

Fünf Tipps für einen erfolgreichen Start in die Selbstständigkeit

Was bei der Gründung einer Tierheilpraxis zu beachten ist

Eine der beliebtesten Fragen in diesem Zusammenhang ist: „Kann ich von meiner Arbeit als Tierheilpraktiker leben?“ Die Antwort hierauf lautet: „Wenn man es geschickt anstellt ja, denn es gibt in Deutschland sehr erfolgreich tätige Tierheilpraktiker, die mit ihrer Praxis gutes Geld verdienen.“ Die Gründe für den Erfolg sind von Fall zu Fall unterschiedlich. Ganz allgemein kann man sagen: Erfahrungsgemäß steigt die Wahrscheinlichkeit, dass eine Tierheilpraxis erfolgreich wird, wenn das gesamte Vorhaben von Anfang an gut durchdacht und vorbereitet ist. Welche Fehler man in der Planungs- und Umsetzungsphase vermeiden sollte, lesen Sie hier.

1 Eine gut durchdachte, bis ins Detail ausgeklügelte Geschäftsidee. Wer mit dem Gedanken spielt, sich mit einer Tierheilpraxis selbstständig zu machen, wird sich jetzt sagen: „Wieso? Ist doch ganz klar, meine Geschäftsidee ist, dass ich eine Tierheilpraxis eröffne.“ Tja, nur so einfach ist die Sache eben nicht. Wer mit seiner Tierheilpraxis dauerhaft erfolgreich sein will, muss ein gutes Konzept – den so genannten Businessplan – haben und sich darüber hinaus von der Masse abheben. Dafür sollte man einige Dinge im Vorfeld beleuchten: den Markt, die potentiellen Kunden und natürlich den

Wettbewerb. Erst wenn klar ist, mit welchen Gegebenheiten man es zu tun hat, kann die eigentliche Geschäftsidee geboren beziehungsweise daraus abgeleitet werden. Dabei ist besonders wichtig, dass die neu zu gründende Tierheilpraxis das Kriterium der Unverwechselbarkeit erfüllt. Damit dies möglich wird, muss man sich mehrere Fragen stellen: Welche Bedürfnisse haben die zukünftigen Kunden? Welche Leistungen soll und kann die Tierheilpraxis unter Berücksichtigung des Wettbewerbs anbieten? Worin besteht der (Zusatz-)Nutzen für den Kunden, wenn er eben diese Tierheilpraxis aufsucht? Bleibt der Kundennutzen schleierhaft und sind die Leistungen verschiedener Tierheilpraxen vor Ort vergleichbar, dann wird der Preis zum Entscheidungskriterium, wenn es darum geht, als Tierbesitzer Tierheilpraxis A oder B aufzusuchen. Die Folge für den frisch gebackenen Unternehmer: fortwährende Preisdiskussionen mit den Kunden oder die Kundschaft bleibt von vornherein aus.

2 Machen Sie sich Gedanken über Ihr Startkapital: Ist das Kapital da und reicht es aus? Wer eine Tierheilpraxis eröffnen will, sollte sich vor allem von der Illusion verabschieden, dass von Anfang an der berühmte Rubel rollt. Erfahrungsgemäß benötigt eine neu gegründete

Endlich: Die Ausbildung zum Tierheilpraktiker ist abgeschlossen, die Prüfung der ausbildenden Schule oder eines Tierheilpraktikerverbandes bestanden und die Freude über den eigenen Erfolg groß. Da liegt es nahe, mit frischem Elan den nächsten Schritt zu wagen: Die Gründung der eigenen Tierheilpraxis.

Tierheilpraxis mit gutem Unternehmenskonzept und solider finanzieller Basis etwa fünf Jahre, bis sie sich voll und ganz im Markt etabliert hat. Bis dahin und vorausgesetzt, die Praxisgründung erfolgt nicht nebenberuflich, muss ausreichend Kapital zur Verfügung stehen, damit weniger rosige Zeiten unbeschadet überbrückt werden können. Doch wie viel Kapital benötigt man für die Gründung einer Tierheilpraxis? Diese Frage kann nicht pauschal beantwortet werden, denn die Antwort hängt vom Gründer selbst und seinem Gründungsvorhaben (etwa feste oder mobile Tierheilpraxis) ab. Immer gilt jedoch: Wer eine Tierheilpraxis gründen will, sollte eine finanzielle Reserve für mindestens ein Jahr einplanen, sodass in diesem Zeitraum alle privaten und betrieblichen Ausgaben beglichen werden können. Wie viel Geld man für den Start einer Tierheilpraxis und

eventuelle Startschwierigkeiten benötigt, ergibt sich aus dem im Businessplan enthaltenen Rentabilitätsvorschau, die auf drei Jahre angelegt ist. Sie trägt unterschiedliche Kostenpakete wie Investitionskosten, Privatentnahmen oder Betriebsausgaben zusammen und leitet unter Berücksichtigung verschiedener Annahmen den Mindestumsatz pro Tag, pro Monat und Jahr ab, so dass deutlich wird, welches Honorar pro Stunde erforderlich ist, damit sich die Praxis trägt. Häufig rufen die ersten aus der Rentabilitätsvorschau gewonnenen Erkenntnisse bei gründungswilligen Tierheilpraktikern großes Erstaunen hervor, denn der für die Gründung einer Tierheilpraxis benötigte Kapitalbedarf wird immer wieder unterschätzt. Von daher heißt es in vielen Fällen: Kosten überprüfen und reduzieren, damit die Höhe des benötigten Startkapitals geringer ausfällt und damit finanzierbar wird. Um die Selbstständigkeit mit der eigenen Tierheilpraxis sicher zu finanzieren, gibt es verschiedene Quellen, die hierfür genutzt werden können: eigenes Geld, Geld von Familienmitgliedern oder Freunden, öffentliche Fördermittel usw. Dabei darf man nicht vergessen, dass für die Bewilligung und Nutzung von Fremdkapital unter anderem ein Businessplan inklusive Rentabilitätsvorschau erforderlich ist. Wer öffentliche Mittel nutzen will, darf zuvor keine Praxis angemeldet haben.



Tipps

3 Planen Sie Marketingmaßnahmen so, dass Sie eine Chance haben, die richtige Zielgruppe anzusprechen. Wer für seinen Businessplan alle Fakten sauber zusammengestellt und die Maßnahmen daraus abgeleitet hat, wird mit großer Wahrscheinlichkeit gut bei seinen zukünftigen Kunden ankommen. So ist von vornherein klar, wie die Zielgruppe – und das ist zunächst der Tierbesitzer und nicht das Tier selbst – „gestrickt“ ist, welche Bedürfnisse diese hat und wo sie sich aufhält. Wunderbar! Jetzt heißt es „nur“ noch herausfinden, wie die Zielgruppe angesprochen werden will. Männer sind da eher technischer, Frauen eher emotionaler veranlagt. Aus diesen und anderen Kriterien leitet man ab, mit welchen Medien

man die zukünftigen Kunden treffsicher und kosteneffizient unter Berücksichtigung der gesteckten Ziele erreicht. Häufig fangen hier die Probleme an, wenn der zukünftige (Jung-)Unternehmer sich fragt, welche Medien dies sind. Für einen Laien ist das schwierig zu beurteilen, deshalb sollte man so viele Informationen wie möglich über mögliche Werbeträger sammeln. Das bedeutet, etwa wenn es um Anzeigenschaltungen geht, Mediadaten zu studieren oder beim Verlag nachzufragen, wie die Zielgruppe der jeweiligen Zeitung oder Zeitschrift beschaffen ist. Erfahrungsgemäß ist heutzutage die Tageszeitung nicht mehr „das“ Werbemedium, um seine Kunden zu erreichen – es sei denn ältere Menschen sind die fokussierte Zielgruppe und

man hat eine Menge Geld, um die recht hohen Anzeigenpreise zu bezahlen. Dafür ist gegenwärtig die eigene Website vielfach das (erste) Werbemedium der Wahl, ergänzt um Einträge auf Websites wie google.de, meinestadt.de oder ähnlichen Multiplikatoren. Auch Praxisflyer kommen in die engere Auswahl. Sie können bei Fachveranstaltungen, Vorträgen, oder an Orten ausgelegt werden, die einen direkten Bezug zur Tierheilpraxis haben, wie Tierfuttermärkte, Pferdeställe, Tierpensionen. Zudem sind Stände bei Veranstaltungen und vieles mehr denkbar, sofern diese nicht gegen das Heilmittelwerbe-gesetz verstoßen. Hüten sollte man sich davor, zu viel Geld für Marketingmaßnahmen auszugeben. Etwa fünf bis zehn Prozent des Gesamt-

umsatzes sollten pro Jahr für das Marketing eingeplant werden. Dabei ist wichtig, dass der werbliche Auftritt einer Tierheilpraxis absolut professionell wirkt, denn der Kunde schließt (häufig unbewusst) von der Qualität der Präsentation auf die Qualität der

Richtigstellung zu Ausgabe 1/10

In unserem Titelthema der letzten Ausgabe hat sich ein Korrekturfehler eingeschlichen. Auf Seite 6 im Absatz „Der Aufbau des Gelenkes“ muss der erste Satz selbstverständlich so lauten: „Das gewölbte, konvexe Knochenende wird als Kopf bezeichnet, das ausgehöhlte, konkave Knochenende als Pfanne.“

Arbeit. Was Unternehmer immer wieder vergessen: Marketingmaßnahmen sollten niemals einmalig, sondern fortwährend eingeplant werden, so dass sich die Tierheilpraxis immer wieder bei ihrer Zielgruppe in Erinnerung bringt.

4 Machen Sie sich vertraut mit den einschlägigen gesetzlichen Regelungen. Wer eine Tierheilpraxis eröffnen will, kommt am Amtsschimmel sowie an den

für Tierheilpraktiker relevanten Gesetzen (zum Beispiel Arzneimittel-, Tierschutz-, Tierseuchen-, Heilmittelwerbegesetz) nicht vorbei. Geradezu einfach erscheint noch die Anmeldung der neu gegründeten Tierheilpraxis etwa bei Finanzamt, Veterinäramt und bei der Berufsgenossenschaft. Ist die Praxis allerdings erst einmal eröffnet, werden nicht selten allerlei Nachweispflichten und Regelungen zur Stolperfalle für Tierheilpraktiker. Hier ist es wichtig zu wissen, was die

Ämter von einem erwarten dürfen und wie man seiner Nachweispflicht etwa für den Erwerb und Verbleib von apothekenpflichtigen oder freiverkäuflichen Arzneimitteln oder die Anwendung von Arzneimitteln beim Lebensmittel liefernden Tier Folge leistet. Kommt es hier zu Unstimmigkeiten oder gar zu Gesetzesübertretungen durch den Tierheilpraktiker, kennt das Veterinäramt kein Pardon. Ein Verweis ist noch das geringste Übel, in schwereren Fällen drohen Geld- und Gefängnisstrafen. Der Traum von der eigenen Tierheilpraxis kann dann schnell platzen. Auch das Praxischild und damit verbunden die Geschäftsausstattung bestehend aus Briefbogen, -umschlägen und Visitenkarten sowie die Gestaltung von (Werbe-)Anzeigen haben ihre Tücken. Denn was Tierheilpraktiker oft nicht wissen: Es ist zwingend erforderlich, dass die Bezeichnung „Tierheilpraktiker“ auftaucht, um so eine Verwechslung mit einer Tierarztpraxis auszuschließen. Wer dies versäumt, muss mit Abmahnungen rechnen, die ins Geld gehen können.

5 Ein gutes Management und Controlling sind unverzichtbar. Hat man die neu gegründete Tierheilpraxis erst einmal zum Laufen gebracht, ist die Freude natürlich groß. Die Kunden zahlen bar oder auf Rechnung – das Geld kann also fließen. Aber

Rechnungen schreiben will gelernt sein. Wie eine Rechnung aufgebaut sein muss, ist klar geregelt. Die Vorgaben hierfür orientieren sich daran, ob das Finanzamt die Tierheilpraxis als umsatzsteuerpflichtig eingestuft hat oder nicht. Sind alle Regeln beachtet, kann die Rechnung versendet und vom Kunden bezahlt werden. Doch wann soll er zahlen? Häufig wird in Rechnungen kein konkretes Zahlungsdatum angegeben. Das erschwert dem Tierheilpraktiker den Überblick, besonders dann, wenn ein Mahnverfahren eingeleitet werden soll, weil der Kunde nicht zahlt. Apropos Überblick: Wer mit seiner Tierheilpraxis betriebswirtschaftlich erfolgreich sein will, muss jederzeit darüber informiert sein, welche Einnahmen und Ausgaben zu erwarten sind und wo es Probleme geben kann. Aus diesem Grund sollte das Thema „Buchhaltung“ – auch wenn es unangenehm ist – sehr ernst genommen werden. In vielen Fällen reicht eine einfache Einnahmen-Ausgaben-Übersicht, bei der alle Belege übersichtlich und chronologisch in einem Ordner zusammengestellt werden. Außerdem ganz wichtig: Steuervorauszahlungen und -nachzahlungen müssen in der Finanzplanung berücksichtigt werden, damit dem Erfolg der eigenen Tierheilpraxis nichts im Wege steht.

Sabine Kuhlage



Auch Büroarbeit gehört dazu: Planung und Controlling sind nötig, damit die neu gegründete Tierheilpraxis gut läuft.