

Existenzgründung im Überblick



Sie wollen sich als Physiotherapeutin bzw. als Physiotherapeut selbstständig machen?

Herzlichen Dank für Ihr Interesse am Bundesverband selbstständiger Physiotherapeuten – IFK e. V. Im Folgenden haben wir einige Grundinformationen für Sie zusammengestellt, die Ihre Entscheidung, sich selbstständig zu machen, erleichtern sollen.

■ Physiotherapeuten sind Freiberufler

Zunächst ist grundsätzlich festzustellen, dass nicht Existenzgründer selbst entscheiden oder bestimmen können, ob sie zukünftig in einem freien Beruf oder als Gewerbetreibende selbstständig sind. Die steuerliche Zuordnung wird durch § 18 Abs. 1 Einkommensteuergesetz (EStG) sowie zahlreiche Gerichtsurteile eindeutig bestimmt.

Zu den **freien Berufen** gehören danach die selbstständig ausgeübten wissenschaftlichen, künstlerischen, schriftstellerischen, unterrichtenden oder erzieherischen Tätigkeiten sowie die persönlichen Dienstleistungen qualifizierter Art, die eine höhere Bildung erfordern. Jedenfalls freiberuflich tätig sind die Angehörigen der sogenannten **Katalogberufe** des § 18 Abs. 1 EStG: Hierzu zählen auch Physiotherapeuten/Krankengymnasten.

Angehörige eines freien Berufs sind nach § 18 Abs. 1 Satz 3 EStG grundsätzlich auch dann freiberuflich tätig, wenn sie sich der Mithilfe fachlich vorgebildeter Arbeitskräfte bedienen. Voraussetzung ist jedoch, dass die Selbstständigen aufgrund eigener Fachkenntnisse **leitend und eigenverantwortlich** tätig werden.

Damit gilt, dass Sie als selbstständiger Freiberufler grundsätzlich nicht der **Gewerbsteuerpflicht** unterliegen. In Abhängigkeit vom Gewerbesteuerhebesatz der Gemeinde und dem Gewerbeertrag des Unternehmens, muss ein Gewerbebetrieb mit einem Gewinn von 50.000 Euro mit einer zu zahlenden Gewerbesteuer von ca. 3.500 Euro rechnen. Dabei ist zu beachten, dass die Steuermesszahl gestaffelt ist, die Gewerbesteuer damit einer Progression unterliegt und die zu zahlende Gewerbesteuer bei einem Gewinn von 100.000 Euro schon ca. 10.000 Euro beträgt. In einem gewerblichen Unternehmen mit zwei oder drei Gesellschaftern wird dieser Gewinn in der Regel schnell erreicht, da auch die Entnahmen der Inhaber zum Unternehmensgewinn zu zählen sind.

Es ist dementsprechend lohnenswert, schon im Rahmen der Existenzgründung gemeinsam mit dem Steuerberater ein Konzept zu erarbeiten, welches den freiberuflichen Charakter der Tätigkeit gewährleistet und eine Gewerbsteuerpflicht damit ausschließt. Einzelheiten hierzu finden IFK-Mitglieder im Merkblatt „Leitfaden Steuerrecht“ (M 6). Hier finden sich auch weitere Ausführungen zur Befreiung von der **Umsatzsteuerpflicht** gem. § 4 Nr. 14 Umsatzsteuergesetz.

Ein weiteres Privileg der Freiberufler ist die Möglichkeit, die **Gewinnermittlung** nach § 4 Abs. 3 Einkommensteuergesetz vornehmen zu können, d. h., der Jahresabschluss kann in der Form einer „**Einnahmen-Überschuss-Rechnung**“ erstellt werden. Diese „einfache“ Gewinnermittlung ist weniger aufwändig als die Erstellung einer Bilanz und spart dadurch Kosten für die Steuerberatung. Im Einzelfall

kann es als Vorteil gewertet werden, dass Freiberufler weniger **gesetzlichen Verpflichtungen** unterliegen als Gewerbetreibende – so werden keine regelmäßigen statistischen Angaben erhoben und es besteht auch nicht die Notwendigkeit einer Mitgliedschaft bei der Industrie- und Handelskammer oder Handwerkskammer. Eine berufsständische Kammer wie z. B. eine Ärztekammer existiert in der Heilmittelbranche nicht.

■ Rechtsform der Praxis

Zunächst erscheint der Hinweis erforderlich, dass es die pauschal „richtige“ Rechtsform nicht gibt. Der IFK hat jedoch in seinem **Physioservice** Musterverträge (**M 18 – M 20**) entwickelt, die Ihnen die Entscheidung erleichtern sollen.

Außerdem gilt:

Bei jedem Gründungsvorhaben muss unter Berücksichtigung verschiedener konzeptbedingter Einflussfaktoren und zukünftiger Entwicklungschancen überprüft werden, welche Rechtsform die günstigste sein dürfte – dabei sollten die Ziele „Steuerersparnis“ oder „Haftungsbegrenzung“ nicht das ausschließliche Kriterium sein. Liegen die Voraussetzungen für eine freiberufliche Selbstständigkeit vor und sollen die sich daraus ergebenden Vorteile durch die Wahl der Rechtsform nicht gefährdet werden, steht nur eine begrenzte Auswahl von Rechtsformen zur Verfügung.

■ Einzelpraxis

Die Einzelpraxis ist mit einem Marktanteil von 82 % die häufigste Rechtsform. Dabei handelt es sich nicht um eine Gesellschaft, da eine natürliche Person alleiniger Inhaber der Praxis ist. Freiberufler werden, wie Kleingewerbetreibende mit einem Einzelunternehmen, nicht in das Handelsregister eingetragen. Einzelpraxisinhaber verfügen allein über die Geschäftsführung und die Vertretung der Praxis. Sie handeln ausschließlich eigenverantwortlich nach innen und außen und haben allein Anspruch auf die Gewinne ihres Unternehmens. Natürlich tragen sie auch die Risiken und finanziellen Lasten allein. Sie haften unmittelbar und unbeschränkt mit ihrem gesamten Vermögen, d. h., es gibt keine rechtliche Trennung zwischen Privat- und Geschäftsvermögen.

■ Gesellschaft bürgerlichen Rechts (M 18)

Schließen sich mehrere Freiberufler zusammen, um ihre selbstständige Tätigkeit gemeinsam auszuüben, wählen sie in der Regel die Rechtsform der Gesellschaft bürgerlichen Rechts (GbR) oder auch BGB-Gesellschaft genannt. Grundlage dieser Rechtsform sind die §§ 705 – 740 des Bürgerlichen Gesetzbuches. Die GbR wird von Freiberuflern überwiegend deshalb gewählt, weil in ihr das steuerliche Privileg der Gewerbesteuerbefreiung für die freien Berufe erhalten bleibt. Schließen sich Freiberufler hingegen zu einer Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH) zusammen, unterliegen auch ihre Gewinne (d. h. die Gewinne der GmbH) der Gewerbesteuerpflicht.

Üben mehrere Freiberufler ihre gemeinsame Selbstständigkeit in der Rechtsform einer GbR aus, ist wesentlich, dass alle Mitunternehmer die Merkmale des freien Berufs erfüllen. Durch die Beteiligung einer berufsferden Person als Mitunternehmer verliert die Personenmehrheit ihre Eigenschaft als Freiberufler. In der GbR haben alle Gesellschafter die Position von Mitunternehmern, d. h. jeder hat die volle Geschäftsfähigkeit und kann die gesamte Gesellschaft vertreten. Es haftet jeder Gesellschafter persönlich und unmittelbar – auch mit dem Privatvermögen. Die Gründung ist an keine Form gebunden. Häufig wird dies in der Literatur als Vorteil gewertet – an dieser Stelle soll aber ausdrücklich darauf hingewiesen werden, dass der Abschluss eines qualifizierten Gesellschaftsvertrags gleichwohl dringend geboten ist.

So kann auch der organisatorische Spielraum, den diese Rechtsform bietet, effektiver genutzt werden. Weiterhin können Kompetenzen, Pflichten und Beteiligungen am wirtschaftlichen Erfolg jedes einzelnen Gesellschafters klar abgegrenzt werden. Das Vertretungsrecht jedes Gesellschafters und die solidarische Haftung – auch mit dem Privatvermögen – können durch den Gesellschaftsvertrag jedoch nicht ausgeschlossen werden.

Die Gesellschaft kann im Rechtsverkehr einen Namen führen. Er wird gebildet aus den Namen aller oder mehrerer Gesellschafter. Zulässig sind Zusätze, die das Gesellschaftsverhältnis oder den Geschäftsbetrieb bezeichnen. Es darf jedoch keine Verwechslungsgefahr mit einer kaufmännischen Firma oder der Partnerschaft (siehe unten) entstehen.

■ Praxisgemeinschaft (M 19)

Die einfachste Form einer Kooperation, welche zugleich mit den geringsten juristischen Konsequenzen verbunden ist, ist die Praxisgemeinschaft. Sie beschränkt sich auf die gemeinsame Anmietung und Nutzung von Praxisräumen und Einrichtungen sowie gegebenenfalls die gemeinsame Beschäftigung von Mitarbeitern. Damit einhergeht, dass jeder der beteiligten Freiberufler eine eigene Kassenzulassung erhält. Rechtlich handelt es sich also um getrennte Einzelpraxen.

■ Partnerschaftsgesellschaft (M 20)

Freiberufler können sich zu sogenannten Partnerschaftsgesellschaften (PG) zusammenschließen. Mit dieser Rechtsform – exklusiv für Freiberufler – wird dem Umstand Rechnung getragen, dass sich, marktbedingt, immer häufiger Freiberufler branchenübergreifend oder überregional zusammenschließen und die solidarische Haftung – wie in der GbR – für die einzelnen Gesellschafter dann häufig nicht mehr zumutbar ist.

Auch bei der PG fällt keine Gewerbesteuer an. Die PG entsteht mit Eintragung in das Partnerschaftsregister beim Amtsgericht. Der Abschluss eines Partnerschaftsvertrags ist erforderlich. Auch die PG kann sich mit eigenem Namen präsentieren, der ebenfalls eingetragen wird und so einen Schutz erhält. Der Name der Partnerschaft muss jedoch den Namen mindestens eines Partners, den Zusatz „und Partner“ oder „Partnerschaft“ sowie die Berufsbezeichnungen aller in der Partnerschaft vertretenen Berufe enthalten (§ 2 Abs. 1 PartGG). Die Haftungsbegrenzung auf den Partner, der für die jeweilige Leistung verantwortlich ist, kann nur über entsprechende Bestimmungen in den Allgemeinen Geschäftsbedingungen (AGB) erreicht werden. Diese Bedingungen müssen ebenfalls Gegenstand des Partnerschaftsvertrags und damit im Partnerschaftsregister eingetragen sein. Verantwortliche und haftende Partner haften auch mit dem Privatvermögen.

■ Zusätzliche Umsätze

Nicht selten geraten Freiberufler in die geschäftliche Situation, dass sich aus ihrer Tätigkeit **zusätzliche Geschäftsbereiche** entwickeln, die nicht mehr einem freien Beruf zugeordnet werden können und damit einen gewerblichen Umsatz darstellen (Beispiel: Verkauf von Gegenständen). Entstehen aber freiberufliche und gewerbliche Umsätze in einem Geschäftsbetrieb, so kann für die gesamte Unternehmung Gewerbesteuerpflicht entstehen, wenn es sich bei dem Unternehmen um eine **GbR** handelt („Infizierung“). Handelt es sich um **Einzelunternehmen**, so kann der freiberufliche Geschäftsbereich dann von der Gewerbesteuerpflicht befreit bleiben, wenn sich eine inhaltliche Trennung von den gewerblichen Umsätzen darstellen lässt.

Die Anerkennung einer freiberuflichen Selbstständigkeit – im steuerrechtlichen Sinne – setzt also nicht nur eine bestimmte berufliche Qualifikation, sondern auch die Notwendigkeit der Erbringung entspre-

chend einschlägiger Leistungen voraus. Bevor Sie also neben den rein physiotherapeutischen Leistungen weitere Angebote in der Praxis anbieten, sollten Sie unbedingt das **Gespräch mit Ihrem Steuerberater** suchen. Beachten Sie hierzu ergänzend auch unseren Leitfaden Steuerrecht, den Mitglieder kostenlos aus dem Physioservice des IFK (**M 6**) erhalten können.

■ Eigenkapital – Grundstock jeder Finanzierung

Auch wenn durch vielfältige Publikationen der Eindruck vermittelt wird, dass „eine Existenzgründungsfinanzierung heute für Niemanden mehr ein Problem sein muss“, so ist die Bereitstellung von verfügbarem **Eigenkapital** dennoch in der Regel die Basis jeder Gründungsfinanzierung. Die Mindesthöhe des Eigenkapitals sollte 15% bis 20% des Kapitalbedarfs ausmachen. Bedenken Sie: Je geringer der Eigenkapitalanteil an der Gesamtfinanzierung ausfällt, umso krisenanfälliger ist Ihr Unternehmen. Das Eigenkapital kann aus Barmitteln bestehen oder aus privaten Gütern, die als Sachvermögen in das geplante Unternehmen eingebracht werden (Computer, Kraftfahrzeuge usw.). Achten Sie darauf, dass die Sachgüter auch tatsächlich dem Bedarf Ihres Unternehmens entsprechen und Bestandteil Ihres Investitionsplanes sind.

Weiterhin kann das Eigenkapital aus festgelegtem Kapital bestehen, etwa in Form einer Immobilie oder als Rückkaufswert einer Lebensversicherung. Bei derartigen Sicherheiten stellen Hausbanken in der Regel „Eigenkapital“ für das Gründungsvorhaben zur Verfügung. Beachten Sie bei solchen Konstruktionen aber, dass dann auch auf das „Eigenkapital“ Zins- und Tilgungsleistungen entfallen. „Konstruierte“ oder überschätzte Sacheinlagen führen in der Regel zu einer teuren Nachfinanzierung oder zu Liquiditätsengpässen!

■ Kapitalbedarfsplanung – Voraussetzung jeder Finanzierung

Bevor Sie sich mit der optimalen Kombination öffentlicher Finanzierungsprogramme für Existenzgründerinnen und -gründer beschäftigen, sollten Sie sich zunächst Klarheit darüber verschaffen, wie hoch Ihr **Kapitalbedarf** tatsächlich ist. Die Kapitalbedarfsplanung muss sorgfältig und detailliert erfolgen und neben den überschaubaren **Investitionen** und Anschaffungen auch die erforderlichen Finanzmittel für den **Betriebsmittelbedarf** erfassen. Berücksichtigen Sie folgende Aufwendungen für die Ermittlung Ihres Betriebsmittelbedarfs:

- alle laufenden regelmäßigen Betriebsausgaben (fixe Kosten) wie Miete, Personalkosten, Verwaltungskosten, Fahrzeugkosten, Zinskosten etc.
- die Eröffnungswerbung für Ihre Praxis, den Materialeinsatz für einen bestimmten Zeitraum,
- die von Ihnen zu finanzierenden Außenstände,
- allgemeine Gründungskosten, die nicht den Investitionen zugeordnet werden können (Beratungshonorare, Notargebühr etc.),
- Ihre notwendigen Privatentnahmen (soweit dringend erforderlich),
- eine ausreichende Liquiditätsreserve.

Die Höhe des Finanzierungsbedarfs für die (Vor-)Finanzierung der laufenden Betriebsausgaben ist dabei auch abhängig von der Frage, wann Sie mit ersten Zahlungseingängen realistisch rechnen können. **Die Summe Ihres gesamten Kapitalbedarfs ergibt sich also aus den erforderlichen Investitionen und aus Ihrem Betriebsmittelbedarf.**

■ Öffentliche Finanzierungshilfen (Z 02)

Existenzgründer, die eine freiberufliche Selbstständigkeit planen, sind für eine Förderung durch öffentliche Kreditprogramme antragsberechtigt. Für alle Investitionshilfen gilt, dass grundsätzlich kein Rechtsanspruch auf die Gewährung besteht und die Kredite **vor Aufnahme der Selbstständigkeit** beantragt werden müssen. Als weitere Voraussetzung muss das Vorhaben eine nachhaltige wirtschaftliche Tragfähigkeit erwarten lassen. Nebenberufliche Vorhaben können nicht aus allen Programmen gefördert werden.

Die öffentlichen Kreditprogramme haben neben den günstigeren Konditionen den Vorteil, dass der Zinssatz fest für die gesamte Laufzeit gewährt wird (i.d.R. 10 Jahre) und dennoch außerplanmäßige Tilgungen erfolgen können, ohne dass eine Vorfälligkeitsentschädigung berechnet wird (Ausnahme: ERP-Eigenkapitalhilfe und Mikrodarlehen). Bestandteil der meisten Kreditprogramme können zusätzlich eine begrenzte öffentliche Bürgschaft oder die Haftungsentlastung der Hausbank sein. Diese Zusatzleistungen und die Planungssicherheit sind der eigentliche Vorteil der öffentlichen Finanzierungshilfen. Für Freiberufler stehen z. B. die folgenden Kreditprogramme zur Verfügung:

- ERP – Eigenkapitalhilfeprogramm
- ERP – Existenzgründungsprogramm
- Startgeld
- Mikrodarlehen
- Unternehmerkredit

Für weitere und detaillierte Informationen zur Finanzierungsplanung empfehlen wir die Homepage der **KfW-Mittelstandsbank** unter www.kfw-mittelstandsbank.de.

■ Gründungszuschuss

Im Gesetz zur Verbesserung der Eingliederungschancen am Arbeitsmarkt ist seit 1. Januar 2012 die Förderung der Aufnahme einer selbstständigen Tätigkeit mit einem Gründungszuschuss geregelt. Der Gründungszuschuss wird von der Arbeitsagentur als nicht rückzahlbarer Zuschuss gewährt. Die Förderhöchstdauer beträgt 15 Monate. In den ersten 6 Monaten gibt es jeweils einen Zuschuss in Höhe des zuletzt bezogenen Arbeitslosengeldes plus eine Pauschale von 300 € zur sozialen Absicherung. In den folgenden 9 Monaten wird lediglich die Pauschale von 300 € gezahlt. Eine „fachkundige Stelle“ (z. B. IFK) muss das Gründungsvorhaben in Form eines Businessplans bewerten, zudem müssen die Gründer ihre persönliche und fachliche Eignung darlegen. Wichtig: Bei Beginn der Selbstständigkeit muss noch ein Restanspruch auf Arbeitslosengeld von mindestens 150 Tagen bestehen. Auch besteht kein Rechtsanspruch auf Gewährung des Gründungszuschusses. Dieser ist eine Ermessensleistung der jeweiligen Arbeitsagentur.

■ Wichtige Anmeldeformalitäten

Die **Zulassung bei der Zulassungsstelle (ARGE Heilmittelzulassung)** übernimmt der **IFK** für Mitglieder kostenlos. Das Gleiche gilt für alle Zulassungsänderungen bzw. Beantragung von Zertifikatsleistungen im Rahmen Ihrer beruflichen Tätigkeit. Selbst eine eventuelle Abmeldung bei den Krankenkassen übernimmt der IFK im Rahmen Ihrer Mitgliedschaft. Wichtig in diesem Zusammenhang: Wegen der räumlichen Voraussetzungen der gesetzlichen Krankenkassen sollten Sie die anliegenden Unterlagen frühzeitig – jedenfalls **vor Beginn der Standortauswahl** – prüfen.

Ebenfalls muss dem **Finanzamt** die Aufnahme der selbstständigen Tätigkeit mitgeteilt werden. Das Finanzamt meldet sich dann mit der Zuteilung einer Steuernummer und Fragen nach der Gewinnerwar-

tung. Auf der Grundlage der entsprechenden Angaben wird die Einkommensteuervorauszahlung festgesetzt.

Zudem muss eine Meldung bei der **zuständigen Berufsgenossenschaft** erfolgen. Arbeitgeber sind außerdem gesetzlich verpflichtet, ihre Mitarbeiter (auch Teilzeitkräfte) gegen Unfälle am Arbeitsplatz bei der Berufsgenossenschaft zu versichern.

■ Steuerpflichten

Die Steuerpflicht der Freiberufler scheint zunächst vergleichsweise überschaubar. In jedem Fall unterliegen sie der Einkommensteuerpflicht. Physiotherapiepraxen sind allerdings – anders als viele andere Freiberufler – regelmäßig von der Umsatzsteuerpflicht befreit (**siehe Leitfaden Steuerrecht (M 6)**, Physioservice des IFK). Auf jeden Fall empfehlen wir, von Anfang an die Hilfe eines qualifizierten Steuerberaters in Anspruch zu nehmen. Gerade die letzten Jahre haben zu verschärften Prüfungen der Finanzämter auch von physiotherapeutischen Praxen geführt. Von daher sollte von Anfang an die steuerrechtliche Beratung stimmen. Hinweis: Der IFK kooperiert mit Advision, einem bundesweit tätigen Netz von spezialisierten Steuerberatern (www.advision.de).

Die Einkommensteuer (Lohnsteuer ist die Einkommensteuer der Nichtselbstständigen) wird auf der Grundlage des ermittelten steuerlichen Gewinns des Unternehmens festgestellt. Dabei ist nie die freiberufliche Praxis steuerpflichtig, sondern immer der Inhaber oder die Inhaberin. Für die Gesellschaft einer **GbR** oder **Partnerschaftsgesellschaft (PG)** bedeutet dies, dass immer sie selbst der Einkommensteuerpflicht, in Abhängigkeit des ihnen zugewiesenen Gewinnanteils, unterliegen.

Da das Finanzamt nicht die voraussichtliche Einkommensteuerschuld für ein Jahr (oder bis zur Abgabe der nächsten Erklärung) stundet, sind vierteljährliche Vorauszahlungen über die zu erwartende Steuerschuld fällig. Einkommensteuer und Lohnsteuer unterscheiden sich in ihrer Höhe nicht – die Lohnsteuer ist lediglich eine andere Erhebungsform.

■ Werbung

Für freiberufliche Gründer gilt, dass sie in aller Regel zunächst ohne Patientenstamm starten. Damit gehört zu ihren vordringlichen Pflichten, sich den Markt zu eröffnen und zwar mittels **angemessener, planmäßiger und zielgruppenorientierter Werbung**. Standesrechtliche Bestimmungen hindern Physiotherapeuten daran nicht. Für jeden Einzelfall muss geplant und entschieden werden, mit welcher Art von Werbung unternehmerische Ziele erreicht werden sollen. Hinsichtlich der Art und Weise der Werbung und den gesetzlichen Beschränkungen beachten Sie bitte unser Merkblatt Praxismarketing (**M 8**) aus dem Physioservice des IFK. Nutzen Sie aber auch die Chance eines professionellen Marktauftritts mit Hilfe der Plakate, Handzettel und Patienteninfos des IFK (vgl. hierzu unsere Bausteine der Öffentlichkeitsarbeit unter **M 16** im Physioservice).

■ Förderung von Existenzgründungsberatungen

Verschiedene öffentliche Stellen gewähren auch Freiberuflern einen Zuschuss zu den Kosten einer Existenzgründungsberatung. Ein Programm stellt z. B. der Bund mit seiner „Förderung von Unternehmensberatungen für kleine und mittlere Unternehmen“ bereit. Die Gründungsberatung für Freiberufler wird aus diesem Programm so weit gefördert, als die Gründer nicht selbst unternehmensberatend tätig sein werden. Bei Existenzgründungsberatungen beträgt der Zuschuss 50% der in Rechnung gestellten Beratungskosten, höchstens jedoch 1.500 Euro. Der Zuschuss wird nach Abschluss der Beratung vom Existenzgründer bei der zuständigen Zuwendungsleitstelle beantragt:

Förderungsgesellschaft des BDS-DGV mbH
für die gewerbliche Wirtschaft und Freie Berufe
August-Bier-Str. 18
53129 Bonn
Internet: www.foerder-bds.de
E-Mail: info@foerder-bds.de

■ Weitere Informationen

Weitere Informationen bietet Ihnen die Broschüre „Freie Berufe oder Gewerbe – Eine Orientierung für Gründer“, die Sie unter folgender Adresse bestellen können (Kostenbeitrag € 13,-- per Verrechnungsscheck):

Institut für freie Berufe an der Friedrich-Alexander-Universität Erlangen e.V.
Marienstraße 2
90402 Nürnberg
Tel.: 0911 23565-0.
Internet: www.ifb-gruendung.de

■ Fazit

Wir hoffen, dass wir Ihnen mit all diesen Informationen einen ersten Überblick über die wichtige Entscheidung einer Existenzgründung gegeben haben. Auf dem Weg zur eigenen Praxis sind einige Herausforderungen zu meistern. Konsequent und kompetent verfolgtes Ziel des IFK ist es jedoch, mit umfangreichen Serviceleistungen seinen Mitgliedern den Weg in die Selbstständigkeit zu erleichtern. Falls Sie sich entschließen können, mit uns gemeinsam zukünftig für die Belange der Physiotherapie einzutreten, würde es uns freuen. Auf jeden Fall gilt:

**Viel Erfolg für Ihr Vorhaben wünscht Ihnen der
Bundesverband selbstständiger Physiotherapeuten – IFK e. V**

Stand: 01/2023

Bundesverband selbstständiger Physiotherapeuten – IFK e. V.
Gesundheitscampus-Süd 33 44801 Bochum Telefon: 0234 97745-0
Fax: 0234 97745-45 | E-Mail: ifk@ifk.de | Internet: www.ifk.de

Checkliste für einen erfolgreichen Start in die Selbstständigkeit

- Prüfen Sie Ihre persönlichen Voraussetzungen (Familie, Gesundheit, Inhabereigenschaften)
*Sind Sie persönlich bereit, Freizeit und Hobbys einzuschränken?
Ist sich Ihre Familie darüber im Klaren, dass Sie bisher gemeinsame Freizeit teilweise für Ihre Praxis aufwenden müssen?*
- Prüfen Sie Ihre kaufmännischen und fachlichen Qualifikationen
*Reicht Ihr Fachwissen aus, um Ihre Leistung professionell am Markt anbieten zu können?
Verfügen Sie über ausreichendes Verhandlungsgeschick für Geschäfte und den Umgang mit Kunden?
Selbstständigkeit verlangt immer kaufmännisches Handeln. Reichen Ihre kaufmännischen Kenntnisse aus, um ökonomische Marktbedingungen und das Rechnungswesen Ihres Unternehmens überschauen zu können?*
- Wählen Sie zwischen unterschiedlichen Gründungsmöglichkeiten (Neugründung, Betriebsübernahme oder tätige Beteiligung)
- Ermitteln Sie Ihre Marktchancen und erstellen Sie ein Unternehmenskonzept (Idee, Wettbewerber, Marktforschung)
*Womit begründen Sie die Marktfähigkeit Ihres Angebots?
Kennen Sie Ihre Konkurrenz und wie wollen Sie ihr im Wettbewerb begegnen?*
- Begründen Sie Ihre Standortwahl (Erreichbarkeit, Umfeld, Kosten, Mitarbeiter)
- Gibt es bereits eine Auswahl der Geschäftsräume (Art, Größe, Ausstattung)?
- Ermitteln Sie den Finanzbedarf und die Finanzierungsmöglichkeiten
- Informieren Sie sich über die Wahl der optimalen Rechtsform Ihres Unternehmens
Haben Sie sich ggf. mit Ihrer Geschäftspartnerin oder Ihrem Geschäftspartner darüber auseinandergesetzt, welche (unterschiedlichen) Erwartungshaltungen mit der gemeinsamen Gründung verbunden werden, welche Motive den Einzelnen bewegen und wie Aufgaben und Funktionen im gemeinsamen Unternehmen verteilt werden sollen?
- Wählen Sie einen passenden und zulässigen Firmennamen
- Treffen Sie Vorbereitungen auf Verhandlungen mit Kreditinstituten
- Schließen Sie Versicherungen zur Abdeckung der persönlichen und betrieblichen Risiken ab
- Planen Sie Ihre Betriebsorganisation (Betriebswirtschaft, Buchführung, Steuern)
- Treffen Sie eine genaue Auswahl Ihrer Mitarbeiter
- Treffen Sie Vorbereitungen zur Praxiseröffnung
- Organisieren Sie eine ständige Erfolgsplanung und -kontrolle.
- Erledigen Sie die notwendigen Anmeldungen (siehe Anmeldeformalitäten)