

Susanne Ahrndt

Auf eigenen Füßen



Die erfolgreiche Praxisgründung
für Podologie und Fußpflege



Inhaltsverzeichnis

Vorwort: Existenzgründung? Jetzt erst recht!	14
1 Einleitung: Die Gründung der eigenen Praxis	17
2 Die Gründerperson	23
2.1 Selbstständig oder doch besser angestellt?	23
2.2 Persönliche Erfolgsfaktoren	25
2.3 Zusätzliche Faktoren	26
2.4 Das Gründerprofil im Test	27
2.5 Das Scheitern von Gründungen	27
3 Die Geschäftsidee	35
3.1 Tipps zur Ideensuche	36
3.1.1 Trends	36
3.1.2 Marktnischen	38
3.1.3 Kundennutzen – Zusatznutzen	39
3.1.4 Spezialisierung	40
3.1.5 Glaubwürdigkeit	40
3.2 Erfolg durch Marktforschung	41
3.2.1 Die Zielgruppe	41
3.2.1.1 Zielgruppe(n) definieren	41
3.2.1.2 Die Informationsbeschaffung	43
3.2.2 Die Nachfrage	43
3.2.3 Die Konkurrenz	44
3.2.4 Die Analyse des Beschaffungsmarkts	44
4 Frauen als Gründerinnen	51
4.1 Gründerinnen 45+ im Kommen	51
4.2 Typische Merkmale von weiblichen Gründungen	52
4.3 Spagat zwischen Familie und Beruf	52
4.4 Der maßgeschneiderte Arbeitsplatz	53
4.5 Die Absprache mit der Familie	54
4.6 Die Organisation der Kinderbetreuung	55
4.7 Die Organisation des Haushalts	56
4.8 Die Haushaltshilfe	57
4.9 Die Netzwerkverknüpfung	58
4.10 bundesweite gründerinnenagentur	58
4.11 Frauen unternehmen	59
4.12 eTraining: Gründerinnen	60

5 Einzelkämpfer oder Teamplayer	65
5.1 Die Vorteile der gemeinsamen Gründung	65
5.2 Den passenden Teampartner finden	66
5.3 Ziele und Vorstellungen	67
5.4 Aufgabenteilung	68
6 Die Wahl der Rechtsform	71
6.1 Freiberufler oder Gewerbetreibender	72
6.2 Einzelunternehmen	73
6.3 GbR oder BGB-Gesellschaft	74
6.4 Gemeinschaftspraxis oder Praxisgemeinschaft	76
6.5 Die Partnerschaftsgesellschaft	77
6.6 Die GmbH	79
6.7 Offene Handelsgesellschaft (OHG)	81
6.8 Kommanditgesellschaft (KG)	81
6.9 Kleine Aktiengesellschaft (Kleine AG)	81
6.10 Stille Gesellschaft	82
6.11 Ein Name für die Praxis	82
6.11.1 Praxis als Kleingewerbetreibender oder Freiberufler führen	83
6.11.2 Praxis in der Rechtsform einer GmbH führen	84
6.11.3 Tipps zur Namenssuche	85
7 Der Kauf einer bestehenden Praxis	93
7.1 Die geeignete Praxis finden	94
7.2 Den Anderen verstehen	95
7.3 Vor- und Nachteile einer Praxisübernahme	96
7.4 Die Prüfung der Praxis	97
7.4.1 Grund der Praxisübergabe	98
7.4.2 Der Ruf der Praxis	98
7.4.3 Das Angebot der Praxis	99
7.4.4 Marktsituation, Standort und Lage der Praxis	99
7.4.5 Zustand der Praxisräume und -einrichtung	100
7.4.6 Kommunikation mit Patienten, Kunden und Lieferanten	100
7.4.7 Die Mitarbeiter der Praxis	101
7.4.8 Konkurrenzschutzklausel	102
7.4.9 Die Finanzsituation der Praxis	102
7.4.10 Weitere wichtige Aspekte der Praxisübernahme	103
7.5 Der Wert der Praxis	104
7.6 Häufige Bewertungsverfahren	105
7.6.1 Vergleichswertverfahren	105
7.6.2 Ertragswertverfahren	105

7.6.3. Substanzwertverfahren	106
7.6.4 Mittelwertverfahren	107
7.7 Formen der Übergabe	107
7.7.1 Einmalzahlung	107
7.7.2 Raten- und Rentenzahlungen	107
7.8 Nicht vergessen – Neuzulassung beantragen!	109
8 Die Standortwahl	115
8.1 Der optimale Standort	115
8.2 Kunden-/Patientenpotential abschätzen	115
8.3 Synergien nutzen, Konkurrenz prüfen	116
8.4 Die Erreichbarkeit	117
8.5 Die Räumlichkeiten	118
8.6 Bau- und Gewerbevorschriften einhalten	119
8.7 Standortkosten	120
8.8 Gewerbemietvertrag	120
8.9 Die weichen Standortfaktoren	121
8.10 Standortbewertung	122
9 Einrichtung und Ausstattung	127
9.1 Die Eignung der Räume als Arbeitsstätte	127
9.2 Die Mindestanforderungen der gesetzlichen Krankenkassen	131
9.3 Funktionalität und Ambiente	133
9.3.1 Farben	134
9.3.2 Beleuchtung	134
9.3.3 Dekoration	137
9.3.4 Musik und Düfte	137
9.4 Der Empfangsbereich	138
9.5 Der Behandlungsraum	139
9.5.1 Der Behandlungsstuhl	139
9.5.2 Der Arbeitsstuhl	141
9.5.3 Der Fußpflegeschränk	142
9.5.4 Die Arbeitsleuchte	143
9.5.5 Fußpflegegerät plus Mikromotor	143
9.6 Anforderungen an die Hygiene	144
9.6.1 Die Aufbereitung von Instrumenten	146
9.6.2 Geräte für die Instrumentenaufbereitung	149
9.6.3 Weiteres Hygienezubehör	150
9.6.4 Der Aufbereitungsraum	151
9.7 Instrumente und Co.	151
9.8 Überblick gewinnen	153

10 Kapitalbedarf, Kosten, Umsatz	177
10.1 Der Kapitalbedarfsplan	178
10.2 Der Mindestgewinn	180
10.3 Die Rentabilitätsvorschau	181
10.3.1 Die Kostenplanung	182
10.3.2 Die Umsatzplanung	183
10.3.3 Die Berechnung des zu erzielenden Umsatzes	184
10.3.4 Preiskalkulation	185
10.4. Der Liquiditätsplan	188
11 Das Startkapital	197
11.1 Das Eigenkapital	197
11.2 Das Fremdkapital	198
11.3 Wichtige Finanzierungsregeln	199
11.4 Fördermöglichkeiten	200
11.4.1 Öffentliche Förderdarlehen	200
11.4.2 Haftungsfreistellung	201
11.4.3 Nachrangdarlehen	202
11.4.4 Förderprogramm beantragen	202
11.4.5 Beratung und Information	202
11.5 Mikrokreditfonds Deutschland	203
11.6 Aus der Arbeitslosigkeit gründen	204
11.7 Der Bankkredit	205
11.7.1 Der Kontokorrentkredit	205
11.7.2 Der Investitionskredit	206
11.7.3 Das Annuitätendarlehen	206
11.7.4 Das endfällige Darlehen	206
11.7.5 Das Abzahlungsdarlehen	206
11.7.6 Der effektive Jahreszins	206
11.8 Die Sicherheiten?	207
11.8.1 Grundschuld	207
11.8.2 Bürgschaft	207
11.8.3 Sicherungsübereignung	208
11.9 Bonität und Rating	208
11.10 Die Vorbereitung auf das Bankgespräch	210
12 Der Businessplan	221
12.1 Die Grundlagen	221
12.2 Die äußere Form	223

12.3 Aufbau und Inhalt	224
12.4 Hilfe beim Businessplan?	225
12.5 Die Bausteine für einen überzeugenden Businessplan	226
12.6 Die Präsentation	234
13 Die wichtigsten Versicherungen	237
13.1 Die Absicherung des Praxisbereichs	238
13.1.1 Die Haftpflichtversicherung	238
13.1.2 Die Praxiseinrichtungsversicherung	239
13.1.3 Die Elektronikversicherung	240
13.1.4 Die Betriebsunterbrechungsversicherung und Praxisausfallversicherung	240
13.2 Die private Vorsorge	241
13.2.1 Die Krankenversicherung	241
13.2.2 Das Krankengeld	243
13.2.3 Die Pflegeversicherung	243
13.2.4 Die gesetzliche Unfallversicherung	244
13.2.5 Die Altersvorsorge	245
13.2.6 Die Berufsunfähigkeitsversicherung	246
13.2.7 Die freiwillige Arbeitslosenversicherung für Selbstständige	247
13.3 Beratung, Informationen, Kontakte	247
14 Die Steuern	255
14.1 Steuerliche Basics	255
14.1.1 Umsatzsteuer/Vorsteuer	256
14.1.2 Umsatzsteuerbefreiung	258
14.1.3 Besondere Regelung für Kleinunternehmer	259
14.1.4 Die Einkommensteuer	260
14.1.5 Gewinnermittlung	261
14.1.6 Körperschaftssteuer	262
14.1.7 Gewerbesteuer	263
14.1.8 Lohnsteuer	264
14.2 Steuerberatung	266
15 Die Formalitäten	277
15.1 Podologie und Fußpflege	277
15.1.1 Kosmetische Fußpflege – ein Gewerbe	278
15.1.2 Podologie	279
15.1.3 Unerlaubtes Führen der Berufsbezeichnungen	281
15.1.4 Freier Heilberuf	281

15.2 Gewerbeamt	281
15.3 Finanzamt	282
15.4 Handwerkskammer	283
15.5 Registereintragungen	284
15.5.1 Der Kaufmann	284
15.5.2 Kaufleute kraft Rechtsform	285
15.5.3 Eintragung ins Partnerschaftsregister	286
15.6 Gesundheitsamt	286
15.7 Bauamt	287
15.8 Gewerbeaufsichtsamt	287
15.9 Berufsgenossenschaft	287
15.10 Bundesagentur für Arbeit	290
15.11 Wahl des Berufsverbandes	291
15.12 Rundfunkbeitrag und GEMA	291
15.13 Strom, Wasser, Telefon	293
15.14 Das Institutskennzeichen für die Praxis	293
15.15 Die Krankenkassenzulassung	294
15.15.1 Die Anforderungen an die Kassenzulassung	295
15.15.2 Berufsspezifische Zulassungsempfehlungen	297
15.15.3 Anerkennung der geltenden Vereinbarungen	298
15.15.4 Die Beantragung der Zulassung	300
15.16 Zulassung durch die Berufsgenossenschaften	300
15.17 Sachkundeprüfung für freiverkäufliche Arzneimittel	301
15.18 Sachkundenachweis zur Aufbereitung von Medizinprodukten	301
16 Die Mitarbeiter	309
16.1 Wichtige Rechtsvorschriften	310
16.1.1 Allgemeines Gleichbehandlungsgesetz (AGG)	310
16.1.2 Arbeitsschutzgesetz (ArbSchG)	311
16.1.3 Arbeitssicherheitsgesetz (ASiG)	312
16.1.4 Arbeitsstättenverordnung (ArbStättV)	313
16.1.5 Arbeitszeitgesetz (ArbZG)	313
16.1.6 Betriebsverfassungsgesetz (BetrVG)	313
16.1.7 Bundesurlaubsgesetz (BUrlG)	315
16.1.8 Entgeltfortzahlungsgesetz (EFZG)	315
16.1.9 Kündigungsschutzgesetz (KSchG)	316
16.1.10 Mutterschutzgesetz (MuSchG)	318
16.1.11 Schwerbehindertenrecht	321
16.1.12 Teilzeit- und Befristungsgesetz (TzBfG)	321

16.2 Der Arbeitsvertrag	323
16.2.1 Die Angaben im Arbeitsvertrag	323
16.2.2 Musterverträge	324
16.2.3 Nachweispflicht bei mündlichen Arbeitsverträgen	324
16.3 Flexibilität im Personaleinsatz	325
16.3.1 450-Euro-Minijobs	326
16.3.2 Kurzfristige Minijobs	327
16.3.3 Midijob oder Niedriglohnjob	327
16.3.4 Freie Mitarbeiter	328
16.3.5 Befristete Beschäftigung	330
16.3.6 Leih- bzw. Zeitarbeit	331
16.4 Anmeldungen und Beiträge	331
16.4.1 Agentur für Arbeit	332
16.4.2 Krankenkasse	332
16.4.3 Finanzamt	333
16.4.4 Berufsgenossenschaften	333
16.4.5 Minijob-Zentrale	334
16.5 Mitarbeiter einstellen	336
16.5.1 Die Stellenausschreibung	336
16.5.2 Die Bewerbungsunterlagen sichten	338
16.5.3 Das Vorstellungsgespräch	339
17 Die Praxis verwalten und organisieren	349
17.1 Organisationsprobleme	350
17.2 Vorteile guter Organisation	350
17.3 Termine vergeben und verwalten	351
17.4 Daten verwalten und dokumentieren	354
17.5 Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO)	355
17.6 Die Praxissoftware	358
17.7 Informationen zur Abrechnung mit den gesetzlichen Krankenkassen	360
17.8 Bezahlen ohne Bargeld	362
17.9 Ordnungsgemäße Kassenführung	364
17.10 Der Hygieneplan	366
17.11 Das Qualitätsmanagementsystem	369
17.12 Unterlagen immer im Blick	370

18 Marketingkommunikation	373
18.1 Corporate Design	374
18.2 Podologenliste	376
18.3 Wie kann man Sie finden?	376
18.4 Anzeigenwerbung	377
18.5 Flyer und Co.	379
18.6 Pressearbeit	380
18.7 Der Auftritt im World Wide Web	384
18.7.1 Virtuelle Visitenkarte und Kommunikationsplattform	384
18.7.2 Die Bestandteile einer Webseite	385
18.7.3 Mehrwert durch Zusatzinformationen	387
18.7.4 Weitere Tipps zum Aufbau einer Webseite	388
18.7.5 Auf die Webseite aufmerksam machen	389
18.7.6 Suchmaschinen als Marketing-Instrument	389
18.8 Empfehlungsmarketing	391
18.9 Rechtlicher Rahmen – nicht alles ist erlaubt!	391
19 Die kompetente Beratung	393
19.1 Die persönliche Beratung	393
19.2 Die Beraterwahl	394
19.3 Förderprogramme	395
19.3.1 Beratungsförderung vor der Gründung	395
19.3.2 Beratungsförderung nach der Gründung	396
20 Quellen und weiterführende Literatur	405

2 Die Gründerperson

Der erste Schritt zur erfolgreichen Gründung einer Fußpflegepraxis ist die Selbstprüfung. Schließlich handelt es sich um eine Entscheidung, die Ihr künftiges Leben grundlegend umkrempeln wird. Hinterfragen Sie kritisch, warum Sie sich selbstständig machen wollen und ob Unternehmer sein für Sie überhaupt das Richtige ist. Sie müssen natürlich nicht als Praxisgründer zum Unternehmer geboren sein. Doch Sie sollten bestimmte persönliche Grundvoraussetzungen mitbringen, um auf Dauer auf eigenen Füßen stehen zu können.

Der Entschluss, den Sprung in die Selbstständigkeit zu wagen, erfordert Mut und ist eine enorme Herausforderung. Vor allem in der Gründungs- und Startphase, müssen Sie mit besonderen Belastungen und Anforderungen rechnen und bereit sein, diese anzunehmen und zu meistern. Schließlich muss jeder, der sich selbstständig machen will, wissen, dass Unternehmertum auch immer mit Risikobereitschaft verbunden ist.

Lesen Sie in diesem Kapitel, welche Überlegungen Ihnen helfen können bei der Frage, ob Sie wirklich ein Unternehmertyp sind und über die persönliche Eignung für eine selbstständige Tätigkeit verfügen.

2.1 Selbstständig oder doch besser angestellt?

Ohne Zweifel bringt der Gang in die Selbstständigkeit Veränderungen mit sich, die von ganz anderem Ausmaß sind als bei einem Wechsel des Arbeitsplatzes. Als Unternehmer müssen Sie im wahrsten Sinne des Wortes etwas unternehmen, um sich auf dem Markt zu behaupten und Ihre Existenz zu sichern. Der Alltag, auch der Ihrer Familie, wird sich verändern. Sie werden weniger freie Zeit für Hobbys und Freunde haben.

Eine eigene Praxis bedeutet auch, dass Sie wesentlich mehr Zeit in die Arbeit investieren müssen, als wenn Sie angestellt wären. Geregelte Arbeitszeiten und Urlaubsansprüche sind passé. Nach der Tätigkeit als Fußpfleger/Podologe wartet am Abend oder am Wochenende noch Büroarbeit (Abrechnungen und andere Verwaltungsaufgaben).

Das Einkommen wird insbesondere in den ersten Jahren nach der Praxisgründung stark schwanken. Auch wenn eine angestellte Tätigkeit keine absolute Sicherheit vor Arbeitsplatzverlust bedeutet, so ist doch immer noch eine gewisse Sicherheit durch einen Arbeitsvertrag sowie tarifliche und gesetzliche Regelungen gegeben. Wer also immer schon von einer festen Anstellung z. B. als Podologe in einer Fußambulanz für Diabetiker oder als Fußpfleger im Spa-Bereich eines

Wellness-Hotels geträumt hat, für den wäre es wahrscheinlich doch besser, diesen Weg zielstrebig zu verfolgen.

Kommt der Wunsch einer Praxisgründung nicht aus dem Inneren des Herzens und ist der Gründer von seinem Konzept und vom Erfolg nicht ohne Einschränkung überzeugt, wird es für den Betroffenen sehr schwer werden, notwendige Energie und Ausdauer aufzubringen, Belastungen standzuhalten, Probleme (z. B. mit Lieferanten oder Kunden) zu lösen und letztendlich sein Vorhaben dauerhaft zum Erfolg zu führen.

Eine Praxisgründung als ungeliebte Notlösung kann nicht gut gehen. Dann besteht nämlich die Gefahr, dass die Gründung von Anfang an eine halbherzige Angelegenheit wird und der Gründer bei den ersten Schwierigkeiten und Rückschlägen vorzeitig aufgibt. Wichtig ist, dass Sie bei Ihren Überlegungen immer daran denken: Ob angestellt oder selbstständig tätig, weder das eine noch das andere ist positiv oder negativ zu bewerten. Wofür Sie sich auch entscheiden, es kommt nur darauf an, dass Sie für sich die richtige Entscheidung treffen.

Ein grundlegender Faktor für eine erfolgreiche Praxisgründung ist – wie die Psychologen sagen – die Selbstmotivation oder innere Motivation. Gemeint ist damit die Bereitschaft, jeden Tag aufs Neue etwas Bestimmtes zu tun und zu leisten sowie der Wille, damit Erfolg zu haben.

Erfolgreiche Unternehmer verfolgen ihre Ziele und Pläne mit Freude, innerem Engagement und – man könnte auch sagen – mit Leidenschaft. Sie sind sich der Vorteile bewusst, die eine Selbstständigkeit mit sich bringt. Sie kennen aber auch die Nachteile, betrachten diese allerdings anstelle von Bedrohung eher als Chance und Herausforderung nach dem Motto: *Probleme sind zum Lösen da!*

Trotz positiver Grundeinstellung, exakter Planung und Vorbereitung kann Ihnen niemand eine Erfolgsgarantie für Ihre Gründung geben. Die Möglichkeit, dass man seine Vorstellungen nicht wunschgemäß verwirklichen kann oder eventuell sogar scheitert, darf nicht ignoriert werden und muss im Fall des Falles auch seelisch zu verkraften sein. Bevor Sie sich entscheiden, eine eigene Praxis zu eröffnen, sollten Sie die Vor- und Nachteile einer selbstständigen Tätigkeit abwägen. Denn jeder Unternehmer muss bereit sein, Verantwortung für sein Handeln zu übernehmen. Das gilt sowohl für Erfolge als auch für Misserfolge und Rückschläge.

Siehe Info: Vor- und Nachteile der Selbstständigkeit

Neben dem Ob sollten Sie auch herausfinden, warum Sie eine eigene Praxis gründen wollen. Für den Schritt in die Selbstständigkeit gibt es viele Gründe.

Dabei sind nicht nur die Motive selbst maßgebend, sondern deren Intensität. Davon schließlich hängt Ihre positive Einstellung und Selbstmotivation zu Ihrem Projekt ab. Denn je mehr sich ein Mensch wünscht, seine Idee mit Erfolg – vorausgesetzt sie ist realistisch und durchführbar – umzusetzen und seine Ziele zu erreichen, umso mehr Einsatz- und Leistungsbereitschaft wird er aufbringen. Wer an seine Fähigkeiten glaubt, einen starken Willen und Durchsetzungsvermögen mitbringt und außerdem von seinem Konzept überzeugt ist, erfüllt bereits wichtige Voraussetzungen, um als Gründer erfolgreich zu sein.

Siehe Checkliste: Gründungsmotive

2.2 Persönliche Erfolgsfaktoren

Neben hoher Selbstmotivation und der Fähigkeit zur inneren Hingabe gibt es eine Reihe weiterer Fähigkeiten und Talente, die Gründer aufweisen sollten, wenn sie auf Dauer Erfolg haben wollen.

Hierzu zählen:

- ◆ Selbstvertrauen,
- ◆ Selbstdisziplin,
- ◆ Einsatzbereitschaft,
- ◆ Entscheidungsfreudigkeit,
- ◆ Organisationstalent,
- ◆ Mut zum überschaubaren Risiko,
- ◆ Verantwortungsbewusstsein,
- ◆ Verkaufsgeschick,
- ◆ Gespür für das Geschäft,
- ◆ Erfolgswille,
- ◆ Ehrgeiz,
- ◆ Leistungsorientierung,
- ◆ Zielstrebigkeit,
- ◆ Lernfähigkeit,
- ◆ Führungsstärke,
- ◆ Überzeugungskraft,
- ◆ Konfliktfähigkeit,
- ◆ Streben nach Unabhängigkeit,
- ◆ Kreativität,
- ◆ Flexibilität,
- ◆ Belastbarkeit,
- ◆ Ausdauer,
- ◆ Durchsetzungskraft,
- ◆ Beharrlichkeit,
- ◆ Kontakt- und Kommunikationsfähigkeit,
- ◆ Begeisterungsfähigkeit,
- ◆ Teamfähigkeit,
- ◆ Stressresistenz,
- ◆ Fähigkeit zum Networking.

Diese Persönlichkeitsmerkmale machen deutlich, dass in Ihnen in einem gewissen Umfang das *Zeug zum Manager* stecken muss. Natürlich sind nicht alle Persönlichkeitsfaktoren bei jedem Gründer gleich stark ausgeprägt. Wichtig ist, dass man sich seiner Stärken und Schwächen bewusst ist und die Stärken ausbaut und versucht, die Schwächen auszugleichen. Existenzgründungsberater empfehlen, nicht zuviel Zeit zum Verbessern von Schwächen aufzuwenden, sondern diese soweit auszugleichen, dass man als Unternehmer zurechtkommt. Eine gute Möglichkeit, Schwächen zu kompensieren, kann z. B. eine Teamgründung sein, in der die Gründer sich in den persönlichen Eigenschaften ergänzen; der eine kann z. B. gut networken und ist kommunikativ, der andere ist besonders kreativ und hat ein gutes Gespür fürs Geschäft.

2.3 Zusätzliche Faktoren

Neben einer fundierten Ausbildung als Fußpfleger/Podologe und der persönlichen Eignung zum Unternehmer sollten Ihnen Themen wie Buchführung, Finanzierungsplanung, Kostenrechnung, Steuern oder – falls Sie Mitarbeiter einstellen wollen – Personalwesen nicht fremd sein. Kaufmännisches und betriebswirtschaftliches Know-how ist für den Erfolg unentbehrlich, weshalb Sie vor dem Start Defizite auf diesem Gebiet unbedingt ausgleichen sollten. Nach der Gründung, also nach Eröffnung der Praxis, ist höchstwahrscheinlich die Zeit zu knapp dafür. Eine Möglichkeit, die Wissenslücken zu schließen, ist der Besuch von Existenzgründerseminaren, wie sie von den örtlichen Industrie- und Handelskammern oder Handwerkskammern angeboten werden .

Siehe Kapitel 19: Die kompetente Beratung

Ein weiterer wichtiger Aspekt ist die Berufserfahrung. Sammeln Sie nach der Ausbildung zunächst als Mitarbeiter in der Praxis Erfahrung. Auf diese Weise lernen Sie nicht nur den Praxisablauf im Alltag, sondern auch durch Beobachten, Sehen und Mitarbeiten die zusätzlichen Aufgaben eines Praxisinhabers kennen. Nutzen Sie die Zeit auch zum *Networking*, sodass Sie als Gründer auf bereits bestehende Kontakte zurückgreifen können. Gerade im Dienstleistungsbereich sind persönliche Kontakte mitentscheidend für den unternehmerischen Erfolg.

Berufserfahrung geht auch mit einem weiteren Faktor einher, der bei einer erfolgreichen Gründung eine wichtige Rolle spielt: Branchenkenntnisse. Sie sollten Ihre Branche kennen, die Struktur, den Markt und die Preise. Wissen Sie über Möglichkeiten, Grenzen und Marktlücken Bescheid, hilft es Ihnen, Ihre eigenen Chancen besser einzuschätzen und ein für Sie passendes Konzept zu entwickeln. Damit sich das Praxiskonzept auf dem Markt bewährt und den erwünschten Erfolg bringt, sollte sich die Geschäftsidee durch so genannte Alleinstellungsmerkmale auszeichnen. Dadurch bekommt die Praxis eine bestimmte Prägung und Ausrichtung, sodass sich die Kunden von den angebotenen Dienstleistungen angesprochen fühlen und sich zur Nachfrage entscheiden, also einen Termin in Ihrem Fußpflegestudio vereinbaren.

Siehe Kapitel 3: Die Geschäftsidee

Zudem sollten Sie die finanziellen Voraussetzungen realistisch prüfen und sich des Rückhalts Ihrer Familie vergewissern. So früh wie möglich sollten Sie daher Ihr familiäres Umfeld in die Planungen miteinbeziehen. Vielleicht kann Ihr Ehepartner oder Lebensgefährte Sie sogar während der in der Regel noch umsatzschwachen Anlaufphase finanziell unterstützen. Aber es ist schon eine enorme Erleichterung, wenn er oder sie bereit ist, bei Problemen zuzuhören und mit Ihnen zusammen nach Lösungen zu suchen. Insbesondere Frauen, die sich selbstständig machen wollen, müssen von Anfang an darauf achten,

dass die Doppelbelastung zwischen Familie und Existenzaufbau nicht zur Zerreißprobe wird.

Siehe Kapitel 10: Kapitalbedarf, Kosten und Umsatz, Kapitel 11: Woher kommt das Startkapital? sowie Kapitel 4: Immer mehr Gründerinnen

2.4 Das Grnderprofil im Test

Bevor Sie mit der Praxisgründung starten, sollten Sie deshalb unbedingt Ihre eigene Persönlichkeit und Ihre persönlichen Voraussetzungen und Qualifikationen kritisch auf den Prüfstand stellen.

Siehe Checkliste: Grnderprofil

Sich objektiv selbst einzuschätzen, ist keine einfache Aufgabe. Bitten Sie daher auch die Familie sowie Freunde oder gute Bekannte, Sie ebenfalls zu beurteilen. Es kann für Ihr weiteres Vorgehen nur von Nutzen sein zu wissen, in welchen Punkten Selbst- und Fremdeinschätzung voneinander abweichen und wie Sie von anderen gesehen werden. Wenn andere ein anderes Bild von Ihnen als Sie selbst haben, was könnten die Gründe dafür sein? Sprechen Sie diese Punkte an.

2.5 Das Scheitern von Gründungen

Einer der bedeutendsten Erfolgsfaktoren ist die Person des Gründers. Die Persönlichkeit des Gründers trägt entscheidend zum Gelingen einer erfolgreichen Existenzgründung bei. Daneben gibt es aber auch eine Reihe von Stolpersteinen und Fallstricken auf dem Weg zum eigenen Unternehmen zu überwinden. Das fängt bereits mit persönlichen Befürchtungen an, im Falle eines Scheiterns gesellschaftlich, im privaten Bereich oder auch von Kreditgebern als „gescheitert“ diskriminiert zu werden. Die Angst vor dem Scheitern in Deutschland ist tatsächlich ein vergleichsweise häufiges Grndungshemmnis. Das geht aus dem Global Entrepreneurship Monitor (GEM) Länderbericht Deutschland 2017/18 hervor, für den das RKW Kompetenzzentrum in Deutschland gemeinsam mit dem Institut für Wirtschafts- und Kulturgeographie der Leibniz-Universität Hannover Daten erhoben und ausgewertet hat. Demnach gaben rund 42 % der 18- bis 64-Jährigen hierzulande die Angst vor dem Scheitern als einen Grund an, die sie vor einer Unternehmensgründung abhalte. Bezüglich dieses Faktors befindet sich Deutschland im Mittelfeld der 24 analysierten, strukturell vergleichbaren Länder. Am häufigsten haben nach dem GEM die Menschen in Griechenland Angst davor, dass ihr Weg in die Selbstständigkeit nicht funktioniert (70,2 %). „Noch immer machen sich in Deutschland vergleichsweise wenig Menschen mit einem eigenen Unternehmen selbstständig“, kommentiert Dr. Natalia Gorynia-Pfeffer, Projektleiterin des RKW Kompetenzzentrums, die Analyse und fhrt fort: „Die Angst vor dem Scheitern spielt dabei sicher eine große Rolle, denn viele Menschen haben nicht nur Angst davor, aus finanzieller Sicht zu scheitern, sondern dadurch auch ihren gesellschaftlichen Status einbuen zu müssen. Daher ist es zwingend notwendig,

in Deutschland eine fehlerfreundliche Unternehmenskultur zu etablieren – die sogenannte Kultur der zweiten Chance.“ Die Daten des GEM zeigen aber auch, dass 58 % der 18- bis 64-jährigen Deutschen die Angst vor dem Scheitern nicht von einer Gründung abhalten würde.

Darüber hinaus stellt der Deutsche Industrie- und Handelskammertag (DIHK) im Gründerreport 2018 fest, dass viele Gründer mittlerweile ihr Gründungsvorhaben besser vorbereitet starten und sich in IHK-Gründungsseminaren und Einstiegsgesprächen das nötige Rüstzeug aneignen. Doch ist der Prozentsatz der Existenzgründer, die in punkto Gründung Wissenslücken aufweisen, immer noch beachtlich. So haben 38 % Defizite im kaufmännischen Bereich: Preiskalkulation, Kostenrechnung, Betriebswirtschaft. Offenbar besteht häufig z. B. auch Unklarheit darüber, was die Geschäftsidee besonders auszeichnet. So haben sich 35 % der angehenden Unternehmer zu wenig Gedanken über den Kundennutzen gemacht und 32 % haben nur ungenaue Vorstellungen darüber, welche Zielgruppen sie überhaupt erreichen wollen. Um kritische Situationen oder gar ein Scheitern der Gründung vorzubeugen, gilt deshalb nach wie vor, dass sich jeder Gründer die typischen *Pleite-Ursachen* bewusst machen sollte:

Finanzierungsmängel: Der Gründer hat den kurzfristigen Kapitalbedarf falsch eingeschätzt. Ist aber zu wenig Geld vorhanden, um laufende Rechnungen zu bezahlen, sind Zahlungsschwierigkeiten vorprogrammiert.

Informationsdefizite: Aufgrund zu geringer Branchenkenntnisse hat der Gründer die Nachfrage und die Konkurrenz falsch eingeschätzt.

Qualifikationsmängel: Bei der fachlichen Qualifikation sind Gründer meistens gut gerüstet. Häufig kümmern sich Gründer zu wenig um das kaufmännische und unternehmerische Know-how.

Mängel in der Planung: Das Unternehmen gerät in Schwierigkeiten, weil der Gründer Gründung und Aufbau seines Unternehmens schlecht oder fehlerhaft geplant oder eine gute Planung nicht eingehalten hat.

Überschätzung der Betriebsleistung: Die Erwartungen des Gründers waren zu optimistisch, weil er den Markt falsch beurteilt hat. Oftmals stehen auch die erzielten Umsätze nicht im Verhältnis zu den Kosten und Investitionen.

Familienprobleme: Ein nicht zu unterschätzender Faktor für das Scheitern eines jungen Unternehmens sind Probleme in der Familie wie z. B. Trennung, Krankheit oder mangelnde Akzeptanz der Familie für die Existenzgründung.

Besonders kritisch sind, wie die Erfahrung zeigt, die ersten drei Jahre nach der Gründung! Ein umfassendes Bild über das Gründungsgeschehen in Deutschland vermittelt der alljährliche KfW-Gründungsmonitor, der auf Antworten von 50.000 zufällig ausgewählten, in Deutschland ansässigen Personen basiert, die im Rahmen einer repräsentativen Bevölkerungsbefragung zum Thema *Existenzgründung* interviewt wurden. Hierbei wird das gesamte Gründerspektrum erfasst: Ob Voll- oder Nebenerwerb, ob Freiberufler oder Gewerbetreibender, ob Neugründung oder Übernahme. Wie bereits in vorausgegangenen Jahren gilt auch im KfW-Gründungsmonitor 2018 für die Abbruchrate von Existenzgründungen die 3-30-Faustregel: Danach beenden im Lauf von drei Geschäftsjahren rund 30 % der Gründer ihre Existenzgründung wieder.

„Der weitaus größte Teil der Existenzgründer“, so das Fazit des Gründungsmonitors, „bricht aus persönlichen Gründen ab, ohne unmittelbaren wirtschaftlichen Zwang.“ Gründe, die Existenzgründung wieder aufzugeben, sind für 33 % der Gründungsabbrecher z. B. familiäre Belastung, Stress, Krankheit oder Unzufriedenheit mit dem erzielten Einkommen. In 16 % der Fälle war eine bessere Jobalternative die Ursache. „Auch sind viele Gründungen von vornherein befristet geplant“, heißt es im Gründungsmonitor 2018, „insbesondere Nebenerwerbsgründungen.“

Dass die Ursachen, wenn ein junges Unternehmen freiwillig ohne Not geschlossen wird, häufig in der Persönlichkeit und der persönlichen Situation des Gründers zu suchen sind, zeigt zudem die vom Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie beim Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung (ZEW) in Auftrag gegebene Studie *Ursachen für das Scheitern junger Unternehmen in den ersten fünf Jahren ihres Bestehens* aus dem Jahr 2010. Auch hier lassen sich 42 % aller Marktaustritte junger Unternehmen auf persönliche und nicht auf wirtschaftliche oder finanzielle Gründe zurückzuführen. Mit 36 % sind enttäuschte Einkommenserwartungen der Hauptgrund, warum die Unternehmen freiwillig ohne wirtschaftlichen Zwang geschlossen wurden, gefolgt von Gründen, die in der Familie liegen (29 %), die stressbedingt (28 %) und auf die Gesundheit zurückzuführen sind (25 %). Außerdem war fast einem Viertel der Unternehmen (23 %) die persönliche Haftung zu groß. Knapp ein Fünftel der Unternehmer (19 %) schätzten ihre eigene Risikobereitschaft für zu gering ein. „Dies kann darauf hindeuten“, so folgern die Autoren der Studie, „dass sich Unternehmer ex ante nicht vollständig der großen Risiken bewusst sind, die sie auch ganz persönlich mit der Selbstständigkeit eingehen, bzw. dass diese falsch eingeschätzt wurden.“

Ohne Zweifel, der Dreh- und Angelpunkt bei einer Existenzgründung ist die Person des Gründers und sein Wissen und Können. Daneben gibt es aber auch Risiken, die ein Gründer nicht beeinflussen kann wie *äußere Einflüsse*. Das

können plötzliche Änderungen im Kundenverhalten, Senkung der allgemeinen Kaufkraft, Änderung der Gesetze oder neue Vorschriften sein, wodurch sich die Einnahmen vermindern oder ausbleiben.

Fazit: Der Weg zur eigenen Fußpflegepraxis ist vergleichbar mit einem Parcours mit zahlreichen Stolperfallen und Hürden, die es zu meistern gilt. Die damit einhergehenden Belastungen und Anforderungen dürfen nicht unterschätzt werden.

Info: Vor- und Nachteile der Selbstständigkeit	
Vorteile	Nachteile
<ul style="list-style-type: none"> ◆ Unabhängig arbeiten ◆ Eigenverantwortlich handeln ◆ Entscheidungen selbstständig treffen ◆ Eigene Leistungsfähigkeit steigern sowie kreative und innovative Talente nutzen und ausbauen ◆ Höheres Einkommen erzielen ◆ Steuerliche Vorteile nutzen ◆ Arbeitszeiten flexibel und frei einteilen ◆ Höheres gesellschaftliches Ansehen genießen 	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Kein geregeltes und sicheres Einkommen ◆ Keine geregelten Arbeits- und Urlaubszeiten ◆ Großer Arbeitseinsatz (zumindest in der Anfangsphase), was mit hohen psychischen und physischen Belastungen verbunden ist ◆ Weniger oder kaum noch Freizeit für Familie, Freunde oder Hobbys oder Vereinsaktivitäten ◆ Risiken sind wesentlich höher als bei einer abhängigen Tätigkeit z. B. durch: <ul style="list-style-type: none"> ◆ wachsenden Konkurrenzdruck ◆ Forderungsausfällen ◆ Steuernachzahlungen ◆ Auswirkungen der Gesundheitsreform ◆ Wegfall betrieblicher Sonder- oder Sozialleistungen ◆ Eigenständige persönliche Absicherung wie Kranken- oder Altersversicherung