

Start in die Selbstständigkeit, Teil 1: Der richtige Zeitpunkt

Ausbildung, fertig, los!

Der Start in die Selbstständigkeit bringt zahlreiche Fragen mit sich – auch für Podologen und Fußpfleger: Welche Finanzierung und Preispolitik sollte hinter meinem Vorhaben stehen? Welche Ausstattung und Absicherung werde ich benötigen? Das sind nur einige Fragen, die mit der neuen Serie von FUSSPFLEGE AKTUELL beantwortet werden. Der erste Teil beschäftigt sich mit dem richtigen Zeitpunkt für die Existenzgründung.



Nach der Ausbildung zum Fußpfleger oder Podologen stehen hauptsächlich zwei Wege offen: Anstellung oder Selbstständigkeit. Je nach Möglichkeit und persönlicher Vorliebe wählt man eine der beiden Varianten. Auch eine Kombination ist vorstellbar. Manche Absolventen sind bereits betrieblich oder familiär an einen bestimmten Weg gebunden.

Kosmetische und medizinische Fußpfleger sowie Podologen sind in den meisten Fällen selbstständig tätig. „Es gibt nur wenige große Praxen oder beispielsweise Kosmetik- und Friseurbetriebe, die Fußpfleger als Angestellte beschäftigen“, so Björn Drucks. Der Gerlach-Fachhandelsberater kennt die üblichen Karrierewege nach der Ausbildung. Er lehrt an der Akademie der Fußpflege in Hamburg und schätzt, dass etwa drei von vier Absolventen direkt nach der Fußpflegeausbildung den Weg in die Selbstständigkeit finden. Viele absolvieren die Ausbildung, um sich ein zweites Standbein aufzubauen oder beruflich neu zu orientieren, und kehren zunächst in ihren bisherigen Beruf zurück.

Fußpflege als zweites Standbein

Vor allem für diese Fußpfleger bietet sich die Chance, die Selbstständigkeit zu testen. So lässt sich die bisherige Anstellung beispielsweise in ihrem Umfang reduzieren und parallel eine Fußpflegepraxis oder ein

mobiler Fußpflagedienst aufbauen. „In der Anfangszeit kann der Test über ein sogenanntes Kleingewerbe laufen. Damit ist ein Umsatz von bis zu 17.500 Euro pro Jahr möglich“, so Drucks. Wer sich für diesen Weg entscheidet, profitiert von einer Buchhaltung, die weniger Aufwand bereitet. Auf der anderen Seite weisen Kleinunternehmer beispielsweise keine Umsatzsteuer auf ihren Rechnungen aus. Zugleich können sie aber keine Mehrwertsteuer für Anschaffungen absetzen und müssen auf Investitionen den gültigen Mehrwertsteuersatz zahlen. Gerade bei der Existenzgründung können schnell hohe Ausgaben beispielsweise für Fußpflegegeräte und Instrumente anfallen. Um die Entscheidung final treffen zu können, sollte Rücksprache mit dem Steuerberater gehalten werden. Auch Themen wie Kranken-, Renten- und Berufshaftpflichtversicherung, die Mitgliedschaft bei einer Kammer sowie die Gewerbeanmeldung sind wichtige Fragen, die vor dem Schritt in die Selbstständigkeit gut überlegt und geklärt sein wollen.

Podologe im Vollgewerbe

Schneller als gedacht stehen zukünftige Podologen vor diesen Entscheidungen. „Nach der abgeschlossenen Podologenausbildung wagen viele direkt den Schritt in die Selbstständigkeit. Das zeitliche und finanzielle Investment in die Ausbildung soll

sich schließlich auch lohnen“, so Drucks. Häufig waren die Absolventen zuvor als Fußpfleger oder im Kosmetikumfeld tätig. Sie erweitern damit ihre bislang angebotene kosmetische Fußpflege um podologische Leistungen. Grundlegende Fragen sind geklärt und die Selbstständigkeit ist geregelt. Für Neulinge der Podologie ist jedoch die Abrechnung mit Krankenkassen ein sehr wichtiges Thema. Auch darauf geht die neue Serie von FUSSPFLEGE AKTUELL in zukünftigen Teilen ein.



Björn Drucks

Der Gerlach-Fachhandelsberater ist selbst Fußpfleger sowie Fachkosmetiker und berät im Großraum Hamburg Fußpfleger und Podologen zu GERLACH TECHNIK und den Fußpflegepräparaten von GEHWOL. Außerdem engagiert sich der Diplom-Kaufmann (FH) in der Ausbildung von Fußpflegern und Podologen an der Akademie der Fußpflege und der Podologenschule GIB in Hamburg. Dort lehrt er Wirtschaft und Marketing.