einen noch nicht zu einem erfolgreichen Unternehmer.

Folgende unternehmerische Kompetenzen gilt es zu entwickeln, wobei man sich ggf. Unterstützung holen sollte, um für die Praxis ein tragfähiges Gerüst zu bauen:

- Kalkulation und wirtschaftliche Planung (Finanzplan für 3 Jahre, Preiskalkulation, Investitionsplanung, Steuern etc.)
- Vertragsverständnis (Mietvertrag, Vertrag mit den Krankenkassen, Verträge mit Dienstleistern und Kooperationspartnern)
- Organisationsstrukturaufbau und -entwicklung (Büromanagement, Kontaktabläufe, Aufnahmegespräch etc.)
- unternehmerische Alleinverantwortung gegenüber der eigenen Praxis und Kooperations-/Geschäftspartnern wie Krankenkassen (Risiko für Entscheidungen, finanzielles Risiko, für persönliche Belange wie Mahnungen oder eigenes Recht eintreten)

Organisation ist die halbe Miete → Gut strukturierte Organisationsprozesse tragen neben einer hohen therapeutischen Behandlungsqualität maßgeblich zum inneren Erfolg der Praxis bei. Durch sie werden die Rentabilität des Unternehmens, eine stabile wirtschaftliche Situation und somit berufliche Sicherheit ermöglicht.

Dabei ist zu beachten, dass Organisationsprozesse in überschaubare und leicht verständliche Schritte gegliedert sind, um sie flexibel im Alltagsgeschehen anpassen zu können. Corona hat vielen Praxen ihr Verbesserungspotenzial bzgl. ihrer Organisationsprozesse deutlich gemacht, da komplex gewachsene Prozesse ohne einheitliche Strukturen nicht



Zunächst sollte man sich seines Rollenwechsels bewusst werden.

einfach an die äußeren Einflüsse angepasst werden konnten. Deshalb ist es schon von der Praxisgründung an wichtig, hier besonders sorgfältig vorzugehen. Die Strukturen müssen von Beginn an dahingehend gestaltet werden, dass die Prozesse mit dem Unternehmen wachsen können (Skalierbarkeit). Der Computer beispielsweise sollte so eingerichtet werden, dass eine spätere Trennung der Zugänge bei Erweiterung des Praxisteam leicht möglich ist und die Datenzugriffe entsprechend geregelt sind.

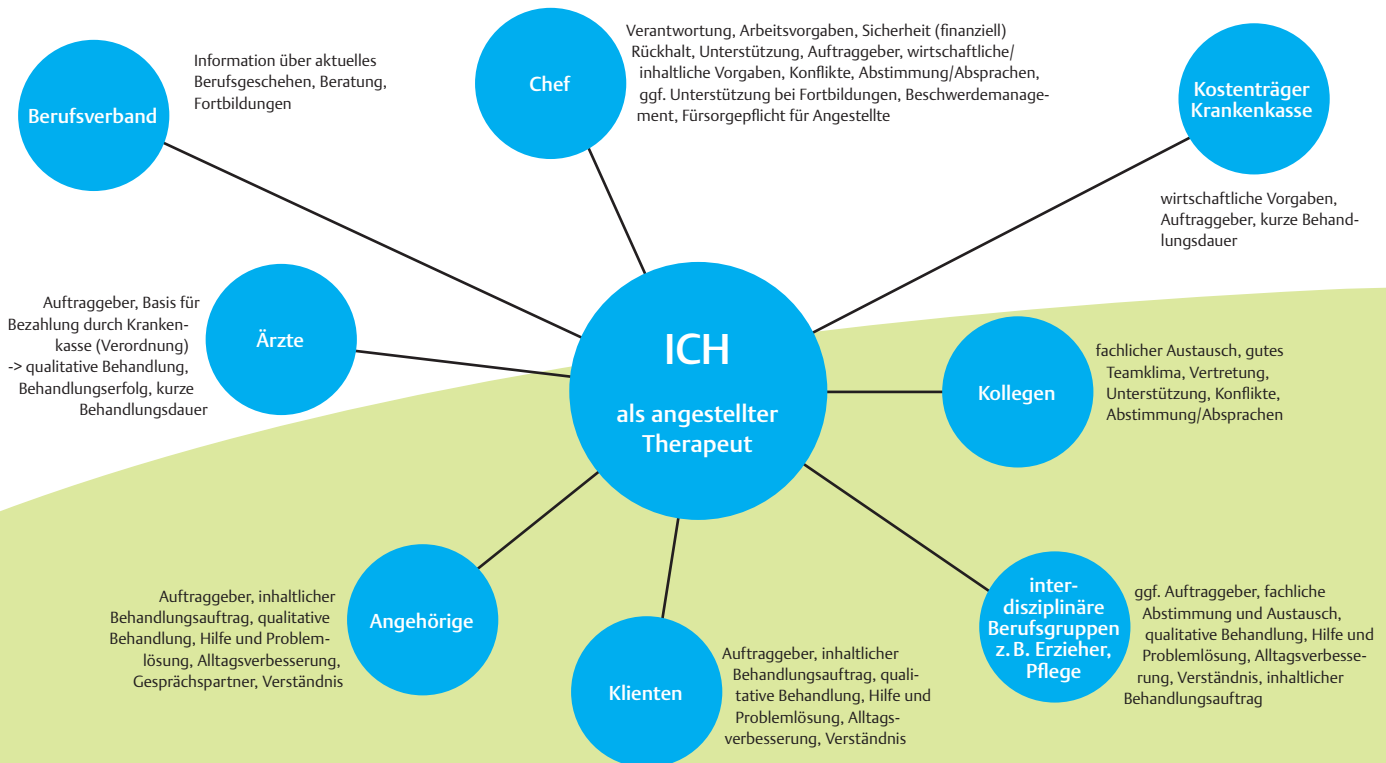


ABB. 1 In dieser Rollenlandkarte eines angestellten Therapeuten drücken Nähe und Distanz der Kreise zur Mitte hin die Häufigkeit und Wichtigkeit der Kooperationspartner im Beruf aus. Die Texte neben den Kreisen beinhalten die an ihn gestellten Erwartungen und Rollendefinitionen.



Verträge kennen und verstehen → Bezüglich des Vertragsverständnisses ist es für einen Praxisinhaber unabdingbar, die grundlegenden Inhalte der Rahmenverträge mit den Krankenkassen zu kennen und zu verstehen.

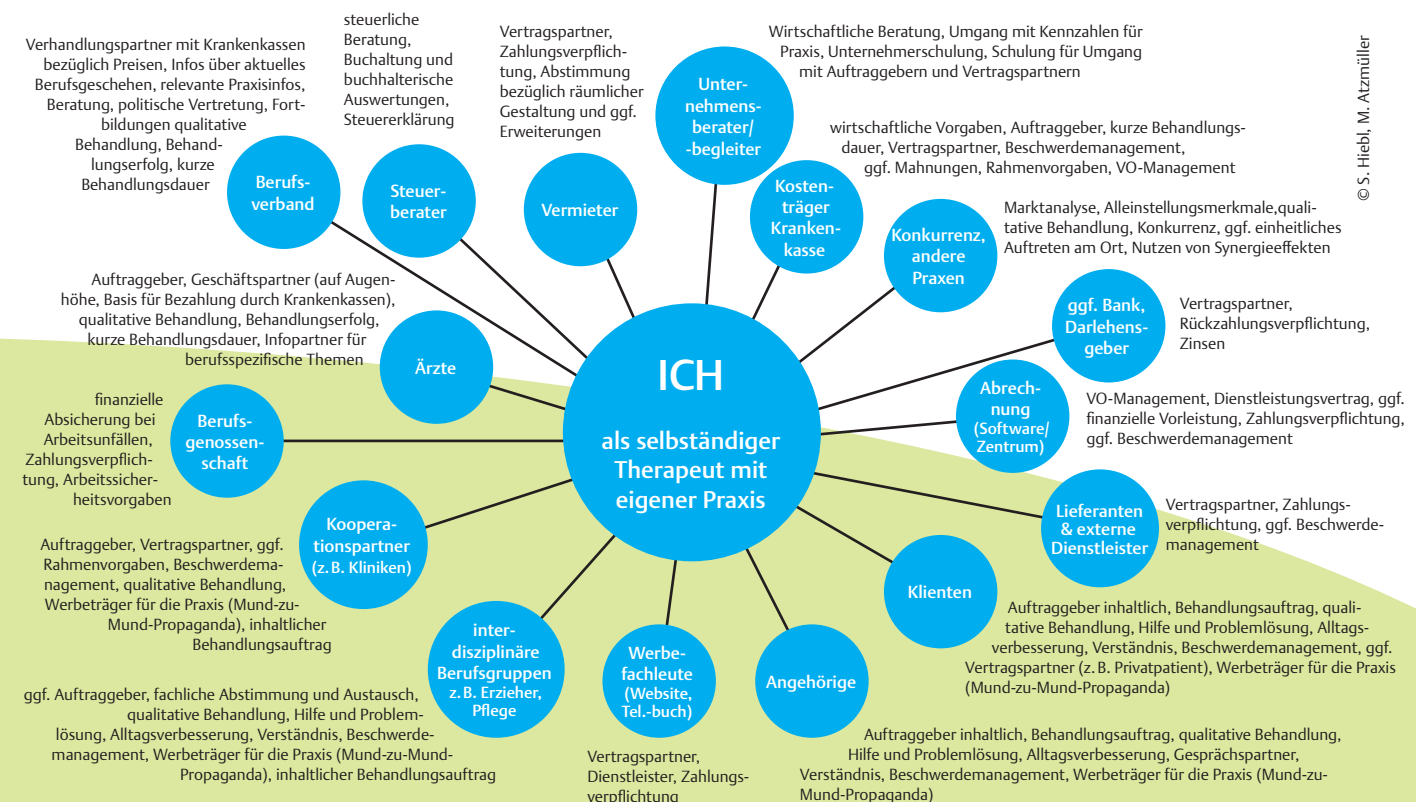
Es ist allgemein bekannt, dass es häufig zu unrechtmäßigem Vorgehen der Krankenkassen in Bezug auf die Leistungsabrechnung kommt. Eine Krankenkasse notwendigerweise abzumahn oder sich gegen eine nicht rechtmäßige Kürzung zu wehren, ist nur auf Basis entsprechender Kenntnisse möglich. Fehlende Kenntnisse bergen ein hohes Risiko für finanzielle Verluste. In diesem Zusammenhang ist auch die Mitgliedschaft in einem Berufsverband von großer Relevanz, um etwa immer über aktuelle Vertragsinhalte informiert zu sein und ggf. auch auf entsprechende Beratung zurückgreifen zu können.

Generell gilt als Unternehmer: Wenn ich einen Vertrag abschließe, muss ich die Inhalte kennen und verstanden haben, bevor ich ihn unterschreibe. Damit kann ich sichergehen, dass ich etwaige Risiken, Verpflichtungen und Rechte, die damit einhergehen, abschätzen und anwenden kann.

Preise festlegen → Eine angemessene Preiskalkulation ist ein Aspekt, mit dem man als Praxisinhaber unmittelbar mit Praxisgründung konfrontiert ist. Hier spielen zwei Faktoren eine Rolle: eine wirtschaftlich tragfähige Kalkulation und selbst von seinen Preisen so überzeugt zu sein, dass sie als selbstverständlich nach außen vertreten werden. Nur wer seine Preise fundiert kalkuliert hat, wird auch ohne schlechtes Gewissen hinter ihnen stehen und sie mit Überzeugung nach außen vertreten können. Dadurch lassen sich auch weniger unnötige Preisdiskussionen führen, weil man sich des Wertes der eigenen Arbeit und Qualität bewusst ist und dies nach außen hin zeigt.

Auf die Preise der Krankenkassen hat der einzelne Praxisinhaber kaum Einfluss. Umso wichtiger ist es, die Preise, die man selbst gestalten kann, wirtschaftlich sinnvoll zu kalkulieren, um tragfähige Einnahmen zu erzielen (☞ PREISKALKULATION, S. 32). Wenn ich wenige Therapieeinheiten leiste, muss ich pro Therapieeinheit mehr verdienen, um alle Kosten abzudecken. Mache ich viele Therapieeinheiten, sind die Kosten durch die Menge schneller erwirtschaftet.

Wenn ich einen Vertrag abschließe, sollte ich seine Inhalte kennen und verstanden haben.



© S. Hiebl, M. Atzmüller

ABB. 2 Die Rollenlandkarte eines selbständigen Therapeuten mit eigener Praxis zeigt wie auch Abbildung 1 die Beziehung zu möglichen Kooperationspartnern.

➔ Preiskalkulation

Worauf Sie achten sollten

Preiskalkulation an sich ist sehr komplex. Folgende grundlegende Fragen gilt es dabei zu beachten, um einen angemessenen Stundensatz für den Betrag berechnen zu können, den man pro Therapieeinheit verdienen muss, um nicht nur kostendeckend, sondern auch gewinnerbringend zu arbeiten:

- Wie hoch sind die Fixkosten der Praxis (Miete, Nebenkosten, externe Dienstleister)?
- Was sind variable Kosten, die bei einer Therapieeinheit anfallen (Material, Fahrtkosten, eigener Lohn)?
- Welche Einnahmen kann ich generieren (gesetzliche und private Krankenkassen, Selbstzahlerleistungen, Ausfallrechnungen)?
- Die variablen Kosten werden in der Kalkulation immer der jeweiligen Therapieeinheit zugerechnet, die fixen Kosten hingegen müssen in alle geleisteten Therapieeinheiten der Praxis mit eingerechnet werden, um den theoretischen Stundensatz zu berechnen. Zum Verständnis: Je mehr Therapieeinheiten ich in meiner Praxis mache, desto geringer wird der Anteil der Fixkosten, die pro Therapieeinheit mit einzurechnen sind. Die variablen Kosten je Therapieeinheit bleiben jedoch gleich.
- Was will ich als Unternehmer monatlich realistisch verdienen? Als Beispiel: Wenn ich monatlich 3000,-€ brutto verdienen möchte, muss ich diese 3000,-€ mit allen monatlichen Therapieeinheiten erwirtschaften können. Es muss einem Praxisinhaber aber auch klar sein, dass er als selbstständiger Unternehmer in der Einzelpraxis nie die gleiche Behandlungsquote leisten kann wie ein angestellter Therapeut, da er auch die Verwaltungsaufgaben mittragen muss. Diese sind in der vorhandenen Vergütungsstruktur der Krankenkassen nicht mit abgedeckt.
- Welcher Gewinn muss am Ende pro Therapieeinheit übrigbleiben, um neben dem Unternehmerlohn auch Rücklagen zu bilden (Altersvorsorge, Steuer, Investitionen etc.)?

➔ Fördermittel & Hilfestellung

Unterstützung bei Unternehmensgründung

- Bundesministerium für Wirtschaft und Energie: Gründungsinformationen für die Heilmittelbranche inkl. Links zu allen Fachverbänden: www.bit.ly/Gründung_BMWi
- IHK-Gründungswerkstatt: www.bit.ly/Gründungswerkstatt
- Gründungszuschuss Arbeitsagentur: www.bit.ly/Gründungszuschuss
- Tools zur Unternehmensgründung: www.unternehmerheld.de
- Wegweiser für Gründer: www.fuer-gruender.de

Kann ich mir eine eigene Praxis leisten? → Als Heilmittelerbringer gibt es, im Vergleich zu den meisten Wirtschaftsunternehmen, einen markanten Unterschied: Man tritt in Vorleistung für die Krankenkasse. Das heißt, erst nach Abschluss der Verordnung (beispielsweise 10 x sensomotorisch-perzeptive Behandlung = 10 Wochen Behandlungsdauer (ohne Ausfall) = ca. 3 Monate) kann die Verordnung mit der Krankenkasse abgerechnet werden. Laut Rahmenverträgen haben diese ein vierwöchiges Zahlungsziel. Leider gibt es nach wie vor viele Krankenkassen, die diese Frist nur als Empfehlung ansehen und nicht pünktlich bezahlen. Zusammen gerechnet ergibt das eine Vorfinanzierung von ca. 5 Monaten, bevor man das Geld für seine geleistete Arbeit erhält.

Diese generelle Zahlungsverzögerung muss der Praxisinhaber vor allem für seine laufende Kalkulation konsequent im Hinterkopf behalten. Beispiel: Wenn ich in einem Monat wenig Klienten behandle, werde ich die finanzielle Auswirkung erst ca. 3 Monate später sehen, da ich im aktuellen Monat die Behandlungen der Vormonate, in denen ich mehr behandelt habe, abrechne. Die laufenden Praxiskosten und die persönlichen Lebenskosten müssen für einen Zeitraum von ca. 5 Monaten vorfinanziert werden können, bis die ersten Einnahmen durch die Krankenkassen eingegangen sind.

Um abzuschätzen, ob man sich eine Praxisgründung leisten kann, bedarf es eines Kosten- und Finanzplanes, der mindestens die ersten drei Jahre abdecken sollte. Hierfür ist es ratsam, einen Unternehmensberater hinzuzuziehen oder fundierte Vorlagen aus dem Internet zu nutzen, wofür es allerdings ein gewisses Wirtschaftsverständnis braucht.

Fehler in der Finanzplanung ziehen in der Regel gravierende Folgen für das gesamte Unternehmen nach sich. Hier kommt eine weitere unternehmerische Fähigkeit zum Tragen: Der Praxisinhaber muss in der Lage sein, Kennzahlen für die Praxis zu lesen

ABB. 3 Auf dem Weg zum erfolgreichen Unternehmer gilt es, einen Prozess zu durchlaufen und alle Risiken und Chancen zu bedenken.



und zu verstehen, um daraus sinnvolle Rückschlüsse für das eigene Unternehmen ziehen zu können.

Bei der Finanzierung der Praxis kommt es darauf an, ob Eigenkapital vorhanden ist oder ob Fremdkapital (Kredit oder Darlehen) aufgenommen werden muss. Hier gibt es die Möglichkeit der Finanzierung über eine Bank oder eine Privatperson. Zusätzlich gibt



Fehler in der Finanzplanung ziehen in der Regel gravierende Folgen für das Unternehmen nach sich.

es noch (staatliche) Fördermittel und Unterstützungsmöglichkeiten (☞ FÖRDERMITTEL & HILFESTELLUNGEN). Zur Beantragung von Krediten oder Fördermitteln muss ein ausführlicher Businessplan inklusive eines dreijährigen Finanzplans eingereicht werden.

Stärken, Schwächen, Chancen und Risiken → Neben einer tragfähigen Finanzplanung bedarf es in der Vorbereitung zur Praxisgründung einer Analyse der Stärken, Schwächen, Chancen und Risiken (SWOT-Analyse) [3, 4]. Die SWOT-Analyse ist eine Bestandsaufnahme und setzt die eigenen Stärken und Schwächen den Chan-

cen und Risiken gegenüber, die die jeweilige Marktsituation bietet. Daraus lassen sich wichtige Schlüsse für die weitere Praxisplanung ziehen.

Bei der Standortwahl gilt es beispielsweise bei einer Neugründung darauf zu achten, wie viele Praxen es schon am Ort gibt (Risiko) und welche eigenen Stärken man hat, um die Praxis trotzdem etablieren zu können (etwa das Alleinstellungsmerkmal tiergestützte Therapie). Beim therapeutischen Angebot könnte zum Beispiel eine fehlende Zusatzqualifikation (eigene Schwäche) auf eine Chance am Markt treffen (Nachfrage nach diesem Therapieangebot) und eine Spezifizierung in diese Richtung könnte sinnvoll sein, da sich daraus Umsatzpotenzial für die Praxis entwickeln lässt. Eine SWOT-Analyse bildet die Grundlage für die Konzept- und Marketingplanung.

Balance zwischen kurz-, mittel- und langfristiger Planung → Um eine Praxis entsprechend wirtschaftlich und langfristig tragbar zu führen, ist es notwendig, nicht nur auf kurzfristige Gewinne (bis zu 1 Jahr) zu setzen, genauso wenig aber auch nur auf eine mittel- bis langfristige Planung (1–3 und >3 Jahre). So ist die therapeutische Qualität zwar das Aushängeschild der Praxis, es würde sich jedoch nicht rechnen, nur die Zeit für beispielsweise eine Qualitätsmanagement-Entwicklung und/oder Weiterbildungen zu investieren, ohne parallel dazu ein direktes Einkommen (= direkte Arbeit am Klienten) zu erzielen.



© S. Schaaß/Thieme

Umgekehrt ist es aber auch nötig, den Fokus nicht nur auf die tägliche Arbeit am Klienten zu richten und eine maximale Behandlungsanzahl zu erzielen. Denn auch die Qualität der therapeutischen Arbeit muss ausgebaut und erhalten werden. Hierfür muss neben der Therapie ausreichend Zeit zur Verfügung stehen. Auch die Pflege der interdisziplinären Beziehungen ist von hoher Bedeutung, um langfristig den Klientenzulauf sicherzustellen. Denn die beste therapeutische Qualität nützt wenig, wenn Ärzte das Angebot nicht kennen bzw. die Erfolge der Therapie in den Arztberichten nicht fachlich fundiert kommuniziert werden. Als Unternehmer ist es notwendig, die eigene Qualität auch entsprechend nach außen hin zu vertreten und darüber das Vertrauen der Kunden (Arzt, Klient etc.) in die angebotene Leistung zu stärken.



Mit einem stabilen Fundament kann das Unternehmen gesund wachsen.

Das Wort „verkaufen“ löst bei Therapeuten oft Abwehr aus. Allerdings ist genau das an dieser Stelle gefragt: Das eigene Angebot und die dadurch erzielten Behandlungserfolge müssen dargestellt und beworben werden. In einem Businessplan muss sowohl bzgl. der wirtschaftlichen Planung als auch der Wirksamkeit der Außendarstellung ein entsprechender Ausblick über kurz-, mittel- und langfristige Ziele erfolgen.

Ein stabiles Fundament schaffen → Das Abenteuer „Unternehmen Praxis“ ist erfolgreich, wenn von Anfang an eine Rollenklarheit geschaffen wird und die aufgeführten Punkte in der eigenen Planung berücksichtigt werden. So lassen sich unangenehme Überraschungen und finanzielle Risiken minimieren, und die Freude an der eigenen therapeutischen Verwirklichung bleibt erhalten.

Wenn man das Fundament der Praxis von Anfang an stabil gestaltet, ist ein langfristiges und erfolgreiches Wirtschaften möglich, welches auch unvorhersehbare Ereignisse (Krisen) überstehen kann. Gerade in Zeiten von Corona ist die Notwendigkeit einer professionellen Praxisgründung und -führung noch mal deutlicher geworden. Je besser die Strukturen der Praxis von Beginn an angelegt sind, desto größer ist die Wahrscheinlichkeit, dass die Praxis mit den Jahren entsprechend gesund wachsen kann – der Markt dazu ist da. Welche Herausforderungen und Veränderungen sich im Rollenprofil dadurch ergeben, erläutern die Autoren in einem Folgeartikel.

Sara Hiebl, Michael Atzmüller

Literaturverzeichnis

www.thieme-connect.de/products/ergopraxis > „Ausgabe 11-12/21“

Kosten berücksichtigen

Worauf Sie achten sollten

Folgende laufende Kosten müssen für die Praxis miteinberechnet werden:

- Miete und Nebenkosten (z. B. Heizung, Wasser)
- externe Dienstleister (z. B. Reinigungsfirma, Abrechnungszentrum)
- Softwarekosten (z. B. Abrechnungssoftware, Lizenzkosten)
- Versicherungen (z. B. Haftpflicht- oder Rechtsschutzversicherung)
- Telefon, Internet und Strom
- Werbekosten (z. B. Branchenregister, Website)
- Therapiematerial
- Fahrtkosten bei Hausbesuchen
- Zinsen und Tilgung von Krediten und Darlehen
- Anschaffung der Erstausrüstung (Möbel, Therapiematerial, IT-Hardware etc.), die stark abhängig von der Branche und vom jeweiligen Praxiskonzept ist. Zu beachten sind hierbei Zulassungsvoraussetzungen der Krankenkassen (Ausstattungsrichtlinien).

Folgende persönliche Lebenskosten müssen mit einkalkuliert werden:

- Miete und Nebenkosten (z. B. Heizung, Wasser)
- Telefon, Internet und Strom
- Auto (Anschaffung, Versicherung, Treibstoff)
- Versicherungen (z. B. Krankenversicherung, freiwillig gesetzlich oder privat)
- Beitrag zur Berufsgenossenschaft
- Altersvorsorge
- Rücklagen für Steuern
- Kosten des täglichen Bedarfs (Essen, Trinken, Kleidung)
- Rücklagen für Neuanschaffungen, Urlaub
- Zinsen und Tilgung von Krediten und Darlehen

Autor*innen



Sara Hiebl (Jahrgang 1984) ist seit 2008 Ergotherapeutin. Sie hat seit 2010 eine Praxis für Pädiatrie und Neurologie in Gilching. Zudem ist sie Mitautorin des Gruppenkonzeptes „Ich bin stark!“ sowie des „Du+Ich-Konzepts“ und Autorin verschiedener Fachartikel. Mit Dr. Florian Wiedemann hat sie

die Weiterbildung „Coaching in Gesundheitsberufen“ gegründet. Sie ist als Referentin zu den Themen „Du+Ich-Konzept“, „Ich bin stark!“, Elterncoaching, Coaching in Gesundheitsberufen, professionelle Praxisführung und Autismus tätig. Mehr Infos: www.coaching-gesundheitsberufe.de
Michael Atzmüller (Jahrgang 1982) ist Unternehmensbegleiter und Wirtschaftsfachwirt sowie Gründer der „Atzmüller Unternehmensbegleitung“. Er weist 15 Jahre an eigener Führungserfahrung in internationalen Konzernen auf. Seit 2010 ist er als Unternehmensbegleiter und -berater von therapeutischen Praxen tätig. Verbandsmitglieder erhalten hierbei 20 Prozent Rabatt auf Beratungsdienstleistungen. Kontakt: mail@atzmue-ll-er-ub.de
Gemeinsam halten Sara Hiebl und Michael Atzmüller Vorträge zu professioneller Unternehmensführung. Aktuelle Termine sind unter www.atzmue-ll-er-ub.de/veranstaltungen zu finden.

Fragen zur Selbstständigkeit

1. Worin besteht der erste Schritt auf dem Weg zur Selbstständigkeit?

- A einen Kredit bei der Bank aufnehmen
- B seine derzeitige Anstellung kündigen
- C neue Praxisräume anmieten
- D sich bewusst machen, wie sich die eigenen Rollen wandeln werden
- E sich ein neues Firmenlogo überlegen

2. Was versteht man unter „Rolemaking“?

- A dass man die Rollen seiner Angestellten definiert
- B dass man seine eigenen Rollen aktiv gestaltet
- C dass man alle seine alten Rollen abgibt
- D dass man sich neue Aufgaben für sich ausdenkt
- E dass man einen Kurs zur Selbstfindung belegt

3. Mit dem Schritt in die Selbstständigkeit ...

- A ... verdient man automatisch mehr.
- B ... sinkt das Maß an Verantwortung, das man tragen muss.
- C ... lassen sich stets die eigenen Wochenarbeitsstunden verringern.
- D ... sind keine finanziellen Risiken verbunden.
- E ... kommt es zu einer Zunahme von Verwaltungsaufgaben.

4. Welcher der folgenden Begriffe zählt *nicht* zu den unternehmerischen Kompetenzen?

- A Vertragsverständnis
- B Alleinverantwortung
- C Klientenzentrierung
- D Organisationsstrukturaufbau und -entwicklung
- E Kalkulation und wirtschaftliche Planung

5. Wenn ich wenige Therapieeinheiten leiste, ...

- A ... muss ich pro Therapieeinheit mehr verdienen, um alle Kosten abzudecken.
- B ... setze ich umgehend den Preis pro Einheit nach oben, um kostendeckend zu arbeiten.
- C ... stelle ich einfach viele neue Mitarbeiter ein, die dies kompensieren.
- D ... werden automatisch auch alle organisatorischen Aufgaben weniger.
- E ... spare ich im Endeffekt viel Geld, indem ich zum Beispiel nur wenige Therapiematerialien verbrauche.

6. Worauf müssen Sie bei der Preiskalkulation *nicht* explizit achten?

- A mögliche Einnahmequellen
- B Fixkosten der Praxis
- C den eigenen angestrebten Verdienst
- D Währungseinheit
- E variable Kosten der Praxis

7. Wie lange müssten Heilmittelerbringende etwa in Vorleistung treten, bis sie ihre Bezahlung von den Kostenträgern erhalten?

- A 6 Monate
- B 3 Monate
- C 5 Monate
- D 1 Monat
- E 4 Monate

8. Was wird in einer SWOT-Analyse betrachtet?

- A Stärken, Schwächen, Chancen und Risiken
- B Schwächen, Risiken, Stärken und Kapital
- C Stärken, Schwächen, Rollen, Risiken
- D Chancen, Schwächen, Risiken und Kosten
- E Aufgaben, Stärken, Chancen und Schwächen

9. Welche Zeitspanne sollte der erste Kosten- und Finanzplan mindestens abdecken?

- A 1 Jahr
- B 6 Monate
- C 5 Jahre
- D 18 Monate
- E 3 Jahre

10. Was muss man in der Regel bei der Beantragung von Krediten oder Fördermitteln einreichen?

- A Bewerbungsschreiben
- B ausführlicher Businessplan inklusive dreijährigem Finanzplan
- C Preiskalkulationstabelle
- D Lebenslauf
- E Organigramm des Unternehmens

Lösungen

Wenn Sie so geantwortet haben, liegen Sie richtig:

1D, 2B, 3E, 4C, 5A, 6D, 7C, 8A, 9E, 10B