



Dipl.-Betriebsw.
Christine Donner

Existenz

Der Leitfaden für Ihre Existenzgründung
im Bereich Ergotherapie



Existenz

Der Leitfaden für Ihre Existenzgründung im Bereich Ergotherapie

Autor

Dipl.-Betriebsw. Christine Marita Sieglinde Donner

Telefon: +49 (0)173 / 25 833 70

E-Mail: donner.christine@unternehmens-und-wirtschaftsberatung.de
cdonner@bed-ev.de

Web: www.unternehmens-und-wirtschaftsberatung.de
www.bed-ev.de

Gestaltung, Herstellung und Veröffentlichung

ergoXchange, Nohner Straße 10, 66693 Mettlach

Telefon: +49 (0)6868 / 91 09-0

Telefax: +49 (0)6868 / 91 09-15

E-Mail: info@ergotherapie.de

Web: www.ergotherapie.de

Coverbilder

- Praxis Kreative Therapie Sabine Vogel, Dreilindenstr.25, 04177 Leipzig
- Praxis für Ergotherapie Neuroplus Jessica Saborowski und Katja Schneiderei, Rüttenscheider Str. 158, 45131 Essen
- ErgoTherapieZentrum Naumburg GbR, Ina Kertscher und Anke Rolle, Heinrich von Stephan Platz 4, 06618 Naumburg
- Praxis für Ergotherapie Sabine Berndt, Etzestr. 64, 22335 Hamburg

Broschüre

11. Auflage – September 2012

Die vorliegende Publikation ist urheberrechtlich geschützt. Alle Rechte vorbehalten.

Die Verwendung der Texte und Abbildungen, auch auszugsweise, ist ohne die vorherige schriftliche Zustimmung von Dipl.-Betriebsw. Christine Donner oder des Verlages urheberrechtswidrig und daher strafbar. Dies gilt insbesondere für die Vervielfältigung, Übersetzung oder die Verwendung in elektronischen Systemen.

Alle Informationen in dieser Broschüre wurden mit größter Sorgfalt kontrolliert.

Weder Autor noch Verlag können jedoch für Schäden haftbar gemacht werden, die in Zusammenhang mit der Verwendung dieser Broschüre stehen.

In dieser Broschüre werden eingetragene Warenzeichen, Handelsnamen und Gebrauchsnamen verwendet. Auch wenn diese nicht als solche gekennzeichnet sind, gelten die entsprechenden Schutzbestimmungen.

Aus Gründen der besseren Lesbarkeit und weil den Beruf der Ergotherapie weit mehr Frauen als Männer ausüben, wird in dieser Publikation vorwiegend die weibliche Form verwendet. Sämtliche Aussagen betreffen selbstverständlich gleichermaßen sowohl Frauen als auch Männer.

© Dipl.-Betriebsw. Christine Donner, Unternehmens- und Wirtschaftsberatung, Essen.

Alle Rechte reserviert.

Inhalt

VORWORT.....	5
VON DER PLANUNG BIS ZUR ERFOLGREICHEN GRÜNDUNG.....	8
1. Ziele, Wünsche und Gründe der Selbstständigkeit festlegen – Persönliche Ziele	8
2. Legen Sie Ihr Strategisches Ziel fest	8
3. Erstellen Sie ein Organigramm	9
4. Managementstrategie.....	10
5. Personalstrategie.....	10
6. Marketingstrategie	11
7. Systemstrategie	12
8. Ihre persönlichen Voraussetzungen für eine erfolgreiche Selbstständigkeit	12
9. Fachliche Voraussetzungen	13
10. Eignen Sie sich zur Unternehmerin?.....	14
11. Rechtliche Voraussetzungen.....	19
12. Zeitpunkt der Gründung und Mitnahme von Patienten	19
13. Alleine oder im Team gründen?	20
14. Wahl der Rechtsform/Unternehmensform und Ihre Konsequenzen.....	22
Klärung der Begrifflichkeiten	22
Gesellschaft des bürgerlichen Rechts GbR	23
Partnerschaftsgesellschaft	32
Gesellschaft mit beschränkter Haftung GmbH	37
Detailfragen	38
Praxiskauf	39
15. Der perfekte Standort und die Suche danach	39
Verkehrsanbindung	40
Einwohnerzahl	41
Patienten	41
Zahl der Konkurrenzpraxen	42
Mieten bzw. der Kaufpreis von Praxisräumlichkeiten	43
Innenstadt oder Stadtrand?	43
Zielfindung mit System	43
16. Die Zulassung.....	45

Benötigte Unterlagen	45
Prüfbericht Abnahme (Praxis + Praxisausstattung)	50
Anbieter von Therapiematerialien	52
Zulassungsantrag	54
17. Businessplan/Finanzpläne	55
Wie ist ein Businessplan aufgebaut?	55
Die Finanzkalkulation	58
18. Die Abrechnung	62
19. Öffentliche Fördermittel	63
20. Bankgespräch	63
21. Behördengänge	64
Das Finanzamt	64
Förderung über die Agentur für Arbeit - Der Gründungszuschuss	65
22. Welche Versicherungen benötige ich?	69
Krankenversicherung	69
Unfallversicherung	70
Rentenversicherung	70
Risikolebensversicherung	71
Praxisversicherungen	71
23. Marketing.....	72
Gelbe Seiten	73
Standort - Praxisräume	73
Logo/Unternehmenszeichen	73
Praxistelefonnummer	73
Presse	73
Webpage	73
Internetadresse (URL)	74
Internetverzeichnisse/Regionale Branchenbücher	74
Persönliche Vorstellung/Visitenkarte	74
Weiterempfehlung	74
Preisgestaltung im Gesundheitswesen	74
Die Zuzahlungsregelungen	78
24. Die Zukunft der Ergotherapie	79
25. Fortbildungsverpflichtung	79
26. Die Heilmittelrichtlinie sowie die Rahmenempfehlungen	83
27. Die Wahl eines professionellen Beraters.....	83
QUELLENVERZEICHNIS	85
ÜBER DEN AUTOR	87

Vorwort

Existenzgründung in der Ergotherapie: Ihr Weg in die Selbstständigkeit!

Liebe Leserinnen und Leser,

Sie tragen sich mit dem Gedanken der Selbstständigkeit.

Im Gegensatz zu jeglichen abhängigen Beschäftigungen bietet die Selbstständigkeit **als Einzige** aller Beschäftigungsformen die Perspektive der Erlangung **wirklicher persönlicher Freiheit**, die Möglichkeit sich über den gewöhnlichen Horizont zu strecken, wie auch immer die Ausgestaltung jener „persönlichen Freiheit“ beim Einzelnen konkret aussehen mag.

Die Selbstständigkeit ermöglicht die Erfüllung Ihrer ureigenen persönlichen Wünsche und Träume, die weit über die bloßen beruflichen Ziele hinausgehen. Doch bis sich durch eine Selbstständigkeit Ihre Wünsche und Träume tatsächlich erfüllen lassen, sind viele Hindernisse bis zur endgültigen Zielerreichung zu überwinden.

Der Entschluss zur Selbstständigkeit wird ursächlich oft durch zwei Tatsachen forciert. Zum einen fühlt sich die Arbeitnehmerin in ihrer Eigenschaft als kompetente Fachkraft durch den Vorgesetzten und Kollegen häufig nicht ausreichend gewürdigt. Dies betrifft meist sowohl die monetäre als auch die persönliche Wertschätzung. Zum anderen führen Arbeitslosigkeit oder drohender Arbeitsplatzverlust durch eine sich verschlechternde gesamtwirtschaftliche Lage dazu, „die Dinge endlich selbst in die Hand nehmen zu wollen“.

Gleich aus welchen Gründen jedoch auch immer der Weg in die Selbstständigkeit angestrebt wird, sind dabei die ureigenen Regeln einer Selbstständigkeit zu beachten, wenn diese die Erlangung der persönlichen Freiheit auch einbringen soll.

Die großartige Aussicht auf persönliche Freiheit mit ihren mannigfaltigen Möglichkeiten, die eben nur mittels einer Selbstständigkeit erlangt werden können, sind natürlich mit einem entsprechend hohen Risiko und einem Gegengewicht, nämlich mit einem nicht unerheblichen Aufwand und jahrelangem Einsatz, verbunden.

Um mit Ihrer Selbstständigkeit erfolgreich zu sein, müssen Sie aber kein außergewöhnlicher Mensch sein oder zu den „Glückspilzen“ gehören, sondern Sie müssen die **Regeln** zum Erfolg kennen und diese sehr kontinuierlich und langfristig befolgen.

Die wirksame Strategie für den Erfolg einer jeden Selbstständigkeit ist, Entscheidungen basierend auf Wissen und Knowhow und nicht auf Grund von Annahmen oder Vermutungen zu treffen und diese in den Kontext der Erlangung Ihrer persönlichen Ziele zu setzen.

90 % eines jeden Erfolges sind immer die umfassende Vorbereitung und genaue Planung **sämtlicher** Ihrer Aktivitäten!

Es gilt alles immer wieder in Frage zu stellen, denn nur so ist eine beständige Verbesserung möglich, die wiederum einen **dauerhaften** Erfolg gewährleistet.

Perfektion lässt sich nicht erreichen, wohl aber das größtmögliche Maß an Genauigkeit und Präzision.

Garantien gibt es nicht, dafür jedoch eine sich immer wieder bestätigende Erfahrung, dass die Tüchtigen belohnt werden, wenn sie „nur“ über das notwendige Wissen verfügen, es einzusetzen wissen und alles immer wieder aufs Neue nach geraumer Zeit in Frage stellen.

Ebenso entscheidend ist der Umgang mit Niederlagen, von denen kein Mensch im Leben verschont bleibt, gerade weil diese so elementar für unsere Weiterentwicklung sind. Ohne diese Niederlagen würden wir unsere Ziele nie erreichen. Anders ausgedrückt erreichen wir unsere Ziele sowohl über Erfolge als auch über Misserfolge.

Dieses Ihnen vorliegende Buch benennt und erklärt Ihnen die unabdingbaren Regeln einer Selbstständigkeit und vermittelt Ihnen zugleich das notwendige Wissen, welches Sie als Inhaberin einer ergotherapeutischen Praxis zwingend benötigen.

Dazu gehört die Überprüfung der persönlichen Eignung zur Unternehmerin, das Vorgehen für eine gründliche Planung sowie die Aneignung von betriebswirtschaftlichen Kenntnissen. Sie werden mit diesem Buch die Erfahrung machen, dass viel mehr Fragen erörtert werden, als Sie sich bislang gestellt haben.

Ihre Blickrichtung muss zukünftig die der Unternehmerin und nicht die der ergotherapeutischen Fachkraft sein, was einen vollständigen Wechsel der Sichtweise auf die Dinge bedeutet und zur Konsequenz hat.

Es ist eben nicht nur von Vorteil, die Facharbeit einer Branche zu kennen, denn allzu leicht verkümmern dadurch die Manager- und Unternehmeraufgaben oder entwickeln sich erst gar nicht, da die Dinge weiterhin mit den Augen einer Fachkraft betrachtet werden und damit die Organisation und die strategische Weiterentwicklung der Praxis auf der Strecke bleiben.

Es ist ein eklatanter Unterschied als Fachkraft in einer Branche zu arbeiten oder ein Unternehmen zu führen, welches diese Dienstleistung anbietet! Es ist ein bedeutsamer Unterschied, ob Sie als Unternehmerin oder Managerin oder als Fachkraft die Abläufe einer Praxis betrachten.

Ihre Aufgabe als Inhaberin einer Praxis ist es, sich zu fragen: Wie baue ich eine Praxis auf und führe sie erfolgreich? und nicht: Wie verrichte ich am besten die Arbeit als Ergotherapeutin? Nur so kann eine Praxis langfristig erfolgreich sein. Der Erfolg wird nur mittelfristig von Ihrer Facharbeit bestimmt. Primär ist er davon abhängig wie gut Sie von Ihrer Zielgruppe gesehen werden können und wie Sie sich in dem Zusammenhang vom Wettbewerb absetzen.

Häufig wird „lediglich“ eine Ein-Mann-Praxis angestrebt.

Dazu ein wichtiger Hinweis:

Diese Form der Selbstständigkeit entpuppt sich früher oder später, ob in einem, in sieben oder auch erst in zehn Jahren, auf jeden Fall aber irgendwann als der schlimmste Job der Welt.

Sie erlangen damit nämlich keine persönliche Freiheit, sondern das genaue Gegenteil, denn was ist, wenn Sie in den Urlaub fahren wollen oder mal ganz spontan frei haben möchten, um etwas ganz anderes zu tun? Was ist, wenn Sie oder ein Familienangehöriger krank werden? Was ist, wenn Ihnen die Aufgaben über den Kopf wachsen, weil auch für jede Selbstständige der Tag nur 24 Stunden hat? Nicht nur, dass Sie in dieser Zeit keine Einnahmen zu verzeichnen haben, damit nicht genug. Da Sie Ihre Arbeit gut machen, wollen die Menschen „Sie“ und zwar **immer und zu jeder** Zeit. Das hält kein Mensch auf Dauer aus und widerspricht zudem in Gänze dem Ziel der Selbstständigkeit, die ja gerade die Unabhängigkeit im Blickfeld hat.

Wenn Sie meinen, Sie könnten Ihre Praxis dann einfach verkaufen, werden Sie einsehen müssen, dass solch ein Unternehmen keiner zu einem für Sie und Ihre Investitionen passenden Preis kaufen will. Denn wer kauft schon einen 24-Stunden-Job?!

Zusammenfassend lässt sich sagen, dass eine erfolgreiche Praxis natürlicherweise wächst und vom Betreiber nie künstlich klein gehalten werden kann.

Wessen Praxis hingegen klein bleibt, hat seine unternehmerischen Aufgaben maßgeblich vernachlässigt und wird seine persönlichen Ziele damit nicht erreichen.

Durch die ehemals vollständige Kostenübernahme der Gesetzlichen Krankenversicherung für Heilmittelleistungen mussten sich Praxisinhaber früher keine Gedanken über das Gewinnen und Halten Ihrer Patienten machen. Der Bedarf an ergotherapeutischen Leistungen war bereits systemisch gegeben.

Dies änderte sich langsam aber beständig durch einschneidende Veränderungen im Gesundheitswesen und die Zunahme an Wettbewerbspraxen mit demselben Leistungsangebot und damit vergleichbarer Dienstleistung.

Dies wiederum birgt eine Chance für jeden, der unternehmerisches Wissen in eine Praxis einbringt und folgend danach führt.

Lassen Sie sich deshalb gerade nicht von „alten Hasen“ abschrecken, die ihre Praxis vermeintlich erfolgreich führen. Da sich diese bis dato nie oder nicht sonderlich einem Wettbewerb aussetzen mussten, sind ihnen jegliche strategischen Planungen fremd. Anders als in anderen Branchen, in denen seit jeher der Wettbewerb vorherrschte, können Sie hier von Anfang an einen entscheidenden Vorsprung erreichen.

Mit den folgenden Informationen, Tipps und Hinweisen werden Sie viel Zeit und Geld sparen. Die Broschüre ist leicht verständlich, auf den Punkt gebracht und praxisnah geschrieben.

Zunächst beschäftigen wir uns mit den allgemeinen Fragen, die mit einer Gründung einhergehen, und der konkreten Vorgehensweise für eine erfolgreiche Praxisgründung, bevor wir tiefer in jeden Teilbereich einsteigen.

In vielen Fällen ist für Gründerinnen allein schon die Reihenfolge der vielen Einzelschritte bis zur Gründung an sich unklar. Wir erläutern für Sie die richtige Vorgehensweise Schritt für Schritt.

Gehen Sie bei Ihrer Gründung in der Reihenfolge vor, in der diese Broschüre gegliedert ist. Einige Bereiche überschneiden sich natürlich, können aber aus Gründen der Übersichtlichkeit nicht nebeneinander dargestellt werden. Dies werden Sie beim Lesen selbst erkennen. Es ist z.B. klar, dass eine Integration der Versicherungskosten in die Finanzpläne erst erfolgen kann, nachdem Sie später in der Broschüre die Einzelheiten über Versicherungen sowie deren Kosten gelesen haben und so deren Prämissen kennen. Welche Versicherungen Sie benötigen und wie Sie günstige Versicherungen erhalten, müssen Sie schließlich vor der Schätzung der entstehenden Kosten wissen.

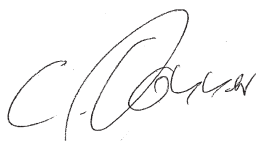
Bei Fragen oder Anregungen stehe ich Ihnen, liebe Leserin, immer gerne zur Verfügung:

E-Mail: donner.christine@unternehmens-und-wirtschaftsberatung.de

Telefon: +49 (0)173/ 25 833 70

Mit herzlichen Grüßen

Ihre



Von der Planung bis zur erfolgreichen Gründung

Konkrete Vorgehensweise bei der Gründung einer ergotherapeutischen Praxis Schritt für Schritt.

1. Ziele, Wünsche und Gründe der Selbstständigkeit festlegen – Persönliche Ziele

Sie haben nur dieses eine Leben. Nur eben dieses eine Leben steht Ihnen zur Verfügung. Überlegen Sie daher gut, was Sie in jedem Fall alles erleben und sehen wollen, worin genau Sie Erfüllung finden, was Ihnen im Grunde Ihres Herzens wirklich wichtig ist.

Formulieren Sie diese Gründe, Ziele und Wünsche schriftlich und legen Sie diese für sich dar. Versuchen Sie diese so bildhaft und detailliert wie möglich auf Papier zu bringen.

Eine wie auch immer geartete Form von Selbstständigkeit macht dann Sinn, wenn sie Sie diesen Zielen näher bringt bzw. diese überhaupt erst möglich macht.

Eine wie auch immer geartete Selbstständigkeit macht keinen Sinn, wenn sie Sie diesen Zielen nicht näher bringt, oder Sie diese erst gar nicht erreichen lässt. Das ist beispielsweise immer dann der Fall, wenn die Selbstständigkeit entgeltlich nicht das einbringt, was Sie für die Erfüllung Ihrer Träume benötigen.

Unter diese Lebensträume fallen nicht nur materielle Dinge, sondern vielmehr die immateriellen Dinge wie **Zeit** für sich selbst, die Familie, für Freunde und ihre Freizeitaktivitäten, die in der Regel alle mehr oder weniger monetäre Ressourcen benötigen, auch wenn sie selbst zum Teil nicht käuflich erworben werden können oder müssen.



Grund: Je genauer Sie wissen, wohin Sie wollen, desto konkreter lassen sich Ihre Ziele ansteuern und umso schneller erreichen Sie diese Ziele auch. Mindestens ebenso relevant ist der motivierende Faktor, der durch Ihre persönlichen Wünsche entsteht und getragen wird. Diese Motivation werden Sie auf Ihrem Weg brauchen. Sobald Sie sich auf ihrem Weg fragen, wofür Sie all das tun, schauen Sie einmal mehr auf Ihre persönlichen Ziele.

2. Legen Sie Ihr Strategisches Ziel fest

Basierend auf Ihren persönlichen Zielen, berechnen Sie in der Folge was Ihre Praxis monetär einbringen muss, um Ihre persönlichen Ziele und Träume **langfristig** zu erfüllen.

Kommen Sie zu dem Schluss, dass dies mittels einer regulären ergotherapeutischen Praxis nicht möglich ist, überlegen Sie welche, alternativen Gründungsmöglichkeiten Sie haben.



Es gibt nicht nur einen Weg zur Erfüllung Ihrer persönlichen Ziele. Scheint der eine nicht realisierbar, suchen Sie einen weiteren Weg.

Das Strategische Ziel basiert also auf den Erkenntnissen Ihrer persönlichen Ziele und dient ausschließlich deren Erreichung. Das strategische Ziel, welches der Erfüllung Ihrer persönlichen Ziele dient, ist Ihre Praxis.

Fragen Sie sich, wie Ihre Praxis/Praxen in 10 Jahren aussehen soll, welche Leistungen diese bieten, wie die Leistungen angeboten werden und welche Umsätze erwirtschaftet werden müssen, um langfristig Ihre persönlichen Ziele zu erreichen!

Und: Verhalten Sie sich nach außen im Hier und Jetzt und Heute bereits so, als ob Sie Ihr **strategisches Ziel** schon erreicht hätten! Durch dieses Vorgehen haben Sie schon in der Gegenwart den größten Einfluss, Ihre Zukunft in die gewünschte Richtung zu lenken. Durch diese Strategie erreichen Sie sowohl ihr strategisches Ziel als auch ihre persönlichen Ziele schneller, weil sie sich im Hier und Jetzt und Heute bereits so verhalten. Die Energie folgt eben immer der Aufmerksamkeit! Achten Sie daher stets darauf, was und wem Sie ihre Aufmerksamkeit schenken!

Die Praxis wird nicht nur um ihren Selbstzweck betrieben, sondern um darüber persönliche Freiheit zu erlangen. Es versteht sich natürlich von selbst, dass die Arbeit als solche Ihnen vom Grundprinzip her bereits Freude bereiten muss, also Freude als solche nur aus der Tätigkeit selbst heraus. Anderenfalls wird kein noch so gutes Konzept gelingen, weil Sie sich zu allen Tätigkeiten zwingen müssen, wodurch Ihnen zu viel Kraft und Energie auf dem Weg verloren gehen. Aber dieser Selbstzweck ist eben gerade nicht ausschlaggebend als Grund oder Begründung für die Selbstständigkeit.

Sind Sie von Herzen vorwiegend Ergotherapeutin, kann das am Ende eher für eine abhängige Beschäftigung sprechen, denn nur dort können Sie sich voll und ganz auf die Facharbeit konzentrieren!

Als Praxisinhaberin einer ergotherapeutischen Praxis spielen andere Dinge eine weitaus wichtigere Rolle. Wichtig ist hier eben vor allem „wie bringe ich meine Dienstleistungen an den Mann?“ und nicht „wie führe ich die Dienstleistung genau aus?“.



Die Ausgestaltung Ihres strategischen Hauptzieles, also wie genau Ihre Praxis aussehen und was sie bieten soll sowie einbringen muss, dient später als Hilfe bei der Erstellung Ihres Businessplans. Der Businessplan ist das A und O Ihrer Gründung.

Besonders wichtig ist er, wenn Sie einen Bankkredit benötigen. Dabei ist es egal, ob Sie öffentliche Fördermittel oder einen Hausbankkredit anstreben. Selbst bei der Finanzierung über einen Investor oder einen Privatkredit muss der Businessplan bis ins kleinste Detail schlüssig sein, damit der Kapitalgeber sicher sein kann, dass seine Mittel auch wieder mit Zinsen an ihn zurückgezahlt werden können oder andersherum ausgedrückt, dass das Vorhaben eben nicht zum Scheitern verurteilt ist. Auf den Businessplan wird später näher eingegangen.

3. Erstellen Sie ein Organigramm

Gerade wenn Sie alleine starten ist die Erstellung eines Organigramms unerlässlich, denn Sie werden wachsen, weil Sie sich gut vorbereitet haben. Damit Sie strukturiert und in die gewünschte Richtung wachsen und zudem keine Verantwortung sondern lediglich taktische Fachaufgaben abgeben, ist die Fixierung in einem Organigramm unerlässlich. Dieses muss bereits die Praxisgröße berücksichtigen, die Ihr Unternehmen in 10 Jahren haben soll und damit in der Folge haben wird (Siehe Punkt 2).

Erstellen Sie das Organigramm nach Funktionen und nicht nach Personen.

Die Bereiche einer ergotherapeutischen Praxis sind meist: Verwaltung, Abrechnung, Buchhaltung & Einkauf, Marketing & Kooperationen, Unternehmensstrategieentwicklung, Fachbereich Ergotherapie & weitere Leistungen, Finanzen & Controlling.

Ein Organigramm ist vor allem wichtig, um Verantwortlichkeiten klar zuzuweisen. Es darf immer nur einer die Hauptverantwortung für eine Aufgabe tragen, es darf immer nur einer „aufstehen“ wenn etwas gut oder weniger gut gelaufen ist. Gibt es keine klaren Zuordnungen, wird niemand ein gesteigertes Interesse haben Aufgaben gut zu erledigen, denn er wird dafür weder gelobt noch zur Verantwortung gezogen.

4. Managementstrategie

Entwickeln Sie basierend auf Ihrem Organigramm bereits jetzt die jeweiligen Arbeitsplatzbeschreibungen, sowie ein Betriebshandbuch. Die Managementstrategie teilt Ihnen selbst, Ihren Mitarbeitern, Ihren Kooperationspartnern, Ihren Patienten, kurzum einfach jedem mit: **„So machen wir es hier.“** Versäumen Sie diese Festlegung, wird jedes unverkennbare Bild Ihrer Praxis nach Außen unmöglich sein, da sonst jede Routineaufgabe immer wieder neu und damit auch anders angegangen wird. Klare Wiedererkennung aus Patientensicht ist ansonsten nicht möglich.

Es geht bei den Arbeitsplatzbeschreibungen und dem übergeordneten Betriebshandbuch nicht nur darum, **was** für Dienstleistungen Sie bieten, sondern vor allem und vielmehr darum, **wie** Ihr Unternehmen diese Leistung anbietet.

Das Betriebshandbuch unterliegt einem beständigen Wandel durch Verbesserungen, Erweiterungen sowie Ergänzungen und gilt somit nie als abgeschlossen.

Um die Managementstrategie gut umsetzen zu können, stellen Sie sich dabei vor, was alles beschrieben werden muss, um Ihre Praxis exakt kopieren, also vervielfältigen zu können. Das heißt nicht, dass Sie zwingend weitere Praxen eröffnen sollen, sondern lediglich dass Sie Ihre Praxis so genau beschreiben sollen, dass Sie problemlos über andere Praxisinhaber oder weiteres Personal weitere Praxen eröffnen könnten, mit einem stets unverwechselbaren Charakter nach außen.

5. Personalstrategie

Entwickeln Sie ein Konzept, welches Ihren Mitarbeitern ein Höchstmaß an Zufriedenheit einbringt. Das schaffen Sie indem Sie zunächst Mitarbeiter auswählen, die sich in Ihrer Arbeit spiegeln wollen. Sich spiegeln wollen heißt, seine Arbeit Tag für Tag besser machen zu wollen als am Tag zuvor und durch seine Arbeit aus sich heraus bereits Freude zu erleben. Sich zu spiegeln heißt zu wissen, dass das eigene „Ich“ durch die Arbeit in die Welt getragen wird und man deshalb sein Bestes dafür gibt.

Folgend muss die Arbeit für Ihre Mitarbeiter so gestaltet sein, dass die Routinearbeit immer wieder durch neue, auf den Mitarbeiter und seine Fähigkeiten abgestimmte Aufgaben erweitert wird, damit er daran wachsen kann und sein Interesse nicht verliert. Er darf mit den Tätigkeiten weder über- noch unterfordert sein. Die Arbeit darf weder zu viel, noch zu wenig Abwechslung beinhalten.

Nur so werden Sie es schaffen, dass Mitarbeiterinnen sich voll und ganz mit Ihrer Praxis und Ihrer Person identifizieren.

Abwanderungen, Kündigungen und innere Kündigungen werden damit vermieden, beständig gute Leistungen werden über diese Strategie überhaupt erst möglich. Praxen, die so geführt werden, zeichnen sich durch ein sehr gutes Betriebsklima aus, welches ein jeder spürt der mit solch einer Praxis in Kontakt tritt.

Beständigkeit zu bieten ist sowohl bei der Personalstrategie als auch bei der Gesamtstrategie ein wichtiger Schlüssel. Jeder, der mit Ihnen in Kontakt tritt, weiß nach der ersten Begegnung, was ihn erwartet. In vielen Unternehmen wird eine Erwartung, die man beim ersten Kontakt aufbaute, beim zweiten oder dritten Kontakt nicht wieder erfüllt, was zwangsläufig Enttäuschungen beim Kunden hervorruft! Der Kunde hat aber schlichtweg etwas Anderes erwartet, nämlich selbiges Verhalten, selbigen Umgang, selbigen Ablauf wie beim Erstkontakt zu erfahren. Durch Beständigkeit halten Sie Patienten, Klienten und Personal. Auf Sie kann man sich eben verlassen.

6. Marketingstrategie

Erfolgreiches Marketing zeichnet sich dadurch aus, dass man weiß **wer** seine „Kunden“ sind und vor allem **wie** bei diesen „Kunden“ **Kaufentscheidungen getroffen werden**. Sobald man das weiß, wird auch klar, wie getextet, bebildert und kommuniziert werden muss.

Generell gilt dabei folgender Leitgedanke:



Erfolgreiches Marketing verkauft **immer** die Befriedigung eines Bedürfnisses und die damit zusammenhängenden Emotionen und niemals eine Dienstleistung oder ein Produkt selbst!

Daher ist das komplette Praxismarketing in Wort und Schrift und Bild zu emotionalisieren.

Wenn Sie wissen, wer Ihr Kunde ist, wissen Sie auch, wie Sie kommunizieren müssen, damit Ihre Dienstleistung in Anspruch genommen wird. Dabei geht es nicht darum, dass zu Ihrer Akquisitionsklientel natürlich Ärzte und Patienten gehören. Das versteht sich von selbst. Es geht darum, dass jeder Arzt einer bestimmten emotionalen Kundengruppe angehört, wie z.B. die der Bewahrer-Ärzte oder die der Dominanz-Ärzte. Selbiges gilt für die Patienten, die dann z.B. zu den Disziplinierten-Patienten gehören.

An dieser Stelle sei auf das weiterführende Marketingbuch: „Gewusst wie“ verwiesen, welches unter www.bed-ev.de und dem Menüpunkt „Unterlagen für den Praxisalltag“ bestellt werden kann.

Sobald Sie nun wissen, auf welche Bedürfnisbefriedigung Sie Ihre Dienstleistung herunterbrechen wollen, implementieren Sie diese Kenntnisse in sämtliche Handlungen, die in Ihrer Praxis stattfinden.

Möchten Sie z.B. vermitteln, dass Ihre Praxis besonders „einfühlsam“ ist (hier fühlen sich im Übrigen besonders die Genießer- und Bewahrer-Patienten angesprochen) fragen Sie sich: Wie muss man als Praxis an das Telefon gehen, um als einfühlsam wahrgenommen zu werden? Wie muss ich meine Flyer-Texte gestalten, um als „einfühlsam“ wahrgenommen zu werden? Wie muss ich Patienten in der Praxis begrüßen, um als „einfühlsam“ wahrgenommen zu werden?

Diese Frage umfasst sämtliche Aktivitäten, die nach außen hin wahrgenommen werden können. Je konsequenter man die Fragestellung über alle Bereiche hinweg verfolgt, umso eindeutiger wird die Praxis von Ihrer Zielklientel wahrgenommen werden und umso erfolgreicher wird Ihr Marketing sein.

Da Kaufentscheidungen im Übrigen zum allergrößten Teil unbewusst getroffen und danach befragt erst im Nachgang von der Ratio „scheinbar logisch und rational begründet“ werden, helfen keine Marktbefragungen, um zu erfahren, warum Patienten ausgerechnet eine bestimmte ergotherapeutische Praxis bevorzugen. Das ist insoweit jedoch nicht tragisch, als dass man mittels des modernen Neuromarketing die Kaufentscheidungen erklärbar machen kann. Auch das wird im Marketingbuch „Gewusst wie“ konkret erläutert.

7. Systemstrategie

Die Systemstrategie ermöglicht es, in jedem Bereich einen Sinn gebenden beständigen Automatismus zu entwickeln, um gewünschte Ergebnisse zu erzielen. Dazu gehört beispielsweise die Gesprächsstrategie beim Arzt. Zunächst einmal legen Sie die Ziele fest, die Sie durch ein Arztgespräch erreichen wollen. Darauf aufbauend gestalten Sie als Papiervorlage die tatsächlichen Arztgespräche und üben diese. Nach jedem Gespräch überprüfen Sie sodann die Wirkung und überlegen gegebenenfalls, an welcher Stelle und warum das Gespräch in eine andere Richtung als die von Ihnen gewünschte führte, und wie sich dies zukünftig verhindern lässt.

Dieses strukturierte Vorgehen hilft Ihnen, nichts dem Zufall zu überlassen und bietet eine hohe Sicherheit die gesetzten Ziele auch zu erreichen.

Auch die Systemstrategie entwickelt sich beständig weiter: Durch einen neuen guten Gedanken, den Sie umsetzen, erhalten Sie eine Innovation. Diese überprüfen Sie im praktischen Gebrauch, ob sie wirklich dauerhaft zu guten Ergebnissen führt (Quantifizierung). Zeigen sich bessere Ergebnisse als mit dem bisherigen Vorgehen oder der bisherigen Methode, so implementieren Sie die Innovation in das bisherige System. Ein beständiger Verbesserungsprozess entsteht, der sich auf jeden einzelnen Bereich in Ihrer Praxis übertragen lässt.

Sie sehen, es gibt viel zu tun noch bevor Sie das erste Mal Ihre Praxistüren geöffnet haben. Folgend erfahren Sie nun, welche Voraussetzungen Sie als Person bereits mitbringen müssen und welche Sie sich noch aneignen sollten, um als Praxisinhaber erfolgreich tätig zu sein.

8. Ihre persönlichen Voraussetzungen für eine erfolgreiche Selbstständigkeit

- Hohe psychische Belastbarkeit
- Hohe körperliche Belastbarkeit
- festes soziales Netzwerk, in dem man sich als Mensch nicht beweisen muss, sondern bereits für sein „Ich“ regelmäßig Wertschätzung erfährt.
- Angemessene Risikobereitschaft (Einen Weg konsequent gehen, wenn sich dieser nach guter Vorbereitung als richtig herauskristallisiert hat)
- In den ersten 3-5 Jahren auf Freizeit und Urlaub verzichten können
- In der Lage und gewillt sein, Verhandlungen zu führen und aktiv Überzeugungsarbeit zu leisten
- Betriebswirtschaftliches Know-how, welches man im Zuge der Selbstständigkeit gewillt ist sich anzueignen
- Ein hohes Maß an Selbstorganisation
- Freude an der Arbeit aus sich selbst heraus (Sinnerfüllte Tätigkeit)

- Gegebenenfalls eine gesicherte Kinderbetreuung
- Gefestigtes Persönlichkeitsprofil (Ereignisse werfen Sie nicht so schnell „aus der Bahn“)



Hintergrund: Bewältigen Sie die Anforderungen, die eine Selbstständigkeit an Körper und Psyche stellt? Machen Sie sich bewusst, welche Auswirkungen eine Selbstständigkeit auf Sie und Ihre private Umgebung hat! Ihre Prioritäten werden sich zwangsläufig verschieben. Ist Ihr/e Partner/in damit einverstanden? Ist es Ihnen „das“ wert? - Siehe Persönliche Ziele

Möchten Sie Erfolg haben, wird **in den ersten Jahren** Freizeit zum Fremdwort. Gesprächsthema Nummer Eins wird Ihre Selbstständigkeit. Sie müssen sich selbst darüber klar werden, ob Sie diese Veränderungen in Kauf nehmen wollen. Ansonsten können Sie Ihre Kraft nicht zu 100 % auf Ihre Ziele bündeln und das zieht Konsequenzen nach sich, die sich ganz sicher bemerkbar machen.

9. Fachliche Voraussetzungen

Wie lange arbeiten Sie schon als Ergotherapeutin? Welche Fortbildungen haben Sie absolviert? Machen Sie sich dazu entsprechende Notizen.



Grund: Die Frage zielt weniger auf Sie selbst als auf Ihre Mitarbeiter ab. Als Praxisinhaber sollten Sie aus oben genannten Gründen nicht ausschließlich als Fachkraft tätig sein. Ihre Aufgabe hier liegt in der zukünftigen Mitarbeiterauswahl und -führung. Dazu müssen Sie jedoch wissen, welche Fachkräfte welche Qualifikationen mitbringen müssen, um Ihre nach Außen kommunizierte Praxis mit ihren Leistungen auch in der Realität so widerspiegeln lassen zu können. Sie erkennen daran den Bedarf, den Sie früher oder später an Fachtherapeuten haben werden, bezogen auf Ihr strategisches Ziel.

Im ersten Schritt ist die erfolgreiche Kommunikation Ihrer Praxis nach Außen maßgebend. Diese wird jedoch dauerhaft nur Erfolg bringen, wenn ihr die entsprechende Umsetzung der „Versprechen“, was Sie leisten werden, durch Ihre Fachtherapeut/innen folgt. Ihre Zusagen nach außen müssen Sie also halten, sonst nutzt Ihnen die beste Kommunikations- und Marketingstrategie auf Dauer nichts.

Sie benötigen dabei aber nicht „die besten“ Fachkräfte, sondern „lediglich“ Fachkräfte mit der passenden Qualifikation, die die gestellten Aufgaben bewältigen können, denn diese erzielen durch Ihr System (siehe Betriebshandbuch & Personalstrategie) statt guter Ergebnisse eben beste Ergebnisse!

Sehr erfahrene Fachkräfte, oder Fachkräfte mit sehr guten Qualifikationen neigen hingegen nämlich dazu, Ihre bisherigen in anderen Praxen gemachten Erfahrungen oder an der Hochschule erworbenen Kenntnisse in Ihrer Praxis durchzusetzen, die meist jedoch nicht zu Ihrer Strategie passen und damit Ihr Bild nach Außen „verwischen“.

Die „besten“ Fachkräfte sind daher für Ihre Zielerreichung hinderlich und binden unnötig monetäre Kapazitäten.

Nachstehend nun ein Test, der Ihnen als Anhaltspunkt dient, ob Sie mit Ihrer Persönlichkeit einem Unternehmerinnen-Typ entsprechen. Seien Sie bei diesem Test ehrlich und kritisch zu sich selbst und ziehen Sie zudem die Einschätzung Ihrer wirklichen Freunde hinzu.

10. Eignen Sie sich zur Unternehmerin?

Unternehmerinnen-Test

Wählen Sie zu jeder der folgenden Fragen **eine** Antwort.

Ihre Einstellung zum Thema berufliche Selbstständigkeit

1. Sind Sie sicher, nicht nur aus einer Not heraus zu gründen, sondern weil Sie Ihre persönlichen Ziele, Ihre persönliche Unabhängigkeit erreichen wollen?
 - a. Ja, in jedem Fall (2 Pkt.)
 - b. Nur zum Teil (1 Pkt.)
 - c. Nein, nur aus der Not heraus (0 Pkt.)

2. Sind die Ziele, die Sie sich gesetzt haben, aus Ihrer Sicht realistisch?
 - a. Ja, in jedem Fall (2 Pkt.)
 - b. Nur zum Teil (1 Pkt.)
 - c. Nein (0 Pkt.)

3. Haben Sie Ihre Geschäftsidee gut durchdacht, haben Sie sich umfassend vorbereitet und sind Sie selbst davon überzeugt?
 - a. Ja, in jedem Fall (2 Pkt.)
 - b. Nur zum Teil (1 Pkt.)
 - c. Nein, nicht überzeugt (0 Pkt.)

4. Werden und können Sie sich ausreichend Zeit für Ihre Gründung nehmen, um sich vorzubereiten?
 - a. Ja, in jedem Fall (2 Pkt.)
 - b. Nur zum Teil (1 Pkt.)
 - c. Nein (0 Pkt.)

5. Können Sie sich ein Bild von Ihrem zukünftigen Unternehmerinnen-Alltag machen?
 - a. Ja, in jedem Fall (2 Pkt.)
 - b. Nur zum Teil (1 Pkt.)
 - c. Nein (0 Pkt.)

Prüfen Sie Ihre Ausbildung und Erfahrungen!

6. Passt Ihre bisherige berufspraktische Erfahrung zur Branche, in der Sie sich selbstständig machen wollen?
 - a. Ja, in jedem Fall (2 Pkt.)
 - b. Nur zum Teil (1 Pkt.)
 - c. Nein (0 Pkt.)

7. Konnten Sie in Ihrem Berufsleben schon Führungserfahrung sammeln, bzw. hatten Sie die Arbeit von Mitarbeiterinnen zu organisieren und zu kontrollieren?
 - a. Ja, mehrjährige Führungserfahrung (2 Pkt.)
 - b. Höchstens zweijährige Führungserfahrung (1 Pkt.)
 - c. Keine Führungserfahrung (0 Pkt.)

8. Besitzen Sie eine gut fundierte kaufmännische oder betriebswirtschaftliche Ausbildung und/oder entsprechend zu bewertende Erfahrungen?
 - a. Ja, umfangreiche Qualifikation (2 Pkt.)
 - b. Ja, ich bin ausreichend qualifiziert (1 Pkt.)
 - c. Keine derartige Ausbildung oder Erfahrung (0 Pkt.)

9. Können Sie Defizite ausgleichen? (Schulungen, Unternehmensberater, Steuerberater, Partner/in, Mitarbeiterinnen)
 - a. Ja, in jedem Fall (2 Pkt.)
 - b. Nur zum Teil (1 Pkt.)
 - c. Nein (0 Pkt.)

10. In welchem Umfang besitzen Sie Vertriebs- bzw. Akquisitionserfahrung?
 - a. Mehrjährige Vertriebs- bzw. Akquisitionserfahrung (2 Pkt.)
 - b. Bis zu zweijährige Vertriebs- bzw. Akquisitionserfahrung (1 Pkt.)
 - c. Keine oder geringe Vertriebs- bzw. Akquisitionserfahrung (0 Pkt.)

11. Sind Sie bereit 3-5 Jahre „Opfer“ zu bringen?
 - a. Ja, in jedem Fall (2 Pkt.)
 - b. Mit gewissen Einschränkungen (1 Pkt.)
 - c. Nein, in keinem Fall (0 Pkt.)

12. Sind Ihre Familie und/oder Freunde dazu bereit, Ihnen die notwendige Unterstützung zu geben?
 - a. Ja, in jedem Fall (2 Pkt.)
 - b. Ja, eventuell (1 Pkt.)
 - c. Nein, eigentlich nicht (0 Pkt.)

13. Können und wollen Sie riskieren, in den ersten Jahren kein regelmäßiges und stabiles Einkommen zu erzielen?

- a. Ja, in jedem Fall (2 Pkt.)
- b. Ja, eventuell (1 Pkt.)
- c. Nein, nur ungern (0 Pkt.)

14. Sind Sie bereit in den ersten Jahren auf Urlaub und Freizeit zu verzichten?

- a. Ja, in jedem Fall (2 Pkt.)
- b. Nur zum Teil (1 Pkt.)
- c. Nein (0 Pkt.)

Prüfen Sie Ihre Leistungsfähigkeit!

15. Waren Sie in den letzten drei Jahren durchweg körperlich fit und leistungsfähig?

- a. Ich war praktisch nie krank (2 Pkt.)
- b. Ich war nur gelegentlich krank (1 Pkt.)
- c. Ich war häufiger/für längere Zeit krank (0 Pkt.)

16. Halten Sie auch auf Dauer Stresssituationen stand, weichen Sie solchen Situationen nicht aus, sondern gehen die notwendigen Problemlösungen an?

- a. Überwiegend ja (2 Pkt.)
- b. Eher ja (1 Pkt.)
- c. Nur sehr bedingt (0 Pkt.)

17. Sind Sie beruflich bisher schon gewohnt, sich selbst Ziele zu setzen und diese ohne Druck durch Vorgesetzte selbstständig und fristgerecht zu verfolgen?

- a. Ja, sehr häufig (2 Pkt.)
- b. Manchmal (1 Pkt.)
- c. Nur ausnahmsweise (0 Pkt.)

18. Bewahren Sie einen kühlen Kopf, auch wenn es hektisch zugeht?

- a. Ja, in jedem Fall (2 Pkt.)
- b. Nur zum Teil (1 Pkt.)
- c. Nein (0 Pkt.)

19. Sehen Sie Rückschläge und Enttäuschungen als Ansporn, es beim nächsten Mal besser zu machen?

- a. Ja, in jedem Fall (2 Pkt.)
- b. Nur zum Teil (1 Pkt.)
- c. Nein (0 Pkt.)

20. Suchen Sie sich Hilfe, wenn Sie ein bestimmtes Problem nicht selbst lösen können?
- a. Ja, in jedem Fall (2 Pkt.)
 - b. Nur zum Teil (1 Pkt.)
 - c. Nein (0 Pkt.)
21. Sind Sie in der Lage das Für- und Wider von Möglichkeiten/Vorgehensweisen einzuschätzen und auf dieser Grundlage zu entscheiden?
- a. Ja, in jedem Fall (2 Pkt.)
 - b. Nur zum Teil (1 Pkt.)
 - c. Nein (0 Pkt.)
22. Verfügen Sie über persönliche Kontakte, die Sie auch für Ihre persönliche Selbstständigkeit nutzen können?
- a. Ja, in jedem Fall (2 Pkt.)
 - b. Nur zum Teil (1 Pkt.)
 - c. Nein (0 Pkt.)
23. Haben Sie den Eindruck, dass Sie Ihre Gesprächspartner von Ihren Argumenten überzeugen und von Ihren Ideen begeistern können?
- a. Ja, in jedem Fall (2 Pkt.)
 - b. Nur zum Teil (1 Pkt.)
 - c. Nein (0 Pkt.)
24. Sind Sie mit Marketing vertraut?
- a. Ja, in jedem Fall (2 Pkt.)
 - b. Ja, mit Einschränkungen (1 Pkt.)
 - c. Nein (0 Pkt.)

Prüfen Sie Ihre finanziellen Voraussetzungen!

25. Haben Sie ein finanzielles Polster, so dass Sie sich notfalls auch ohne Banken oder andere Kapitalgeber selbstständig machen können?
- a. Ja, in jedem Fall (2 Pkt.)
 - b. Ja, mit Einschränkungen (1 Pkt.)
 - c. Nein (0 Pkt.)
26. Kann Ihr/e Ehe- oder Lebenspartner/in mit ihrem/seinem Einkommen für den gemeinsamen Lebensunterhalt sorgen oder haben Sie andere sichere Einkommensquellen?
- a. Ja, auf jeden Fall (2 Pkt.)
 - b. Ja, mit Einschränkungen (1 Pkt.)
 - c. Nein, gar nicht (0 Pkt.)

Prüfen Sie, was auf dem Spiel steht!

27. Die Aufstiegschancen und Verdienstmöglichkeiten bei Ihrem bisherigen Arbeitgeber und für Sie allgemein als Arbeitnehmer/in in Ihrem Beruf sind
- a. weniger gut (2 Pkt.)
 - b. durchschnittlich (1 Pkt.)
 - c. sehr gut (0 Pkt.)
28. Können Sie noch ruhig schlafen, wenn Sie an die Unsicherheiten Ihrer unternehmerischen Existenz denken?
- a. Kein Grund zur Beunruhigung (2 Pkt.)
 - b. Werde damit leben (1 Pkt.)
 - c. Bin eher unsicher (0 Pkt.)
29. Hat Ihr/e Ehe- oder Lebenspartner/in eine positive Einstellung zu Ihrer beruflichen Selbstständigkeit und ist er/sie bereit, Sie bei Ihren Gründungsaktivitäten und in den ersten Jahren zu unterstützen?
- a. Ja, in jedem Fall (2 Pkt.)
 - b. Ja, zum Teil (1 Pkt.)
 - c. Nein, eher nicht (0 Pkt.)
 - d. Single/keine feste Beziehung (1 Pkt.)

Addieren Sie nun Ihre erlangte Punktzahl!

Ergebnis

0 - 26 Punkte:

Sie zeigen eine starke Tendenz zu typischen Arbeitnehmereigenschaften und sollten sich daher gründlich überlegen, ob eine Selbstständigkeit der richtige Weg für Sie ist, oder ob eine abhängige Beschäftigung nicht für Sie geeigneter ist.

27 - 37 Punkte:

Das Ergebnis ist nicht eindeutig. Prüfen Sie sich selbst noch einmal, nachdem Sie diese Broschüre gänzlich durchgearbeitet haben und holen Sie den Rat Ihrer engsten Vertrauten ein, die Ihnen wissentlich nur das Beste wünschen!

38 - 58 Punkte:

Sie bringen alle notwendigen Voraussetzungen für eine Selbstständigkeit mit, sowohl emotional als auch von Ihrer Motivation her.

Wenn Sie diese Fragen zu Ihrer Zufriedenheit beantwortet haben, folgen nun konkretere Fragen und Ausführungen zur Gründung selbst.

11. Rechtliche Voraussetzungen



Bin ich von Rechts wegen überhaupt befugt mich als Ergotherapeutin mit eigener Praxis selbstständig zu machen und mit den Gesetzlichen Krankenkassen abzurechnen?

Das „Haupthindernis“ bei der eigenen Selbstständigkeit in Heilberufen war die vorgeschriebene zweijährige berufspraktische Erfahrungszeit. Diese ist aber im Zuge der Angleichung an die Europäische Verfassung zum 01.05.2003 weggefallen.

Es ist seitdem jedem einzelnen selbst überlassen, ob er sich sogleich nach der Ausbildung selbstständig machen möchte oder erst einmal Berufserfahrung sammelt. Ich verweise in diesem Zusammenhang auf die Punkte 6 und 9 im Unternehmerinterview. Ansonsten gibt es keine größeren Beschränkungen bezüglich der Heilmittelerbringerin selbst. Es versteht sich, dass jede Ergotherapeutin eine **Berufsurkunde** besitzen muss, welche auf ihren Namen ausgestellt ist.

Jede Ergotherapeutin muss sich vor der Selbstständigkeit einem **Gesundheitscheck** unterziehen und sich durch ein Gesundheitszeugnis die Unbedenklichkeit des Ausübens dieses Berufes als Selbstständige vom Arzt bescheinigen lassen.

Des Weiteren sollte die Gründerin eine „reine Weste“ haben (zumindest was die berufliche Relevanz von Straftaten anbelangt), da für die Zulassung ein **polizeiliches Führungszeugnis** verlangt wird, welches nicht älter als 12 Monate sein sollte (Vorgabe des BED e.V. sowie der Gesetzlichen Krankenkassen). Bei der Praxisabnahme über den DVE wird hingegen ein Führungszeugnis gefordert, welches nicht älter als 3 Monate sein darf, was bei diesen Abnahmen häufig zu zeitlichen Engpässen und damit Schwierigkeiten führt.

Wer eine reine Privatzahlerpraxis eröffnen möchte, der muss lediglich über eine erfolgreich abgeschlossene Berufsausbildung verfügen, also lediglich eine Berufsurkunde vorlegen können.

Alle anderen Voraussetzungen sind nicht persönlicher Natur. Hierzu später mehr.

Erfüllen Sie diese Voraussetzungen, liegt es nun an Ihnen, ob Sie auf eigenen Beinen stehen wollen oder nicht.

12. Zeitpunkt der Gründung und Mitnahme von Patienten

Überlegen Sie gut, wann Sie starten (Sommerloch, Werbeeinträge in Örtliche Branchenbücher, Fördermittelvergabe etc.). In der Regel bietet sich ein Start zu Jahresbeginn an, da die Fördertöpfe dann noch gefüllt, das Sommer- und Ferienloch noch weit entfernt sind und die Branchenbücher bald aktualisiert werden.

Möchten Sie Patienten aus der bisherigen Praxis Ihres Arbeitgebers mitnehmen gilt:

Der Wechselwille muss vom Patienten ausgehen, ansonsten könnte Ihr ehemaliger Chef Ihnen Schwierigkeiten bereiten. Da aber in der Regel ein Vertrauensverhältnis zwischen dem Patienten und Ihnen besteht, bleibt dieser auch am liebsten bei der Person in Behandlung, von der er zuvor schon therapiert wurde, so dass dem Wechselwillen erst gar nicht nachgeholfen werden muss.