

von Petra Welz

Planung – wie und wofür?

Der Schlüssel bei Ihrer Planung liegt nicht darin, Prioritäten für das zu setzen, was auf Ihrem Terminplan steht, sondern Termine für Ihre Prioritäten festzusetzen.

(Autor: Unbekannt)

Gehören Sie zu den sogenannten LangzeitplanerInnen oder schaffen Sie es immer noch gerade auf die letzte Minute, Ihre Termine zu organisieren? Es gibt Menschen, für die ist Struktur zielführend. Andere brauchen den Druck anstehender Aufgaben. Was letzten Endes zählt ist, dass Sie zu einem Ergebnis kommen, Ihre Termine einhalten und Ihre Ziele umsetzen. Als selbständige Shiatsu-PraktikerIn bzw. LehrerIn gehört Planung zu Ihrem Alltag. Angefangen von der Vorbereitung Ihrer Unterrichtsstunden, der Terminplanung mit Ihren KlientInnen bis zur Jahresplanung weiterer Angebote wie Vorträge oder Seminare. Planung ist ein Teil der Unternehmensführung.

Deswegen gehört zur zeitlichen Planung immer eine betriebswirtschaftliche sowie eine jährliche Zielsetzung zur Weiterentwicklung Ihres Unternehmens. Werfen Sie regelmäßig einen Blick auf Ihre Zahlen. Unterziehen Sie Ihre Angebote einem Checkup, um rechtzeitig finanzielle sowie inhaltliche Veränderungen steuern zu können. Sie werden sehen: Es lohnt sich.

Gründung und Planung – der Businessplan

Ihr Businessplan ist der rote Faden für die Planung und hilft Ihnen, aus Ihrer Idee ein gelungenes Unternehmenskonzept zu entwickeln.

Sie finden dazu zahlreiche Vorlagen im Internet, die nicht unbedingt auf ein kleines Unternehmen in der Gesundheitsbranche übertragbar sind. Im Kern bleibt es dabei: Schreiben Sie Ihren Businessplan selbst, dann überzeugen Sie auch andere Menschen von Ihrer Idee!

Sie brauchen einen Businessplan, wenn Sie aus der Arbeitslosigkeit gründen und den Gründungszuschuss

der Arbeitsagentur bzw. das Einstiegsgeld beim Jobcenter beantragen. Sollten Investitionen erforderlich sein, die Sie nicht aus Ihren eigenen Rücklagen aufbringen können, benötigen Sie einen Bankkredit. Dort müssen Sie ein stimmiges Konzept vorlegen, um eine BankberaterIn von Ihrer Idee zu überzeugen.

Selbst wenn Sie keine öffentliche Förderung in Anspruch nehmen, bringen Sie Ihre Gedanken auf den Punkt, um die richtigen Entscheidungen zu treffen. Sie konkretisieren aus einer Idee Schritt für Schritt, wie Ihre Shiatsu-Praxis aussehen soll. Sie schreiben den Businessplan in erster Linie für sich selbst!

Es ist egal, ob Sie nebenberuflich oder hauptberuflich Shiatsu-PraktikerIn bzw. LehrerIn sind: Ein klares Konzept hilft Ihnen, sich nicht zu verzetteln und Ihre Zeit klug einzuteilen.

Der Businessplan besteht aus:

- einer konzeptionellen Beschreibung Ihres Vorhabens (Textteil) und
- einer Kalkulation der Wirtschaftlichkeit (Zahlenteil).

Folgender Leitfaden führt Sie durch die wesentlichen Aspekte des konzeptionellen Teils:

1. Ihre Idee und Ihre Zielgruppe: Was bieten Sie an? Welche Schwerpunkte setzen Sie? Wer soll Ihre Praxis aufsuchen? Welchen Kontakt haben Sie zu diesen Menschen? Welchen Nutzen hat Ihre Zielgruppe von Ihrem Angebot?
2. Die Marktsituation und der Wettbewerb: Wie sieht der Markt der Gesundheitsbranche an Ihrem Standort aus? Welche Mitbewerber konkurrieren



mit Ihnen? Wie schätzen Sie Ihre Chancen ein und welche Risiken sehen Sie? Worin unterscheidet sich Ihr Shiatsuangebot von dem anderer AnbieterInnen?

3. Ihre Ziele und Ihre Unternehmensstrategie: Wohin wollen Sie Ihr Unternehmen entwickeln? Welche Vision leitet Sie? Was möchten Sie in den nächsten drei Jahren erreichen?
4. Das Marketingkonzept: Welche Werbemittel haben Sie im Blick? Auf welchen Social Media Kanälen wollen Sie Ihre Kundschaft erreichen? Wie wollen Sie Ihre Eröffnung bekannt machen und erste KlientInnen / SchülerInnen gewinnen? Wie binden Sie Ihre Kundschaft längerfristig?
5. Die Rechtsform und Organisation Ihres Unternehmens: Gründen Sie als EinzelunternehmerIn oder eine Praxisgemeinschaft als GbR oder einen Verein? Welche Kooperationen sind sinnvoll? Wie gestalten Sie die Zusammenarbeit? Sind Sie abhängig von den Konditionen der anderen oder stellen Sie eigene Bedingungen?
6. Sie als GründerIn und Ihr Management: Welche persönlichen und fachlichen Voraussetzungen bringen Sie mit? Wie ausgeprägt ist Ihr kaufmännisches Wissen? Welche Stärken und Schwächen bringen Sie mit? Wie viel Zeit haben Sie für Ihr Unternehmen? Werden Sie von Menschen aus Ihrem Familien- und Freundeskreis unterstützt? Welches Personal brauchen Sie? Wie wollen Sie die Arbeit und Betriebsabläufe organisieren?

Im Anhang befinden sich dann wichtige Dokumente wie Ihr Lebenslauf, Kopien der Zeugnisse evtl. Kopie des Mietvertrags oder weiterer relevanter Dokumente. Eine Zusammenfassung, in der Sie Ihren LeserInnen einen kurzen und knappen Überblick Ihrer Unternehmensidee präsentieren, stellen Sie an den Anfang.

Tipps:

- erst zum Schluss, wenn alle anderen Teile ausformuliert sind, fassen Sie die wesentlichen Aspekte zusammen.
- Sie schreiben für Menschen, die Ihre Idee verstehen sollen! Wählen Sie daher eine Sprache, die verständlich ist.

Die Kalkulation der Wirtschaftlichkeit ist das Herzstück. Sie erfordert Ihr gesamtes betriebswirtschaftliches Wissen, vor allem wenn Sie mit Geld von anderen Menschen rechnen. Die Arbeitsagentur und jede/r BankberaterIn untersuchen Ihre Zahlen dahingehend, ob Sie mit dem Gewinn Ihre Existenz sichern können.

Die gesamte Planungsrechnung muss schlüssig und überzeugend sein!

Im Detail sieht das dann folgendermaßen aus:

1. Kalkulation des Kapitalbedarfs. Hier zählen alle Kosten, die vor der Gründung anfallen: Investitionen für die Erstausrüstung, evtl. Renovierung/ Umbau von Räumen, Ausgaben für den ersten Werbeauftritt und auch eine Liquiditätsreserve für die Anlaufzeit, bis Sie einen KundInnenstamm aufgebaut haben und Ihre Einnahmen fließen.

2. Kalkulation der Betriebskosten und der Entnahme. Die Betriebskosten umfassen die laufenden Kosten um Ihre Shiatsu – Praxis/Schule wie Personalkosten, Raumkosten, Versicherungen, Mitgliedsbeiträge, Fortbildung, Reisekosten, Bürobedarf, Telekommunikationskosten, Werbekosten etc. Es werden immer 10% für Unvorhergesehenes dazu gerechnet. In der Regel berechnen Sie die ersten drei Jahre mit einer prozentualen Preissteigerung. Zu Ihrer Entnahme zählt alles, was Sie für Ihre persönliche Lebensgestaltung brauchen. Verschaffen Sie sich einen Überblick Ihrer Fixkosten und der variablen Kosten im Laufe eines Jahres.
3. Kalkulation der Umsätze und Preise (Rentabilitätsvorschau). Zum Umsatz zählt alles, was Sie mit Ihren Shiatsu-Behandlungen und dem Unterricht einnehmen. Die Gesamtsumme muss Ihre Betriebskosten und Ihre Privatentnahme decken. Hier eignet sich eine Excel-Vorlage, damit Sie variabel die Teilnahmebeiträge aus Ihren geplanten Angeboten und die Anzahl der Stunden kalkulieren können. Zur realistischen Berechnung beziehen Sie sich auf zehn Monate, da es im Laufe des Jahres bei Ihren Einnahmen Schwankungen gibt durch Urlaub, Krankheit oder ähnliches.
4. Verteilung Ihrer Umsätze und Kosten auf 12 Monate (Liquiditätsberechnung). Für die Arbeitsagentur und die Banker ist die Liquiditätsberechnung für die ersten zwei bis drei Jahre ein Muss. Sie geben damit einen Überblick über die Verteilung Ihrer Einnahmen und Kosten im Laufe des Jahres. Das Ganze ist einerseits fiktiv, da Sie nie wissen, ob Ihre Planung so aufgeht. Andererseits zeigt die Berechnung Ihnen auf, wo Engpässe und eine Unterdeckung entsteht. Damit wissen Sie dann, wann Sie Ihre Liquiditätsreserve brauchen, z.B. wenn im zweiten Jahr Ihre Einkommensteuernachzahlung ansteht.

Zahlen zwingen Sie konkret zu denken. Natürlich ist das erst einmal nur ein Plan und keine Gewissheit. Aus vielen Seminaren mit Existenzgründerinnen bestätigt sich allerdings immer wieder die Erfahrung: Kalkulieren bringt es für Sie sehr schnell auf den Punkt, wie realistisch Sie selbst Ihr Vorhaben einschätzen. Darüber hinaus schaffen Sie sich Umsatzziele, die Sie gut überprüfen können.

Unternehmensführung und Planung

- Wenn Sie nachhaltig auf dem Markt präsent sein wollen, kommen Sie an folgenden Fragen nicht vorbei: Wie planen Sie Ihre Unternehmensführung?

- Wohin wollen Sie sich entwickeln?
- Was sind Ihre unternehmerischen Ziele?

In der Unternehmensberatung taucht das Thema Planung dann auf, wenn es um Wachstum und Weiterentwicklung geht. Viele Shiatsu-PraktikerInnen starten ihr Unternehmen zunächst im Nebenerwerb. Früher oder später stehen mit steigendem Umsatz folgende Themen an:

- Aspekte der Sozialversicherung: bei einem Gewinn von mehr als 5.400,00€ mit Ihrem Unterricht sind Sie verpflichtet, Beiträge in die gesetzliche Rentenversicherung zu zahlen. In der gesetzlichen Krankenversicherung fällt der eigene Beitrag bereits an, wenn Ihr Einkommen 5.100,00€ überschreitet.
- Grenzen des Steuerrechts: Steigt Ihr Umsatz mit Leistungen, die nicht umsatzsteuerbefreit sind wie z.B. Seminare, über 17.500€, werden Sie umsatzsteuerpflichtig.
- Vom Nebenerwerb zum Vollerwerb: bei mehr als 18 Stunden Unterricht gelten Sie für die gesetzliche Krankenversicherung als nicht mehr nebenberuflich selbstständig.
- Wenn ihr selbstständiges Einkommen (Gewinn aus der Shiatsu-Praxis, Einkommen aus Vermietung und Verpachtung, Kapitalerträge u.a. andere einkommensteuerrechtliche Einkommen) das Bruttogehalt Ihrer Anstellung mehr als 20% übersteigt, zahlen Sie selbst Ihre Beiträge in die gesetzliche Krankenversicherung.
- Die Anstellung von Personal bei nebenberuflicher Selbstständigkeit kann sich unter Umständen sozialversicherungsrechtlich auswirken und Ihren Status in Richtung Haupterwerb verändern.

Spätestens jetzt setzt Ihre betriebswirtschaftliche Planung ein. Die Mehrausgaben für Sozialversicherungsbeiträge müssen kalkuliert werden und ins Verhältnis gesetzt werden mit den erforderlichen Veränderungen in Bezug auf Ihren KundInnenstamm bzw. Ihre Preise. Werden Sie umsatzsteuerpflichtig, müssen Sie Ihre Preise neu kalkulieren und mit dem Marktwert bei Ihnen vor Ort vergleichen. Dann können Sie entscheiden, wie Sie die Preiserhöhung Ihrer Kundschaft gegenüber vertreten.

Dabei ist der Businessplan in jeder Unternehmensphase ein guter Leitfaden. Die Fragestellungen zur Zielgruppe und zum Markt tauchen erneut auf. Für Ihre betriebswirtschaftliche Planung ziehen Sie alle Berechnungen zur Rentabilität wie auch oben im Gründungsprozess beschrieben, heran.

Sie entscheiden selbst, in welche Richtung Sie sich entwickeln wollen. Sie gewinnen Klarheit, ob Sie den

Status Quo behalten wollen oder eine Veränderung ansteht.

Nehmen Sie sich einmal jährlich die Zeit, auf Ihre gesamte Unternehmensentwicklung zu schauen. Formulieren Sie Ziele und nutzen dazu das altbewährte **SMART**-System:

Spezifisch: Je konkreter und klarer Sie Ihre Ziele formulieren, desto gezielter erreichen Sie diese.

Messbar: Setzen Sie sich konkrete Eckpunkte und Kriterien wie Anzahl Ihrer Seminare, KundInnenzuwachs oder Gewinnsteigerung, die Sie überprüfen können.

Attraktiv: Ihnen soll es Freude machen, Ihr Ziel zu erreichen! Nur für die Sozialversicherungsbeiträge mehr zu arbeiten, wird Sie auf Dauer nicht motivieren. Formulieren Sie Ihre Ziele aktiv und positiv.

Realistisch: Nehmen Sie sich das vor, was Sie selbst beeinflussen können. Ihre Ziele sollten machbar und herausfordernd sein.

Terminiert: Setzen Sie sich selbst Termine, wann Sie Ihr Ziel erreichen wollen. Sinnvoll ist es, in kürzeren Zeitabständen Zwischenschritte einzuplanen.

Wenn Ihnen die Ideen im Kopf kreisen und es Ihnen schwer fällt, diese zu sortieren oder Sie an den Zahlen verzweifeln, sprechen Sie mich an. Es ist erwiesen, dass Unternehmensberatung bei der Planung zielführend unterstützt. Dafür gibt es auch finanzielle Förderungen über Zuschussprogramme vor der Gründung in diversen Bundesländern und das bundesweite Beratungsprogramm zur „Förderung unternehmerischen Know-Hows“ für Unternehmen ab dem ersten Jahr der Gründung.

Bei aller guter Planung kommt einem manchmal das Leben dazwischen. Geben Sie sich selbst Zeit für Unvorhergesehenes und behalten Sie ein gewisses Maß an Flexibilität bei, damit Sie auf die Irrungen und Wirrungen Ihrer Planung reagieren können.

Wie man so schön im Rheinland sagt:
„Et hät noch immer jot jejange.“
(<http://www.koelsch-woerterbuch.de/das-koelsche-grundgesetz>)

Petra Welz – Geld&Rosen Düsseldorf
Unternehmensberatung – Coaching – Supervision – Moderation
Diplom Sozialpädagogin, Heilpraktikerin (Psychotherapie), systemische Supervisorin und Coach. Als Referentin unterrichtet sie seit 1994 in der Erwachsenenbildung und ist als Unternehmensberaterin für Gesundheits- und Sozialberufe seit 2007 aktiv, Autorin zahlreicher Artikel in Fachzeitschriften.
www.geldundrosen.petrawelz.de
www.xing.com/profile/Petra_Welz4
www.facebook.com/PetraWelz.geldundrosen
Businessplanvorlagen:
www.existenzgruender.de
www.kfw.de

