

Heilpraktiker

Inhalt

1 Markt	3
2 Praxiskonzept	6
3 Geschäftsadresse/-räume	8
4 Kalkulation	10
5 Investitionen/Finanzierung	13
6 Marketing und Werbung	19
7 Digitalität	20
8 Recht	22
9 Meilensteine der Gründung	24
10 Pflichten als Arbeitgeber	29
11 Die eigene Absicherung	30
12 Gründerkontakte/-informationen	31
13 Fachkontakte/-informationen	39
Herausgeber	42



Ein exklusiver Service der
Genossenschaftsbanken in
Baden-Württemberg • Berlin
Brandenburg • Bremen • Hamburg
Hessen • Mecklenburg-Vorpommern
Niedersachsen • Nordrhein-Westfalen
Rheinland-Pfalz • Saarland • Sachsen
Sachsen-Anhalt • Schleswig-Holstein
Thüringen

1 Markt

Die Branche auf einen Blick:

Heilpraktiker	rund 15.084 Praxen
Branchenumsatz	1,2 Mrd. EUR
Umsatz je Praxis	82.300 EUR

Statistisches Bundesamt, Unternehmen und Arbeitsstätten, Fachserie 2 Reihe 1.6.6, 2020 (Zahlen für 2018)

Heilpraktiker	1.331 Umsatzsteuerpflichtige
Branchenumsatz	147 Mio. EUR
Umsatz je Praxis	82.300 EUR

Statistisches Bundesamt, Umsatzsteuerstatistik 2020*

Anfänger erwarten oft, dass die Ausbildung zum Heilpraktiker für jeden unabhängig von seiner Vorbildung die gleichen Chancen bietet. Dieser Eindruck ist so nicht richtig – Schüler, die bereits medizinische Vorbildung mitbringen (Krankenschwestern, Physiotherapeuten und ähnliche Heilberufe), besitzen Kenntnisse, die andere erst mühsam erwerben müssen. Und sie können über das in den Kursen Erlernte hinaus Kenntnisse aus anderen Gesundheitsberufen in die tägliche Praxis einbringen.

Zum Verständnis der genannten Zahlen: Die Umsatzsteuerstatistik des Statistischen Bundesamtes verzeichnet nur diejenigen Betriebe, die umsatzsteuerpflichtig sind. Das bedeutet, dass Kleinunternehmer (Vorjahresumsatz unter 22.000 EUR) nicht erfasst sind.

Marktdaten aus den vergangenen Jahren bieten grundsätzlich eine gute Orientierungshilfe und geben Hinweise auf die weitere Entwicklung einer Branche. Allerdings sind die Daten für die Jahre 2020 und 2021 von der Corona-Pandemie geprägt, die sich in den einzelnen Branchen durchaus unterschiedlich ausgewirkt hat. Aus diesem Grund wird teilweise auf Zahlen aus den Jahren 2018 und 2019 zurückgegriffen.

Eine differenzierte und aktuelle Untersuchung zum Thema „Existenzgründungen“ hat das Institut für Mittelstandsforschung Bonn (IfM) vorgelegt (IfM-Hintergrundpapier „[Gewerbliche Existenzgründungen und -aufgaben im ersten Halbjahr 2021](#)“).

Die Branche in Zahlen zu fassen ist schwierig, da Heilpraktiker/innen unterschiedlich organisiert sind und vielfach andere berufliche Schwerpunkte (z. B. Physiotherapie, Coaching) angeben. Aus den vorliegenden Daten und älteren Studien können immerhin einige Eckdaten abgeleitet werden.

- Laut der Strukturerhebung des Statistischen Bundesamts lag im Jahr 2018 die Zahl der Heilpraktikerpraxen bei 15.084 Praxen.
- Im breiten Spektrum nicht-ärztlicher freier Heilberufe arbeiten rund 156.109 Selbstständige (IFB 2021, ohne Psychotherapeuten und Physiotherapeuten).

In der Umsatzsteuerstatistik 2020 erfasst sind rund 1.331 umsatzsteuerpflichtige Praxen, die zusammen rund 147 Mio. EUR im Jahr umsetzen.

Das Bedürfnis nach Naturheilverfahren ist in den letzten Jahren gestiegen, das Spektrum der Angebote hat sich erweitert. Einer aktuellen Befragung zufolge würden rund 80 % der Deutschen Präparate auf natürlicher Basis den chemischen vorziehen. Und: Naturheilverfahren und alternative Medizin werden nicht mehr nur von älteren Bevölkerungsgruppen gewählt, denkt man nicht nur an Homöopathie, sondern auch an Akupunktur oder Ayurveda.



Ein exklusiver Service der
Genossenschaftsbanken in
Baden-Württemberg • Berlin
Brandenburg • Bremen • Hamburg
Hessen • Mecklenburg-Vorpommern
Niedersachsen • Nordrhein-Westfalen
Rheinland-Pfalz • Saarland • Sachsen
Sachsen-Anhalt • Schleswig-Holstein
Thüringen

Das Statistische Bundesamt kam in einer Hochrechnung auf bundesweit knapp 15.084 Heilpraktikerpraxen. Dabei handelt es sich bei 96,5 % um Einzelpraxen und bei 3,5 % Gemeinschaftspraxen, Personen- oder Kapitalgesellschaften oder sonstige Rechtsformen.

Die Heilpraktikerpraxen erwirtschafteten im Jahr 2018 einen Gesamtumsatz von gut 1,2 Mrd. EUR. Dabei betrug der durchschnittliche Umsatz je Praxis 82.300 EUR und der Umsatz je tätige Person lag bei 42.000 EUR (Statistisches Bundesamt, Fachserie 2 Reihe 1.6.6, 2020 (Zahlen für 2018)).

Heilpraktikerpraxen		15.084 Praxen
Beschäftigungsgrößenklassen		
Tätige Personen		Praxen
0 bis 9		14.962
10 und mehr		122
Umsatzgrößenklassen		
Umsatz		Praxen
17.500 bis 100.000		11.828
100.000 bis 250.000		2.328
250.000 bis 500.000		713
500.000 und mehr		214

Statistisches Bundesamt, Unternehmen und Arbeitsstätten, Fachserie 2 Reihe 1.6.6, 2020
(Zahlen für 2018)

Einige der GKV zahlen u. U. Heilpraktikerbehandlungen, Daten dazu liegen nicht vor. Nicht ausgewiesen sind auch Einkommen von Heilpraktikern, die außerhalb des Gesundheitssystems mit Privatpatienten arbeiten.

Sämtliche „sonstige medizinischer Berufe“ (d. h. neben den Heilpraktikern auch Physiotherapeuten, Hebammen, Logopäden u. a.) erzielten 2017 zusammen ein Honorarvolumen aus therapeutischen Leistungen von rund 14,0 Mrd. EUR, davon stammten rund 3,64 Mrd. EUR aus den Kassen privater Haushalte; darin sind enthalten z. B. auch Zuzahlungen für Physiotherapien oder Heilpraktikerbehandlungen (Gesundheitsausgabenrechnung 2017, destatis).

Stellung der Heilpraktiker im Gesundheitswesen. Einerseits kritisieren Schulmediziner immer wieder die mangelnde Methodik von Studien zur Wirksamkeit von alternativen Heilverfahren. Andererseits bedienen sich auch Mediziner immer häufiger naturheilkundlicher Verfahren. Tatsache ist, dass die GKV die Behandlung durch Heilpraktiker nicht oder selten zahlen, die privaten Kassen handhaben die Sache ein bisschen großzügiger. Immerhin entwickelt sich langsam die Erkenntnis: Wer heilt, hat recht. So erkennen die GKV mittlerweile den Heilerfolg von Akupunkturbehandlungen bei chronischen Knie- und Rückenschmerzen an. Und Studien zur Homöopathie werden von einigen Experten, wie denen des Zentrums für naturheilkundliche Forschung an der TU München, für methodisch einwandfrei gehalten – auch ohne, dass der Wirkmechanismus klar definiert wäre.

Kennzeichnend für diesen Bereich des Gesundheitswesens ist ein harter Konkurrenzdruck durch die steigende Anzahl von Heilpraktikern. Viele Heilpraktiker verfügen über spezielle Kenntnisse und Methoden im Bereich Gesundheitsvorsorge und geben Kurse in ihren jeweiligen Spezialgebieten. Atemübungen, Sehtraining, Yoga, Shiatsu, Qigong und andere Praktiken finden immer mehr Verbreitung. Damit können Heilpraktiker zusätzliche Einnahmen erzielen sowie ihren Bekanntheitsgrad erhöhen.

Gründer. Die Realität in der Branche sieht weniger rosig aus, als sich viele Interessenten den Beruf vorstellen. Der erste Blick geht zum Helfen, zum

NOTIZEN



Ein exklusiver Service der
Genossenschaftsbanken in
Baden-Württemberg • Berlin
Brandenburg • Bremen • Hamburg
Hessen • Mecklenburg-Vorpommern
Niedersachsen • Nordrhein-Westfalen
Rheinland-Pfalz • Saarland • Sachsen
Sachsen-Anhalt • Schleswig-Holstein
Thüringen

Patienten. Aber zur Praxisführung gehört auch die Wirtschaftlichkeit der Arbeit. Der Einstieg ist hart, und es dauert, bis sich ein Patientenstamm gebildet hat. Wer den Beruf des Heilpraktikers anstrebt, sollte sich daher über einige wesentliche Tatsachen im Klaren sein:

- Das „schnelle Geld“ lässt sich in diesem Beruf seriös nicht verdienen. Bis Ihre Praxis so etabliert ist, dass Sie davon leben können, werden mehrere Jahre vergehen.
- Während der Ausbildungszeit wird ein hoher finanzieller und zeitlicher Aufwand erforderlich, der sich erst langfristig auszahlt.
- Heilpraktikeranwärter müssen vor dem zuständigen Gesundheitsamt eine anspruchsvolle schriftliche und mündliche Prüfung ablegen. Themen sind Anatomie, Physiologie, der schulmedizinischen Krankheitslehre, klinische Untersuchungsmethoden, Laborkunde und Diagnostik sowie die psychopathologische Befunderhebung, Notfallversorgung, Injektionstechniken, Pharmakologie, Infektiologie und Hygiene.

Überprüfungsleitlinien für Heilpraktiker. Das Bundesministerium für Gesundheit hat unter Beteiligung der Länder Leitlinien zur Überprüfung von Heilpraktikeranwärtern entwickelt. Diese sind am 22. Dezember 2017 im Bundesanzeiger veröffentlicht worden und am 22. März 2018 in Kraft getreten. Sie dienen als Grundlage für die Überprüfung der Kenntnisse und Fähigkeiten einer Heilpraktikeranwärterin oder eines Heilpraktikeranwärters und damit als Grundlage für die Entscheidung, ob die Ausübung der Heilkunde durch die betreffende Person eine Gefährdung der Gesundheit der Bevölkerung oder der sie aufsuchenden Patientinnen und Patienten erwarten lässt.

www.bundesanzeiger.de/pub/publication/d6Pk1lbZta8EPCulJuE?1

NOTIZEN



Ein exklusiver Service der
Genossenschaftsbanken in
Baden-Württemberg • Berlin
Brandenburg • Bremen • Hamburg
Hessen • Mecklenburg-Vorpommern
Niedersachsen • Nordrhein-Westfalen
Rheinland-Pfalz • Saarland • Sachsen
Sachsen-Anhalt • Schleswig-Holstein
Thüringen

2 Praxiskonzept

Homöopathie, Akupunktur, Massage oder andere naturkundliche Techniken – immer steht der ganze Mensch im Mittelpunkt der Heilverfahren. Ziel ist die ganzheitliche Behandlung körperlicher oder psychosomatischer Leiden. Dies setzt auch die Kenntnis der Alltagsprobleme der Patienten voraus. Profundes Fachwissen ist zwar unabdingbares Rüstzeug auf diesem Weg, es kommt jedoch auch auf die Lebenserfahrung und das Einfühlungsvermögen des Heilpraktikers an.

Patienten. Die Statistik der PKV über Versicherungsleistungen für Heilpraktikerbehandlungen weist aus, dass über die Hälfte (knapp 52 %, 2012) für die Behandlung von weiblichen Patienten aufgewandt wird, ein knappes Drittel für Männer und gut 15 % für die Behandlung von Kindern. Entsprechend dürften Frauen die größte Patientengruppe stellen.

Bei erfahrenen Heilpraktikern ist der Zeitaufwand zwar individuell von Diagnose- und Therapieart abhängig, aber in der Regel können kaum mehr als 15 Patienten am Tag behandelt werden. Für einen Anfänger sind bereits fünf Patienten am Tag recht anstrengend, da er viel Kraft investiert und sich auf intensive Gespräche einstellen muss. Der Zeitaufwand pro Patient ist ungleich höher als bei Medizinern. Für die Erstuntersuchung setzt man in der Regel eine Stunde an, für jede weitere eine halbe Stunde.

Mit der Führung einer Patientendatei, Abrechnungen und dergleichen kommen Sie schnell auf eine Wochenarbeitszeit von 60 Stunden.

Dazu kommen die Notfallpatienten, die Sie auch nachts und am Wochenende anrufen. Es liegt in Ihrem Ermessen, ob Sie sich selbst um diese Personen kümmern oder sie ans Krankenhaus verweisen. Eine Fehleinschätzung der eigenen Fähigkeiten kann nicht nur verheerende Folgen für die Gesundheit des Patienten haben, sondern auch zum Entzug der Praxiserlaubnis führen: Heilpraktiker unterliegen der „Sorgfaltspflicht“ und sollten sich genauestens darüber informieren, was diese Pflicht im Einzelnen beinhaltet.

Versicherte in Deutschland

GKV-Versicherte	73,36 Mio. Personen
<i>davon</i>	
GKV-Mitglieder	57,14 Mio. Personen
Beitragsfrei in der GKV Versicherte	16,22 Mio. Personen
PKV-Versicherte	8,73 Mio. Personen

GKV-Spitzenverband 2021

Honorare. Gesetzliche Krankenkassen zahlen in der Regel nicht für eine Heilpraktiker-Behandlung; Zusatz- und Privatversicherte sowie beihilfeberechtigte Beamte und Behördenbedienstete erhalten bei Heilpraktikerkonsultationen Leistungen, die sachbezogen und der Höhe nach sehr unterschiedlich sind. Dieser Personenkreis umfasst insgesamt rund 8,8 Mio. Menschen.

Für Heilpraktiker-Behandlungen gibt es ein Gebührenverzeichnis, das Sie bei den Verbänden anfordern können. Dieses Verzeichnis ist keine verbindliche Gebührenordnung; es gibt lediglich die durchschnittliche Höhe von Honoraren wieder und kann als Anhaltspunkt für die Honorarbemessung dienen. Im Übrigen legt der Heilpraktiker seine Honorare nach eigenem Ermessen in Abhängigkeit von Leistungsart und Zeitaufwand fest. Vielfach werden auch

NOTIZEN



Ein exklusiver Service der
Genossenschaftsbanken in
Baden-Württemberg • Berlin
Brandenburg • Bremen • Hamburg
Hessen • Mecklenburg-Vorpommern
Niedersachsen • Nordrhein-Westfalen
Rheinland-Pfalz • Saarland • Sachsen
Sachsen-Anhalt • Schleswig-Holstein
Thüringen

sozial gestaffelte Honorare erhoben, die die wirtschaftliche Situation der Patienten berücksichtigen.

Praxisräume. Viele Patienten nehmen für den Besuch eines guten Heilpraktikers gern auch einen längeren Weg in Kauf. Eine Bevölkerung mit hohem Durchschnittsalter in der Umgebung ist gar nicht schlecht, da alte Leute oft Heilpraktiker aufsuchen wegen des engeren persönlichen Kontaktes, der von Ärzten häufig vernachlässigt wird.

NOTIZEN



Ein exklusiver Service der
Genossenschaftsbanken in
Baden-Württemberg • Berlin
Brandenburg • Bremen • Hamburg
Hessen • Mecklenburg-Vorpommern
Niedersachsen • Nordrhein-Westfalen
Rheinland-Pfalz • Saarland • Sachsen
Sachsen-Anhalt • Schleswig-Holstein
Thüringen

3 Geschäftsadresse/-räume

Regionale Kaufkraftdifferenzierung pro Kopf

bundesweiter Durchschnitt rund 24.455 EUR im Jahr

Die generellen Kaufkraftunterschiede zwischen den Ländern sind dabei erheblich (zwischen rund 85 % bis 110 % des Durchschnitts):

Baden-Württemberg	rund 26.308 EUR
Bayern	rund 26.599 EUR
Berlin	rund 22.176 EUR
Brandenburg	rund 22.654 EUR
Bremen	rund 22.100 EUR
Hamburg	rund 26.715 EUR
Hessen	rund 25.530 EUR
Mecklenburg-Vorpommern	rund 21.103 EUR
Niedersachsen	rund 23.876 EUR
Nordrhein-Westfalen	rund 24.071 EUR
Rheinland-Pfalz	rund 23.128 EUR
Saarland	rund 22.618 EUR
Sachsen	rund 21.493 EUR
Sachsen-Anhalt	rund 21.297 EUR
Schleswig-Holstein	rund 24.509 EUR
Thüringen	rund 21.389 EUR

mn-research 2021

Patienten. Die regional unterschiedliche Kaufkraft der privaten Haushalte und das Preis- und Qualitätsniveau des verbraucherbezogenen Einzelhandels spielen ineinander. Für das Jahr 2020 entfallen 15 % der Konsumausgaben auf Nahrungsmittel, Getränke und Tabakwaren, 37 % auf Wohnen, Energie und Wohnungsinstandhaltung, 4 % auf Bekleidung und Schuhe, 10 % auf Freizeit, Unterhaltung und Kultur, 13 % auf Verkehr und 22 % sind sonstige Konsumausgaben.

Durchschnittliche Ausgaben pro Haushalt (2020)

für Gebrauchsgüter für die Gesundheit	216 EUR
für Dienstleistungen für die Gesundheit	720 EUR

Statistisches Bundesamt, Wirtschaftsrechnungen, Fachserie 15 Reihe 1, 2021

Differenzierte Daten zu den Ausgaben privater Haushalte finden Sie in den Wirtschaftsrechnungen des Statistischen Bundesamts. Relevant für Ihre Recherchen ist die Fachserie 15 Reihe 1:

www.destatis.de/DE/Service/Bibliothek/publikationen-fachserienliste-15.html

Daten zum Geschäftsgebiet. Die räumliche Positionierung Ihres Unternehmens ist ein sehr wichtiger Faktor für Ihren Erfolg. Zunächst sind in diesem Zusammenhang einige grundlegende demographische Daten von Interesse, wie z. B.:

- Bevölkerungsdichte in der Region,
- durchschnittliches Alter, Bildungsgrad, Familienstatus usw.,
- Höhe der Arbeitslosigkeit,
- durchschnittliches Einkommen,
- Kaufkraft,
- durchschnittlicher Mietspiegel,
- allgemeine Lebenshaltungskosten,

NOTIZEN



Ein exklusiver Service der
Genossenschaftsbanken in
Baden-Württemberg • Berlin
Brandenburg • Bremen • Hamburg
Hessen • Mecklenburg-Vorpommern
Niedersachsen • Nordrhein-Westfalen
Rheinland-Pfalz • Saarland • Sachsen
Sachsen-Anhalt • Schleswig-Holstein
Thüringen

- Zahl der Insolvenzen.

Nützliche Daten zur Struktur Ihres Geschäftsgebiets finden Sie im **Regionalatlas des Statistischen Bundesamts**. Sie finden diesen unter der Adresse

www.destatis.de/DE/Service/Statistik-Visualisiert/RegionalatlasAktuell.html

Der Regionalatlas bietet viele nützliche Informationen über die regionale Marktsituation, über die Zusammensetzung der Bevölkerung, verfügbares Einkommen sowie Beschäftigungs- und Arbeitslosenquoten. Hier können Sie über 80 Parameter abfragen und sich übersichtlich in Grafiken, Karten oder Tabellen anzeigen lassen.

Standortanalyse. Für den Erfolg Ihrer Praxis kann neben den oben genannten Punkten der Infrastruktur auch die Parkplatz- und Verkehrssituation (ÖPNV) sehr wichtig sein. Bevor Sie einen Mietvertrag unterschreiben, sollten Sie auch persönlich recherchieren.

Prüfen Sie den gewünschten Standort auf folgende Kriterien:

- ▶ Größe und Reichweite des Einzugsgebiets,
- ▶ Kaufkraft im Einzugsgebiet und erreichbare Umsätze (Wie ist die potenzielle Nachfrage nach Ihren Leistungen, wie viele Patienten benötigen Sie, damit Sie Ihr Umsatzziel erreichen?),
- ▶ Zahl, Größe, Entfernung und Qualität vergleichbarer Praxen in der Umgebung,
- ▶ perspektivisch: Erweiterungsmöglichkeiten der Räumlichkeiten.

NOTIZEN



Ein exklusiver Service der
Genossenschaftsbanken in
Baden-Württemberg • Berlin
Brandenburg • Bremen • Hamburg
Hessen • Mecklenburg-Vorpommern
Niedersachsen • Nordrhein-Westfalen
Rheinland-Pfalz • Saarland • Sachsen
Sachsen-Anhalt • Schleswig-Holstein
Thüringen

4 Kalkulation

Die folgenden Absätze wenden sich an Existenzgründer ohne betriebswirtschaftliche Vorbildung – sollten Sie einen kaufmännischen Beruf erlernt oder ein betriebswirtschaftliches Studium absolviert haben, überspringen Sie einfach die folgenden Absätze und steigen Sie weiter unten bei „Betriebsvergleich“ und „Zahlen für Existenzgründer“ wieder ein.

Wichtige Begriffe: Umsatz, Gewinn, Umsatzrentabilität

Umsatz ist leider nicht gleich Gewinn. Stark vereinfacht gesagt, gilt die Formel:

$$\text{Gewinn} = \text{Umsatz} - \text{Kosten}$$

Umsatz. Ihr Bruttoumsatz ist das Geld, das Sie am Abend als Bareinnahme in der Kasse oder als Guthaben aus Überweisungen Ihrer Kunden auf dem Konto haben.

Gemäß § 4 Nr. 14 a UStG sind Heilbehandlungen im Bereich der Humanmedizin umsatzsteuerfrei, die im Rahmen der Ausübung der Tätigkeit als Arzt, Zahnarzt, Heilpraktiker, Physiotherapeut, Hebamme oder einer ähnlichen heilberuflichen Tätigkeit durchgeführt werden. Allerdings gilt dies nur für Leistungen, bei denen ein therapeutisches Ziel im Vordergrund steht.

Falls bei ihren Erlösen die Umsatzsteuer enthalten ist, müssen Sie diese als durchlaufenden Posten an das Finanzamt weiterreichen bzw. mit der von Ihnen bezahlten „Vorsteuer“ verrechnen. (Die Umsatzsteuer wird deswegen in Ihrer Buchführung separat gebucht.)

Wenn Sie vom Bruttoumsatz die Umsatzsteuer abziehen, gelangen Sie zum „Nettoumsatz“. Doch auch diesen können Sie leider noch nicht nach Hause tragen.

Kosten. Um Ihren Gewinn zu errechnen, müssen Sie vom Nettoumsatz noch Ihre Kosten abziehen. Diese umfassen alle Ausgaben, die Sie im Rahmen Ihres Geschäftsbetriebs haben, also beispielsweise Kosten für Waren- oder Materialeinsatz („Einkauf“), für Personal, Miete für die Geschäftsräume, für Büro und Verwaltung, für Versicherungen und Finanzierungskosten.

Sind diese Kosten abgezogen, steht zwischen Ihnen und dem Geld, das Ihnen für Ihren persönlichen Bedarf zur Verfügung steht, nur noch die Steuer. Welche Steuern für Sie relevant sind, hängt von der Rechtsform Ihres Unternehmens ab.

- Einzelunternehmen und Personengesellschaften zahlen neben der Vor- und Umsatzsteuer noch Einkommensteuer und Gewerbesteuer (Freibetrag 24.500 EUR (2022)).
- Kapitalgesellschaften zahlen neben Vor- und Umsatzsteuer noch Gewerbesteuer, Körperschaftssteuer und Abgeltungs-/Kapitalertragssteuer.

Erst nach Abzug aller Kosten und der Steuern vom (Netto-)Umsatz gelangen Sie zu Ihrem **Gewinn nach Steuern (Jahresüberschuss)**.

TIPP: Sie sollten die Veranlagung durch das Finanzamt und Ihre voraussichtliche Steuerschuld immer im Blick behalten, zum einen, um für die vierteljährlichen Abschlagszahlungen über ausreichende Liquidität zu verfügen, und zum anderen, um nicht mit unerwarteten Nachzahlungen

NOTIZEN



Ein exklusiver Service der
Genossenschaftsbanken in
Baden-Württemberg • Berlin
Brandenburg • Bremen • Hamburg
Hessen • Mecklenburg-Vorpommern
Niedersachsen • Nordrhein-Westfalen
Rheinland-Pfalz • Saarland • Sachsen
Sachsen-Anhalt • Schleswig-Holstein
Thüringen

konfrontiert zu werden. Die Erfahrung zeigt, dass es sich lohnt, mit einem in Sachen Existenzgründung erfahrenen Steuerberater zusammenzuarbeiten, wenn es darum geht, Ihr Start-up durch einen optimierten „Korridor“ zu steuern.

Umsatzrentabilität. Die Höhe des absoluten Umsatzes in EUR sagt nicht unbedingt etwas darüber aus, ob Ihr Geschäft rentabel ist. Was am Ende zählt, ist die Umsatzrentabilität (auch Nettomarge oder Umsatzmarge genannt). **Sie gibt das prozentuale Verhältnis zwischen dem Gewinn nach Steuern und der Höhe des Gesamt(netto)umsatzes an.** Diese Zahl verrät Ihnen also, wie viel Prozent Ihnen von Ihrem Umsatz übrigbleibt. Um die Umsatzrentabilität zu errechnen, nutzen Sie die folgende Formel:

Umsatzrentabilität

$$\text{Gewinn} \times 100 / \text{Umsatz} = \text{Umsatzrentabilität (in Prozent)}$$

Ein Beispiel: Bei einem Nettoumsatz von 600.000 EUR macht Ihr Unternehmen einen Gewinn von 30.000 EUR. Sie rechnen also:

$$30.000 \text{ EUR} \times 100 / 600.000 \text{ EUR} = 5 \%$$

Ihre Umsatzrendite beträgt 5 %, oder anders ausgedrückt: Von jedem (netto) umgesetzten 1,00 EUR bleiben (in diesem Beispiel) 5 Cent Gewinn nach Steuern.

Planungen und Berechnungen

Lohnt es sich? Um herauszufinden, ob sich Ihr Unternehmen tragen kann, müssen Sie Berechnungen zur Finanzierung anstellen (diese sind auch ein wichtiger Teil Ihres Businessplans). Zu diesen Berechnungen gehören eine vollständige Aufstellung aller einmaligen und regelmäßigen Kosten für den Geschäftsbetrieb, eine vollständige Übersicht über alle (Anfangs-)Investitionen, ein Finanzierungsplan (nach Eigen- und Fremdkapital), ein Liquiditätsplan, aus dem hervorgeht, dass Sie auch in der Anlaufphase immer „flüssig“ sind, und eine Rentabilitätsvorschau.

Nur mit einer realistischen Einschätzung Ihrer Lebenshaltungskosten und den voraussichtlichen Kosten Ihrer Unternehmensgründung und -führung können Sie eine Voraussage treffen, ob Sie mit Ihrem Unternehmen auf Dauer Ihren Lebensunterhalt bestreiten, für das Alter und für Notfälle vorsorgen und eventuelle Kredite zurückzahlen können.

Es ist sinnvoll, bereits an diesem Punkt fachkundige Hilfe in Anspruch zu nehmen – sei es von den Kammern oder einem in Fragen der Existenzgründung versierten Steuerberater. Denn zum einen geben Ihnen belastbare und realistische Zahlen die notwendige Sicherheit für die Einschätzung Ihres Unternehmenserfolgs und zum anderen gehen Sie mit nachvollziehbaren und professionell ausgearbeiteten Plänen in Sachen Finanzierung, Liquidität und Rentabilität gut gerüstet in das Gespräch mit Ihrer Bank.

Um eine Vorstellung von den Anforderungen an die Berechnungen zu erhalten, können Sie sich bereits im Vorfeld einen Überblick verschaffen. Eine sehr nützliche Sammlung von Checklisten und Vorlagen beispielsweise für Ihren Finanzierungsplan, Ihre Liquiditätsvorschau und Ihre Rentabilitätsvorschau finden Sie auf der Website www.existenzgruender.de des Bundesministeriums für Wirtschaft und Klimaschutz (BMWK):

www.existenzgruender.de/DE/Planer-Hilfen/Checklisten-Uebersichten/Businessplan/inhalt.html

NOTIZEN



Ein exklusiver Service der
Genossenschaftsbanken in
Baden-Württemberg • Berlin
Brandenburg • Bremen • Hamburg
Hessen • Mecklenburg-Vorpommern
Niedersachsen • Nordrhein-Westfalen
Rheinland-Pfalz • Saarland • Sachsen
Sachsen-Anhalt • Schleswig-Holstein
Thüringen

Selbstverständlich sind bei einer Gründung Vergleichswerte aus der Branche von Interesse. Diese finden Sie in verschiedenen Quellen:

Richtsatzsammlung. Interessant ist auch die Richtsatzsammlung des Bundesministeriums für Finanzen, das einen Einblick in den durchschnittlichen Rohgewinn und Reingewinn der unterschiedlichen Branchen zulässt.

Betriebsvergleich. Betriebsvergleiche geben Antwort auf wichtige Fragen zur Rentabilität, Produktivität, Kalkulation und Bilanzen in vergleichbaren Betrieben. Diese Punkte sind für Ihre eigenen Planungen und natürlich auch für Ihren Businessplan von Bedeutung.

Sie können Betriebsvergleiche aus unterschiedlichen Quellen, wie Kammern, Branchenverbände und Steuerberater, beziehen. Mit Sicherheit die aktuellsten und umfassendsten Daten erhalten Sie bei Ihrem Steuerberater, der über das Rechenzentrum der DATEV Zugriff auf die verdichteten Daten zahlreicher Firmen unterschiedlichster Branchen und Größen hat.

Zahlen für Existenzgründer

Daten des Statistischen Bundesamts. Eine sehr ergiebige Datenquelle ist das Statistische Bundesamt, das zahlreiche Statistiken (kostenlos) zur Verfügung stellt. Diese Statistiken bieten einen interessanten Überblick, sind aber weniger übersichtlich und differenziert als Betriebsvergleiche

Daten des Statistischen Bundesamts zur Kostenstruktur bei Einrichtungen des Gesundheitswesens. In der Publikation „**Unternehmen und Arbeitsstätten Fachserie 2 Reihe 1.6.6**“ finden Sie die Daten der Kostenstruktur der Unternehmen des Gesundheitswesens.

Wichtig für Ihre Planungen: Hier finden Sie unter anderem ausführliche Daten zu den Kostenstrukturen, wie **Personalkosten, Wareneinsatz, Materialverbrauch, Mieten/Pachten, Fremdkapitalzinsen.**

www.destatis.de/DE/Service/Bibliothek/publikationen-fachserienliste-2.html?nn=206136

Zusammenfassend gesagt kommt das Statistische Bundesamt zu folgendem Ergebnis:

- In einer Hochrechnung ergaben sich bundesweit 15.084 Heilpraktikerpraxen. 96,5 % davon Einzelpraxen und 3,5 % Gemeinschaftspraxen, Personen- oder Kapitalgesellschaften oder sonstige Rechtsformen.
- Der Gesamtumsatz betrug 2018 gut 1,2 Mrd. EUR. Der durchschnittliche Umsatz je Praxis 82.300 EUR und der Umsatz je tätige Person 42.200 EUR.
- Die Aufwendungen im Jahr 2018 betragen insgesamt gut 570 Mill. EUR, was einem Anteil von 45,8 % des erwirtschafteten Umsatzes entspricht. Diese waren zu 31,2 % dem Personal- und 68,8 % dem Sachaufwand zuzuordnen.
- Der überwiegende Anteil des Sachaufwands (45,7 %) entfiel auf die sonstigen betrieblichen Aufwendungen, gefolgt von den Aufwendungen für Mieten, Pachten und Leasing mit 29,4 % und den Aufwendungen für Materialien (ohne Handelsware) mit 13,1 %.

Betriebliche Versicherungen. Eine Berufshaftpflichtversicherung ist zwar keine Pflicht, aber in höchstem Maße empfehlenswert, da in der Rechtspraxis die Haftung in den Heilberufen immer strengeren Maßstäben unterliegt. Die Prämienhöhe schwankt nicht nur je nach Versicherer, sondern ist auch stark von Ihrem konkreten Tätigkeitsfeld abhängig.

NOTIZEN



Ein exklusiver Service der
Genossenschaftsbanken in
Baden-Württemberg • Berlin
Brandenburg • Bremen • Hamburg
Hessen • Mecklenburg-Vorpommern
Niedersachsen • Nordrhein-Westfalen
Rheinland-Pfalz • Saarland • Sachsen
Sachsen-Anhalt • Schleswig-Holstein
Thüringen

5 Investitionen/Finanzierung

Kapitalbedarf	ca. 8.000 bis 10.000 EUR Mindestausstattung
---------------	---

Es kommt bei Ihrer Tätigkeit weniger auf Geräte und Einrichtung, sondern mehr auf Ihre Fähigkeiten an. Mit rund 5.000 EUR können Sie bereits die Praxisräume renovieren und einfache Möbel anschaffen.

Geräte. Außer einem Blutdruckmesser, Stethoskop und einer gewissen Anzahl homöopathischer Medikamente benötigen Sie vielleicht ein bis zwei Zusatzgeräte, je nach Ihrer Spezialisierung. Ein Elektroakupunkturgerät erfordert ca. 2.000 EUR, ein Irisdiagnosemikroskop 1.500 EUR (das man u. U. auch durch eine Speziallupe ersetzen kann). Die Anschaffung wirklich teurer Apparaturen wie z. B. eines Ozongerätes für 7.000 EUR wird erst wirtschaftlich sinnvoll, wenn Ihre Praxis sich durchgesetzt hat.

Anlaufzeit. Ein ordentliches finanzielles Polster brauchen Sie, um die Anlaufzeit zu überbrücken, bis sich die Praxis wirtschaftlich trägt. Für diese Phase sollten Sie realistischerweise mindestens ein bis zwei Jahre veranschlagen. In der Zeit müssen Sie die laufenden Betriebskosten (Miete, Telefon usw.) und Ihren eigenen Lebensunterhalt abdecken können.

Wenn Sie nicht über die dafür notwendigen Mittel verfügen, so empfiehlt sich ein nebenberuflicher Einstieg. Dabei können Sie sich zunächst – abgesichert durch Ihre bisherige Berufstätigkeit – abends und an den Wochenenden einen Patientenstamm erarbeiten.

Persönliche Kreditwürdigkeit. Die Zusage zu einer Finanzierung hängt von vielen Faktoren ab: Neben der persönlichen Vermögens- und Einkommenssituation spielen die unternehmerische Eignung, ein überzeugender Business- und Finanzplan sowie Kreditsicherheiten bzw. Bürgschaften eine Rolle.

Bankübliche Sicherheiten sind beispielsweise Grundpfandrechte (Grundschuld/Hypothek), Bankguthaben, Lebensversicherungen, Kundenforderungen, Wertpapiere, aber auch Warenlager, Ladeneinrichtung, Maschinen und Geschäftsausstattung, Autos und Edelmetalle.

Sollten Sie nicht über ausreichende Sicherheiten verfügen, können Sie sich bei der Bürgschaftsbank in Ihrem Bundesland erkundigen, ob eine Ausfallbürgschaft für Sie in Frage kommt.

Zwei wichtige Begriffe bei der Finanzierung über Förderkredite sind „Haftungsfreistellung“ und „Ausfallbürgschaft“:

- **Haftungsfreistellung:** Förderkredite werden in aller Regel über die Hausbank ausgeliehen, die ihrerseits für die Rückzahlung des Darlehens gegenüber der Förderbank haftet. Diese Haftung wird für einige Programme mit der Haftungsfreistellung für einen Teil des Kredits (um max. 80 %) reduziert – Hausbank und Förderbank teilen sich also das Kreditrisiko. Der Gründer profitiert hiervon indirekt, weil dies der Hausbank die Gewährung des Kredits auch bei geringeren Sicherheiten erleichtert.
- **Ausfallbürgschaft:** Die Bürgschaftsbanken der Länder ersetzen mit öffentlichen Bürgschaften fehlende bankübliche Sicherheiten des Gründers für Bank- und/oder Förderkredite. Bei einem Scheitern des Vorhabens zahlen sie den besicherten Anteil der Finanzierung (max. 80 %, zwischen 10.000 EUR und 1 Mio. EUR) an die Hausbank. Der Gründer haftet für diesen Anteil gegenüber der Bürgschaftsbank, für den Rest gegenüber der Hausbank. Der Antrag auf eine öffentliche Bürgschaft

NOTIZEN



Ein exklusiver Service der
Genossenschaftsbanken in
Baden-Württemberg • Berlin
Brandenburg • Bremen • Hamburg
Hessen • Mecklenburg-Vorpommern
Niedersachsen • Nordrhein-Westfalen
Rheinland-Pfalz • Saarland • Sachsen
Sachsen-Anhalt • Schleswig-Holstein
Thüringen

wird über die Hausbank gestellt (bis 100.000 EUR in einigen Ländern auch direkt). Die Bürgschaftsbanken holen i. d. R. eine Stellungnahme der zuständigen Kammer oder Branchenvereinigung ein. Wesentlich ist eine absehbar ausreichende Rentabilität des Vorhabens. Ausfallbürgschaften gibt es nicht für Förderkredite mit Haftungsfreistellung.

Kredithilfen. Neben Kredithilfen des Bundes bzw. der KfW-Mittelstandsbank können Existenzgründer auch Förderung aus Landesprogrammen beantragen.

Dazu gehören zinsgünstige Darlehen und Beteiligungen, in mehreren Bundesländern aber auch zusätzliche Beratungsmittel, in einigen Regionen und Branchen auch direkte Zuschüsse. Das aus eigenen Mitteln aufgebrachte Kapital sollte 15 bis 20 % des Gesamtbedarfs nicht unterschreiten.

BITTE BEACHTEN SIE: Öffentliche Förderkredite für Existenzgründer erhält nur, wer den Antrag auf die Fördermittel stellt, bevor er Investitionen tätigt, Räume mietet oder das Gewerbe anmeldet.

Vielzahl an Fördermitteln

Die Website **FörderWelt** der DZ BANK verschafft Ihnen einen ersten Einblick in die Förderkreditwelt Deutschlands.

Eine Förderung Ihres Projektes kann, je nach Förderbedingungen, über viele verschiedene Wege möglich sein. Neben den Bundes- und Landesförderinstituten können Fördermittel des Bundesamtes für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA) oder der Städte und Gemeinden in Frage kommen.

Bitte beachten Sie, dass auf dieser Website derzeit nur Förderangebote der KfW, Rentenbank, NRW.BANK, LfA, L-Bank, der ILB und des BAFA berücksichtigt werden. Das auf FörderWelt dargestellte Angebot wird sukzessive um weitere (Landes-)Fördermittel ergänzt.

Die Förderinstitute bieten verschiedene Kreditprogramme an. Die Wahl des richtigen Programms hängt insbesondere davon ab, welchen Kapitalbedarf Sie haben und ob Sie im Haupt- oder Nebenerwerb gründen.

TIPP: Nutzen Sie den in die Website integrierten **FördermittelFinder** und erfahren Sie nach wenigen Klicks, welche Förderprogramme für Ihr Vorhaben in Frage kommen.

Öffentliche Fördermittel über die Hausbank erhalten

Öffentliche Fördermittel werden häufig nicht direkt an Unternehmen vergeben, sondern über die Hausbank beantragt und abgewickelt. Die Firmenkundenberater der Volksbanken und Raiffeisenbanken sind Experten für öffentliche Mittel und kennen auch regionale Förderprogramme: www.foerder-welt.de

KfW (Kreditanstalt für Wiederaufbau)

Zentrales Förderinstitut des Bundes – die KfW-Bankengruppe fördert u. a. Existenzgründer, Freiberufler und mittelständische Unternehmen.

Telefon: 0800/539 90 01

Website: www.kfw.de/kfw.de.html

Die Förderkredite der KfW finden Sie hier:

[www.kfw.de/inlandsfoerderung/Privatpersonen/Existenzgr%C3%BCndung/F%C3%B6rderprodukte/F%C3%B6rderprodukte-\(S3\).html](http://www.kfw.de/inlandsfoerderung/Privatpersonen/Existenzgr%C3%BCndung/F%C3%B6rderprodukte/F%C3%B6rderprodukte-(S3).html)

NOTIZEN



Ein exklusiver Service der
Genossenschaftsbanken in
Baden-Württemberg • Berlin
Brandenburg • Bremen • Hamburg
Hessen • Mecklenburg-Vorpommern
Niedersachsen • Nordrhein-Westfalen
Rheinland-Pfalz • Saarland • Sachsen
Sachsen-Anhalt • Schleswig-Holstein
Thüringen

Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz (BMWK)

Infotelefon zu Mittelstand und Existenzgründung: 030/340 60 65 60

Telefon: 03018/615-80 00 (Finanzierungshotline)

Website: www.existenzgruender.de/DE/Gruendung-vorbereiten/Finanzierung/inhalt.html

Um sich zu orientieren, gibt Ihnen das Existenzgründerportal des BMWK einen Überblick über die wichtigsten Förderprogramme:

www.existenzgruender.de/DE/Gruendung-vorbereiten/Finanzierung/Foerderprogramme/inhalt.html

Die Förderdatenbank des BMWK gibt einen umfassenden und aktuellen Überblick über die Förderprogramme des Bundes, der Länder und der Europäischen Union und bietet Ihnen eine praktische Suchfunktion:

www.foerderdatenbank.de/FDB/DE/Home/home.html

Förderbanken und Förderprogramme der Bundesländer

Landeskreditbank Baden-Württemberg – L-Bank

Schlossplatz 12, 76131 Karlsruhe

Telefon: 0711/122-23 45 (Bankenhotline Wirtschaftsförderung)

E-Mail: wirtschaftsfoerderung@l-bank.de

Website: www.l-bank.de/

Förderprogramme:

www.l-bank.de/produkte/wirtschaftsfoerderung/gruendungsfinanzierung.html

Investitionsbank Berlin (IBB)

Bundesallee 210, 10719 Berlin

Telefon: 030/21 25-47 47

E-Mail: www.ibb.de/de/service/kontakt-center/kontakt-center.html

Website: www.ibb.de/de/startseite/startseite.html

Förderprogramme:

www.ibb.de/de/wirtschaftsfoerderung/kundengruppen/existenzgruender/existenzgruender.html

Investitionsbank des Landes Brandenburg (ILB)

Babelsberger Straße 21, 14473 Potsdam

Telefon: 0331/660-22 11 (Infotelefon Existenzgründung)

E-Mail: www.ilb.de/de/kontakt/kontakt-formular/infotelefon-existenzgruendung.isp

Website: www.ilb.de/de/index.html

Förderprogramme:

www.ilb.de/de/existenzgruendung/existenzgruendung-foerderangebote-nach-foerderart/

Bremer Aufbau-Bank GmbH (BAB)

Domshof 14/15, 28195 Bremen

Telefon: 0421/96 00-40

E-Mail: mail@bab-bremen.de

Website: www.bab-bremen.de/de/page/gruenden

Förderprogramme:

www.starthaus-bremen.de/de/page/finanzierung

NOTIZEN



Ein exklusiver Service der
Genossenschaftsbanken in
Baden-Württemberg • Berlin
Brandenburg • Bremen • Hamburg
Hessen • Mecklenburg-Vorpommern
Niedersachsen • Nordrhein-Westfalen
Rheinland-Pfalz • Saarland • Sachsen
Sachsen-Anhalt • Schleswig-Holstein
Thüringen

Hamburgische Investitions- und Förderbank

Besenbinderhof 31, 20097 Hamburg

Telefon: 040/248 46-533

E-Mail: foerderlotsen@ifbhh.de

Website: www.ifbhh.de

Förderprogramme:

www.ifbhh.de/programme/gruender-und-unternehmen/gruenden-und-nachfolgen

Wirtschafts- und Infrastrukturbank Hessen (WI Bank)

MAIN TOWER, Neue Mainzer Straße 52–58, 60311 Frankfurt am Main

Telefon: 0611/774-73 33

E-Mail: foerderberatunghessen@wibank.de

Website: www.wibank.de/wibank/gruender-unternehmen

Förderprogramme:

www.wibank.de/wibank/gruender-unternehmen/foerderprogramme

Landesförderinstitut Mecklenburg-Vorpommern (LFI)

Werkstr. 213, 19061 Schwerin

Telefon: 0385/63 63-0

E-Mail: www.lfi-mv.de/ueber_uns/kontakt/

Website: www.lfi-mv.de/index.html

Förderprogramme:

www.lfi-mv.de/foerderfinder/

Investitions- und Förderbank Niedersachsen – NBank

Günther-Wagner-Allee 12–16, 30177 Hannover

Telefon: 0511/300 31-333

E-Mail: beratung@nbank.de

Website: www.nbank.de/Unternehmen/Existenzgruendung/index-2.jsp

Förderprogramme:

www.nbank.de/Service/Tools/Foerderprogramme-von-A-Z/index.jsp

NRW.BANK

Kavalleriestraße 22, 40213 Düsseldorf (Beratungcenter Rheinland)

Telefon: 0211/917 41-0

Friedrichstraße 1, 48145 Münster (Beratungcenter Westfalen)

Telefon: 0251/917 41-0

E-Mail: beratung@nrwbank.de

Website: www.nrwbank.de/de/gruender/

Förderprogramme:

www.nrwbank.de/de/gruender/#Programme

Investitions- und Strukturbank Rheinland-Pfalz (ISB)

Holzofstr. 4, 55116 Mainz

Telefon: 06131/61 72-13 33 (ISB-Beratertelefon)

E-Mail: beratung@isb.rlp.de

Website: isb.rlp.de/wirtschaft/gruenden-nachfolgen.html

Förderprogramme:

isb.rlp.de/service/foerderung.html

NOTIZEN

Ein exklusiver Service der
Genossenschaftsbanken in
Baden-Württemberg • Berlin
Brandenburg • Bremen • Hamburg
Hessen • Mecklenburg-Vorpommern
Niedersachsen • Nordrhein-Westfalen
Rheinland-Pfalz • Saarland • Sachsen
Sachsen-Anhalt • Schleswig-Holstein
Thüringen

Saarländische Investitionskreditbank AG (SIKB)

Franz-Josef-Röder-Straße 17, 66119 Saarbrücken

Telefon: 0681/30 33-0

E-Mail: existenzgruendung@sikb.de

Website: www.sikb.de/existenzgruendung

Förderprogramme:

www.sikb.de/existenzgruendung_existenzgruendung

Sächsische Aufbaubank – Förderbank (SAB)

Gerberstraße 5, 04105 Leipzig

Telefon: 0341/702 92-0

Pirnaische Straße 9, 01069 Dresden

Telefon: 0351/49 10-0

E-Mail: servicecenter@sab.sachsen.de

Website: www.sab.sachsen.de/index.jsp

Förderprogramme:

www.sab.sachsen.de/förderprogramme/sie-möchten-ein-unternehmen-gründen-in-ihr-unternehmen-investieren-oder-ihre-geschäftstätigkeit-ausbauen/index.jsp

Investitionsbank Sachsen-Anhalt

Domplatz 12, 39104 Magdeburg

Telefon: 0800/560 07 57

E-Mail: www.ib-sachsen-anhalt.de/kontaktformular

Website: www.ib-sachsen-anhalt.de/gruender

Förderprogramme:

www.ib-sachsen-anhalt.de/gruender/neue-existenz-gruenden

Investitionsbank Schleswig-Holstein (IB.SH)

Haus der Wirtschaft, Lorentzendamm 22, 24103 Kiel

(Besuchsadresse/Förderlotsen)

Telefon: 0431/99 05-33 65

E-Mail: foerderlotse@ib-sh.de

Website: www.ib-sh.de

Förderprogramme:

www.ib-sh.de/unser-angebot/fuer-unternehmen/neues-unternehmen-gruenden/#customergroup=2&topic=8&project=19

Thüringer Aufbaubank

Gorkistraße 9, 99084 Erfurt

Telefon: 0361/74 47-445

E-Mail: www.aufbaubank.de/Kontakt/Kontaktformular

Website: www.aufbaubank.de/de/

Förderprogramme:

www.aufbaubank.de/Unternehmen/Unternehmen-gruenden

Bürgschaftsbanken sind privatwirtschaftlich organisierte und vom Staat unterstützte Förderbanken mit der Zielsetzung, gewerbliche Unternehmen und freie Berufe bei der Kredit- oder Beteiligungsfinanzierung zu unterstützen. Die von ihnen gewährten Bürgschaften sind vollwertige Sicherheiten für alle Kreditinstitute.

Die 17 Bürgschaftsbanken und Beteiligungsgarantiesgesellschaften sowie 15 Mittelständischen Beteiligungsgesellschaften (MBGen) sind im Verband Deutscher Bürgschaftsbanken e. V. (VDB) zusammengeschlossen.

NOTIZEN

Ein exklusiver Service der
Genossenschaftsbanken in
Baden-Württemberg • Berlin
Brandenburg • Bremen • Hamburg
Hessen • Mecklenburg-Vorpommern
Niedersachsen • Nordrhein-Westfalen
Rheinland-Pfalz • Saarland • Sachsen
Sachsen-Anhalt • Schleswig-Holstein
Thüringen

Verband Deutscher Bürgschaftsbanken

Schützenstr. 6a, 10117 Berlin

Telefon: 030/263 96 54-0

E-Mail: vdb.ermoeglicher.de/ueber-uns/kontaktformular/

Website: vdb.ermoeglicher.de

Gründungszuschuss für ALG-I-Bezieher. Für den Gründungszuschuss der Agentur für Arbeit gilt, dass er persönlich beantragt werden muss. Der Antragsteller hat keinen Rechtsanspruch auf die Vergabe. Die wichtigsten Voraussetzungen für eine Förderung sind:

- Sie üben die Selbstständigkeit hauptberuflich aus und beenden damit Ihre Arbeitslosigkeit.
- Sie haben bei Beginn der selbstständigen Tätigkeit noch mindestens 150 Tage Anspruch auf Arbeitslosengeld.
- Eine fachkundige Stelle bescheinigt, dass Ihr Geschäftsmodell und Ihre persönlichen Voraussetzungen eine Existenzgründung und einen langfristigen Erfolg in der Selbstständigkeit ermöglichen. (Fachkundige Stellen sind z. B. die IHK, die HWK oder Banken.)

Dauer und Höhe des Gründungszuschusses:

- Dauer: zunächst sechs Monate lang. Die Höhe hängt von der Höhe Ihres Arbeitslosengeldes ab.
- Es gilt: Gründungszuschuss pro Monat = Höhe des zuletzt erhaltenen Arbeitslosengelds + 300 EUR
- Nach einem halben Jahr können Sie weitere neun Monate lang 300 EUR erhalten. Dafür müssen Sie nachweisen, dass Sie hauptberuflich selbstständig tätig sind.

Die Informationen der Bundesagentur für Arbeit finden Sie unter dem folgenden Link:

www.arbeitsagentur.de/arbeitslosengeld/existenzgruendung-gruendungszuschuss

NOTIZEN

Ein exklusiver Service der
Genossenschaftsbanken in
Baden-Württemberg • Berlin
Brandenburg • Bremen • Hamburg
Hessen • Mecklenburg-Vorpommern
Niedersachsen • Nordrhein-Westfalen
Rheinland-Pfalz • Saarland • Sachsen
Sachsen-Anhalt • Schleswig-Holstein
Thüringen

6 Marketing und Werbung

Werbebeschränkungen. Grundsätzlich besteht für Heilpraktiker – im Gegensatz zum ärztlichen Standesrecht – kein generelles Werbeverbot. Sie können also für ihre Leistungen Reklame machen. Selbstverständlich gilt aber das Gesetz gegen den unlauteren Wettbewerb und das Heilmittelwerbegesetz. Darin ist genau festgehalten, was an Werbung unzulässig ist.

Gesetz gegen den unlauteren Wettbewerb (UWG):

Website: www.gesetze-im-internet.de/uwg_2004/BJNR141400004.html

Heilmittelwerbegesetz (HWG):

Website: www.gesetze-im-internet.de/heilmwerbq/BJNR006049965.html

Betrachten Sie Werbeausgaben als Investitionen. Auch bei begrenzten Geldmitteln sollten Sie sich zur Eröffnung etwas Besonderes einfallen lassen, etwas, das der örtlichen Presse eine Meldung wert ist. Überlegen Sie sich, ob Sie – zwecks professioneller Einführungswerbung – mit Werbeagenturen, freiberuflichen Werbeberatern oder Werbetextern zusammenarbeiten sollten.

Entwickeln Sie mit der Zeit bei Ihrer Zielgruppe ein Image, das Sie von der örtlichen Konkurrenz unterscheidet, beispielsweise durch:

- ▶ wiederholte Aktionen,
- ▶ digitale Präsenz in den Sozialen Medien,
- ▶ regelmäßige Werbung in den Tageszeitungen, Stadtteil- bzw. Stadtzeitungen oder Anzeigenblättern,
- ▶ aussagekräftige Handzettelwerbung oder Hauswurfsendungen in der näheren Umgebung.

Beachten Sie Einschränkungen von Werbeaktivitäten des Gesetzes gegen den unlauteren Wettbewerb und des Heilmittelwerbegesetzes, die vor allem die direkte Ansprache von (potenziellen) Kunden betreffen: Aus Unkenntnis dieser Gesetze werden immer wieder Fehler gemacht, die von sogenannten Abmahnvereinen umgehend mit Bußgeldern geahndet werden.

Bewertungsportale. Viele Kunden recherchieren online. Findet man Ihren Betrieb im Netz nicht, verpassen Sie die Chance, bei der Onlinerecherche Ihrer potenziellen Kunden gefunden und ggf. berücksichtigt zu werden. Und denken Sie noch an Folgendes: Bevor Ihre potenziellen Kunden die Gelegenheit haben, Sie und Ihr Unternehmen persönlich kennenzulernen, lesen sie im Internet die „Bewertungen“, die dort über Ihren Betrieb hinterlassen wurden. Verfolgen Sie das, was dort geschrieben wird und – reagieren Sie. Immer ruhig, sachlich und freundlich. Auf Anerkennung, aber auch auf Kritik.

NOTIZEN



Ein exklusiver Service der
Genossenschaftsbanken in
Baden-Württemberg • Berlin
Brandenburg • Bremen • Hamburg
Hessen • Mecklenburg-Vorpommern
Niedersachsen • Nordrhein-Westfalen
Rheinland-Pfalz • Saarland • Sachsen
Sachsen-Anhalt • Schleswig-Holstein
Thüringen

7 Digitalität

Digitalisierungsindex. Der Digitalisierungsindex im **Gesundheitswesen** hatte 2020 einen Wert von 58 Punkten (von 100 möglichen). In die Berechnung fließt beispielsweise ein, ob Betriebe ihre Lieferanten, Partner und Kunden digital in die eigenen Unternehmenssysteme einbinden, ihre Mitarbeiter mit digitalen Tools ausstatten, um mobil zusammenzuarbeiten und zu kommunizieren usw. (Telekom, Digitalisierungsindex Mittelstand 2020/2021).

Die Studie der Telekom zum Status quo der Digitalisierung 2020/2021 finden Sie hier: www.digitalisierungsindex.de/studie/gesamtbericht-2021/

Informationssuche im Internet: rund 87 % der Bevölkerung

Informationen über Waren und Dienstleistungen suchen männliche Kunden (rund 88 %) etwas häufiger im Internet als weibliche Kunden (rund 86 %).

Eurostat, 2021

Internet. Die genannten Zahlen zur Online-Informationssuche zeigen, dass es notwendig ist, im Netz präsent zu sein. Findet man Ihre Praxis im Netz nicht, verpassen Sie die Chance, wahrgenommen und von Ihren potenziellen Patienten berücksichtigt zu werden.

Es ist empfehlenswert, bei der Erstellung der Website professionelle Hilfe in Anspruch zu nehmen. Die wichtigsten Punkte bei der Konzeption einer Website sind Nutzerfreundlichkeit, Übersichtlichkeit, Aktualität und Ausbaufähigkeit.

Aus erkennbar veralteten Internetauftritten ziehen potenzielle Kunden wohl kaum vorteilhafte Schlussfolgerungen. Ihr Auftritt sollte daher immer „frisch“ wirken. Bei der Konzeption Ihrer Website sollten Sie daher auch bedenken, welches „Verfallsdatum“ Sie Ihren Informationen mit auf den Weg geben und wie häufig Sie künftig Ihre Website prüfen und ggf. aktualisieren wollen. Das ist eine Aufgabe, die Sie übrigens gut delegieren können an jemanden aus Ihrem Familien- oder Freundeskreis, der dann nach Ihren Vorgaben und Ihrem Input regelmäßig Ihre Homepage unter die Lupe nimmt.

ACHTUNG: Auch die einfachsten Websites unterliegen dem Telemediengesetz (TMG) – vor allem ein fehlerhaftes Impressum kann Abmahnprofis in die Hände spielen. Lassen Sie Ihre Website daher rechtlich prüfen.

Suchmaschinenoptimierung (Search Engine Optimization – SEO). „Wie komme ich mit meiner Website in einer Trefferliste möglichst weit nach oben?“ Mit dieser Frage beschäftigt sich die Suchmaschinenoptimierung und gemeint sind alle (gegenüber dem Suchmaschinenbetreiber) unbezahlten Maßnahmen, die dazu führen, dass man im sog. natürlichen Suchmaschinenranking möglichst auf den ersten ein, zwei Seiten der Trefferliste landet. Dies ist wichtig, weil das Interesse der Nutzer danach bekanntlich schnell abnimmt.

Für die gezielte Verbesserung der natürlichen Suchergebnisse auf Google kennen Sie sich mit diesem Thema entweder schon aus oder Sie haben Zeit und Interesse, sich einzuarbeiten. In aller Regel aber werden Sie damit einen Dienstleister beauftragen (müssen). Das gilt auch für das nächste Stichwort: SEA.

Suchmaschinenmarketing (Search Engine Advertising – SEA). Beim Suchmaschinenmarketing werden von Ihnen bezahlte Anzeigen auf Anfragen, die definierte Suchbegriffe enthalten, wie „normale“ Suchergebnisse

NOTIZEN



Ein exklusiver Service der
Genossenschaftsbanken in
Baden-Württemberg • Berlin
Brandenburg • Bremen • Hamburg
Hessen • Mecklenburg-Vorpommern
Niedersachsen • Nordrhein-Westfalen
Rheinland-Pfalz • Saarland • Sachsen
Sachsen-Anhalt • Schleswig-Holstein
Thüringen

ausgespielt. Das kennen Sie von Ihren eigenen (z. B.) Google-Anfragen: Oben in der Trefferliste stehen Ergebnisse, die in der Kopfzeile als „Anzeige“ gekennzeichnet sind.

Um Werbeanzeigen in Suchmaschinen schalten zu können, registrieren sich Website-Betreiber in Werbe- oder Anzeigennetzwerken. Diese Netzwerke organisieren das Ausspielen und regeln die Preise, die Gestaltung und die Sichtbarkeit der Anzeigen. Eines der bekanntesten Netzwerke ist Google Ads.

Social Media erweitert Ihre Reichweite. Allerdings sollten Sie auch hier alle rechtlichen Voraussetzungen erfüllen (z. B. die Impressumspflicht, Beachtung des Urheberrechts). Bedenken Sie immer: Soziale Netzwerke sind weltweite Netzwerke. Kommuniziertes im Netz kann von jedem, jederzeit und überall gelesen werden. Veröffentlichungen im Netz können sich rasend schnell verbreiten und die Auswirkungen können sehr unangenehm sein. Zudem ist es nahezu unmöglich, einmal verbreitete Informationen wieder komplett zu löschen. Wägen Sie daher alle Äußerungen ab, bevor Sie sie veröffentlichen.

Obwohl es sich bei Social Media um ein schnelles Kommunikationsmedium handelt, seien Sie sich darüber im Klaren, dass die Besucher Ihrer Accounts von der Qualität Ihrer Texte und Bilder Rückschlüsse auf Ihr Geschäft ziehen. Schnelligkeit sollte also nicht verwechselt werden mit Flüchtigkeit. Achten Sie daher auf korrekte Rechtschreibung, Zeichensetzung und eine gute Qualität Ihrer Bilder. Die Bilder sollten nicht verpixelt oder unscharf sein.

Es ist ganz normal, dass man seine eigenen Fehler nicht sieht – das geht selbst Journalisten oder anderen professionellen Textern so. Lassen Sie daher Ihre Texte vor der Veröffentlichung von einem Dritten lesen.

Newsletter sind auch in Zeiten von Social Media noch ein sehr nützliches Marketinginstrument. Die gesetzliche Einschränkung, dass Newsletter nur auf ausdrückliche Anforderung der Kundinnen und Kunden versandt werden dürfen, hat auch einen positiven Effekt: Die Empfänger sind grundsätzlich aufgeschlossen für Ihre Angebote. Sie sollten Ihren Newsletter als eine Möglichkeit verstehen, Ihr Unternehmensimage zu pflegen und Ihre Kunden zu binden. Hier steht also der Community-Gedanke im Vordergrund und weniger der verkäuferische Ansatz. Es lohnt sich, bei der Gestaltung und bei den Texten (professionelle) Hilfe in Anspruch zu nehmen. Die Themen des Newsletters sollten Sie an den Interessen Ihrer Zielgruppe ausrichten. Wichtig dabei ist, den richtigen Ton zu treffen und über die reine Werbebotschaft hinauszugehen.

TIPP: Das **Netzwerk Mittelstand Digital** des Bundesministeriums für Wirtschaft und Klimaschutz bietet Informationen sowie mit regionalen und thematischen Zentren kompetente und anbieterneutrale Anlaufstellen für kleine und mittlere Unternehmen:

www.mittelstand-digital.de/MD/Navigation/DE/Home/home.html

NOTIZEN



Ein exklusiver Service der
Genossenschaftsbanken in
Baden-Württemberg • Berlin
Brandenburg • Bremen • Hamburg
Hessen • Mecklenburg-Vorpommern
Niedersachsen • Nordrhein-Westfalen
Rheinland-Pfalz • Saarland • Sachsen
Sachsen-Anhalt • Schleswig-Holstein
Thüringen

8 Recht

Voraussetzung für die Niederlassung als Heilpraktiker ist die Zulassung durch die Ordnungsbehörden, die nur bei erfolgreicher Überprüfung durch den Amtsarzt erfolgt.

Der Antrag auf Zulassung zum Heilpraktiker wird bei der zuständigen Stadtverwaltung bzw. Kreisverwaltungsbehörde, in der Regel beim Ordnungsamt, gestellt. Die Behörde prüft, ob die Voraussetzungen erfüllt sind.

Persönliche Voraussetzungen. Sie benötigen mindestens Hauptschulabschluss, müssen das 25. Lebensjahr vollendet haben und dürfen nicht vorbestraft sein. Die gesundheitliche Eignung wird ebenfalls festgestellt (ansteckende Krankheiten, Suchtgefahr usw.)

Überprüfung durch den Amtsarzt. Die Untersuchung muss ergeben, dass der Heilpraktiker „keine Gefahr für die Volksgesundheit darstellt“ (lt. Heilpraktikergesetz). Zuständig der Amtsarzt der Stadt oder des Kreises, in dem die Praxis eröffnet werden soll. Der Besuch einer Schule ist für die Ablegung der Überprüfung nicht erforderlich, empfiehlt sich aber. Ist die amtsärztliche Prüfung erfolgreich verlaufen, informiert der Arzt die Kreisverwaltung, so dass diese die Zulassung erteilen kann.

- Die Überprüfung beim Amtsarzt liegt im Ermessen des Prüfers, da keine staatliche Ausbildungsverordnung den Weg zum Heilpraktikerberuf regelt.
- Geprüft wird neben medizinischem Grundlagenwissen die Gesetzeskenntnis im Hinblick auf die Behandlungsbeschränkungen für Heilpraktiker und auf Infektionskrankheiten.
- Die Prüfung besteht aus einem schriftlichen und einem mündlichen Teil.
- In der Regel gibt es Heilpraktiker als Beisitzer, die Fachwissen auf diesem Gebiet abfragen.
- Eine Ablehnung nach der Überprüfung muss nicht das Ende Ihrer Hoffnungen bedeuten. Sie können jederzeit Ihren Antrag auf Erlaubniserteilung erneut stellen.

Praxis. Wenn Ihnen die Erlaubnis, „die Heilkunde ohne Bestallung auszuüben“, erteilt wurde, müssen Sie die Praxiseröffnung dem zuständigen Gesundheitsamt anzeigen.

Nach dem Heilpraktikergesetz darf die Heilkunde nur an einem bestimmten Ort und in Räumlichkeiten ausgeübt werden, die ausschließlich für die Praxistätigkeit bestimmt sind.

Das Heilpraktikergesetz besagt, dass die verpflichtende Berufsbezeichnung „Heilpraktiker“ ist. Dies bedeutet, dass bei jeglichem Geschäftsverkehr, die Berufsbezeichnung Verwendung finden muss, so dass keine Verwechslungsgefahr mit einer ärztlichen Praxis gegeben ist.

Werbebeschränkungen. Grundsätzlich besteht für Heilpraktiker – im Gegensatz zum ärztlichen Standesrecht – kein generelles Werbeverbot. Sie können also für ihre Leistungen Reklame machen. Selbstverständlich gilt aber das Gesetz gegen den unlauteren Wettbewerb und das Heilmittelwerbegesetz. Darin ist genau festgehalten, was an Werbung unzulässig ist.

Patientenrechtegesetz. Seit Inkrafttreten 2013 sind die Dokumentationspflichten von Behandlungsmaßnahmen auch im Vertragsrecht des Bürgerlichen Gesetzbuches enthalten. Besonders relevant wird dies im Fall von Haftungsfällen, weil nicht dokumentierte Maßnahmen als nicht erfolgt

NOTIZEN



Ein exklusiver Service der
Genossenschaftsbanken in
Baden-Württemberg • Berlin
Brandenburg • Bremen • Hamburg
Hessen • Mecklenburg-Vorpommern
Niedersachsen • Nordrhein-Westfalen
Rheinland-Pfalz • Saarland • Sachsen
Sachsen-Anhalt • Schleswig-Holstein
Thüringen

gewertet werden. Darüber hinaus müssen Patienten mündlich und ausführlich über Diagnosen, Untersuchungen und konkrete Heilbehandlungen sowie resultierende Risiken aufgeklärt werden, ebenso über damit verbundene Kosten (wichtig: Kostenübernahme der Kasse). Patienten erhalten das Recht, Einblick in ihre Krankenakte zu nehmen.

Umsatzsteuer. Bei Heilbehandlungen im Bereich der Humanmedizin, die im Rahmen der Ausübung der Tätigkeit als Heilpraktiker durchgeführt werden, muss keine Mehrwertsteuer auf die Preise aufgeschlagen werden (§ 4 Nr. 14 UStG). Dies betrifft Vorbeugung, Diagnose, Behandlung bzw. Heilung von Krankheiten bei Menschen. Solche Leistungen, bei denen nicht die Gesundheit des Patienten im Vordergrund steht, die also nicht medizinisch indiziert sind und z. B. aus rein kosmetischen Gründen durchgeführt werden, sind dagegen umsatzsteuerpflichtig.

Niederlassung im EU-Ausland. Den Heilpraktiker als eigenständigen Beruf gibt es nur in Deutschland und nicht in den anderen europäischen Ländern (wenige Einzelfälle ausgenommen, die jedoch nicht auf die Schaffung eines Berufsbildes in dem jeweiligen Land zurückzuführen sind). Der deutsche Heilpraktiker wird aufgrund dieser Situation nicht ohne weiteres in anderen europäischen Ländern tätig werden können bzw. dürfen. Umgekehrt ist es ausländischen, nichtärztlichen Heilbehandlern untersagt, bei uns tätig zu werden, es sei denn, sie können eine Heilpraktikern vergleichbare Qualifikation nachweisen und die Prüfung nach deutschem Recht durch den Amtsarzt bestehen.

Beschränkte Heilpraktikererlaubnis für Physiotherapeuten. Das Bundesverwaltungsgericht machte mit Urteil vom 26. August 2009 der Berufsgruppe der Physiotherapeuten den Weg frei für Behandlung ohne Verordnung. Es bescheinigte ausgebildeten Physiotherapeuten die Kompetenz zur Ausübung der Heilkunde auf der Basis ihrer Ausbildung. Damit können sie eine auf das Gebiet der Physiotherapie begrenzte Heilpraktikererlaubnis beanspruchen. Allerdings macht das Heilpraktikergesetz dabei eine Überprüfung in den Bereichen notwendig, die nicht von der Ausbildungsordnung der Physiotherapie abgedeckt werden.

Der VDB-Physiotherapieverband bietet seinen Mitgliedern Informationen zum Stand der behördlichen Entwicklung der Fragenkataloge an sowie Seminare zur Vorbereitung auf die Überprüfung.

VDB – Physiotherapieverband e. V.

Kölnstr. 4, 53111 Bonn

Telefon: 0228/21 05 06

E-Mail: bv@vdb-physiotherapieverband.de

Website: www.vdb-physiotherapieverband.de

Der VDB ist der Berufs- und Wirtschaftsverband der Selbstständigen in der Physiotherapie.

NOTIZEN



Ein exklusiver Service der
Genossenschaftsbanken in
Baden-Württemberg • Berlin
Brandenburg • Bremen • Hamburg
Hessen • Mecklenburg-Vorpommern
Niedersachsen • Nordrhein-Westfalen
Rheinland-Pfalz • Saarland • Sachsen
Sachsen-Anhalt • Schleswig-Holstein
Thüringen

9 Meilensteine der Gründung

Gründerqualifikation. Die Ausbildungsinhalte umfassen in erster Linie schulmedizinische Fächer und Methoden wie Anatomie, Physiologie, Pathologie, Untersuchungsmethoden, Diagnostik, Injektionstechniken, Notfallmaßnahmen usw., da dieses Grundlagenwissen als Basiswissen für die Heilpraktiker-Kennntnisüberprüfungen erforderlich ist. Die eigentliche Methodenlehre der Naturheilkunde ist bei vielen Ausbildungsstätten nur gering vertreten. Sie werden meist in getrennten Lehrgängen angeboten.

HINWEIS: Der „Freie Heilpraktiker e. V.“ (der von Schulen unabhängig ist) rät jungen Menschen, zuerst einen anderen Beruf zu erlernen, vorzugsweise aus dem medizinischen Bereich, um dann nach Ausbildungsabschluss in den Beruf des Heilpraktikers überzuwechseln.

Beratung und Information. Beschäftigen Sie sich im Vorfeld mit den wichtigsten Themen – so steigt die Wahrscheinlichkeit, dass Ihre Gründung ein Erfolg wird. Wir stellen Ihnen in dieser Broschüre zahlreiche Informationen und Anschriften zur Verfügung. Sie können sich zudem im Internet informieren, Gründerplattformen und Seminare besuchen sowie individuelle Beratungen in Anspruch nehmen. Professionelle Beratungen bieten Ihnen u. a. staatliche Stellen.

Von der Idee zur Gründung

Am Anfang steht die Idee. Von dieser Idee bis zur tatsächlichen Gründung sind einige Fragen zu klären und Aufgaben abzuarbeiten. Diese sind praktischer, aber auch rechtlicher, steuerlicher, betrieblicher und finanzieller Natur.

Zunächst einmal sollten Sie ganz grundsätzlich feststellen, ob Ihr Vorhaben Aussicht auf Erfolg hat. Mit einem Businessplan können Sie die wesentlichen Aspekte Ihrer Selbstständigkeit festhalten und analysieren.

Business- und Finanzplan. Für Ihre eigene Planung und auch für die Gespräche mit Ihrer Bank benötigen Sie einen Business- und Finanzplan. Hier können Sie die wesentlichen Aspekte Ihrer Selbstständigkeit festhalten und analysieren. So können Sie herausfinden, ob Ihr Vorhaben realisierbar ist. Zudem zeigen Sie mit dem Plan Ihrer Bank, ob Sie mit Ihrer unternehmerischen Tätigkeit den Kredit zurückzahlen und die Zinsen regelmäßig entrichten können (Kapitaldienstfähigkeit). Ihr Gründungs- bzw. Investitionskonzept sollte u. a. folgende Informationen enthalten:

- Beschreibung der Geschäftsidee
- Executive Summary (zusammenfassende Darstellung auf maximal einer Seite)
- Produkte bzw. Dienstleistungen
- Zielgruppen
- Nutzen des Angebots für den Kunden
- Fähigkeiten und Eignung der Gründer
- Markt- und Wettbewerbssituation
- Standort
- Rechtsform
- Risiken
- Ertragsquellen

NOTIZEN



Ein exklusiver Service der
Genossenschaftsbanken in
Baden-Württemberg • Berlin
Brandenburg • Bremen • Hamburg
Hessen • Mecklenburg-Vorpommern
Niedersachsen • Nordrhein-Westfalen
Rheinland-Pfalz • Saarland • Sachsen
Sachsen-Anhalt • Schleswig-Holstein
Thüringen

- Kapitalbedarf
- Rentabilitätsvorschau
- Liquiditätsplanung
- Finanzierungsplan.

TIPP: Es ist nicht einfach, einen Businessplan zu erstellen. Nutzen Sie Hilfsangebote, beispielsweise der Industrie- und Handelskammern bzw. der Handwerkskammern, oder nutzen Sie die Expertise eines kompetenten Steuerberaters. Auch digitale Tools bieten Unterstützung:

Die nützliche App bzw. Desktopanwendung „BMWK-Businessplan“ für die Erstellung eines Businessplans stellt das Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz zur Verfügung.

www.existenzgruender.de/DE/Gruendung-vorbereiten/Businessplan/inhalt.html

Ein weiteres nützliches interaktives Businessplan-Tool findet sich auf der Gründerplattform: gruenderplattform.de/businessplan?ppid=16171

Gespräch mit der Bank. Für Ihr Gespräch mit der Bank sollten Sie gut vorbereitet sein. Die Grundlage Ihres Gesprächs ist der aussagekräftige Business- und Finanzplan. Es ist von Vorteil, wenn Sie eine Kurzfassung mit den wichtigsten Aspekten anfertigen, die Sie als Gesprächsgrundlage verwenden können. Bereiten Sie sich gründlich auf das Gespräch vor – Sie können auch eine fachkundige Person Ihres Vertrauens, wie z. B. Ihren Steuerberater, mitnehmen.

TIPP:

- Üben Sie Ihre Präsentation – am besten vor unbeteiligten Dritten. So werden Sie zum einen sicher im Vortrag, zum anderen fallen dabei Lücken und Unklarheiten auf.
- Bereiten Sie sich gründlich auf mögliche Fragen und Einwände vor.
- Halten Sie Ihren Vortrag kurz, knapp und verständlich.
- Untermauern Sie Ihre Argumentation mit Zahlen und Fakten.

Freiberufler oder Gewerbetreibender? Falls Sie in Ihrer eigenen Praxis Heilbehandlungen anbieten, gelten Sie in aller Regel als Freiberufler und müssen kein Gewerbe anmelden. Dies kann sich ändern, falls Sie Personal einstellen. Das Finanzamt entscheidet aufgrund Ihrer Angaben im „Fragebogen zur steuerlichen Erfassung“, ob es Sie wie einen Gewerbetreibenden oder wie einen Freiberufler behandelt. Aber Vorsicht: Auch wenn Sie als Freiberufler eingestuft werden, gilt dies nur vorläufig. Verbindlich wird dies erst später im Rahmen einer Betriebsprüfung. Um gleich Gewissheit zu haben, können Sie sich eine „Verbindliche Auskunft“ ausstellen lassen, die allerdings kostenpflichtig ist. Falls Sie das nicht möchten, legen Sie lieber bis zur endgültigen Entscheidung die „eingesparte“ Gewerbesteuer beiseite.

Gewerbeanmeldung. Sollten Sie nicht als Freiberufler tätig sein (s.o.), müssen Sie den Beginn Ihrer gewerblichen Tätigkeit bei der für Ihren Betriebssitz zuständigen Stadt- oder Gemeindeverwaltung anzeigen. In der Regel dauert die Bearbeitung nur wenige Tage und Sie erhalten Ihren „Gewerbeschein“. Das Gewerbeamt informiert ggf. automatisch folgende Behörden, damit Sie dort angemeldet werden: zuständige Berufsgenossenschaft, zuständige Kammer, ggf. Amtsgericht (Handelsregister), ggf. Gewerbeaufsichtsamt.

Es ist allerdings empfehlenswert, selbst zu überprüfen, ob Ihr Gewerbe bei allen relevanten Stellen gemeldet wurde.

Industrie- und Handelskammer. Sollten Sie nicht freiberuflich tätig sein, sind Sie wie alle Gewerbetreibenden in Deutschland kammerzugehörig und damit beitragspflichtig.

NOTIZEN



Ein exklusiver Service der
Genossenschaftsbanken in
Baden-Württemberg • Berlin
Brandenburg • Bremen • Hamburg
Hessen • Mecklenburg-Vorpommern
Niedersachsen • Nordrhein-Westfalen
Rheinland-Pfalz • Saarland • Sachsen
Sachsen-Anhalt • Schleswig-Holstein
Thüringen

Sie erhalten von der Kammer einen steuerlichen Erfassungsbogen. Hier werden persönliche und geschäftliche Angaben sowie Prognosen über die voraussichtlichen Einkünfte erfragt. Die Höhe der jährlichen Beitragszahlungen wird von den einzelnen Kammern festgelegt und richtet sich nach den Umsätzen bzw. Gewerbesteuerzahlungen und nach dem Status – Vollkaufmann oder Minderkaufmann (Kleingewerbetreibende).

Für Existenzgründer gelten unter bestimmten Umständen in der Anfangszeit temporäre Beitragsbefreiungen im Gründungs- und Folgejahr (Bedingungen: natürliche Personen, d. h. keine Personen- oder Kapitalgesellschaften, nicht im Handelsregister eingetragen, in den letzten fünf Jahren vor der Betriebseröffnung nicht selbstständig, jährlicher Gewerbeertrag bzw. Gewinn aus Gewerbebetrieb nicht über 25.000 EUR).

Doch die Mitgliedschaft in der IHK bedeutet für Sie keineswegs nur Beitragspflicht. Für Gründungsinteressierte bietet Ihre IHK zahlreiche Hilfestellungen, Informationen und Seminare mit grundsätzlichem Wissen zu allen Fragen der Existenzgründung an.

Konkrete Unterstützung erhält ein Existenzgründer von seiner regional zuständigen IHK. Welche das ist, lässt sich mit dem IHK-Finder auf www.ihk.de leicht ermitteln.

Finanzamt. Seit dem 1. Januar 2021 müssen Sie dem Finanzamt ohne vorherige Aufforderung den digitalen „Fragebogen zur steuerlichen Erfassung“ innerhalb eines Monats nach der Betriebseröffnung bzw. der Aufnahme Ihrer Tätigkeit ausgefüllt zusenden. Dies kann über die „amtlich bestimmte Schnittstelle“ geschehen, d. h. das Onlineportal „Elster“. Über „Mein ELSTER – das Online-Finanzamt“ übersenden Sie Steuerdaten papierlos und kostenlos sowie zeit- und ortsunabhängig an die Finanzverwaltung. Um „Mein ELSTER“ nutzen zu können, müssen Sie sich anmelden und einen Registrierungsprozess anstoßen, der mit einem sicheren und individuellen ELSTER-Zertifikat abschließt. Sollten Sie bereits über ein ELSTER-Zertifikat verfügen, so können Sie direkt über „Mein ELSTER“ die Abgabe des „Fragebogens zur steuerlichen Erfassung“ ausführen. Der ausgefüllte Fragebogen ist Voraussetzung für den Erhalt einer Steuernummer für Ihr Unternehmen.

Steuerfallen. Auch Gründer, die sich beim Thema Unternehmenssteuern von Anfang an der Hilfe eines Steuerberaters bedienen, müssen sich selbst in Grundzügen mit den rechtlichen und steuerlichen Aspekten einer Unternehmensgründung befassen.

ACHTUNG: Eine Gesellschaft bürgerlichen Rechts (GbR) kann bereits durch die gemeinsame Tätigkeit/Kooperation zweier Personen entstehen (etwa bei enger Zusammenarbeit mit einem Auslieferungsdienst) und dann – ohne dass die Partner dies wissen – zu weitreichenden steuerlichen Konsequenzen führen, ggf. verbunden mit erheblichen steuerlichen Nachteilen für die Partner.

Berufsgenossenschaft. Die Berufsgenossenschaften sind die Träger der gesetzlichen Unfallversicherung. In ihren Zuständigkeitsbereich fallen Betriebe, Einrichtungen und Freiberufler. Sie kümmern sich außerdem um alle Aspekte der Arbeitssicherheit und -gesundheit.

Als Gewerbetreibender müssen Sie sich gemäß § 192 SGB VII binnen einer Woche nach der Gewerbeanmeldung bei Ihrer zuständigen Berufsgenossenschaft melden und klären, ob Sie versicherungspflichtig sind oder ob Sie sich eventuell freiwillig versichern lassen wollen. In der Regel versendet zwar das Gewerbeamt nach der Gewerbeanmeldung automatisch eine Meldung an die Berufsgenossenschaft, doch es ist sinnvoll, sich auch selbst dort zu melden, um die strenge Frist nicht zu verpassen.

NOTIZEN



Ein exklusiver Service der
Genossenschaftsbanken in
Baden-Württemberg • Berlin
Brandenburg • Bremen • Hamburg
Hessen • Mecklenburg-Vorpommern
Niedersachsen • Nordrhein-Westfalen
Rheinland-Pfalz • Saarland • Sachsen
Sachsen-Anhalt • Schleswig-Holstein
Thüringen

Als Freiberufler können Sie sich freiwillig bei der Berufsgenossenschaft versichern. Falls Sie nicht wissen, welche Berufsgenossenschaft für Sie zuständig ist, können Sie bei der Deutschen Gesetzlichen Unfallversicherung (DGUV) nachfragen: www.dguv.de/de/index.jsp

Sollten Sie Angestellte haben, müssen Sie diese bei der Berufsgenossenschaft versichern. Die Beiträge zur gesetzlichen Unfallversicherung unterscheiden sich je nach Genossenschaft und Branche. Grundsätzlich hängen sie von der Bruttolohnsumme und dem Grad der Unfallgefahr ab.

Sie müssen die Höhe der gezahlten Lohnsummen digital über Ihr Entgeltabrechnungsprogramm oder über das „sv.net“ an die für Sie zuständige Berufsgenossenschaft übermitteln (www.itsg.de/digitaler-lohnnachweis/)

Betriebliche Versicherungen. Mit Beginn Ihrer Selbstständigkeit sollten Sie ausreichend versichert sein. Notwendig sind beispielsweise Haftpflicht- und Sachversicherungen, wie z. B. Betriebshaftpflichtversicherung und Gebäude- und Inhaltsversicherungen. Art und Umfang der betrieblichen Versicherungen sollten Existenzgründer unbedingt mit Experten besprechen, um den individuell angepassten Versicherungsschutz zu gewährleisten.

Ein Versicherungsexperte, z. B. ein unabhängiger Versicherungsmakler, sollte sich Ihren Betrieb genau ansehen, Ihren Bedarf ermitteln und Sie bei der Ausgestaltung beraten. Lassen Sie sich von dem Versicherungsvertreter schriftlich bestätigen, dass er bei der Beratung alle relevanten Risiken berücksichtigt hat.

TIPP: Damit Sie garantiert ab dem Tag der Antragstellung versichert sind, lassen Sie sich eine schriftliche Deckungszusage des Versicherers geben. Der Versicherungsschutz ist damit ab dem Tag der Zusage gegeben (und natürlich sind auch die Beiträge ab diesem Tag fällig).

Unternehmenskauf

Einen bestehenden Betrieb zu übernehmen bietet Vor- und Nachteile. Sie beginnen Ihre Selbstständigkeit mit einem eingeführten Unternehmen, bei dem Sie aufgrund der existierenden Zahlen und Erfahrungen wissen, was finanziell auf Sie zukommt.

Allerdings sollte der zum Verkauf stehende Betrieb einer gründlichen betriebswirtschaftlichen Prüfung unterzogen werden. Sie müssen die Stellung im Markt, die Bedeutung der Wettbewerber sowie alle anderen wirtschaftlichen, steuerlichen und rechtlichen Verhältnisse analysieren. Je nach Größe und Komplexität des Unternehmens sollten Sie sich von Fachleuten beraten lassen. Zumindest die Unterstützung eines fachkundigen Juristen, eines Steuerberaters und/oder eines mit der Branche vertrauten Betriebsberaters sind bei den Verkaufsgesprächen, der Prüfung der relevanten wirtschaftlichen, rechtlichen und steuerlichen Gegebenheiten und der Ausfertigung der Verträge anzuraten. Gegebenenfalls – je nach Größe und Umfang – kann es auch sinnvoll sein, Wirtschaftsprüfer und Unternehmensberater einzubeziehen. Auf diese Weise sind Sie vor unliebsamen Überraschungen durch im Unternehmen enthaltene Risiken geschützt.

Prüfpunkte:

- Verkaufsgründe des bisherigen Inhabers,
- relevante wirtschaftliche, rechtliche und steuerliche Gegebenheiten,
- betriebswirtschaftliche Kennzahlen wie Personaldaten, Verträge, Verbindlichkeiten und Außenstände, Jahresabschlüsse der letzten drei bis fünf Jahre (Bilanzen/Gewinn- und Verlustrechnungen),

NOTIZEN



Ein exklusiver Service der
Genossenschaftsbanken in
Baden-Württemberg • Berlin
Brandenburg • Bremen • Hamburg
Hessen • Mecklenburg-Vorpommern
Niedersachsen • Nordrhein-Westfalen
Rheinland-Pfalz • Saarland • Sachsen
Sachsen-Anhalt • Schleswig-Holstein
Thüringen

- laufende Verträge mit Herstellern und Lieferanten und die Berechtigung, als Nachfolger in diese Verträge eintreten bzw. sie kündigen zu können,
- Arbeitsverträge mit Angestellten,
- (Rest-)Laufzeit des Mietvertrags, Möglichkeit der Übernahme und ggf. neue Auflagen oder Bauplanungen der Behörden.

WICHTIG: Bei einer Geschäftsübernahme haftet der Käufer gegenüber dem Finanzamt für alle betrieblichen Steuern wie Gewerbesteuer, Umsatzsteuer und Lohnsteuer, die ein Jahr vor und ein Jahr nach der Geschäftsübergabe anfallen. Begrenzt ist diese Haftung auf den Unternehmenswert. Dieses Haftungsrisiko kann recht unkompliziert eingeschränkt werden, indem man sich vom Veräußerer eine Unbedenklichkeitsbescheinigung des Finanzamts vorlegen lässt, die besagt, ob betriebliche Steuern auf dem Unternehmen lasten.

Kaufpreis

Der Unternehmenswert setzt sich aus mehreren Bestandteilen zusammen:

- ▶ Zeitwert für Einrichtung und Ausstattung,
- ▶ Wert des Warenbestandes, soweit vorhanden,
- ▶ Geschäftswert, der sich aus den Umsatzzahlen, der Geschäftslage und dem Kundenstamm ergibt.

Die Finanzierung des Kaufpreises sowie der erforderlichen Zusatzinvestitionen kann – wie jede Existenzgründung – vom Staat mit zinsgünstigen Mitteln erleichtert werden.

NOTIZEN



Ein exklusiver Service der
Genossenschaftsbanken in
Baden-Württemberg • Berlin
Brandenburg • Bremen • Hamburg
Hessen • Mecklenburg-Vorpommern
Niedersachsen • Nordrhein-Westfalen
Rheinland-Pfalz • Saarland • Sachsen
Sachsen-Anhalt • Schleswig-Holstein
Thüringen

10 Pflichten als Arbeitgeber

Anmeldung von Mitarbeitern. Falls Sie Mitarbeiter einstellen wollen, benötigen Sie eine Betriebsnummer sowie eine Mitgliedsnummer der gesetzlichen Unfallversicherung (Berufsgenossenschaft).

- Die achtstellige Betriebsnummer erhalten Sie bei der Agentur für Arbeit. Sie ist Grundlage für die Meldung zur Sozialversicherung.
- Die UV-Mitgliedsnummer erhalten Sie bei der für Ihr Unternehmen zuständigen Berufsgenossenschaft.

Sozialversicherungspflichtige Angestellte. Lassen Sie Ihre Angestellten einen Fragebogen ausfüllen, in dem folgende Informationen abgefragt werden: Name, Adresse, Sozialversicherungsnummer, Krankenkasse und Kirchensteuerpflicht. Der nächste Schritt ist die Anmeldung zur Sozialversicherung: Sie melden Ihre Angestellten bei deren Krankenkasse zur Renten-, Kranken- (und damit Pflege-) und Arbeitslosenversicherung an. Sie nutzen entweder Ihre eigene Betriebssoftware oder das kostenlose Internet-Tool (sv.net) der Krankenkassen, mit dem Meldungen zur Sozialversicherung, Beitragsnachweise sowie Entgeltbescheinigungen an die Krankenkassen übermittelt werden können.

Außerdem melden Sie Ihre Angestellten bei der Berufsgenossenschaft (berufliche Unfallversicherung) an.

Minijobber. Die Anmeldung eines Minijobbers mit der Meldung zur Sozialversicherung und die Übermittlung von Beitragsnachweisen erfolgen ausschließlich bei der Minijob-Zentrale. Dies gilt unabhängig davon, bei welcher gesetzlichen Krankenkasse der Minijobber versichert ist.

TIPP: Eine wirklich nützliche Orientierungshilfe bei allen Fragen, die die Sozialversicherung Ihrer Angestellten betreffen, finden Sie im „Informationsportal Arbeitgeber Sozialversicherung“ der gesetzlichen Krankenkassen: www.informationsportal.de/.

NOTIZEN



Ein exklusiver Service der
Genossenschaftsbanken in
Baden-Württemberg • Berlin
Brandenburg • Bremen • Hamburg
Hessen • Mecklenburg-Vorpommern
Niedersachsen • Nordrhein-Westfalen
Rheinland-Pfalz • Saarland • Sachsen
Sachsen-Anhalt • Schleswig-Holstein
Thüringen

11 Die eigene Absicherung

Arbeitslosenversicherung. Wer sich selbstständig macht, kann freiwillig (gegen einen pauschalen Monatsbeitrag) Mitglied der gesetzlichen Arbeitslosenversicherung bleiben (Kündigung erstmals nach fünf Jahren möglich, dann mit jeweils drei Monaten Frist). Die wesentlichen Voraussetzungen sind:

- Ihre selbstständige Tätigkeit umfasst mindestens 15 Wochenstunden,
- Sie waren innerhalb der letzten 24 Monate vor Aufnahme der selbstständigen Tätigkeit mindestens zwölf Monate versicherungspflichtig beschäftigt (diese zwölf Monate können auch über den Zeitraum der letzten 24 Monate verteilt sein) oder Sie bezogen Arbeitslosengeld.

Der Antrag muss innerhalb von drei Monaten nach Existenzgründung gestellt werden.

Krankenversicherung. Wer sich selbstständig macht und zuvor in einer gesetzlichen Krankenversicherung pflichtversichert war, kann wählen, ob er als freiwillig Versicherter in der gesetzlichen Krankenkasse bleibt oder ob er sich privat versichert. Falls Sie bei Ihrer bisherigen Versicherung bleiben wollen, müssen Sie dort Ihren Schritt in die Selbstständigkeit melden.

Vor- und Nachteile der gesetzlichen und der privaten Krankenversicherung sind individuell abzuwägen: Sollten Sie Familie haben oder dies planen, bedenken Sie, dass Sie in der privaten Krankenversicherung für jedes Mitglied eigene Beiträge zahlen müssen. In der gesetzlichen Krankenversicherung besteht hingegen Beitragsfreiheit für den Ehepartner und die Kinder, falls bestimmte Einkommensgrenzen nicht überschritten werden. Häufig bieten private Krankenversicherungen jungen Versicherten sehr attraktive Tarife an, die aber in späteren Jahren stark ansteigen können. Sollten Sie sich als Selbstständiger privat versichern, haben Sie in der Regel später keine Möglichkeit mehr, in die gesetzliche Krankenkasse zurückzukehren.

Krankentagegeld. Falls Sie krankheitsbedingt nicht arbeiten können, lassen sich Einkommenseinbußen durch ein Kranken- bzw. Krankentagegeld ausgleichen. Sie können dies mit Ihrer gesetzlichen oder privaten Krankenversicherung vereinbaren.

Altersvorsorge. Die Beschäftigung mit der Altersvorsorge ist für Selbstständige besonders wichtig. Es ist empfehlenswert, sich in dieser Frage von einem Experten beraten zu lassen. Grundsätzlich hat man bei der Vorsorge für das Alter verschiedene Möglichkeiten: Kapitalanlageprodukte wie Aktien, Rentenpapiere, Fonds, Immobilien, Renten- und Lebensversicherungen. Zudem gibt es die staatlich bezuschusste sogenannte Riester-Rente für Arbeitnehmer (beispielsweise für Geschäftsführer-Gesellschafter einer GmbH) und die steuerlich geförderte sogenannte Rürup-Rente für Selbstständige.

Berufsunfähigkeit. Das Risiko der Berufsunfähigkeit ist in der gesetzlichen Rentenversicherung für alle, die ab dem 1. Januar 1961 geboren sind, nur äußerst unzureichend abgesichert (Erwerbsminderungsrente); eine Berufsunfähigkeitsversicherung sollte zusätzlich privat abgeschlossen werden. Auch hier ist ein Gespräch mit einem Experten anzuraten, um Fehler zu vermeiden und eine ausreichende Absicherung zu gewährleisten.

NOTIZEN



Ein exklusiver Service der
Genossenschaftsbanken in
Baden-Württemberg • Berlin
Brandenburg • Bremen • Hamburg
Hessen • Mecklenburg-Vorpommern
Niedersachsen • Nordrhein-Westfalen
Rheinland-Pfalz • Saarland • Sachsen
Sachsen-Anhalt • Schleswig-Holstein
Thüringen

12 Gründerkontakte/-informationen

Anlaufstellen für Gründer



Bund *Existenzgründerportal des BMWK*
Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz

Das Existenzgründerportal ist eine sehr „komplette“ und gut strukturierte Anlaufstelle für Existenzgründerinnen und Existenzgründer. Das Portal behandelt grundlegende Themen und stellt praktische Ratgeber und Checklisten bereit. Vor allem aber finden sich hier zahlreiche nützliche weiterführende oder nachgeordnete Informationsquellen. Zum Beispiel werden die wichtigsten Förderprogramme des Bundes kurz vorgestellt. Für Förderprogramme der EU, des Bundes und der Länder wird der Besucher der Seite zur Förderdatenbank des BMWK weiterverwiesen.

www.existenzgruender.de/DE/Home/inhalt.html
www.foerderdatenbank.de/FDB/DE/Home/home.html



Bund *Gründerplattform*
Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz sowie KfW

Die Gründerplattform ist eine Initiative des Bundesministeriums für Wirtschaft und Klimaschutz und der KfW. Die Nutzung ist kostenlos. Die Idee ist, eine jüngere Zielgruppe durch die Online-Bereitstellung interaktiver Tools auf dem Weg zur Existenzgründung zu begleiten und zu unterstützen. In einem geschützten Account kann man seine Idee bis zur Umsetzung weiterentwickeln. Man findet schnell Beratung, Förderung und Finanzierung in der eigenen Region. Das Projekt, an dem man arbeitet, sieht kein Dritter, solange man es nicht freigibt.

gruenderplattform.de/



Baden-Württemberg Die Kampagne Start-up-BW
Ministerium für Wirtschaft, Arbeit und Tourismus Baden-Württemberg

Ziel der Landesregierung von Baden-Württemberg ist es zum einen, die Wettbewerbsfähigkeit und wirtschaftliche Stärke des Landes zu erhalten und zum anderen den Ruf als Gründerland national und international zu stärken. Um dies zu erreichen, hat das Ministerium für Wirtschaft, Arbeit und Tourismus die Landeskampagne „Start-up BW“ gestartet.

Die im Rahmen der Kampagne entstandene Internetplattform bildet für die Existenzgründerinnen und -gründer im Land die regionalen Ökosysteme und die für sie relevanten Einrichtungen und Kontaktdaten ab.

Hier finden Sie auch eine Übersicht der Start-up-Fördermaßnahmen des Landes.

www.startupbw.de



Berlin Gründen in Berlin
Industrie- und Handelskammer zu Berlin

gruenden-in-berlin.de ist ein gemeinsames Projekt der Industrie- und Handelskammer Berlin, der Handwerkskammer Berlin, der Investitionsbank Berlin und der Senatsverwaltung für Wirtschaft, Energie und Betriebe. Diese stellen ihre Online-Informationsangebote auf der zentralen Plattform zur Verfügung.



Ein exklusiver Service der
Genossenschaftsbanken in
Baden-Württemberg • Berlin
Brandenburg • Bremen • Hamburg
Hessen • Mecklenburg-Vorpommern
Niedersachsen • Nordrhein-Westfalen
Rheinland-Pfalz • Saarland • Sachsen
Sachsen-Anhalt • Schleswig-Holstein
Thüringen

gruenden-in-berlin.de bündelt eine Vielzahl an wichtigen Themen, Adressen und Terminen rund um den Bereich Existenzgründung. Damit bietet es eine zentrale Online-Anlaufstelle für Existenzgründung und junge Unternehmen in Berlin.

www.gruenden-in-berlin.de/



Brandenburg Weg in die Selbstständigkeit!
Investitionsbank des Landes Brandenburg (ILB)

Als Förderbank des Landes wendet sich die ILB auf ihrer Website an alle, die sich mit einer Geschäftsidee in Brandenburg selbstständig machen möchten. Sie bietet ihre Unterstützung bei der Gründung und beim Aufbau eines eigenen Unternehmens an und hält für speziell Existenzgründer Förder- und Finanzierungsmöglichkeiten in Form von Zuschüssen, Darlehen und Venture Capital bereit. Über die finanzielle Förderung hinaus bietet die Investitionsbank mit ihren Existenzgründungsinitiativen „Businessplan-Wettbewerb Berlin-Brandenburg (BPW)“ und „Deutsche Gründer- und Unternehmertage (deGUT)“ Unterstützung bei der Entwicklung eines Geschäftskonzepts sowie Informationen und Beratung zum Thema Existenzgründung an, unter anderem durch eigene Förderberater. Weitere Informationen erhalten Interessierte auch am ILB-Infotelefon für Existenzgründungen.

www.ilb.de/de/existenzgruendung/



Bremen Starthaus Bremen und Bremerhaven
Bremer Aufbau-Bank GmbH

In der Starthaus-Initiative arbeitet die Gründungsszene des Landes Bremen eng zusammen, um Existenzgründerinnen und -gründer auf ihrem Weg in die erfolgreiche Selbstständigkeit zu begleiten. Mit einem vielseitigen Angebot bietet das Starthaus-Netzwerk Unterstützung und Informationen an, beispielsweise bei Fragen zu Formalitäten, zur Gewerbeanmeldung, zu Standorten oder Branchen. Außerdem gibt es eine spezielle Beratung für Frauen oder Studierende. In konkreten Fällen vermittelt die Starthaus-Initiative Kontakte zu zahlreichen Kooperationspartnern.

www.starthaus-bremen.de/de/page/startseite



Hamburg hei. Hamburger ExistenzgründungsInitiative
BürgerschaftsGemeinschaft Hamburg GmbH

Die hei. ist eine Einrichtung der Hamburger Wirtschaft. Sie wurde 1995 von der Wirtschaftsbehörde der Freien und Hansestadt Hamburg, der Handelskammer Hamburg und der Handwerkskammer Hamburg sowie Verbänden, Innungen, Kreditinstituten und der BürgerschaftsGemeinschaft Hamburg GmbH gegründet. Sie ist die erste Anlaufstelle für alle, die in Hamburg eine Selbstständigkeit anstreben. Die hei. arbeitet seit Jahren eng mit zahlreichen Partnern in der Hansestadt Hamburg und der Metropolregion zusammen, um Gründungswillige bei ihrem Schritt in die Selbstständigkeit kompetent, umfassend und individuell zu beraten und zu begleiten.

www.hei-hamburg.de/



Hessen Existenzgründungsportal
Hessisches Ministerium für Wirtschaft, Energie, Verkehr und Wohnen

Das Existenzgründungsportal des Landes Hessen kommt gleich zur Sache: Auf der Startseite gibt es aktuelle Nachrichten zum Themenumfeld, ansonsten findet der Gründungsinteressierte unter den Menüpunkten „Gründungstipps“, „Gründungsformen“, „Förderung“ und „Anlaufstellen“ weiterführende Informationen zu allen Aspekten eines Starts in die Selbstständigkeit.

existenzgruendung.hessen.de/



Ein exklusiver Service der
Genossenschaftsbanken in
Baden-Württemberg • Berlin
Brandenburg • Bremen • Hamburg
Hessen • Mecklenburg-Vorpommern
Niedersachsen • Nordrhein-Westfalen
Rheinland-Pfalz • Saarland • Sachsen
Sachsen-Anhalt • Schleswig-Holstein
Thüringen



Mecklenburg-Vorpommern *Gründer MV.de*
Allgemeiner Unternehmensverband Neubrandenburg e. V.

Diese Website, gefördert durch die Europäische Union – Europäischer Sozialfonds sowie das Ministerium für Wirtschaft, Arbeit und Gesundheit Mecklenburg-Vorpommern, ist ein wenig unübersichtlich. Eine unklare Struktur erschwert das Auffinden nützlicher Informationen.

www.gruender-mv.de



Niedersachsen Existenzgründung in Niedersachsen
Niedersächsisches Ministerium für Wirtschaft, Arbeit, Verkehr und Digitalisierung

Wer sich mit den Stichworten „Existenzgründung“ und „Niedersachsen“ an eine Suchmaschine wendet, der landet auf dieser Website des Landes. Sie verspricht eine Vielzahl von Möglichkeiten, um die Geschäftsidee erfolgreich umzusetzen. Diese bestehen in knapp dargestellten „5 Schritte zum eigenen Unternehmen“, gleich im Anschluss hat man die Möglichkeit, sich eine Beratungsstelle für Existenzgründer auszuwählen, landet aber damit schon bei einer der IKHs.

Es gibt noch ein weiteres Informationsangebot Startup.niedersachsen, im Auftrag des Niedersächsischen Ministeriums für Wirtschaft, Arbeit, Verkehr und Digitalisierung, das aber in erster Linie die erfolgreiche Gründerszene darstellt und sich weniger an den informations- und ratsuchenden Existenzgründer zu richten scheint.

Zum Einstieg:

www.nds.de/de/services/gruendung

Über Start-up-Initiativen:

startup.nds.de



Nordrhein-Westfalen Die STARTERCENTER NRW
Ministerium für Wirtschaft, Innovation, Digitalisierung und Energie des Landes Nordrhein-Westfalen

In ganz NRW bieten 75 STARTERCENTER kostenlose Unterstützung für Gründerinnen und Gründer bestehend aus Informationen, individueller Beratung und vielseitigen Schulungsangebote.

Träger der STARTERCENTER NRW sind Handwerkskammern, Industrie- und Handelskammern oder kommunale Wirtschaftsförderungen.

Eine interaktive NRW-Karte hilft bei der Suche nach einem nächstgelegenen STARTERCENTER NRW, mit Ansprechpartner und Kontaktdaten.

Kurze Zusammenfassung der Leistungen:

www.youtube.com/watch?v=IDX3kfqvd4k

Website der STARTERCENTER NRW:

www.startercenter.nrw



Rheinland-Pfalz Die Initiative gründen RLP
Ministerium für Wirtschaft, Verkehr, Landwirtschaft und Weinbau

Die Rollen sind recht gut verteilt in Rheinland-Pfalz: Es gibt eine zentrale Website des Wirtschaftsministeriums, die sich darauf konzentriert, Überblickswissen anzubieten und dann sehr schnell weiterverweist auf Partner vor Ort bzw. bei Fragen zur Finanzierung und Förderung auf die verschiedenen Ansprechpartner.

Unter den Webseiten, die das Angebot des Wirtschaftsministeriums sehr konkret und hilfreich ergänzen, ist besonders die der Arbeitsgemeinschaft der IHKs und



Ein exklusiver Service der
Genossenschaftsbanken in
Baden-Württemberg • Berlin
Brandenburg • Bremen • Hamburg
Hessen • Mecklenburg-Vorpommern
Niedersachsen • Nordrhein-Westfalen
Rheinland-Pfalz • Saarland • Sachsen
Sachsen-Anhalt • Schleswig-Holstein
Thüringen

Handwerkskammern in Rheinland-Pfalz erwähnenswert, u. a. mit zahlreichen Ratgebern zu allen möglichen Aspekten der Selbstständigkeit.

gruenden.rlp.de/de/startseite/

IHK-Arbeitsgemeinschaft Rheinland-Pfalz und Hwk-Arbeitsgemeinschaft Rheinland-Pfalz:

www.starterzentrum-rlp.de

Beratungsprogramm für Existenzgründung der Investitions- und Strukturbank Rheinland-Pfalz (ISB):

isb.rlp.de/foerderung/134.html



Saarland Saarland Offensive für Gründer (SOG)
Ministerium für Wirtschaft, Arbeit, Energie und Verkehr

Die Saarland Offensive für Gründer (SOG) ist ein über Jahre gewachsenes regionales Netzwerk, dem alle in der Gründungsförderung aktiven Kräfte des Saarlandes angehören. Dazu zählen neben dem Ministerium für Wirtschaft, Arbeit, Energie und Verkehr beispielsweise die Industrie- und Handelskammer Saarland (IHK), die Handwerkskammer des Saarlandes (HWK), die Saarländische Investitionskreditbank (SIKB), saaris – saarland. innovation & standort e. V., die Hochschulen, die regionalen Wirtschaftsförderer, die Steuerberaterkammer sowie viele weitere Partner. Koordiniert wird die SOG über das Wirtschaftsministerium.

Die Webseite der Offensive vermittelt einen schnellen Überblick mit nützlichen Informationen, Kontakten und weiterführenden Links.

gruenden.saarland.de

Förderung im Saarland durch die Saarländische Investitionskreditbank (SIKB):

www.fuer-gruender.de/kapital/foerdermittel/foerderbank-im-profil/sikb-foerderung/



Sachsen Sächsisches Existenzgründer-Netzwerk
Industrie- und Handelskammer Dresden

Unter den drei Menüpunkten „Gründung“, „Finanzierung“ und „Nachfolge“ werden knapp, aber gut strukturiert und informativ alle wichtigen Aspekte der Existenzgründung behandelt. Beginnend mit einem Online-Check „Bin ich ein Gründertyp?“ über Informationen zu Gründungsformalitäten bis – beispielsweise – einem Merkblatt zur Vorbereitung auf das Bankgespräch findet man hier viele nützliche Informationen, die manchmal ein wenig knapp gehalten erscheinen mögen, die aber auf jeden Fall verhindern, dass der Existenzgründer an wichtigen Stellen „falsch abbiegt“. Einen prominenten Platz räumt diese Seite dem Aspekt der Existenzgründung durch Übernahme eines bestehenden Unternehmens via Nachfolgeregelung ein.

www.existenzgruendung-sachsen.de

Gründungsberatung der Sächsischen Aufbaubank SAB – Landesförderinstitut des Freistaates Sachsen:

www.sab.sachsen.de/meta/bereichsauswahl.jsp?fp_s=76880



Sachsen-Anhalt Existenzgründungsoffensive HIER. We go!
Univations GmbH (im Auftrag des Ministeriums für Wirtschaft, Wissenschaft und Digitalisierung)

Die Website hier-we-go.de ist Kern des Projekts „Gründerland Sachsen-Anhalt“. Dieses verfolgt das Ziel, das Gründungsgeschehen in Sachsen-Anhalt zu verbessern und Anreize für eine selbstständige Tätigkeit zu erhöhen. Auf der Website wird über



Ein exklusiver Service der
Genossenschaftsbanken in
Baden-Württemberg • Berlin
Brandenburg • Bremen • Hamburg
Hessen • Mecklenburg-Vorpommern
Niedersachsen • Nordrhein-Westfalen
Rheinland-Pfalz • Saarland • Sachsen
Sachsen-Anhalt • Schleswig-Holstein
Thüringen

die Gründungsförderung in Sachsen-Anhalt berichtet. Alle Akteure in diesem Bereich werden miteinander vernetzt und zum Teil vorgestellt.

Der Schwerpunkt der Webseite liegt eher auf Aktualität („News & Termine“) bzw. auf PR-Botschaften („Gründer*innen & Storys“ sowie „Standorte & Infrastruktur“) als auf grundsätzlichen Ratgeberinformationen, die zwar auch zur Sprache kommen, aber nur in sehr knapper Form.

hier-we-go.de

Investitionsbank Sachsen-Anhalt – Starthilfen:

www.ib-sachsen-anhalt.de/gruender



Schleswig-Holstein Existenzgründung/Förderberatung

Eine auf Landesebene zentral betriebene Webseite für Existenzgründer vermisst man für dieses Bundesland.

„Existenzgründung“ kommt in Schleswig-Holstein zwar im Landesportal des Ministerpräsidenten vor, zuständigkeitshalber beim Wirtschaftsministerium, für einen Existenzgründer lohnt der Besuch jedoch kaum.

Informativer sind da schon die IHKs bzw. die Handwerkskammern. Der Schwerpunkt der Informationsvermittlung liegt dann auf Hinweisen zu Beratungsangeboten und Veranstaltungen der Kammern.

Auch die IB.SH – Förderbank für Schleswig-Holstein hält ein Angebot für Existenzgründer bereit.

IHK Schleswig-Holstein:

www.ihk-schleswig-holstein.de/starthilfe

Investitionsbank Schleswig-Holstein (IB.SH):

www.ib-sh.de/unser-angebot/fuer-privatpersonen/neues-unternehmen-gruenden/

Förderberatung:

www.ib-sh.de/infoseite/ibsh-foerderlotsen/



Thüringen ThEx Thüringen Thüringer Zentrum für Existenzgründungen und Unternehmertum

Mit dem Projekt ThEx wollen das Thüringer Wirtschaftsministerium, die Thüringer Handwerkskammern, die Industrie- und Handelskammer Erfurt, die Industrie- und Handelskammer Südthüringen sowie weitere Träger von Thüringer Beratungsnetzwerken Existenzgründerinnen und -gründer unterstützen und die Gründerkultur in Thüringen weiter stärken. Sie geben auf der zugehörigen Website Gründungswilligen und Unternehmen einen transparenten und zielgerichteten Überblick über die Vielzahl an Angeboten.

Schwerpunkt der Unterstützungsleistungen scheint weniger die Bereitstellung von Informationen über die ThEx-Webseite zu sein, sondern vielmehr die persönliche Begleitung und Unterstützung durch Veranstaltungen und Workshops.

www.thex.de/existenzgruendung/



Ein exklusiver Service der
Genossenschaftsbanken in
Baden-Württemberg • Berlin
Brandenburg • Bremen • Hamburg
Hessen • Mecklenburg-Vorpommern
Niedersachsen • Nordrhein-Westfalen
Rheinland-Pfalz • Saarland • Sachsen
Sachsen-Anhalt • Schleswig-Holstein
Thüringen

Betriebs-/Existenzgründungsberatung

RKW – Rationalisierungs- und Innovationszentrum der Deutschen Wirtschaft e. V.

Düsseldorfer Str. 40 A, 65760 Eschborn

Telefon: 06196/49 5-0

Kontakt: www.rkw-kompetenzzentrum.de/kontakt/unsere-expertinnen-und-experten/

Website: www.rkw-kompetenzzentrum.de/gruendung/ueber-uns/

Das RKW Kompetenzzentrum ist ein gemeinnütziger und neutraler Impuls- und Ratgeber für den deutschen Mittelstand. Das Angebot richtet sich u. a. an Menschen, die mit eigenen Ideen und Tatkraft ein neues Unternehmen aufbauen wollen.

Die folgenden Verbände legen an die Qualität ihrer beratenden Mitglieder hohe Maßstäbe an und können **Existenzgründungsberater aus den Regionen** benennen. Die Beratungskosten werden im Allgemeinen vom Bund bezuschusst.

Bundesverband Deutscher Unternehmensberater (BDU) e. V.

Joseph-Schumpeter-Allee 29, 53227 Bonn

Telefon: 0228/91 61-0

E-Mail: info@bdu.de

Website: www.bdu.de/

Vereinigung Beratender Betriebs- und Volkswirte (VBV) e. V.

Blütenweg 12, 22589 Hamburg

Telefon: 040/89 80-70 18

E-Mail: info@vbv.de

Website: www.vbv.de

BUS Betreuungs- und Unternehmensberatungs GmbH

Luitpoldstraße 8, 97421 Schweinfurt

Telefon: 09721/7 93 35 22

E-Mail: info@bus-netzwerk.de

Website: www.bus-netzwerk.de/index.html

Europa-Beratung

Europe Direct ist ein Informationsnetzwerk der Europäischen Kommission. Die über 450 Europe Direct (ED) Zentren in den EU-Mitgliedstaaten bilden die Schnittstelle zwischen den Institutionen der EU und den Bürgerinnen und Bürgern vor Ort. Hier finden Sie Materialien und Informationen ebenso wie eine Anlaufstelle für alle Fragen rund um Europa und die EU.

germany.representation.ec.europa.eu/index_de

EU-Finanzmittel können von Unternehmen jeder Art, Größe oder Branche beantragt werden, also von Jungunternehmern, Start-ups, Kleinunternehmen und KMU ebenso wie von größeren Firmen.

ec.europa.eu/info/funding-tenders/how-apply/eligibility-who-can-get-funding_de

Enterprise Europe Network

Im Fokus des Netzwerks Enterprise Europe der Europäischen Kommission steht die Internationalisierung von kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) aus Industrie, Handel und Handwerk mit innovativen Produkten und Dienstleistungen. Einen weiteren Schwerpunkt bildet die Förderung der Zusammenarbeit sowie



Ein exklusiver Service der
Genossenschaftsbanken in
Baden-Württemberg • Berlin
Brandenburg • Bremen • Hamburg
Hessen • Mecklenburg-Vorpommern
Niedersachsen • Nordrhein-Westfalen
Rheinland-Pfalz • Saarland • Sachsen
Sachsen-Anhalt • Schleswig-Holstein
Thüringen

Clusterbildung zwischen Unternehmen, Universitäten und Forschungseinrichtungen.

Anschriften des Netzwerkes in Deutschland:

een.ec.europa.eu/about/branches/germany

Netzwerke für junge Unternehmen

Wirtschaftssenioren („ALT HILFT JUNG“)

Die Wirtschaftssenioren sind ehemalige Führungskräfte, Experten und Unternehmer aus Industrie, Handel, Handwerk, Dienstleistung oder freien Berufen. Sie geben Starthilfe durch Beratung in kaufmännischen, finanziellen und organisatorischen Fragen (keine Rechts- und Steuerberatung). Die Hilfe ist ehrenamtlich und im Prinzip honorarfrei; es wird lediglich ein pauschaler Auslagenersatz verlangt, dessen Höhe die angeschlossenen Vereine in den einzelnen Bundesländern unterschiedlich festgesetzt haben.

wirtschaftssenioren.net

Business Angels

Business Angels Netzwerk Deutschland e. V. (BAND) bringt Gründungsunternehmer und Business Angels zusammen, um eine Beteiligung zu initiieren. Die zentrale Website eröffnet den Zugang zu den Aktivitäten im deutschen Business Angels Markt und enthält alle wichtigen Informationen einschließlich eines Archivs. Links führen zu allen Business Angels Netzwerken, die den Markt gemeinsam mit BAND gestalten, und zu den Mitgliedern und Sponsoren von BAND.

www.business-angels.de/

Wirtschaftsjunioren

Die Wirtschaftsjunioren sind rund 10.000 Unternehmer und Führungskräfte unter 40 Jahren. Sie fördern den Austausch und die Entwicklung junger Unternehmer und Führungskräfte, sind global vernetzt und gelten als größtes Netzwerk der jungen Wirtschaft in Deutschland mit rund 215 Mitgliedskreisen vor Ort.

wjd.de

Links zu den Juniorenkreisen vor Ort:

wjd.de/ueber-uns/wirtschaftsjunioren-vor-ort

nexxt-change Unternehmensbörse

Die vom Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz gemeinsam mit KfW betriebene und von DIHK, ZDH, BVR und DSGVO partnerschaftlich unterstützte Internetplattform www.nexxt-change.org richtet sich an Unternehmer, die einen Nachfolger für ihr Unternehmen suchen, sowie an Existenzgründer und Unternehmer, die ein im Zuge einer Nachfolgeregelung abzugebendes Unternehmen zur Übernahme suchen: www.nexxt-change.org

Internetseiten für Gründer

Das Existenzgründerportal ist eine sehr „komplette“ und gut strukturierte Anlaufstelle für Existenzgründer/innen (Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz, Berlin):

www.existenzgruender.de



Ein exklusiver Service der
Genossenschaftsbanken in
Baden-Württemberg • Berlin
Brandenburg • Bremen • Hamburg
Hessen • Mecklenburg-Vorpommern
Niedersachsen • Nordrhein-Westfalen
Rheinland-Pfalz • Saarland • Sachsen
Sachsen-Anhalt • Schleswig-Holstein
Thüringen

Die Idee der Gründerplattform ist, jüngere Existenzgründer durch die Online-Bereitstellung interaktiver Tools auf ihrem Weg zu begleiten und zu unterstützen (KfW, Frankfurt a. M., und Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz, Berlin):

www.gruenderplattform.de

Praxisorientiert und instruktiv, mit zahlreichen Tools, die ein Gründungsvorhaben unterstützen; ergänzend werden kostenpflichtige „Gründungspakete“ angeboten (Passion4Business GmbH, Berlin):

www.fuer-gruender.de

Eher mit der Zielgruppe Start-ups und (kreative) Selbstständige ist die „Gründerküche“ unterwegs, sie bietet aber auch für konventionell orientierte Gründungsvorhaben wertvolle Informationen, Übersichten, Checklisten, Tools (JinnyJo Media GmbH, Frankfurt a. M.):

www.gruenderkueche.de

Tägliche Informationen über Neuigkeiten aus der heimischen Internet-Gründerszene (DS Media, Köln):

www.deutsche-startups.de

Branchenrelevante News und Informationen zur deutschen Webwirtschaft (Business Insider Deutschland, Berlin):

www.businessinsider.de/gruenderszene

Tipps, Spezialinfos, Startup-Reports per Clips (The Media Group, Willingen):

venturetv.de

Berichte über innovative Start-ups, junge Unternehmen, Investoren und allgemeines Gründergeschehen (WEKA MEDIA, Kissing):

www.foerderland.de

Impressumpflicht auf Webseiten

www.gesetze-im-internet.de/tmg/_5.html

www.gesetze-im-internet.de/tmg/_6.html



Ein exklusiver Service der
Genossenschaftsbanken in
Baden-Württemberg • Berlin
Brandenburg • Bremen • Hamburg
Hessen • Mecklenburg-Vorpommern
Niedersachsen • Nordrhein-Westfalen
Rheinland-Pfalz • Saarland • Sachsen
Sachsen-Anhalt • Schleswig-Holstein
Thüringen

13 Fachkontakte/-informationen

Branchenverbände

Fachverband Deutscher Heilpraktiker e. V.

Maarweg 10, 53123 Bonn
 Telefon: 0228/61 10 49
 E-Mail: fdh-bonn@t-online.de
 Website: www.Heilpraktiker.org

Freier Verband Deutscher Heilpraktiker e. V. (F.V.D.H.)

Weseler Str. 19-21, 48151 Münster
 Telefon: 0251/13 68 86
 E-Mail: info@fvdh.de
 Website: www.fvdh.de

Union Deutscher Heilpraktiker e. V.

Peter-Hahn-Weg 5, 42651 Solingen
 Telefon: 0212/88 02 28 90
 E-Mail: kontakt@udh-bundesverband.de
 Website: www.udh-bundesverband.de

Verband Deutscher Heilpraktiker e. V.

Ernst-Grote-Str. 13, 30916 Isernhagen
 Telefon: 0511/616 98-0
 E-Mail: info@vdh-heilpraktiker.de
 Website: www.vdh-heilpraktiker.de

Bund Deutscher Heilpraktiker e. V. (BDH)

Südstr. 12c, 48231 Warendorf
 Telefon: 02581/6 15 50
 E-Mail: info@bdh-online.de
 Website: www.bdh-online.de

Freie Heilpraktiker e. V. (FH)

Benrather Schloßallee 49-53, 40597 Düsseldorf
 Telefon: 0211/901 72 90
 E-Mail: info@freieheilpraktiker.com
 Website: www.freieheilpraktiker.de

Lachesis e. V.

Berufsverband für Heilpraktikerinnen
 Geschäftsstelle: Stefanie Pfeil
 Am Zionswald 5, 33617 Bielefeld
 Telefon: 0521/98 89 59 44
 E-Mail: info@lachesis.de
 Website: www.lachesis.de



Ein exklusiver Service der
 Genossenschaftsbanken in
 Baden-Württemberg • Berlin
 Brandenburg • Bremen • Hamburg
 Hessen • Mecklenburg-Vorpommern
 Niedersachsen • Nordrhein-Westfalen
 Rheinland-Pfalz • Saarland • Sachsen
 Sachsen-Anhalt • Schleswig-Holstein
 Thüringen

Weiterbildung

Nahezu alle Verbände sind Träger von Ausbildungs-Schulen. Die Adressen finden Sie auf den jeweiligen Websites. Daneben gibt es Freie Schulen, die keinem Verband angeschlossen sind.

ALH-Gesundheitsakademie

Fernschule für Heilpraktiker
Gottfried-Hagen-Straße 60, 51105 Köln
Telefon: 0221/4 22 92 96-0
E-Mail: www.alh-akademie.de/alh/kontakt
Website: www.alh-akademie.de

Kongresse/Fachmessen

Kongresse und Fachmessen sind wichtige Plattformen für Geschäftskontakte. Die Termine werden langfristig geplant, können aber kurzfristigen Änderungen unterliegen. Aktuelle Informationen dazu finden Sie bei der AUMA, dem Spitzenverband der Messewirtschaft.

Website: www.auma.de/de/ausstellen/messen-finden

Fachzeitschriften/Fachliteratur (Auswahl)

Fachzeitschriften werden vorwiegend von den einzelnen Verbänden herausgegeben.
Beispiele:

"Wir"

Heilpraktiker-Organ
Herausgeber: Freie Heilpraktiker e. V.
Website: freieheilpraktiker.com/verband/zeitschrift-wir-heilpraktiker

Zeitschrift für Naturheilkunde

Herausgeber und Verleger: Berufsverband der Heilpraktiker e. V.
Nordrhein-Westfalen, Landesverband der Union Deutscher Heilpraktiker e. V.
Website: www.verlag-zfn.de

Naturheilpraxis

Richard-Pflaum-Verlag GmbH & Co. KG
Website: www.pflaum.de

Naturheilkunde-Portal

Der Richard-Pflaum-Verlag ist auch Betreiber des Naturheilkunde-Portals. Dort finden Sie neben einem Branchenpool pharmazeutischer Unternehmen und Hersteller bzw. Anbieter von medizintechnischen Geräten zahlreiche Informationen, von Arbeitskreis-Adressen über Literatur-Tipps und Terminen bis hin zu Aus- und Fortbildungs-Links, Online-Marktplätzen und Foren.

Website: www.naturheilpraxis.de



Ein exklusiver Service der
Genossenschaftsbanken in
Baden-Württemberg • Berlin
Brandenburg • Bremen • Hamburg
Hessen • Mecklenburg-Vorpommern
Niedersachsen • Nordrhein-Westfalen
Rheinland-Pfalz • Saarland • Sachsen
Sachsen-Anhalt • Schleswig-Holstein
Thüringen

Berufsgenossenschaft

Als Freiberufler können Sie sich hier freiwillig versichern – für angestellte Mitarbeiter ist die Versicherung gegen Unfall und Berufskrankheiten obligatorisch:

Berufsgenossenschaft für Gesundheitsdienst und Wohlfahrtspflege

Pappelallee 33/35/37, 22089 Hamburg

Telefon: 040/2 02 07-0

E-Mail: Webmaster@bgw-online.de

Website: www.bgw-online.de



Ein exklusiver Service der
Genossenschaftsbanken in
Baden-Württemberg • Berlin
Brandenburg • Bremen • Hamburg
Hessen • Mecklenburg-Vorpommern
Niedersachsen • Nordrhein-Westfalen
Rheinland-Pfalz • Saarland • Sachsen
Sachsen-Anhalt • Schleswig-Holstein
Thüringen

Herausgeber

Die VR-GründungsKonzepte sind ein Service der Volksbanken und Raiffeisenbanken für Existenzgründer/innen.

Der Inhalt dieser Ausgabe basiert auf Informationen, die bis April 2022 vorlagen. Alle Angaben wurden mit Sorgfalt ermittelt und überprüft. Da sie jedoch ständigen Veränderungen unterliegen, kann für die Richtigkeit und Vollständigkeit keine Gewähr übernommen werden.

Unsere Informationen enthalten Links zu Webseiten Dritter, auf deren Inhalte wir keinen Einfluss haben. Wir können daher für diese fremden Inhalte auch keine Gewähr übernehmen. Für die Inhalte der verlinkten Seiten ist stets der jeweilige Anbieter/Betreiber der Seiten verantwortlich. Rechtswidrige Inhalte der verlinkten Seiten waren zum Zeitpunkt der Verlinkung für uns nicht erkennbar. Eine permanente inhaltliche Kontrolle der verlinkten Seiten ist jedoch ohne konkrete Anhaltspunkte einer Rechtsverletzung nicht zumutbar. Bei Bekanntwerden von Rechtsverletzungen werden wir derartige Links umgehend entfernen.

Alle Rechte, auch die des auszugsweisen Nachdrucks, der fotomechanischen Wiedergabe, der Herstellung von Mikrofilmen und Fotokopien, der Übernahme, Bereithaltung oder Wiedergabe auf Datenträgern, Datenbanken, nationalen und internationalen Netzen sowie der Übersetzung vorbehalten. Verbreitung und jede Art der Verwertung bedürfen der Genehmigung durch den Herausgeber. Zuwiderhandlungen werden verfolgt. Downloads und Kopien der VR-GründungsKonzepte sind nur für den privaten, nicht für den kommerziellen Gebrauch gestattet.

Herausgeber

Arbeitsgemeinschaft der Volksbanken und Raiffeisenbanken in Weser-Ems (AGVR)

Raiffeisenstraße 26, 26122 Oldenburg

Baden-Württembergischer Genossenschaftsverband e. V. (BWGV)

Heilbronner Straße 41, 70191 Stuttgart

Genossenschaftsverband – Verband der Regionen e. V.

Wilhelm-Haas-Platz, 63263 Neu-Isenburg

Presse- und Informationsdienst der Volksbanken und Raiffeisenbanken e. V. (PVR)

Raiffeisenstraße 1–3, 24768 Rendsburg



Ein exklusiver Service der
Genossenschaftsbanken in
Baden-Württemberg • Berlin
Brandenburg • Bremen • Hamburg
Hessen • Mecklenburg-Vorpommern
Niedersachsen • Nordrhein-Westfalen
Rheinland-Pfalz • Saarland • Sachsen
Sachsen-Anhalt • Schleswig-Holstein
Thüringen