

THEMA: EINE EIGENE PRAXIS - ERSTE SCHRITTE IN DIE SELBSTÄNDIGKEIT

Erläutert von: Burkhard M. Peters

MÖCHTE ICH ÜBERHAUPT EIN UNTERNEHMER SEIN?

Herzlichen Glückwunsch, Sie möchten Ihr berufliches Leben eigenverantwortlich und selbstbestimmt führen und beschäftigen sich mit dem Gedanken eine eigene Praxis zu gründen bzw. eine Praxis zu übernehmen? Bevor Sie sich mit gesetzlichen Vorgaben, Steuern, Finanzierungsmöglichkeiten etc. beschäftigen, überprüfen Sie bitte genau Ihre persönliche Einstellung zur Selbständigkeit.

- + Ich bin bereit, über das bisherige Maß hinaus zu arbeiten und evtl. Risiken einzugehen
- + Ich übernehme Verantwortung für mich und meine Mitarbeiter
- + Ich besitze finanzielle Rücklagen, speziell für die Anfangszeit
- + Ich bin entscheidungsfreudig, belastbar und denke grundsätzlich positiv
- + ...

GRUNDLAGEN DER PHYSIOTHERAPEUTISCHEN SELBSTÄNDIGKEIT?

Sie bringen das fachliche Know-how mit und finden sich in den o.g. Aussagen wieder? Jetzt geht es in die weitere Planung Ihrer Praxisgründung. Als Therapeut haben Sie den Vorteil der freiberuflichen Tätigkeit, d.h. Sie benötigen keine Gewerbeanmeldung, unterliegen nicht der Gewerbesteuer, sondern nur der einfachen Einkommensteuer-Anmeldung beim Finanzamt.

Sie möchten auf die Vorteile der Freiberuflichkeit verzichten und aus bestimmten Gründen gewerblich tätig werden?

DANN BIETEN SICH FOLGENDE UNTERNEHMENS-RECHTSFORMEN AN:

- + Einzelunternehmen
- + Personengesellschaft (GbR, PartG)
- + Kapitalgesellschaft (GmbH)

Die Frage nach der passenden Rechtsform lässt sich nur individuell beantworten und ist abhängig von der persönlichen Situation, der Praxisausrichtung sowie möglicher Zukunftsideen, z.B. 2. Gesundheitsmarkt. Auch die Frage, ob Sie die Praxis allein oder mit einem oder mehreren Partnern (Gemeinschaftspraxis oder Praxisgemeinschaft) führen möchten, muss im Einzelfall beleuchtet werden. Beides hat Vor- und Nachteile auf den unterschiedlichsten Ebenen.

WIE SCHAUT'S DENN MIT DER ZULASSUNG AUS?

Im Falle der Abrechnung mit den gesetzlichen Krankenkassen und Unfallversicherungsträgern (BG) benötigen Sie eine Kassenzulassung als Heilmittelerbringer durch die ARGE des jeweiligen Bundeslands. Die Anforderungen sind im SGB V §124 und im Rahmenvertrag geregelt.

Die Anmeldung erfolgt online unter: <https://www.zulassung-heilmittel.de>

IN DEN ZULASSUNGSVORAUSSETZUNGEN SIND FOLGENDE PUNKTE GEREGLT:

- + Die erforderliche Ausbildung zum Therapeuten zur Erbringung therapeutischer Leistungen
- + Räumliche Mindestvoraussetzungen (abhängig von der Ausrichtung)
- + erforderliche Praxisausstattung - apparative Voraussetzungen (abhängig von der Ausrichtung)
- + Anerkennung der Heilmittelrichtlinien und des Heilmittelkatalogs
- + Abschluss einer Berufshaftpflicht
- + Anmeldung beim zuständigen Gesundheitsamt
- + Meldung der freiberuflichen Tätigkeit bei der BGW
- + Beantragung eines Institutskennzeichens (IK-Nummer)



Eine reine Privatpraxis benötigt keine KK-Zulassung. Die Behandlung und Abrechnung von Privatversicherten unterliegt keinen Zulassungsvorgaben.

ICH MÖCHTE EINE PRAXIS KAUFEN

Sie möchten nicht bei null anfangen und lieber mit dem Kauf einer etablierten Praxis durchstarten? Diese Variante erspart Ihnen einiges an Vorbereitungen und behördlichen Hürden. Aber auch beim Praxisverkauf müssen wichtige Kriterien berücksichtigt und geklärt werden, z.B.:

- + Wird die Praxis im Ganzen (inkl. Ausstattung etc.) verkauft?
- + Können Verträge (Mietvertrag, Finanzierungen, Leasing etc.) übernommen werden?
- + Wie schaut's mit vorhandenen Schulden aus?
- + Wie läuft der rechtssichere Übergang der Patientendaten?
- + Wie wird der Praxiswert ermittelt und wie sind die Zahlungskonditionen?
- + ...



Die fachliche Zulassung des Praxisbetreibers muss in jedem Fall neu beantragt werden. Bestehende räumliche Zulassungen gehen beim Kauf auf den neuen Betreiber über.

WIE SOLL ICH DAS BEZAHLEN?

Ob Kauf oder Neugründung, in jedem Fall stehen bei einer Existenzgründung erhebliche Investitionen an, die bei einer sorgfältigen Planung berücksichtigt werden müssen.

ZU DEN WICHTIGSTEN KOSTEN ZÄHLEN U.A.:

- + Investitionen in Therapiegeräte, Räume, Büroausstattung etc.
- + Gründungskosten wie z.B. Zulassungen, Steuer- und Rechtsberatung, Unternehmensberater
- + Praxis-Einführungskosten wie z.B. Marketing-/Geschäftsunterlagen, Anzeigen, Eröffnung
- + Anlauf-/laufende Kosten wie z.B. Gehälter, Miete, Versicherungen, Leasing, Werbung

Zur Finanzierung der Kosten stehen Eigen- und Fremdkapital im Raum. Letztere sind z.B. Bankkredite, vorhandene Förderprogramme, Verwandtendarlehen etc. Gerade bei den unterschiedlichen Förderprogrammen lohnt es sich in jedem Fall, einen externen fachkundigen Berater (Bank, Steuerberater, Finanzberater) hinzuzuziehen.

Um in den Genuss von Fremdkapital zu kommen, müssen nicht nur Sie von Ihrer Geschäftsidee überzeugt sein, Sie müssen auch Ihre Geldgeber überzeugen.

DIES GELINGT AM BESTEN MIT EINEM AUSSAGEKRÄFTIGEN UND SCHLÜSSIGEN BUSINESSPLAN MIT FOLGENDER GLIEDERUNG:

- + allgemeine Zusammenfassung Ihres Vorhabens
- + Darstellung Ihres Unternehmens
- + Beschreibung des Gründers bzw. möglicher Partner
- + Erläuterung Ihrer Geschäftsidee (Besonderheiten, Nutzen für den Markt, Ziele etc.)
- + Marktanalyse
- + Organisationsform Ihres Unternehmens
- + SWOT- Analyse (Stärken, Schwächen, Chancen, Risiken)
- + Finanzierungsplan



In diesem One Pager können wir den Weg in die Selbständigkeit nur grob skizzieren. Es empfiehlt sich in jedem Fall eine ausführliche und individuelle Gründungsberatung. Auch das Hinzuziehen eines versierten Steuerberaters ist dringend zu empfehlen. Gerne stehen wir Ihnen mit Rat und Tat zur Seite - kontaktieren Sie uns.