



Existenzgründung von Frauen im Gesundheits- und Wellnessbereich

Ein Leitfaden für gründungswillige Frauen



Impressum

Herausgeberin:

Zentrum Frau in Beruf und Technik
Erinstraße 6
44575 Castrop-Rauxel

Das Zentrum Frau in Beruf und Technik ist eine Einrichtung der Stadt Castrop-Rauxel und finanziert sich durch öffentliche und privatwirtschaftliche Aufträge sowie durch die Durchführung von Projekten, die aus Landes- und Bundesmitteln sowie Mitteln der Europäischen Union gefördert werden.

Diese Veröffentlichung ist im Rahmen des Projektes „Umsetzung von Chancengleichheit als Querschnittsaufgabe im EU-NRW-Ziel 2-Programm“ erstellt worden. Das Projekt wird vom Ministerium für Generationen, Familie, Frauen und Integration des Landes Nordrhein-Westfalen und der Europäischen Union aus dem Gemeinschaftsprogramm Ziel-2 gefördert.

Konzept und Bearbeitung:

Eva-Maria Siuda
Organisationsberatung
Existenzgründungsberatung
Christine-Englerth-Straße 4
45665 Recklinghausen
Fon 0 23 61/90 43 379
Fax 0 23 61/90 57 45
E-Mail: kontakt@eva-maria-siuda.de

Redaktion:

Birgit Laufs, ZFBT

Grafische Gestaltung:

Lüdicke & Partner, Meerbusch

Druck

WAZ-Druck, Duisburg

Bezug über:

Zentrum Frau in Beruf und Technik
Erinstraße 6
44575 Castrop-Rauxel
Fon 0 23 05/9 21 50-19
Fax 0 23 05/9 21 50-49
E-Mail: zfbt@zfbt.de
Internet: www.zfbt.de

3. überarbeitete Auflage, Oktober 2005

Existenzgründung von Frauen im Gesundheits- und Wellnessbereich

Ein Leitfaden für gründungswillige Frauen

Inhaltsverzeichnis

Vorwort.....	5	5. Kostenträger im Gesundheitswesen.....	17
1. Frauenselbstständigkeit im Gesundheits- und Wellnessbereich.....	6	Welche gesetzlichen Grundlagen sind für mein Vorhaben von Bedeutung?.....	17
Der Gesundheitsbereich, ein klassischer Frauenarbeitsbereich?.....	6	Welche Kostenträger kommen für mein Projekt in Frage?.....	18
Qualifikation und Motivation von selbstständigen Frauen im Gesundheitsbereich.....	6	Was sollte ich über Verträge mit den Kostenträgern wissen?	19
Was bedeutet Existenzgründung, wann ist sie existenzsichernd?.....	7	Mit wem muss ich verhandeln und welche Fragen muss ich stellen?.....	19
Vereinbarkeit von Selbstständigkeit und Familie.....	8	6. Ohne Moos nix los?!.....	21
Sicher ist sicher oder was selbstständige Frauen für ihre soziale Absicherung tun können.....	8	Wie gehe ich mit der Bank um?.....	21
2. Von der Idee zum Konzept.....	10	Was sind die Elemente eines Finanzkonzepts?.....	21
3. Rechtsformen im Gesundheits- und Wellnessbereich.....	12	Wie viel Geld brauche ich?.....	23
Wie sind meine Vorstellungen und welche Unternehmensform passt am Besten dazu?.....	12	Welche Finanzhilfen und Förderprogramme kommen für mich in Frage?.....	23
Welches sind die wichtigsten Rechtsformen und was sind ihre Vor- und Nachteile?.....	12	Was bleibt mir?.....	24
4. Trendmarkt Gesundheit und Wellness.....	15	7. Maßnahmenkatalog zur Existenzgründung (Checkliste).....	25
Welche Gesundheits- und Wellnessdienstleistungen gibt es?.....	15	8. Erfolgreiche Beispiele und Erfahrungsberichte.....	27
		Hebammenpraxis natalis, Oer-Erkenschwick.....	27
		Claudia Hagedorn, Ernährungstrainerin, Waltrop	27
		9. Adressen und Literatur.....	28
		10. Internetadressen.....	31

Vorwort

„Gesundheitswirtschaft: Vom Mauerblümchen zur führenden Zukunftsbranche“, „Gesundheitsbranche – Boom im Umfeld der Medizinforschung“, „Rasante Entwicklung des Wohlfühlmarktes“, „Riesiges Potenzial im Feld Wellness und Fitness“ – dies sind nur einige plakative Überschriften, die die Entwicklungsperspektiven in einem Wirtschaftsbereich aufzeigen, in dem es einen nach wie vor hohen Anteil an weiblichen Beschäftigten gibt. Allerdings häufig mit schlechten Arbeitsbedingungen, niedrigen Löhnen und unzureichenden Aufstiegschancen, was zu einer relativ hohen Fluktuation und einem sich bereits abzeichnenden Arbeitskräftemangel führt. Ein Teil der gut ausgebildeten Frauen in der Kranken- und Altenpflege hat bereits in der Vergangenheit versucht, durch eine eigene Selbstständigkeit die schlechten Arbeitsbedingungen durch selbst bestimmtes und selbstständiges Arbeiten zu ersetzen.

Neben der Medizin als „Reparaturbetrieb“ haben sich in den vergangenen Jahren die Prävention und die Gesundheitsförderung zu zentralen Themen für die zukunftsweisende Gestaltung der Gesundheitssysteme entwickelt. Dabei gilt Wellness als neues Konzept der Gesundheitssteigerung. Seien es die gestiegenen Nachfragen im Bereich der Kuration und Pflege durch den wachsenden Anteil älterer Menschen in unserer Gesellschaft oder auch die alters-, herkunfts- und geschlechtsunabhängigen Zuwächse bei den innovativen Gesundheitsangeboten wie Fitness, Wellness oder Anti-Aging-Produkte – in der Vermeidung von Krankheit steckt in riesiges Innovationspotenzial, das nicht zuletzt auch neue Chancen für die Selbstständigkeit von Frauen bietet.

Trotz unterschiedlicher Förderprogramme, die z. B. die Förderung von Beratungs- und Qualifizierungsangeboten, von Darlehen für die Gründungsphase oder eine zusätzliche

Zinsverbilligung für Gründerinnen vorsehen, ist der Anteil von Frauen an den Existenzgründungen in NRW immer noch verhältnismäßig gering, er stagniert in den letzten Jahren bei rund 30 %. Einige Rahmenbedingungen der Unternehmensgründung sind für Männer und Frauen vergleichbar. Wenn es aber um die Höhe von Eigenkapitalmitteln, das Kreditvolumen insgesamt, zusätzliche Absicherungen für die Familienplanung oder Kleingründungen geht, treten durchaus deutliche Unterschiede auf. Eine adäquate Berücksichtigung dieser besonderen Bedingungen vermissen gründungswillige Frauen häufig sowohl bei der Beratung durch Kreditinstitute oder andere Institutionen wie auch in Informationsbroschüren.

Der vorliegende Existenzgründungsleitfaden beschäftigt sich speziell für den Gesundheits- und Wellnessbereich mit den Bedingungen und Auswirkungen von Gründungen von Frauen. Er kann und soll die konkrete und direkte Beratung nicht ersetzen, sondern vielmehr eine erste Orientierungs- und Entscheidungshilfe für gründungswillige Frauen in der Region Emscher-Lippe bieten.

Petra Kersting
Leiterin

Birgit Laufs
Stellv. Leiterin

1 Frauenselbstständigkeit im Gesundheits- und Wellnessbereich

Der Gesundheitsbereich, ein klassischer Frauenarbeitsbereich?

Betrachtet man rückblickend die Geschichte der letzten Jahrhunderte, wird deutlich, dass bis zum 13. Jahrhundert überwiegend Frauen in der Heilkunde, insbesondere in der Frauenheilkunde und Geburtshilfe, tätig waren. Unter Einfluss kirchlicher Ideologien und patriarchalischen Denkens wurden Frauen bis zum 18. Jahrhundert aus der Heilkunde und der Medizin verdrängt und zunehmend in die Rolle der „Helfenden“ gedrängt.

Das bürgerliche Frauenbild und christliche Gedankengut trugen dazu bei, helfend-pflegerische Tätigkeiten als Liebestätigkeit zu ideologisieren, was besonders den Frauen aufgrund ihrer geschlechtsspezifischen Eigenschaften als Aufgabenfeld zugeschrieben wurde. Damit wurden die kulturellen Grundsteine für eine berufliche Orientierung gelegt.

Ende 2003 gab es 4,2 Millionen Beschäftigte in der Gesundheitswirtschaft bundesweit und über eine Million Beschäftigte in NRW. Einen weiteren Beschäftigungsanstieg um 70.700 bis 196.600 Stellen prognostizierte das Institut Arbeit und Technik (IAT) bis 2015. Inzwischen zählt das Gesundheits- und Sozialwesen im Ruhrgebiet zu der beschäftigungsstärksten Branche.

An den Gesamtbeschäftigten in der Gesundheitswirtschaft in NRW haben die weiblichen Beschäftigten einen durchschnittlichen

Anteil von 36 % in den akademischen Berufen und von 85 % in den nichtakademischen Berufen. In den Berufen des Gesundheits- und Sozialwesens stellt sich der Frauenanteil wie folgt dar:

	Frauenanteil
– Ärztinnen	38,16 %
– Apothekerinnen	61,11 %
– Heilpraktikerinnen	70,00 %
– Krankengymnastinnen/ Masseurinnen	74,13 %
– Hebammen/ Krankenpfleger/-innen	85,03 %
– Heilpädagoginnen	76,92 %
– Gesundheitshandwerkerinnen	48,91 %
– Soziale Berufe	85,67 %

(Statistisches Bundesamt 2003)

Wie sich hier zeigt, ist der Gesundheitsbereich ein klassischer Frauenarbeitsbereich. Er bietet auch eine Vielzahl von Möglichkeiten für Frauen, die sich selbstständig machen möchten!

Qualifikation und Motivation von selbstständigen Frauen im Gesundheits- und Wellnessbereich

Traditionelle Rollenvorstellungen nehmen heute noch Einfluss auf die Berufswahl von (jungen) Frauen. So ist die Ausbildungsstruktur immer noch stark geschlechtsspezifisch geprägt, wenn auch mit abnehmender Tendenz. Frauen arbeiten überwiegend im Dienstleistungsbereich (2003: 83,3 %, Statistisches Bundesamt). Im Ruhrgebiet

waren es 2002 sogar 87,4 %. Davon übten 13,5 % einen Gesundheitsberuf und 12,4 % einen Sozial-/Erziehungsberuf aus. Die meisten der dort tätigen Frauen sind aufgrund der anspruchsvollen Ausbildungen, die in der Regel aus einer Kombination von Schul- und Praxiseinheiten bestehen, und den Erfahrungen aus ihrer Berufstätigkeit hoch qualifiziert. Viele lassen sich weiterbilden, machen zusätzliche Ausbildungen und/oder nehmen leitende Positionen ein. Damit ist ein wesentlicher Eckstein, die Fachkompetenz zusammen mit einigen Jahren Berufserfahrung, für eine Existenzgründerin erfüllt. Doch das ist noch nicht alles. Häufig besitzen Frauen eine hohe soziale und kommunikative Kompetenz – ob das etwas Mitgegebenes oder Erworbenes ist, bleibt offen –, die ihnen im Umgang mit KundInnen/PatientInnen, Personal, bei Verhandlungen usw. sehr nützlich sein kann.

Außerdem sind Frauen vielfach vorsichtiger und gewissenhafter in der Planung und Führung ihrer Betriebe, und sie sind weniger häufig von Insolvenzen betroffen. Auch wenn zu Beginn betriebswirtschaftliche Grundkenntnisse oftmals fehlen, werden diese aber im Zuge der Gründung durch entsprechende Fortbildungen erworben oder durch Arbeitsteilung, wenn mehrere Frauen einen Betrieb gründen, gelöst. Von besonderer Bedeutung im Gründungsprozess ist eine Persönlichkeit, die das Ziel, die Lust und den Willen hat, etwas zu schaffen und eine Idee zu verwirklichen.

Die Gründe, warum hoch qualifizierte Frauen sich aus ihrem sicheren Arbeitsverhältnis lösen, sind sehr vielfältig: die starke Hierarchisierung und naturwissenschaftlich ausgeprägte medizinische Versorgung, der Zeitdruck bei pflegerischer Tätigkeit und Personalmangel, wenig Kontakt zu den Patienten, der Anspruch an eine qualitativ bessere und ganzheitliche Versorgung der

Patienten, das Bedürfnis nach ökonomischer Selbstbestimmung, Unabhängigkeit, persönlicher Weiterentwicklung, Verantwortung zu übernehmen, Familie und Beruf in Übereinstimmung zu bringen oder die Suche nach einer neuen Lebensperspektive nach der Familienphase, Scheidung oder Trennung, frauenpolitische oder berufsständische Gründe. Wesentlich neben der Frage nach der eigenen Qualifikation und Motivation ist die Frage der Existenzsicherung.

Was bedeutet Existenzgründung, wann ist sie existenzsichernd?

Für alle, die sich eine sichere Existenz aufbauen wollen, ist die Gründungsphase verbunden mit Enthusiasmus, Frustration, Angst und harter Arbeit. Es ist ein wichtiger Einschnitt im Leben, der Beziehungen, Gewohnheiten, das Alltagsleben, die finanzielle Situation etc. grundlegend verändert: Durch die Auseinandersetzung mit den Anforderungen, die an mich gestellt werden, werden mir meine Stärken und Schwächen bewusst. Meine Belastbarkeit, Kreativität und mein Organisationstalent werden auf die Probe gestellt. Nie kann ich mir wirklich sicher sein, dass mein Vorhaben auch gelingt. Ich kann es nur so gut wie möglich vorbereiten, mir Hilfen und Meinungen von Freunden und Experten einholen. Wichtig ist, sich möglichst viele Informationen zu beschaffen, Fragen stellen zu können und sich vor allem mit folgenden Fragen zu beschäftigen: Was ist mein endgültiges Ziel, wie weit will ich gehen, wann soll es losgehen, in welchem Tempo, wen/was muss ich mitnehmen, worauf muss ich vorbereitet sein, welchen Einfluss hat mein Vorhaben auf meine Beziehungen (Familie, Freunde, Bekannte), was passiert, wenn ich es nicht schaffe, werde ich mich verändern, welches Risiko nehme ich auf mich, wie belastungsfähig bin ich?

Viele Frauen wählen, aufgrund der großen finanziellen Unsicherheit, den Weg der Teilzeitstelle oder/und der finanziellen Sicherheit durch ein weiteres Familieneinkommen wird die selbstständige Tätigkeit nur stundenweise ausgeübt. Geld wird dazu verdient, wobei immer noch eine Abhängigkeit zu einer Institution/Person besteht. Diese Tätigkeit alleine kann in der Regel nicht die eigene autonome Existenz sichern. Zu beachten sind in einem solchen Fall auch die Bestimmungen zur Scheinselbstständigkeit bzw. arbeitnehmerähnlichen Selbstständigkeit. Die Bestimmungen der Kostenträger im Gesundheitsbereich erschweren die Möglichkeit einer Teilzeitarbeit für selbstständige Frauen. Sie ist in der Regel nur bei Dienstleistungen möglich, die keine Versorgungsverträge mit den Krankenkassen erfordern (dazu später mehr). Generell gilt ein Existenzgründungsvorhaben als existenzsichernd, wenn das Einkommen aus selbstständiger Tätigkeit mindestens bei ca. 1.800 € liegt.

Vereinbarkeit von Selbstständigkeit und Familie

Hat eine Frau Familie und Kinder, überlegt sie noch intensiver, ob sie das „Abenteuer“, selbstständig zu sein, eingehen will. Viele Frauen verschieben diesen Schritt auf einen Zeitpunkt, zu dem die Kinder älter sind. Um Selbstständigkeit und Familie zu vereinbaren, ist eine klare und positive Entscheidung für diesen Lebensentwurf notwendig. Erfahrungen zeigen, dass dieser Schritt in der Regel zu einer Doppelbelastung führt, die sich individuell sehr unterschiedlich auswirken kann. Zum einen entsteht häufig eine hohe emotionale Belastung, die vor allem in Schuldgefühlen den Kindern gegenüber, inneren Spannungszuständen und Selbstzweifeln liegt. Zum anderen muss der Alltag exakt geplant und strukturiert wer-

den, Freiräume gibt es kaum noch, soziale Beziehungen werden reduziert. Dies stellt erhebliche Anforderungen an die psychische und physische Konstitution von Frauen. Jede Frau kann und muss für sich Lösungsmöglichkeiten finden, um sich ihr Leben mit diesen Belastungen zufriedenstellend zu organisieren. Ganz wichtig ist die Unterstützung der Familie und ihre Akzeptanz gegenüber Veränderungen, die sich für das tägliche Leben ergeben. Frauen, die sich für diesen Lebensentwurf entschieden haben, bereuen ihn nicht. Sie haben Spaß an ihrer Tätigkeit, gewinnen Energie und Selbstbewusstsein.

Sicher ist sicher oder was selbstständige Frauen für ihre soziale Absicherung tun können

Eine selbstständige Frau bewegt sich auf einer Gratwanderung zwischen ihrer Sicherheit und ihren finanziellen Möglichkeiten. Die soziale Absicherung, die durch das Angestelltenverhältnis gegeben ist, entfällt in dieser Form. Gelder für die Absicherung bei Krankheit/Unfall, für die Altersvorsorge, für Pflegeversicherung muss die Unternehmerin alleine tragen. Zur gesetzlichen Arbeitslosenversicherung hat sie keinen Zugang. Das bedeutet eine Menge Unsicherheit, stehen die finanziellen Mittel für eine adäquate Absicherung nicht zur Verfügung. Hinzu kommt, dass Frauen in einigen Bereichen privater Versicherungen höhere Beiträge zahlen müssen als Männer (private Krankenversicherung, Berufsunfähigkeitsversicherung).

Grundsätzlich kann unterschieden werden zwischen

- Versicherungen zur Existenzsicherung (dazu gehören: private Haftpflichtversicherung, private oder gesetzliche

- Krankenversicherung, Berufsunfähigkeitsversicherung, Unfall-/Invaliditätsversicherung, Risikolebensversicherung),
- Versicherungen zur Lebensstanderhaltung (dazu zählen: Hausratversicherung, Rechtsschutzversicherung, Berufshaftpflichtversicherung) und
- Altersvorsorge (dazu zählen: gesetzliche oder private Rentenversicherung, Kapitallebensversicherung, Investmentfonds, Immobilien, sonstige Kapitalanlagen [Sparbuch, Festgeld, Sparbriefe, Bundesschatzbriefe, Finanzierungsschätze, Bundesobligationen, Aktien etc.]).

Achtung: Hebammen, Krankenschwestern, Krankengymnastinnen, Ergotherapeutinnen, Lehrerinnen, Erziehrinnen u.ä. Berufe sind verpflichtet, Beiträge an gesetzliche Rentenversicherungsträger zu entrichten. Dies gilt nicht, wenn Mitarbeiter beschäftigt werden.

Die Verbraucherberatung NRW nennt eine grobe Faustregel zur Planung der Altersvorsorge: Für 50 € zusätzliche Rente pro Monat benötigt man bei Rentenbeginn ein Kapital von ungefähr 10.000 €. Bevor jedoch Mittel für die private Altersvorsorge ausgegeben werden, sollte über den Rentenversicherungsträger geklärt sein, welche gesetzlichen Rentenansprüche bestehen.

Notwendige monatliche Sparrate in Euro für ein Vorsorgekapital von 100.000 € bei Renteneintritt bei einer jährlichen Durchschnittsrendite von¹

Jahre bis zum Rentenbeginn	Notwendige monatliche Sparrate in € bei		
	5%	6%	7%
10	646	613	582
20	246	220	196
30	123	103	85
40	68	53	41

¹ „Private Altersvorsorge“, Stiftung Warentest, Berlin 2005

Grundsätzlich gibt es keine Rezepte für die „richtigen“ Versicherungen. Die Wahl ist immer abhängig von der individuellen und finanziellen Situation einer jeden Frau. Ratlos ist auf jeden Fall existenzsichernde Versicherungen abzuschließen. Wenn kein Geld für eine Berufsunfähigkeitsversicherung vorhanden ist, dann sollte auf jeden Fall eine Unfallversicherung abgeschlossen werden. Notwendig gerade für Freiberuflerinnen im Gesundheitsbereich ist es, eine Berufshaftpflichtversicherung abzuschließen. Diese wird häufig günstig über die jeweiligen Berufsverbände angeboten. Wichtig ist, gerade zu Beginn der Selbstständigkeit, die Belastungen klein zu halten. Es gibt in Sachen Versicherungen verschiedenste Angebote, die sich durch Leistung, Preis und Zahlungsverhalten im Schadensfall unterscheiden. Es ist sinnvoll, sich an eine unabhängige Versicherungsmaklerin zu wenden, die bei der Auswahl der Versicherungen beratend tätig ist. Folgende Fragen können im Vorfeld bei der Klärung der „richtigen“ Versicherung sowie von Geldanlagen hilfreich sein:

- Was/wen will ich absichern?
- Welcher Schaden kann überhaupt eintreten?
- Welches Risiko muss ich unbedingt absichern?
- Wie viel Geld habe ich jetzt und in Zukunft zur Verfügung?
- Welche beruflichen und finanziellen Perspektiven habe ich?
- Wem nutzt die Versicherung?
- Wann brauche ich welches Geld?

2 Von der Idee zum Konzept

Zu Beginn gibt es die Idee, am Ende steht die Realisierung des eigenen Vorhabens. Der Weg bis dahin ist weit. Viele Fragen müssen geklärt werden, damit die Idee eine realistische Chance hat und das Unternehmen auf sicherem Grund steht: In meinem eigenen Interesse beschreibe ich mein Unternehmen in einem Konzept. Das gibt mir Sicherheit bei meiner (langfristigen) Planung. Mein Selbstverständnis wird mir deutlicher, ebenso das Selbstbild meines Unternehmens. Ich mache deutlich, was das Besondere an meinem Betrieb und mir ist. Und immer, wenn ich möchte, kann ich im Laufe meiner Selbstständigkeit mein Konzept in die Hand nehmen und überprüfen, ob ich noch auf dem richtigen Weg bin und welche Veränderungen sich ergeben haben oder was ich verändern muss, um meine angestrebten Ziele zu erreichen.

Letztendlich ist es auch notwendig, um die Bank von meinem Vorhaben zu überzeugen. Folgende Fragen sind wichtig, die mir helfen, ein strukturiertes Konzept zu erarbeiten:

- Welchen Namen gebe ich meinem Unternehmen?
- Unter welchem Namen biete ich meine Leistungen/Produkte an?
- Welchem Berufsverband will ich angehören? Wie nützlich kann mir eine Mitgliedschaft sein? Welcher Berufsverband kann mir Informationen für meine Existenzgründung geben?
- Welche Organisations- und Rechtsform gebe ich mir? Will ich mich alleine selbst-

ständig machen oder zusammen mit anderen? Welches Sicherheitsbedürfnis habe ich? Über welches Kapital verfüge ich, und wie kapitalintensiv ist mein Unternehmen? Soll die Haftung beschränkt werden? Will ich mich selbst anstellen? Muss ich eine gemeinnützige Organisationsform wählen, um das Projekt zu verwirklichen und öffentliche Zuschüsse in Anspruch nehmen? Will ich Gewinne erzielen?

- Wo wähle ich meinen Standort? Welche Synergieeffekte sind zu erwarten? Wie gut ist er für meine KundInnen erreichbar? Was ist für mein Vorhaben geeigneter, eine Wohnung, ein Ladenlokal etc.? Was ist der Einzugsbereich meiner KundInnen? Was zeichnet den Markt aus, auf dem ich mich bewege? Wie hat er sich in den letzten Jahren entwickelt, und wie sind die Zukunftsaussichten? Wer zahlt für welche Leistungen? Wer sind meine KonkurrentInnen? Wo haben sie ihren Standort? Wie wird die Konkurrenz auf mich reagieren? Welchen Anteil meiner Zielgruppe kann ich erreichen?
- Welches sind meine Zielgruppen, und wer gehört dazu? Welches sind die Wünsche, Bedürfnisse, Probleme meiner KundInnen? Was können sie für meine Leistungen/Angebote zahlen? Wie, womit und wo kann ich meine Zielgruppe erreichen?
- Welche Qualifikationen habe ich, und welche sollen meine Mitarbeiter haben? Welche Qualifikationen sind notwendig, sinnvoll, hilfreich? Auf welche Ressourcen kann ich zurückgreifen? Welche benötige

- ich? Mit wem will ich zusammenarbeiten? Wer kann eine sinnvolle Ergänzung sein?
- Welche Ziele verfolge ich mit meinem Unternehmen nach innen und außen?
- Was möchte ich in einem Jahr, in drei Jahren und zehn Jahren erreicht haben?
- Welche Leistungen und Produkte biete ich an? Was sind Serviceleistungen für meine KundInnen? Was kann/muss ich an Leistungen vermitteln oder einkaufen, die ich selbst nicht anbiete? Mit wem ist es sinnvoll zu kooperieren? Welches sind die wichtigsten Multiplikatoren und/oder Kundenlieferanten?
- Welche Qualität strebe ich an? Was hebt mich von der Konkurrenz ab? Was ist das Besondere an meinem Unternehmen? Welche Erscheinungsform wähle ich?
- Wer und was sind wichtige Vertragspartner und -bestandteile?
- Zu welchen Konditionen arbeite ich? Was brauche ich an (Kapital-) Ausstattung?
- Wie viel Geld benötige ich für die Anlaufphase?
- Wie finanziere ich mein Vorhaben?
- Welche Fördermöglichkeiten gibt es?

3 Rechtsformen im Gesundheits- und Wellnessbereich

Wie sind meine Vorstellungen und welche Unternehmensform passt am Besten dazu passen?

Für die richtige Wahl der Rechtsform ist ebenso keine spezielle Empfehlung zu machen wie bzgl. der Wahl der richtigen Versicherung. Die Wahl ist auch hier abhängig von individuellen Vorstellungen:

- Welches Produkt, welche Dienstleistung biete ich an?
- Will ich mich alleine oder mit anderen selbstständig machen?
- Ist meine Tätigkeit freiberuflich oder/und gewerblich?
- Über welches Kapital verfüge ich?
- Wie kapitalintensiv ist mein Unternehmen?
- Welches Sicherheitsbedürfnis habe ich?
- Soll die Haftung beschränkt werden?
- Will ich mich selbst anstellen?
- Lässt sich mein Projekt nur mit öffentlichen Zuschüssen und Sponsoren verwirklichen?
- Will ich Gewinne erzielen?
- ...

Welches sind die wichtigsten Rechtsformen, und was sind ihre Vor- und Nachteile?

Nicht alle Rechtsformen sind für den Gesundheits- und Wellnessbereich von Bedeutung. Am häufigsten sind

1. *die Einzelunternehmerin (Freiberuflerin, Gewerbetreibende, eingetragene Kauffrau).* Welche Tätigkeit gewerblich ist, welche freiberuflich, ist in den Grundzügen in der Gewerbeordnung und im § 18 Einkommensteuergesetz geregelt. Zu den „freien Berufen“ zählt die selbstständig ausgeübte wissenschaftliche, künstlerische, schriftstellerische, unterrichtende oder erzieherische Tätigkeit. Daneben gibt es sogenannte Katalog-Berufe – u.a. Krankengymnastinnen, Ärztinnen, Heilpraktikerinnen, Hebammen –, die ebenfalls unter die Kategorie „freie Berufe“ fallen. Im Zweifelsfall ist es immer sinnvoll, Steuerberater oder direkt das Finanzamt zu befragen. Für Freiberuflerinnen entfällt die Gewerbesteuer. Die Gründung erfolgt formlos (ggf. Gewerbeamt). Die Firmeninhaberin ist allein verantwortlich, was schnelle und direkte Entscheidungen ermöglicht. Allerdings ist dabei möglicherweise auch die Zahl der Fehlentscheidungen höher. Die Inhaberin haftet mit ihrem gesamten Vermögen. Die Kreditwürdigkeit liegt in der Person der Firmeninhaberin begründet (Sicherheiten). Gewerbetreibende haben die Möglichkeit, sich als „eingetragener Kaufmann“ ins Handelsregister eintragen zu lassen. Firmierung: (Phantasie-)Name + Name/Anschrift der Inhaberin oder (Phantasie-)Name + Zusatz „e. K.“ mit Handelsregistereintrag und Adresse.

2. *die Gesellschaft bürgerlichen Rechts (GbR).* Sie ist in ihren Grundzügen im BGB (§§ 705ff.) geregelt. Es ist die einfachste und

unkomplizierteste Form eines Personenzusammenschlusses (mind. zwei). In einer vertraglichen Vereinbarung wird ein gemeinsames Ziel/ein gemeinsamer Zweck definiert. Sie kann mündlich oder schriftlich erfolgen, wobei ein Gesellschaftsvertrag in schriftlicher Form zu empfehlen ist. Bei nicht freiberuflichen Zusammenschlüssen ist eine Gewerbeamt-Anmeldung einer jeden Gesellschafterin erforderlich. Die Gesellschaft selbst ist nicht steuerpflichtig, sondern die einzelnen Gesellschafterinnen (Einkommen aus selbstständiger Tätigkeit). Anteile können, wenn nicht schriftlich geregelt, nicht übertragen werden. Die Firmeninhaberinnen entscheiden gemeinsam, das Gesellschaftsvermögen gehört allen. Jede Gesellschafterin haftet grundsätzlich mit ihrem ganzen Privatvermögen für die Schulden der Gesellschaft. Eine Handelsregistereintragung ist nicht möglich, ein Mindestkapital (gesetzlich) nicht erforderlich. Die Kreditwürdigkeit ist in der materiellen Ausstattung der beteiligten Personen begründet. Firmierung: Phantasie-Name + Namen aller Gesellschafterinnen. Die GbR erlaubt flexible, den individuellen Bedürfnissen angepasste Regelungen und lebt von persönlicher Bindung und Solidarität. Sie ist besonders geeignet für kleine Betriebe, die keinen hohen Investitionskapitalbedarf haben.

3. *die Partnerschaftsgesellschaft.* Grundlage: Gesetz über Partnerschaftsgesellschaften Angehöriger freier Berufe. Eine Vertretung gegenüber Dritten ist in den Bestimmungen der Offenen Handelsgesellschaft (OHG) geregelt. Die Partnergesellschaft ist ein Zusammenschluss von mindestens zwei freiberuflich tätigen Personen (auch interprofessionelle Zusammenschlüsse möglich). Ein Partnerschaftsvertrag (geringe gesetzliche Bestimmungen) muss geschlossen werden; Eintragung ins Partnerschaftsregister. Ein (gesetzliches) Mindestkapital ist nicht

erforderlich. Die Partnerschaft als solche ist nicht steuerpflichtig. Die Partnerinnen entscheiden gemeinsam, Regelungen sind im Partnerschaftsvertrag frei gestaltbar. Die Partnerschaftsgesellschaft ist ein eigenes Rechtssubjekt und Träger des Gesellschaftsvermögens. Jede Partnerin haftet persönlich für ihr eigenes Handeln, sofern der Gesellschaftsvertrag nichts anderes regelt. Das Gesellschaftsvermögen gehört allen Partnerinnen. Für die Verbindlichkeiten haften das Gesellschaftsvermögen und darüber hinaus die Partnerinnen als Gesamtschuldner. Die Kreditwürdigkeit ist – wie bei GbR – in der materiellen Ausstattung der beteiligten Personen begründet. Firmierung: Phantasie-Name + Name mind. einer Partnerin + „und Partner“ bzw. „Partnerschaft“.

4. *die Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH).*

Grundlage ist das GmbH-Gesetz. Die GmbH ist Kapitalgesellschaft und juristische Person (Rechtssubjekt). Sie ist Handelsgesellschaft im Sinne des Handelsgesetzbuches (HGB) und unterliegt den Pflichten eines Kaufmanns. Sie kann zu jedem Zweck errichtet werden. Ein notarieller Gesellschaftsvertrag ist zwingend. Es erfolgt eine Eintragung ins Handelsregister. Grundlage für die Entscheidungen der Gesellschafterinnen sind die Regelungen im GmbH-Vertrag, die Gesellschafterversammlung ist das beschließende Organ. Möglich sind auch eine Ein-Personen-GmbH und eine gemeinnützige GmbH. Geschäftsanteile können verkauft oder vererbt werden. Das Mindestkapital (Stammkapital) beträgt 25.000 €, wovon bei der Gründung mind. 12.500 € nachgewiesen werden müssen. Die Stammeinlagen dürfen nicht kleiner als 100 € sein. Die Gesellschaft haftet nur mit eingetragenen Kapital. Steuerpflichtig ist die Gesellschaft selbst. Gründungskosten und laufende Kosten sind hoch. Firmierung: Phantasie-

name + "GmbH". Die Rechtsform einer GmbH ist zu empfehlen, wenn ein hohes Verschuldungsrisiko besteht (Haftungsbeschränkung) oder wenn für die Unternehmensidee SympathisantInnen (GeldgeberInnen) gewonnen werden sollen.

5. der eingetragene Verein (e.V.).

Die Grundzüge sind im BGB geregelt, wobei es eine Trennung zwischen gemeinnützigen und wirtschaftlichen Vereinen gibt. Die Gemeinnützigkeit eines Vereins muss beim Finanzamt beantragt werden (Grundlage Abgabenordnung). Ein Verein ist eine eigene juristische Person. Voraussetzung für die Gründung eines Vereins sind eine Mindestzahl von 7 Gründungsmitgliedern, eine Satzung (Zweck, Sitz des Vereins, Form des Ein- und Austritts von Mitgliedern, Beitragspflicht, Bildung des Vorstandes; Berufung der Mitgliederversammlung; Beurkundung von Vereinsbeschlüssen, bei gemeinnützigen Vereinen muss der gemeinnützige Zweck in der Satzung deutlich werden) und die Namensgebung. Auf der Gründungsversammlung findet dann die Wahl des ersten/zweiten Vorsitzenden, des Schatzmeisters und des Kassenprüfers statt. Die Beglaubigung der Satzung erfolgt durch einen Notar. Der Verein wird ins Vereinsregister eingetragen. Die Geschäftsführung wird durch die Satzung geregelt. Der Vorstand führt die Beschlüsse der Mitgliederversammlung (Kontrollorgan) aus. Gemeinnützige Vereine dürfen keine Gewinne erwirtschaften, und Rücklagen müssen zweckgebunden reinvestiert werden. Um öffentliche Fördermittel in Anspruch nehmen zu können, ist die Mitgliedschaft in einem Wohlfahrtsverband Voraussetzung. Der Verein haftet mit dem Vereinsvermögen, bei schuldhaftem Handeln ist auch der Zugriff auf das Vermögen der Mitglieder möglich. Die Kreditwürdigkeit ist gering. Von Nachteil in der Struktur eines Vereins sind unflexi-

ble, lange Entscheidungswege und die Tatsache, dass keine Gewinne erwirtschaftet werden dürfen. Der Vorteil dieser Rechtsform liegt in der Möglichkeit der Inanspruchnahme öffentlicher Fördermittel (Zuschüsse zu Investitions- und Personalkosten) und Spenden. Außerdem kann über einen Verein der eigene Arbeitsplatz geschaffen werden.

Trendmarkt Gesundheit und Wellness

Gesamtgesellschaftlich verändert sich die Sicht auf Gesundheit, die einen immer größeren Anteil unserer Lebenswelt durchdringt. Gesundheit wird zum zentralen Wert, zur Norm und zur Ware. Einsparungen in der gesetzlichen Krankenversicherung fördern das Prinzip der Selbstverantwortung und zwingen Versicherte, persönliche Gesundheitsvorsorge zu betreiben. Selbstverantwortung für die eigene Gesundheit und Wellness als private Gesundheitsvorsorge greifen immer mehr ineinander. Bedingt durch die demographische sowie medizinische Entwicklung und unseren Wohlstand werden die Menschen immer älter, so dass hier ein hohes Nachfragepotenzial nach verschiedensten Dienstleistungen zu sehen ist. Vor diesem Hintergrund entwickelt sich aus dem Gesundheitswesen und der Wellnessbranche eine sehr differenzierte „Branche für mehr Lebensqualität“, der trotz der zurückhaltenden Entwicklung seit 2000 große Wachstumspotenziale zugeschrieben werden.

Die BBE Unternehmensberatung (Branchenreport Wellness, 2005) stellt fest, dass sich der Markt der Wellnessprodukte und -dienstleistungen mit jährlich knapp 50 Mrd. € zu einem beachtlichen Konsumbereich entwickelt hat, der aber auch konjunkturellen Schwankungen unterliegt. Während von 1992 bis 2000 die Marktumsätze kräftig anstiegen, wurden sie nach 2000 von Jahr zu Jahr kleiner und zwischen 2003 und 2004 mit -0,2% sogar negativ. Im Jahr 2004 wurden nur ca. 5 % mehr Wellnessgüter und -dienstleistungen verkauft als 2000.

Die Ausgaben der privaten Haushalte für Gesundheit im Jahr 2003 haben um mehr als 29,4 Milliarden € gegenüber 28,5 Milliarden € im Vorjahr zugenommen (Statistischem Bundesamt). Nicht darin enthalten sind Ausgaben für Bücher (Gesundheit, Kochen usw.), Beiträge für Fitnessclubs, „Aktiv“-Reisen, Bio-Lebensmittel oder Nahrungsergänzungsmittel.

Welche Gesundheits- und Wellnessdienstleistungen gibt es?

Die Bedeutung des Begriffs „Gesundheit“ befindet sich in einem Veränderungsprozess. Gesundheit meint immer weniger die Abwesenheit von Krankheit, sondern beschreibt ein Gefühl von Wohlbefinden und Sich-jung-fühlen. Gesundheit wird zunehmend zum umfassenden Lebensstil als ein anderer Ausdruck von Glück und Erfolg.

Es reicht nicht mehr allein, medizinische Gesundheitsdienstleistungen oder Produkte zu verkaufen. Vielmehr geht es darum, diese in Wohlfühlkonzepte zu verpacken, die Körper, Geist und Seele ansprechen.

Die Dienstleistungen rund um den Gesundheits- und Wellnessbereich sind äußerst vielfältig:

- Medizinische und pflegerische Versorgung:
Praxen von LogopädInnen,
PhysiotherapeutInnen,

- med. MasseurInnen, ErgotherapeutInnen, PsychotherapeutInnen, Hebammen sowie ambulante Pflegedienste, Apotheken, ErnährungsberaterInnen, HeilpraktikerInnen, pharmazeutische Betriebe ...
- Haushaltsnahe Dienstleistungen: „Rent-a-cook“, Putzen, Einkaufen, Behördengänge, Tier-Sitting...
 - Soziale Dienstleistungen: Berufsbetreuung, Senioren-/Kinderbetreuungsangebote, Betreutes Wohnen, Sozialpädagogische Familienhilfe, Kleinstheim ...
 - Einzelhandel: Naturkostläden mit Lebensmitteln, Naturwaren und Naturkosmetik, Verkauf von Mineralien, Edelsteinen, ätherischen Ölen, Büchern und Wohlfühlprodukten ...
 - Fitness: Frauenfitnessstudio oder gemischtes Studio, Sport- und Wellnesshotel, Rollen- und Bandmassagestudio, Studio mit motorisierten Toningtischen, Personal Trainer, Saunapark, (mobiles) Massagestudio, Mental Trainer, Entspannungstrainer, Angebote betrieblicher Gesundheitsförderung, Verkauf von Nahrungsergänzungsmitteln ...
 - Kosmetik: Kosmetik-, Fingernagel- und Fußpflegeinstitut, Solarium, Praxis für kosmetisch-plastische Chirurgie, medizinisch-kosmetische Behandlungsformen, Schönheitsfarm, Farb- und Stilberatung, Institute mit Angeboten zur Gewichts- und Fettreduktion sowie Körperstraffung ...
 - Alternative Heil- und Entspannungsverfahren: Institut oder Trainer für Entspannungsverfahren wie Yoga, Autogenes Training,
- Meditation, Bewegung und Tanz, Atemtherapie, psychologische Beratung, Aromatherapie, Naturheilpraxis, Praxis für Gesundheitsberatung ...
- Persönlichkeitsentwicklung: Institut für Coaching, Supervision, Psychotherapie, astrologische Beratung, Kreativitätsentwicklung ...
 - Tourismus: Gesundheits-/Sporturlaube, Reisen/Ferienparks mit einem anspruchsvollen Begleitprogramm, Sport- und Wellnesshotels, Wellness-tourismus: Ayurvedakuren, Thalassotherapie ...
 - Internet: Gesundheitsportale, Online-Beratung, Online-Verkauf ...

Kostenträger im Gesundheitswesen

5

Welche gesetzlichen Grundlagen sind für mein Vorhaben von Bedeutung?

Der Begriff der Kostenträger im Gesundheitsbereich ist ein anderer als der in der Betriebswirtschaft gebräuchte. Wir meinen mit Kostenträgern Stellen/Institutionen/Personen, die Leistungen im Gesundheitsbereich in Anspruch nehmen und bezahlen. Wir leben in einem Staat, der seinen Bürgern gewisse soziale Sicherheiten per Gesetz garantiert. Auf der Grundlage der Bestimmungen des Grundgesetzes sind Sozialgesetzbücher entstanden, in denen das Recht auf soziale Leistungen zur Teilnahme am Leben in der Gemeinschaft geregelt ist. Welche Leistungen die Kostenträger finanzieren und welche Leistungserbringer mit den Kostenträgern unter welchen Voraussetzungen abrechnen können, ist dort in Grundzügen festgelegt. Die wichtigsten Sozialgesetzbücher (SGB) für Vorhaben/Projekte im Gesundheitsbereich sind:

- das SGB V: Es regelt Fragen der Krankenversicherung. Hier geht es immer um Fragen von Krankheit und Gesundheit. Versicherte haben Anspruch auf Leistungen zur Verhütung von Krankheiten, zur Früherkennung von Krankheiten oder zur Behandlung einer Krankheit. Welche konkreten Leistungen zur Heilbehandlung von der Krankenkasse übernommen werden, ist in den Heilmittelrichtlinien geregelt.
- das SGB VIII: Inhalt ist das Kinder- und Jugendhilfegesetz (KJHG). Durch unterschiedliche Leistungen sollen die Ent-

wicklung von Kindern gefördert und deren Erziehung unterstützt werden: z.B. Angebote zur Förderung der Erziehung in der Familie (§§ 16 – 21), Angebote zur Förderung von Kindern in der Tagespflege (§§ 22 – 26), Hilfe zur Erziehung (§§ 27 – 40).

- das SGB IX: Dieses regelt die Rehabilitation und Teilhabe behinderter Menschen. Ziel des Gesetzes ist die Zusammenfassung und Vereinheitlichung des Rehabilitationsrechts behinderter Menschen. In den Kreis der Rehabilitationsträger werden die Träger der Jugendhilfe und die Träger der Sozialhilfe mit einbezogen.
- das SGB XI: Inhalt ist das Pflegeversicherungsgesetz. Pflegebedürftige Menschen haben, nach Anerkennung einer der drei Pflegestufen, Anspruch auf Zuschüsse in Form von Geld-, Sach- oder Kombinationsleistungen für Grundpflege und Hauswirtschaftliche Versorgung. Dies kann ambulant, teilstationär und stationär erfolgen.
- das SGB XII: Hier geht es um das Bundessozialhilfegesetz (BSHG). Aufgabe der Sozialhilfe ist es, Menschen in Not ein menschenwürdiges Leben zu ermöglichen. Sozialhilfe erhält nicht, wer sich selbst helfen kann oder wer Hilfe von anderen erhält. Von Bedeutung sind vor allem folgende Inhalte: Hilfe zur Pflege (§§ 61- 66), Eingliederungshilfe für behinderte Menschen (§§ 53 – 69), Hilfe zur Überwindung besonderer sozialer Schwierigkeiten (§§ 67 – 69).

Darüber hinaus ist zu beachten, dass das Heilen erlaubnispflichtig ist. Heilen darf nur, wer eine Approbation als Ärztin, (Kinder- und Jugendlichen-) Psychotherapeutin oder eine Zulassung nach dem Heilpraktiker-gesetz besitzt. Frauen, die keine Heilpraktikerprüfung machen wollen, können sich in den Bereichen Beratung, Prävention, Entspannung, Massage und Unterricht selbstständig machen.

Welche Kostenträger kommen für mein Projekt in Frage?

Das ist natürlich abhängig davon, in welchem Bereich und mit welchem Angebot ich mich selbstständig mache. Mache ich mich als Physiotherapeutin, Hebamme, Podologin, Ergotherapeutin, Logopädin oder mit einem ambulanten Pflegedienst selbstständig, werde ich zum Großteil für meine erbrachten Leistungen von der Kranken- bzw. Pflegekasse bezahlt. Die Tendenz der letzten Jahre geht dahin, dass die Leistungen und die Vergütungen aus dem Katalog der gesetzlichen Krankenversicherungen reduziert werden. Von den Versicherten wird erwartet, dass sie einen immer größer werdenden Teil an Eigenleistung übernehmen. Daneben gibt es Menschen, die über die Leistungen der Krankenkasse hinaus zusätzliche Angebote wünschen und dafür bezahlen (Privatzahler).

Das Sozialamt springt ein, wenn Menschen in Not geraten (kein bzw. ein zu geringes Einkommen haben, keine Leistungen aus der Krankenversicherung beziehen etc.) und der besonderen Hilfe bedürfen (Hilfe in besonderen Lebenslagen: z.B. Pflegebedürftigkeit, Behinderung). Werden Leistungen erbracht, die von der Pflegeversicherung bezuschusst werden, ist die Pflegekasse ein weiterer Kostenträger. Es kann sogar vorkommen, dass Leistungen für ein

und dieselbe Person von verschiedenen Kostenträgern bezahlt werden. Beispiel: ambulanter Pflegedienst: Eine pflegebedürftige Person (Pflegestufe 3) erhält von der Pflegekasse einen Zuschuss in Form von Pflegesachleistung. Darüber hinaus zahlt sie privat für zusätzliche pflegerische Leistungen. Kommt diese nach einem Krankenhausaufenthalt nach Hause, wird die Krankenpflege in den ersten vier Wochen von der Krankenkasse bezahlt. Benötigt diese Person nach den vier Wochen einen höheren Aufwand für Pflege, als von der Pflegekasse gezahlt wird, und kann sie diese nicht mehr aus eigener Kraft bezahlen, kann ein Antrag beim Sozialamt auf Übernahme der Kosten gestellt werden.

Für gemeinnützige Projekte/Einrichtungen gibt es in Maßen auch kommunale und Landesfördermittel (auf Antrag), sofern Mittel verfügbar sind. Es gibt aber auch Bereiche, in denen Selbstständige es nur mit einem Kostenträger zu tun haben: den Privatzahlern. Die gesetzlichen Kostenträger übernehmen in der Regel nur die medizinische Heilbehandlung. Naturheilverfahren und homöopathische Mittel gehören gewöhnlich nicht zum Leistungskatalog. Ebenfalls nicht dazu gehören Behandlungen der Fußpflege (es sei denn, sie ist ärztlich verordnet und wird von einer Podologin erbracht) und Behandlungen, die der Schönheitspflege/Entspannung dienen. Leistungen in Form von Psychotherapie dürfen nach dem Psychotherapeutengesetz mit den Krankenkassen nur zugelassene ärztliche und psychologische PsychotherapeutInnen abrechnen, die eine verhaltenstherapeutische, analytische oder tiefenpsychologisch fundierte Zusatzausbildung haben.

Was sollte ich über Verträge mit den Kostenträgern wissen?

Zunächst, dass alle Kostenträger als KundInnen zu verstehen sind. So wie Privat-KundInnen haben auch die gesetzlichen Kostenträger Vorstellungen von den Leistungen, die sie benötigen, von der Qualität der Leistungen, den Kosten usw. In den Fällen, wo Leistungen mit den gesetzlichen Kostenträgern abgerechnet werden, haben wir es mit zwei KundInnen zu tun: denen, die Leistung in Anspruch nehmen, und denen, die sie bezahlen.

Wenn ich mit den gesetzlichen Kostenträgern abrechnen will, muss ich von diesen zugelassen werden. Dies geschieht in der Regel in Form von (Versorgungs-)Verträgen zwischen Kranken-/Pflegekasse und derjenigen, die Leistungen erbringt (Ausnahme: Hebammen, die sich jederzeit freiberuflich niederlassen können).

Die Kranken-/Pflegekassen haben eine bedarfsgerechte Versorgung der Versicherten zu gewährleisten, wobei diese Versorgung ausreichend, zweckmäßig und wirtschaftlich erbracht werden soll. Vor diesem Hintergrund werden Versorgungsverträge, Rahmen- und Vergütungsvereinbarungen abgeschlossen. In den Versorgungsverträgen werden Anforderungen an die Berufserfahrung, die Praxisausstattung und teilweise auch die fachliche Qualifikation gestellt (SGB V §§ 124, 132; SGB XI §§ 71, 72). Bestandteil ist auch, dass der Leistungserbringer die jeweils gültigen Rahmenvereinbarungen, die von Bundesland zu Bundesland verschieden sein können, anerkennt. In diesen sind die Grundsätze einer einheitlichen Versorgung der Versicherten festgehalten. Sie bilden sozusagen die „Korsettstangen“ für den Versorgungsvertrag vor Ort. Details müssen nicht mehr jeweils neu verhandelt werden. Was von

den Kranken-/Pflegekassen vergütet wird, findet sich in seinen Grundsätzen in den jeweiligen Sozialgesetzbüchern bzw. in den Heilmittelrichtlinien. Was genau und in welcher Höhe bezahlt wird, ist Bestandteil der Vergütungsvereinbarungen. Die Vergütungssätze werden, unterschiedlich von Berufsgruppe zu Berufsgruppe, auf Landes- oder Bundesebene abgeschlossen. Eine erhebliche Rolle bei den Verhandlungen spielen die Berufsverbände, die das Interesse ihrer Mitglieder bei der Höhe der Vergütung vertreten und stellvertretend für sie Vereinbarungen treffen können. Diese Vergütungssätze dürfen nicht überschritten werden, Zuzahlungen von KundInnen darüber hinaus sind nicht erlaubt. Allerdings dürfen diese für zusätzliche Leistungen bezahlen. Möglich ist es dagegen, im Rahmen des Wettbewerbs und des Wirtschaftlichkeitsprinzips der Kassen, bestehende Vergütungsvereinbarungen zu unterschreiten und die eigenen Leistungen preisgünstiger anzubieten. Zu empfehlen ist dies allerdings nicht, da die Vergütungen der Kassen nicht besonders hoch sind und jede Unternehmerin auch an ihre eigene Wirtschaftlichkeit denken muss.

Zu den Sozialämtern bestehen keine direkten vertraglichen Bindungen. Vertragspartnerin oder besser Anspruchsberechtigte ist die hilfebedürftige Person.

Mit wem muss ich verhandeln und welche Fragen muss ich stellen?

Ansprechpartner sind immer die Vertragsabteilungen der örtlichen Kranken- und/oder Pflegekassen. Falls eine Kasse keine eigene Vertragsabteilung hat, kann sie auf die zuständige hinweisen. Von Stadt zu Stadt unterschiedlich gibt es Zusammen-schlüsse der verschiedenen Kassen, bei denen jeweils eine Zulassung beantragt

werden muss. In der Regel sind dies: die VdAK (Zusammenschluss der Ersatzkassen wie BEK, DAK usw.), die AOK (Zusammenschluss der AOKn, BKKn, IKKn) und die Bundesknappschaft. Will ich mit Kassen abrechnen, die in den drei Arbeitsgemeinschaften vertreten sind, muss ich bei der VdAK, der AOK und der Bundesknappschaft jeweils einen Antrag auf Zulassung stellen. Sind sie es nicht, muss ich mit jeder Kasse einzeln einen Vertrag abschließen. Hilfreich sind auch die jeweiligen Berufsverbände, die Informationen über Zulassungsvoraussetzungen sowie die geltenden Vergütungsvereinbarungen geben können und Praxisabnahmen durchführen dürfen. Unabhängig von den gesetzlichen Kostenträgern kann auch das zuständige Gesundheitsamt oder/und Bauordnungsamt in bestimmten Fragen (gewerbliche Nutzung von Praxisräumen, Ausstattung) weiterhelfen.

Fragenkatalog:

- Wo muss ich den Antrag auf Zulassung stellen?
 - Welche persönlichen Voraussetzungen muss ich erfüllen?
 - Welche fachliche Qualifikation brauche/muss ich nachweisen?
 - Wie viel berufspraktische Erfahrungszeit muss ich in welchen Einrichtungen nachweisen?
 - Brauche ich darüber hinaus eine zusätzliche Qualifikation?
 - Welche Anforderungen werden an die Personalausstattung gestellt?
 - Brauche ich eine stellvertretende Leitung?
 - Welche Qualifikationen braucht diese?
 - Welche Qualifikation müssen meine Mitarbeiter/innen haben?
 - Bin ich verpflichtet, Mitarbeiter/innen sozialversicherungspflichtig anzustellen?
 - Wenn ja, in welchem Stundenumfang?
 - Wird für die Leistungserbringung auch eine juristische Person zugelassen?
- Welche organisatorischen Voraussetzungen muss ich erfüllen?
 - Was muss ich in dieser Hinsicht gewährleisten?
 - Bin ich zur Fort- und Weiterbildung verpflichtet?
 - Welche räumlichen Voraussetzungen muss ich erfüllen?
 - Welche Anforderungen werden an meine Praxis- und Betriebseinrichtung gestellt?
 - Was ist die Mindestausstattung?
 - Gibt es eine Residenzpflicht, und wie sieht diese aus?
 - Welche Leistungen werden in welcher Höhe vergütet?
 - Ist die Vergütungsvereinbarung Bestandteil des Versorgungsvertrages oder muss ich diese getrennt aushandeln?

Ohne Moos nix los?!

6

Wie gehe ich mit der Bank um?

Will ich für mein Projekt Geld haben, komme ich in den meisten Fällen nicht umhin, Verhandlungen mit der Bank zu führen. Seit dem 1. 4. 2005 hat die Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) in den gewerblichen Förderkreditprogrammen ein risikogerechtes Zinssystem eingeführt. Der Zinssatz ist abhängig von der Bonität der KreditnehmerIn und den Sicherheiten, die eine UnternehmerIn bieten kann. Daneben existieren die Programme „Mikrodarlehen“ und „StartGeld“ mit einem festen Zinssatz und einer 80%igen Haftungsentlastung durch das Land NRW.

Banken sind Dienstleistungsunternehmen, die KundInnen werben, das Kundenpotenzial vergrößern und gute KundInnen hinzugewinnen wollen. Allerdings geschieht es häufiger, dass die Bank versucht, eigene Kredite zu verkaufen, statt auf geeignete Förderdarlehen hinzuweisen, da sich für die Banken die Finanzierung kleiner Vorhaben (Vorhaben mit einem Investitionsvolumen von unter 25.000 €) unter Einbeziehung öffentlicher Förderprogramme aufgrund des erhöhten Verwaltungsaufwandes und der niedrigen Provision nicht rechnet. Eine gezielte Beratung für Existenzgründerinnen sollte jedoch zum Service einer Bank gehören. Die Beratungskompetenz kann genauso unterschiedlich sein wie die Konditionen, die für einen Kredit angeboten werden. Es kann also auch sinnvoll sein, mit verschiedenen Banken in Kontakt zu treten und Angebote zu vergleichen. Auch sollte sich

niemand entmutigt fühlen, wenn BankerInnen nicht sofort von der Projektidee begeistert sind. Um sich vor unangenehmen Überraschungen im Bankgespräch zu schützen, sollte klar sein, was die BankerInnen erwarten: Sie erwarten eine genaue Vorstellung von Gestalt und Perspektive des zu gründenden Betriebs. Dabei wollen sie ein klares Konzept hören und sich ein Urteil darüber bilden, ob die Gründerin fähig ist, dieses umzusetzen. Die Begeisterung und Überzeugungskraft, mit der das Unternehmen ausgemalt, geplant und kalkuliert wurde, muss der Bank so vermittelt werden, dass auch diese den Erfolg für sehr wahrscheinlich hält. Günstig ist, wenn die Gründerin genauestens weiß, was sie will und kann – und das zu vermitteln versteht.

Zur Vorbereitung auf das Gespräch bei der Bank sollte sich die Gründungsidee in einem Unternehmenskonzept wiederfinden. Dieses beinhaltet:

- das inhaltliche Konzept, die Beschreibung des Vorhabens,
- das Marketingkonzept,
- das Finanzkonzept,
- den Lebenslauf mit dem Nachweis der fachlichen, kaufmännischen und persönlichen Eignung.

Was sind die Elemente eines Finanzkonzepts?

1. Kapitalbedarfsplan

a) Langfristiger Kapitalbedarf. Hierzu zählt

die Ermittlung meiner sämtlichen Investitions- und Gründungskosten für das geplante Unternehmen. Das benötigte Kapital kann ich über langfristige Kredite und/oder Bar- und Sacheinlagen aufbringen.

b) Kurzfristiger Kapitalbedarf. Hier kalkuliere ich die betrieblichen Anlaufkosten für mein Unternehmen. Die Anlaufphase ist abhängig von dem Bereich, in dem ich tätig werde. Sie kann von sechs Monaten bis drei Jahren dauern. Darüber hinaus muss ich wissen, wie viel Geld ich für meine private Lebensführung benötige. Die Ermittlung des kurzfristigen Kapitalbedarfs dient im Wesentlichen dazu, die Zahlungsfähigkeit in der Anfangsphase zu sichern. Dies geschieht in der Regel über Eigenkapital, einen Betriebsmittelkredit oder einen entsprechend hohen Kontokorrent- oder kurzfristigen Kredit bei der Bank.

Über die Ermittlung des lang- und kurzfristigen Kapitalbedarfs stelle ich fest, wie viel Kapital ich insgesamt für die Existenzgründung benötigen werde. Grundsätzlich sollte ich bei der Kalkulation nicht zu knapp vorgehen.

2. Umsatz- und Kostenplan

Bei der Erstellung eines Umsatz- und Kostenplans, auch Ertragsvorschau genannt, geht es um eine realistische Einschätzung der Erlöse und Kosten, die mit meiner unternehmerischen Tätigkeit in Zukunft verbunden sind. Einzelne (Basis-)Daten bilden die Grundlage für meine Umsatzplanung:

- Wie wird welche Leistung vergütet?
- Welche Leistung wird wie häufig in Anspruch genommen?
- Wie viel KundInnen brauche ich?
- Wie viel Umsatz mache ich durchschnittlich mit einem Kunden/einer Kundin?

- Mit welchen Kunden- und Umsatzzahlen rechne ich bei der Eröffnung meines Betriebes?
- Gibt es bereits KundInnen, die darauf warten, dass ich loslege?
- Habe ich vor der Gründung bereits KundInnen akquiriert und feste Auftragszusagen?
- Wenn ja, in welcher Höhe?
- Welcher Monat ist umsatzstark, welcher umsatzschwach?
- In welchem Rhythmus zahlen die KundInnen oder Kostenträger?
- Welchen Umsatz erwarte ich im ersten, zweiten und dritten Jahr?
- Welche meiner Leistungen unterliegen der Umsatz- oder/und Gewerbesteuer?

Der Entwicklung des Umsatzes gegenübergestellt wird die Entwicklung der Kosten. Ziel ist es zu ermitteln, in welcher Höhe das geplante Unternehmen in Zukunft Einkünfte erwirtschaften kann. Es muss erkennbar sein, welche Umsätze mindestens erzielt werden müssen, um die betrieblichen Kosten zu decken und wann Gewinne erzielt werden (Wirtschaftlichkeitsberechnung): Wie hoch sind meine betrieblichen Kosten? Bin ich umsatzsteuerpflichtig? Wenn ja, in welcher Höhe? Was sind Kosten, die stabil bleiben, und welche steigen mit der Größe des Unternehmens?

Mein Lebensunterhalt als Unternehmerin gehört nicht zu den betrieblichen Aufwendungen (Ausnahme: Geschäftsführerinnengehalt einer GmbH). Ich sollte mir also im Vorfeld klar darüber sein, wie viel unterm Strich für mich übrig bleiben muss, um meinen Lebensunterhalt zu decken. Normal ist es, dass in der Anfangsphase die Umsätze nur langsam steigen oder auch Verluste gemacht werden. Dies muss mit eingeplant werden, und es muss erkennbar sein, dass der benötigte Mindestumsatz überschritten werden kann.

3. Der Liquiditätsplan

Mittels dieses Plans verschaffe ich mir einen Überblick über den Geldfluss in meinem Unternehmen. Ziel ist es, die Zahlungsfähigkeit (Liquidität) meines Unternehmens zu sichern. Der Zeitpunkt, wann welche Einnahmen zu erwarten sind und wann welche Ausgaben anstehen, wird monatlich (auch wöchentlich möglich) gegenübergestellt.

- Wann kann ich das erste Mal mit dem Kostenträger abrechnen?
- Wann fließt tatsächlich mein erstes Geld auf mein Konto?
- Welche termingebundenen Belastungen habe ich (z.B. Zinsen, Tilgung, Steuern)?
- Wann entstehen welche Kosten und wann sind diese zu bezahlen?
- Wie sind die Zahlungstermine?
- Wie hoch ist meine Privatentnahme (Unternehmerinnenlohn)?
- Wie groß muss mein Kontokorrentrahmen sein, um Kosten vorzufinanzieren?

4. Der Finanzierungsplan

Er beinhaltet die Darstellung aller kurzfristigen und langfristigen Kredite, die aus dem Gesamtkapitalbedarf hervorgehen. Enthalten sind Posten wie Eigenkapital, Fördermittel, Investitionskostenzuschüsse und Bankkredite. Vor Erstellung ist es sinnvoll, die verschiedenen Möglichkeiten der Fremdkapitalbeschaffung zu recherchieren.

Wie viel Geld brauche ich?

Gehe ich davon aus, dass ich meinen bisherigen Lebensstandard erhalten will, brauche ich mindestens soviel, wie ich bisher z. B. als Angestellte verdient habe. Hinzu kommen Aufwendungen für die Risiko- und Altersvorsorge, die nun selbst aufgebracht werden müssen (z. B. Kranken-/Renten-

versicherung). Also brauche ich schon mal mehr Geld. Doch wie viel? Ich kann nicht davon ausgehen, ein Jahr rund um die Uhr zu arbeiten. Um mir meinen Mindeststundensatz ausrechnen zu können, mache ich zunächst eine Aufstellung über die jährlichen Kosten meiner Lebensführung und der betrieblichen Kosten. Danach überlege ich, wie viel Zeit meiner Jahresarbeitszeit für Arbeit gegen ein Entgelt zur Verfügung steht.

Im Dienstleistungsbereich geht man in der Regel von 44 Arbeitswochen bzw. 220 Arbeitstagen pro Jahr aus. Mit zu berücksichtigen in der Kapazitätsplanung sind Zeiten für die Akquisition, Fortbildung, Vor- und Nachbereitungszeiten sowie Verwaltungsaufwand.

Welche Finanzhilfen und Förderprogramme kommen für mich in Frage?

Dies ist in erster Linie abhängig von folgenden Fragen:

1. In welcher Branche mache ich mich selbstständig?

Es gibt zahlreiche Förderprogramme auf Bundes- und Landesebene, für die anspruchsberechtigten Gruppen unterschiedlich definiert sind. Zum Teil ist es auch möglich, die unterschiedlichen Kreditprogramme zu ergänzen. Gefördert werden in der Regel Gründung, Festigung und Übernahme eines Betriebes in Form von zinsgünstigen Krediten für Investitionen und Betriebsmittel. Die Anträge auf Finanzhilfen müssen grundsätzlich vor Investitionsbeginn bzw. Durchführung des Vorhabens gestellt werden. Informationen über geeignete Förderprogramme sind bei Banken, Wirtschaftsförderungsämtern oder Unternehmensberaterinnen zu erhalten.

Jede Frau, die sich selbständig machen möchte, hat darüber hinaus die Möglichkeit, eine Existenzgründungsberatung bezuschusst zu bekommen. Neben der Einzelberatung gibt es die Möglichkeit der Kleingruppenberatung. Ansprechpartner sind die Kontaktstellen, über die das „Beratungsprogramm Wirtschaft“ beim RKW Düsseldorf beantragt werden kann, die G.I.B. Bottrop, die ELGO e.V., die IHK/Handwerkskammer und das Amt für Wirtschaftsförderung der jeweiligen Stadt.

2. Wie groß ist mein Kapitalbedarf?

Habe ich nicht genug Eigenkapital für die Existenzgründung, werde ich versuchen, Darlehen zu bekommen. Selbst wenn es mir möglich ist, ein zinsgünstiges Existenzgründungsdarlehen zu bekommen, sollte ich mindestens 20 % der Investitionssumme selbst aufbringen. Außerdem wird immer die Frage nach Sicherheiten gestellt (Lebensversicherungen, Immobilien, Wertpapiere).

3. Bin ich arbeitslos/arbeitsuchend gemeldet?

Für Arbeitslosengeld-I-BezieherInnen gibt es die Möglichkeit, beim Arbeitsamt einen Antrag auf Überbrückungsgeld oder Existenzgründungszuschuss für die ersten Monate der Selbstständigkeit zu stellen. Arbeitslosengeld-II-EmpfängerInnen können eine Einstiegshilfe erhalten. Genauere Informationen bitte bei der Agentur für Arbeit oder ARGE erfragen!

4. Bin ich Familienrückkehrerin oder Hochschulabsolventin?

Leider gibt es seit dem 1. 1. 05 keinen Existenzgründungszuschuss für diese Zielgruppen, der mit einem Zuschuss zum Lebensunterhalt durch die Agentur für Arbeit vergleichbar wäre. Bitte erkundigen Sie sich immer nach aktuellen Informationen.

Was bleibt mir?

Das Risiko, das mit Selbständigkeit immer verbunden ist! Wird mein Vorhaben ein Erfolg, habe ich nicht nur materiellen Gewinn, sondern gewinne an Selbstbewusstsein, Sicherheit und Vertrauen in meine eigenen Fähigkeiten, Durchsetzungsvermögen usw. Gelingt mir mein Vorhaben nicht, bin ich auf jeden Fall um Erfahrungen reicher.

Maßnahmenkatalog zur Existenzgründung (Checkliste)

In dieser Checkliste sind die Schritte, die in Vorbereitung der Existenzgründung erfolgen, nach Oberbegriffen aufgelistet. Es ist keine chronologische Reihenfolge der Schritte. Manche müssen nacheinander, andere gleichzeitig erfolgen.

1. Vertragsrechtliche Maßnahmen

- Versorgungsverträge mit Kostenträgern (Kranken-/Pflegekassen)
- Arbeitsverträge
- evtl. Gesellschaftsvertrag evtl. Satzung evtl. Beantragung der Mitgliedschaft in einem Wohlfahrtsverband

2. Behördliche Maßnahmen

- ggf. Eintragung ins Partnerschafts-, Handels-, Vereinsregister
- ggf. Beantragung des polizeilichen Führungszeugnisses
- Anmeldung beim Gesundheitsamt
- Anmeldung beim Finanzamt
- Anmeldung bei der Berufsgenossenschaft
- Anmeldung bei der Vergabestelle für die Institutionen-Kennzeichen
- evtl. Gewerbeanmeldung
- Beantragung einer Betriebsnummer beim Arbeitsamt
- Anmeldung der Mitarbeiter zur Sozialversicherung
- ggf. Nutzungsänderung der gewerblich genutzten Räume beim Bauordnungsamt

3. Versicherungstechnische Maßnahmen

- Klärung des Haftungsrisikos
- Abschluss von Haftpflichtversicherungen
- Abschluss von Geschäftsversicherungen

4. Finanztechnische Maßnahmen

- Beantragung eines Geschäftskontos
- Beantragung öffentlicher Fördermittel und Zuschüsse
- Beantragung von Bankkrediten
- Beantragung von Projektmitteln
- sonstige GeldgeberInnen finden

5. Verwaltungstechnische Maßnahmen

- Umbau, Renovierung und Einrichtung Büro
- Beantragung von Telefon, Strom, Wasser etc.
- Kauf/Leasing und Anmeldung Kraftfahrzeuge
- Einkauf von Büro- und Praxisgrundausstattungen
- Kauf und Einrichtung von PC und Software
- Einrichtung von Organisations- und Ablagesystemen
- Einrichtung von Finanz- und Lohnbuchhaltung
- Auswahl geeigneter Rechts-, Steuer- und UnternehmensberaterInnen

6. *Akquisitorische Maßnahmen*

- Erstellung eines Logos und Prospektes
- Druck von Prospekten und Briefbögen
- Anfertigung von Stempeln und Schildern
- Anzeigenkampagne zur Eröffnung
- Präsentation des Leistungsangebotes
- Erstellung einer Adressdatei wichtiger MultiplikatorInnen

7. *Branchenspezifische Maßnahmen*

- Klärung des Bedarfs
- Standortanalyse
- Abklären der branchenspezifischen Voraussetzungen
- Information über informelle Infrastruktur auf lokaler Ebene

Erfolgreiche Beispiele und Erfahrungsberichte

Hebammenpraxis natalis

Gegründet wurde die Hebammenpraxis „natalis“ (www.natalis.tv) im April 2003 als Partnerschaftsgesellschaft in Oer-Erkenschwick von Kirsten Hagedorn und Monika Eder-Deitermann. Beide hatten sich über das Prosper-Hospital kennengelernt, wo Frau Hagedorn auch heute noch einen Beleghebammenvertrag besitzt. Nach nur fünf Monaten wurde Frau Eder-Deitermann schwanger, was grundlegende Veränderungen bedeutete. Die Partnerschaftsgesellschaft wurde aufgelöst, und Frau Hagedorn hat als neue Geschäftspartnerin die Hebamme Stefani Losch gefunden. Trotz dieser besonderen Situation entwickelte sich die Praxis so gut, dass Frau Hagedorn bereits nach einem halben Jahr davon leben konnte. Hilfreich in den ersten sechs Monaten war das Überbrückungsgeld des Arbeitsamtes, um die eigenen Lebenshaltungskosten zu decken. Die Investitionen und Anlaufkosten brachte sie aus eigenen Mitteln auf.

Während sie an ihrer Tätigkeit das selbstbestimmte Arbeiten sehr schätzt, mag sie Tätigkeiten wie Buchhaltung oder Abrechnung gar nicht. Ihre Arbeitsbelastung wird bestimmt durch einen Wechsel von entspannten Zeiten und hohem Arbeitsaufkommen, welche sich nicht immer planen lässt. Für das Privatleben bleibt kaum noch Zeit. Ob sie den Weg der Selbstständigkeit noch einmal gehen würde? Teils, teils...

Zur Praxis gehören ein großer Gymnastikraum und ein Zimmer für die Vorsorgeuntersuchungen. „Natalis“ bietet unterschiedliche Kurse, Vor- und Nachsorgen sowie die Begleitung bei der Geburt an.

Claudia Hagedorn, Ernährungstrainerin

Frau Hagedorn (die Ähnlichkeit des Namens zur Gründerin in 7.1 ist Zufall) hat sich ebenfalls im April 2003 als Ernährungstrainerin in Waltrup selbstständig gemacht. Sie ist verheiratet und hat drei Kinder. Als Ökotrophologin arbeitete sie bereits vor ihrer Gründung nebenberuflich für eine Krankenkasse und ein Ernährungsstudio. Weil sie mit ihrem Arbeitsverhältnis unzufrieden war kündigte sie und beschloss, sich selbstständig zu machen. Nach einer kurzen Zeit der Arbeitslosigkeit wurde die Selbstständigkeit mit dem Existenzgründungszuschuss („Ich-AG“) gefördert. Inzwischen kooperiert Frau Hagedorn u. a. mit Krankenhäusern, einer Apotheke, einem Sportcenter und verschiedenen gesetzlichen Krankenkassen. Ihr Unternehmen hat sich bis heute gut entwickelt. Sie gibt Kurse für Krankenkassen, ein Sportcenter und für Menschen mit geistiger Behinderung. Darüber hinaus hat sich das Angebot der Einzelberatung etabliert. Frau Hagedorn ist sehr zufrieden und „kann sich wirklich nicht beklagen“....

9 Adressen und Literatur

Beratungsagenturen/-einrichtungen

Landesberatungsgesellschaft G.I.B., Im Blankenfeld 4, 46238 Bottrop, Fon: 0 20 41/7 67-0

Kommunalstelle Frau & Beruf, Kurt-Schumacher-Str. 2-4, 45699 Herten, Fon: 0 23 66/30 36 20

FATZ, Regionalstelle Frau & Beruf, Herner Straße 13, 45657 Recklinghausen,
Fon: 0 23 61/50 20 18

Kommunalstelle Frau & Wirtschaft, Munscheidstraße 14, 45886 Gelsenkirchen,
Fon: 02 09/1 69 40 95

Regionalstelle Frau & Beruf, Kirchhellenerstraße 12, 46236 Bottrop, Fon: 0 20 41/70 38 60

ELGO! EMSCHER-LIPPE-GRÜNDUNGSNETZWERK e.V., Kreis Recklinghausen, Kurt-Schumacher-Allee 1,
45657 Recklinghausen,
Fon: 0 23 61/53 46 11 Recklinghausen
02 09/38 84 20 Gelsenkirchen
0 20 41/74 11 20 Bottrop

Wirtschaftsförderung Herne, Westring 303, 44629 Herne, 0 23 23/9 251 13

Wirtschafts- und Beschäftigungsförderung Dortmund, Töllner Str. 9-11, 44122 Dortmund,
Fon: 02 31/5 02 30 95

Amt für Wirtschaftsförderung, Victoriastr. 10 44777 Bochum; Fon: 02 34/9 10 35 75

Regionalagenturen

Emscher-Lippe-Region (Bottrop, Gelsenkirchen, Kreis Recklinghausen) WiN Emscher-Lippe
GmbH, Herner Str. 10, 45699 Herten, Fon: 0 23 66/10 98 20

Mittleres Ruhrgebiet (Bochum, Witten, Hattingen, Herne), Viktoriastr. 10, 44787 Bochum,
Fon: 02 34/9 10 11 00

Westfälisches Ruhrgebiet (Dortmund, Kreis Unna, Hamm) Wirtschafts- und Beschäftigungs-
förderung Dortmund, Töllner Str. 9-11, 44135 Dortmund, Fon: 02 31/5 02 55 89

Andere wichtige Adressen

RKW w. V. Postfach 300823, 40408 Düsseldorf, Fon: 02 11/6 80 01 32

Arbeitsgemeinschaft Institutionskennzeichen, Alte Heerstraße 111, 53757 Sankt Augustin,
Fon: 0 22 41/2 31-01

Berufsgenossenschaft für Gesundheitsdienst und Wohlfahrtspflege, Pappelallee 35-37,
22089 Hamburg, Fon: 0 40/2 02 07-0

Literatur

Appuhn/Bothner: Die eigene Praxis, Handbuch für selbstständige Physiotherapeuten,
Logopäden, Ergotherapeuten, 2. überarbeitete Auflage 2005

Birtsch u.a.: Handbuch Erziehungshilfe, Münster 2001

Boxberg/Rosenthal: Selbstständig im Gesundheitswesen, München/Jena 2004,
Loseblattsammlung

Dittrich, P.: Freie Hebamme. Bern 2001

Eichholz-Klein, Susanne: Wellness 2015 – Zaubermarkt ohne Zauberkraft? Hrsg. BBE-
Unternehmensberatung Köln, 2005

Glaubitz, Uta: Jobs für Sportfreaks, Frankfurt/New York 2001

Graune, Gerd R.: Wie gründe und führe ich ein Kosmetik-Studio, Bonn 1996

Horx, Matthias: Future Health, Studie 2000

Horx, Matthias: Was ist Wellness? Studie 2001

Lanz Kaufmann Eveline: Wellness-Tourismus, Marktanalyse und Qualitätsanforderungen
für die Hotellerie, Bern 1999

Kohlhoff, Ludger: Finanzierung sozialer Einrichtungen und Dienste, Augsburg 2002

Kohlhoff, Ludger: Existenzgründung im sozialen Sektor, Augsburg 2002

Riester, M.: Existenzgründung, Planung und Betrieb eines ambulanten Dienstes, Hannover
1996

Rothfisch/Oberlander: Ich mache mich selbständig im sozialen Bereich; Weinheim/Basel
2000

Schellberg: Betriebswirtschaftslehre für Sozialunternehmen, Augsburg 2004

Sichtermann, M.: Heilkunde, Therapie und Selbständigkeit, München 2000

Torbrügge, B.: Teilzeit Selbstständigkeit, München 2003

Verbraucherzentrale (Hrsg.), Pilz-Kusch, Ulrike: Gesucht: Wellness, 2004

Internetadressen

10

Informationen zur Gesundheitswirtschaft

www.gesundheitswirtschaft.info

www.iatge.de

www.gesundheitswirtschaft.nrw.de

www.forum-gesundheitswirtschaft.de

www.rvr-online.de

www.dienstleistungsinitiative.de

www.medialine.de

Brancheninfos/Studien:

www.dsgv.de

www.vr-westfalen.de

www.medialine.focus.de

www.gujmedia.de

Berufsverbände:

www.bdy.de
Berufsverband der Yogalehrenden

www.bdk-kosmverb.de
Berufsverband für Kosmetikerinnen

www.bdtp.org
Bundesverband Deutscher Personaltrainer

www.bfhd.de
Bund freiberuflicher Hebammen Deutschlands

www.bdh.de
Bund Deutscher Hebammen

www.bdp-verband.org
Berufsverband der Dipl.-Psychologen

www.dbfk.de
Deutscher Berufsverband für Pflegeberufe

www.dbl-ev.de
Berufsverband der Logopäden

www.dptv.de
Deutscher Psychotherapeutenverband

www.ergotherapie-dve.de
Berufsverband der Ergotherapeuten

www.bdh-online.de
Bundverband der deutschen Heilpraktiker

www.freieheilpraktiker.com
Bundesverband Freie Heilpraktiker e.V.

www.lachesis.de
Berufsverband für Heilpraktikerinnen

www.physio.de
Internetplattform für Physiotherapeuten,
Logopäden und Ergotherapeuten

www.zvk.org und www.ifk.de
Berufsverbände der Physiotherapeuten

www.aerztinnenbund.de
Deutscher Ärztinnenbund e.V.

Netzwerke und Verbände:

www.beautyfarm.org
Verband der Beautyfarmen und
Wellnesshotels VDS e.V.

www.dssv.de
Deutscher Sportstudioverband e.V.

www.fitnessverband.de
Verband Deutscher Fitness- und
Freizeitunternehmen

www.ifaa.de
Europas größte Schule für Aerobic-, Fitness-
und Gesundheitstrainer

www.personaltrainer.de
Bundesweites Forum für Personaltrainer

www.schoene-aussichten.de
Verband selbständiger Frauen

www.u-netz.de
ein virtuelles Unternehmerinnenforum

www.woman.de/frauimnetz/netzwerk.html
Liste von Frauennetzwerken

www.wellnessverband.de
Deutscher Wellnessverband e.V.

www.wellnesshotel.de
Verband der Wellnesshotels

Franchisegeber:

www.bodytune.de

www.cosmomed.de

www.high-care.com

www.medi-sport.de

www.slimpoint.de

www.wellness-bei-tiffany.de

www.franchise-net.at

Gesundheits-/Lifestyleportale:

www.fit1.de

www.forvita.de

www.lifeline.de

www.gesundheitscout24.de

www.deutschlandmed.de

www.yavivo.de

www.arztpartner.de

www.meine-gesundheit.de

www.lichtinfo.net

www.naturheilkunde.de

www.zeitzuleben.de