

Susanne Ahrndt

Auf eigenen Füßen



Die erfolgreiche Praxisgründung
für Podologie und Fußpflege

Podologie



Verlag Neuer Merkur GmbH

Vorwort

Existenzgründung trotz Krise!

Wir schreiben das Jahr 2010 – noch sind die Auswirkungen der globalen und nationalen wirtschaftlichen Superkrise von 2008 an allen Ecken spürbar. So stellt sich sicherlich (und verständlicherweise) für manch potenziellen Existenzgründer die Frage, ob man sich in einer solchen Situation selbstständig machen sollte. Die Antwort gibt dieses ebenso informative wie motivierende Buch von Susanne Ahrndt: Ja! Wer sich mit Bedacht aufstellt und gut informiert ist über die Chancen und Risiken in seinem Beruf, für den wird trotz und gerade in Zeiten der Krise die Selbstständig nach wie vor eine (auch wirtschaftlich) attraktive Alternative zur abhängigen Beschäftigung sein.

Das Buch berät all jene Podologen/Fußpfleger, die mit dem Gedanken an eine Existenzgründung spielen, sodass sie erfolgreich starten können und auch erfolgreich bleiben. Das erspart viel Zeit und hilft, Fehler bei der Gründung zu vermeiden. Gut vorbereitet können Gründer beispielsweise klassische Fehler wie einen falsch eingeschätzten Kapitalbedarf oder einen unsolide aufgestellten Businessplan vermeiden. Ferner informiert das Buch über die spezifischen Anforderungen in Bezug auf Standortwahl, Rechtsform, Praxiskauf, die Vor- und Nachteile von Team oder *Alleinkämpferum*. Wichtige Tipps zu Versicherungen, arbeits- und steuerrechtlichen Fra-

gen, Einrichtung und Ausstattung der Praxis, Krankenkassenzulassung, Praxisorganisation, Software, Datenverwaltung, Marketing, Öffentlichkeitsarbeit und vieles andere mehr runden diesen überaus nützlichen Ratgeber ab. Zusätzlich helfen Checklisten beim Lösen von Schwierigkeiten; eine Vielzahl von Hinweisen auf weitere Informationen im Internet sowie weiter führende Buchtipps erleichtern es, die verschiedenen Aspekte der Existenzgründung zu vertiefen.

Der große Vorteil dieses Ratgebers: Komplizierte Materie wird kompakt und verständlich formuliert, die wichtigsten Aspekte einer Praxisgründung werden Schritt für Schritt und Punkt für Punkt übersichtlich und mit zahlreichen praktischen Tipps versehen präsentiert.

Gut ist auch, dass Susanne Ahrndt die Existenzgründer in spe auffordert, sich mit dem eigenen Persönlichkeitsprofil auseinanderzusetzen. So sollte am Anfang immer die Frage stehen: Bin ich mit all meinen Stärken und Schwächen für die Selbstständigkeit *gemacht* oder doch eher nicht? Und: Warum will ich selbstständig werden? Diese Analyse sollte so ehrlich wie möglich sein, denn auf dieser Basis wird alles Weitere beruhen und sich entsprechend entwickeln.

Ich wünsche Ihnen viel Vergnügen bei der Lektüre dieses wichtigen Buches und unentbehrlichen Ratgebers für alle Podologen/Fußpfleger, die sich selbstständig machen möchten!

Dr. Angelika Schaller
Chefredaktion *PODOLOGIE*

Inhaltsverzeichnis

1	Die Gründung der eigenen Praxis	15
2	Die Gründerperson	21
2.1	Selbstständig und doch angestellt	22
2.2	Persönliche Erfolgsfaktoren	23
2.3	Zusätzliche Faktoren	24
2.4	Das Gründerprofil im Test	25
2.5	Das Scheitern von Gründungen	25
3	Die Geschäftsidee	31
3.1	Tipps zur Ideensuche	32
3.1.1	Marktchancen	33
3.1.2	Trends	33
3.1.3	Marktlücken	34
3.1.4	Kundennutzen – Zusatznutzen	34
3.1.5	Spezialisierung	35
3.1.6	Glaubwürdigkeit	35
3.2	Erfolg durch Marktforschung	35
3.2.1	Die Zielgruppe	35
3.2.2	Die Informationsbeschaffung	36
3.2.3	Die Nachfrage	36
3.2.4	Die Konkurrenz	37
3.2.5	Die Analyse des Beschaffungsmarkts	37
4	Frauen als Gründerinnen	43
4.1	Der maßgeschneiderte Arbeitsplatz	44
4.2	Die Absprache mit der Familie	45
4.3	Die Organisation der Kinderbetreuung	46
4.4	Die Organisation des Haushalts	47
4.5	Die Haushaltshilfe	47
4.6	Die Netzwerkknüpfung	47
4.7	Beratungshilfen	48
4.8	Die Beratungsförderung	48
4.9	WomenExist	49
4.10	eTraining: Gründerinnen	49

5	Einzelkämpfer oder Team	55
5.1	Die Vorteile der gemeinsamen Gründung	56
5.2	Den passenden Teampartner finden	56
5.3	Ziele und Vorstellungen	57
5.4	Die Aufteilung der Aufgaben	57
6	Die Wahl der Rechtsform	59
6.1	Freiberufler oder Gewerbetreibender	61
6.2	Einzelunternehmen	61
6.3	GbR oder BGB-Gesellschaft	62
6.4	Gemeinschaftspraxis oder Praxisgemeinschaft	63
6.5	Die Partnerschaftsgesellschaft	64
6.6	Die GmbH	65
6.7	GmbH-Reform	65
6.8	Offene Handelsgesellschaft (OHG)	66
6.9	Kommanditgesellschaft (KG)	66
6.10	Kleine Aktiengesellschaft (Kleine AG)	66
6.11	Stille Gesellschaft	66
6.12	Ein Name für die Praxis	67
6.12.1	Einzelpraxis	67
6.12.2	Gesellschaft des bürgerlichen Rechts (GbR)	68
6.12.3	Partnerschaftsgesellschaft	68
6.12.4	Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH)	68
7	Der Kauf einer bestehenden Praxis	75
7.1	Die geeignete Praxis finden	76
7.2	Den Anderen verstehen	77
7.3	Vor- und Nachteile einer Praxisübernahme	77
7.4	Die Prüfung der Praxis	78
7.4.1	Grund der Praxisübergabe	78
7.4.2	Der Ruf der Praxis	79
7.4.3	Das Angebot in der Praxis	79
7.4.4	Die Marktsituation, Standort und Lage der Praxis	79
7.4.5	Zustand der Praxisräume und -einrichtung	79
7.4.6	Der Kunden- und Patientenstamm der Praxis	80
7.4.7	Die Mitarbeiter in der Praxis	80
7.4.8	Die Konkurrenzschutzklausel	81
7.4.9	Die Finanzsituation der Praxis	81
7.4.10	Weitere wichtige Aspekte der Praxisübernahme	81

7.5	Der Wert der Praxis	82
7.6	Häufige Bewertungsverfahren	82
7.6.1	Vergleichswertverfahren	82
7.6.2	Ertragswertverfahren	83
7.6.3	Substanzwertverfahren	83
7.6.4	Mittelwertverfahren	84
7.7	Formen der Übergabe	84
7.7.1	Einmalzahlung	84
7.7.2	Raten- und Rentenzahlungen	84
8	Die Standortwahl	91
8.1	Der optimale Standort	92
8.2	Kundenpotenzial abschätzen	92
8.3	Synergien nutzen, Konkurrenz prüfen	92
8.4	Gute Erreichbarkeit	93
8.5	Die <i>weichen</i> Standortfaktoren	94
8.6	Bau- und Gewerbevorschriften	94
8.7	Standortkosten	94
8.8	Gewerbemietverträge	95
8.9	Standortbewertung	95
9	Einrichtung und Ausstattung	101
9.1	Die Eignung der Räume als <i>Arbeitsstätte</i>	102
9.2	Die Mindestanforderungen der gesetzlichen Krankenkassen	104
9.3	Funktionalität und Ambiente	105
9.3.1	Farben	106
9.3.2	Beleuchtung	106
9.3.3	Dekoration	107
9.3.4	Musik und Düfte	107
9.4	Der Empfangsbereich	108
9.5	Die Kabine	108
9.5.1	Der Behandlungsstuhl	108
9.5.2	Der Arbeitsstuhl	110
9.5.3	Der Fußpflegeschränk	110
9.5.4	Die Arbeitsleuchte	111
9.5.5	Das Fußpflegegerät	112
9.6	Präparate und Geräte für die perfekte Hygiene	112
9.7	Instrumente und Co.	113

9.8	Die Grundausstattung	114
10	Kapitalbedarf, Kosten, Umsatz	135
10.1	Der Kapitalbedarfsplan	137
10.2	Der Mindestgewinn	138
10.3	Die Rentabilitätsvorschau	139
10.3.1	Die Kostenplanung	139
10.3.2	Die Umsatzplanung	140
10.3.3	Die Berechnung des zu erzielenden Umsatzes	141
10.3.4	Preiskalkulation	141
10.4	Der Liquiditätsplan	143
11	Das Startkapital	153
11.1	Das Eigenkapital	154
11.2	Das Fremdkapital	154
11.3	Wichtige Finanzierungsregeln	155
11.4	Fördermöglichkeiten	156
11.4.1	Öffentliche Förderdarlehen	156
11.4.2	Haftungsfreistellung	157
11.4.3	Nachrangdarlehen	157
11.5	Mikrofinanzfonds Deutschland	158
11.6	Selbstständig aus der Arbeitslosigkeit	158
11.7	Der Bankkredit	159
11.7.1	Der Kontokorrentkredit	159
11.7.2	Der Investitionskredit	159
11.7.3	Annuitätendarlehen	160
11.7.4	Endfälliges Darlehen	160
11.7.5	Abzahlungsdarlehen	160
11.8	Der effektive Jahreszins	160
11.9	Die Sicherheiten	160
11.9.1	Grundschild	160
11.9.2	Bürgschaft	161
11.9.3	Sicherungsübereignung	161
11.10	Bonität und Rating	162
11.11	Die Vorbereitung auf das Bankgespräch	162
11.12	Die sorgfältige Planung während der Wirtschaftskrise	164
12	Der Businessplan	173
12.1	Die Grundlagen	174
12.2	Die äußere Form	175

12.3	Aufbau und Inhalt	176
12.4	Hilfe beim Businessplan	177
12.5	Die Bausteine für einen überzeugenden Businessplan	177
12.6	Die Präsentation	183
13	Die wichtigsten Versicherungen	185
13.1	Die Absicherung des Praxisbereichs	186
13.2	Die Berufshaftpflichtversicherung	186
13.3	Die Praxiseinrichtungsversicherung	187
13.4	Die Betriebsunterbrechungsversicherung und Praxisausfallversicherung	188
13.5	Die private Vorsorge	188
13.6	Krankenversicherung	188
13.7	Krankengeldversicherung	189
13.8	Pflegeversicherung	189
13.9	Gesetzliche Unfallversicherung	189
13.10	Altersvorsorge	190
13.11	Berufsunfähigkeitsversicherung	191
13.12	Freiwillige Arbeitslosenversicherung für Selbstständige	192
13.13	Beratung, Informationen, Kontakte	192
14	Die Steuern	201
14.1	Steuerliche Basics	202
14.2	Umsatzsteuer/Vorsteuer	202
14.3	Umsatzsteuerbefreiung	203
14.4	Besondere Regelung für Kleinunternehmer	204
14.5	Die Einkommensteuer	205
14.6	Gewinnermittlung	206
14.7	Körperschaftsteuer	206
14.8	Gewerbsteuer	206
14.9	Lohnsteuer	208
14.10	Steuerberatung	208
15	Die Formalitäten	215
15.1	Podologie und Fußpflege	216
15.1.1	Kosmetische Fußpflege	216
15.1.2	Podologie	217
15.1.3	Unerlaubtes Führen der Berufsbezeichnungen	218
15.1.4	Freier Heilberuf	218

15.2	Gewerbeamt	219
15.3	Finanzamt	219
15.4	Handwerkskammer	220
15.5	Registereintragungen	221
15.5.1	Der Kaufmann	221
15.5.2	Kaufleute kraft Rechtsform	222
15.5.3	Eintragung ins Partnerschaftsregister	222
15.6	Gesundheitsamt	222
15.7	Bauamt	222
15.8	Gewerbeaufsichtsamt	222
15.9	Berufsgenossenschaft	223
15.10	Bundesagentur für Arbeit	225
15.11	Die Wahl des Berufsverbands	225
15.11.1	Die Leistungen der Berufsverbände	225
15.12	GEMA und GEZ	225
15.13	Strom, Wasser, Telefon	226
15.14	Die Krankenkassenzulassung	227
15.14.1	Die Anforderungen an die Kassenzulassung	227
15.14.2	Berufsspezifische Zulassungsempfehlungen	229
15.14.3	Anerkennung der geltenden Vereinbarungen	229
15.14.4	Das Institutskenzeichen für die Praxis	230
15.14.5	Die Beantragung der Zulassung	230
15.15	Zulassung durch die Berufsgenossenschaften	231
15.16	Sachkundeprüfung frei verkäufliche Arzneimittel	232
16	Die Mitarbeiter	239
16.1	Wichtige Rechtsvorschriften	240
16.1.1	Allgemeines Gleichbehandlungsgesetz (AGG)	241
16.1.2	Arbeitsschutzgesetz (ArbSchG)	241
16.1.3	Arbeitssicherheitsgesetz (ASiG)	242
16.1.4	Arbeitsstättenverordnung (ArbStättV)	242
16.1.5	Arbeitszeitgesetz (ArbZG)	243
16.1.6	Betriebsverfassungsgesetz (BetrVG)	243
16.1.7	Bundesurlaubsgesetz (BUrLG)	244
16.1.8	Entgeltfortzahlungsgesetz (EntgFG)	244
16.1.9	Kündigungsschutzgesetz (KSchG)	244
16.1.10	Mutterschutzgesetz (MuSchG)	246
16.1.11	Schwerbehindertenrecht	246
16.1.12	Teilzeit- und Befristungsgesetz (TzBfG)	247
16.2	Der Arbeitsvertrag	247

16.2.1	Die Angaben im Arbeitsvertrag	248
16.2.2	Musterverträge	248
16.2.3	Nachweispflicht bei mündlichen Arbeitsverträgen	248
16.3	Flexibilität im Personaleinsatz	249
16.3.1	Minijobs	250
16.3.2	Kurzfristige Minijobs	250
16.3.3	Midijob	250
16.3.4	Freie Mitarbeiter	250
16.3.5	Scheinselbstständigkeit	251
16.3.6	Arbeitnehmerähnliche Selbstständige	251
16.3.7	Befristete Beschäftigung	252
16.3.8	Besondere Regelung	252
16.3.9	Leih- bzw. Zeitarbeit	253
16.4	Anmeldungen und Beiträge	253
16.4.1	Agentur für Arbeit	253
16.4.2	Krankenkasse	253
16.4.3	Finanzamt	254
16.4.4	Elektronisches Entgeltnachweisverfahren (ELENA)	254
16.4.5	Berufsgenossenschaften	254
16.4.6	Minijob-Zentrale	255
16.5	Mitarbeiter einstellen	256
16.5.1	Die Stellenausschreibung	256
16.5.2	Die Bewerbungsunterlagen sichten	258
16.5.3	Das Vorstellungsgespräch	259
17	Die Praxis verwalten und organisieren	265
17.1	Organisationsprobleme	266
17.2	Vorteile guter Organisation	267
17.3	Termine vergeben und verwalten	267
17.4	Daten verwalten und dokumentieren	269
17.5	Die Praxissoftware	270
17.6	Informationen zur Abrechnung mit den gesetzlichen Krankenkassen	272
17.7	Bezahlen ohne Bargeld	273
17.8	Der Hygieneplan	275
17.9	Das Qualitätsmanagementsystem	276
18	Marketingkommunikation	281
18.1	Corporate Design	282
18.2	Podologenliste	284

18.3	Wie kann man Sie finden?	284
18.4	Anzeigenwerbung	285
18.5	Flyer und Co.	286
18.6	Pressearbeit	287
18.7	Der Auftritt im World Wide Web	289
18.7.1	Virtuelle Visitenkarte und Kommunikationsplattform	290
18.7.2	Bestandteile einer Website	290
18.7.3	Mehrwert durch Zusatzinformation	291
18.7.4	Weitere Tipps	291
18.7.5	Das Auffinden der Website	292
18.8	Suchmaschinen als Marketing-Instrument	292
18.9	Empfehlungsmarketing	293
18.10	Der rechtliche Rahmen	294
19	Die kompetente Beratung	297
19.1	Die persönliche Beratung	298
19.2	Die Beraterwahl	298
19.3	Förderprogramme	299
19.3.1	Zuschuss für Existenzgründungsberatung	299
19.3.2	Ein Jahr nach der Gründung	300
19.3.3	Gründercoaching Deutschland	301
20	Quellenverzeichnis	311
	Stichwortverzeichnis	318

Die Gründung der eigenen Praxis

1

1 Die Gründung der eigenen Praxis

Jedes Jahr machen sich in Deutschland mehrere Hunderttausend Menschen auf den Weg in die Selbstständigkeit. Viele Existenzgründer möchten sich mit dem Entschluss, Unternehmer zu werden, vor allem einen persönlichen Traum erfüllen. Vielleicht geht es Ihnen ebenso und Sie überlegen derzeit, eine eigene Fußpflegepraxis zu gründen und selbstständiger Unternehmer zu werden. Sie haben eine gute Ausbildung, bringen Berufserfahrung mit und spüren, die Zeit ist reif für eine Veränderung. Da liegt der Gedanke auf der Hand, in eine eigene Existenz zu starten und Freiräume zu nutzen, die Ihnen als Angestellter bisher verwehrt waren – eigenverantwortlich entscheiden, eigene Ideen entwickeln und umsetzen oder auch die Zeit frei einteilen zu können.

Aber abgesehen vom Wunsch, eine eigene Fußpflegepraxis aufzubauen und zu führen, kann es noch eine Reihe weiterer Gründe geben, um sich auf den Weg in die Selbstständigkeit zu machen, wie z. B. um

- einen Familienbetrieb aus Tradition weiterzuführen,
- mehr Erfolgserlebnisse zu genießen,
- eine günstige Gelegenheit beim Schopf zu packen,
- drohender oder bestehender Arbeitslosigkeit zu entkommen,
- das berufliche Weiterkommen selbst in die Hand zu nehmen,
- mehr eigenverantwortlich und selbstbestimmt arbeiten zu können,
- berufliche Frustrationen zu vermeiden oder zu beenden,
- auf diesem Wege noch intensiver als bisher für die Patienten da sein zu können,
- die Marktchancen hinsichtlich des wachsenden Bewusstseins für Gesundheit und Wohlbefinden für die selbstständige Tätigkeit als Podologe/Fußpfleger zu nutzen und zu optimieren.

Vor allem das letztgenannte Motiv gewinnt zunehmend an Bedeutung. Denn der Bereich Gesundheit und Wellness ist ein Markt mit hohen Wachstumsraten und bietet daher eine Vielzahl von Chancen.

Seit Jahren ist ein wachsendes Gesundheitsbewusstsein innerhalb der Bevölkerung zu beobachten. Die Menschen möchten zunehmend mehr für ihre Gesundheit *tun* – nach einer Studie zum Zweiten Gesundheitsmarkt der Roland Berger Strategy Consultants werden für Vorsorgeuntersuchungen, Wellness, alternative Medizin, Sport und gesunde Ernährung von jedem Erwachsenen inzwischen 900 Euro pro Jahr ausgegeben. Der Zweite Gesundheitsmarkt, wie die privaten Gesundheitsausgaben zusätzlich zur Krankenversicherung genannt werden, umfasst heute ein Volumen von ca. 60 Milliarden Euro mit steigender Tendenz.

Ein anderer wichtiger Aspekt ist die demografische Entwicklung. Bereits heute ist ungefähr jeder Vierte 60 Jahre alt und älter. Im Jahr 2050 werden 50 % der deutschen Bevölkerung älter als 48 Jahre sein und sogar über ein Drittel (37 %) ein Alter von 60 Jahren und mehr haben. Mit höherem Lebensalter der Menschen wird auch die Nachfrage an Fußpflege im Allgemeinen und an medizinischer Fußpflege im Besonderen größer werden. Nicht nur, weil ältere Menschen gesund, fit und gepflegt sein wollen und dabei speziell auch bei der Pflege der Füße mit zunehmendem Lebensalter professionelle Unterstützung benötigen, sondern weil das *Alter* auch Krankheiten mit sich bringt, die eine Fußpflege erforderlich machen.

Zudem ist professionelle Fußpflege für eine Reihe weiterer Personengruppen von entscheidender Bedeutung. Dazu gehören Sportler, deren Füße infolge sportlicher Überbelastung durch einen Profi versorgt werden müssen.

Eine andere Problemgruppe sind Menschen, deren Füße unter der Mode leiden oder gelitten haben. Aber auch Kin-

der können bereits mit Fußproblemen konfrontiert sein. Das Tragen von unpassenden Kinderschuhen ist weiter verbreitet, als man annehmen möchte. Und natürlich wird Fußpflege durch einen Fachmann von Kunden einfach auch deshalb nachgefragt, um den Füßen und damit dem gesamten Körper etwas Gutes zu tun, gesunde Füße zu pflegen und gesund zu erhalten, eine entspannende Fußbehandlung zu genießen und sich über schön gepflegte Füße und Nägel zu freuen.

Es spricht also vieles dafür, sich in das Abenteuer *Existenzgründung* zu begeben. Allerdings ist nicht jeder für die Selbstständigkeit geeignet. Das ist natürlich keine Wertung, sondern lediglich eine Feststellung. Jeder potenzielle Existenzgründer sollte zunächst herausfinden, ob eine berufliche Selbstständigkeit auch wirklich das Richtige für ihn ist, um sich später bittere Enttäuschungen zu ersparen. Niemand muss zum Unternehmer *geboren* sein. Auch gibt es nicht den *Unternehmertyp* schlechthin. Dennoch gibt es eine Reihe von *Gründereigenschaften*, die erfolgreiche Unternehmer auszeichnen.

Wichtige Fragen, mit denen sich angehende Unternehmer auseinandersetzen müssen, sind:

- Wie muss ein schlüssiges Praxiskonzept aussehen, damit es vor Banken und auf dem Markt bestehen kann?
- Verfüge ich über ausreichend kaufmännische Kenntnisse?
- Welche Fördermittel kommen für mich infrage?
- Wo ist der richtige Standort für meine Praxis?
- Wer sind meine Kunden/Patienten?
- Wer und wo sind meine Konkurrenten?
- Welche Genehmigungen brauche ich?
- Bringen mir Familie und Freunde Verständnis und Rückhalt entgegen?
- Wo finde ich kompetente Beratung?

Wer sich auf den Weg in die Selbstständigkeit macht, wird mit außergewöhnlichen Herausforderungen konfrontiert werden und muss – vor allem in der Startphase – zu Höchstleistungen bereit sein. Neben fachlichen Qualifikationen und persönlichen Kompetenzen sind für eine erfolgreiche Gründung die Geschäftsidee, eine solide Finanzierung und betriebswirtschaftliches Know-how ebenso von Bedeutung. Entscheidend für eine erfolgreiche Gründung sind eine gewissenhafte Vorbereitung und Planung. Risiken und ein eventuelles Scheitern können dadurch zwar nicht völlig verhindert, aber auf jeden Fall deutlich minimiert werden.

Allerdings sind Existenzgründer heute bei der Bewältigung all dieser Anforderungen nicht mehr völlig auf sich selbst gestellt. Vielmehr wurde in Deutschland eine öffentliche Förderinfrastruktur mit einem breit gefächerten Finanzierungs- und Beratungsangebot aufgebaut, die im weltweiten Ländervergleich sogar den Platz 1 belegt. Nutzen Sie das Angebot und beschaffen Sie sich all die Informationen, die Sie für die Praxisgründung brauchen. So gerüstet gelingt es am einfachsten, die zahlreichen Fallen und Stolpersteine auf dem Weg zur eigenen Praxis zu überwinden.

Vor dem Start gilt es also, eine Menge von Fragen abzuklären und Informationen zu sammeln. Aber halt! Werden Sie nicht kopscheu! Bei all den Aufgaben, die in den kommenden Wochen und Monaten zu bewältigen sind, will dieser Ratgeber Ihnen wichtige Tipps und Hinweise geben. Übrigens: Wenn nötig, wird an verschiedenen Stellen auch auf unterschiedliche Aspekte bei der Gründung einer medizinischen und kosmetischen Fußpflegepraxis eingegangen. So richtet sich der Ratgeber nicht ausschließlich an medizinische Fußpfleger bzw. Podologen, sondern auch an Praxisgründer, die sich auf die Pflege gesunder Füße und deren Gesunderhaltung konzentrieren.

Natürlich kann dieser Ratgeber das individuelle Gespräch und die persönliche Beratung nicht ersetzen, er will Sie aber bei der Vorbereitung auf die Beratungsgespräche mit Experten vom Gründungsberater, Bankberater über Steuerberater bis hin zum Vertreter der juristischen Berufe unterstützen. Dafür bietet der Ratgeber zahlreiche Checklisten, Literaturverweise und Internet-Adressen von Anlaufstellen, die weiterhelfen können.

Mit einer Mixtur aus fundiertem Fachwissen in Theorie und Praxis, Kontaktfreudigkeit, sicherem Auftreten auf der einen Seite und unternehmerischem Know-how gepaart mit einem guten Gespür für unternehmerische Entscheidun-

gen auf der anderen werden Sie gute Chancen haben, eine Fußpflegepraxis mit Erfolg zu gründen und damit auch auf Dauer erfolgreich zu sein.

Viel Erfolg mit dem Start in die berufliche Selbstständigkeit wünscht Ihnen herzlichst

Ihre Susanne Ahrndt

München, den 17. August 2010

P.S.: Überall dort, wo in diesem Ratgeber *Podologen*, *Fußpfleger* oder *Gründer* geschrieben stehen, sind natürlich damit auch immer Sie, *liebe Podologin*, *liebe Fußpflegerin* und *liebe Gründerin* gemeint.

Interview:

Voraussetzungen für eine erfolgreiche Praxisgründung



Wenn der Traum von der eigenen Praxis Wirklichkeit werden soll, gibt es auf dem Weg in die Selbstständigkeit vieles zu beachten und zu bedenken. Worauf es ankommt und welche Probleme und Fragen auftauchen und gelöst werden müssen, darüber sprachen wir mit Alfons Pöppinghaus, dem Präsidenten des Zentralverbandes der Podologen und Fußpfleger Deutschlands e. V. (ZFD).

Frage: Herr Pöppinghaus, wie schätzen Sie die Gründungssituation für Podologen in Deutschland ein?

Alfons Pöppinghaus: Die Gründungssituation für Podologen ist unter Berücksichtigung des demografischen Wandels und der wachsenden Zahl von sogenannten Risikopatienten (Diabetiker und Rheumatiker) grundsätzlich sehr gut.

Frage: Es ist also damit zu rechnen, dass der Bedarf an professioneller Fußpflege und professionellen Fußbehandlungen weiter ansteigen wird. Inwieweit – wenn überhaupt – sind Befürchtungen angebracht, dass die an sich günstigen Voraussetzungen für eine Praxisgründung im Bereich Podologie durch die derzeitige Finanz- und Wirtschaftskrise beeinträchtigt werden könnten?

AP: Da Podologen in erster Linie Patienten mit Fußbeschwerden behandeln, sehe ich keine Beeinträchtigung durch die Finanz- und Wirtschaftskrise. Die Füße schmerzen auch in wirtschaftlich schlechten Zeiten.

Frage: Wie viel Zeit sollten Podologen für die Praxisgründung einplanen?

AP: Für die Gründung einer podologischen Praxis sollte man, von der Idee bis zur Verwirklichung, mindestens ein Jahr einplanen.

Frage: Brauchen Praxisgründer Ihrer Erfahrung nach heute eine sprichwörtlich „zündende Geschäftsidee“? Welche Bedeutung messen Sie dem Praxiskonzept bei?

AP: Eine „zündende Geschäftsidee“ brauchen Praxisgründer nicht. Viel wichtiger sind eine sehr gute Ausbildung, berufliche Erfahrung und eine auf hohem Niveau angesiedelte fachliche Qualifikation. Es sollte auf jeden Fall berücksichtigt werden, ob eine Einzelpraxis oder eine Praxis mit einem oder mehreren Mitarbeitern geplant wird. Dieses Praxiskonzept ist absolut wichtig bei allen Planungen.

Frage: Worauf sollten Podologen bei der Standortwahl für ihre Praxis besonders achten? Wie groß sollte der Einzugsbereich mindestens sein?

AP: Bei der Standortwahl sollten Podologen darauf achten, dass in ihrem unmittelbaren Einzugsbereich nicht zu viele Mitbewerber, dafür aber entsprechende Ärzte (Allgemeinmediziner, Orthopäden, Dermatologen, Diabetologen und Rheumatologen) niedergelassen sind, da eine Zusammenarbeit mit diesen sehr wichtig ist. Der Einzugsbereich sollte eine Größenordnung von 10.000 bis 20.000 Einwohnern umfassen.

Frage: Wo liegen Ihrer Erfahrung nach die größten Hürden und Schwierigkeiten für Praxisgründer auf dem Weg in die Selbstständigkeit?

AP: Die größten Hürden und Hindernisse liegen bei den Banken; ich nenne nur „Basel II“. Schließlich ist ein nicht unerheblicher Kapitalbedarf notwendig, um eine zukunftssichere Praxis einzurichten.

Frage: Die Hürde, einen Kredit für eine Gründung zu bekommen, ist bereits in wirtschaftlich guten Zeiten nicht einfach zu überwinden. Haben Sie eventuell einen Tipp für Praxisgründer, worauf diese in der derzeitigen schwierigen Wirtschaftslage besonders achten sollten, um die Bank für eine Kreditbewilligung zu gewinnen?

AP: Wichtig bei Bankgesprächen sind immer ein schlüssiges Konzept und eine fundierte Wirtschaftlichkeitsberechnung. Diese sollte in jedem Fall mit einem Steuerberater erstellt werden.

Frage: Abgesehen vom Geld – wo sehen Sie noch weitere besondere Hürden, die es zu meistern gilt?

AP: Das Finden entsprechender Räumlichkeiten ist eine nicht zu unterschätzende Hürde. Hier sind die Größe der Räume, die sanitären Einrichtungen, die Zugänglichkeit auch für behinderte Personen und nicht zuletzt der Mietpreis zu berücksichtigen.

Frage: Welche sind die häufigsten Probleme und Fragen, mit denen sich in der Gründungsphase angehende selbstständige Podologen an den ZFD wenden, und wie können Sie weiterhelfen?

AP: Die häufigsten Probleme und Fragen, mit denen wir von angehenden selbstständigen Podologen konfrontiert werden, sind:

- Besteht eine Anmeldepflicht beim Gewerbeamt (Fußpfleger) oder beim Gesundheitsamt (Podologen)?
- Muss ich in der Berufsgenossenschaft sein?
- Muss ich in der IHK oder der Handwerkskammer Zwangsmitglied sein?
- Bin ich zur Pflichtversicherung bei der Deutschen Rentenversicherung verpflichtet?

Wir können mit entsprechenden, fundierten Auskünften helfen.

Frage: Wer im Gesundheitswesen tätig ist, muss sich ständig neuen Herausforderungen stellen. Man denke nur z. B. an die Einrichtung von Qualitätsmanagementsystemen. Noch

wird ein QM-System für Podologen nicht gefordert. Dennoch stellt sich die Frage, inwieweit sich bereits Gründer einer podologischen Praxis mit dem Thema „Qualitätsmanagement“ befassen sollten.

AP: Ich empfehle jedem Podologen, schon bei der Existenzgründung nach dem QM-System vorzugehen. Dadurch wird die Praxis schon am Anfang nach Kriterien ausgerichtet, die in jedem Fall späteren Anforderungen genügen.

Frage: Wenn sich die Anfangsphase schwieriger als erwartet gestaltet und die Praxis nicht so richtig laufen will, was raten Sie dann den Neugründern?

AP: Die Anfangsphase wird sich grundsätzlich schwierig gestalten, da den Fixkosten und dem persönlichen Finanzbedarf keine adäquaten Einnahmen gegenüberstehen. Es ist daher für Neugründer ratsam, zunächst einmal zweigleisig zu fahren: Teilzeitarbeit als Angestellter und Teilzeitöffnungszeiten für die Praxis.

Frage: Wie viel Zeit sollten Podologen ganz realistisch einplanen, bis sich die Praxis tatsächlich rentiert und der Lebensunterhalt damit bestritten werden kann?

AP: Einen Zeitraum von mindestens zwei, maximal fünf Jahren halte ich für realistisch.
Herr Pöppinghaus, herzlichen Dank für das Gespräch.