

Unternehmerin-Porträt

Name:	Kristina Beliaeva
Unternehmensname:	Podologische Fachpraxis Kristina Beliaeva
Branche:	Gesundheitswesen
Gründungsjahr:	2009
Herkunftsland:	Russland
Firmensitz:	Potsdam

1. Beschreibung des Unternehmens (Branche, Schwerpunkte, Mitarbeiter*innen, Unternehmenskultur)

Angefangen habe ich im Jahr 2009 als mobile Kosmetikerin und später, 2014, habe ich meine eigene podologische Fachpraxis – medizinische Fußpflege - eröffnet. Ich habe eine Kassenzulassung bekommen und beschäftige jetzt eine Mitarbeiterin in Teilzeit, die mich bei den Abrechnungen unterstützt.

2. Warum diese Gründung/Firma? Was inspiriert dich? Was ist das Besondere an deiner Arbeit?

Es gefällt mir, den Menschen zu helfen. Die meisten meiner Patienten sind Diabetiker und damit Krankenkassenpatienten. Fußpflege ist nicht einfach nur Fußpflege. Ich kann neben meiner Leistung und dank meiner medizinischen Ausbildung Fragen der Patienten fachmännisch beantworten. Ich möchte mein Wissen, das ich in der Ausbildung und in meiner Praxis gesammelt habe, an meine Kunden weiter geben.

3. Der Mensch dahinter (etwas über dich)

Ich bin ein sehr offener, kommunikativer Mensch. Ich spreche über alles mit meinen Freunden und auch mit den Kunden. Besondere Interessen habe ich nicht. Meine Interessen sind mein kleiner Sohn und meine Arbeit. Meine offene und freundliche Kommunikation hilft mir einfach im Leben. Meine Praxis z.B. habe ich durch den Tipp eines Kunden gefunden. Ich habe nur zufällig erwähnt, dass ich auf der Suche nach einem Raum für meine Praxis bin und er hat mir gesagt, wo ich fragen kann, weil er einen leeren Raum gesehen hat.

4. Warum bist du damit erfolgreich?

Mit meinem Beruf kann man nichts falsch machen. Es ist eine medizinische Dienstleistung, eine Hilfe für erkrankte Menschen, die sich selbst nicht helfen können. Außerdem wird die Bevölkerung immer älter und braucht im Alter öfter professionelle medizinische Fußpflege. Da ich eine Krankenkassenzulassung habe, muss ich meine Kunden nicht

suchen, sondern sie finden den Weg zu mir. Meine Leistungen werden durch die Krankenkassen bezahlt und sind daher für meine Kunden kostenfrei.

5. Was hat sich im Laufe der Jahre geändert?

Ich habe als Kosmetikerin gestartet und habe ziemlich schnell gemerkt, dass ich damit nicht viel Geld verdienen kann. Es herrscht ein großer Wettbewerb. Menschen sparen an den kosmetischen Leistungen und als Dienstleister muss man ständig Werbung machen und stets am Ball bleiben. Und es wird immer jemanden geben, der günstiger ist als man selbst und zu dem die Kunden dann abwandern. Daher habe ich eine berufsbegleitende 3,5-jährige Ausbildung gemacht.

6. Aus welchem Grund hast du dich damals selbstständig gemacht?

Nach meiner Übersiedlung nach Deutschland 1996 habe ich zunächst an verschiedenen Maßnahmen teilgenommen und anschließend eine Kosmetikerin-Ausbildung gemacht. Damals konnte ich keine Anstellung als Kosmetikerin finden. Wenn ich eine Anstellung angenommen hätte, wäre das nur ein Mini-Job und ich wäre abhängig von den Transferleistungen. Nach der Ausbildung habe ich bei einer netten deutschen Kosmetikerin ein Praktikum gemacht, die mir einen Teil ihrer Kunden abgegeben hat. Damit hat damals meine Selbständigkeit angefangen. Ich habe überwiegend Fußpflege in Altersheimen angeboten.

7. Was waren die größten Barrieren und Anforderungen bei der Gründung? Welche sind es jetzt?

Erstens war es nicht einfach, einen Praxisraum zu finden, der allen Anforderungen der Krankenkassen entspricht. Aus einem großen Raum habe ich damals drei abgetrennte Räume machen lassen. Dann war es schwierig, einen Kredit für die Einrichtung zu bekommen. Dafür brauchte ich einen Businessplan. Damals haben mir der Lotsendienst und das IQ-Projekt geholfen. Wie hätte ich mit meinen unzureichenden Deutschkenntnissen und ohne besonderes Wissen einen Businessplan schreiben können? Dann gibt es so viel detailliertes Wissen, das man sich aneignen soll, z.B. dass die Tätigkeit als Kosmetikerin zur Handwerkskammer gehört. Meine jetzige Tätigkeit fällt in den Bereich freier Berufe. Im Lotsendienst habe ich dieses Grundlagenwissen erhalten. Solche Projekte sind sehr wichtig. Ohne solche Unterstützung hätte ich mich vielleicht auch gut entwickelt, aber sicherlich nicht so schnell.

Auch das Jobcenter hat mich damals gut unterstützt, in dem es meine podologische Ausbildung gefördert hat. Ich bin bis heute meiner damaligen Fallmanagerin sehr dankbar.

8. Welche war die weiseste Entscheidung als Unternehmer*in?

Sich als Podologin selbständig zu machen. Als ich meine Praxis eröffnet habe, war mein Sohn noch nicht mal ein Jahr alt. Aber ich habe mich dazu entschlossen, es zu riskieren und mein Leben selbst zu lenken. Man sollte etwas riskieren, aber nicht den Kopf dabei verlieren. Man sollte sich informieren, wissen wie man eine Quittung und Rechnung

schreibt und so weiter. Die Unterstützung des Lotsendienstes macht all das möglich. Das ist jetzt kein Werbeblock, aber diese Unterstützung war essenziell.

9. Was würdest du beim nächsten Mal anders machen?

Ich glaube, ich hätte alles so gemacht, wie ich es gemacht habe. Das Einzige, ich hätte einen größeren Raum gemietet, denn jetzt habe ich keinen Erholungsraum.

10. Was empfehlst du anderen Gründer*innen bzw. Jung-Unternehmer*innen?

Sich nicht zu fürchten. Ich empfehle, zum Lotsendienst zu gehen, mehrere Seminare, z.B. Buchhaltung, zu besuchen, alles gut zu überlegen, zu strukturieren und sich ein Jahr Zeit zu nehmen. Es ist auch wichtig, Förderungen in Anspruch zu nehmen, zinsgünstige Kredite zu beantragen, wenn notwendig. Man sollte schon einen gewissen Respekt vor dem Gründungsvorhaben haben, dabei aber systematisch die Realisierung angehen.

Für jeden Jungunternehmer wäre auch eine Hilfe wichtig, die zeigt, welche Schritte man am Anfang gehen soll. Wenn ich eine Gründungs idee habe, wohin sollte ich als nächstes gehen, welche Schritte sind in welcher Reihenfolge zu unternehmen.