

Existenzgründung finanziell richtig angehen!



Der Businessplan ist nur die halbe Miete

Der Weg in die Selbstständigkeit ist steinig. Physiotherapeuten treten gegenüber Banken und Behörden nicht selten als Bittsteller auf – auch wenn sie im Grunde ein sehr verlässliches Geschäftsmodell betreiben. Das liegt oft am fehlenden Blick auf die Finanzen!

Die Zivilisationskrankheiten der modernen Welt treiben die Patienten in die Wartezimmer der Orthopäden und von dort aus direkt in die Praxen der Physiotherapeuten. Und ein Ende ist nicht in Sicht. Trotz dieser Aussichten ist das Misstrauen der Banken und Ämter mitunter groß – insbesondere, wenn es darum geht, in ein neu zu gründendes Unternehmen zu investieren oder Fördermittel bereitzustellen.

Das persönliche Gespräch mit einem Sachbearbeiter, sei es bei der Kreditbeantragung in der Bank oder bei der Beratung zur Beantragung des Gründungszuschusses bei der Agentur für Arbeit, ist dabei nur der erste Schritt. Ein professioneller Businessplan kann dabei hilfreich sein, das Eis zu brechen oder dieses zumindest zum Schmelzen zu bringen. Mustervorlagen für Businesspläne sind

einfach im Internet herunterzuladen. Aber worauf kommt es bei der Erstellung des Businessplans und insbesondere später bei der eigentlichen Existenzgründung wirklich an?

Am Anfang steht der Businessplan

Ein Standard-Businessplan gibt dem Entscheider auf der anderen Seite des Schreibtisches in erster Linie Informationen zum Antragsteller. Wichtig dabei: Gründlichkeit geht vor Schnelligkeit. Wer seinen Businessplan mit vielen Schreib- oder Formulierungsfehlern spickt, der dürfte im Zweifel das

Nachsehen haben. Schließlich werden Schludrigkeit, Unachtsamkeit oder Ignoranz als Anzeichen dafür gewertet, dass es dem Ersteller gar nicht so ernst ist.

Auch eine Marktübersicht sollte dem Businessplan beiliegen. Denn trotz des Sprichworts „Konkurrenz belebt das Geschäft“ macht es schon einen gewaltigen Unterschied, ob die nächste Physiotherapie-Praxis zehn oder doch nur einen Kilometer vom eigenen Standort entfernt liegt.

Besondere Vorsicht ist geboten, wenn Praxisräume vermeintlich günstig von einem gescheiterten Vorgänger übernommen werden können. Der reell zu erwartende nachhaltige Umsatz sollte bei „Schnäppchenangeboten“ nie aus den Augen verloren werden. Und wer bei seinem Geschäftsmodell auf qualifizierte Mitarbeiter angewiesen ist, wirft am besten einen Blick auf den Arbeitsmarkt, bevor er sich niederlässt, um nicht „allein auf weiter Flur“ zu stehen. Steht hingegen genügend Fachpersonal vor Ort zur Verfügung, können wiederum die Behandlungsräume zum Flaschenhals werden. Flexibilität bei den Erweiterungsmöglichkeiten der Praxis ist wichtig – hat aber auch ihren Preis.

Die Einnahmenseite des Finanzplans: Preisgestaltung ist das A und O

Ist erst einmal der richtige Standort gefunden, geht es darum, die potenziellen Patienten mit einer geeigneten Strategie für sich zu gewinnen. Wer dabei sein Dienstleistungsangebot und die Preisfestsetzung voneinander losgelöst betrachtet, läuft Gefahr, dass das Angebot auf keine Nachfrage trifft. Sie müssen hierfür keine wissenschaftlichen Studien erstellen, wie elastisch die Nachfrage auf Preisveränderungen reagiert oder Ähnliches. Meist genügt es, sich die Preise der Wettbewerber in vergleichbaren Regionen anzusehen, um damit zu kalkulieren.

Um die Patienten an sich zu binden, lohnt es sich, ein Rabattsystem einzuführen. Dies wird in der Praxis oft durch ein Stempelsystem – zehn Mal bezahlen und ein Mal gratis – oder noch besser durch ein Vorauszahlungssystem – Stichwort: 10er-Karte – realisiert. Letzteres hat den Vorteil, dass der Physiotherapeut bereits mit dem Geld arbeiten kann, ohne einen einzigen Handschlag getan zu haben.

Verträge mit festen Vertragslaufzeiten führen zudem dazu, die Planungssicherheit zu erhöhen. Um Rabatte zu gewähren, können Leistungen in Paketen gebündelt werden. Servicepakete machen häufig auch wenig genutzte Angebote schmackhafter. Dabei sollten Sie natürlich so kalkulieren, dass Sie Ihre Arbeitszeit nicht verschenken.

Bei der Planung der freiberuflichen Umsätze berücksichtigen Sie, dass die Umsätze nicht beliebig gesteigert werden können – vor allem, wenn kein qualifiziertes Personal eingesetzt wird. Die eigene Arbeitskraft ist dann der Flaschenhals, der nur durch höhere Stundensätze „geweitet“ werden kann. Insbesondere, wenn die Leistungen nicht ärztlich verordnet sind, kommt auf den Stundensatz noch die Umsatzsteuer. Das ist besonders für Selbstzahler hart. Achten Sie deshalb darauf, die Stundensatzschraube nicht zu überdrehen.

Die Ausgabenseite des Finanzplans: viele Stellschrauben sind zu beachten

Die Eröffnung der Praxis ist im Grunde die Gelegenheit, um in der Region Aufmerksamkeit zu erreichen. Hier sollten Sie nicht kleckern, sondern klotzen! Eine Eröffnungsparty geben, Flyer verteilen, regionale Werbemaßnahmen in Regionalblättern veröffentlichen – dies alles sind gute Wege, um bei potenziellen Patienten Interesse zu wecken. Wichtig ist es, sich mit den Ärzten vor Ort bekannt zu machen, da sie durch Rezepte und Empfehlungen Patienten in die Praxis leiten. Für das erste Jahr berücksichtigen Sie am besten im Finanzplan entsprechende Mehrausgaben.

Wer sich nicht über zu wenige Patienten beklagen kann, wird früher oder später darüber nachdenken müssen, ob er seine Therapieeinrichtung mit Fachkräften verstärkt. Da die Personalkosten jedoch hohe monatliche Ausgaben zur Folge haben, sollte zu Beginn maximal mit einer Aushilfskraft geliebäugelt werden. Sie können sie auf 450 Euro Basis anstellen. Vergessen Sie dabei nicht, dass der Mindestlohn von derzeit 8,84 Euro je Stunde zwingend einzuhalten ist. Außerdem werden in der Regel Sozialabgaben und Steuern in Höhe von etwas über 30 Prozent fällig. Diese Kosten gehen dann Monat für Monat direkt von Ihrem Überschuss ab!



Daniel Keim
Inhaber und Rehasport-
Übungsleiter im Deluxe
Fitness Bersenbrück

RehaVitalisPlus e.V.
Standortpartner

JETZT NEUSTARTEN ODER WECHSELN ZUM REHAVITALISPLUS e.V.

*„Damit ich im
Rehasport die
Unterstützung erhalte,
die ich brauche!“*

- ✓ Umsatzsteuerkonzept als Grundlage zur Verbuchung der Rehaerlöse
- ✓ Auszahlung der Abrechnungssummen - nach 16 Tagen
- ✓ Zertifizierung von Kursen - innerhalb von 48 Stunden
- ✓ Durch digitale Abrechnung kein Kopieren der Verordnung und Teilnahmebestätigung
- ✓ Persönliche Erfolgsberatung vor Ort

Über 480 Standortpartner sind bereits überzeugt!

**Kostenlose
Beratung unter:
0211-
99 540 439**

Wir machen das!

Schranz Control
UNTERNEHMENSBERATUNG IM GESUNDHEITSSPORT

www.schranz-control.de
www.rehavitalisplus.de

Auch über die Praxisgröße sollten Sie sich Gedanken machen. Eine Praxis mit zwei kleinen Behandlungsräumen und einem kleinen Geräteraum wirkt professionell und lässt Ihnen immer noch die Flexibilität zur Erweiterung. Die höheren Aufwendungen für eine größere Praxis machen einen möglicherweise schnell mürrchen. Idealerweise können Sie es sich gegenüber dem Vermieter offen halten, später einen Raum noch dazu zu mieten. Schätzen Sie die Ausgaben für die Miete realistisch ein. Nur weil ein Vertrag keine Staffelmiete beinhaltet, bedeutet das nicht, dass der Vermieter die Miete nicht doch erhöht. Einige Vermieter gestalten den Mietzins sogar vom Umsatz abhängig. Bei der Erstellung des Finanzplans sollte daher im Vorfeld klar sein, was konkret im Mietvertrag steht.



PRAXISBEISPIEL

Bei einem Darlehen von 50.000 Euro und einer Laufzeit von 5 Jahren bei einem Zinssatz von 5 Prozent ergibt sich bereits eine monatliche Rate von knapp 1.000 Euro. Neben den übrigen Fixkosten, wie Miete, Strom etc. muss dieses Geld erst einmal erarbeitet werden.

Das Startkapital als großer Kosten- und Liquiditätsfaktor

In der Regel wird zur Praxiseröffnung ein gewisser Kapitalstock benötigt, um die notwendigen Investitionen und die zu Beginn höheren Werbekosten abzufedern. Hinzu kommt, dass für die ersten Monate mit Liquiditätsengpässen gerechnet werden muss, die es zu überbrücken gilt. Insoweit sollte der Kapitalbedarf für das erste Jahr angemessen, und vor



allem realistisch geplant sein. Dabei gilt: Je mehr mit Eigenkapital finanziert werden kann, desto besser.

Vorsicht ist immer geboten, wenn ein verzinsliches Darlehen aufgenommen wird. Denn das verursacht nicht nur Kosten in Form von Zinsen, sondern durch die Tilgung auch Liquiditätsabflüsse, die dann für andere Belange fehlen.

Und das Schlimmste daran: Der Löwenanteil dieses Liquiditätsabflusses entfällt auf die Darlehensrückzahlung, die nicht als Betriebsausgabe geltend gemacht werden kann und daher voll zu versteuern ist! Allerdings: Immerhin können die Abschreibungen auf die Investitionen steuerlich geltend gemacht werden.

Aber auch wer ein endfälliges Darlehen vereinbart hat, ist keineswegs auf der sicheren Seite. Im Gegenteil: Denn hier ist die Abhängigkeit von der Bank besonders groß, da die Tilgung am Ende der Vertragslaufzeit in einer Summe fällig wird. Wird die Praxisgründung fremdfinanziert, muss ein Finanzplan darüber hinaus zwingend über mehrere Jahre entwickelt werden.

Last but not least: „Und wovon wollen Sie leben?“

Was viele Existenzgründer bei der Planung ihrer Finanzen vernachlässigen, sind die privaten Ausgaben. Denn es geht insgesamt darum, ob Sie von Ihrer Geschäftsidee wirklich nachhaltig leben können. Seien Sie insbesondere bei der Aufstellung der privaten Aufwendungen besonders gründlich. Denn der Bankangestellte weiß im Zweifel immer besser

als Sie selbst, wie viel Sie zum Leben benötigen. Die private Wohnung, Lebensmittel, Strom, Kleidung, Krankenversicherung und private Altersvorsorge – all diese lebensnotwendigen Kosten sollten für einen realistischen Finanzplan angemessen berücksichtigt werden.

Es geht aber nicht ausschließlich um den privaten Konsum. Rechnen Sie bereits von Beginn an mit Gewinnen, weil Ihnen die Patienten aller Voraussicht nach „die Bude einrennen“, dann planen Sie auch Steuervorauszahlungen zur Einkommensteuer mit ein. Ansonsten können sich später herbe Nachzahlungen ergeben.

Fazit

Bereiten Sie einen Businessplan von langer Hand vor. Bei der Finanzplanung betrachten Sie mindestens ein Jahr. Wer einen Kredit aufnehmen muss, kommt um eine Planung über mehrere Jahre nicht umhin. Für diese Zeit sollten zumindest die Fixkosten gedeckt werden können – sowohl beruflich als auch privat! Sparen Sie nicht am falschen Ende und lassen Sie sich von Profis beraten, die wissen, worauf es ankommt.

AUTORIN

Anja Genz
Steuerberaterin im
ETL ADVISION-Ver-
bund aus Berlin, Fach-
berater für den Heilberufbereich
(IFU/ISM gGmbH), Fachberater Gesund-
heitswesen (IBG/HS Bremerhaven)
E-Mail: advisa.berlin@etl.de

