



Existenzgründungsberatung für HeilpraktikerInnen und psychologische BeraterInnen

- **Kenne & vermeide diese drei typischen Fehler, wenn du dich selbständig machst.**
- **Kenne meine Story - nutze mein langjährig aufgebautes Know-how.**
- **Du willst selbständig als Heilpraktiker oder Coach arbeiten? Lass dir von mir beim Gründen helfen.**

Meine Existenzgründungsberatung unterstützt dich auf dem Weg zur eigenen Praxis - egal, wo du aktuell im Prozess stehst.

Erfahre hier im Folgenden,

- wie drei typische Fehler lauten, die viele zum Start in die eigene Gründung machen
- wie mein eigener Lebensweg vom Angestelltenverhältnis zur Praxisinhaberin verlief
- und hol dir meine Checkliste für deinen eigenen Gründungsprozess.

Die Checkliste bekommst du komplett kostenlos – du zahlst nicht einmal mit deiner wertvollen Emailadresse. Mehr zu meinem Angebot der Existenzgründungsberatung erfährst du [hier](#).

Lass mich als erstes erzählen, auf welche drei typischen Fehler du unbedingt achten solltest und wie es bei mir dazu kam, dass ich mich als Heilpraktikerin für Psychotherapie selbständig gemacht habe. Falls dich die Fehler und mein Weg nicht interessieren, kannst du auch gleich runterhüpfen zur Überschrift „**Gründungsberatung für dich als HeilpraktikerIn oder BeraterIn**“.

Vermeide diese drei Fehler, wenn du dich selbständig machst als HeilpraktikerIn oder Coach

Der erste Fehler...

...ist eigentlich kein Fehler im klassischen Sinne, denn du machst im Grunde nichts falsch. Es handelt sich eher um die verspätet einsetzende Anpassung an die Situation. Was meine ich: Wenn du als Coach oder HeilpraktikerIn durchstarten willst, dann hast du in der Regel ein Vorleben. Du bist dann wohlmöglich festangestellt, ganz egal ob in Vollzeit oder Teilzeit. Die meisten Angestellten arbeiten in einem Unternehmen mit mehreren Mitarbeitenden und sind eventuell einem festen Team oder einer Abteilung zugeordnet. Bei mir war es ganz genauso.

Und im Jahr 2012, als bummelig zwölf Monate bevor ich mich in Vollzeit selbständig gemacht habe, war ich in einem Seminar einer Ärztin, die von ihrem Soloselbständigen-Blues



erzählte: Sie war Ärztin in einem Krankenhaus, bevor sie eine eigene psychotherapeutische Praxis aufgemacht hat. Als sie von der mentalen Belastung des alleine Arbeitens erzählte, fiel es mir schwer zu verstehen, was sie meinte. Das holte mich dann zwölf - na, eher 14 bis 15 Monate später ein: Da saß ich alleine am Schreibtisch in meiner Praxis und hatte nur noch Kontakt zu KundInnen (also PatientInnen und KlientInnen). Es gab kein Team mehr. Das war heftig und ich war froh, dass ich zumindest zweimal in der Woche in meine Hamburger Praxis fuhr, wo ich mir die angemietete Fläche mit anderen teilte. Und du solltest dich darauf vorbereiten, indem du deinen Berufsalltag gut planst und dir Möglichkeiten überlegst, wie du im Tagesgeschäft neben den KundInnen weitere Kontakte pflegst. Wie könnte das aussehen:

- Miete mit anderen zusammen eine größere Fläche an, wo du dann deine Praxis betreibst und ihr euch in Pausen in der Teeküche austauschen könnt.
- Du kannst auch in einem Gründerzentrum eine Fläche anmieten.
- Baue strategisch Kontakte auf und triff dich regelmäßig zum Mittagessen mit jemandem aus deinem Netzwerk. Das geht in Pandemiezeiten durchaus auch virtuell.

Vielleicht sagst du jetzt, dass du im Privaten genügend Kontakt hast und dich das Alleinsein in der eigenen Praxis nicht belasten wird. Das mag sein. Ich hätte es auch nicht vermutet damals, dass das ein Thema für mich wird. Du weißt erst, wie es sich für dich anfühlt, wenn du es direkt erlebst. Also bereite dich vor. Und meiner Meinung nach spielen die diversen Kontakte im Privaten dabei keine Rolle. Wir brauchen auch im Beruflichen Kontakt jenseits des Kundenkontakts.

Der zweite Fehler...

... ist zu Beginn der ersten Überlegungen in Sachen Praxiseröffnung bereits sehr wichtig. Du glaubst nicht, wie oft dieses Thema relevant war damals in meiner Zeit bei der Wirtschaftsagentur. Dazu wirst du weitere unten mehr lesen. Woran denke ich? Nicht wenige GründerInnen haben wirklich richtig tolle Ideen, womit sie sich selbständig machen wollen. Diese Menschen sind fachlich hochkompetent und echt Koryphäen auf ihrem Gebiet.

Gleichzeitig haben diese Gründungswilligen aber wohlmöglich kaum oder keine Ahnung von Unternehmensführung. Wenn du dich allein selbständig machen willst, dann musst du aus beiden Welten ausreichend Know-how mitbringen. Ich bin mir sicher, dass du auf dem Gebiet von Therapie und/oder Coaching topfit bist, doch wie schaut es bei den Fragen des Praxismanagements aus?

Was ist also zu tun:

- Prüfe, was du bereits alles weißt und wo dir Wissen fehlt.
- Nutze meine Checkliste, die du dir online runterladen kannst.
- Hol dir Hilfe für die Themen, mit denen du definitiv gar nicht klar kommst, vielleicht ist es die Technik rum die Webseitenerstellung oder die Buchhaltung. Und ja, beides wird relevant.



Der dritte Fehler...

... begegnet dir wohlmöglich schon bei der Gründungsplanung oder erst dann, wenn du deine Praxis aufgemacht hast. Und dieser Fehler ist wirklich total verständlich, ich bin selbst in diese Falle getappt. Machen wir uns nichts vor: Wenn wir unser Baby zum Leben erweckt haben und die Praxis anläuft, sind wir alle sehr euphorisch und arbeiten... und arbeiten... und arbeiten... ohne Pause.

Das wird sich rächen. Ich weiß das im besonderen Maße, denn Stress ist mein Arbeitsschwerpunkt. Hey, und obwohl ich es gerade deshalb gut wissen müsste, bin ich dennoch in die Falle des "keine Pausen machen" getappt. Viele arbeiten gerade in der Startphase permanent. Pause sind aber wichtig, auch du brauchst Regeneration.

Was kannst du tun:

- Beginne frühzeitig, bewusst Pausen zu planen und zu machen.
- Trage dir die Pausenzeiten im Kalender ein. Eine Pause hat dieselbe Relevanz wie ein Termin bei der Steuerberaterin.

Selbständig werden – wie alles für mich begann

Ich will dich nicht langweilen mit meiner Lebensgeschichte, sondern dir erklären, warum ich dir so gut im Gründungsprozess helfen kann. Dafür schauen wir jetzt gemeinsam auf einige Stationen meines Lebenslaufs. Lass mich starten kurz nach meinem Abitur:

Mir war klar, dass ich nach 13 Jahren Schule nicht gleich wieder die Schulbank drücken wollte. Was Handfestes sollte her: eine Ausbildung. Aber wusste ich, was ich wollte? Nö. Durch sämtliche Tests bei Banken bin ich durchgefallen – eine Ausbildung zur Bankkauffrau war Anfang der 1990er Jahre der Klassiker für Mädels mit Abi und so musste ich das natürlich auch ausprobieren.

Heute sage ich „Wie gut, dass ich mich da so dämlich angestellt habe! Tja, und dann kam ich mehr oder weniger wie die Jungfrau zum Kind zu einer Ausbildung in einem kleinen, familienbetriebenen Hotel. In Monat eins der Ausbildung knallte ich brutal in die Realität des Knochenjobs Hotelfachfrau und am liebsten hätte ich meinen Lehrherrn – ja, so sagte man damals noch – erwürgt.

In Monat zwei der Ausbildung hatte ich Feuer gefangen und kaufte ich mir zum ersten, aber nicht letzten Mal ein Buch zur Frage: „Wie mache ich mich selbständig?“ Ich spürte schon damals, dass ich gern meine eigene Chefin wäre. Wie das konkret ausschauen sollte, war mir aber zu dem Zeitpunkt noch nicht klar. Mein Weg in der Hotellerie ging weiter nach der Ausbildung. Ich bin heute noch froh darüber, sehr viel für mein Leben mitgenommen zu haben – sowohl in dem kleinen Lehrbetrieb als auch später in dem Fünf-Sterne-Hotel, in dem ich in Hamburg gearbeitet habe. Was habe ich aus der Zeit mitgenommen? Genau dies:



Meine Organisationsfähigkeiten und das Wissen, wie man schnell verschiedene zeitgleich laufende Prozesse koordiniert.

Ende der 1990er war mir dann aber bewusst, dass meine Gastro-Zeit endlich ist. Es war und ist ein Knochenjob und ich wollte da raus. Nachdem die freundliche Beraterin beim Arbeitsamt mir damals auftrug, dass ich niemals die Branche wechseln könne, habe ich auf eigene Faust nach neuen Ufern gesucht. Und ich habe sie gefunden. Mein erster Unternehmensaufbau stand da in den Startlöchern, ich fing an zu arbeiten bei einem StartUp-Unternehmen in der New Economy.

Eine Dot.com-Firma aufbauen

Der Blick zurück ist spannend. Das war damals wirklich wie im Film für mich. In einer kleinen 3-Zimmer-Altbauwohnung im Univiertel in Kiel residierte ein 5-köpfiges Team, das Großes vorhatte. Und ich war die sechste im Bunde, die den Unternehmensaufbau des StartUps vorantrieb. Ein Jahr später war das Unternehmen fusioniert mit zwei weiteren zu einer großen Dot.com-Firma, hatte 150 Mitarbeiter und war börsennotiert. Wahnsinn, oder? Es war alles ziemlich verrückt: Firmenwagen, Handys, Headquarter in einem alten Herrenhaus, Büromöbel aus antikem, mexikanischem Holz, Kundenevents mit echten Tigern im Garten. Was für crazy Zeiten!

Aber auch was für lehrreiche Zeiten:

- Hier habe ich mich beweisen können mit **meinem generalistischen Talent**, alle Fäden in der Hand zu halten.
- Und ich habe Technik- und Internet-Wissen aufgesogen wie ein Schwamm. Dass ich **Webseiten bauen** kann und **Ahnung von Netzwerken** habe, verdanke ich dieser Zeit.
- Außerdem ist in den Jahren meine **Marketing-Affinität** entstanden.

Mein Dienstleistungsorientierung, die in der Hotellerie entstanden ist, hat hier den Feinschliff bekommen. Und ich habe gelernt, wie wichtig und wertvoll gute Kontakte und Partner sind. Dass die Dot.com-Blase geplatzt ist und viele der damaligen New Economy-Firmen in der Versenkung verschwunden sind, ist kein Geheimnis. Ich bin damals schweren Herzens gegangen, ohne zu wissen wohin. Es fühlte sich noch lange nach dem Weggang so an, als wenn ich mein Baby verlassen hätte. (Übrigens existiert das Unternehmen noch heute. Es ist zwar deutlich kleiner, aber es hat überlebt.)

Eine Wirtschaftsförderung aufbauen

Der Zufall führte mich zum nächsten, großen Unternehmensaufbau: Im Sommer 2002 bin ich neben dem Geschäftsführer als zweite Mitarbeiterin in die Projekte „Wirtschaftsagentur Neumünster“ und „Gründerzentrum LOG-IN“ eingestiegen. Hier konnte ich erneut mein generalistisches Talent austoben und habe sowohl für die entstehende



Wirtschaftsförderungsagentur als auch für den Bau des Gründerzentrums **Strukturen geschaffen**.

Später habe ich das ca. 4.000 qm große Gründerzentrum betreut. Teilweise waren bis zu 20 Mieter dort untergebracht und die wollten natürlich betreut sein:

- **Vermietung der Flächen**
- **Organisation des täglichen Miteinanders**
- **Netzwerkadministration** des gesamten Gebäudes
- **technisches Management**

Darüber hinaus war es wichtig, die **Existenzgründer in ihren verschiedenen Gründungsprozessen zu begleiten**. Zugleich habe ich die Verwaltung der Wirtschaftsförderung geleitet:

- (vorbereitende) **Buchhaltung**
- **Kontakt zum Steuerbüro und zum Anwaltsbüro**
- **Marketing**
- **Personal**

Und ich übernahm darüber hinaus die Aufgabe der **betrieblichen Datenschutzbeauftragten**, als das Thema in Deutschland relevant wurde.

Irgendwann wurde ich mal gefragt, was denn der rote Faden in meinem Lebenslauf sei. Gute Frage! Hotellerie, New Economy, Wirtschaftsförderung – wie passt das zusammen? Es gibt ihn tatsächlich, den roten Faden: Ich habe immer Strukturen geschaffen und etwas aufgebaut. Sei es ein Team, sei es ein Unternehmen.

Die eigene Existenzgründung

Und obwohl du vielleicht denkst: „Oh man, die muss ja ganz schön ausgelastet gewesen sein mit all den verschiedenen Aufgaben in der Wirtschaftsförderung und dem Gründerzentrum.“, habe ich ab 2006 begonnen, mein neues Leben aufzubauen: Ich fing an, Psychologie zu studieren. Und Organisationslehre.

Es kamen weitere Ausbildungen dazu und Ende 2009 hatte ich ein großes Etappenziel erreicht. Ich bekam den Titel „Heilpraktikerin für Psychotherapie“ vom Gesundheitsamt verliehen nach erfolgreicher Prüfung. Warum ich all das neben dem Vollzeitjob auf mich genommen habe, erfährst du [hier](#).

Langsam schloss sich der Kreis. Das olle Taschenbuch, das ich im zweiten Ausbildungsmonat im Hotel gekauft hatte, kam mir wieder in den Sinn: „Selbständig sein als Heilpraktiker oder Coach“ Es wurde Zeit, nun etwas Eigenes aufzubauen.



Existenzgründung, ich komme! Auf zur eigenen Privatpraxis.

Ab 2010 habe ich nebenberuflich meine erste Praxis geführt. 2012 war klar, dass die Praxisgründung die richtige Idee gewesen ist. 2013 bin ich schließlich in die Vollselbständigkeit gegangen und habe sogar noch eine weitere Praxis aufgemacht in Hamburg. Das war aufregend und besonders. Und eines kann ich dir sagen: Obwohl ich schon so viel Wissen in Sachen Gründung mitgebracht habe, war es noch einmal ganz anders, dies auch am eigenen Leib zu spüren. Es ist schwer in Worte zu fassen, wie es sich anfühlt, wenn du plötzlich wirklich für alles verantwortlich bist und auf einmal kein Team mehr da ist.

Existenzgründungsberatung für dich als HeilpraktikerIn oder BeraterIn

Nach 12 Jahren Selbständigkeit führen ich nun die Welten zusammen: Aufbau von Unternehmen einerseits, therapeutische Arbeit andererseits.

Schon in 2018 habe ich für eine Heilpraktikerschule eine Gründungsberatung durchgeführt. Jetzt biete ich diese Leistung direkt an. Du nutzt dabei mein komplettes Gründungs-Know-how und meine Erfahrung beim Aufbau einer eigenen Praxis.

Selbständig werden als Coach oder HeilpraktikerIn in unsicheren Zeiten?

Vielleicht hast du deine Heilpraktiker-Prüfung in der Tasche oder du bist „fertige“ psychologische Beraterin und trotzdem wagst du nicht den Schritt in die Selbständigkeit. „Gerade jetzt in der Pandemie ist doch alles so extrem unsicher“, sagst du wohlhmöglich. Tja, wann ist denn alles sicher? Ich sag dir was: Sicherheit existiert nicht.

Niemand weiß, was morgen sein wird oder in drei Jahren. Du weißt ja nicht einmal, was in 10 Minuten sein wird. Lediglich eine Vermutung hast du. Aber wissen tust du es erst, wenn du es direkt in dem Moment erlebst. Wenn du also den Wunsch in dir trägst, eine Praxis zu gründen, dann lass dich nicht vom Sicherheitsdenken blockieren.

Als Gründer oder Gründerin wirst du tagtäglich mit Unsicherheiten zu tun haben – auch ohne Pandemie.

Und ich sage dir noch etwas: Gerade jetzt in diesen Zeiten ist die Gründung einer Praxis äußerst sinnvoll. Denn nie war der Bedarf an Therapie und Coaching höher. Ich bin in meiner Privatpraxis kurz davor, Wartelisten einzuführen, weil die Nachfrage nach Terminen so hoch ist. Alle Gesundheitsreports der Krankenkassen sprechen Bände, was die Entwicklung der psychischen Krankheiten anbelangt. **[Beispielhaft stelle ich dir hier den Psychreport der DAK für 2021 zur Verfügung.](#)**

Immer mehr Menschen erkranken psychisch. Wir brauchen also dringend weitere Experten, um diesen Bedarf auffangen zu können.



Privatpraxis gründen – was gibt es zu beachten?

„Aber muss man da nicht extrem viel beachten?“, fragst du jetzt vielleicht. Ja, das musst du, wenn du selbständig als Coach, Heilpraktiker oder psychologischer Berater arbeiten willst. Es gibt in Deutschland sehr viele Vorschriften, zum Beispiel bei der Buchhaltung, beim Datenschutz. Und leider gibt es auch mehrere Fallen, in die du tapsen kannst, und Fehler, für die du abgemahnt werden kannst.

Als ich mich selbständig gemacht habe, wusste ich auch nicht alles, was ich hätte wissen müssen. Das Lehrgeld, das ich damals gezahlt habe, war echt blöd. Leider trägt dir aber niemand das Wissen hinterher, du musst es dir mühselig zusammensuchen, wenn du dich nicht beraten lässt. Aber bedenke: Woher weißt du wo du suchen sollst, wenn du nicht einmal weißt, was du suchen sollst. Und machen wir uns nichts vor: Die meisten, die sich mit eigener Praxis selbständig machen wollen, waren zuvor nicht mit Betriebsleitungs- oder Geschäftsführungsaufgaben angestellt beschäftigt.

Praxisgründung ganz praktisch

Ich stelle dir eine Checkliste zur Verfügung (siehe unten), mit der du prüfen kannst, was du möglicherweise schon alles zusammengesammelt hast an Wissen für deine eigene Praxisgründung und was du dir an Wissen noch aneignen solltest. Gerade in unserem Metier ist es enorm wichtig, auch die wirtschaftliche Seite einer Praxis zu sehen. Sehr viele HeilpraktikerInnen, Coaches und psychologische BeraterInnen haben den Wert „Fürsorge“ fest in sich verankert und tun sich teilweise sogar schwer mit dem Gedanken für Ihre therapeutische oder beratende Leistung ein angemessenes Honorar zu verlangen.

Wenn du eine Existenzgründung im therapeutischen oder beratenden Bereich anstrebst, dann sei dir bitte unbedingt bewusst, dass das Finanzamt deine Arbeit nur dann als selbständige Tätigkeit anerkennt, wenn eine Gewinnerzielungsabsicht erkennbar ist. Das heißt nicht, dass du sofort schwarze Zahlen schreiben musst. Wer aber kaum Honorar in Rechnung stellt, der handelt nicht unternehmerisch. Und dann ist es aus Sicht des Finanzamtes vielleicht nur ein ambitioniertes Hobby von dir – und du bleibst am Ende auf allen Ausgaben sitzen.

Ja, du musst Spielregeln beachten. Und gleichzeitig kannst du als Selbständige(r) aber auch Spielregeln aufstellen. Deine Praxis, deine Regeln! Gerade in einer Privatpraxis hast du da deutlich mehr Möglichkeiten als jemand mit Kassensitz. Vor Kurzem habe ich zum Beispiel eine Kollegin beraten, die für sich entschieden hat, nicht mit privaten Krankenkassen abzurechnen. Ja, diese Freiheit hast du.

Selbständigkeit – welche Freude, wenn sie zu deiner Persönlichkeit passt

Auch wenn manch gesetzliche Regel anstrengend ist und manch Falle blöd ist, so ist dieses freie Arbeiten toll. Das sage ich dir aus meinem Blickwinkel und mit meinen Persönlichkeitsmerkmalen. Ich kann dir im Zuge einer möglichen Gründung nur raten, dass du dich auch intensiv mit deiner Persönlichkeit beschäftigst, damit du weißt, was dir wichtig



ist. Für mich war in meinem Gründungsprozess dieser Freiheitsgedanke sehr wichtig. Wenn du dich mit deiner Persönlichkeit beschäftigst, dann achte bitte darauf, dass du mit einem Persönlichkeitsmodell arbeitest, das wissenschaftlich fundiert ist.

Und hier wird es ganz einfach: Es existiert nur ein einziges Modell mit wissenschaftlich fundierter Grundlage. Es handelt sich dabei um das Big Five-Modell. Dazu erfährst du [hier](#) und [hier](#) mehr. Gibt es die eine Unternehmerpersönlichkeit? Ich behaupte: Nein. Unterschiedliche Persönlichkeiten sind in der Lage, ein Unternehmen bzw. eine Praxis zu führen. Jede Persönlichkeit macht dies jedoch auf eine ganz bestimmte Weise. Entscheidend ist, dass es sich stimmig anfühlt und dass du nicht nur die inhaltliche Arbeit siehst, sprich: Therapie, Coaching, Beratung, sondern dass du auch die unternehmerische Arbeit erkennst - und magst. Dann wird es mit deiner Gründung klappen.

Lade dir jetzt die [kostenfreie Checkliste](#) runter und mach den nächsten Schritt in Richtung Praxisaufbau. Du brauchst Hilfe? Setz dich gern mit mir in Verbindung und wir schauen, wie ich dir helfen kann:

Du möchtest ein Erstgespräch in Sachen Gründungsberatung mit mir führen? Dann such dir jetzt gern einen Termin aus:

<https://calendly.com/cremasco/30min>

Lieber telefonieren? Okay:

Festnetz: 04321 301074

Mobil: 0172 9715393

Erreichbar bin ich von Montag bis Freitag von 9 bis 17 Uhr. Wenn ich im Termin bin, laufen Anrufbeantworter und Mailbox. Bitte hinterlasse mir in dem Fall eine Nachricht, ich melde mich, so schnell es geht, bei dir zurück.