



Physiotherapiepraxis

VR-Gründungskonzept

Stand: 04/2022

Inhalt

1 Markt	3
2 Praxiskonzept	6
3 Geschäftsadresse/-räume	8
4 Betriebsorganisation	11
5 Kalkulation	14
6 Investitionen/Finanzierung	18
7 Marketing und Werbung	24
8 Digitalität	25
9 Recht	27
10 Meilensteine der Gründung	30
11 Pflichten als Arbeitgeber	34
12 Die eigene Absicherung	35
13 Gründerkontakte/-informationen	36
14 Fachkontakte/-informationen	44
Herausgeber	47



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:

Praxen rund 49.200 ambulante Physiotherapie- und Massagepraxen
Marktvolumen schätzungsweise 6,2 Mrd. EUR (Gesetzliche Krankenkassen 2019)
Deutscher Verband für Physiotherapie (ZVK) 2021

Physiotherapeuten (2020) 46.154 Physiotherapeuten
IFB Institut für Freie Berufe 2021

Praxen*) 31.497 Praxen
Branchenumsatz rund 7,7 Mrd. EUR
Umsatz je Praxis rund 244.000 EUR

*) Massage-, Krankengymnastikpraxen, Praxen von medizinischen Bademeistern, Hebammen und Entbindungspflegern sowie von verwandten Berufen.
 Statistisches Bundesamt, Unternehmen und Arbeitsstätten, Fachserie 2 Reihe 1.6.1, 2021 (Zahlen für 2019)

Massagepraxen, Krankengymnastenpraxen 6.471 Unternehmen (2019)
 5.060 Unternehmen (2020)
Branchenumsatz 1,3 Mrd. EUR (2019)
 1,2 Mrd. EUR (2020)

Statistisches Bundesamt, Umsatzsteuerstatistik 2019 und 2020

Wichtig: Zur Praxisführung gehört mehr als fachliche Brillanz, nämlich Erfahrung mit Organisationsabläufen und kaufmännische Kenntnisse. Die Entwicklung des Berufsstandes hängt auch daran, welche gesundheitspolitischen (Spar-) Maßnahmen jeweils neu getroffen werden.

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](#)“).

Branche	
Ambulante Physiotherapie- und Massagepraxen	rund 49.200
<small>Deutscher Verband für Physiotherapie (ZVK) 2021</small>	

Abweichend dazu hat das Statistische Bundesamt die Zahl der Physiotherapeutischen Praxen (mit Hebammen zusammen erfasst) auf rund 31.500 Praxen hochgerechnet und bei diesen einen Gesamtumsatz von rund 7,7 Mrd. EUR ermittelt (2020).



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

Bei 66,1 % der Praxen lag der Umsatz zwischen 17.500 und 250.000 EUR. In diesen arbeiteten knapp 39,2 % der in den Praxen tätigen Personen. Mit knapp 2,7 Mrd. EUR wurden 35,8 % des von den Praxen erzielten Gesamtumsatzes in dieser Umsatzgrößenklasse erwirtschaftet.

Bezüglich der Beschäftigungsgrößenklassen ergibt sich: In 81,5 % der Praxen waren bis zu neun Personen beschäftigt. In diesen arbeiteten gut die Hälfte (53,7 %) der in den Praxen tätigen Personen. Mit gut 4,4 Mrd. EUR wurden 56,9 % des von den Praxen erzielten Gesamtumsatzes in dieser Beschäftigtengrößenklasse erwirtschaftet (Statistisches Bundesamt 2020, Zahlen für 2018).

Branchenstruktur*)

Beschäftigungsgrößenklassen

Praxen gesamt	31.497 Praxen
davon mit	
0 bis 9 Beschäftigten	25.667
10 bis 19 Beschäftigten	4.788
20 bis 49 Beschäftigten	915
50 und mehr	127

Umsatzgrößenklassen

Praxen gesamt	7,7 Mrd. EUR
davon mit einem Jahresumsatz von	
17.500 bis 100.000 EUR	6.355
100.000 bis 250.000 EUR	14.460
250.000 bis 500.000 EUR	2.263
500.000 EUR und mehr	368

*) Erfassung zusammen mit Hebammen

Statistisches Bundesamt, Unternehmen und Arbeitsstätten, Fachserie 2 Reihe 1.6.6, 2020

(Zahlen für 2018)

Laut Gesundheitspersonalstatistik waren 2019 insgesamt rund 203.000 Physiotherapeuten angestellt oder selbstständig tätig. Laut Statistischem Bundesamt zu beruflichen Schulen gab es im Jahr 2019/20 5.331 Absolventen und im Jahr 2020/21 22.560 Schülerinnen und Schüler (Statistisches Bundesamt, Genesis-Online, Themenbereich 21121, Zahlen ohne Hessen und Bremen, die keine Daten erheben). Die Konkurrenz wächst also.

Bedarf. Die Ärzte sind tendenziell vorsichtig, wenn es um das Verschreiben physiotherapeutischer Leistungen an Kassenpatienten geht. Das bedeutet allerdings nicht, dass der Bedarf an physiotherapeutischen Leistungen gering wäre. Die Zahl der mit physiotherapeutischen Mitteln sinnvoll zu behandelnden Patienten wächst und wird durch die wachsende Abneigung vieler Patienten – mittlerweile auch der Ärzte – gegen eine allzu hemmungslose medikamentöse Behandlung unterstützt. Laut Barmer-Daten erhalten rund 20 % der Versicherten mindestens einmal im Jahr Physiotherapie, Frauen mit gut 24 % deutlich häufiger als Männer (14,6 %, 2017).

Positiv für die gesamte Physiotherapie und Massage: Die Barmer GEK-Studie zur evidenzbasierten Medizin im Rahmen der Heil- und Hilfsmittel ergab, dass bei bestimmten Erkrankungen eine Kombination aus klassischer Massagetherapie mit krankengymnastischer Aktivierung der Patienten sogar Schmerzmitteln überlegen sein können und zur Funktionsverbesserung und zum Erhalt der Selbstständigkeit beitragen. Von der KBV wird eine Schwerpunktsetzung bei den Heilmitteln auf Physiotherapie und Massage befürwortet.

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

Da die Masseure und medizinischen Bademeister auf den Gebieten der Massagetherapie, der Elektro-, Thermo- und medizinischen Bädertherapie auch gegenüber den Krankengymnasten als die kompetente Fachleute gelten, werden sie in Zukunft Bestandteil des Gesundheitswesens bleiben.

Marktvolumen Physiotherapie ca. 8 bis 9 Mrd. EUR jährlich
Genau lassen sich Marktvolumen und Anteil der Physiotherapeuten daran nicht erfassen – aus einer älteren Barmer-Studie geht u. a. hervor, dass die Patienten insbesondere Massagen im Rahmen präventiver Maßnahmen in Eigenverantwortung finanzieren (Heil- und Hilfsmittelreport 2011). Daran dürfte sich tendenziell nichts geändert haben. Die Ausgaben der verschiedenen Kostenträger teilen sich Krankengymnasten, Masseure u. a. Berufsgruppen.

GKV-Ausgaben für Physiotherapie rund 4,7 Mrd. EUR
Zuzahlungen der Versicherten für Physiotherapie rund 580 Mio. EUR

GKV-Kennzahlen, 2018

Laut GKV-Spitzenverband stiegen im Jahr 2019 die Ausgaben der gesetzlichen Krankenkassen für Heilmittel über alle Berufe hinweg um über 15 % auf rund 8,6 Mrd. EUR.

PKV-Ausgaben für Heilmittel rund 1,4 Mrd. EUR

Legt man für den Anteil der Physiotherapie an den gesamten Heilmitteln für die PKV denselben Maßstab an wie bei den GKV, dürften die Einnahmen der Praxen in diesem Segment etwa 900 Mio. EUR betragen.

PKV-Daten, gbe bund 2017

Private Ausgaben für therapeutische Leistungen rund 3,6 Mrd. EUR

Ausgaben in Praxen sonst. med. Berufe, inkl. Zuzahlungen, gbe 2017

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

Struktur der wichtigsten Heilmittelausgaben

für Physiotherapie (nur GKV):

Krankengymnastik (Einzelbehandlung)	rund 2,04 Mrd. EUR	(27,7 %)
Manuelle Therapie	rund 672 Mio. EUR	(9,1 %)
Krankengymnastik ZNS/Erwachsene	rund 630 Mio. EUR	(8,5 %)
Manuelle Lymphdrainage (45 min)	rund 484 Mio. EUR	(6,6 %)
Manuelle Lymphdrainage (60 min)	rund 371 Mio. EUR	(5,0 %)
Krankengymnastik ZNS/Kinder	rund 113 Mio. EUR	(1,5 %)
Wärmpackungen	rund 107 Mio. EUR	(1,4 %)
Krankengymnastik, gerätegestützt	rund 88 Mio. EUR	(1,2 %)

GKV-HIS inkl. Zuzahlungen/Anteil in % der gesamten Heilmittelumsätze 2018

Insgesamt hat sich das Tätigkeitsfeld der Physiotherapeuten erweitert. Der Deutsche Verband für Physiotherapie (ZVK) hat verschiedene Präventionsprogramme entwickelt, die Sie in Ihrer Praxis anbieten können: Beckenbodenschule für Frauen und Männer, Bewegungsprogramme bei Stoffwechselstörungen (Diabetes mellitus), Betreuung von Patienten mit Krankheitsbildern aus dem rheumatischen Formenkreis, die orthopädische Rückenschule, die Kinderrückenschule sowie die Rückbildungsgymnastik nach der Schwangerschaft.

Ein weiteres Aufgabenfeld ist auch die Beratung von Firmen über die ergonomisch sinnvolle Ausstattung von Arbeitsplätzen. Weitere Verdienstquellen lassen sich eventuell durch das Angebot von Kinder- oder Mutter- und Kind-Gymnastikgruppen, Geburtsvorbereitungskursen (Schwangerschaftsgymnastik), Rückbildungsgymnastik und der Behandlung von Inkontinenz erschließen. Weiterhin kann die orthopädische Rückenschule angeboten werden.

Speziell Masseur/med. Bademeister. Neben klassischer Massagetherapie und Wärmebehandlung, Licht- und Strahlentherapie, Hydrotherapie, Balneotherapie und Inhalationstherapie kommen auch spezielle Massageformen in Frage, beispielsweise asiatische Methoden wie Shiatsu, oder Sportphysiotherapie (Zusammenarbeit mit Sportvereinen) oder spezielle Elektromassagen. In diesen Bereichen kann allerdings nur/in erster Linie privat abgerechnet werden – bei den ärztlichen Verordnungen dominiert die klassische Massagetherapie.

Im Präventivbereich gibt es für Masseur und med. Bademeister u. a. Einsatzmöglichkeiten bei der Osteoporoseprävention oder im sportlichen Bereich. Hinzu kommen die „selbst verordneten“ Massagen, die Patienten aus eigener Tasche bezahlen, sei es, um kurzfristige Beschwerden zu lindern, sei es, um präventiv zu handeln. Die erwähnte Studie ergab, dass 84 % der Patienten die Massagebehandlung als wirksam empfinden.

Kooperation. Im Bereich Massage/Physiotherapie ist eine Kooperation durchaus sinnvoll, denn der Zusammenschluss mehrerer Kollegen auf möglichst verschiedenen Ebenen der Behandlungsmethodik deckt unter Umständen ein weiteres Spektrum der Physiotherapie ab und führt zu einer patientenfreundlicheren Behandlung bzw. letztendlich auch zu einer größeren Anzahl an Patienten. So haben Masseur und medizinische Bademeister auch Krankengymnasten/Physiotherapeuten als Angestellte. Die Anforderungen an Räume und Grundausstattung durch die Krankenkassen entsprechen der Zahl

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

der Vollzeitkräfte, ganz unabhängig davon, ob sie allesamt Inhaber oder angestellte Mitarbeiter sind.

Aber: Erfahrungsgemäß sollten die Mitglieder sich nicht auf lose Absprachen verlassen, sondern vor gemeinsamen Investitionen mit Hilfe eines Rechtsanwalts einen Vertrag über Nutzungsrechte und dergleichen aufsetzen.

Folgende Kooperationsformen sind denkbar:

- In der Gemeinschaftspraxis können die Patienten von jedem Physiotherapeuten behandelt werden und die Praxisteilhaber wirtschaften auch in eine gemeinsame Kasse. Die Kosten für Praxiseinrichtung, technische Ausrüstung und Personal werden ebenfalls untereinander aufgeteilt.
- In der Praxisgemeinschaft hat jeder Physiotherapeut seine eigene Zulassung, seine eigenen Patienten und seine spezielle Kartei. Jeder Physiotherapeut rechnet im eigenen Namen für sich allein ab und ist in seinem ganzen Tun und Handeln von den übrigen Kollegen der Gemeinschaft relativ unabhängig. Die Kassen fordern aber keinen getrennten Nachweis der Praxisausstattung.
- Nach dem Gesetz über Partnerschaftsgesellschaften Angehöriger Freier Berufe (PartGG) ist es möglich, dass sich Angehörige Freier Berufe in der Gesellschaftsform der Partnerschaft zwecks interprofessioneller Zusammenarbeit zusammenschließen. Beispielsweise sind Partnerschaftsgesellschaften zwischen Physiotherapeuten und Masseuren denkbar, aber auch zwischen Ärzten und Heilmittelerbringern.

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

- allgemeine Lebenshaltungskosten,
- 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 Ihres Unternehmens kann neben den oben genannten Punkten der Infrastruktur auch die Parkplatz- und Verkehrssituation (ÖPNVV) 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 (hängt auch von der Exklusivität Ihres Angebots ab),
- ▶ Kaufkraft im Einzugsgebiet und erreichbare Umsätze (Wie ist die potenzielle Nachfrage nach Ihren Leistungen und Produkten, wie viele Kunden benötigen Sie, damit Sie Ihr Umsatzziel erreichen?),
- ▶ Zahl, Größe, Entfernung und Qualität vergleichbarer Unternehmen in der Umgebung,
- ▶ perspektivisch: Erweiterungsmöglichkeiten der Räumlichkeiten.

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

Bevor Sie sich mit einer eigenen Praxis selbstständig machen, sollten Sie – auch in Bezug auf die geplante Schwerpunktrichtung – sorgfältig den Ort der Praxis auswählen. Bedenken Sie hierbei auch die lokale Konkurrenzsituation. Von Vorteil ist die Nähe zu Kliniken und Ärzten. Zudem spielen die Kontakte zu Ärzten eine wesentliche Rolle: Häufig nennt der überweisende Arzt dem Patienten die Adresse einer Krankengymnastik-Praxis.

- Die höchsten Umsätze erzielen Physiotherapeuten mit Verordnungen von Hausärzten (inkl. hausärztlich tätige Internisten fast die Hälfte der Umsätze im Rahmen der GKV, 2018) und Orthopäden (21,6 %). Der höchste Bruttoumsatz je Heilmittel ergibt sich allerdings aus den Verordnungen von Gynäkologen (durchschnittlich 284,46 EUR), Kinderärzten (253,36 EUR) und Nervenärzten und Psychotherapeuten (232,78 EUR).
- Bedenken Sie aber, dass es gefährlich ist, wenn eine Praxis im Wesentlichen von ein oder zwei Arztpraxen „lebt“, da nicht vorauszusehen ist, ob ein Arzt demnächst seine Praxis aufgibt, umzieht oder mit anderen Leistungserbringern kooperiert.

In manchen Praxen gleicht die Bereitschaft der Menschen, schon im Vorfeld chronischer Beschwerden physiotherapeutische Leistungen aus eigener

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

Tasche zu finanzieren, Verluste aus den Kassen des öffentlichen Gesundheitswesens aus. Es versteht sich von selbst, dass solche Patienten nicht an allen Standorten zu gewinnen sind. Auch wenn Sie Behandlungsmethoden anbieten, deren Kosten in keinem Fall von den Krankenkassen übernommen werden, müssen Sie besonders die vorhandene Kaufkraft berücksichtigen.

Verordnungsblätter und Umsätze (je 1.000 Versicherte im Jahr)

Physiotherapie	428 Verordnungen	rund 74.000 EUR
----------------	------------------	-----------------

In den einzelnen Bundesländern:

Baden-Württemberg	448 Verordnungen	rund 78.000 EUR
Berlin	466 Verordnungen	rund 89.000 EUR
Brandenburg	446 Verordnungen	rund 75.000 EUR
Bremen	416 Verordnungen	rund 65.000 EUR
Hamburg	485 Verordnungen	rund 92.000 EUR
Hessen	353 Verordnungen	rund 58.000 EUR
Mecklenburg-Vorpommern	525 Verordnungen	rund 89.000 EUR
Niedersachsen	417 Verordnungen	rund 71.000 EUR
Nordrhein	372 Verordnungen	rund 69.000 EUR
Westfalen-Lippe	322 Verordnungen	rund 56.000 EUR
Rheinland-Pfalz	482 Verordnungen	rund 85.000 EUR
Saarland	419 Verordnungen	rund 73.000 EUR
Sachsen	586 Verordnungen	rund 102.000 EUR
Sachsen-Anhalt	545 Verordnungen	rund 86.000 EUR
Schleswig-Holstein	438 Verordnungen	rund 72.000 EUR
Thüringen	467 Verordnungen	rund 75.000 EUR

gerundete Werte, GKV-Honorar inkl. Zuzahlung, GKV HIS 2018

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 Betriebsorganisation

Organisation. Die Gewinnplanung gestaltet sich in erster Linie als Organisationsplanung, die eine möglichst effiziente Auslastung der Mitarbeiter garantiert. Denn: Die Abrechnung der Leistungen beruht auf Gebührenverhandlungen der Krankenkassen und der Landesverbände. Die Behandlungspreise sind also das Ergebnis von Tarifverhandlungen, so dass die einzelnen Physiotherapeuten im „Brot- und Butter-Geschäft“ mit den gesetzlichen Krankenkassen kaum einen Spielraum haben, ihre Leistungen zu kalkulieren.

Die zentralen Praxisablaufsysteme sind:

- ▶ Termin- und Bestellsystem
- ▶ Buchhaltung und Kostenkontrolle
- ▶ Leistungserfassungs- und Abrechnungssystem
- ▶ Teamkonzept (Mitarbeiterfunktionsbereiche und Zusammenarbeit)
- ▶ Büro und Administration

Die Kassen schreiben als Mindestöffnungszeit für GKV-Patienten 30 Wochenstunden vor, die allenfalls temporär wegen Hausbesuchen bzw. Behandlungen in Senioreneinrichtungen u. Ä. unterschritten werden dürfen.

Ihre persönliche Arbeitskraft sollte vorwiegend für die Erbringung der physiotherapeutischen Leistungen zur Verfügung steht. Die anderen Arbeiten sollten deshalb verantwortlich delegiert werden. Eine teamorientierte Organisationsstruktur hat beträchtliche Vorteile für den Patienten: Reduzierte Wartezeiten, nahtloses Hintereinanderschalten der Leistungen und ein routiniert souveräner Arbeitsablauf vermitteln zusammen mit einer angenehmen Atmosphäre den Eindruck kompetenter physiotherapeutischer Arbeit.

EDV für Physiotherapeuten: Der Gesetzgeber hat in Par. 302 Abs. 1 SGB V vorgeschrieben, dass alle Leistungserbringer im Gesundheitssystem – auch die Physiotherapeuten – maschinenlesbare Abrechnungen liefern müssen. Sie sollten unbedingt zertifizierte EDV-Software einsetzen; Informationen über die Zertifizierung von Programmen erhalten Sie über die Fachverbände.

Durch den gezielten Einsatz von EDV können Sie Ihre ganze Buchhaltung, Abrechnung und Schriftverkehr mit den Ärzten bequem, zeit- und kostensparend erledigen. Empfehlenswert ist ein Programm zur Erstellung von Umsatzstatistiken, mit dessen Hilfe sie Ihre geschäftliche Entwicklung nicht nur zurückverfolgen, sondern auch besser für die Zukunft planen können.

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

Verordnungen. Um mit den Kassen abrechnen zu können, benötigen Sie zuerst einmal ein sogenanntes Institutionskennzeichen (IK). Dieses wird Ihnen auf Antrag von der Arbeitsgemeinschaft Institutionskennzeichen (SVI) erteilt. Die vom Arzt verordnete Behandlung wird nach erbrachter Leistung vom

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 quittiert. Die fertigen Rezepte müssen mit einem Praxisstempel versehen werden.

Rechnungsstellung: Die Rechnung muss den Namen der Praxis, das Institutionskennzeichen mit dem Zusatz "IK" sowie Namen und Vornamen des jeweiligen Versicherten enthalten. Neben der Angabe der erbrachten Leistungen müssen die Positionsnummer des Gebührenkataloges und Einzelpreise der jeweiligen Preisvereinbarung aufgeführt werden mit zusätzlichem Vermerk der einbehaltenen Zuzahlungen sowie der Rechnungsendbetrag.

Abrechnungszentren. Sie haben aber auch die Möglichkeit, sich einem der größeren Abrechnungszentren anzuschließen. Dort werden monatlich alle Verordnungen bearbeitet und mit den verschiedenen Krankenkassen abgerechnet. Alle Abrechnungsfirmen bieten im Allgemeinen auch kostenlose betriebswirtschaftliche Auswertungen und Branchenvergleiche.

Räume und Ausstattung

Die Praxisgestaltung richtet sich nach den derzeit gültigen Rahmenverträgen zwischen den gesetzlichen Krankenkassen und den verschiedenen Berufsverbänden. Ohne geeignete Praxisräume nachzuweisen erhalten Sie keine Kassenzulassung.

Die Praxis muss in sich abgeschlossen und von anderen Praxen sowie privaten Wohn- und gewerblichen Bereichen räumlich getrennt sein. Der Praxiszugang sollte möglichst behindertengerecht sein und zu ebener Erde liegen. Jede Praxis ist durch ein außen angebrachtes Schild zu kennzeichnen. Dieses Schild ist – von der Straße her gut lesbar – am Eingang anzubringen und darf nicht in aufdringlicher und werbender Form gestaltet sein.

Nutzfläche/Praxis	mindestens 50 qm
davon ein Behandlungsraum mit Therapiefläche von mind. zwei Behandlungskabinen	mindestens 20 qm jeweils mind. 6 qm

Dieser Raumbedarf ist auf den Praxisinhaber sowie eine weitere Vollzeit-Fachkraft ausgelegt. Für jede weitere Fachkraft, die gleichzeitig tätig ist, werden entweder ein Behandlungsraum von mind. 12 qm oder zwei weitere Behandlungskabinen von mind. 6 qm vorgeschrieben.

Für gerätegestützte Krankengymnastik (Pflichtausstattung) erforderlich:

ein zusätzlicher Raum von	mindestens 30 qm
für weitere Geräte zusätzlich	jeweils mind. 6 qm
Dabei ist jeweils 1 m Mindestabstand zwischen den Geräten einzuhalten.	

Reine Massagepraxen benötigen keinen Behandlungsraum von 20 qm, aber einen Behandlungstrakt mit mindestens 4 Behandlungskabinen von mindestens je 6 qm, davon muss 1 Kabine für Übungsbehandlungen eingerichtet sein. Dieser Raumbedarf ist auf den Praxisinhaber sowie eine weitere Vollzeit-Fachkraft ausgelegt. Für jede weitere Fachkraft, die gleichzeitig tätig ist, werden zwei weitere Behandlungskabinen von mindestens 6 qm vorgeschrieben.

Außerdem: Warteraum mit Sitzgelegenheiten, eine Toilette, ein separater Raum für Wärmebehandlungen sowie ein getrennter Vorrats- und Abstellraum.

- Bei mehr als zwei Vollzeitkräften (inkl. Antragsteller) erhöht sich der Raumbedarf um mind. zwei Behandlungskabinen.

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

- Die lichte Raumhöhe über der Nutzfläche muss mindestens 2,50 m betragen und alle Räume müssen ausreichend beleuchtbar, be- sowie entlüftbar und beheizbar sein.

Behandlungsräume: Zur Grundausstattung gehören in den Kabinen Behandlungsliegen, die von mindestens drei Seiten zugänglich sind. Einer der Behandlungsräume ist für Bewegungsübungen einzurichten. Ein Einblick von außen in die Kabinen darf nicht möglich sein. Alle Kabinen bzw. Behandlungsräume müssen mit Kurzzeituhren sowie Sitzgelegenheit und Kleiderablage für die Patienten versehen sein.

Außerdem sind vorgeschrieben eine Patientendokumentation und ein Verbandskasten für Erste Hilfe.

Außerdem im Behandlungsbereich vorgeschrieben:

Raumhöhe: mind. 2,50 m lichte Höhe (2,40 m in den übrigen Räumen);

Wände: glatte, bis zu einer Höhe von mind. 1,80 m abwaschfeste Wände; im Nassbereich bis zur Höhe von 2,50 m geflieste Wände;

Fußboden: trittsichere, fugenarme, desinfizierbare Fußböden; im Nassbereich rutschhemmender Belag sowie ausreichende Bodenentwässerung;

Handwaschbecken für den Behandler;

Notrufanlage mit akustischer und/oder optischer Signalgebung je Kabine/Behandlungsraum;

Laken, Tücher, Lagerungskissen, Polster und Decken in ausreichender Menge, sowie für jede Behandlungsliege eine Nacken- und Knierolle.

Auflagen für die sonstige Praxisausstattung:

Eine transportable Behandlungsliege für Hausbesuche; VDE-geprüftes elektrisches Wärmegerät für Wärmepackungen.

In Physiotherapiepraxen:

(Pflicht-) Geräte zur Durchführung von Bewegungsübungen (Sprossenwand, Therapiematte, Gymnastikhocker, Spiegel, Übungsgeräte wie Keulen, Bälle, Stäbe und Bänder); Gerät für Traktionsbehandlungen; Technische Ausstattung für Eisanwendungen.

In Massagepraxen:

Drei große Wärmestrahlergeräte, darunter ein transportables Gerät.

Zusätzliche ergänzende Behandlungsformen wie Unterwasserstrahlmassage, Elektrotherapie, Wärmetherapie, Chirogymnastik oder Krankengymnastik unter Wasser erfordern weitere Räume sowie zusätzliche Investitionen in die vorgeschriebenen Einrichtungen. Elektrogeräte, wie sie z. B. für Kurz- oder Mikrowellentherapie benötigt werden, sind recht teuer (ca. 2.000 bis 5.000 EUR) und am Anfang nicht unbedingt erforderlich, zumal Ärzte solche Geräte zunehmend in den eigenen Praxisräumen aufstellen und die Patienten nicht überweisen. Die detaillierten Richtlinien dafür erfahren Sie bei den Verbänden (Adressen siehe unter Kontakte).

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 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 beim Thema „Betriebsvergleich“ 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.

Und schon geht es los: In diesen Erlösen ist in aller Regel noch die Umsatzsteuer enthalten, die Sie aber als durchlaufenden Posten an das Finanzamt weiterreichen müssen bzw. mit der von Ihnen bezahlten „Vorsteuer“ verrechnen dürfen. (Die Umsatzsteuer wird deswegen in Ihrer Buchführung separat gebucht.)

Die Leistungen von Physiotherapeuten unterliegen den allgemeinen Grundsätzen der Umsatzsteuer. Dies gilt nicht, wenn die Behandlung auf Rezept erfolgt – auf diese Heilbehandlung muss keine Umsatzsteuer abgeführt werden.

Wenn Sie vom Bruttoumsatz die ggf. angefallene 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, Körperschaftsteuer 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** Diese Daten finden Sie zudem aufgeteilt nach **Beschäftigtengrößenklassen.**

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

Kurz gefasst kommt das Statistische Bundesamt zu folgendem Ergebnis:

- In einer Hochrechnung ergaben sich bundesweit 31.500 Praxen. Davon 86,3 % Einzelpraxen und 13,7 % Gemeinschaftspraxen, Personen- oder Kapitalgesellschaften oder sonstige Rechtsformen.
- Der Gesamtumsatz betrug 2018 gut 7,7 Mrd. EUR. Der durchschnittliche Umsatz je Praxis 243.900 EUR und der Umsatz je tätige Person 35.600 EUR.
- Die Aufwendungen im Jahr 2018 betragen insgesamt gut 4,9 Mrd. EUR, was einem Anteil von 63,8 % des erwirtschafteten Umsatzes entspricht. Diese waren zu 66 % dem Personal- und 34 % dem Sachaufwand zuzuordnen.
- Der überwiegende Anteil des Sachaufwands (51 %) entfiel auf die sonstigen betrieblichen Aufwendungen, gefolgt von den Aufwendungen für Mieten, Pachten und Leasing mit 33 % und den Aufwendungen für bezogene Dienstleistungen mit 10,2 %.

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

Erwägenswert ist auch eine Betriebsunterbrechungsversicherung, die zusätzlich zu den entsprechenden Sachversicherungen, z. B. Feuer, abgeschlossen werden kann..

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 Investitionen/Finanzierung

Neben den Finanzierungsmitteln für Ausstattung und medizinische Geräte müssen bei der Planung die festen Kosten der Anlaufzeit in den ersten Quartalen (für Personal, Miete, Materialkosten usw.) berücksichtigt werden.

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, offene 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 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.

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

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)

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

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

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.jsp

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

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-and-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

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

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.deWebsite: 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.deWebsite: www.nrwbank.de/de/gruender/

Förderprogramme:

www.nrwbank.de/de/gruender/#Programme**Investitions- und Strukturbank Rheinland-Pfalz (ISB)**

Holzhofstr. 4, 55116 Mainz

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

E-Mail: beratung@isb.rlp.deWebsite: isb.rlp.de/wirtschaft/gruenden-nachfolgen.html

Förderprogramme:

isb.rlp.de/service/foerderung.html**Saarländische Investitionskreditbank AG (SIKB)**

Franz-Josef-Röder-Straße 17, 66119 Saarbrücken

Telefon: 0681/30 33-0

E-Mail: existenzgruendung@sikb.deWebsite: 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.deWebsite: 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**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

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 Beteiligungsgarantiegesellschaften sowie 15 Mittelständischen Beteiligungsgesellschaften (MBGen) sind im Verband Deutscher Bürgschaftsbanken e. V. (VDB) zusammengeschlossen.

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.)

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

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

7 Marketing und Werbung

Werbeträger. Zufriedene Kunden sind in dieser regional orientierten Branche die beste Werbung, auch im Geschäft mit gewerblichen Kunden. Der eigene Fuhrpark wird als Werbeträger genutzt, der in der gesamten Umgebung von der Existenz des Unternehmens kündigt. Oft dient auch der Firmenname als Werbung für eine ganz spezielle Dienstleistung. Annoncen in großen Tageszeitungen, Stadtteilzeitungen und Anzeigenblättern sind nur sinnvoll, wenn man regelmäßig inseriert.

Corporate Identity. Machen Sie es den bekannten Markenunternehmen nach: alle Werbeträger sollten eine gleiche oder ähnliche graphische Gestaltung erhalten, sozusagen als Firmenmarke zum Wiedererkennen. Unverzichtbar ist eine Anzeige im Branchenfernsprechbuch und in elektronischen Branchenverzeichnissen, aus der hervorgehen sollte, was Sie der Konkurrenz voraushaben oder welchen besonderen Service Sie bieten.

Die beste Werbung für Ihr Unternehmen ist allerdings freundlicher und kompetenter **Service**. Dieser ist durch nichts zu ersetzen. Unfreundliche oder inkompetente Mitarbeiter können in kürzester Zeit jede Ihrer Anstrengungen zunichte machen, sich und Ihrem Geschäft ein positives Image aufzubauen.

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

8 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

9 Recht

Freier Heilberuf. Physiotherapeuten (auch Masseure und med. Bademeister) üben einen Freien Heilberuf aus und müssen nur das Finanzamt von der Aufnahme der selbstständigen Tätigkeit unterrichten. Dies gilt auch, wenn Mitarbeiter beschäftigt werden, nach einem Urteil des Bundesfinanzhofs auch für den Fall, dass die (entsprechend qualifizierten) Mitarbeiter selbst in einem freien Heilberuf arbeiten und ihre freie Tätigkeit über den Praxisinhaber abgerechnet wird.

Zuständig ist das **Finanzamt** der Gemeinde, in der Sie sich niederlassen. Die Praxiseröffnung muss zudem beim örtlichen Gesundheitsamt angemeldet werden.

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.

Krankenkassenzulassung. Das Zulassungsverfahren unterscheidet sich in der Regel nicht zwischen AOK (Allgemeine Ortskrankenkasse), die die Primärkassen vertritt (Orts-, Innungs-, Betriebskrankenkassen, Bundesknappschaft und landwirtschaftliche Krankenkassen) und VdAK (Verband der Angestellten-Krankenkassen). Grundsätzlich kann ein Bewerber also davon ausgehen, dass er für seine Praxis auch von dem anderen Kassenverband eine Zulassung erhält, wenn eine Zulassung des einen Kassenverbandes vorliegt.

Der Antrag auf Zulassung ist bei den für den Praxissitz zuständigen Krankenkassen einzureichen. Die Zulassung gilt für den Praxisinhaber persönlich, und nur für den in der Zulassungsbestätigung der Kassen angegebenen Praxissitz.

Nachweise:

- Person: Erlaubnis, die Berufsbezeichnung Krankengymnast/in bzw. Physiotherapeut/in zu führen; Registraturbescheinigung der zuständigen Gesundheitsbehörde und ein polizeiliches Führungszeugnis
- Räume: Nachweis über eigene oder gemietete Räume für die Praxis nach den Richtlinien der Verbände und der Krankenkassen; Praxisbeschreibung sowie Aufstellung über die vorhandenen Geräte und Einrichtungsgegenstände
- Praxisführung: Beleg über eine ausreichende Haftpflichtversicherung; Nachweis über die Anmeldung der Tätigkeit beim zuständigen Gesundheitsamt und der Berufsgenossenschaft für Gesundheitsdienst und Wohlfahrtspflege

Kooperationen. Praxisgemeinschaften (ggf. interdisziplinär) erhalten je nach Zahl der Antragsteller zwei oder mehr Zulassungen.

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

Partnerschaftsgesellschaften (ggf. interdisziplinär) erhalten eine Zulassung, wenn der Gesellschaft mindestens ein Partner angehört, der die Voraussetzungen nach § 124, Abs. 2 SGB V erfüllt.

Mehrbesitz. Die Zulassung für mehrere Praxen kann man erhalten, wenn an jedem Praxissitz jeweils Fachpersonal beschäftigt wird. Auch Berufsfremde (GmbHs) haben einen Anspruch auf Zulassung zur Leistungserbringung im Heilmittelbereich, wenn sie Berufsangehörige als fachliche Leiter beschäftigen.

Fortbildungspflicht für Praxisinhaber. Diese umfasst 60 Unterrichtseinheiten innerhalb von vier Jahren; anerkannt sind Kurse, die sich auf die direkte Tätigkeit des Physiotherapeuten beziehen (gemäß Rahmenempfehlungen des § 125 Abs. 1 SGBV), nicht anerkannt werden u. a. Kurse zu Methoden, die von der Verordnung ausgeschlossen sind, zur Betriebsorganisation, eigene Referententätigkeit und E-Learning.

Ein zugelassener Leistungserbringer von Heilmitteln (Physiotherapeuten, Masseur u. a.) wird für einen weiteren Heilmittelbereich zugelassen, wenn er für diesen Bereich die Voraussetzungen des Par. 124 Abs. 2 Nr. 3 und 4 SGB V erfüllt und eine oder mehrere Personen beschäftigt, die die Erlaubnis zur Führung der entsprechenden Berufsbezeichnung besitzen. Zu beachten sind die Pflichtausstattung für den weiteren Heilmittelbereich sowie die vorgeschriebene Mindesttherapiefläche usw.

Es ist theoretisch möglich, ohne Kassenzulassung eine Praxis zu eröffnen und ausschließlich Privatpatienten zu behandeln. Dem Anfänger – und nicht nur diesem – wird es jedoch nur in den seltensten Fällen möglich sein, darauf eine gesicherte wirtschaftliche Existenz aufzubauen – es sei denn, er verfügt über ausgezeichnete Kontakte, z. B. zu Chefärzten von Privatkliniken.

Umsatzsteuer. Die Leistungen von Physiotherapeuten unterliegen den allgemeinen Grundsätzen der Umsatzsteuer. Dies gilt nicht, wenn die Behandlung auf Rezept erfolgt – auf diese Heilbehandlung muss keine Umsatzsteuer abgeführt werden.

Dem Regelsatz von 19 % unterliegen Leistungen, für die keine Verordnung eines Arztes, einer Ärztin, eines Heilpraktikers oder einer Heilpraktikerin vorliegt.

Ist die physiotherapeutische Behandlung nach der Heilmittelrichtlinie und dem Heilmittelkatalog zwar als Heilmittel verordnungsfähig, es liegt aber keine Heilmittelverordnung vor, gilt in der Regel der ermäßigte Umsatzsteuersatz von 7 %.

Ausführlich klärt der folgende Blogbeitrag über die Umsatzsteuerpflicht auf:

www.ecovis.com/duesseldorf-koeln/blog/2021/10/27/physiotherapie-und-umsatzsteuer-wichtiges-neues-urteil-fuer-physiotherapeutische-und-allgemein-der-gesundheitsfoerderung-dienende-leistungen-ohne-aerztliche-verordnung/

Freiverkäufliche Arzneimittel. Verkaufen darf diese nur entsprechend qualifiziertes Personal. Der Nachweis der Sachkenntnis erfolgt durch eine Prüfung vor der IHK (alternative Anerkennung von Ausbildung: Apotheker, Apothekenhelfer, Drogisten).

Inhaltlich betrifft die Sachkunde u. a.: die ordnungsgemäße Lagerung bzw. Anordnung dieser Arzneimittel im Geschäft, das Erkennen bestimmter Pflanzenteile und Flüssigkeiten (wie bestimmte ätherische Öle oder Pflanzenteile wie Leinsamen oder Birkenblätter).

Vorbereitungskurse für die Sachkundeprüfung gemäß § 50 Arzneimittelgesetz: bieten die zentralen Weiterbildungseinrichtungen der Einzelhandelsverbände (bzw. deren übergeordnete Zusammenschlüsse auf Regional- und Länderebene).

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

Bei Abwesenheit des Sachkundenachweisinhabers, z. B. während der Mittagspause, des Urlaubs oder aus Krankheitsgründen müsste der Verkauf theoretisch eingestellt werden. Es ist daher zu empfehlen, mindestens einer weiteren Person (Mitarbeiter, Familienangehöriger) die Teilnahme an einem Vorbereitungskurs und das Ablegen der geforderten Prüfung zu ermöglichen.

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 Meilensteine der Gründung

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
- 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:

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

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. Ihr Beruf gehört zu den kammerfähigen freien Berufen, d. h., für Sie besteht eine Mitgliedspflicht in Ihrer berufsspezifischen Kammer.

Als Freiberufler in einem sogenannten Katalogberuf nach EstG § 18 bzw. den im Partnerschaftsgesellschaftsgesetz aufgeführten Berufen benötigen Sie keine Gewerbeanmeldung, solange Sie keine gewerblichen Einnahmen erzielen.

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,

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

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 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.

Für einige Freiberufler – so auch Physiotherapeuten – besteht Versicherungspflicht in der Berufsgenossenschaft. 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

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

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),
- 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

11 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

12 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

13 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 weiterweist 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, zuständigkeithalber 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

Wirtschaftssenoren („ALT HILFT JUNG“)

Die Wirtschaftssenoren 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 Auslagensatz verlangt, dessen Höhe die angeschlossenen Vereine in den einzelnen Bundesländern unterschiedlich festgesetzt haben.

wirtschaftssenoren.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

14 Fachkontakte/-informationen

Branchenverbände

VDB – Physiotherapieverband e. V.

Am Spreebord 9e, 10589 Berlin
 Telefon: 030/36 70 00 00
 E-Mail: bv@vdb-physiotherapieverband.de
 Website: bv@vdb-physio.de

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

Website: vdb-physio.de/ueber-uns/landesverbaende/

Deutscher Verband für Physiotherapie – (ZVK) e. V.

Deutzer Freiheit 72-74, 50679 Köln
 Telefon: 0221/98 10 27-0
 E-Mail: info@physio-deutschland.de
 Website: www.physio-deutschland.de/der-bundesverband/wir-ueber-uns.html

Landesverbände:

Website: www.physio-deutschland.de/der-bundesverband/die-landesverbaende.html

Verband Physikalische Therapie

Vereinigung für die physiotherapeutischen Berufe (VPT) e. V.
 Hofweg 15, 22085 Hamburg
 Telefon: 040/22 72 32 22
 E-Mail: info@vpt.de
 Website: www.vpt.de/

Landesgruppen:

Website: www.vpt.de/?id=43

Bundesverband selbstständiger Physiotherapeuten – IFK e. V.

Gesundheitscampus-Süd 33, 44801 Bochum
 Telefon: 0234/9 77 45-0
 E-Mail: ifk@ifk.de
 Website: www.ifk.de/verband/aktuell

Regional:

Website: www.ifk.de/verband/verband/ueber-uns/regionalausschuesse/

Weiterbildung

VPT Akademie

Staufersstraße 13, 70736 Fellbach-Schmidlen
 Telefon: 0711/48 90 90-70
 E-Mail: info@vpt-akademie.de
 Website: fortbildung.vpt-bw.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

Rhein-Kolleg | Aus- und Fortbildungszentrum

An der Alten Eiche 10, 53340 Meckenheim

Telefon: 02225/9 21 90

E-Mail: info@rhein-kolleg.de

Website: www.rhein-kolleg.de

Physio-Akademie gGmbH

Wremer Specken 4, 27639 Wurster Nordseeküste

Telefon: 04705/ 95 18-0

E-Mail: info@physio-akademie.de

Website: www.physio-akademie.de

Zulassung

Jeder Anbieter von Heilmitteln bedarf einer Zulassung nach § 124 SGB V. Der Zulassungsantrag ist bei der zuständigen Landesvertretung zu stellen. Alle Einzelheiten über die Zulassung, Formulare zum Downloaden finden hier:

Verband der Ersatzkassen e. V. (vdek)

Askanischer Platz 1, 10963 Berlin

Telefon: 030/2 69 31-0

E-Mail: info@vdek.com

Website: www.vdek.com
www.vdek.com/vertragspartner/heilmittel/index.htm

AOK-Bundesverband

Rosenthaler Straße 31, 10178 Berlin

Telefon: 030/3 46 46-0

Website: www.aok-bv.de
www.aok-gesundheitspartner.de/bund/arztundpraxis/

Internetplattform

„physio.de“ ist ein Informationsdienst im Internet, speziell für Physiotherapeut/innen. Dort finden sich Informationen – von Gesetzen, Richtlinien, Rahmenempfehlungen und dem Rahmenvertrag über Foren zum Thema Selbstständigkeit bis hin zu Preislisten, Firmen- und Produktverzeichnissen, Literaturempfehlungen und Fortbildungsübersichten.

Website: www.physio.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)

Unter „Aktuelles“/Literaturbesprechung bietet der Verband Physikalische Therapie (VPT) auf seiner Website eine große Auswahl von Literaturvorschlägen (mit Besprechungen) an:

Website: www.vpt.de/index.php?id=30



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

Weitere Literaturnachweise gibt es unter: www.physio.de/buch/

Berufsgenossenschaft

Versicherung gegen Unfall und Berufskrankheiten, für angestellte Mitarbeiter 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