

Existenzgründung
in der Heilkunde
& Osteopathie

Januar 1

2016

Berufskunde

Einleitung

Existenzgründung	4
Potenzialanalyse	5
Lage	6
Werbung	7
Praxisausstattung	8
Finanzierung	9
Preisfindung	10
Abrechnung	11
Fördermöglichkeiten	11
Meldepflicht	13
Versicherungen	15
Praxiskauf	20
Praxiswert	20
Mitarbeiter	22
Existenzsicherung	24
Kostenermittlung	24
Preisermittlung	27
Buchhaltung	31
Qualitätsmanagement	33

Impressum

Verlag: Medotrain Verlag, Leibnizstr. 9, 70806 Kornwestheim

Kontakt: www.medotrain.de

Druck: Digitaldruck Stetter, Ludwigsburg

Herausgeber und Autor:

Michael Kothe MSc .Ost. D.O.

Umschlaggestaltung:

Michael Kothe

Lectorat:

Susanne Kothe

Jede Verwertung von Auszügen ist ohne Zustimmung von Medotrain (M. Kothe) unzulässig und strafbar. Dies gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Mikroverfilmung und Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Medien.

1. Auflage: Kornwestheim, November 2016

Printed in Germany

ISBN: 978-3-946902-00-3



978-3-946902-00-3

Einleitung

An den Schulen werden die Grundlagen zum Arbeiten am Menschen geschaffen und die fachliche Kompetenz trainiert.

Was fehlt ist die Kompetenz, eine Existenz zu gründen. Eine Praxis für die Zukunft zu rüsten. Es fehlt das juristische, kaufmännische und logistische Rüstzeug. Diese soll in diesem unterrichtsbegleitenden Buch mitgegeben werden.

Existenzgründung

Eine Existenz zu gründen ist ein schwieriges Unterfangen. Wir zeigen den Weg auf!

Der Existenzgründer sollte sich auf folgendes vorbereiten:

- Auf ein schwankendes Einkommen. Es gibt Zeiten, in denen haben Sie wenig oder kein Einkommen und es gibt Zeiten, in denen Sie viel verdienen.
- Auf Forderungsausfälle, weil Patienten nicht zahlungsfähig sind oder erst zahlen, wenn Ihre Kasse gezahlt hat.
- Auf einem hohen Arbeitseinsatz. Zumindest am Anfang werden Sie mehr arbeiten als ein Angestellter.
- Auf einen Freizeitverlust. Sie gehen als Inhaber mit den Gedanken um das Wohlergehen Ihrer Praxis, Ihrer Mitarbeiter, Ihrer Patienten nach Hause und haben dort dann auch noch die Büroarbeit vor sich.
- Auf zunehmende Konkurrenz im Gesundheitswesen.
- Auf Rückschläge wegen Fehlentscheidungen. Monatelange Arbeit kann plötzlich zunichte gemacht werden.
- Auf Steuernachberechnungen für die Gründungsjahre. Entwickelt sich Ihr Umsatz positiv, so freut sich auch das Finanzamt und kann mit Nachzahlungen überraschen.
- Auf neue Vorgaben im Gesundheitswesen.
- Auf eine Mehrbelastung des Lebenspartners und Ihrer Familie. Dieses geschieht gerade in den Gründungsjahren.

Erfolgreiche Praxisgründungen zeichnen sich dadurch aus, dass die Gründer sich der Vorteile ihres Planes bewusst sind, Nachteile der Selbstständigkeit aber nicht ignorieren. Ein guter Unternehmer folgt seinem Plan mit Leidenschaft aber auch mit der Bereitschaft, Probleme nicht als Bedrohung, sondern als Chance zu betrachten.

Potenzialanalyse

Oft macht man sich an dem Ort selbständig, an dem man sich wohlfühlt.

Je mehr Heilkundler jährlich ausgebildet werden, desto eher erfolgt irgendwann eine Marktsättigung.

Zur Zeit kann man noch nicht sagen, wie viele Einwohner auf einen Heilkundler wirtschaftlich noch vertretbar sind.

Wird dieses allerdings in wenigen Jahren der Fall sein, macht es Sinn sich einige Gedanken zum Potential vor Ort zu machen.

Nach der Wahl des Ortes, in dem Sie sich selbständig machen wollen, gilt es nun das Potenzial Ihres Vorhabens zu ermitteln.

Hierzu müssen einige Fragen geklärt werden:

- Was genau haben Sie vor?!
- Haben Sie die notwendigen Qualifikationen?
- Vorteile und Nachteile der Lage Ihrer Praxis!
- Kennen Sie die Angebote, Preise und Leistungen der Konkurrenz?
- Haben Sie eine Marktnische entdeckt?
- Kennen Sie Ihre Zielgruppe?
- Ist Ihre Leistung zur Zeit vor Ort gefragt?
- Können Sie besser sein als die Konkurrenz?
- Kennen Sie die Stärken und Schwächen der Konkurrenz?
- Welche Vorteile hat der Patient durch Ihre Praxis?
- Wie können Sie Ihre Dienstleistung bekannt machen?
- Kennen Sie Ihren erforderlichen finanziellen Aufwand?
- Wie können Sie diesen finanziellen Aufwand bewältigen?
- Bekommen Sie Unterstützung durch einen Berater?
- Welche Rechtsform hat Ihre Praxis?
- Wissen Sie welche Ressourcen an Zeit, Geld und organisatorischem Know-how notwendig sind?

Nehmen Sie sich die Zeit, genau aufzuschreiben, wie Sie sich Ihre Praxis vorstellen. Das Erscheinungsbild Ihrer Praxis muss mit dem Erscheinungsbild Ihrer Person übereinstimmen. Die Abläufe in der Praxis müssen genau strukturiert werden um Disharmonien mit den Patienten erst gar nicht aufkommen zu lassen.

Lage

Folgende Fragen sollten von Ihnen beantwortet werden:

- Wie viele Einwohner hat der Ort bzw. das Einzugsgebiet, in dem Sie die Praxis planen?
- Wie sieht die Einwohnerstruktur (wie viele junge/alte Menschen gibt es) aus?
- Wie ist die soziale Struktur?
- Ist Ihr Ort ein Einpendler oder Auspendler Ort?
- Gibt es Abwanderungs- oder Zuwanderungstendenzen?
- Wie hoch ist die Kaufkraft der Bevölkerung?
- Wie ist die Verkehrsanbindung?
- Gibt es Parkplätze direkt vor der Praxis?
- Wie viel konkurrierende Praxen gibt es vor Ort?
- Sind so genannte Frequenzbringer in der Nähe (Einkaufscenter, Schulen, Kindergärten...)?

Alle Daten Ihrer Stadt sollten mit den Daten des Bundeslandes und mit gesamt Deutschland verglichen werden. Die Bewertung aller einzelnen Punkte ergibt eine Gesamtnote nach dem System der Schulnoten.

Die Daten zu Ihrer Stadt bekommen Sie meist über das zuständige Landesamt für Statistik.

Die Bewertung der Konkurrenz erfolgt ebenfalls mittels Schulnoten. Es werden hier die Größe der Praxis, Anzahl der Mitarbeiter, Auslastung, Preis, Leistung, Angebot, Schwerpunkt, Vorteile, Nachteile bewertet.

Da gerade diese Bewertung der Konkurrenz für den Existenzgründer problematisch ist, weil er hier nur schlecht objektiv sein kann, sollte diese Bewertung an einen externen Experten vergeben werden, der dann auch gleich die Lage der Praxis mit bewertet.

Der so genannte Berater erstellt hieraus eine Markt- und Konkurrenzanalyse und ermittelt somit das Potenzial für Ihr Vorhaben.

Da dieses Objektiv ist, können Sie diese Potentialanalyse dann auch mit zur Bank nehmen, um über eine mögliche Finanzierung zu verhandeln.