

Businessplan: Tägliche Nachsorgeeinrichtung für die Menschen mit Behinderung

Veronika Vystavělová

Bachelorarbeit
2021



Tomas Bata University in Zlín
Faculty of Humanities

Univerzita Tomáše Bati ve Zlíně

Fakulta humanitních studií

Ústav moderních jazyků a literatur

Akademický rok: 2020/2021

ZADÁNÍ BAKALÁŘSKÉ PRÁCE

(projektu, uměleckého díla, uměleckého výkonu)

Jméno a příjmení: **Veronika Vystavělová**
Osobní číslo: **H18602**
Studijní program: **B7310 Filologie**
Studijní obor: **Německý jazyk pro manažerskou praxi**
Forma studia: **Prezenční**
Téma práce: **Podnikatelský plán: Denní zařízení následné péče pro lidi s postižením**

Zásady pro vypracování

Studium odborné literatury
Popis jednotlivých částí podnikatelského plánu
Nastínění problematiky autismu, středně těžkého a těžkého postižení a analýza možných terapií
Sestavení podnikatelského plánu
Sestavení finančního plánu
Zhodnocení podnikatelského plánu

Forma zpracování bakalářské práce: **Tištěná/elektronická**
Jazyk zpracování: **Němčina**

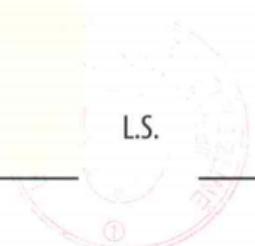
Seznam doporučené literatury:

- BORCHERT, Prof. Dr. Johann, ed. *Einführung in die Sonderpädagogik*. München: Oldenburg Wissenschaftsverlag, 2007. ISBN 978-3-486-58212-3.
- ČERVENÝ, Radim, Jiří FICBAUER, Alena HANZELKOVÁ a Miloslav KEŘKOVSKÝ. *Business plán: Krok za krokem*. Praha: C. H. Beck, 2014. ISBN 978-80-7400-511-4.
- DÖDERLEIN, Leonhard. *Infantile Zerebralparese: Diagnostik, konservative und operative Therapie*. 2. Berlin; Heidelberg: Springer Verlag, 2015. ISBN 978-3-642-35318-5.
- KOCH, Elke, Christine NEUMANN a Wolfgang SCHMIDT. *Sozialpflege: Miteinander leben – füreinander arbeiten*. 7. Auflage. Hamburg: Verlag Dr. Felix Büchner, 2018. ISBN 978-3582047557.
- LUTZ, Andreas. *Businessplan: Für Gründungszuschuss-, Einstiegsgeld- und andere Existenzgründer*. 5. Auflage. Wien: Linde Verlag, 2014. ISBN 978-3709302156.
- SRPOVÁ, Jitka, Ivana SVOBODOVÁ, Pavel SKOPAL a Tomáš ORLÍK. *Podnikatelský plán a strategie*. Praha: Grada Publishing, 2011. ISBN 978-80-247-4103-1.

Vedoucí bakalářské práce: **Ing. Šárka Papadaki, Ph.D.**
Ústav podnikové ekonomiky

Datum zadání bakalářské práce: **9. listopadu 2020**

Termín odevzdání bakalářské práce: **10. května 2021**


Mgr. Libor Marek, Ph.D.
děkan

doc. Mgr. Roman Trušník, Ph.D.
ředitel ústavu

Ve Zlíně dne 5. března 2021

PROHLÁŠENÍ AUTORA BAKALÁŘSKÉ PRÁCE

Beru na vědomí, že

- odevzdáním bakalářské práce souhlasím se zveřejněním své práce podle zákona č. 111/1998 Sb. o vysokých školách a o změně a doplnění dalších zákonů (zákon o vysokých školách), ve znění pozdějších právních předpisů, bez ohledu na výsledek obhajoby ¹⁾;
- beru na vědomí, že bakalářská práce bude uložena v elektronické podobě v univerzitním informačním systému dostupná k nahlédnutí;
- na moji bakalářskou práci se plně vztahuje zákon č. 121/2000 Sb. o právu autorském, o právech souvisejících s právem autorským a o změně některých zákonů (autorský zákon) ve znění pozdějších právních předpisů, zejm. § 35 odst. 3 ²⁾;
- podle § 60 ³⁾ odst. 1 autorského zákona má UTB ve Zlíně právo na uzavření licenční smlouvy o užití školního díla v rozsahu § 12 odst. 4 autorského zákona;
- podle § 60 ³⁾ odst. 2 a 3 mohu užít své dílo – bakalářskou práci - nebo poskytnout licenci k jejímu využití jen s předchozím písemným souhlasem Univerzity Tomáše Bati ve Zlíně, která je oprávněna v takovém případě ode mne požadovat přiměřený příspěvek na úhradu nákladů, které byly Univerzitou Tomáše Bati ve Zlíně na vytvoření díla vynaloženy (až do jejich skutečné výše);
- pokud bylo k vypracování bakalářské práce využito softwaru poskytnutého Univerzitou Tomáše Bati ve Zlíně nebo jinými subjekty pouze ke studijním a výzkumným účelům (tj. k nekomerčnímu využití), nelze výsledky bakalářské práce využít ke komerčním účelům.

Prohlašuji, že

- elektronická a tištěná verze bakalářské práce jsou totožné;
- na bakalářské práci jsem pracoval samostatně a použitou literaturu jsem citoval. V případě publikace výsledků budu uveden jako spoluautor.

Ve Zlíně

.....

1) zákon č. 111/1998 Sb. o vysokých školách a o změně a doplnění dalších zákonů (zákon o vysokých školách), ve znění pozdějších právních předpisů, § 47b Zveřejňování závěrečných prací:

(1) Vysoká škola nevydělečně zveřejňuje disertační, diplomové, bakalářské a rigorózní práce, u kterých proběhla obhajoba, včetně posudků oponentů a výsledku obhajoby prostřednictvím databáze kvalifikačních prací, kterou spravuje. Způsob zveřejnění stanoví vnitřní předpis vysoké školy.

(2) Disertační, diplomové, bakalářské a rigorózní práce odevzdané uchazečem k obhajobě musí být též nejméně pět pracovních dnů před konáním obhajoby zveřejněny k nahlížení veřejnosti v místě určeném vnitřním předpisem vysoké školy nebo není-li tak určeno, v místě pracoviště vysoké školy, kde se má konat obhajoba práce. Každý si může ze zveřejněné práce pořizovat na své náklady výpisy, opisy nebo rozmnoženiny.

(3) Platí, že odevzdáním práce autor souhlasí se zveřejněním své práce podle tohoto zákona, bez ohledu na výsledek obhajoby.

2) zákon č. 121/2000 Sb. o právu autorském, o právech souvisejících s právem autorským a o změně některých zákonů (autorský zákon) ve znění pozdějších právních předpisů, § 35 odst. 3:

(3) Do práva autorského také nezasahuje škola nebo školské či vzdělávací zařízení, užije-li nikoli za účelem přímého nebo nepřímého hospodářského nebo obchodního prospěchu k výuce nebo k vlastní potřebě dílo vytvořené žákem nebo studentem ke splnění školních nebo studijních povinností vyplývajících z jeho právního vztahu ke škole nebo školskému či vzdělávacího zařízení (školní dílo).

3) zákon č. 121/2000 Sb. o právu autorském, o právech souvisejících s právem autorským a o změně některých zákonů (autorský zákon) ve znění pozdějších právních předpisů, § 60 Školní dílo:

(1) Škola nebo školské či vzdělávací zařízení mají za obvyklých podmínek právo na uzavření licenční smlouvy o užití školního díla (§ 35 odst.

3). Odpirá-li autor takového díla udělit svolení bez vážného důvodu, mohou se tyto osoby domáhat nahrazení chybějícího projevu jeho vůle u soudu. Ustanovení § 35 odst. 3 zůstává nedotčeno.

(2) Není-li sjednáno jinak, může autor školního díla své dílo užit či poskytnout jinému licenci, není-li to v rozporu s oprávněnými zájmy školy nebo školského či vzdělávacího zařízení.

(3) Škola nebo školské či vzdělávací zařízení jsou oprávněny požadovat, aby jim autor školního díla z výdělků jim dosaženého v souvislosti s užitím díla či poskytnutím licence podle odstavce 2 přiměřeně přispěl na úhradu nákladů, které na vytvoření díla vynaložily, a to podle okolností až do jejich skutečné výše; přitom se přihlédne k výši výdělků dosaženého školou nebo školským či vzdělávacím zařízením z užití školního díla podle odstavce 1.

ABSTRAKT

Tato bakalářská práce má za cíl sestavit podnikatelský plán pro založení denního zařízení následné péče pro lidi s postižením a následně zhodnotit jeho realizovatelnost. Práce se zabývá problematikou následného rozvoje dospělých jedinců s autismem, středně těžkým a s těžkým postižením. Pomocí analýzy terapií a vzdělávacích programů určených dospělým jedincům s handicapem vytváří základ pro následné tvoření podnikatelského plánu.

V první části této práce jsou objasněny podnikatelské, marketingové a sociální pojmy. Tyto teoretické poznatky jsou dále uplatněny v části praktické. V praktické části je sestaven konkrétní podnikatelský plán se všemi náležitostmi pro založení a provoz daného zařízení a je doplněn i plánem finančním. Součástí je také vlastní zhodnocení realizovatelnosti daného zařízení.

Klíčová slova: podnikatelský plán, realizovatelnost, terapie a vzdělávací programy, handicap, denní zařízení následné péče

ABSTRACT

The aim of this bachelor thesis is to create a business plan for the establishment of a daily aftercare facility for people with disabilities and to evaluate its feasibility afterwards. This thesis deals with the issues of subsequent development of adults with autism, moderate and severe disabilities. With the help of analysing therapies and educational programmes aimed for adults with handicap this creates a foundation for the consecutive creation of the business plan. The first part of this work clarifies business, marketing and social terms. These theoretical findings are then applied in the practical part. In the practical part, a specific business plan is created with all its necessities for the establishment and operation of the intended facility. It also includes evaluation of the feasibility and a financial plan.

Keywords: business plan, feasibility, therapy and educational programmes, handicap, daily aftercare facility

ABSTRAKT

Das Ziel dieser Bachelorarbeit ist es, den Businessplan für die Gründung einer täglichen Nachsorgeeinrichtung für Menschen mit Behinderung zu erstellen und deren Realisierbarkeit zu bewerten. Diese Arbeit befasst sich mit der Frage der späteren

Entwicklung von Erwachsenen mit Autismus oder Behinderungen mittelschwerer und schwerer Ausprägung. Die Grundlage für die anschließende Erstellung eines Businessplans bildet die Analyse von Therapien und Bildungsprogrammen für Erwachsene mit Behinderung.

Der erste Teil dieser Arbeit setzt sich mit den Geschäfts-, Marketing- und Sozialkonzepten auseinander. Diese theoretischen Erkenntnisse werden im praktischen Teil weiter angewendet. Im praktischen Teil wird ein spezifischer Businessplan mit allen wesentlichen Angelegenheiten für die Errichtung und den Betrieb der Nachsorgeeinrichtung aufgestellt und durch den Finanzplan ergänzt. Die Untersuchung enthält ebenfalls eine eigene Bewertung der Realisierbarkeit des Businessplans.

Schlüsselwörter: Businessplan, Realisierbarkeit, Therapien und Bildungsprogramme, Behinderung, tägliche Nachsorgeeinrichtung

Danksagung

An dieser Stelle möchte ich mich bei allen meinen Professor*innen bedanken, ohne all die meine vorliegende Bachelorarbeit nicht möglich gewesen wäre. Allen voran bedanke ich mich bei meiner Betreuerin, Frau Ing. Šárka Papadaki, Ph.D. für ihre Geduld, alle wertvollen Fachratschläge und überhaupt für das Gewähren der Möglichkeit, sich mit diesem Thema zu befassen. Ebenso danke ich meiner Freundin und deutschen Muttersprachlerin OStRin Miriam Kristina Schadwill, die mir in Bezug auf die Sprachrichtigkeit sowie der Fachtermini mit Rat und Tat zur Seite stand.

Besonderer Dank gilt hier meiner Mutter, die diese Bachelorarbeit leider nicht mehr lesen kann, bei der aber die Idee zur Gründung der beschriebenen Nachsorgeeinrichtung entstand. Zu guter Letzt danke ich meiner Schwester Michaela, die an infantiler Zerebralparese leidet; dank ihr habe ich viele tolle Leute getroffen, die mich inspiriert haben und es ermöglichten, die Hürden und das offene Potenzial in diesem sozialen Bereich aus erster Hand kennenzulernen.

INHALT

EINLEITUNG	12
I THEORETISCHER TEIL	14
1 PROFITABLER UND GEMEINNÜTZIGER SEKTOR	15
UNTERNEHMEN IM PROFITABLEN SEKTOR	15
1.1 GESCHÄFTSMANN	16
1.1.1 Natürliche Person	16
1.1.2 Juristische Person	18
UNTERNEHMEN IM GEMEINNÜTZIGEN SEKTOR	20
1.2 SOZIALER UNTERNEHMER	21
1.3 SOZIALES UNTERNEHMEN	21
2 BUSINESSPLAN	24
2.1 STRUKTUR DES BUSINESSPLANS	25
2.1.1 Titelblatt	26
2.1.2 Inhalt	26
2.1.3 Einleitung, Zweck und Dokumentposition	26
2.1.4 Zusammenfassung	27
2.1.5 Charakteristik der Dienstleistung / des Produktes und des Inhabers	27
2.1.6 Analyse des Marktes und Kunden	28
2.1.7 Analyse der Konkurrenz	29
2.1.8 Analyse der Lieferanten	30
2.1.9 Personalsicherheit	30
2.1.10 Finanzplan	31
2.1.11 Analyse der Risiken	33
2.1.12 Bewertung des Projekts	34
3 MARKETING- UND GESCHÄFTSSTRATEGIE	35
3.1 MARKETING-MIX	35
3.2 MARKTANALYSE	36
4 DEFINITIONEN VON AUTISMUS, KÖRPERLICHEN UND MENTALEN BEHINDERUNGEN	38
4.1 AUTISMUS	38
4.2 MENTALE BEHINDERUNG	39
4.2.1 Leichte geistige Behinderung	40
4.2.2 Mittelschwere geistige Behinderung	40
4.2.3 Schwere geistige und tiefe geistige Behinderung	40
4.3 KÖRPERLICHE BEHINDERUNG – MITTELSCHWERE UND SCHWERE FORM	41
4.3.1 Infantile Zerebralparese (IZP)	42
5 PFLEGE UND THERAPIEN FÜR ERWACHSENE MIT BEHINDERUNG	44

5.1	LOGOPÄDIE.....	44
5.2	PHYSIOTHERAPIE.....	46
5.3	THERAPIEN	46
	Canis-Therapie.....	47
	Musiktherapie	47
	Kunsttherapie (Artetherapie)	48
	Multisensorraum Snoezelen.....	49
	Basale Stimulation	49
5.4	ERGOTHERAPIE	50
6	ZUSAMMENFASSUNG DES THEORETISCHEN TEILS	52
II	PRAKTISCHER TEIL	53
7	BUSINESSPLAN – TÄGLICHE NACHSORGEEINRICHTUNG FÜR MENSCHEN MIT BEHINDERUNG.....	54
7.1	BEDARFSANALYSE – ERGEBNISSE EINER FRAGEBOGENUMFRAGE.....	54
7.2	BESCHREIBUNG DES UNTERNEHMENS	61
7.3	UMGEBUNG UND STANDORT DES UNTERNEHMENS – ANALYSE DES MARKTES.....	62
	7.3.1 Analyse der Konkurrenz	62
	7.3.2 SWOT Analyse.....	65
	7.3.3 PESTLE- Analyse	67
7.4	GESAMTANGEBOT AN DIENSTLEISTUNGENEN.....	69
	7.4.1 Hilfsmittel zum Programm.....	70
	7.4.2 Notrufnummer	71
	7.4.3 Freizeitaktivitäten für Eltern/Erziehungsberechtigte/ Betreuer*innen und Öffentlichkeit.....	72
7.5	SCHLÜSSELPERSÖNLICHKEITEN DER ORGANISATION	72
7.6	KLIENTEN UND KUNDEN.....	74
8	MARKETING DES UNTERNEHMENS.....	75
8.1	PREISE	75
8.2	WERBUNG.....	77
9	FINANZPLAN DES UNTERNEHMENS	79
9.1	GRÜNDUNGSKOSTEN	79
9.2	ANFÄNGLICHE KOSTENSTRUKTUR	80
9.3	BETRIEBSKOSTEN.....	81
9.4	PERSONALKOSTEN.....	82
9.5	VERKAUFSPLAN	84
	9.5.1 Einnahmen aus der Haupttätigkeit ohne Erwerbszweck.....	84
	9.5.2 Einnahmen aus profitablen Nebentätigkeiten	85
9.6	BILANZEN	86

9.7	GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG	87
9.8	BERECHNUNG DER BETRIEBSKOSTEN	88
9.8.1	Pessimistische Variante	88
9.8.2	Realistische Variante des Finanzplans.....	89
9.9	INVESTITIONSKOSTEN.....	91
9.10	BEWERTUNG DER MACHBARKEIT DES BUSINESSPLANS.....	92
	SCHLUSSBETRACHTUNG	94
	LITERATURVERZEICHNIS.....	96
	SYMBOL- UND ABKÜRZUNGSVERZEICHNIS	99
	TABELLENVERZEICHNIS.....	100
	DIAGRAMMVERZEICHNIS	101
	ANHANGSVERZEICHNIS.....	102
	Anhang I: Personalinformationen - Stellenbeschreibung und Qualifikationsanforderungen der Mitarbeiter	102
	Anhang II: Fragebogen.....	102

EINLEITUNG

In der Tschechischen Republik leben fast 10,5 % Menschen mit einer chronischen Behinderung. Diese Abhandlung behandelt die Frage, wie sich die Erwachsenen mit Behinderung nach ihrer Schulpflicht weiter entwickeln können.

Es gibt zunächst den sogenannten Sonder-Kindergarten für die Kinder bis zu 6 Jahren, die danach ihre Bildung in der Förderschule fortsetzen. Nach der Schulpflicht kann man ins Berufsförderungswerk gehen, wo man bestimmte Kompetenzen zur Integration auf einem Arbeitsmarkt erwirbt. Diese Einrichtungen können in aller Regel nur die Menschen besuchen, die für den neuen Beruf körperlich und intellektuell geeignet sind. Vergleichbare Einrichtungen, die unter dem Begriff Erwachsenen- und Weiterbildung bekannt sind, bieten den Leuten Umschulungen in verschiedenen Bereichen an. Sollte die betroffene Person nicht körperlich und intellektuell fähig sein, eine solche Einrichtung zu besuchen, vermindern sich die Möglichkeiten zur Integration in diese Einrichtung. Dieses Problem tritt bei Menschen mit Autismus und mittelschweren bis schweren Behinderungen zutage. Diese Menschen haben nach der Schulpflicht einige- wenige Möglichkeiten – zu Hause zu bleiben, ins betreute Wohnen oder ins Pflegeheim zu gehen oder eine Tagestätte für behinderte Menschen zu besuchen, wo die Menschen meistens bloß verwahrt werden.

Meine Motivation, nicht nur für diese Arbeit, sondern auch für mein Leben ist es, Menschen mit Behinderung zu helfen – ihr Leben angenehmer zu gestalten und ihren Erziehungsberechtigten die Situation zu erleichtern. Diese Arbeit setzt sich zum Hauptziel, einen Businessplan zur Gründung einer täglichen Nachsorgeeinrichtung für Menschen mit Behinderung zu schaffen. Zunächst behandle ich dafür im theoretischen Teil die Unterschiede zwischen dem profitablen und gemeinnützigen Sektor in der Tschechischen Republik. Im Anschluss daran beschreibe ich, was der Businessplan konkret beinhalten muss. Im Fokus des dritten Kapitels stehen die Marketing- und Geschäftsstrategien, im Rahmen derer ich für meinen praktischen Teil den Marketing-Mix und die Marktanalyse erklären möchte. In der Marktanalyse beschränke ich mich nur auf die beiden entscheidenden Analysen, die ich später in meinem praktischen Teil verwende. Im vierten Kapitel beschäftige ich mich mit den bestimmten Behinderungsformen bzw. Ausprägungen der mittelschweren und schweren Behinderung und als Sonderform mit dem Autismus. Es wäre zudem möglich, diese Untersuchung fortzusetzen, weil sie über den Rahmen der Bachelorarbeit hinausgeht. Hier kann ich mich in dem theoretischen Teil aufgrund der auf diese Arbeit gestellten Anforderungen nur auf die Erklärung und die Beschreibung der

Behinderungsformen beschränken. Dabei greife ich auf den Vergleich der Meinungen deutscher und tschechischer Autoren zurück, um der Betrachtung ein gewisses Fundament zu verleihen. Als nächstes untersuche ich die Therapien und Programme für Erwachsene mit Behinderung, mit denen ich zukünftig arbeiten möchte. Im praktischen Teil konkretisiere ich den Businessplan für die von mir anvisierte, tägliche Nachsorgeeinrichtung für Menschen mit Behinderung, die erfolgreiche Verfahren aus dem Bereich der speziellen Pädagogik und Erkenntnisse aus dem theoretischen Teil dieser Arbeit folgt. Den praktischen Teil ergänze ich noch mit dem Finanzplan, in dem ich die Ergebnisse zur Realisierbarkeit des Businessplans auswerte.

I. THEORETISCHER TEIL

1 PROFITABLER UND GEMEINNÜTZIGER SEKTOR

In den folgenden Unterkapiteln beschreibe ich den profitablen und gemeinnützigen Sektor in Tschechischer Republik und ich erkläre den Unterschied zwischen beiden Formen. Das Unternehmen kann nämlich im Allgemeinen mehrere Prioritäten gleichzeitig verfolgen – ein ökonomisches Ziel durch soziale Perspektiven zu erweitern, oder umgekehrt soziale Vorteile durch wirtschaftliche Operationen auf dem Markt zu gewinnen.

Unternehmen im profitablen Sektor

Der Wunsch ein Unternehmen zu managen ist weltweit unfassbar groß, auch in der Tschechischen Republik. Es gibt aber wenige Prozent der Unternehmer, die klein anfangen und in den Folgejahren auch als erfolgreiche Unternehmer agieren. Man beginnt aus vielen Motiven zu unternehmen, z.B. soziales Prestige zu erreichen, aus einem Mangel auf dem Markt Kapital zu schlagen, Selbstverwirklichung, Selbsterkennung, unabhängig zu sein und viele weitere. (vgl. Merath, 2008)

Der Autor Stefan Merath beschrieb in seinem Werk Vorteile und Nachteile des Unternehmertums aus seinen Erfahrungen, die oben knapp angerissen wurden. Er gründete die Unternehmercoach GmbH, wo sie die anderen Unternehmen Persönlichkeits- und Strategicoaching anbietet. Er rät seinen Lesern und Klienten, dass jeder Unternehmer sein eigenes Ziel und die Motivation setzen soll und das Gewinn sollten wir nur als Begleitfaktor verstehen.

In der Tschechischen Republik ist nach dem Neuen Bürgerlichen Gesetzbuch das Unternehmen so definiert: *„Das Unternehmen ist eine selbstständige, einträgliche Tätigkeit durchgeführt auf eigene Rechnung und eigene Verantwortung durch Gewerbeberechtigung oder ähnliches, mit der Absicht dies konsequent für den Profit zu tun.“* (Gesetz N. 89/2012 GS.; eigene Übersetzung) Diese Definition kann man so verstehen, dass der Unternehmer selbst entscheidet, wo und wie er seine Unternehmertätigkeit ausüben wird. Unter dem Begriff „auf eigene Rechnung und eigene Verantwortung“ versteht man die Tatsache, dass der Unternehmer die bestimmte Tätigkeit auf seinen eigenen Namen ausüben und voll dafür verantwortlich sein wird, einschließlich der Ergebnisse, Einhaltung von Gesetzen und möglichen Pflichtverletzungen. Den Begriff „die konsequente Tätigkeit“ verstehe ich als die Aktivität, die ununterbrochen und vor allem wiederholt ausgeübt wird.

1.1 Geschäftsmann

Das Neue Bürgerliche Gesetzbuch in Tschechischer Republik definiert den Geschäftsmann folgendermaßen: *„Wer auf eigene Rechnung und Verantwortung gewerbsmäßig oder ähnlich eine Erwerbstätigkeit selbständig ausübt, mit der Absicht, dies systematisch zum Zwecke der Gewinnerzielung zu tun, wird in Bezug auf diese Tätigkeit als Unternehmer angesehen.“* (Gesetz N. 89/2012 GS. ; Übersetzung: Agentur presto.cz) Diese Definition kann man so verstehen, dass ein Geschäftsmann die Unternehmertätigkeit auf Grundlage eines Gewerbescheins oder ähnlicher Erwerbstätigkeiten ausleiten soll, um einen Gewinn zu erzielen.

Ständig gibt es aber weltweit noch keine identischen Definitionen zwischen Unternehmer und Unternehmen/Wirtschaft. Als Beispiel kann man der Unterschied zwischen Deutschland und die Vereinigten Staaten angeben. In Deutschland werden die Konzepte von Unternehmern und Wirtschaften mit Macht und Eigentum verbunden. Auf der anderen Seite sieht Amerika die Unternehmer als Menschen, die bereits ein eigenes neues Unternehmen gründen. Dann kann man sich fragen, ob der Mensch ein Unternehmer ist, wenn er in den Markt eintritt, ohne neue Anfrage zu erzeugen, um die Bedürfnisse eines bestimmten Bereichs in größerem Maße als zuvor zu befriedigen. (vgl. Klein-Blenkers, 2016) Ich gebe dazu ein eigenes Beispiel an – Die Einrichtung einer anderen Sprachschule in einer bestimmten Stadt. Wir treten mit einer bereits bekannten Dienstleistung in den Markt ein, gehen bestimmte Geschäftsrisiken ein, aber unser Ziel ist es, die Bedürfnisse des Fremdsprachenunterrichtes bei Kunden in der Stadt und ihrer Umgebung mehr zu befriedigen und keine völlig neue Nachfrage zu schaffen. Ist diese Gründung der Sprachschule nun ein Unternehmen oder nicht?

In der Tschechischen Republik kann ein Unternehmer eine natürliche oder juristische Person sein, deren Ziel es ist, auf dem Wettbewerbsmarkt erfolgreich zu sein und wirtschaftliche Vorteile für sich selbst zu erzielen. (vgl. Klein-Blenkers, 2016) In den folgenden Unterkapiteln werden die Begriffe natürliche Person und juristische Person aus der Sicht des tschechischen Gesetzes ausführlicher beschrieben.

1.1.1 Natürliche Person

Laut der Autorin Jitka Srpová unterscheiden wir primäre und sekundäre Unternehmer. Unter dem Begriff Primärunternehmer subsummiert man eine natürliche Person, die zugleich Eigentümer des Geschäftes ist und das Geschäft ist für den Eigentümer sein Werkzeug zum

Geschäft. Bei den großen Unternehmen kann der Eigentümer nur sein Unternehmen verwalten und seine Geschäftsrollen- und -funktionen an das Unternehmen delegieren. Das Unternehmen ist in diesem Fall im Interesse des Eigentümers als Sekundärunternehmer tätig. Die Rollen und Funktionen des Sekundärunternehmers werden jedoch von natürlichen Personen erfüllt und sie bilden z. B. den Verwaltungsrat, das Top-Management, die Führungsorgan usw. (vgl. Srpová, et al., 2010)

Dieser Definition folgt auch der deutsche Autor Klaus Darnedde mit seinem Unterschied zwischen natürlicher und juristischer Person. Eine natürliche Person – ist im Unternehmen ein Inhaber persönlich und eine juristische Person ist die Firma oder das konkrete Unternehmen. Der große Unterschied besteht in der Haftung dieser Personen. Eine natürliche Person haftet mit ihrem gesamten Privatvermögen, aber die juristische Person haftet nur mit dem Stammkapital der Gesellschaft. (vgl. Darnedde, 2014) Also nach diesen beiden Autoren (vgl. Srpová, et al., 2010) (vgl. Darnedde, 2014) kann man schlicht konstatieren, dass eine natürliche Person eine Person ist, die die Unternehmertätigkeit ausüben möchte und die die gesetzlichen Bedingungen erfüllt.

Laut tschechischem Neuen Gesetz erhält die natürliche Person in der Regel einen Gewerbeschein zur Ausübung ihrer Tätigkeit, wonach sie eine selbständig erwerbstätige Person wird. Um einen Gewerbeschein zu erhalten, muss man feststellen, zu welcher Gruppe von Gewerben die Tätigkeit, die man ausführen möchte, gehört. Im Allgemeinen können wir in Tschechien diese Gewerbe in anzeigepflichtige Gewerbe und Konzessionsgewerbe unterteilen. (vgl. Gesetz N. 455/1991 GS.)

Das anzeigepflichtige Gewerbe erfolgt auf der Grundlage der Anmeldung von einer natürlichen Person und der Eintragung ins Handelsregister. Zu diesen anzeigepflichtigen Gewerben gehören **handwerkliche, gebundene und freie Geschäfte**. (vgl. Gesetz N. 455/1991 GS.) Die Autorin Jitka Srpová fügt hinzu, dass jede von dieser Gruppe ihre eigenen Bedingungen für die Gewährung eines Handels hat. Das Handwerk kann z.B. Mauerwerk, Elektriker, Montage, Reparaturen usw. umfassen. Um dieses Handwerk ausüben zu dürfen, benötigt man eine Lehrbescheinigung, ein Abitur, ein Diplom im Bereich oder sechs Jahre Erfahrungen in diesem Bereich. (vgl. Srpová, et al., 2010)

Das tschechische Handelsgesetz erwähnt auch die Beschreibung von weiteren Untergruppen der anzeigepflichtigen Gewerbe, die zu den **gebundenen Geschäften** gehören. Für sie ist es erforderlich, die Fachkompetenz im bestimmten Bereich auf eine bestimmte Weise nachzuweisen, die im Anhang zum Gewerbescheingesetzt festgelegt ist. Beispiele von dieser

Art des Handels sind z. B. der Betrieb einer Fahrschule, Massage- oder Kosmetikdienstleistungen, Buchhaltung, Bau usw. (vgl. Gesetz N. 455/1991 GS.)

Die letzte Gruppe bilden nach dem Handelsgesetz die **freien Geschäfte**, die auch als „Produktion, Handel und Dienstleistung“ bezeichnet ist und die nicht in Anhängen 1 bis 3 des Gewerbescheinggesetzes aufgeführt wird. Eine natürliche Person, die in einer Tätigkeit, die in dieser Kategorie fällt, unternehmen möchte, muss ihre berufliche Kompetenz nicht nachweisen. Dieser Freihandel umfasst die Tätigkeiten, wie Groß- und Einzelhandel, Vermittlung von Handel und Dienstleistungen, fotografische Dienstleistungen usw. (vgl. Gesetz N. 455/1991 GS.) Das tschechische Handelsgesetz formuliert uns eine weitere Gruppe neben dem anzeigepflichtigen Gewerbe *das Konzessionsgewerbe*, für die bereits die Zustimmung der zuständigen staatlichen Verwaltungsbehörde erlangt werden muss. Das Konzessionsgewerbe wird z. B benötigt, wenn Bestattungsunternehmen gegründet und betrieben werden, Reisebüros, Taxidienste usw. betrieben werden. (vgl. Gesetz N. 455/1991 GS.)

Alle diese Informationen sind im tschechischen Handelsgesetz ausführlich beschrieben. Unter anderem stellt man darin fest, dass jede natürliche Person die allgemeinen Bedingungen für die Erlangung des Gewerbescheins erfüllen muss. Die Person muss über 18 Jahre alt sein, über ein sauberes Strafregister verfügen und für die Durchführung von Rechtsakten zuständig sein. Zu der besonderen Bedingung gehört die Erfüllung beruflicher oder sonstiger Qualifikationen, sofern dies für das Gewerbe erforderlich ist, zu dem unsere Geschäftstätigkeit gehört. (vgl. Gesetz N. 455/1991 GS.) Bevor man ein Unternehmen gründet, sollte man mit diesen Bedingungen vertraut sein.

1.1.2 Juristische Person

Die Unternehmertätigkeit als juristische Person ist administrativ komplizierter, denn hierbei muss eine Person auch bestimmte im Handelsgesetzbuch festgelegte Bedingungen erfüllen. Alle Arten von juristischen Personen sind im Handelsregister aufgeführt. Die folgenden Formen juristischer Personen sind im Handelsbuchgesetz definiert.

Das Handelsgesetz unterteilt diese Unternehmen in Privat- und Kapitalgesellschaften. **Privatunternehmen** – Dazu gehören *das öffentliche Handelsunternehmen* und *die Kommanditgesellschaft*. Diese juristische Person übernimmt die unbeschränkte Haftung der Partner für die Verbindlichkeiten des Unternehmens sowie die persönliche Beteiligung von Unternehmern an der Geschäftsführung des Unternehmens. Für die Gründung dieser Gesellschaften ist eine schriftliche Gesellschaftsvereinbarung erforderlich, in der unter

anderem der persönlich haftende Gesellschafter und der Kommanditist sowie die Höhe ihres Beitrags in der Kommanditgesellschaft angegeben sind. Die Gründer sind immer mindestens zwei Personen. Die Hinterlegungsverpflichtung wird ihnen gemäß der vereinbarten Partnerschaftsvereinbarung übertragen. Die Struktur des Privatunternehmensorgans ist nicht genau definiert. In einem öffentlichen Handelsunternehmen sind die Partner das höchste Organ, in Kommanditgesellschaften ist es der persönlich haftende Gesellschafter. (vgl. Gesetz N. 90/2012 GS.) Ergänzend wird im Handelsgesetz die Kapitalgesellschaft definiert. Im folgenden Abschnitt werden nun die grundlegenden Informationen über diese Gesellschaft zusammengefasst.

Kapitalgesellschaft – die Partner oder Gründer dieser Gesellschaftsform sind nur zur Einzahlung verpflichtet. Sie haben keine oder sehr begrenzte Verpflichtungen gegenüber der Gesellschaft. Zu diesen Gesellschaften gehören *die Gesellschaft mit beschränkter Haftung* und *die Aktiengesellschaft*. Diese Unternehmen schaffen verbindliche institutionelle Systeme, Aktienkapital und einen Reservefonds. *Eine Gesellschaft mit beschränkter Haftung* ist die häufigste Rechtsform in der Tschechischen Republik. Sie entsteht durch den Eintrag der Gründungsperson, wenn der Gründer nur einer ist, oder durch einen gemeinsamen Vertrag mit mehreren Partnern. Seit dem Jahr 2014 ist der Mindestbetrag des Grundkapitals auf einen beliebigen Betrag festgelegt. Die Hauptversammlung tritt mindestens einmal im Jahr zusammen und bespricht alle Einzelheiten der Unternehmensführung. Die Hauptversammlung ernennt aus der Mitte der Aktionäre ein gesetzliches und ein leitendes Organ. Im Unternehmen kann grundsätzlich ein Aufsichtsrat sein, der aus mindestens drei Mitgliedern besteht, der die Aktivitäten der Führungskräfte überwacht und der Hauptversammlung einen Abschlussbericht über die Geschäftsführung des Unternehmens vorlegt. Der Gewinn wird nach der Höhe der Einlagen einzelner Partner aufgeteilt und das Unternehmen haftet für seine Verbindlichkeiten mit allen Vermögenswerten. (vgl. Gesetz N. 90/2012 GS.)

Jitka Srpová behauptet in ihrer Veröffentlichung, dass die am weiteste Rechtsform in der Tschechischen Republik eine Aktiengesellschaft ist, wenn es sich um größere Unternehmen handelt. (vgl. Srpová, et al., 2010) *Die Aktiengesellschaft* wird durch eine Gründungsurkunde einer juristischen Person oder von mindestens zwei natürlichen Personen begründet. Die Mindestgrundzahlung ist obligatorisch und beträgt 2 000 000,- tschechischen Kronen (ca. 80 000 €), bestehend aus Aktien. Die Gesellschaft wird von der Hauptversammlung, dem Verwaltungsrat reguliert und sie kann auch vom Aufsichtsrat

kontrolliert werden. Die Inhaber der Aktien beteiligen sich am Verfahren, am Gewinn und im Falle einer Kündigung auch am Liquidationssaldo. (vgl. Gesetz N. 90/2012 GS.)

Laut dem Handelsgesetz sind als letzte Sorte der juristischen Person **Genossenschaften** zu nennen. Diese Rechtsform ist bereits weniger verbreitet. Es ist eine Rechtsform, die zusammenkommt, um ihre Mitglieder zu unterstützen. Die Organe der Genossenschaft bestehen aus einer Mitgliederversammlung, einem Verwaltungsrat und einer Kontrollkommission. Die Genossenschaft wird gemäß der Erfüllung der Bedingungen im Gründungsdokument der Satzung gegründet. (vgl. Gesetz N. 90/2012 GS.)

Heutzutage können wir Genossenschaften am häufigsten in Form von Genossenschaften der Eigentümer von Wohneinheiten antreffen.

Unternehmen im gemeinnützigen Sektor

Der gemeinnützige Sektor ist das Gegenteil vom profitablen Sektor, der meistens auch als dritter Sektor, freiwilliger Sektor, staatsbürglicher Sektor oder Sozialwirtschaft bezeichnet wird. Die Rechtsformen dieses Sektors werden unter anderem als gemeinnützige Organisationen, Nichtregierungsorganisationen oder Nicht-profitable Organisationen bezeichnet. (vgl. Koch, et al., 2008) Der Hauptunterschied besteht, wie der Name dieses Sektors andeutet, nicht in der Priorität des Gewinns, sondern in der Lösung des sozialen Mangels in der Gesellschaft. Falls soziales Unternehmertum einen Gewinn erzielt, muss es den großen Teil für die Weiterentwicklung des Sozialunternehmens verwenden. Nach dem tschechischen Ministerium für Arbeit und Soziales wird soziales Unternehmertum wie folgt bezeichnet: *„Soziales Unternehmertum ist eine Geschäftstätigkeit, die der Gesellschaft und der Welt zugute kommt. Es spielt eine wichtige Rolle in der lokalen Entwicklung und schafft häufig Beschäftigungsmöglichkeiten für Menschen mit gesundheitlichen, sozialen oder kulturellen Nachteilen.“* (Ministerstvo práce a sociálních věcí, 2011; eigene Übersetzung) Der Autor Petr Vít macht auf ein Problem im Gesetz aufmerksam. Das Gesetz definiert die Unternehmertätigkeit unter anderem als eine Tätigkeit, die zum Zwecke der Erzielung eines Gewinns ausgeübt wird und unterscheidet nicht zwischen anderen möglichen Geschäftszwecken unterscheidet. Aufgrund dieses Mangels wird soziales Unternehmertum wie jedes andere verstanden und es muss daher denselben Regeln und Konsequenzen folgen wie profitable Unternehmen. (vgl. Vít, 2015)

1.2 Sozialer Unternehmer

Ein sozialer Unternehmer ist sehr oft der Träger von Veränderungen, manchmal auch als Innovator bezeichnet. Meistens ist er derjenige, der ein Unternehmen gründet. Diese Unternehmer stehen vor anderen Hindernissen als Unternehmer direkt aus dem profitablen Sektor. Ihre Haupttätigkeit sollte darin bestehen, den sozialen Aspekt zu berücksichtigen. (vgl. Horecký, et al., 2016)

Ich möchte dazu ein Zitat des Dalai Lama angeben, das mich im Zusammenhang mit der Sicht des Sozialunternehmers auf die Gesellschaft sehr fasziniert hat.

„Für mich stellen Liebe und Mitgefühl eine allgemeine, eine universelle Religion dar. Man braucht dafür keine Tempel und keine Kirche, ja nicht einmal unbedingt einen Glauben, wenn man einfach nur versucht, ein menschliches Wesen zu sein mit einem warmen Herzen und einem Lächeln, das genügt.“ (Goleman, 2015 S. 153, zitiert nach Dalai Lama)

Dieses Zitat sagt uns, dass das Mitgefühl eigentlich unser Leben sinnvoll macht. Und das warme Herz stellt wahrscheinlich in erster Linie den Wunsch anderen zu helfen dar. Durch Freundlichkeit, Zuneigung, Ehrlichkeit, Gerechtigkeit gegenüber allen anderen sichern wir unser eigenes glückliches Leben. Nach meiner Meinung sollte jeder diesem Zitat folgen, der nicht nur im sozialen Bereich arbeiten möchte.

1.3 Soziales Unternehmen

Nach dem tschechischen Ministerium für Arbeit und Soziales ist ein Soziales Unternehmen wie folgt definiert: *„Ein Soziales Unternehmen ist eine soziale Unternehmenseinheit, das heißt eine nach Privatrecht juristische Person oder eine natürliche Person, die den Grundsätzen eines sozialen Unternehmens entspricht. Das Sozialunternehmen erfüllt das gemeinnützige Ziel, das in den Gründungsdokumenten formuliert ist. Es basiert auf dem Konzept des sogenannten dreifachen Nutzens – wirtschaftlich, sozial und ökologisch.“* (Ministerstvo práce a sociálních věcí, 2011 eigene Übersetzung) Diese Definition von der Webseite des Ministeriums für Arbeit und Soziales informiert uns unter anderem über die Bedingungen, die ein soziales Unternehmen erfüllen soll und welche es auch von anderen gewinnorientierten Unternehmen unterscheiden.

Das Ziel eines sozialen Unternehmens ist es, wie aus dem Titel hervorgeht, ein bestimmtes soziales Problem zu lösen. Für andere Unternehmen ist das Ziel der Gewinn. In sozial vorteilhaften Unternehmen werden Finanzen vor allem als Mittel verwendet, das uns zu diesem Ziel führt. (vgl. Vít, 2015) Die Unternehmer lösen häufig soziale Probleme im

Bereich der Bildung, Schutz der Menschenrechte, Umweltschutz, Betreuung der betroffenen Personen, Gesundheitsversorgung usw. Das soziale Unternehmen versucht häufig, betroffene Menschen auf dem Arbeitsmarkt zu beschäftigen. Aufgrund der Tatsache, dass es sich in dieser Situation nicht in erster Linie um einen Gewinn handelt, gehören sie zum dritten Wirtschaftssektor unter den Nichtregierungsorganisationen und gemeinnützigen Organisationen. (vgl. Vít, 2015) Der Verband der Sozialdienstleister behauptet in seiner Veröffentlichung, dass auch wenn Gewinn für diese Organisationen keine Priorität hat, können sie ihre Gewinne ganz oder teilweise ins Unternehmen reinvestieren. Es ist daher immer noch richtig, dass ein soziales Unternehmen mindestens 51 % des Gewinns zurück ins Unternehmen stecken muss. (vgl. Horecký, et al., 2016) Aus diesem Grund wage ich zu sagen, dass weniger Unternehmer diese gemeinnützigen Organisationen gründen möchten. Laut Tschechischem Statistikamt sind zum Stichtag 31.12. 2018 504 000 Gesellschaften notiert, während nur 149 000 gemeinnützige Organisationen verzeichnet wurden. (vgl. Český statistický úřad, 2020)

Laut des tschechischen Autors Petr Dolina sind in seinem Handbuch mit dem Titel „Handbuch für das Überleben eines sozialen Unternehmers“ [Manuál pro přežití sociálního podnikatele] die Merkmale eines sozial vorteilhaften Unternehmens beschrieben. Folglich gebe ich ein paar seiner Merkmale an:

- „1. Ein sozial oder sozial vorteilhaftes Ziel, um dem Unternehmen zu dienen*
- 2. Unabhängigkeit von Wirtschaft, Finanzen und Kapital (in Bezug auf Interessen, die dem Ziel des sozialen Unternehmertums zuwiderlaufen würden)*
- 3. das Vorhandensein von geschäftlichen, wirtschaftlichen und finanziellen Risiken, die mit dem Unternehmen einhergehen*
- 4. Profit aus dem Unternehmen wird bevorzugt zum Erreichen sozio-gesellschaftlicher Ziele verwendet*

5. Soziale Unternehmen bauen auf demokratischen Prinzipien und Beziehungen zu Interessent und Unterstützern (sogenannten Stakeholdern) auf. (...)“ (Dolina, 2010 S. 9 eigene Übersetzung) Obwohl die Merkmale der sozialen Unternehmen in den Quellen verschieden sind, stimmt der Verband der Anbieter sozialer Dienste der Tschechischen Republik mit den oben angegebenen Merkmalen von Petr Dolina überein.

In der folgenden vom Ministerium für Arbeit und Soziales erstellten Tabelle möchte ich auf die Grundsätze sozialer Unternehmen in der Tschechischen Republik hinweisen, die im Wesentlichen eingehalten werden sollten. Laut dieser Tabelle und den oben erwähnten Merkmalen werde später der Businessplan für tägliche Nachsorgeeinrichtung erstellt.

Tabelle 1: Prinzipien des sozialen Unternehmens
(Quelle: Ministerium für Arbeit und Soziales)

Prinzipien des sozialen Unternehmens	1. Soziale Vorteile	2. Ökonomische Vorteile	3. ökologische und lokale Vorteile
<p>Allgemeine Definition: 0a) Das gemeinnützige Ziel wird in den Gründungsdokumenten formuliert und durch spezifische Aktivitäten erreicht. Unterstrichen = erforderlich</p>	<p>1a) Durchführung einer Aktivität, die einer Gesellschaft oder einer bestimmten Gruppe von (benachteiligten) Personen zugutekommt. 1b) Beteiligung von Mitarbeitern und Mitgliedern in Richtung des Unternehmens.</p>	<p>2a) Jeder Gewinn, der hauptsächlich zur Entwicklung des Sozialunternehmens und/oder zur Erreichung der gemeinnützigen Ziele verwendet wird 2b) Unabhängigkeit (Autonomie) bei der Entscheidung und Verwaltung von Führungskräften durch externe Gründer oder Gründer. 2c) Mindestens der Mindestanteil des Umsatzes mit Produkten und Dienstleistungen am Gesamtumsatz 2d) Fähigkeit, wirtschaftliche Risiken zu managen 2e) Einschränkung der Vermögensverwaltung (sogenannte Asset Lock) 2f) Durchführung einer kontinuierlichen Wirtschaftstätigkeit 2g) Trend zur bezahlten Arbeit</p>	<p>3a) Vorrangige Befriedigung der Bedürfnisse der lokalen Gemeinschaft und der lokalen Nachfrage 3b) Verwendung vorzugsweise lokaler Ressourcen 3c) Berücksichtigung der Umweltaspekte von Produktion und Verbrauch 3d) Zusammenarbeit eines sozialen Unternehmens mit lokalen Akteuren.</p>

2 BUSINESSPLAN

Wenn man eine Geschäftsidee realisieren möchte, sollte man zuerst einen Geschäftsplan schriftlich erstellen. Mit dessen Hilfe kann man feststellen, ob die Idee realisierbar ist oder eben nicht funktionieren kann. In diesem Kapitel werde ausführlich die Hauptstruktur beschrieben, die in jedem Businessplan erwartet wird.

Laut des deutschen Autors Andreas Lutz ist der Businessplan ein Dokument zum Gründungszuschuss, das uns ein bestimmtes Einstiegsgeld oder den erforderlichen Bankkredit zeigt. Der Businessplan, der sich an die Investoren richtet, sollte nicht nur eine textuelle Beschreibung des Vorhabens, sondern auch Zahlenanteil (Anhang) beinhalten. Dazu ergänzt Lutz: *„Welchen Umfang die einzelnen Teile haben sollten, welche Unterlagen Sie beifügen müssen und in welcher Form Sie die Unterlagen am besten übergeben, unterscheidet sich von einer fachkundigen Stelle zur nächsten.“* (Lutz, 2010 S. 81) Durch die Unterlagen sollte man im Inhalt des Businessplans ausschweifende Fachbegriffen vermeiden.

Es gibt jedoch neben der Prüfung des Vorhabens auf Sinnhaftigkeit noch viele weitere Gründe für die Erstellung eines Geschäftsplans. Einer der Hauptgründe ist nach meiner Meinung die Notwendigkeit, die fehlenden Mittel zu beschaffen. Wenn wir unsere Idee bereits schriftlich haben, können wir unsere Partner oder Investoren ansprechen. Mithilfe eines Geschäftsplans erhalten wir unter anderem eine Vorstellung davon, was für den Aufbau eines Unternehmens eigentlich erforderlich ist. (vgl. Svobodová, et al., 2017)

Man kann auch aus anderen Gründen einen Geschäftsplan erstellen. Nach Jitka Srpová ist das Anliegen in der Regel festzustellen, wie viel Geld benötigt wird, um ein Unternehmen zu gründen, aber auch zu überprüfen, ob die eigene Idee eigentlich auf dem Markt gefragt ist. Dieser Plan kann jedoch nicht nur von einem Start-up erstellt werden, sondern auch von einem Unternehmen, das seine Strategie verändern möchte. Es gibt wirklich viele Gründe, einen Geschäftsplan zu erstellen. (vgl. Srpová, et al., 2011)

Andreas Lutz beschrieb den Businessplan als ein schriftliches Dokument, das alle wesentlichen externen und internen Umstände im Zusammenhang mit dem Unternehmensvorhaben umfasst. Der Inhalt von Geschäftsplänen ist nicht genau definiert. Es hängt davon ab, für wen er bestimmt ist. Wenn man seinen Plan für die Banken erstellen möchte, sollte der Plan deutlich detaillierter ausgearbeitet werden. Meistens fordert die Bank noch zusätzliche Informationen und entsprechend eine größere Anzahl an Dokumenten.

Für die Investoren bemüht man sich eine übersichtliche Präsentation mit wesentlichen Informationen zu schaffen, denn sie möchten vor allem die Hauptinformationen hören, um über ihre mögliche Unterstützung zu entscheiden. (vgl. Lutz, 2010)

Vor der Unternehmertätigkeit sollte man drei Grundfragen stellen: Was werden wir liefern oder produzieren? Was brauchen wir dafür? Welche Kunden möchten wir ansprechen? Bei der Erstellung eines Businessplans stellt man fest, welche Schritte in verschiedenen Bereichen man unternehmen muss, wie man die Kunden eigentlich anspricht, in welchen Märkten man sein Produkt anbieten würde, wie stark der Wettbewerb ist, welche Vorteile man gegenüber der Konkurrenz hätte, wie viele Mitarbeiter man benötigen würde und ob man über eine ausreichende Produktion auch bei zufällig wachsender Nachfrage verfügen würde. (vgl. Červený, et al., 2014)

2.1 Struktur des Businessplans

Laut den deutschen Autoren (vgl. Fischl, et al., 2011) (vgl. Lutz, 2010) sollte der Businessplan zuerst eine Executive Summary beinhalten. Folglich ist es wichtig das Produkt oder die Dienstleistung zu beschreiben, den Markt und den Wettbewerb zu analysieren, eine Vorstellung über Marketing und Vertrieb zu formen. Das Businessmodell soll im Folgenden alle Grundinformationen zum Plan enthalten. Im folgenden Teil wird das notwendige Team, Management und Personal beschrieben. Die Zeitplanung und Meilensteine werden danach angegeben, damit der Unternehmer die Ziele festsetzt und die Motivation dazu gewinnt. Der nächste Teil ist den möglichen Chancen und Risiken gewidmet. Zum Schluss setzt man die Finanzplanung und die Förderung fest. Danach werden gegebenenfalls Anhänge ergänzt. (vgl. Fischl, et al., 2011) Hier unterscheiden sich die Annahmen der tschechischen Autoren in einigen Punkten: Die Executive Summary ist zum Beispiel Teil der Zusammenfassung. Die tschechischen Autoren konzentrieren sich zusätzlich noch auf die Analyse der möglichen Lieferanten und folgende Bewertung des Businessplans und alle Pläne sollten von den Titelblättern, der Einleitung, Zwecks und Dokumentposition ergänzt werden. (vgl. Svobodová, et al., 2017)

In den folgenden Unterkapiteln werden einzelne Punkte der Struktur erklärt, wobei die tschechische Struktur bevorzugt wird, weil dieser Businessplan in der Zukunft in der Tschechischen Republik realisiert werden sollte.

2.1.1 Titelblatt

Die Titelseite wird dem Businessplan hinzugefügt, damit der Leser sofort alle Hauptinformationen über das geplante Unternehmen erhalten kann. Auf diesem Blatt soll der Firmenname und der Titel des Businessplans, der Name des Autors, Schlüsselpersonen des Unternehmens, sowie das Gründungsdatum angegeben werden. Das Titelblatt ist vor allem wichtig, weil kein Teil ohne schriftliche Zustimmung des Autors kopiert oder gespeichert werden darf und die Autorin Jitka Srpová empfiehlt uns diese Absichtserklärung an dieser Stelle zu erwähnen. (vgl. Srpová, et al., 2011) Der Autor schützt somit eigentlich seinen Geschäftsplan und seine Vorstellungen vor unerwünschtem Plagiat und Tätigkeiten. (vgl. Červený, et al., 2014)

2.1.2 Inhalt

Der Inhalt darf auch im Businessplan nicht fehlen. Der Hauptgrund ist die Klarheit für potenzielle Investoren und andere Partner. Es ist besser, eine detailliertere Aufschlüsselung zu vermeiden, damit unser Projekt nicht unübersichtlich ist. Wir verwenden hauptsächlich Überschriften der ersten, zweiten und dritten Ebene. (vgl. Srpová, et al., 2011)

Wie ich schon im Kapitel 2 erwähnt habe – meistens reicht die übersichtliche Präsentation für Investoren, aber für die Banken ist es unerlässlich den Plan ausführlich auszuschreiben.

2.1.3 Einleitung, Zweck und Dokumentposition

Der Einführung zum Businessplan kann man entnehmen, für wen das Dokument bestimmt ist und ob es vollständig ist. In diesem Teil des Dokuments können wir beispielweise feststellen, dass ein bestimmtes Kapitel unvollständig ist oder noch nicht vollständig im Detail bearbeitet wurde. In diesem Fall muss der Investor darüber informiert werden, dass er in den kommenden Tagen eine weitere fortentwickelte Version erhalten wird. Der Leser sollte hier lesen können, ob es sich um abgekürzte Anfangsversion, die Vollversion mit anschließender Hinzufügung von Details oder die endgültige Version handelt. (vgl. Srpová, et al., 2011) Laut der tschechischen Autoren, sowie der deutschen Autoren sollte die Einteilung vor allem den potenziellen Kunden ein Problem und die Lösung vorstellen, um unnötige Missverständnisse zwischen dem Autor des Plans und dem potenziellen Investor zu vermeiden. (vgl. Fischl, et al., 2011) (vgl. Srpová, 2011) Man sollte mit der Einleitung die Kunden von Anfang an einfach willkommen heißen.

2.1.4 Zusammenfassung

Die Zusammenfassung ist einer der wichtigen Teile des Plans, in dem die wichtigsten Eckdaten zusammengefasst werden sollten, um die Neugier des Lesers auf den gesamten Plan zu wecken. Die Grobgliederung der Zusammenfassung enthält eine auf den Punkt gebrachte Charakterisierung des Produkts oder der Dienstleistung, eine Beschreibung des Zielmarktes, das Businessmodel, den erforderlichen finanziellen Betrag und eine Schätzung seiner Rendite. (vgl. Svobodová, et al., 2017) Der Umfang der Zusammenfassung hängt im Allgemeinen von der Art des Businessplans ab. Wie bei der Erstellung der Einführung in die Bachelorarbeit wird die Zusammenfassung zuletzt geschrieben, wenn wir den gesamten Plan geschrieben haben, aber sie steht am Anfang der Arbeit. (vgl. Srpová, et al., 2011)

2.1.5 Charakteristik der Dienstleistung / des Produktes und des Inhabers

In diesem Abschnitt sollten wir uns auf die Beschreibung der von uns angebotenen Produkte oder Dienstleistungen konzentrieren und auch erläutern, welche Vorteile sie für den Kunden bringen. Hier ist es wichtig zu erkennen, auf welche Märkte wir uns konzentrieren möchten und welches Wachstumspotenzial sie haben. Wir werden nicht nur das physische Erscheinungsbild des Produkts und die Merkmale des Dienstes beschreiben, sondern auch erwähnen, ob es sich um einen separat erbrachten Dienst oder einen mit anderen Partnern erbrachten Dienst handelt. (vgl. Fischl, et al., 2011) Der Leser wird hauptsächlich daran interessiert sein, welche Vorteile wir gegenüber unserer Konkurrenz haben und wie hoch der Endpreis für die Kunden sein wird.

Die tschechische Autorin Jitka Srpová ergänzt, dass es notwendig für technische Merkmale ist, lange Beschreibungen und Fachbegriffe zu vermeiden. Wir müssen berücksichtigen, dass der Leser oder ein potenzieller Investor ein Laie sein könnte. Längere technische Beschreibungen werden in die Anhänge am Ende des Plans eingefügt. Bezüglich der eigentlichen Dienstleistung beschreibt man, was es ist, wie es funktioniert und welche Ausrüstung es benötigt. (vgl. Srpová, 2011)

Man sollte auch erwähnen, warum man davon ausgeht, als Anbieter erfolgreich sein zu können. Es gibt viele Angebote der Konkurrenz auf dem Markt und es ist wichtig zu zeigen, dass wir einen Wettbewerbsvorteil haben. Dieser kann beispielsweise in interessanteren Geräten, professionellerem Service, höherer Qualität, usw. bestehen. (vgl. Červený, et al., 2014) Der Autor Bernd Fischer behauptet: *„Die Annahme, dass sie den gesamten Markt bedienen werden, ist völlig unglauwürdig. So ist davon auszugehen, dass Sie nicht der einzige Anbieter sein werden, der die bestehende Nachfrage abdecken kann und wird.“*

(Fischl, et al., 2011, S. 37) Ein häufiger Fehler besteht nämlich darin, zu glauben, dass unser Produkt oder unsere Dienstleistung keinen Wettbewerb auf dem Markt hat. In den meisten Fällen gehen Wettbewerber die gleichen Probleme und Bedürfnisse der Kunden nur unterschiedlich an. Darauf werde ich noch im Kapitel 2.1.7. ausführlich zurückkommen.

2.1.6 Analyse des Marktes und Kunden

Für Investoren ist es wichtig, den Markt unseres Fachgebiets kurz zu charakterisieren, zu beantworten ob Kunden an unseren Produkten oder Dienstleistungen interessiert sind und welches Wachstumspotenzial der Markt darstellt. Basierend auf einer gründlichen Analyse des Marktumfelds des Bereichs, in dem man tätig sein möchte, wird die Existenz des potenziellen Marktes nachgewiesen. In dieser Analyse beschäftigt man sich hauptsächlich mit Daten zur Marktgröße, Markttrends, der üblichen Rentabilität der Branche, Markteintrittsbarrieren sowie Daten zu Kunden. (vgl. Fischl, et al., 2011)

Wir sollten sowieso nicht vergessen, das Ziel und den Gesamtmarkt zu beschreiben und zu unterscheiden. Jitka Srpová hat diese Begriffe in ihrer Veröffentlichung klar definiert: *„Der Gesamtmarkt umfasst alle denkbaren Möglichkeiten, ein bestimmtes Produkt oder eine bestimmte Dienstleistung zu nutzen.“* (vgl. Srpová, 2011 S. 19 eigene Übersetzung) Diese detaillierten Daten und alle potenziellen Kunden sollte man im Businessplan vermeiden. Dabei soll ebenso festgelegt werden, wem wir unsere Produkte oder Dienstleistungen anbieten und welche Vorteile dies für unsere Kunden bringt. Den Zielmarkt erklärt sie wie folgt: *„Innerhalb des Zielmarktes listen wir Kunden auf, die erheblich von dem Produkt oder der Dienstleistung profitieren; die einfachen Zugang zum angebotenen Produkt oder der angebotenen Dienstleistung haben.“* (vgl. Srpová, 2011 S. 20 eigene Übersetzung) Ich möchte diesen Vorgang am Beispiel eines Unternehmers illustrieren, der ein Fitnessstudio in Ostrava eröffnen möchte. Der Gesamtmarkt sind alle potenziellen Kunden, die nach dieser Art von Angebot suchen, und der Zielmarkt ist bereits auf Kunden beschränkt, die in Ostrava leben, oder für dieses Unternehmen leicht zugänglich ist. Wir sollten auch nicht vergessen, unsere Kunden unter qualitativen Gesichtspunkten zu charakterisieren – ein Kundensegment zu definieren, einen typischen Kunden zu beschreiben oder einen durchschnittlichen Kunden zu personalisieren. (vgl. Červený, et al., 2014)

Der quantitative Aspekt der Gesamt- und Zielgruppe ist ebenfalls wichtig, wodurch wir die Größe und mögliche Rentabilität des jeweiligen Marktes herausfinden können. Die Größe des Marktes ist nicht nur finanziell sehr anspruchsvoll. Informationen über die Größe unseres Marktes können wir unter anderem aus eigenen Recherchen, Fragebogenumfragen und

Interviews erhalten. (vgl. Červený, et al., 2014) Vor der Gründung eines Unternehmens muss mindestens eine Fragebogenumfrage durchgeführt werden, um eine Vorstellung davon zu erhalten, ob ein echtes Interesse an unserem Produkt besteht und ob unser Unternehmen Einnahmen generiert. (vgl. Lutz, 2010) Diesen Teil sollte man nicht unterschätzen. Die tschechische Autorin fügt noch hinzu, dass ein weiterer wichtiger Punkt das Entwicklungstempo der Zielgruppe ist, das sich aus veröffentlichten Trends, sozialem Verhalten und demografischen Trends abschätzen lässt. (vgl. Srpová, 2011) Beide erwähnten Autoren (vgl. Lutz, 2010) (vgl. Srpová, 2011) einigen sich in ihren Ausführungen, dass man zwischen dem Kunden und dem Benutzer unterscheiden sollte. Im praktischen Teil begegnen wir diesen Konzepten sehr oft. Der Kunde ist die Person, die uns für die Dienstleistung oder das Produkt bezahlt. Der Benutzer ist der Kunde, dem wir unsere Dienstleistungen/Produkte anbieten. Als Beispiel möchte ich ein Sommercamp für Kinder anführen – ein Erwachsener wäre in diesem Fall ein Kunde, der diesen Aufenthalt für sein Kind finanziert. In diesem Fall wäre aber das Kind ein Benutzer oder Kunde des Kinderlagers.

2.1.7 Analyse der Konkurrenz

Diese Analyse ist im Businessplan für Investoren nicht so wesentlich. Es hängt aber sehr stark von dem Bereich ab, in dem wir unternehmen wollen. In einigen Bereichen ist der Wettbewerb größer als in anderen, und die Analyse des Wettbewerbs würde ungleich länger dauern. Das Ziel dieser Analyse ist es herauszufinden, wie oft und ob das Wettbewerbsumfeld überwacht werden muss. Der Hauptgrund für die Marktanalyse sollte die Schaffung und Entwicklung eines Wettbewerbsvorteils sein. (vgl. Fischl, et al., 2011) Auf diese Behauptung einigen sich die oben erwähnten deutschen und tschechischen Autoren. Wir sollten wissen, wie wir uns vom Angebot der Wettbewerber abheben können. Zu Beginn der Analyse sollten wir herausfinden, wer unser Konkurrent ist. Diesen Aspekt habe ich schon in Kapitel 2.1.5. benannt. Der Hauptwettbewerb bietet möglicherweise dasselbe Produkt oder dieselbe Dienstleistung an, befindet sich möglicherweise am selben Standort, bietet zusätzliche Dienstleistungen, möglichen Service, bessere Preise usw. (vgl. Srpová, et al., 2011) Anschließend ergänzt die tschechische Autorin Ivana Svobodová die Kriterien zur Beschreibung der Stärken und Schwächen von den Unternehmern aus Kundensicht (z. B. Umsatz, Marktanteil, Kundenservice, Preise, Verfügbarkeit zu finden etc.). Danach stellen wir fest, welche Wettbewerbsvorteile die Unternehmen haben. (vgl. Svobodová, et al., 2017) Der deutsche Autor Fischl erinnert seine Leser, dass man auch bei

der Analyse unseren sekundären Wettbewerb nicht vergessen darf. Sie müssen nämlich nicht auf demselben Gebiet tätig sein, trotzdem können sie denselben Bedarf befriedigen. (vgl. Fischl, et al., 2011)

Der Autor Radim Červený beschreibt uns die Erfahrungen aus der Praxis. Viele Start-ups vergessen diese Nebenwettbewerber in der Überzeugung, dass sie die ersten sind, die mit ihrem Service oder Produkt auf den Markt kommen. Diese Situation kann auftreten, sie ist aber normalerweise sehr selten. Der Wettbewerb ist oft vorhanden, kann aber die Kundenbedürfnisse auf andere Weise befriedigen. Schließlich sollte definiert werden, wer noch nicht mit uns im Wettbewerb steht, es aber in Zukunft sein könnte, wenn er sich auf den Markteintritt vorbereitet. (vgl. Červený, et al., 2014)

2.1.8 Analyse der Lieferanten

Die Zuverlässigkeit und Abhängigkeit von Lieferanten ist ein wichtiger Bewertungsaspekt des Businessplans. Das potenzielle Risiko unseres Geschäfts kann die Abhängigkeit von einem bestimmten Lieferanten sein, falls dieser seine Strategie ändert, den Betrieb einstellt, die Preise erhöht usw. (vgl. Lutz, 2010) Aus der Vorlesung vom Management erinnere ich mich an schönes Beispiel. Die Automobilwerke brauchen zum Beispiel zur Herstellung eines neuen Autos wichtige Komponenten, die von anderen externen Firmen bekommen. Wenn diese externen Firmen diese Komponente verteuern, muss es sich auch in der endgültigen Produktion des Autos widerspiegeln. Deswegen sollte man vor der Mitarbeit mit Lieferanten einen konkret und verbindlich formulierten Vertrag eingehen.

Die Analyse der Lieferanten ist jedoch auch ein wichtiger Indikator für uns, der uns die ungefähren zukünftigen Kosten angibt. Diese Kosten umfassen beispielsweise externe Dienstleistungen, Outsourcing, Buchhaltung, Marketing, Reinigung, Sicherheit und mehr. (vgl. Srpová, 2011) Für diese Analyse ist es angebracht, eine Liste des Inputs und der Preise nach Gruppen zu erstellen – Wiederaufbaukosten, Betriebskosten, Ausrüstungskosten usw. Meistens ist es für die Gesellschaft besser, wenn sie externe Dienstleistungen verwenden. Dies wird sich häufig positiv auf unsere Kosten auswirken. (vgl. Svobodová, et al., 2017)

2.1.9 Personalsicherheit

Jitka Srpová gibt in ihrem Werk einen weiteren wichtigen Bewertungsaspekt von Investoren an. Sie behauptet, dass wir ein gut zusammengesetztes Team von Mitarbeitern vorstellen sollten, und zwar auch ihre Rolle, ihr Wissen, ihre Erfahrung, ihre Kompetenzen, ihre sozialen Fähigkeiten und möglicherweise ergänzend ihre Anteile am Unternehmen

beschreiben sollten. Wenn wir mit anderen Personen außerhalb des Unternehmens zusammenarbeiten, z. B. mit Mentoren, Beratern und Psychologen, ist es auch angebracht, sie vorzustellen. (vgl. Srpová, 2011) Laut der Autorin Ivana Svobodová sollten folgende Kriterien in Bezug auf die Personensicherheit nicht vernachlässigt werden: *„Beschreibung der einzelnen Stellen (einschließlich Qualifikationsvoraussetzungen); Anzahl der Beschäftigten pro Arbeitsstelle, Formen von Arbeitsverträgen; Gegebenenfalls Organisationsstruktur; Lohnkosten für Arbeitsplätze; Gesamtpersonalkosten“* (Svobodová, et al., 2017 S. 92 eigene Übersetzung)

2.1.10 Finanzplan

Ein Finanzplan ist ein sehr wichtiger Bestandteil eines Geschäftsplans, da er uns zeigt, ob die Idee aus ökonomischer Sicht realistisch ist. Die tschechische Autorin Jitka Srpová schreibt in ihrem Werk, dass der Finanzplan im Allgemeinen aus einem Kosten-Erträge-Plan, einem Cashflow-Plan, einer geplanten Bilanz und einer geplanten Gewinn- und Verlustrechnung, einer Finanzanalyse, einem Investitionsplan, einer Bewertung von Investitionen und Effektivität, einer Berechnung des Wendepunkts und vielem mehr besteht. (Srpová, et al., 2011) Die deutsche Autorin ordnet die Kosten wie folgt zu:

- *„Fixkosten: Diese Kosten sind unabhängig vom Absatz. Dazu gehören z. B. Rechtsanwalts- und Beratungskosten, in gewissem Rahmen auch Mietkosten*
- *Personalabhängige Kosten: Diese Kosten steigen proportional mit der Anzahl der Mitarbeiter (...). Zu diesen Kosten zählen natürlich in erster Linie die Lohn- und Gehaltskosten sowie Sozialabgaben, aber auch Schulungs-, Kommunikations- und Reisekosten.*
- *Umsatzabhängige Kosten: Diese Kosten steigen proportional zum erzielten Umsatz (...), z. B. Versandkosten, Versicherungs- und Gewährleistungskosten.“* (Nagl, 2018 S. 221)

Mit dem Finanzplan erhalten wir einen Überblick über Ausgaben, Einnahmen und Deckungsquellen. Es ist wichtig, zu Beginn des Geschäfts zu erkennen, was für alles bezahlt werden muss. Wenn wir ein neues Unternehmen errichten wollen, benötigen wir Mittel zur Gründung eines Unternehmens, Mittel zum Erwerb von Anlagevermögen und Mittel zum Erwerb von Umlaufvermögen und Mittel zur Gründung eines Unternehmens, d. h. zur Finanzierung der Betriebskosten, bis wir die ersten Einnahmen erhalten. (vgl. Nagl, 2018) Der häufigste Fehler ist es nach Srpová, nicht zwischen den Begriffen Erträge und

Einnahmen, Kosten und Ausgaben, Gewinn und Cashflow zu unterscheiden. (vgl. Srpová, et al., 2011) In dieser Veröffentlichung beschreibt die Autorin, wie man sein Gründungsbudget erstellen soll, um herauszufinden, wie viel Geld man für die Gründung eines Unternehmens benötigt.

In diesem Gründungsbudget, in dem wir die Gründungskosten, Investitionsausgaben und anfänglichen Betriebskosten angeben, die wir in der ersten Geschäftsperiode zahlen werden. Eine detaillierte Kapitalflussrechnung, die nach der direkten Methode erstellt wurde, zeigt uns unsere Einnahmen und Ausgaben. (vgl. Srpová, 2011) Dazu ergänzt noch die deutsche Autorin Nagl, dass man zu Beginn des Geschäfts für die erste Periode eines jeden Monats eine Kapitalflussrechnung erstellen sollte. Erst am Ende des Berichtszeitraums kann man eine Aufstellung zur Erzielung eines stabileren Einkommen erstellen. Wenn der Cashflow in einem Monat negativ ist, ist es ratsam, über eine zusätzliche Deckungsquelle zu verfügen. Die Gewinn- und Verlustrechnung und die Bilanz sind erforderlich, um juristische Personen zusammenzustellen, die Konten führen müssen. Die Gewinn- und Verlustrechnung muss nicht so detailliert erstellt werden, wie es in der Kapitalflussrechnung erforderlich ist, und die juristische Person darf sie erst am Ende des Berichtszeitraums erstellen. (vgl. Nagl, 2018) Jitka Srpová fügt hinzu, dass die Bilanz nach der Ermittlung der Gewinn- und Verlustrechnung erstellt wird, so dass wir hier auch das wirtschaftliche Ergebnis einbeziehen können. Bei der Erstellung des Gründungsbudgets erstellen wir eine Bilanz für einen Überblick über die Ausgaben für Vermögenswerte und die Quellen ihrer Deckung (Verbindlichkeiten). Sofern wir keine juristischen Personen sind und daher nicht verpflichtet sind, eine Bilanz und eine Gewinn- und Verlustrechnung zu erstellen, liegt es in unserer Verantwortung, eine Kapitalflussrechnung und eine Aufstellung der Vermögenswerte und Schulden zu erstellen. Aufgrund der Tatsache, dass wir mit Schätzungen im Finanzplan arbeiten, ist es ratsam, einen Plan für maximal 3 Jahre zu erstellen. (vgl. Srpová, et al., 2010) Es wird auch empfohlen, ein pessimistisches, realistisches und optimistisches Szenario zu erstellen, um das Risiko zu verringern. Das pessimistische Szenario beinhaltet niedrige Preise, geringere Nachfrage und höhere Kosten auf der Wendepunktebene. Ein realistischer Finanzplan zeigt die Realität, an der wir gerade arbeiten. Mit einem optimistischen Finanzplan erwarten wir bessere Preise, niedrigere Kosten und eine bessere Nachfrage, die jedoch auch ihre Grenzen hat – unsere Kapazität. Wenn wir diese Grenze überschreiten, werden wir einen weiteren Plan mit zusätzlichen Mitarbeitern, zusätzlichen Kosten und erhöhter Kapazität erstellen. (vgl. Nagl, 2018)

Wie ich am Anfang dieses Kapitels erwähnt habe, ist es gut, auch den Wendepunkt zu berechnen. Dieser Punkt ist nicht nur nützlich, um das bereits erwähnte pessimistische Szenario zusammenzustellen, sondern auch, um herauszufinden, wie viel Produktion wir verdienen werden. Ein Teil des Finanzplans kann auch ein Vorschlag zur Finanzierung des Projekts sein, in dem wir den erforderlichen Betrag an ausländischem Kapital und die Rückzahlungsfrist angeben. (vgl. Červený, et al., 2014) Der Autor Červený gibt noch dazu an, dass der Geschäftsplan den Investor davon überzeugen soll, dass wir in den nächsten 5 bis 7 Jahren wachsen können.

2.1.11 Analyse der Risiken

Wir führen Risikoanalysen durch, um potenzielle Risikofaktoren zu vermeiden. Im Geschäftsplan sollten wir einen Überblick über mögliche Risiken haben, die uns gefährden könnten, und gleichzeitig einen vorbereiteten Plan mit Maßnahmen, falls diese Situation eintreten sollte. (vgl. Nagl, 2018) Laut Andreas Lutz gibt es viele Risiken, die wir berücksichtigen müssen. Dies können Risiken sein, die mit Mitarbeitern, der Nachfrage oder den Kunden verbunden sind, das Risiko einer Krankheit oder Verletzung des Unternehmers oder externe Risiken. Es ist gut, für jedes potenzielle Risiko seine Wahrscheinlichkeit, die Größe des Schadens und die Möglichkeit, dieses Risiko zu verhindern, aufzuschreiben. Allgemeine Maßnahmen gegen Bedrohungen sind hauptsächlich regelmäßige Überwachung – Wettbewerb, Arbeit der Mitarbeiter, Kundenzufriedenheit, Gesetzesänderungen und die häufigsten Maßnahmen sind verschiedene Versicherungen. (vgl. Lutz, 2010) Risiken werden in kontrollierbare und unkontrollierbare interne und externe Risiken unterteilt. Aus sachlicher Sicht können wir laut Jitka Sprová zwischen technischen, marktbezogenen, finanziellen, politischen und anderen Risiken unterscheiden. Wir können Risikoanalysen mit verschiedenen Methoden durchführen, am häufigsten mit Expertenbewertung und Sensitivitätsanalyse. (vgl. Srpová, 2011)

Laut Anna Nagl bewertet man die Wahrscheinlichkeit des Eintretens eines bestimmten Risikos und dessen Schadensgrad anhand einer Expertenmethode. Die Qualität dieser Methode hängt jedoch von der Vorhersehbarkeit und Erfahrung des Gutachters ab. Die Sensitivitätsanalyse befasst sich mit dem Ergebnis der Expertenmethode und deren Einfluss auf das wirtschaftliche Ergebnis. Dies wird hauptsächlich durch den Preis im Vergleich zur Konkurrenz, die Nachfrage nach unseren Outputs und die Kosten des Unternehmens beeinflusst. (vgl. Nagl, 2018) Es müssen vorbeugende Maßnahmen getroffen werden, um potenzielle Risiken zu vermeiden. Dazu gibt die Autorin Jitka Srpová folgende Maßnahmen

an – meist Risikoteilung, Vorsorge, Versicherung, Risikodiversifizierung, Risikotransfer und vieles mehr. Hier werden nur einige der häufigsten Maßnahmen genannt. Durch die Diversifizierung kann man eigene Produktpalette erweitern. Wenn die Nachfrage nach einem Produkt sinkt, können wir uns auf andere Produkte verlassen. Der Risikotransfer ist eine weitere weit verbreitete Maßnahme. Durch langfristige Verträge mit Lieferanten und Kunden unter den gegebenen Bedingungen wird man sein Geschäftsrisiko für andere Unternehmen reduzieren. (vgl. Srpová, 2011) Die Autorin Ivana Svobodová erwähnt in ihrem Werk als den Risikotransfer auch die Versicherungsgesellschaft, die alle Schäden gemäß den festgelegten Bedingungen abdeckt. (vgl. Svobodová, et al., 2017)

2.1.12 Bewertung des Projekts

Die bereits erwähnten Autorinnen Svobodová und Nagl sind sich einig darüber, dass die Bewertung des Projekts einer der wichtigsten Teile ist, in denen wir herausfinden, ob das Projekt realisierbar ist und wie lange es rentabel sein wird. Die Formeln, in die wir die Eingabewerte eingeben, werden zur Auswertung verwendet. (vgl. Svobodová, et al., 2017) (vgl. Nagl, 2018)

Die Autorin Ivana Svobodová verweist in ihrer Veröffentlichung auf häufig verwendete Muster der Amortisationszeit, des Barwerts und der Formel der internen Rendite. Nach der Autorin ist die Amortisationszeit ein Indikator, nach dem man feststellt, wann man die investierten Mittel zurückbekommt. Zur Rechnung der Amortisationszeit kann man zweierlei Methode verwenden. Die erste Methode ist dynamisch, die deswegen genauer ist, weil sie den Zeit- und Risikofaktor berücksichtigt. Deswegen ist sie aber arbeitsintensiver. Die dynamische Rückzahlungsmethode können wir mit diesem Muster ausrechnen:

$$\text{Investition} / \text{diskontierter Cashflow}$$

Dann kann man die zweite statische Amortisationsmethode verwenden, dazu braucht man dieses Muster:

$$\text{Investition} / \text{Jahreseinkommen oder jährlicher Cashflow}$$

Mit der resultierenden Anzahl vergleichen wir die erwartete Laufzeit des Businessplans. (vgl. Svobodová, et al., 2017)

Darüber hinaus können wir den Barwert verwenden, um zu bestimmen, wie unsere Investition uns über die Laufzeit des Projekts zugutekommt. Für die interne Rendite ermitteln wir auch nur prozentual, wie viel unsere Investition uns einbringt.

3 MARKETING- UND GESCHÄFTSSTRATEGIE

Aufgrund des Umfangs von Marketing und der Geschäftsstrategie habe ich beschlossen, dieses Kapitel auf die Konzepte zu beschränken, mit denen ich im praktischen Teil dieser Bachelorarbeit arbeiten werde. Beim anschließenden Master möchte ich diese Arbeit ausführlicher fortsetzen.

Die Marketing- und Geschäftsstrategie befasst sich im Allgemeinen mit der Auswahl des Zielmarkts, der Bestimmung der Marktposition des Produkts und der anschließenden Entscheidung über den Marketing-Mix. Alle diese Bereiche haben einen großen Einfluss auf den Erfolg unseres Unternehmens, daher sollte diese Strategie nicht unterschätzt werden. (vgl. Lutz, 2010) Die Auswahl des Zielmarktes haben wir bereits im Kapitel 2.1.6 Markt- und Kundenanalyse definiert. Durch die Ermittlung der Marktposition eines Produkts können wir herausfinden, wie unser Produkt im Vergleich zur Konkurrenz steht, welchen Wettbewerbsvorteil es hat und ob Kunden eine Vorstellung von dem Produkt haben. Der nächste Schritt bei der Erstellung der richtigen Marketing- und Geschäftsstrategie ist die Entscheidung für einen Marketing-Mix. (vgl. Červený, et al., 2014) Wir werden mit den Marketing-Mix im nächsten Kapitel genauer kennenlernen.

3.1 Marketing-Mix

Unter dem Begriff Marketing-Mix können wir uns meist Instrumente zur Erreichung von Geschäftszielen vorstellen. Der Marketing-Mix besteht hauptsächlich aus vier Komponenten, die manchmal auch als 4P-Methode bezeichnet werden, nämlich Produkt (product), Preis (price), Vertrieb (place) und Werbung (promotion). Mit der globalen Entwicklung wurde der Marketing-Mix beispielsweise durch die Kommunikation mit Kunden, die öffentliche Meinung und viele andere ergänzt. 4P-Instrumente werden jedoch häufig gelehrt. (vgl. Srpová, 2011)

Das erste Werkzeug des Marketing-Mix ist das Produkt. Das Produkt ist die Hauptsache für uns – eine Aktivität, die uns interessieren sollte. Wir müssen sicherstellen, dass es die Bedürfnisse unserer Kunden ausreichend erfüllt. Wir sollten auf jeden Fall in unserem Geschäftsplan angeben, was wir anbieten, welche alten oder uninteressanten Dinge wir aus dem Verkauf zurückziehen, welche Eigenschaften das Produkt haben wird. Es ist auch wichtig, sich auf den Umfang zu einigen, in dem wir die Produkte herstellen werden – die Berechnung des Wendepunkts könnte uns dabei helfen. Die Investoren werden auch am

Lebenszyklus unseres Produkts interessiert sein und daran, ob wir in der Lage sind, diese Produktion und dieses Produkt zu innovieren. (vgl. Červený, et al., 2014)

Der Preis – das zweite Werkzeug – ist sehr wichtig für den erfolgreichen Betrieb unseres Unternehmens. Die Preispolitik gibt das Niveau und die Stabilität des Preises an. Dank der Preispolitik wird das Einkommen des Unternehmens generiert und die Existenz und Wohlstand werden gesichert. Durch die Festlegung eines Preises bestimmen wir unsere Wettbewerbsposition und beeinflussen dadurch die Kaufentscheidungen. (vgl. Svobodová, et al., 2017)

In ihrer Veröffentlichung kann man auch lesen, welche Faktoren uns bei der Preisgestaltung beeinflussen. Dies sind hauptsächlich Unternehmensziele und Preispolitikziele, rechtliche und regulatorische Maßnahmen, Kosten, Nachfrage oder Wettbewerb usw.

Das dritte Werkzeug – der Vertrieb – zwingt uns zu entscheiden, welchen Verteilungsweg man nehmen soll. Dies kann eine direkte und indirekte Verteilung oder eine Kombination aus beiden sein. Zu den direkten gehören beispielsweise ein E-Shop, die eigene Filiale, im Gegensatz zu indirekten, zu denen Partnergeschäfte, Ausgabestellen usw. gehören. (vgl. Svobodová, et al., 2017)

Das letzte Werkzeug der Hauptinstrumente des Marketing-Mix ist die Werbung. Hier ist es wichtig, sich nicht nur auf Marketing durch Technologie zu konzentrieren, sondern auch auf andere Vertriebsunterstützung. Wir bestimmen auch die Kosten, die wir für die Werbeaktionen benötigen, und wie oft wir die Werbeaktionen nutzen werden. Die üblichen Werbemöglichkeiten umfassen Werbung, persönlichen Verkauf, Verbraucherwettbewerbe, Treueprogramme, Rabatte aus Katalogen, Werbegeschenke, Messen, Ausstellungen, Spenden für wohltätige Zwecke, Kommunikation mit den Medien und für einige Kunden nicht sehr beliebtes Direktmarketing (Kommunikation per Post, Telefon, etc.) aber auch Jahresberichte, Veröffentlichung von Unternehmensmagazinen und vieles mehr. (vgl. Srpová, et al., 2011)

3.2 Marktanalyse

Natürlich gibt es mehr Marketinganalysen, als da erwähnt werden können. In dem Geschäftsplan werden die Methoden der SLEPT- und SWOT-Analyse verwendet.

Die SLEPT-Analyse, manchmal auch Peste-Analyse genannt, befasst sich mit externen Faktoren, die unser Unternehmen in Zukunft bedrohen oder in irgendeiner Weise beeinflussen können. Diese Faktoren können in verschiedene Bereiche unterteilt werden – soziale und demografische, rechtliche, (makro)wirtschaftliche, politische und

technologische und manchmal ökologische. Die SLEPT-Analyse und die Peste-Analyse haben eine gemeinsame Verarbeitung, nur bei der Peste-Analyse werden rechtliche Faktoren nicht behandelt. Für jeden dieser Bereiche sollten wir jedoch verschiedene Einflüsse finden, die uns beeinflussen können. Das Ergebnis der Peste-Analyse ist die Antwort auf die folgenden drei Fragen: Welche Faktoren beeinflussen das Unternehmen? Was sind die möglichen Auswirkungen dieser Faktoren? Welche davon sind in naher Zukunft für das Unternehmen am wichtigsten? (vgl. Červený, et al., 2014)

Die SWOT-Analyse, die am häufigsten verwendete Methode, zeigt uns die Stärken und Schwächen, Chancen und Risiken, die sich aus dem internen und externen Umfeld unseres Unternehmens ergeben. Der Autor Červený gibt in seinem Werk an, dass diese Form der Analyse im strategischen Management der Organisation wird, in der Analyse des taktischen und operativen Managements oder in der Analyse des Einzelnen verwendet. Die SWOT-Analyse sollte nicht nur relevant, sondern auch glaubwürdig sein – sie sollte Fakten und Daten in erster Linie enthalten, die in direktem Zusammenhang mit unserer strategischen Analyse stehen. Es ist auch wichtig, dass die SWOT-Analyse objektiv ist. Daher ist es auch besser, wenn diese Analyse in Form von Brainstorming in einem Team verarbeitet wird. (vgl. Červený, et al., 2014)

Die Autorin Ivana Svobodová erklärt uns in ihrer Veröffentlichung, wie man die SWOT-Analyse in Form der Tabelle erstellt. In den ersten beiden Quadranten sind Stärken und Schwächen sowie in den anderen Chancen und Risiken vorhanden. Es wird allgemein empfohlen, mindestens sechs der wichtigsten Faktoren in jeder Gruppe zu finden. (vgl. Svobodová, et al., 2017) Laut der Autorin Jitka Srpová sind nach entsprechenden Verbindungen in die Zellen gegebene Bezeichnungen wie folgt beschrieben:

*„(+)
wenn die Stärke es ermöglicht, die Gelegenheit zu nutzen oder die Bedrohung abzuwenden, oder wenn die Schwäche durch eine Veränderung der Umwelt ausgeglichen wird;*

*(-)
wenn die Festigkeit durch eine Änderung der Umgebung verringert wird, oder wenn eine Schwäche ein Unternehmen daran hindert, Bedrohungen zu vermeiden, oder wenn die Schwäche durch eine Veränderung der Umgebung weiter verstärkt wird;*

*(0)
wenn es keine Beziehung gibt“* (vgl. Srpová, 2011 S. 174; eigene Übersetzung)

Diese Analyse hilft einer Person dabei, die Stärken und Schwächen des Unternehmens sowie die möglichen Risiken zu identifizieren, aber auch die Möglichkeiten, die man zu seinem Vorteil nutzen könnte.

4 DEFINITIONEN VON AUTISMUS, KÖRPERLICHEN UND MENTALEN BEHINDERUNGEN

In den folgenden Unterkapiteln möchte ich die verschiedenen Formen von Behinderung erläutern, mit denen wir in unserem Unternehmen arbeiten und für die wir in erster Linie Dienstleistungen erbringen werden. Unser Unternehmen richtet sich in erster Linie an Menschen mit körperlichen, geistigen oder kombinierten Behinderungen. Wir möchten jedoch in unseren Kundenkreis auch autistische Menschen aufnehmen. Am Anfang werde ich das Thema Autismus erläutern und dann werde ich auf die verschiedenen Stadien der geistigen und körperlichen Behinderung eingehen.

4.1 Autismus

Autismus ist bereits eine weithin bekannte Form der Behinderung, dank vieler Veröffentlichungen, die sich mit den Ursachen, der Herangehensweise an diese Menschen, der Erforschung dieser Art von Behinderung usw. befassen. In Veröffentlichungen wird Autismus in verschiedenen Formen definiert, aber jede Definition enthält gemeinsame Merkmale und Erscheinungsformen. (vgl. Kowal-Summek, 2016) Als Grundlage werde hier die häufigste Definition vom Autismus erwähnt: *„Autismus ist ein komplizierter Defekt, der die Entwicklung der Kommunikation in der frühesten Kindheit stört und das Kind unfähig macht, normale zwischenmenschliche Beziehungen aufzubauen. Für Menschen mit Autismus ist die Welt ein Puzzle, dessen Teile nicht zusammenpassen. Autismus ist eine lebenslange Behinderung, (...).“* (Vítková, et al., 2004 S. 343; eigene Übersetzung)

Autismus wurde auch vom Psychologen Jim Sinclair überzeugend definiert, der selbst am Asperger-Syndrom¹ litt und versuchte, diesen Zustand den Menschen zu beschreiben. *„Autismus ist nichts, was eine Person hat, es ist keine Hülle, in der eine Persönlichkeit gefangen ist. In der Muschel ist kein normales Kind versteckt. Autismus ist eine Art zu sein.“* (Thorová, 2016 S. 31; zitiert nach Jim Sinclair; eigene Übersetzung)

Unabhängig von Geschlecht, Geburtsort oder Rasse kann Autismus jeden betreffen. Menschen mit dieser Störung haben ein großes Problem mit der Integration in die Gesellschaft, es fällt ihnen schwer, sich an die neue Umgebung zu gewöhnen, und es fällt ihnen schwer, Veränderungen zu ertragen. Sie nehmen das Leben als Chaos ohne Regeln wahr und legen deshalb die Regeln selbst fest, die nur sie normalerweise verstehen. Die

¹ Asperger-Syndrom gehört zu den Störungen des autistischen Spektrum-Nervensystems.

Kommunikation ist sehr eingeschränkt, entweder sprechen sie gar nicht, oder sie wiederholen nur Wörter und Sätze. Häufig spricht man mit sich selbst oder spricht in einer Kommunikation mit jemandem nur über seine Themen und zeigt kein Interesse an den Bedürfnissen des Hörers. (vgl. Kowal-Summek, 2016)

Mit dem stimmt die tschechische Autorin Vítková zu, indem sie ausführt, dass das Kind meistens kein Interesse an seinen Lieben zeigt. Es ist üblich, dass Menschen mit Autismus extrem introvertiert sind. Sie interessieren sich häufig für spezielle Themen wie Mülleimer, Fahrpläne, Züge oder enzyklopädische Interessen. Sie manipulieren Objekte stereotyp und die meisten von ihnen werden von Symmetrie angezogen. (Vítková, et al., 2004)

Laut der Autorin Jarmila Pipeková sind die großen Nachteile dieses Syndroms die Verhaltensprobleme wie Wutausbrüche, Selbstverletzung und Aggression. Damit versucht der Betroffene, seine eigene Sicherheit in einer Welt zu gewährleisten, die er nicht versteht. (vgl. Pipeková, et al., 2006) Leider ist diese Form der Behinderung nicht heilbar, aber es gibt bereits einen nachweisbaren Weg, Kindern mit Autismus zu helfen, und das ist eine spezielle pädagogische Betreuung unter Verwendung der Methodik der kognitiven Verhaltenstherapie. (vgl. Borchert, 2007) Dieser Ansatz lehrt autistische Menschen, die Welt um sie herum zu verstehen, obwohl sie die Welt fürchten. Speziell ausgebildete Lehrer verwenden mit Hilfe von Assistenten eine strukturierte Lehrmethode in ihrem Unterricht, deren Zweck darin besteht, funktionale Kommunikation und einen individuellen Ansatz zur Psychedukation zu üben. Menschen mit Autismus werden hauptsächlich durch Visualisierung und Strukturierung angesprochen. (Vítková, et al., 2004)

4.2 Mentale Behinderung

Geistige Behinderung ist ein Zustand unvollständiger geistiger Entwicklung, der sich in einer Beeinträchtigung von Fähigkeiten äußert, die zum allgemeinen Intelligenzniveau beitragen – kognitive, motorische, sprachliche und soziale Fähigkeiten. Geistige Behinderung kann von anderen Formen geistiger und körperlicher Behinderung begleitet sein. Die häufigsten Ursachen für geistige Behinderung sind Hirnschäden, verschiedene Arten von Krankheiten, genetische Defekte, aber auch vernachlässigte oder unzureichende Bildung. (vgl. Vítková, et al., 2004) Die Sprachentwicklung von Menschen mit geistigen Behinderungen ist erheblich verzögert und gestört. Sie beginnen oft mit dem Sprechen in einem späteren Entwicklungsstadium, und dies ist normalerweise auch der erste Hinweis für Eltern, dass etwas nicht stimmt. Wenn das Kind jedoch im Alter von zwei oder drei Jahren

nicht spricht, ist dies möglicherweise keine geistige Behinderung. Das Kind muss von Experten diagnostiziert werden. Der Beginn der Sprachentwicklung hängt sehr oft vom Grad der geistigen Behinderung ab. Wir unterteilen diese psychische Störung nach Sprechfähigkeit in tiefen, schweren, mittelschweren und leichten Behinderungen. Diese Arten von geistigen Behinderungen haben einen großen Einfluss auf den Erwerb von Kommunikationsfähigkeiten. (vgl. Pipeková, et al., 2006)

4.2.1 Leichte geistige Behinderung

Ein gesundes Kind beginnt ungefähr mit einem Jahr zu sprechen, ein Kind mit leichter geistiger Behinderung verzögert sich oft um ein bis zwei Jahre. (vgl. Thorová, 2016)

Die Autorin Pipeková erwähnt den Arzt Miloš Sovák, der behauptete, dass die Rede von Kindern mit leichter geistiger Behinderung möglicherweise nicht wahrnehmbar ist. Sie können eine Artikulation entwickeln, aber das von der Intelligenz abhängige Sprachverständnis ist beeinträchtigt. Kinder, die nicht so stark motorisch beeinträchtigt sind und die Artikulation beherrschen, können Sprache reproduzieren und modulieren und lernen, ganze Songs zu reproduzieren. (vgl. Sovák, 1978, in Pipeková, et al., 2006)

4.2.2 Mittelschwere geistige Behinderung

Die Sprachentwicklung dieser behinderten Menschen beginnt erst zwischen dem dritten und sogar dem sechsten Lebensjahr eines Kindes. (vgl. Thorová, 2016) Kinder mit mittelschweren geistigen Behinderungen können längere Satzeinheiten wiederholen, aber ihren Inhalt nicht mehr verstehen. Menschen mit dieser Art von Behinderung können lesen, schreiben und zählen lernen. Der Unterschied zwischen leichter bis mittelschwerer Sprachverzögerung ist nicht so sichtbar wie zwischen mittelschwerer und schwerer Beeinträchtigung. (vgl. Pipeková, et al., 2006)

4.2.3 Schwere geistige und tiefe geistige Behinderung

Bei diesen Personen begegnen wir nicht mehr der Sprache, sondern nur einem instinktiven Stimmausdruck, der sich je nach Widerstand, Akzeptanz, Wut oder Freude ändert. Diese Kinder leben sehr oft in Stille. Ein Kind mit diesem Grad an Behinderung kann gehörte Geräusche wiederholen, versteht jedoch deren Bedeutung nicht. Modulationsfaktoren wie die Dynamik und Melodien der Sprache sind grob und unausgeglichen. (vgl. Vítková, et al., 2004)

Das letzte Stadium ist eine tiefe geistige Behinderung, in der sich die Sprache überhaupt nicht entwickelt. Dieser Grad der Behinderung ist nicht so häufig wie bei anderen Typen. Das Kind zeigt nicht einmal seine Bedürfnisse und macht nur unartikulierte Geräusche. Bei diesen Personen sind auch Mimik und nonverbale Kommunikation nicht erkennbar. (vgl. Döderlein, 2015)

4.3 Körperliche Behinderung – mittelschwere und schwere Form

Experten haben sich erst in den letzten Jahren mit der Definition von körperlicher Behinderung befasst, weshalb die meisten Informationen vielfältig sind. Das gemeinsame Merkmal ist jedoch eine eingeschränkte Bewegung, meistens aufgrund einer Beschädigung des Bewegungsapparates oder des Stützsystems, und es handelt sich fast immer um einen dauerhaften irreversiblen Zustand. Die für die Bewegung benötigten Impulse kommen aus drei Bereichen des Gehirns- der Großhirnrinde, dem Hirnstamm und dem Kleinhirn. Studien zeigen, dass Bewegung und Wahrnehmung eng miteinander verbunden sind. (vgl. Vítková, et al., 2004)

In der Veröffentlichung *Integrative Spezialpädagogik* zitiert die Autorin interessante verifizierte Fakten: *„Wir wissen aus der geistigen Entwicklung eines Kindes, dass ein Kind kognitive Strukturen durch Eindringen in die Umwelt erwirbt. Wir können also sagen, dass das Kind durch Bewegung lernt. Die gesammelten Erfahrungen dienen als Ausgangspunkt für weiteres Lernen. (...)“* (Vítková, et al., 2004 S. 172; citováno Fleming, 1996, in Hedderich, 1999) Dem fügt die Autorin hinzu: *„Kinder mit körperlichen Behinderungen sind daher in der Regel nur eingeschränkt in der Lage, eigene Erfahrungen mit ihrer Umwelt zu sammeln und sich so optimal zu entwickeln.“* (Vítková, et al., 2004 S. 173) Mit Ihrer Meinung stimme ich voll zu. Ich möchte nur hinzufügen, dass nicht nur Kinder, sondern später auch Erwachsene ständig weiterentwickelt werden müssen, um ihre eigenen Erfahrungen zu sammeln und sie in ihre Gruppe zu integrieren.

Es kommt häufig vor, dass es sogar eine kombinierte Behinderung gibt, die von anderen Störungen und Defekten begleitet wird. Viele Experten auf diesem Gebiet, zum Beispiel Edelsberger, Sovák, Jesenský, Smith, Fröhlich und viele andere, beschäftigen sich mit diesem Bereich. *„Isolierte Defekte sind immer zumindest seine Projektion in die Psyche. Dies erzeugt unterschiedliche reaktive Zustände. Daraus folgt, dass es keine isolierten Mängel gibt, dass jeder Fehler mit etwas kombiniert oder kompliziert ist.“* (Sovák, 1986 S. 22) Sovák behauptet auch in diesem Werk, dass eine separate oder einfache Form der

Behinderung überhaupt nicht als Begriff verwendet werden sollte. Ihm zufolge wirkt sich jede Behinderung auch auf die Psyche und die soziale Entwicklung aus.

Ich möchte dieser Aussage zustimmen, wenn eine Person in irgendeiner Weise betroffen ist, sehr oft Probleme mit dem ordnungsgemäßen Funktionieren motorischer Fähigkeiten, Emotionen, Wahrnehmungen usw. hat. Anhand der Beobachtung dieser anderen begleitenden Mängel können wir beurteilen, ob die Behinderung leicht, mittelschwer oder schwer ist. (vgl. Döderlein, 2015) Ich werde mich hier nicht mit der Form der leichten Behinderung befassen, da diese aufgrund der Möglichkeiten der Integration in das Arbeitsleben nicht Teil meines Geschäftsplans ist.

Die Formen der mittelschweren und schweren Behinderung sind am häufigsten die Ursache für Störungen der Gehirnbewegung, zu denen beispielsweise Paralyse, zerebrale Entzündungen, traumatische Hirnverletzungen, Hirntumoren, Paralyse, Muskeldystrophie, Rheuma usw. gehören. Alle diese Störungen können von epileptischen Anfällen begleitet sein. Es ist wichtig zu wissen, dass körperliche Behinderungen, wie oben erwähnt, auch andere Wahrnehmungsfehler verursachen. (vgl. Döderlein, 2015) Es gibt wirklich viele Arten von Behinderungen und ich kann sie hier nicht alle beschreiben. Ich werde mich jedoch auf die grundlegende konzentrieren, für die ich anschließend einen Geschäftsplan für eine tägliche Nachsorgeeinrichtung erstellen werde.

4.3.1 Infantile Zerebralparese (IZP)

Die Zerebralparese (CP) kann während der Geburt, kurz nach der Geburt oder sogar in der frühen Kindheit auftreten, wenn das Gehirn nicht mit Sauerstoff versorgt ist. Diese Form der Behinderung äußert sich in Schwierigkeiten bei der Feinmotorik, einer starren Haltung, einer eingeschränkten motorischen Bewegungsfähigkeit, einem stereotypen Bewegungsmuster und einem gestörten Gleichgewicht. (vgl. Vítková, et al., 2004) Menschen mit Zerebralparese brauchen mehr Zeit zum Lernen, zum Beispiel werden sie bei kognitiven Aktivitäten sehr schnell müde und es ist sehr schwierig, ihre Aufmerksamkeit für lange Zeit aufrechtzuerhalten. Im Allgemeinen ist bekannt, dass diese Personen abnormale Muskelverspannungen, eine beeinträchtigte Bewegungskoordination und manchmal eine Beeinträchtigung des Gesichts aufweisen. Dies ist auch mit Anzeichen von Athetose (wechselnde Muskelverspannungen häufig bei Gesichtsausdrücken), Ataxie (Unfähigkeit, gezielte Bewegungen auszuführen) und Spastik verbunden. (vgl. Döderlein, 2015)

„Bei einer spastischen Form der Zerebralparese wird die Muskelspannung erhöht (Hypertonie). Das Zusammenspiel der Muskeln zwischen Spannung und Entspannung ist gestört. Die Muskeln sind steif und es besteht eine erhöhte Reflexbereitschaft.“ (Vítková, et al., 2004 S. 175) Menschen mit dieser Form der Behinderung leiden sehr häufig an Krämpfen in den Gliedmaßen aufgrund konstanter Muskelverspannungen. Aus diesem Grund wird von Experten empfohlen, zweimal im Jahr an der Rehabilitation teilzunehmen und wenn möglich zu Hause zu trainieren. (vgl. Döderlein, 2015)

Bei der Zerebralparese erkennen wir auch, ob alle vier Gliedmaßen (Quadruparese), nur die unteren Gliedmaßen (Diparese) oder die Körperhälfte (Hemiparese) betroffen sind. Die Quadruparese ist eine Art von Zerebralparese, bei der der gesamte Körper betroffen ist, einschließlich Kopf, Rumpf und aller Gliedmaßen. Körpererektion ist bei dieser Form der Behinderung sehr selten. In dieser Form sind sowohl die grob- als auch die feinmotorischen Fähigkeiten stark beeinträchtigt, und es werden auch andere orthopädische Defekte hinzugefügt. Bei der Diparese sind in den meisten Fällen die unteren Gliedmaßen betroffen, selten jedoch nur die oberen Gliedmaßen. In dieser Form ist eine Aufrichtung des Körpers möglich, und oft kann der Einzelne in einem späteren Alter lernen, mit Hilfsmitteln zu gehen. Bei der Hemiparese ist die obere Extremität häufig stärker betroffen als die untere Extremität – in den meisten Fällen ist die Interaktion der beiden oberen Extremitäten nicht möglich und Feinmotorik mit dem betroffenen oberen Teil ist selten möglich. Das Gehen tritt bei Personen mit dieser Art von Behinderung auf, sie haben jedoch ein erhebliches Gleichgewichtsproblem. (vgl. Döderlein, 2015)

5 PFLEGE UND THERAPIEN FÜR ERWACHSENE MIT BEHINDERUNG

In diesem Kapitel werde ich mich mit individuellen Therapien, Bildungs- und Trainingsprogrammen befassen, die die physischen, mentalen und sozialen Aspekte eines Erwachsenen mit einer Behinderung weiterentwickeln können. Es gibt viele andere Therapien und Programme für Menschen mit Behinderungen, als ich hier erwähne. Da werde ich mich nur auf den theoretischen Teil dieser Therapien konzentrieren, dem ich im praktischen Teil folgen werde.

5.1 Logopädie

Der Begriff Logopädie kommt aus den griechischen Wörtern Logos-Wort und Paidea-Erziehung. Im Deutschen wird dieses Fach neben Logopädie auch Sprachheilpädagogik oder Rehabilitationspädagogik für Sprachgeschädigte genannt. Der Gründer dieses Feldes in der Tschechischen Republik ist Miloš Sovák in Zusammenarbeit mit dem Deutschen Klaus Peter Becker, die im 1983 Jahr gemeinsam eine Veröffentlichung mit dem Titel „Lehrbuch der Logopädie“ veröffentlichte. (vgl. Pipeková, et al., 2006) Wir erfahren von diesen Autoren, dass die Sprachtherapie zwischen der Medizin und Pädagogik steht.

„Die Sprachtherapie ist eine spezielle pädagogische Disziplin, die sich mit menschlichen Kommunikationsfähigkeiten, Physiologie und Pathologie des Kommunikationsprozesses, Forschung auf diesem Gebiet, Sprachontogenese, Diagnose, Therapie und Bildung von Menschen mit Kommunikationsstörungen und Prävention dieser Störungen befasst.“ (Vítková, et al., 2004 S. 106; eigene Übersetzung) Dazu ergänzt die Autorin, dass die Logopädie sich ebenso mit den Kommunikationsfähigkeiten jeden Alters beschäftigt. Die Autorin behauptet, dass die Sprachtherapie ein vielfältiger Bereich ist, der sich nicht nur mit Sprachstörungen, sondern auch mit ihrer Prävention befasst. (vgl. Vítková, et al., 2004) Auch Erwachsene können Probleme mit Kommunikationsfähigkeiten haben, insbesondere diejenigen, die an anderen Formen von Behinderung leiden. (vgl. Kubová, 1996) Aus diesem Grund ist es wichtig nach meiner Meinung, die Kommunikationsfähigkeiten nach Abschluss der Sonderpädagogik weiterzuentwickeln.

Bei den betroffenen Menschen konzentriert sich der Sprachtherapeut unter anderem auf den richtigen Atemrhythmus, der genauso zu einer verbesserten Lungenfunktion und Sauerstoffversorgung des Gehirns verhilft. Die Therapeuten arbeiten ebenso mit der Stimulation des orofacialen Bereichs, die viele Vorteile bringt – Orientierung der Zunge im

Mund zu verbessern, das Schlucken zu aktivieren, die Muskelspannung zu normalisieren oder präverbale und verbale Fähigkeiten zu unterstützen. (vgl. Lippka, 2015)

Die Sprachtherapie arbeitet eng mit anderen Disziplinen zusammen, einschließlich Psychologie und Medizin. Aus medizinischer Sicht finden die häufigsten Kooperationen mit Pädiatrie, Zahnmedizin, Kieferorthopädie, Neurologie oder Psychiatrie statt, und aus psychologischer Sicht kann der Logopäde Experten in Entwicklungspsychologie, Pathopsychologie oder Sprachdisziplinen ansprechen bei der Behandlung von Kommunikationsfähigkeiten und Genetik, in der Sprachtherapie und im Kontakt mit der Psychologie sind Experten auf die Ausbildung und den Erwerb der richtigen Sprache, Aussprache usw. spezialisiert. (vgl. Borchert, 2007)

Alternative und zusätzliche Kommunikation

Von Geburt an lernen Kinder, durch visuellen, taktilen Kontakt und auch durch Gesten mit ihrer Umgebung zu kommunizieren, und diese Kommunikationsversuche entwickeln sich dann zu Sprache. Die Sprache ist in jedem Leben sehr wichtig, um Gefühle, Gedanken und Bedürfnisse auszudrücken. Bei einem Kind mit einer Behinderung ist diese Entwicklung in den meisten Fällen gestört und somit wird seine weitere Entwicklung negativ beeinflusst. Aus diesem Grund gibt es Kommunikationssysteme der Kunsttherapie und der Artephyetik, die andere Wege der Informationskommunikation finden und entwickeln, beispielsweise nonverbale Kommunikation. (vgl. Borchert, 2007)

Meiner Meinung nach ist es notwendig zu erwähnen, dass jeder Einzelne mit einer Behinderung individuell angesprochen werden sollte. Die Menschen sind durch ihre Diagnose stark eingeschränkt und es ist nicht möglich, dasselbe von jedem zu fordern bzw. jedem dieselbe Therapie angedeihen zu lassen.

Libuše Kubová beschrieb die Augmentative Systeme wie folgt: „*Augmentative Systeme erhöhen die Kommunikationsfähigkeiten, wenn eine Person über bestimmte vorhandene Fähigkeiten verfügt (z. B. unverständliche oder eingeschränkte Sprache).*“ (Kubová, 1996 S. 11; eigene Übersetzung) Libuše Kubová und Marie Vítková definieren in ihren Werken alternative Systeme als Ersatz für die gesprochene Sprache. Diese beiden Kommunikationssysteme können dynamisch oder statisch sein. (vgl. Kubová, 1996) (vgl. Vítková, et al., 2004) „*Die dynamischen System, einschließlich Gesten und Zeichen, umfassen das Fingeralphabet, die Gebärdensprache für Gehörlose und das sog. Makaton.*“²

² Makaton ist ein Sprachprogramm, das Zeichen und Symbole verwendet, die durch gesprochene Sprache ergänzt werden und somit die Entwicklung der gesprochenen Sprache sowie das Verständnis von Konzepten bei Kindern und Erwachsenen mit Kommunikationsproblemen fördert.

Statische Systeme, bei denen Symbole einem Nichtsprecher in zwei- oder dreidimensionaler Form präsentiert werden, umfassen das Bliss-System und Piktogramme (Bildsystem).“ (Kubová, 1996 S. 11-12; eigene Übersetzung)

5.2 Physiotherapie

Die Physiotherapie hat eine wesentliche Bedeutung bei den Menschen mit Behinderung, denn sie leiden häufig an Krämpfen, Muskelsteifheit, Schmerzen durch Dekubitus usw. Um eine unerwünschte Verschlechterung des Zustandes zu vermeiden, ist eine regelmäßige Physiotherapie erforderlich. In diesem Fall benutzen die Physiotherapeuten **Lagerung, Dehnen, Übungen**, die zu den Grundtechniken der Rehabilitation gehören. Es gibt verschiedene Formen der Lagerung, die unterschiedlich auf den betroffenen Patienten anwirkt. (vgl. Vítková, et al., 2004) In den Tageseinrichtungen verwendet man präventives Lagerung, was Dekubitus und Verformungen verhindert. Sie unterstützt ebenso die Lungenbeatmung und den Kreislauf. Die Lagerung wählen wir entsprechend der individuellen Form der Behinderung und wir können dabei verschiedene Lagerungshilfen verwenden. Im Allgemeinen ist es empfohlen, den betroffenen Mensch höchstens eine halbe Stunde in einer Position zu halten. Diese Lagerung hat zum Hauptziel nachfolgende Unterstützung der psychomotorischen Entwicklung. (vgl. Christoff Zalpour, 2015) Der Autor sagt ebenso, dass die Physiotherapie den Behinderten wieder einen Zugang zu den Bewegungsmustern ermöglichen soll, den sie in ihren frühen Entwicklung nicht erreichten.

5.3 Therapien

Laut Marta Horňáková ist die theoretische Grundlage der Therapien die medizinische Pädagogik, die sich unter anderem seit ihrer Gründung mit Menschen in schwierigen Situationen befasst – nach Erfahrung und Wissen von Experten hat sie anschließend ein Bildungskonzept erstellt. Vor allem sollte der Therapeut helfen wollen, die Ursachen der Störung kennen und dann eine Umgebung und Bedingungen für die Korrektur dieser Störungen schaffen wollen. (vgl. Horňáková, et al., 2001) Marie Vítková erwähnt den Professor August Homburger, der medizinische Pädagogik als Lernen über Maßnahmen in der Erziehung und Bildung definiert, die darauf abzielen, gesundheitliche Mängel zu behandeln, zu korrigieren und zu verbessern. (vgl. Vítková, et al., 2004) Dieser Begriff wurde schrittweise in die heutige bekannte Spezialpädagogik formuliert, deren Ziel es ist, geschwächten Menschen durch therapeutische Methoden zu helfen und sie und das komplexe Umfeld anzupassen, in dem sie sich befinden. (vgl. Borchert, 2007) „*Therapie in*

der medizinischen Pädagogik bedeutet in hohem Maße, Sinne in Dingen, Phänomenen und Werten zu finden und eigene Einstellungen für sinnvolles Handeln im wirklichen Leben zu schaffen.“ (Pipeková, et al., 2001 S. 26)

Canis-Therapie

Die Canis-Therapie ist bereits eine der bekanntesten Psychotherapien, die auch in schwierigen Situationen hervorragende Ergebnisse erzielen. Diese Therapie nutzt die Wirkung von Hunden auf Menschen, sowohl auf Erwachsene als auch auf Kinder und Senioren, Menschen mit Epilepsie, geistigen und körperlichen Behinderungen. Die Canis-Therapie ist eine Form der Zootherapie, die anderen umfassen Hippotherapie (Behandlung bei Kontakt mit Pferden), Landwirtschaftstherapie (Beteiligung an der Tierpflege), Katzentherapie (Therapie bei Kontakt mit Katzen) und viele andere. (vgl. Vítková, et al., 2004)

Nur ein Hund, der die Prüfungen erfolgreich besteht, kann ein Canis-Therapiehund werden. Diese Art der Therapie verbessert die Lebensqualität des Klienten. Es hilft, die Fein- und Grobmotorik, das Denken und die Vorstellungskraft, die Sprachfähigkeiten, die Konzentration und Koordination der Bewegung und viele andere Beeinträchtigungen zu verbessern.

Die Canis-Therapie hilft dabei, den Patienten zu stimulieren. Das Tier vertritt die Position des Mediators und dadurch unterstützt es die Entwicklung der kranken Menschen – unter anderem in den Bereichen der nonverbalen Kommunikation, der Sozialisierungskompetenzen, der emotionalen Aktivität, der emotionalen Sicherheit und der Fähigkeit zum Einfühlen. (vgl. Pipeková, et al., 2001)

Musiktherapie

Seit dem Anfang der Humanmedizin wird Musik für therapeutische Zwecke verwendet. Der älteste Beweis für diesen therapeutischen Prozess stammt aus dem 4. Jahrtausend vor Christus. So wie Sprache ein Mittel zur Information ist, so ist die Musik ein Mittel zur emotionalen Information. Diese Therapie benutzt man unter anderem zum kollektiven Handeln zu vereinheitlichen. (vgl. Pipeková, et al., 2001) Die Musik spielt eine große Rolle bei den Emotionen. Der deutsche Autor gibt in seinem Werk an: *„Es ist nicht so, dass Musik uns nur umgibt, sondern Bezug nehmend auf ein Forschungsprojekt gaben 64 % der Probanden an Musik zu hören, weil diese Einfluss darauf hat, wie sie sich fühlen. D. h. Musik hat einen Einfluss auf die Stimmungslage von Menschen.“* (Kowal-Summek, 2016 S. 54;

zitiert nach Feldmann 1998) Diese Emotionen manifestieren sich bei den betroffenen Menschen verbal, in der Veränderung der Atmung, in den Augen oder in der Beruhigung der Muskelspannung.

Die Strukturierung und die Systematisierung von Musikelementen sind für betroffenen Menschen z. B. mit Autismus in Musiktherapien wichtig, denn sie helfen ihnen, die Kommunikation zu erleichtern. Diese Therapie kann man ebenso zur Psychoanalyse und zur Verhaltenstherapie benutzen. Die Musik ist eigentlich bei der Therapie ein Mittel zur Erreichung außermusikalischer Ziele. (vgl. Kowal-Summek, 2016)

Die Bedeutung der Musik in der Musiktherapie definiert Dr. Eckart Altenmüller in sechs Punkten, die nachfolgend da zusammengefasst werden. Die Musik verbindet Menschen durch das Lernen, die Kommunikation und den Selbstaussdruck. Sie ist hoch motivierend und sie kann ADS-Kinder oder betroffene Menschen stimulieren. Die Musiktherapie kann man zur Entwicklung der Kommunikation und eigener Kommunikationswege verwenden. Diese Therapie bietet den Behinderten die Möglichkeiten an, ihre Gefühle und Emotionen auszudrücken. Dank der Musik lernt man weitere Wahrnehmungsmodalitäten zu entwickeln. Und der letzte Punkt behauptet, dass die Musikelemente und Musikstruktur bei den Menschen die Sicherheit und Vertrauen bilden. (vgl. Kowal-Summek, 2016; zitiert nach Eckart Altenmüller)

Kunsttherapie (Artetherapie)

Der Begriff „Kunsttherapie“ beinhaltet verschiedene künstlerische Therapie, die sich mit der Verbesserung der Psyche beschäftigt. In der Tschechischen Republik verwendet man die Bezeichnung „Artetherapie“. Unter dem Begriff versteht man eine künstlerische Therapie, die zu den anderen Psychotherapien gehört. Durch diese Therapie will man psychische und psychosomatische Leiden bei den Klienten abschwächen und zwar ohne Medikamente und ohne anderen Eingriffe. Die Kunsttherapie können unheilbare Menschen auch als ein Mittel ihre Krankheit samt der Symptome als erträglich wahrzunehmen. Die Kunsttherapie kann verschiedene Gestalt haben. Der Therapeut kann das therapeutische Sandspiel, die Fototherapie, die Tanztherapie, die Theatertherapie, das Puppentheater oder die Arbeit auf dem Tonfeld verwenden. (vgl. Schuster, 2014) Es gibt unterschiedliche Weisen, wie man bei den betroffenen Menschen Interesse wecken kann. Die tschechische Autorin Pipeková ergänzt dazu, dass es notwendig zu erwähnen ist, dass es in dieser Methode nicht um wunderbare ästhetische Ergebnisse geht, sondern um ein Mittel zur Äußerung der eigenen Meinungen und Ideen. (vgl. Pipeková, et al., 2001)

Multisensorraum Snoezelen

Das sog. Snoezelen stammt aus Holland und konzentriert sich vor allem auf Menschen mit schweren Formen der Behinderung. Diese schwer-betroffenen Menschen kommunizieren durch primäre sensorische Wahrnehmungen und begleitende Bewegungen und Gefühle. Snoezelen bietet viele Möglichkeiten an, sich auszuruhen, die eigene Selbstverwirklichung zu unterstützen, ihre Interessen zu respektieren, eine sensomotorische Therapie und vorgeburtliche Therapie zu bieten. (vgl. Opatřilová, 2005)

Der multisensorische Raum sollte den Behinderten ein ruhiges Zimmer zur Verfügung stellen, wo sie nicht mehr unter dem Stress stehen. Durch die angenehme Musik, das Wasserbett, und gedämpfte Lichter soll Snoezelen eine entspannende Atmosphäre erwecken. Dieser Raum sollte durch audiovisuelle Geräte ergänzt werden (Lautsprecher, Scheinwerfer, Wasserzylinder, Öllampe, usw.). Um die Geruchswahrnehmungen im Raum zu entwickeln, sollten Aromalampen, ätherische Öle, nicht fehlen. Die Sanduhrmaterialien, Plüschtiere, Wollteppiche und mehr werden verwendet, um Berührungen zu entwickeln. (vgl. Günther, 2002) Snoezelen unterstützt ebenso die Geschmackswahrnehmungen mit verschiedenen Lebensmitteln. In diesem Raum sollten die Beschäftigten oder die gesunden Menschen sich den Behinderten anpassen. Auf den ersten Blick störende Geräusche oder unangemessene Elemente können bei den Betroffenen einen Ausdruck von Freude oder Interesse sein. Zusätzlich zu den bereits erwähnten, sollten im Rahmen des Snoezelen weitere Hilfsmittel wie Sitzsäcke, Kissen, Trampoline, Decken, Behälter mit Naturprodukten, Massage- Teppich, Projektoren, Hängematten, usw. vorgehalten werden. (vgl. Opatřilová, 2005)

Basale Stimulation

Die Basale Stimulation entstand vom deutschen Sonderpädagogen prof. Andreas D. Fröhlich. Er wollte für schwere kombinierte Behinderte ein unabhängiges Leben zumindest in begrenztem Umfang ermöglichen. (vgl. Nydahl, 2008)

Die Basale Stimulation arbeitet im Allgemeinen mit den körperlichen Wahrnehmungen und beschäftigt sich vor allem mit der somatischen Wahrnehmung, d.h. die Haut- und Körperwahrnehmung, mit der vestibulären Wahrnehmung, d.h. die Lage- und Bewegungsempfindung und mit der vibratorischen Wahrnehmung, d.h. die kleinste Bewegung. (vgl. Conte, 2014) Dazu ergänzt der deutsche Autor geistige Wahrnehmungen – sinngebende, visuelle, auditive und taktil-haptische Wahrnehmungen, die sich mit dem Gebrauch aller Sinne (Sehen, Hören, Riechen, Fühlen, Schmecken) befassen. (vgl. Nydahl,

2008) Das Ziel dieser Methode besteht in der richtigen Funktion der Wahrnehmungen des eigenen Körpers, Bewegungen und Kommunikation. Um dieses Ziel zu erreichen, müssen alle Komponenten in einem Team um die behinderte Person zusammenarbeiten – Logopäde, Physiotherapeut, Psychologe, Spezialpädagoge, Sozialarbeiter, Familie, Ergotherapeut oder Arzt. Die therapeutischen Konzepte greifen ineinander und daher ist jede einzelne Komponente wichtig. Ich gebe ein paar Beispiele der Basalen Stimulation von dem deutschen Autor Peter Nydahl an – Bewegung im Schwimmbad, Massagen aller Art, Singen, Stimulation durch Berührungen, Therapie durch farbige Lichter ergänzt, usw. (vgl. Nydahl, 2008)

5.4 Ergotherapie

Einige Experten schließen Ergotherapie zur Rehabilitation ein. Ergotherapie ist eigentlich eine Art von Rehabilitationen, die im Allgemeinen die Entwicklung von Arbeitsaktivitäten unterstützt. Heutzutage wird Ergotherapie jedoch als eigenständige Disziplin betrachtet (vgl. Eggers, 1997), weshalb ich ihr ein eigenes Kapitel widme.

Diese Therapie befasst sich mit der Analyse der Behinderung. Jeder betroffene Mensch hat eine eigene spezifische Schädigung des Zentralnervensystems, deswegen gibt es spürbare Unterschiede unter den behinderten Personen. Das Ziel dieser Therapie ist es den Einzelnen trotz seiner Behinderung in normale Alltags-, Arbeits-, und Freizeitaktivitäten zu integrieren. Die Ergotherapeuten kümmern sich vor allem um die Funktionsverbesserung von Hand und Arm – dabei müssen jedoch ebenso Kopf, Rumpf, Hals und die untere Extremität mitarbeiten, um das Ziel zu erreichen. Am Ende geht es eigentlich im Rahmen der Therapie darum, die Funktion des gesamten Körpers des Hirngeschädigten zu verbessern. (vgl. Eggers, 2013) Die Therapeuten unterstützen die Persönlichkeitsentwicklung der Betroffenen, aber dabei richten sie die Aufmerksamkeit auf die Möglichkeiten und die Geschicklichkeiten der Klienten. (vgl. Krivošíková, 2011) Die Menschen mit leichten Behinderungen können in der Ergotherapie sogar auch persönliche Hygiene und Selbstpflege lernen. In der Ergotherapie werden häufig Aktivitäten verwendet, die sich auf die Entwicklung der sensorischen Wahrnehmung und der kognitiven Funktion konzentrieren. – Malen, Flechten, Batiken, Drucken, Holzarbeiten, Keramik und Weben. (vgl. Eggers, 2013) Die Autorin Mária Krivošíková ergänzt den Autor mit einer anderen Aussage. Zu dieser Zeit gibt es eine große technologische Entwicklung und daran denkt ebenso diese Therapie. Die Menschen mit Behinderung lernen mit Tablets, Computern,

Fernsehgeräten, Radios und anderen modernen Technologien zu arbeiten. (vgl. Krivošíková, 2011)

6 ZUSAMMENFASSUNG DES THEORETISCHEN TEILS

Der theoretische Teil der Bachelorarbeit beinhaltet das Wissen, welches zur Erstellung eines praktischen Teils erforderlich ist. Das erste Kapitel definierte die Unterschiede zwischen dem gewinnorientierten und dem gemeinnützigen Sektor. Ebenso wurde ein Blick darauf geworfen, wie sich eine natürliche und juristische Person im Unternehmen unterscheiden und welchen Rechtsformen eine Person im Unternehmen in der Tschechischen Republik begegnen kann. Anschließend werden hier das soziale Unternehmertum und der soziale Unternehmer charakterisiert.

Das zweite Kapitel befasste sich mit der Struktur des Businessplans, in der detailliert beschrieben wird, was der Businessplan enthalten sollte, unabhängig davon, ob er für die Bank oder den Investor bestimmt ist.

Der dritte Kapitel erklärte kurz den Marketing-Mix und beschrieb auch zwei Marketing-Analysen – die SWOT Analyse, sowie die Peste Analyse, mit denen im praktischen Teil gearbeitet werden wird.

Das vierte Kapitel definierte die verschiedenen Formen der Behinderung, für die später ein Businessplan der Nachsorgeeinrichtung erstellt wird. Diese Formen sind wie folgt unterteilt: Das gesamte Unterkapitel ist dem Autismus gewidmet, da es sich um ein kompliziertes Defizit handelt. Darüber hinaus ist das Kapitel in geistige und körperliche Behinderungen unterteilt. Geistige Behinderungen werden gemäß bestimmter Spezifikationen weiter in leichte, mittelschwere und schwere bis tiefe geistige Behinderungen unterteilt. Die Beschreibung der körperlichen Behinderung ist so umfangreich, dass ich mich entschieden habe, mich auf die häufigste Form dieser Art zu konzentrieren – die Zerebralparese. In der Praxis stoßen wir jedoch häufig auf eine Kombination verschiedener Formen von Behinderungen. Der fünfte Teil analysiert mögliche Bildungsprogramme und Therapien, die für Erwachsene mit Behinderungen geeignet wären. Diese Therapien werden aus unterschiedlichen Perspektiven deutscher und tschechischer Autoren beschrieben. Diese Therapien und Programme bilden die Grundlage für die Erstellung eines Angebots für die Kunden der täglichen Nachsorgeeinrichtung.

II. PRAKTISCHER TEIL

7 BUSINESSPLAN – TÄGLICHE NACHSORGEEINRICHTUNG FÜR MENSCHEN MIT BEHINDERUNG

Name des Vereins: Pod křídly Marie z.s.

Rechtsform des Unternehmens: Verein

Gründer: Veronika Vystavělová, Mgr. Kateřina Sečkařová, Mgr. Pavla Trnková

Zweck des Vereins: Weiterbildung, Unterstützung und Hilfe für Menschen mit Behinderungen

Mission: „Machen Sie Menschen mit Behinderungen das Leben angenehmer und erleichtern Sie die pflegerische Arbeit.“

Ziel: Durch die Qualität der angebotenen Dienstleistungen und die individuelle Herangehensweise an unsere Kunden in das Unterbewusstsein der Öffentlichkeit gelangen.

Sekundäre gewinnorientierte Aktivitäten: Freizeitkurse für rechtliche Betreuer*in und die Öffentlichkeit

Alle Informationen aus diesem Businessplan sind vertraulich. Eine Vervielfältigung und Weitergabe an Dritte ist nur mit Zustimmung des Autors gestattet.

7.1 Bedarfsanalyse – Ergebnisse einer Fragebogenumfrage

Eine Fragebogenumfrage unter rechtlichen Betreuer*innen, die sich um Menschen mit Behinderungen kümmern, wurde verwendet, um überhaupt die Nachfrage nach unserem Betreuungs- und Förderangebot zu überprüfen. Aufgrund der aktuellen Pandemiesituation handelte es sich hauptsächlich um eine Online-Fragebogenumfrage mit 43 Fragen. Diese Umfrage wurde vom 1. Oktober 2020 bis 31. Januar 2021 durchgeführt. Die Befragten, unsere potenziellen Kunden, habe ich mittels der Facebook-Gruppe mit dem Namen „Rodiče postižených dětí a lidí s postižením spojme se“ kontaktiert. Der Fragebogen wurde auch von Freunden ausgefüllt, die sich um behinderte Menschen kümmern und mit denen ich dank meiner an Zerebralparese leidenden Schwester in engem Kontakt stehe. Insgesamt 50 Personen (davon 95,8% von Frauen und 4,2% von Männern) haben den Fragebogen vollständig ausgefüllt, die beiden anderen Personen füllten nur die erforderlichen Fragen aus. Ich habe ungefähr eine Stunde gebraucht, um den Fragebogen zu erstellen. Die Befragten wendeten zirka 10 Minuten auf, um ihn auszufüllen. Die Fragen dienten dazu, herauszufinden, wie hoch die Gesamtnachfrage nach diesen Diensten auf dem Markt ist und

ob diese Form von Diensten genutzt wird. Befragt wurden auch Gewährspersonen, die sich noch nicht mit dem Thema Weiterbildung für Erwachsene mit Behinderung befassen müssen. Die rechtlichen Betreuer*innen aus anderen Regionen wurden angesprochen, um einen möglichen Wettbewerb auf dem Markt oder den Umgang mit der aktuellen Nachsorge herauszufinden. Die meisten Befragten (29,5%) stammen aus dem Landkreis Prostějov, weitere 20,5% aus Přešov und 9,1% aus Olomouc. Einige Befragte gaben beim Ausfüllen des Fragebogens an, dass sie auch aus anderen Landkreisen pendeln könnten, aber nicht jeden Tag. Andere Landkreise unserer Befragten waren Prag, Uherský Brod, Šumperk, Zlín, Kroměříž usw. Aus diesen Ergebnissen ging auch klar hervor, dass soziale Dienste in einigen Landkreisen überhaupt nicht verfügbar sind.

Die Fragebogenumfrage umfasste insgesamt 43 Fragen, von denen 4 allgemeine Identifikationsfragen, 13 geschlossene Fragen, 5 Fragen mit Einfachauswahl, 11 Fragen mit Mehrfachauswahl und 10 offene Fragen waren. Hier konnten mir die Befragten sagen, welche Einrichtungen sie derzeit nutzen; was uns nach ihrer Meinung von der Konkurrenz unterscheidet oder worauf wir uns am meisten konzentrieren sollten. Ich war auch daran interessiert, ob es einen Dienst gibt, den die Befragten aus irgendeinem Grund nicht nutzen können. Zu den häufigen Antworten gehörten ein Hilfsdienst, eine hochwertige Nachsorgeeinrichtung oder persönliche Hilfe. Die Gründe, warum sie diese Einrichtungen nicht besuchen können, waren klar – aufgrund unzureichender Qualität der Pflege, Zugänglichkeit oder wegen der Unmöglichkeit, einen Betroffeneren mit Autismus aufzunehmen.

Aufgrund der Nationalität der potenziellen Kunden wurde die Fragebogenumfrage in tschechischer Sprache durchgeführt. Aus wissenschaftlichem Anspruch heraus und aufgrund des Datenschutzes war die Umfrage selbstverständlich anonym. Bei weiterem Interesse an einer Zusammenarbeit wurde die Möglichkeit der Angabe einer E-Mail-Adresse angeboten. Der vollständige Fragebogen ist im Anhang II dieser Bachelorarbeit enthalten. Einige andere Fragen, die im Anhang der Fragebogenumfrage enthalten sind, wurden verwendet, um weitere detaillierte Untersuchungen zum Aufbau der geplanten Nachsorgeeinrichtung in der Praxis durchzuführen. In dieser Bachelorarbeit beschränke ich mich auf einige wichtigen Fragen und Ergebnisse.

67,3% der Befragten kümmern sich hauptsächlich um eine nahe Person, weitere 16,3% sind dazu auch Angestellte, 8,2% befinden sich derzeit in Elternzeit.

Einer anderen Frage zur Haupteinnahmequelle zufolge wurde festgestellt, dass die überwiegende Mehrheit (59,6%) von Sozialleistungen lebt. 29,8% der potenziellen Kunden

haben eine Invalidenrente als Haupteinnahmequelle und 31,9% haben ihr eigenes Arbeitseinkommen. Diese Ergebnisse werden dann bei der Ermittlung der Preise berücksichtigt. Dabei musste ich aber auch die dem Unternehmen entstehenden Kosten berücksichtigen.

Eine weitere Frage konzentrierte sich auf die Höhe des Pflegegeldes, das der Befragte für die Pflegeperson erhält. Ich war am Grad der Behinderung unserer potenziellen Kunden interessiert. 71,4% der Befragten erhalten ein Pflegegeld der höchstmöglichen vierten Stufe, weitere 22,4% der dritten Stufe. Dank dieser Ergebnisse fand ich heraus, dass eine Mehrheit der Kunden, für die wir unsere Dienstleistungen anbieten möchten, meistens an schwersten Behinderungen leiden – daher erhalten sie ein Pflegegeld der vierten Stufe.

Eine der Fragen betraf auch das Alter des potenziellen Klienten. Der Fragebogen konnte auch von Personen ausgefüllt werden, die sich um ein minderjähriges Kind kümmern. 49% der Befragten gaben an, ein Kind mit einer Behinderung unter 18 Jahren zu haben. Der Rest der Befragten kümmert sich um einen Erwachsenen. Mit diesem Schritt wollte ich folglich herausfinden, ob in Zukunft Interesse an der Nachsorgeeinrichtung besteht.

Eine wichtige Frage betraf die Möglichkeit, zu einer Nachsorgeeinrichtung im Bezirk Prostějov zu pendeln. 30,6% der Befragten gaben an, dass sie in eine Nachsorgeeinrichtung in Bezirk von Prostějov pendeln könnten. Weitere 22,4% könnten pendeln, aber nicht jeden Tag. 20,4% der Befragten antworteten „Vielleicht“ und 26,5% könnten nicht zu dieser Einrichtung in Prostějov pendeln.

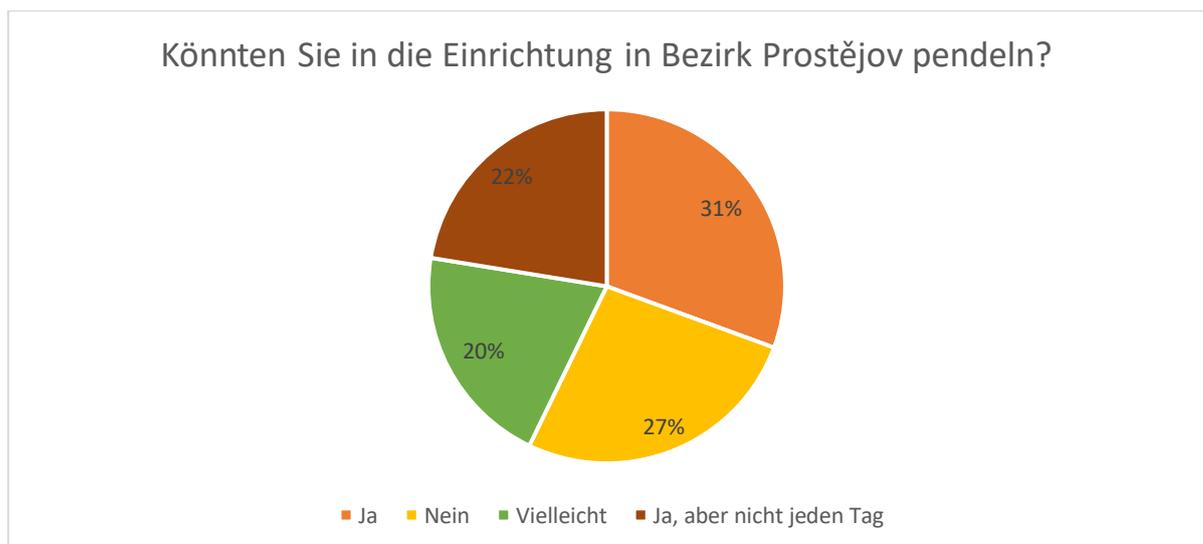


Diagramm 1 (eigene Untersuchung)

Meine nächste Frage betraf die Möglichkeit eines Aufenthalts oder eines Dienstes für Menschen mit Behinderung, die der/die rechtliche Betreuer*in bevorzugt. 42,9%

antworteten, dass sie regelmäßige Besuche in täglichen Nachsorgeeinrichtungen bevorzugen. Weitere 32,7% besuchen unregelmäßig Nachsorgeeinrichtungen (ein paar Tage pro Woche). 10,2% bleiben zu Hause mit der zu betreuenden Person. Diese Ergebnisse zeigen, dass die Menschen die meisten Nachsorgeeinrichtungen von anderen Möglichkeiten bevorzugen.

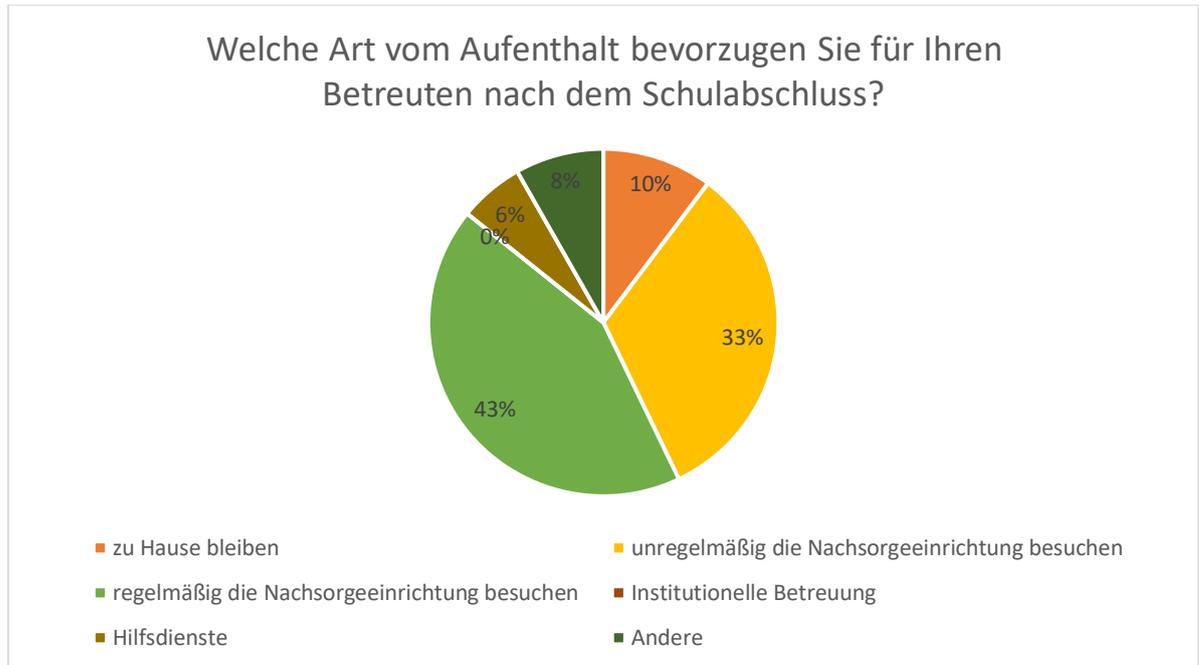


Diagramm 2 (eigene Untersuchung)

Meine nächste Frage war direkt, ob die Befragten an einer Weiterbildung der betreuten Person mit Behinderungen interessiert sind. 81,3% der Befragten sind eindeutig an der späteren Entwicklung der von ihnen betreuten Person interessiert. Der Rest der Befragten ist entweder unentschlossen oder hat kein Interesse an einer späteren Entwicklung. Die

Ergebnisse haben mir gezeigt, dass diese Idee eindeutig Sinn macht – auch bei den Menschen, die derzeit um Minderjährige kümmern.

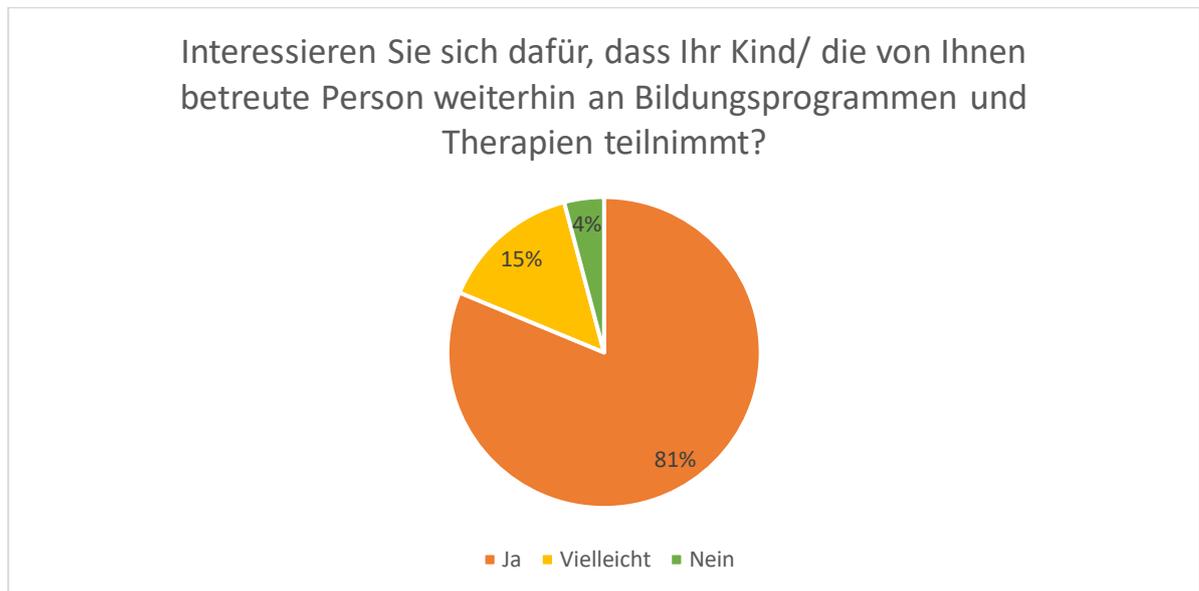


Diagramm 3 (eigene Untersuchung)

Ich fragte auch nach dem Interesse an der Notrufnummer. Mir ist der Gedanke gekommen, diese Dienstleistung aus eigener Erfahrung anzubieten. Wenn sich eine Person, die sich um einen Verwandten mit einer Behinderung kümmert, in einer Situation befindet, in der sie eine wichtige Angelegenheit sofort lösen muss, besteht eine Komplikation darin, wer sich um die zu betreuende Person kümmert. Angesichts des neuen potenziellen Angebots musste ich herausfinden, ob in Zukunft Interesse an dieser Dienstleistung besteht. 81,3% der Befragten antworteten, dass sie die Notrufnummer eindeutig nutzen würden. Weitere 12,5% würden diese Dienstleistung „Vielleicht“ nutzen. Und nur 6,3% der Befragten würden diese Dienstleistung überhaupt nicht nutzen.

Eine weitere Frage betraf einen möglichen Beitrag zur Spendensammlung für die Gründung einer Nachsorgeeinrichtung. Aufgrund der hohen Anlauf- und Betriebskosten wollte ich wissen, ob die Leute bereit wären, einen geringeren Beitrag zu leisten. Das Ergebnis hat mich angenehm überrascht – 34% der Befragten gaben an, bereit zu sein, einen Beitrag zu einer öffentlichen Spendenaktion für die Gründung einer Einrichtung zu leisten. 59,6% wählten die Variante „Vielleicht“. Nur 6,4% antworteten eindeutig „Nein“.

Bei der nächsten Frage stellte ich eine Frage, ob einer der Befragten daran interessiert wäre, Mitglied unserer Nachsorgeeinrichtung zu sein. 39,6% der Befragten gaben eindeutig an, dass sie unsere Kunden sein möchten. Weitere 47,9% waren unentschlossen und der Rest 12,5% antwortete eindeutig „Nein“.

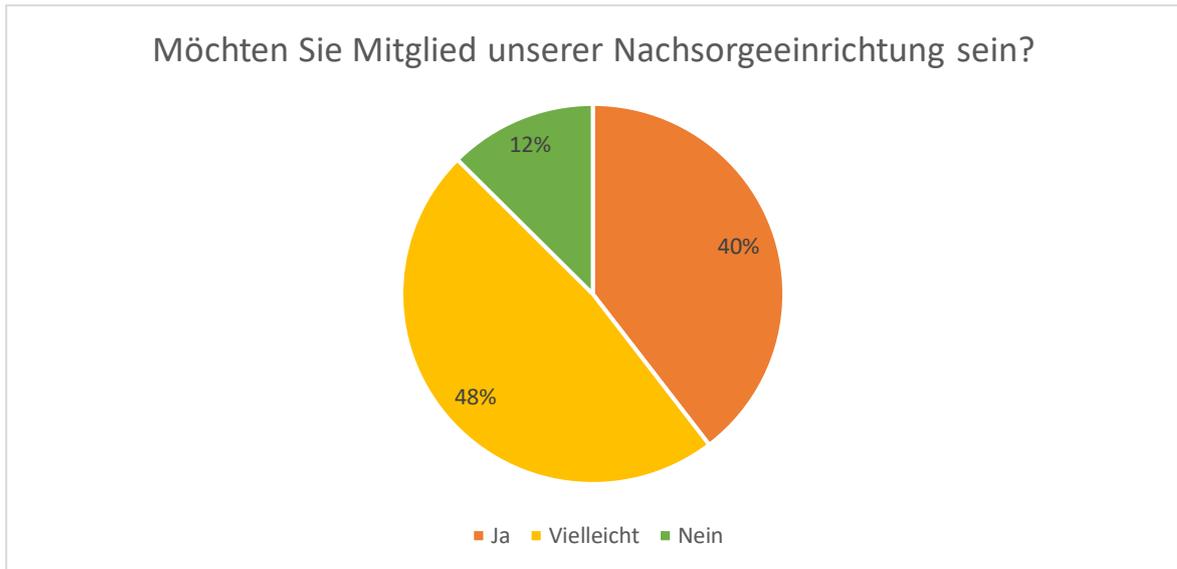


Diagramm 4 (eigene Untersuchung)

Unter anderem wollte ich auch wissen, nach welchen Kriterien die rechtlichen Betreuer*innen soziale Dienste wählen. Die meisten der Befragten (78,3%) nannten in erster Linie die Qualität der Betreuung und der Arbeit mit dem Kind. Weitere 32,6% entscheiden bei der Auswahl einer sozialen Einrichtung auf der Grundlage von Empfehlungen von Bekannten und 28,3% auf der Grundlage von Experten. Überraschenderweise beschäftigen sich in erster Linie nur 15,2% mit dem Preis von Dienstleistungen. Diese Ergebnisse haben mich angenehm überrascht. Ich hatte nicht erwartet, dass der Preis für Dienstleistungen von den wenigsten Befragten angegeben wird. Basierend auf diesen Ergebnissen wurde deutlich, dass der Schwerpunkt auf der Qualität liegen muss. Positive Bewertungen kommen dann von selbst.

Die Antworten zu Freizeitaktivitäten für Erziehungsberechtigte waren mir sehr wichtig. Es standen nicht nur Massagen, Sprachkurse und Kunstkurse zur Auswahl, sondern die Befragten hatten auch die Möglichkeit, ihre Wünsche für eine mögliche Freizeitbeschäftigung zu äußern. Hier erwähnten sie unter anderem Yoga-Übungskurs, Keramik, die deutsche Sprache oder einen Kurs zur korrekten Lagerung von Menschen mit Behinderung.

Ich fragte auch, wie oft die Befragten unsere Dienste nutzen würden. 40,5% der Befragten gaben an, nur einige Dienste zu nutzen. 31% antworteten, dass sie fünfmal pro Woche die Dienste der Nachsorgeeinrichtung in Anspruch nehmen würden. 23,8% der Befragten würden die Dienste zweimal pro Woche nutzen. In Bezug auf Befragte aus anderen Bezirken nehme ich diese Ergebnisse positiv wahr und freue mich, dass auch Erziehungsberechtigte

aus anderen Bezirken bereit sind, mindestens zweimal pro Woche in die Nachsorgeeinrichtung im Bezirk Prostějov zu pendeln.

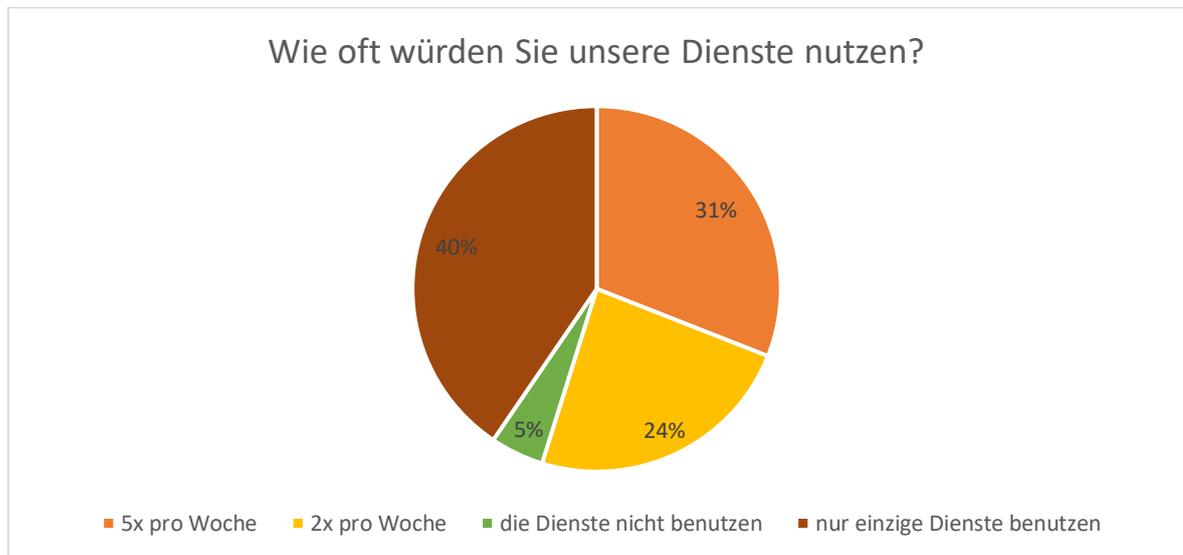


Diagramm 5 (eigene Untersuchung)

Das Ergebnis der Fragebogenumfrage:

- **eine Bestätigung des Interesses an diesen sozialen Diensten** - die Erziehungsberechtigten interessieren sich nicht nur für die Qualität der späteren Entwicklung ihres Betroffenen, sondern auch für die Möglichkeit, Freizeitaktivitäten zu nutzen.
- Ein weiteres wichtiges Ergebnis war für mich die Tatsache, dass **potenzielle Kunden die Notrufnummer schätzen würden**.
- **Das größte Kriterium** zur Wahl der soziale Einrichtung **nach Betreuern/innen** - die **Qualität** der angebotenen Dienstleistungen
- Ich war auch sehr überrascht vom **Interesse der Befragten aus einem anderen Bezirk**, mindestens zweimal pro Woche in die Nachsorgeeinrichtung zu pendeln.
- Am Ende des Fragebogens bestand **die Möglichkeit, eine E-Mail-Adresse anzuhängen**, um weitere Informationen zur Entwicklung dieses Projekts zu erhalten. **26 Befragte nutzen diese Möglichkeit**.

7.2 Beschreibung des Unternehmens

Die Nachsorgeeinrichtung für Erwachsene mit Behinderungen wird ein eingetragener Verein im Bundesregister sein, dessen Gründerinnen Veronika Vystavělová, Mgr. Kateřina Sečkařová und Mgr. Pavla Trnková sein werden. Es handelt sich um eine Tageseinrichtung in der Nähe der Stadt Prostějov, deren Ziel es ist, Bürger zusammenzubringen, die zu Weiterbildung, Unterstützung und Hilfe für Menschen mit Behinderung führen. Alle Dienstleistungen werden Menschen mit mittelschweren und schweren Behinderungen angeboten, die sich nach der Schulpflicht nicht ins Berufsleben integrieren können.

Der Hauptgrund, der mich dazu veranlasst, diesen Verein zu gründen, ist die Notwendigkeit einer späteren allgemeinen Entwicklung von Erwachsenen mit Behinderungen. Denn die meisten von ihnen bleiben zu Hause bei ihren Betreuern oder besuchen tägliche Nachsorgeeinrichtungen, in denen sie hauptsächlich bewacht werden. Diese Erwachsenen mit Behinderungen müssen sich jedoch geistig, körperlich und sozial ständig weiterentwickeln, deshalb möchte ich diese Einrichtung gründen, um die Betreuung in der Sonderpädagogik in einem etwas anderen, zeitgemäßerem und vor allem klientenorientierteren Maßstab weiterzuverfolgen. Durch Therapien und Bildungsprogramme werden wir auf den Fähigkeiten aufbauen, die wir bereits an Sonderschulen erworben haben, und versuchen, das Leben unserer Kunden weiterzuentwickeln und angenehmer zu gestalten.

Die Nachsorgeeinrichtung soll auch für Eltern, Erziehungsberechtigte oder rechtliche Betreuer*in da sein, nicht nur in schwierigen Zeiten. Es wird zum Beispiel eine Notrufnummer für sie eingerichtet, die später beschrieben und erklärt wird. Die Ausflüge und Wettbewerbe werden für rechtliche Betreuer*in und ihre Betreuten mit Behinderungen organisiert, um ihre Beziehung zu stärken und zu gemeinsamen Erfahrungen beizutragen.

Wenn die rechtliche Betreuer*in eine Pause von den täglichen Sorgen um die Pflege brauchen, können sie an den angebotenen Freizeitaktivitäten teilnehmen. Bei Bedarf wird den Kunden auch ein Beratungsservice angeboten.

Meine eigenen Erfahrungen und Kenntnisse auf diesem Gebiet und die meiner Mitgesellschaftlerinnen sind hier eindeutig ein Wettbewerbsvorteil gegenüber der Konkurrenz, der nicht kopiert werden kann und somit eine Sonderstellung unserer Einrichtung bedeutet. In Zusammenarbeit mit den speziellen Pädagoginnen, die bereits über

langjährige Erfahrung auf diesem Gebiet verfügen, wird die Einrichtung in diesen Bildungsprogrammen von Sonderschulen weiterverfolgt.

7.3 Umgebung und Standort des Unternehmens – Analyse des Marktes

Das barrierefreie Gebäude des Vereins Pod křídly Marie z.s. wird sich in Nichtwohngebäuden rund um die Stadt Prostějov befinden. Die Gesamtfläche des Gebäudes beträgt 700 m², einschließlich 5 Klassenzimmern, 1 für separater Raum, 1 Küche, 3 für Spezialräume, 1 Esszimmer, 1 Raum für die Kurse den Betreuern, Umkleieräume für Mitarbeiter und Kunden, Lagerung, Personaleinrichtungen, Büros und soziale Einrichtungen für Kunden und Personal. Nach der Auswahl geeigneter Räumlichkeiten sind bauliche Änderungen erforderlich, um die Zugänglichkeit des Gebäudes sicherzustellen, einen Rehabilitationsraum zu schaffen und Änderungen vorzunehmen, die gemäß den festgelegten Hygienestandards erforderlich sind. Danach sollte die erwartete Kapazität der Einrichtung erhöht werden auf bis zu 40 Klienten.

Das Gebäude muss einen Aufzug, einen Deckenlift mit Deckenmotor im Rehabilitationsraum und mobile Patientenlifte für den Transport von Betroffenen enthalten. Der Endpreis der monatlichen Miete, einschließlich der Energie derart großer Räume in der Nähe von Prostějov, liegt bei rund 55 000 Tschechische Kronen pro Monat.

Der Verein wird von Montag bis Freitag von 7:30 bis 15:00 Uhr für Bildungs- und Schulungsprogramme für Erwachsene mit Behinderungen in Betrieb sein, einschließlich der Kurse für Eltern, Erziehungsberechtigten und Betreuern*innen. Am Nachmittag von 15:00 bis 17:30 Uhr darf die Öffentlichkeit die Räumlichkeiten nutzen, um Kurse zu besuchen und damit unsere Tätigkeiten zu unterstützen.

Die Notrufnummer wird den Kunden an Wochentagen, außerhalb der Betriebszeiten der Einrichtung, einschließlich an Wochenenden und Feiertagen auf der Grundlage der nachstehend beschriebenen Vertragsbedingungen zur Verfügung gestellt.

7.3.1 Analyse der Konkurrenz

Der Wettbewerb auf dem Markt kann in direkte und indirekte unterteilt werden. Die Nachsorgeeinrichtung Pod křídly Marie z.s. wird sich in der Nähe der Stadt Prostějov befinden, da es dort unter anderem drei Sonderschulen, ein Kinderheim und ein soziales Unternehmen „Centrum sociálních služeb p.o.“ für Senioren gibt. Die Stadt Prostějov ist von anderen größeren Städten wie Olomouc, Vyškov, Konice, Brno leicht zu erreichen. Dank dieser Tatsachen erwarten wir die Belegung der Einrichtung, die unseren Kunden einen

weiteren Mehrwert bietet. Der von unseren Befragten am häufigsten genutzte Service in dieser Stadt ist die tägliche Einrichtung Lipka, die auch unser direkter Konkurrent ist.

Der Verein „Lipka z. s.“ ist auf dem Markt seit dem Jahr 1992. Er richtet seine Dienstleistungen in erster Linie an Klienten mit geistigen Behinderungen, Autismus-Spektrum-Störungen und körperlichen oder kombinierten Behinderungen. Die angebotenen Dienstleistungen umfassen Unterstützung bei Routineaufgaben; Bereitstellung von Nahrungsmitteln; sozialtherapeutische Aktivitäten (Musiktherapie, Kunstaktivitäten, Ergotherapie), Psychotherapie, Aktivitäten zur Stärkung der Selbstversorgung. Die letzte veröffentlichte Preisliste für Dienstleistungen stammt aus dem Jahr 2014, als Menschen mit mittelschweren und schweren Behinderungen 45 Kronen pro Stunde bezahlten. Während dieser Zeit erhöhte sich der Stundensatz. Leider ist das aktuelle Preislimit nirgendwo verfügbar. Ich weiß jedoch aus eigener Erfahrung, dass dies ein Stundensatz von 55 Kronen ist.

Im Gegensatz zu dieser Einrichtung legen wir jedoch mehr Wert auf die spätere Entwicklung. Ein großer Wettbewerbsvorteil sind unsere Freizeitaktivitäten für Eltern/Betreuer*innen, die hier weitgehend fehlen. Ein neuer Wettbewerbsvorteil, der in dieser Region nicht funktioniert, ist die Notrufnummer. Die Fragebogenumfrage bestätigte, dass Erziehungsberechtigte an diesem Dienst interessiert wären. Dieser Dienst wird derzeit teilweise durch den Pflegedienst von der Organisation „Centrum sociálních služeb, p.o.“ ersetzt, der allerdings einige Wochen Vorlauf benötigt, um eine mögliche Notsituation zu lösen.

Tabelle 2: Angebot der Konkurrenten (eigene Quelle)

Konkurrenten	Kundenkriterien	Angebot der Dienstleistungen	Preise	Kapazität	Öffnungszeiten
Lipka z. s.	18-50 Jahren; mit geistigen Behinderungen, Autismus-Spektrum-Störungen, körperlichen oder kombinierten Behinderungen	Anleitung zur Unabhängigkeit und Selbstversorgung; soziotherapeutische Aktivitäten; Hilfe bei allgemeinen Aufgaben	55 Kronen/ Stunde	40 Klienten	Montag bis Freitag (8:00-15:30)
Pivoňka, Centrum sociálních služeb, p.o.	18-64 Jahren; Menschen mit geistigen und kombinierten	Soziotherapeutische Aktivitäten; Bildungs-,	120 Kronen/	16 Klienten	Montag bis Freitag

	Behinderungen (ausgenommen schwere Behinderungsform)	Aktivierungsaktivitäten	Stunde		(6:30-16:00)
Tägliche Einrichtung für Senioren, Centrum sociálních služeb, p.o.	Senioren ab 65 Jahren mit verminderter Fähigkeit zur Selbstversorgung	Soziotherapeutische Aktivitäten; Bildungs-, Aktivierungsaktivitäten	120 Kronen/ Stunde	20 Klienten	Montag bis Freitag (7:00-19:00)
Pflegedienst, Centrum sociálních služeb, p.o.	Senioren; Menschen mit Behinderungen; Menschen mit chronischen Krankheiten	Persönliche Hygienehilfe; Unterstützung bei der Sicherstellung des Betriebs des Haushalts; Hilfe bei allgemeinen Aufgaben; Beaufsichtigung	120 Kronen/ Stunde	190 Klienten /Feldversorgung 10 Klienten/ ambulante Pflege	Montag bis Freitag (6:30-14:30; 16:00-20:00) Samstag, Sonntag (6:30-20:00)

Zusammenfassung der direkten Konkurrenz:

Lipka z.s.:

- richtet seine Dienstleistungen in erster Linie an Klienten mit geistigen Behinderungen, Autismus-Spektrum-Störungen und körperlichen oder kombinierten Behinderungen
- Unterstützung bei Routineaufgaben; Bereitstellung von Nahrungsmitteln; sozialtherapeutische Aktivitäten
- ein Stundensatz von 55 Kronen

Centrum sociálních služeb, p.o.:

- „die Notrufnummer“ - derzeit teilweise durch den Pflegedienst von der Organisation „Centrum sociálních služeb, p.o.“ ersetzt, der allerdings einige Wochen Vorlauf benötigt, um eine mögliche Notsituation zu lösen.

7.3.2 SWOT Analyse

Die SWOT-Analyse beschreibt die Stärken, Schwächen des Unternehmens sowie seine Chancen und Risiken.

Zu den Stärken dieser Einrichtung gehört das vielfältige Angebot der Dienstleistungen für Erwachsene mit schweren Behinderungen. Hier gibt es auch unsere Nähe zu einigen potenziellen Kunden einbeziehen. Diese Stärke ist ein großer Vorteil für uns, da die Zusammenarbeit mit Erziehungsberechtigten und Eltern in diesem sozialen Bereich als sehr wichtig einzuordnen ist. Eine weitere Stärke für uns wird der Kontakt mit der Öffentlichkeit in Form von Freizeitaktivitäten sein, dank derer sie uns persönlich kennenlernen und unsere Aktivitäten durch die Teilnahme an den angebotenen Kursen unterstützen können.

Zu den Schwächen wird die hohe Miete gezahlt, die infolge wessen einen relativ hohen Kostenposten einnimmt. Eine weitere Schwäche für uns könnte die Position als Neuling in einem Wettbewerbsumfeld sein, da wir so schnell wie möglich versuchen, in einem Umfeld mit ähnlich fokussierten Einheiten eine dauerhafte Kundschaft zu gewinnen. Dies schließt auch die Größe der erforderlichen Gewerberäume ein, die jedoch bei der erwarteten Kapazität gemäß den Hygienestandards erforderlich sind.

Zu unseren Chancen gehört eine Lücke im staatlichen Bildungssystem, in dem Schwerbehinderte ihre Bildung oft nicht fortsetzen können, weil sie nicht fähig sind, die erforderlichen Ergebnisse zu leisten. Außerdem kämpfen die meisten sozialen Einrichtungen auf dem Markt mit Überkapazitäten, insbesondere in Einrichtungen, die Dienstleistungen für Schwerbehinderte anbieten. Ich sehe eine Chance für die künftige Zusammenarbeit mit Kinderheimen, Einrichtungen und Hilfsdiensten, nicht nur in Form von Bildungsprogrammen für Menschen mit schweren Behinderungen.

Zu unseren Risiken gehören eine mögliche Erhöhung der Mehrwertsteuer, mögliche Preislimits für Eltern/ Erziehungsberechtigten/ Betreuer*innen oder eine Reduzierung der Pflegegelder auf der dritten und vierten Stufe, eine Erhöhung der Miete oder schlecht ausgebildete Personalbeschäftigung.

Tabelle 3: SWOT-ANALYSE (eigene Quelle)

SWOT - Analyse	
Stärken	Schwächen
<ul style="list-style-type: none"> das vielfältige Angebot der Dienstleistungen 	<ul style="list-style-type: none"> hohe Miete

<ul style="list-style-type: none"> • Zusammenarbeit mit Erziehungsberechtigten und Betreuern • Kontakt mit der Öffentlichkeit in Form von Freizeitaktivitäten 	<ul style="list-style-type: none"> • die Position als Neuling in einem Wettbewerbsumfeld • die Größe der erforderlichen Gewerberäume
Chancen	Risiken
<ul style="list-style-type: none"> • Lücke im staatlichen Bildungssystem • Überkapazitäten der sozialen Einrichtungen auf dem Markt • künftige Zusammenarbeit mit anderen sozialen Einrichtungen 	<ul style="list-style-type: none"> • Erhöhung der Mehrwertsteuer oder Miete • Preislimits für Erziehungsberechtigte oder eine Reduzierung der Pflegegelder auf dritten und vierten Stufe • Schlecht ausgebildete Personalbeschäftigung

Aus der folgenden SWOT-Analyse geht hervor, dass unsere Einrichtung viele Stärken und Möglichkeiten aufweist, die wir nutzen werden und auf denen wir aufbauen werden. Ich sehe Schwächen und Risiken als Herausforderung, die angegangen werden müssen, um erwartete Situationen zu vermeiden. In Zukunft könnten die hohen Kosten in Form von Miete und Energiezahlungen z. B. mit möglichen Solarmodulen angegangen werden, die den Energieverbrauch der Einrichtung kompensieren könnten. Um die Preislimits für unsere Kunden nicht zu überstrapazieren, sollte man sich auf das öffentliche Interesse an den Dienstleistungen durch verschiedene Veranstaltungen konzentrieren. Um keine schlecht ausgebildeten Mitarbeiter zu beschäftigen, muss man sich auch auf die Qualifikationen und das Fachwissen der Mitarbeiter entsprechend auswählen und ihnen stets Fortbildungen ermöglichen. Trotz dieser Bedrohungen und Schwächen halte ich den vorliegenden Plan für realistisch, im Wettbewerb erfolgreich zu sein und durch Stärken und Chancen über die Bedürfnisse unserer Kunden und Klienten zu befriedigen.

7.3.3 PESTLE- Analyse

Politische Faktoren

Zu den Faktoren in diesem Bereich, die den Betrieb unserer Einrichtung beeinflussen können, gehört beispielsweise die Steuerpolitik, die hauptsächlich auf die ständige Erhöhung des Grundsteuersatzes zurückzuführen ist, der in der Tschechischen Republik derzeit auf 21% festgelegt ist. Ein weiterer wichtiger Faktor ist die Möglichkeit, das Pflegegeld in der dritten und vierten Stufe zu reduzieren oder zu erhöhen. Heute beträgt das Pflegegeld für stark abhängige Personen (3. Grad), die in der häuslichen Umgebung leben, 12.800 CZK pro Monat. Im Falle des Pflegegeldes für vollständig abhängige Personen (4. Grad), die in der häuslichen Umgebung leben, beträgt der Betrag 19.200 CZK pro Monat. Die letzte Erhöhung des Pflegegeldes erfolgte im April 2019. Wenn man über Pflegegeld spricht, erhalten Erwachsene auch eine Invalidenrente, deren Erhöhung oder Verringerung zu weiteren Auswirkungen auf unserem Betrieb führen könnte. Zu den gesetzlichen Bedingungen, die nicht nur in Bezug auf Verwaltung und Rechnungslegung Anforderungen stellen, gehört die Notwendigkeit, die Aktivitäten des Vereins in die Haupttätigkeit ohne Erwerbszweck und die Nebentätigkeit mit Erwerbszweck zu unterteilen, deren Einnahmen jedoch weitgehend unsere Haupttätigkeit ohne Erwerbszweck abdecken.

Ökonomische Faktoren

Die Tätigkeit könnte von der Inflation beeinflusst werden, da man bei einem konstanten Anstieg der Preise für Inputfaktoren (Löhne für Arbeitnehmer, Energiepreise usw.) gezwungen wäre, die daraus resultierenden Preise für Kunden zu erhöhen, was zum Verlust des Interesses an den Dienstleistungen führen könnte. Die Geldpolitik und die Wechselkursstabilität werden an dieser Stelle auch einbezogen – die Tschechische Krone gegenüber dem Euro, vor allem für den möglicherweise eintretenden Fall des Übergangs der tschechischen Krone zum Euro als Währung der Tschechischen Republik. Beim eventuellen Übergang der tschechischen Krone zum Euro könnte negative Auswirkungen auf den Betrieb der Einrichtung und ihre finanzielle Stabilität haben. Die Höhe der erzielten Investitionen und Subventionen wird sich auch auf unsere Tätigkeit auswirken, was infolgedessen eine wirklich wichtige Rolle für den Betrieb von gemeinnützigen Tätigkeiten spielen wird. Ein Anstieg der Arbeitslosigkeit könnte sich im Hinblick auf die wichtigste gemeinnützige Tätigkeit positiv auswirken – man dürfte mehr Arbeitssuchende mit entsprechender Qualifikation finden. Unter dem Gesichtspunkt der Nebentätigkeit mit

höherer Arbeitslosigkeit könnte man jedoch bei den Interessierten an den Freizeitaktivitäten eine erhebliche Verschlechterung der finanziellen Möglichkeiten spüren.

Soziokulturelle Faktoren

Zu den sozialen Faktoren, die das Interesse an den Dienstleistungen beeinflussen können, gehört der Lebensstil der Kunden und der Öffentlichkeit. In letzter Zeit bevorzugen die Menschen zunehmend einen gesunden Lebensstil. Es sind nicht nur Sportangebote, sondern auch Sprachkurse und Entspannungsaktivitäten sehr beliebt. Ein weiterer Faktor, der den Betrieb stark beeinflusst, ist die Haltung zum Wert des Lebens potenzieller Kunden. Es hängt nur von unserem Kunden ab, ob sie sich entscheiden, einen Erwachsenen mit einer Behinderung in der häuslichen Umgebung zu betreuen und Tageseinrichtungen zu nutzen. Es muss jedoch erwähnt werden, dass sich die meisten Betreuer*innen lieber zu Hause um die betroffenen Menschen kümmern und auf die Hilfe von Familie, Freunden und Assistenten hoffen. Es sieht so aus, dass die Menschen bei einem hohen Lebensstandard der Bevölkerung mehr daran interessiert sein werden, Menschen mit Behinderungen zu helfen – sei es in Form von Spenden, Patenschaften oder der Teilnahme an unseren Freizeitkursen und öffentlichen Veranstaltungen.

Technologische Faktoren

Obwohl man sich eher auf Dienstleistungen als auf die Produktion konzentrieren wird, können sich neue Entdeckungen und Technologien auch in unserer Geschäftstätigkeit widerspiegeln. Die Ausrüstung wird hauptsächlich mobile Patientenlifte und ein Deckenliftsystem darstellen, die die Arbeit der Mitarbeiter beim Transport von Kunden erleichtert. Diese Technologien werden jedoch ständig weiterentwickelt und man soll mit der Technologieentwicklung Schritt halten. Die Revision dieser Einrichtungen in den sozialen Diensten muss jedes Jahr durchgeführt werden.

Legislative Faktoren

In Bezug auf gesetzliche Faktoren wird sich die Einrichtung auf die Einhaltung des Gesetzes und der einschlägigen Gesetzgebung von gemeinnützigen Organisationen und Vereinen beziehen. Allgemeine Regeln für die Gründung, Verwaltung und Auflösung von gemeinnützigen Organisationen sind im Gesetz N. 89/2012 GS. das Bürgerliche Gesetzbuch geregelt. Dieses Gesetz wird ergänzt durch andere Vorschriften wie: Gesetz N. 227/1997 GS., Gesetz über Stiftungen und Stiftungsfonds, Gesetz N. 304/2013 GS., über öffentliche Register von Rechts- und Naturpersonen. Ein weiteres Gesetz, das den Betrieb der Einrichtung betrifft, ist das Gesetz N. 262/2006 GS., Arbeitsgesetzbuch, das die Arbeitsbeziehungen regelt. Im Falle der Organisation einer öffentlichen Sammlung werden

wir das Gesetz N. 117/2001 GS., über öffentliche Sammlungen befolgen. Das Gesetz N. 198/2002 GS., über den Freiwilligendienst bezieht sich auf die Ausübung der Freiwilligenarbeit.

Ökologische Faktoren

Aus ökologischer Sicht wird die Einrichtung versuchen, Abfälle zu recyceln und sparsam mit Wasser umzugehen. In Zukunft wäre es beispielsweise möglich, durch Sonnenkollektoren Energie zu sparen. Insgesamt werden wir uns bemühen, umweltfreundlich zu sein, da hohe Kosten zu einer geringeren Effizienz führen und unsere Wettbewerbsfähigkeit auf dem Markt schwächen.

7.4 Gesamtangebot an Dienstleistungen

Die Einrichtung wird auf Bildungs- und Ausbildungsfächern von Sonderschulen aufbauen, damit Menschen mit Behinderungen die bereits erworbenen Fähigkeiten ständig weiterentwickeln und wiederholen können. Für jede Woche wird ein Zeitplan festgelegt und den Erziehungsberechtigten veröffentlicht. Dank dieses Schritts können sie entscheiden, an welchen Tagen sie unsere Einrichtung regelmäßig besuchen werden. Für Kunden, die unsere Dienste 5 Mal pro Woche nutzen, ist eine Freizeitaktivität nach eigener Wahl für Betreuer*in kostenlos. Um Meinungsverschiedenheiten zu vermeiden, wird die Anzahl der Stunden pro Monat festgelegt, die der Kunde absolvieren müsste, darunter fallen nicht nur Physiotherapiedienstleistungen oder nur Sprachtherapiedienstleistungen.

Angebot unserer Dienstleistungen für Kunden mit Behinderungen:

- Logopädie
- Alternative und zusätzliche Kommunikation
- Physiotherapie – Lagerung, Dehnen, Übungen
- Multisensorraum Snoezelen
- Musiktherapie
- Canis-therapie
- Kunsttherapie und Artephyetik
- Basale Stimulation
- Ergotherapie

- Unterstützung der Persönlichkeitsentwicklung

Kursangebot für Betreuer*in:

- Kunstkurs (Möglichkeit in Zusammenarbeit mit dem Betreuten)
- Reflexzonenmassage, Sport oder klassische Massage
- Yoga-Übungskurs
- Grundkurs für Anfänger und Fortgeschrittene (Englisch, Deutsch) – je nach Interesse
- Musiktherapie

Angebot von Kursen für die Öffentlichkeit:

- Kunstkurs
- Reflexzonenmassage, Sport oder klassische Massage
- Grundkurs für Anfänger und Fortgeschrittene (Englisch, Deutsch) – je nach Interesse
- Musiktherapie
- Yoga-Übungskurs

7.4.1 Hilfsmittel zum Programm

Die folgenden wichtigen Hilfsmittel werden unter anderem benötigt, um die bereits erwähnten Bildungs- und Ausbildungsprogramme umzusetzen.

- Logopädie: Märchenpuppen; Ballspiel; Bildersammlungen; Schaumbuchstaben; kognitive magnetische Spiele
- Physiotherapie: elektrisches medizinisches Bett; Gymnastikbälle; Trampolin; Trainingsmatten; hölzerne Gymnastikbar + Kraftbänder, Nackenstützen unter den Füßen, Anti-Dekubitus-Positionierungshilfen; Lehrmittel – psychomotorischer Fallschirm; Kinderbecken für Bälle; Schaumpuzzles. Der Rehabilitationsraum sollte einen Deckenlift mit Deckenmotor enthalten, um die Personen mit Behinderung zu bewegen.
- Multisensorraum Snoezelen: Blasenzyylinder; Projektoren; Bettlagerungssysteme; Wasserbett; Vorhänge; Teppiche; Aromalampe; optische Fasern; andere Beleuchtungskomponenten; interaktive Panels; Pool mit Bällen; Hängesessel

- Musiktherapie: musikalische Eier; Rasseln; Stereo für vibroakustische Hilfsmittel; Bettlagerungssysteme; therapeutische Trommel; Glockenspiel; rhythmische Schlägel
- Kunsttherapie und Arthephyetik: kreatives Bad; Kunsthilfen; Modellierungsmaterialien;
- Ergotherapie: taktile Bälle; Soft-Touch-Bälle; sensomotorisches Kissen; Ballspiel – Labyrinth; taktile Platte; taktile Türme; Gelformen; therapeutische Schalen
- Basale Stimulation: Bettlagerungssysteme; sensorische Handschuhe; Akkupressurkissen; vibrierende Therapietuben; Massagebälle und Walzen
- Unterstützung der Persönlichkeitsentwicklung: Tangram; kreative Steine; logische Rätsel; Puzzle Triolo und vieles mehr

7.4.2 Notrufnummer

Die Dienstleistung der Notrufnummer wird den Kunden an Wochentagen außerhalb der Betriebszeiten der Einrichtung, einschließlich an Wochenenden und Feiertagen, angeboten. Der/die rechtliche Betreuer*in kann in eine schwierige Lebenssituation geraten, in der er sich um sein zu betreuendes Familienmitglied kümmern oder sich für einen bestimmten Moment um es kümmern muss. Diese Tatsachen können durch eine plötzliche Änderung des Gesundheitszustands der Erziehungsberechtigten oder eines anderen Familienmitglieds verursacht werden. In diesen Fällen sind zwei Mitarbeiter am Geschäftstelefon, um den Kunden zu erreichen und ihn maximal 16 Stunden lang angemessen zu betreuen. Der/die rechtliche Betreuer*in hat Zeit, in die Notaufnahme, zum Arzt zu gehen, sich um die wichtigsten Angelegenheiten zu kümmern oder eine Pflegekraft für den Betreuten zu finden. Im Falle einer langfristigen Hilfe, beispielsweise aufgrund des Krankenhausaufenthaltes eines rechtlichen Betreuers in einem Krankenhaus, wird der Beschäftigte versuchen, eine mögliche Pflegekraft z. B. in der Familie zu finden.

Aufgrund der Möglichkeit eines Missbrauchs dieses Dienstes müssen bestimmte Anforderungen, z. B. ein ärztliches Attest, schriftlich dokumentiert werden. Dieser Service ist im Preis der monatlichen Zahlung der täglichen Nachsorgeeinrichtung enthalten. Falls jedoch nachgewiesen wird, dass dieser Service missbraucht wurde, werden alle Transport- und Servicekosten von dem/der rechtlichen Betreuer*in getragen. Es wird notwendig sein, jeden Fall einzeln anzugehen. Ein klarer Beweis für einen Verstoß gegen die Regeln für die Nutzung der Notrufnummer wird möglicherweise mit dem Ausschluss aus dem Verein

bestraft. Die Beschäftigten, die auf dieser Notrufnummer verfügbar werden, wechseln sich wie vereinbart ab. Diejenigen, die sich bereit erklären, diesen Service zu erbringen, können dann Vorteile aus dem Cafeteria-System ziehen. Im Falle einer Dienstfahrt werden sie für den Transport (Kraftstoff) zum Kunden bezahlt und erhalten einen Lohnzuschlag in Höhe von 25 % des durchschnittlichen Stundenlohns, oder der Beschäftigte kann nach vorheriger Absprache Ausgleichsurlaub nehmen.

7.4.3 Freizeitaktivitäten für Eltern/Erziehungsberechtigte/ Betreuer*innen und Öffentlichkeit

Nur einige Einrichtungen denken auch an die Erziehungsberechtigten ihrer Kunden, die auch häufig eine Pause von der Ganztagsbetreuung brauchen. Die Kurse werden für sie in der Einrichtung gegen einen Mindestzuschlag vormittags platziert. Für Erziehungsberechtigte, deren zu betreuendes Familienmitglied 5 Mal pro Woche unsere Einrichtung besuchen werden, bieten wir eine kostenlose Freizeitaktivität ihrer Wahl an. Im Angebot können sie zwischen einem Yoga-Übungskurs, einem Kunstkurs mit ihrem Betreuten, einem Grundkurs in Englisch oder Deutsch wählen oder nach vorheriger Reservierung eine klassische, regenerative oder sportliche Massage mit Lavasteinen ausprobieren. Alle diese Kurse werden den Betreuern am Morgen zur Verfügung stehen, wenn ihre zu betreuenden Personen ihr eigenes Programm haben.

Von 15:30 bis 17:30 Uhr sind die Kurse gegen eine Gebühr für die Öffentlichkeit zugänglich. Diese Einnahmen werden dann größtenteils für den Betrieb dieser Einrichtung verwendet. Im Sommer werden Ausflüge und Wettbewerbe vorbereitet, die an die Formen der Behinderung unserer Kunden für Betreuer*innen angepasst werden. Auf diese Weise sollte es beitragen, die gegenseitigen Beziehungen unter den rechtlichen Betreuern und ihren zu betreuenden Familienmitgliedern zu stärken. Auch der Austausch mit anderen Betroffenen wird hier aktiv stattfinden und zum Wohlbefinden aller Beteiligten beitragen können. Ich möchte der Öffentlichkeit beweisen, dass die Behinderung kein Hindernis für ein glückliches Leben ist.

7.5 Schlüsselpersönlichkeiten der Organisation

Wenn die realistische Variante des Finanzplans erfüllt ist, werden 20 Kunden, meist mit schweren Behinderungen, 14 Mitarbeiter in Vollzeit beschäftigen. In diesem Fall hätte man 4 Klassen mit 5 Klienten. Darunter wäre eine Klasse mit Logopäden und 2 Lehrassistenten, die beiden weiteren Klassen hätten immer einen Sonderpädagogen und zwei Lehrassistenten

und in der letzten Klasse gäbe es nur einen Assistenten und einen Sonderpädagogen, der mit einem Rehabilitationshelfer in einem separaten Raum arbeiten würde. Aufgrund der Tatsache, dass man in der Einrichtung eine familiäre Atmosphäre schaffen möchte, wird man sicherstellen, dass sich die Klassen während einiger Therapien treffen und dass sich die Kunden abwechseln. Auf diese Weise verhindert man eine mögliche Erschöpfung des Mitarbeiters durch eintönige Arbeit mit denselben Schwerbehinderten, und die Kunden lernen andere Mitglieder unserer Einrichtung kennen. Man würde sich mit Reinigungs- und Buchhaltungspersonal in Form von Outsourcing befassen. In den ersten Monaten (bei der 50 % Kapazität) würde man einen Teilzeitbeschäftigten zur Gebäudewartung beschäftigen. Dann würde man einen Masseur, einen Fremdsprachenlehrer und einen Trainer des Yoga-Übungskurses für gelegentliche Freizeitaktivitäten einstellen, um auf Honorarbasis zu vereinbaren. Alle Aktivitäten in Bezug auf Organisation, Marketing, finanzielle Stabilität und den Deutschkurs würden in den Händen der Gründer liegen.

○ **Die Personalstruktur nach dem Grad der Behinderung bei der pessimistischen Variante**

Logopädie – 1 Logopäde, 2 Assistenten

Physiotherapie – 1 Rehabilitationshelfer

1 Klasse (Ergotherapie) – mit Physiotherapie verbunden – Sonderpädagoge, Assistent

2 Klasse – Sonderpädagoge, 2 Assistenten

3 Klasse – Sonderpädagoge, 2 Assistenten

+ Vollbeschäftigung – ein Manager

+ Teilzeitbeschäftigte – ein Haustechniker

+ Honorarverträge – ein Masseur, ein Fremdsprachenlehrer, ein Trainer für Yoga-Übungskurs

+ Outsourcing – Buchhaltung, Reinigung

Wenn man über die realistische Variante spricht und eine Kapazität von 100 % erreicht wird, wird man insgesamt 22 Mitarbeiter in Vollzeit beschäftigen. Alle Klassen werden erfüllt, auch spezielle – die Anzahl von 5 Klienten in jeder Klasse wird beibehalten. Man würde auch den Haustechniker in Vollzeit beschäftigen und 4 Sozialarbeiter für das Team rekrutieren.

- **Die Personalstruktur nach dem Grad der Behinderung bei der realistischen Variante wäre wie folgt:**

Logopädie – 1 Logopäde, 2 Lehrassistenten

Snoezelen – 1 Assistent, 1 Sozialarbeiter

Physiotherapie – 1 Rehabilitationshelfer, 1 Sozialarbeiter

1 Klasse der Ergotherapie – Sonderpädagoge, Assistent – verbunden mit Physiotherapie

2 Klasse – Sonderpädagoge, 2 Assistenten

3 Klasse – Sonderpädagoge, 1 Assistent, 1 Sozialarbeiter

4 Klasse – Gruppe mit mittlerer Behinderung – Sonderpädagoge, 1 Assistent

5 Klasse – Sonderpädagoge, 1 Assistent, 1 Sozialarbeiter

+ Vollzeit – ein Manager
– ein Haustechniker

+ Honorarverträge – ein Masseur, ein Fremdsprachenlehrer, ein Trainer für Yoga-Übungskurs

+ Outsourcing – Buchhaltung, Reinigung

7.6 Klienten und Kunden

Die Kunden sind hauptsächlich Eltern und Erziehungsberechtigte, die sich um Erwachsene mit Behinderungen kümmern und ein qualitativ hochwertiges Tagesprogramm für ihre Betreuten wünschen. Die Benutzer und Klienten sind dann Erwachsene, die hauptsächlich mittelschwere bis schwere Behinderungen haben und aus der Region Olomouc stammen sowie im Alter von 18 bis 60 Jahren sind.

Die Freizeitaktivitäten am Morgen richten sich an Eltern und Erziehungsberechtigte. Diese Freizeitaktivitäten können dann am Nachmittag von der Öffentlichkeit genutzt werden und unterstützen somit auch unsere Aktivitäten.

Unser kurzfristiges Ziel (d.h. innerhalb von 6 Monaten nach Inbetriebnahme) ist es, eine 50 % Auslastung der täglichen Kapazität (20 Kunden) zu erreichen, was einer realistischen Variante des Finanzplans für die anfängliche Bilanz entspricht. Wir rechnen auch mit einer Variante, bei der nicht jeder Kunde jeden Tag der Woche unsere Einrichtung besuchen wird. Aus diesem Grund möchten wir nach Veröffentlichung des Programms immer im Voraus die ungefähren Tage für die Nutzung unserer Dienste wissen, so dass wir im Falle von unerfüllter Kapazität weitere potenzielle Kunden kontaktieren können.

8 MARKETING DES UNTERNEHMENS

8.1 Preise

Aufgrund der Tatsache, dass es sich um einen noch nicht existierenden gemeinnützigen Verein handelt, werden die Preise gemäß den aktuellen Angeboten auf dem Markt festgelegt. Das Preislimit ist nach dem Grad der Behinderung für alle festgelegt, denn es gibt in der Praxis einen höheren Pflegeaufwand bei Personen, die Pflegegeld in der Stufe 4 erhalten, als mit Personen der dritten Stufe. Aus diesem Grund sind die sich ergebenden Preise für Dienstleistungen für beide Gruppen unterschiedlich. Im Finanzplan könnten diese Daten und Ergebnisse sehr verzerrt sein, da man nicht mit Sicherheit sagen kann, wie viele Kunden mit 3 oder 4 Behinderungsgraden in der Einrichtung sein werden. Daher wird in den folgenden Kapiteln mit pessimistischen und realistischen Varianten gearbeitet. In der Praxis ist es möglich, basierend auf potenziellen Kunden, die Interesse an diesem Service zeigen, einen Finanzplan zu berechnen und dann den Preis für beide Gruppen zu verändern.

Tabelle 4: Stundensatz für die Nutzung unserer Dienste (eigene Quelle)

Stundensatz für die Nutzung unserer Dienste		
	für eine Stunde (60 Minuten)	für einen Monat
Erwachsene mit mittelschwerer und schwerer Behinderung	70 CZK + 55 CZK (Mittagessen)	12 300 CZK (einschließlich Mittagessen)
Erwachsene mit schwerer Behinderung	75 CZK + 55 CZK (Mittagessen)	13 100 CZK (einschließlich Mittagessen)

Tabelle 5: Das Angebot für die Erziehungsberechtigten (eigene Quelle)

Freizeitaktivitäten für Erziehungsberechtigten		
	für 1 Lektion	Dauerkarten
Kunstaktivität (Schwerbehinderte Menschen kostenlos)	Je nach Kunstprogramm (60-250 Kronen)	1 000 Kronen/ für 10 Monate
Musiktherapie	150 Kronen/ 60 Minuten	20 Prozent Rabatt/ für 8 Lektionen

Snoezelen	180 Kronen/ 60 Minuten	20 Prozent Rabatt/ für 10 Lektionen
Yoga-Übungskurs	100 Kronen/ 60 Minuten	1 000 Kronen/ für 10 Lektionen
Grundkurse der Fremdsprachen (EN/DE)	-	2 300 Kronen/ ein halbes Jahr (2x60 Minuten/Woche)
Massage nach der Wahl	200 – 350 Kronen/ 45 Minuten	2 000 – 3 500 für 10 Lektionen (Lavasteine kostenlos)

Falls der/die rechtliche Betreuer*in unsere Dienste für sein zu betreuendes Familienmitglied 5 Mal pro Woche benutzt, ist wie oben erwähnt, ein Dienst für ihn völlig kostenlos (je nach seiner Wahl).

Tabelle 6: Das Angebot für die Öffentlichkeit (eigene Quelle)

Die Freizeitaktivitäten für die Öffentlichkeit		
	für 1 Lektion	Dauerkarten
Kunstaktivität	je nach Kunstprogramm (60-250 Kronen)	1 200 Kronen/ für 10 Monate
Musiktherapie	200 Kronen/ 60 Minuten	15 Prozent Rabatt/ für 8 Lektionen
Snoezelen	250 Kronen/ 60 Minuten	15 Prozent Rabatt/ für 10 Lektionen
Yoga-Übungskurs	150 Kronen/60 Minuten	1 300 Kronen/ für 10 Lektionen
Grundkurse in Fremdsprachen (EN/DE)	X	3 200/ ein halbes Jahr (2x60 Minuten/ Woche)
Massage nach Wahl	250-400 Kronen/ 45 Minuten	2 000 – 4 000 für 10 Lektionen (Lavasteine kostenlos)

8.2 Werbung

Die wichtigsten Werbeaktionen sind heute das Internet und soziale Netzwerke. Letztere sind genau die Form der Werbung, die wir einsetzen wollen, und zwar in Form der Erstellung eines Instagram-Kontos. Hier wollen wir kontinuierlich neue Ereignisse und Aktionen unserer Einrichtung posten, und mit Zustimmung der Betreuer*innen wollen wir hier Erfolge und Fortschritte unserer Klienten durch Fotos und Kommentare der Öffentlichkeit zugänglich machen. Der Grund ist einfach, wir wollen, dass die Familien und die Öffentlichkeit in einem weiten Rahmen über die Einrichtung Bescheid und stets auf dem Laufenden sind. Über ein Instagram-Konto ist es auch einfacher, Prominente zu kontaktieren, um Hilfe beim Teilen bestimmter Inhalte zu erhalten – transparente Konten, neue Informationen im sozialen Bereich usw.

Eine andere weniger bekannte Plattform ist heute Facebook – wir möchten hier auch eine Seite für die Einrichtung starten, da dieses soziale Netzwerk von Erziehungsberechtigten und Eltern je nach Alter häufiger als Instagram genutzt wird und wir so eine breitere Masse abdecken. Hier wird es den Kunden ermöglicht, Bewertungen und benutzerdefinierte Artikel hinzuzufügen, um die Einrichtung zu verbessern. Das Feedback der Kunden wird wahrscheinlich die schwierigste und zugleich wichtigste Werbung für uns in der Zukunft sein, weshalb man bei allen anderen Werbeaktionen die größte Aufmerksamkeit darauf richten wird.

Zum Beginn wird die Werbung hauptsächlich über Broschüren mit einem Link zu der Webseite erfolgen, auf der potenzielle Kunden mehr über unsere Dienstleistungen, die Art und Weise, wie sie sich zu uns anschließen, die Mitarbeiter, die sich ihnen widmen, und vieles mehr erfahren. Auf dieser Webseite wird auch ein Video mit der Geschichte veröffentlicht, wie die Idee für diese Einrichtung eigentlich entstanden ist. Dieses Video könnte viele potenzielle Kunden ansprechen, die ebenfalls in eine ähnliche Situation geraten sind oder noch geraten. Den Erziehungsberechtigten dieser Menschen mit Behinderungen wird gezeigt, dass sie in der schwierigsten Lebenssituation nicht allein sind. Es ist nachvollziehbarer, authentischer und näher an den betroffenen Menschen, in eigenen Worten zu sagen, wie eigentlich alles begann.

Weitere Werbemaßnahmen für die Einrichtung können zukünftig Werbeartikel, Giveaways, usw. in der Zukunft sein, die für die Öffentlichkeit gekauft werden können; ebenso ist Werbung ins Radios Haná, Český rozhlas oder Čas, das in der Region Prostějov überträgt, erwägenswert. Nach meiner Meinung wird ein großartiges Werbemittel das Angebot von

Kursen für die Öffentlichkeit sein, da die Menschen etwas lernen oder sich bei uns entspannen und gleichzeitig zu einem guten Zweck beitragen.

Nach Vereinbarung wird man Broschüren mit grundlegenden Informationen und einem Link zur Webseite an Orten mit potenziellen Kunden verteilen – bei Ärzten und Spezialisten, Rehabilitationszentren, Sprachtherapiezentren, Kurorten, Hilfsdiensten, Sonderschulen usw.

9 FINANZPLAN DES UNTERNEHMENS

Im folgenden Kapitel wird Leser mit dem Entwurfsteil des Finanzplans der Einrichtung vertraut gemacht. Dieser Finanzplan besteht hauptsächlich aus zwei möglichen Varianten, da nicht zu 100 % gesagt werden kann, wie sich die Situation entwickeln wird. Bei der pessimistischen Variante wird davon ausgegangen, dass 50 % der Kapazität belegt sind, was 20 Klienten entspricht. Diese Variante ist sehr sparsam und sie sollte sofort nach Inbetriebnahme der Einrichtung erfüllt sein. Des Weiteren gibt es hier eine realistische Variante, bei der die gesamte Kapazität der Einrichtung gefüllt ist – 40 Klienten. Es gibt auch eine optimistische Variante, die in der vorliegenden Arbeit aber aufgrund des vorgesehenen Umfangs ausgespart wird.

9.1 Gründungskosten

Vor der vollständigen Inbetriebnahme ist die Rekonstruktion eines bestimmten Objekts erforderlich. In diesem Businessplan sehe ich ein mögliches altes Gebäude in seinem ursprünglichen Zustand mit einer Größe von 700 m² vor. In der gegenwärtigen Situation versuchen wir, geeignetes Gebäude zu finden. Nach einer fachkundigen Beratung wurde der Betrag für die Rekonstruktion (einschließlich einer barrierefreien Lösung) derart großes Gebäudes in seinem ursprünglichen Zustand auf 3 500 000 Kronen festgelegt. Es ist im Anschluss natürlich auch geplant, diese Räume auszustatten – Stühle, Tische und Schränke in fast jedem Raum. Zu jeder Klasse gehört eine Magnettafel. Ein Gegenstand ist in der Regel auf die Ausstattung des Rehabilitationsraums beschränkt. Ich rechne auch mit Teppichen und Linoleum. In zwei Klassen rechne ich mit Fernsehen und Radio. Aufgrund der Notwendigkeit, Kunden zu lagern und neu die Windel der Klienten zu wechseln, habe ich auch 4 verstellbare Betten, einschließlich Matratzen, in die Gründungskosten einbezogen. Zu den notwendigen Mitteln gehören ebenso die Anti-Dekubitus-Positionierungshilfen und Bettlagerungssysteme. Im Rehabilitationsraum ist ein Deckenlift mit einem Deckenmotor erforderlich. In anderen Klassen werden mobile Patientenlifter angeboten, die die Mitarbeiter für den Transfer von Kunden ausleihen. Die Feuerlöscher und ein Erste-Hilfe-Kasten müssen aus Sicherheitsgründen in den Korridoren verfügbar sein. Die Hilfsmittel zum Programm enthält alle erforderlichen Materialien, die unter anderem im Kapitel 7.4.1 Hilfsmittel zum Programm aufgeführt sind. Das Wasserbett wird im Snoezelen zugänglich sein. Die Küche, einschließlich Küchen- und Elektrogeräte, wird auch den Mitarbeitern und der Möglichkeit eines Bildungsprogramms zugänglich sein. Ich zähle auch

auf Beleuchtung, Ausrüstung im Snoezelen-Raum, die ich auch im Kapitel 7.4.1 ausführlicher erwähnt habe. Außerdem gibt es Werkzeug für mögliche Gebäudewartung. Alle Preise stammen aus aktuellen Angeboten und sind indikativ.

Tabelle 7: Kosten für die Gründung (eigene Quelle)

Rekonstruktion eines alten Gebäudes in seinem ursprünglichen Zustand (700m ²)	3 500 000 CZK
Ausstattung (Tische, Stühle, Schränke)	100 000 CZK
Teppiche, Linoleum	20 000 CZK
Fernsehen (2x), Radio (2x)	12 400 CZK
Verstellbare Betten inklusive Matratze (4x)	40 000 CZK
Anti-Dekubitus-Positionierungshilfen (12x)	35 000 CZK
Bettlagerungssysteme (9x)	
Deckenlift mit Deckenmotor (1x)	220 000 CZK
Mobiler Patientenlift (4x)	55 000 CZK
Feuerlöscher mit Wartung (6x), Erste-Hilfe Kasten	9 750 CZK
Hilfsmittel zu Programmen	35 000 CZK
Dekoration	8 000 CZK
Wasserbett	29 000 CZK
kleine Küche	9 000 CZK
Küchenausstattung	6 000 CZK
elektronische Geräte (Elektroherd, Mikrowelle, Kühlschrank, Wasserkocher)	12 000 CZK
Beleuchtung (12x)	21 600 CZK
Ausstattung im Snoezelen-Raum	65 000 CZK
Magnetische Tafeln (5x)	15 000 CZK
Ausstattung für die Physiotherapie	28 000 CZK
Arbeitswerkzeug	2 500 CZK
Gesamtsumme:	4 223 250 CZK

9.2 Anfängliche Kostenstruktur

Die folgende Tabelle zeigt die Fixkosten der Einrichtung im Zusammenhang mit der Inbetriebnahme, wobei die Kapazität von 20 Klienten und 40 Klienten erfüllt sein sollte. Alle Daten stammen aus aktuellen Marktpreisen. Zur Sozial- und Krankenversicherung gehören auch ein Haustechniker im Rahmen einer Teilzeitbeschäftigung und ein Masseur für eine Honorarvereinbarung über die Durchführung einer Tätigkeit, der sich voraussichtlich mehr als 3 500 CZK pro Monat verdienen wird. Für die Notrufnummer werden fünf Fahrten pro Monat und eine persönliche finanzielle Bewertung der Mitarbeiter erwartet. Für diesen Unterpunkt ist es schwierig abzuschätzen, wie oft die Kunden diese Möglichkeit verwenden werden. Aus diesem Grund wird ein ungefährender Betrag pro Monat

festgelegt, der entsprechend dem Interesse an diese Dienstleistung angepasst wird. Unter dem Punkt Materialverbrauch subsummiert man alle Materialien, die zur Gestaltung des Programms benötigt werden – vorherrschend die Künstlerbedarf, Spiele, Lehrbücher, usw.

Tabelle 8: Anfängliche Kostenstruktur (eigene Quelle)

Anfängliche Kostenstruktur für ein Monat		
Fixkosten	20 Klienten	40 Klienten
Kaltniete	45 000 ,-	45 000 ,-
Energie	10 000 ,-	10 000 ,-
Telefon	500 ,-	500 ,-
Internet	500 ,-	500 ,-
Gebäudeversicherung/Monat	1 667 ,-	1 667 ,-
Werbung	5 500 ,-	5 500 ,-
Notrufnummer	7 800 ,-	7 800 ,-
Materialverbrauch	7 000 ,-	7 000 ,-
Outsourcing	19 850 ,-	25 000 ,-
Sozial- und Krankenversicherung	139 594 ,-	206 518 ,-
Personalkosten	419 998 ,-	617 998 ,-
Gesetzliche Arbeitgeberversicherung /Quartal	1 574 ,-	2 275 ,-
Gesamtsumme:	658 983 ,-	929 758,-

9.3 Betriebskosten

In den Betriebskosten ist ein Betrag von 45 000 CZK pro Miete enthalten, was den aktuellen Angeboten von Gewerbeimmobilien in der Nähe der Stadt Prostějov entspricht. Für monatliche Energiekosten wird ein Betrag von 10 000 CZK erwartet. Die Versicherung für solche große Gewerbeimmobilien wurde auf ungefähr 20 000 CZK pro Jahr geschätzt, was 1 667 CZK pro Monat entspricht. Dann ist ein Betrag von 1 000 CZK für Telefon und Internet zu erwarten. Die gesetzliche Hauptpflichtversicherung des Arbeitgebers wurde für das erste Quartal mit 1 574 CZK berechnet, für den Fall, dass der Manager auch Partner wäre und daher 13 Vollzeitbeschäftigte, 1 Teilzeitbeschäftigten und 3 Honorarkräfte beschäftigen würde. Der Outsourcing-Service fasst die Summe für den Reinigungsservice 13 300 Kronen und die Summe für den Buchhaltungsservice 6 550 Kronen zusammen. Wenn die Gesamtkapazität von 40 Kunden besetzt wäre, würde sich die gesetzliche Hauptpflichtversicherung auf 2 275 Kronen für ein Quartal steigern, denn das Unternehmen würde 21 Mitarbeiter in Vollzeit und 3 auf Honorarbasis beschäftigen. Mit der Erhöhung der Kapazität sowie der Erhöhung der Anzahl der Arbeitsplätze steigt der Preis für den

Buchhaltungsservice auf 10 000 CZK und die Reinigung dieser Räume auf 15 000 CZK. Wie erwähnt wurde, sind für die Notrufnummer fünf Fahrten pro Monat und eine persönliche finanzielle Prämie der Mitarbeiter erwartet. Es ist hauptsächlich schwierig abzuschätzen, wie oft die Kunden diese Möglichkeit nutzen werden, deswegen wird hier und zu diesem Augenblick nur ein ungefährender Betrag pro Monat festgelegt, der entsprechend dem tatsächlichen Interesse an diesen Dienstleistungen angepasst werden wird. Wie bereits erwähnt, werden unter dem Punkt Materialverbrauch alle Materialien zusammengefasst, die zur Gestaltung des Programms benötigt werden. In erster Linie Künstlerbedarf, Spiele, Lehrbücher usw.

9.4 Personalkosten

Die individuellen Löhne wurden anhand der Arbeitsstelle ermittelt. Das höchste Bruttogehalt steht sicher dem Manager dieser Einrichtung zu, der natürlich die Rolle eines Arbeitgebers erfüllt und welches sich auf 35 000 CZK beläuft. Es gibt auch Sonderpädagogen, die in diesem privaten Sektor ein Bruttogehalt von 31 000 CZK erhalten. Der Logopäde hat Anspruch auf ein Bruttogehalt von 30 000 CZK, der Rehabilitationshelfer erhält ein Bruttogehalt von 29 000 CZK, der Lehrassistent ein Bruttogehalt von 24 000 CZK und ein Haustechniker für ein reduziertes Arbeitsverhältnis ein Bruttogehalt von 15 000 CZK. Reinigung und Buchhaltung werden durch Outsourcing gelöst.

Wenn die gesamte Kapazität der Einrichtung, d.h. mit 40 Klienten voll ist, werden die Sozialarbeiter in Vollzeit beschäftigt. Das Bruttogehalt für diese Position wurde auf 27 000 CZK festgelegt. Dann wird der Haustechniker in Vollzeit beschäftigt, sodass ein Bruttogehalt auf 26 000 CZK geschätzt wurde. Die Anzahl der Mitarbeiter hängt von der Anzahl der Klienten mit einer bestimmten Behinderungsform ab. Im Allgemeinen ist ein Mitarbeiter für zwei Klienten mit Behinderungen eingeplant.

Die folgenden Tabellen zeigen, wie viele Mitarbeiter man für eine bestimmte Position mit einer Kapazität von 20 Klienten und 40 Klienten benötigt und welche Gesamtpersonalkosten diese Arbeitsstelle erfordert.

Tabelle 9: Anzahl der Mitarbeiter pro 20 Klienten (eigene Quelle)

Arbeitsstelle	Brutto-lohn	Netto-lohn	Sozial- und Krankenversicherung - Arbeitgeber	Gesamtpersonalkosten
Manager	35 000 CZK	28 220 CZK	8 680 CZK + 3 150 CZK	46 830 CZK
Sonderpädagoge (4)	31 000 CZK	25 260 CZK	7 688 CZK + 2 790 CZK	41 478 CZK
Logopäde	30 000 CZK	24 520 CZK	7 440 CZK + 2 700 CZK	40 140 CZK
Rehabilitationshelfer	29 000 CZK	23 780 CZK	7 192 CZK + 2 610 CZK	38 802 CZK
Lehrassistent (7)	24 000 CZK	20 080 CZK	5 952 CZK + 2 160 CZK	32 112 CZK
Haustechniker (Teilzeitarbeit)	15 000 CZK	13 350 CZK	3 720 CZK + 1 350 CZK	20 070 CZK
Masseur	12 000 CZK	10 680 CZK	2 976 CZK + 1080 CZK	16 065 CZK
Trainer für Yoga	3 499 CZK	X	X	3 499 CZK
Fremdsprachenlehrer	3 499 CZK	X	X	3 499 CZK

Tabelle 10: Anzahl der Mitarbeiter pro 40 Klienten (eigene Quelle)

Arbeitsstelle	Brutto-lohn	Netto-lohn	Sozial- und Krankenversicherung - Arbeitgeber	Gesamtpersonalkosten
Manager	35 000 CZK	28 220 CZK	8 680 CZK + 3 150 CZK	46 830 CZK
Sonderpädagoge (5)	31 000 CZK	25 260 CZK	7 688 CZK + 2 790 CZK	41 478 CZK

Logopäde	30 000 CZK	24 520 CZK	7 440 CZK + 2 700 CZK	40 140 CZK
Rehabilitationshelfer	29 000 CZK	23 780 CZK	7 192 CZK + 2 610 CZK	38 802 CZK
Lehrassistent (9)	24 000 CZK	20 080 CZK	5 952 CZK + 2 160 CZK	32 112 CZK
Gesundheitssozialarbeiter (4)	27 000 CZK	22 300 CZK	6 696 CZK + 2 430 CZK	36 126 CZK
Haustechniker	26 000 CZK	21 560 CZK	6 448 CZK + 2 340 CZK	34 788 CZK
Masseur	12 000 CZK	10 680 CZK	2 976 CZK + 1080 CZK	16 065 CZK
Trainer für Yoga	3 499 CZK	X	X	3 499 CZK
Fremdsprachenlehrer	3 499 CZK	X	X	3 499 CZK

9.5 Verkaufsplan

9.5.1 Einnahmen aus der Haupttätigkeit ohne Erwerbszweck

Die Preisgrenzen, die unsere Dienstleistungen nicht überschreiten dürfen, basieren auf dem Pflegegeld für Menschen mit Behinderungen, d.h. für unsere Kunden. Gemäß dem medizinischen Bericht und anderen Anforderungen wird der Grad der Abhängigkeit des Individuums auf der Grundlage gegebener Grade bewertet. Jeder erhält dann einen gesetzlichen Beitrag. Diese Einrichtung ist auf Personen mit mittelschweren bis schweren Behinderungen spezialisiert, d.h. im 3. und 4. Pflegegrad. Das Pflegegeld variiert in diesen Graden erheblich. Aus diesem Grund ist die folgende Tabelle nicht nur auf der Grundlage der verfügbaren Kapazität unterteilt, sondern auch in eine pessimistische, realistische und optimistische Variante, die die ungefähre Abdeckung von Kunden mit einem bestimmten Grad an Behinderung weiter bestimmt.

Tabelle 11: Jahresumsatz für die Haupttätigkeit (eigene Quelle)

Klienten	Pessimistische Variante/Anfangskapazität von 20 Klienten (10:10)	Realistische Variante /maximal erwartete Kapazität von 40 Kunden (20:20)
bloß 3. Grad	2 952 000 CZK	5 904 000 CZK
3.+4. Grad	3 048 000 CZK	6 096 000 CZK
Bloß 4. Grad	3 144 000 CZK	6 288 000 CZK

Diese Tabelle zeigt, wie viele Einnahmen pro Jahr die Einrichtung für die Haupttätigkeit erhält. Die pessimistische Variante sollte innerhalb eines Jahres nach Inbetriebnahme erfüllt sein, wobei von gezielten Dienstleistungen für Kunden mit 3 und 4 Behinderungsgraden ausgegangen wird. Die Erfüllung der realistischen Variante wird innerhalb von zwei Jahren nach Inbetriebnahme und die Erfüllung der optimistischen Variante innerhalb von fünf Jahren nach Inbetriebnahme erwartet. Dabei sollte die Einrichtung weiterhin die Bedürfnisse der Kunden in beiden Behinderungsformen befriedigen.

9.5.2 Einnahmen aus profitablen Nebentätigkeiten

Die folgenden Einnahmen sind nach der Gruppe der Endverbraucher in zwei Tabellen unterteilt. Im Preis der Kurse für Kunden der Einrichtung gibt es bereits einen Rabatt. Die Kapazität einzelner Kurse hängt von der Größe des für diese Aktivitäten reservierten Raums ab. In den Tabellen berechnet man Kapazitätsdaten, die für das Abhalten von Kursen auf dem Markt üblich sind.

Tabelle 12: Einnahmen von der Öffentlichkeit (eigene Quelle)

Angebot der Aktivitäten	Einnahmen von der Öffentlichkeit für ein Monat / ein Jahr
Kunsttherapie (15 Menschen)	18 000 CZK / 216 000 CZK
Musiktherapie (12 Menschen)	8 160 CZK / 97 920 CZK
Snnozelen (8 Menschen)	6 800 CZK / 81 600 CZK
Yoga (12 Menschen)	6 240 CZK / 74 880 CZK
Fremdsprache (12 Menschen)	6 408 CZK / 76 896 CZK
Massage (40 Menschen)	32 000 CZK / 384 000 CZK
Gesamtsumme	77 608 CZK / 931 296 CZK

Tabelle 13: Einnahmen von der Erziehungsberechtigten (eigene Quelle)

Angebot der Aktivitäten	Einnahmen von Erziehungsberechtigten für ein Monat / ein Jahr
Kunsttherapie (15 Menschen)	6 000 CZK / 72 000 CZK
Musiktherapie (12 Menschen)	3 600 CZK / 43 200 CZK
Snoezelen (8 Menschen)	4 608 CZK / 55 296 CZK
Yoga (12 Menschen)	4 800 CZK / 57 600 CZK
Fremdsprache (12 Menschen)	4 608 CZK / 55 296 CZK
Massage (40 Menschen)	32 000 CZK / 384 000 CZK
Gesamtsumme	55 616 CZK / 667 392 CZK

Die Tabellen zeigen, dass man dank sekundärer profitabler Nebentätigkeiten jeden Monat einen Umsatz 133 224 CZK erzielt. Das heißt für ein Jahr ist der Umsatz für beide Nebentätigkeiten 1 598 688 CZK, mit dem man teilweise die gemeinnützigen Tätigkeiten auch abdecken könnte.

9.6 Bilanzen

Tabelle 14: Eröffnungsbilanz zum 1.1.2022 (eigene Quelle)

Aktiva		Passiva	
A. Anlagevermögen		A. Eigenkapital	
Sachanlagen	0	Vereinskapital	5 000 CZK
B. Umlaufvermögen		C. Fremdkapital	
Bankguthaben	4 228 250 CZK	Verbindlichkeiten	4 223 250 CZK
Summe	4 258 250 CZK	Summe	4 228 250 CZK

Tabelle 15: Bilanz zum 31.12.2023 (eigene Quelle)

Aktiva		Passiva	
A. Anlagevermögen		A. Eigenkapital	
Sachanlagen		Vereinskapital	4 000 CZK
Gebäude	3 500 000 CZK		
Ausrüstung	723 250 CZK		
B. Umlaufvermögen		C. Fremdkapital	

Bankguthaben	4 000 CZK	Verbindlichkeiten	4 223 250 CZK
Summe	4 227 250 CZK	Summe	4 227 250 CZK

9.7 Gewinn- und Verlustrechnung

Die folgende Tabelle zeigt die Gewinn- und Verlustrechnung für erste zwei Betriebsjahren.

Tabelle 16: Gewinn- und Verlustrechnung (eigene Quelle)

	2023		2024	
	20 Klienten	40 Klienten	20 Klienten	40 Klienten
Kosten				
Umsatzerlöse				
Einnahmen aus der Haupttätigkeit ohne Erwerbszweck	3 048 000 CZK	6 096 000 CZK	3 048 000 CZK	6 096 000 CZK
Einnahmen aus profitablen Nebentätigkeiten	1 598 688 CZK			
Betriebskosten	-1 173 804 CZK	-1 353 804 CZK	-1 173 804 CZK	-1 353 804 CZK
Personalkosten	-6 715 104 CZK	-9 894 192 CZK	-6 715 104 CZK	-9 894 192 CZK
Abschreibungen auf Instandhaltung des Gebäudes	-49 000 CZK	-49 000 CZK	-119 000 CZK	-119 000 CZK
Abschreibungen auf Inventar	-144 650 CZK	-144 650 CZK	-289 300 CZK	-289 300 CZK
Sonstige betriebliche Aufwendungen:	-249 288 CZK	-344 100 CZK	-249 288 CZK	-344 100 CZK
Sonstige betriebliche Aufwendungen: Rückzahlung der Investition	-511 140 CZK	-846 420 CZK	-511 140 CZK	-846 420 CZK
= Betriebserfolg	-4 196 298 CZK	-4 937 478 CZK	-4 410 948 CZK	-5 152 128 CZK
Verlustvortrag aus dem Vorjahr:			-3 685 158 CZK	-4 091 058 CZK
Bilanzgewinn/-verlust (Betriebserfolg ohne Rückzahlung)	-3 685 158 CZK	-4 091 058 CZK	-7 584 966 CZK	-8 396 766 CZK

Aus der Tabelle geht hervor, dass die Einrichtung nach zwei Betriebsjahren ohne Subventionsprogramme im Verlust sein wird, denn es handelt sich um gemeinnützige Einrichtung. Um dieses Ergebnis zu verhindern, muss dieser Beitrag durch Subventionsprogramme, Sponsoren, Spenden usw. kofinanziert werden. Nach Absprache

mit dem Eigentümer des Gebäudes kann eine Abschreibung der Instandhaltung der Immobilie vorgenommen werden. Dies ist in der Gewinn- und Verlustrechnung für die nächsten 30 Jahre enthalten, in denen das Gebäude von unserem Verein angemietet wird. Die gesamte Büroausstattung wird über einen Zeitraum von drei Jahren abgeschrieben.

9.8 Berechnung der Betriebskosten

9.8.1 Pessimistische Variante

Wir gehen davon voraus, dass diese Variante unmittelbar nach Inbetriebnahme der Einrichtung erfüllt wird. Diese Variante des Finanzplans ist sehr sparsam – wir werden versuchen, die finanzielle Rentabilität sicherzustellen. Aufgrund der hohen Lohnkosten werden wir versuchen, Freiwillig und Universitäten für potenzielle Praktikanten im sozialen Bereich anzusprechen. Zuerst werden wir nur einen Teilzeitbeschäftigten in der Reparaturarbeiten beschäftigen. Abhängig von der erreichten Kapazität der Klienten werden wir nur 14 Vollzeitbeschäftigte beschäftigen, die für den Betrieb die entscheidene Bedeutung haben. Wir möchten alle Reinigungsaktivitäten in Form von Outsourcing oder Teilzeitjobs lösen, die beispielsweise von Studenten genutzt werden können. In dieser Form werden wir uns ebenso mit der Buchhaltung befassen. Die Freizeitaktivitäten für Erziehungsberechtigte und Öffentlichkeit finden je nach Interesse statt, und die Personalstruktur für diese Aktivitäten wird in Form von Honorarvereinbarungen über die Durchführung von Tätigkeiten geregelt. In dieser Phase wird es notwendig sein, unsere Tätigkeiten bekannt zu machen und so ein größeres Bewusstsein in der Öffentlichkeit zu erreichen.

Mit einer Kapazität von 20 Klienten (mit dem 3.+4 Behinderungsgrad) werden wir 14 in Vollzeit, 3 Mitarbeitern in Form von Honorarvereinbarungen über die Durchführung von Tätigkeiten und 1 Teilzeitbeschäftigten beschäftigen. Dann werden Buchhaltung und Reinigung in Form von Outsourcing gelöst. Unter die sonstigen persönlichen Ausgaben fasst man das Mittagessen für die Mitarbeiter, die gesetzliche Arbeitgebersversicherung und die Dienstleistung in Form von Outsourcing. Wie schon erwähnt wurde, werden unter dem Punkt Materialverbrauch alle Materialien zusammengefasst, die zur Gestaltung des Programms benötigt werden. In erster Linie Künstlerbedarf, Spiele, Lehrbücher usw.

Tabelle 17: pessimistische Variante pro 20 Klienten (eigene Quelle)

Kostenart (in Kronen)	Kosten (in Kronen)	Subventio ns- programm / Spenden/ Sponsoren	Einnahmen für die Haupttätig- keit	Einnahmen für die Nebentätig- keit (Öffentlich- keit)	Einnahmen für die Nebentätig- keit (Erziehungsber eichtigte)
Löhne einschließli ch Versicherun g	559 592	322 075	237 376	141	X
Sonstige persönliche Ausgaben	20 774	X	4 624	X	4 671
Outsourcing	19 850	X	X	X	19 850
Material- verbrauch	7 000	X	X	7 000	X
Kaltmiete	45 000	X	X	45 000	X
Energie	10 000	X	X	X	10 000
Dienstleistu ngen (Telefon, Internet, Gebäudever sicherung/ Monat)	2 667	X	X	2 667	X
Werbung	5 500	X	X	X	5 500
Notruf- nummer	7 800	X	X	7 800	X
Rückzahlun g der Investition	42 595	X	12 000	15 000	15 595
Gesamtsu mme	672 129	322 075	254 000	77 608	55 616

In dieser Tabelle können wir sehen, welche Posten aus dem gegebenen Einkommen monatlich gedeckt werden. Der fehlende Betrag von 322 075 Kronen zur Deckung der Gehälter der Arbeitnehmer, einschließlich der Versicherung, sollte aus Subventionsprogrammen, Sponsoren und Spenden finanziert werden.

9.8.2 Realistische Variante des Finanzplans

Dieser Variante ist für die Einrichtung realistisch und wir möchten die maximale Kapazität (40 Klienten) in diesen Gewerberäumen bei einer solchen Anzahl von Mitarbeiter erreichen. 22 Mitarbeiter in Vollzeit und 3 Mitarbeiter auf Honorarbasis werden beschäftigt. Alle

Reinigungsaktivitäten werden in Form von Outsourcing oder durch Teilzeitjobs langfristig gelöst, die beispielsweise von Studenten wahrgenommen werden können. In dieser Form von Outsourcing werden wir uns definitiv mit der Buchhaltung, um Kosten einzudämmen. Zu den sonstigen persönlichen Ausgaben gehören auch hier langfristig die Mittagessen für die Mitarbeiter, die gesetzliche Arbeitgeberversicherung und die Dienstleistung in Form von Outsourcing und zum Materialverbrauch gehören die für die Programmgestaltung notwendigen Utensilien. Jeden Monat ist auch eine Rückerstattung an den Investor für die Startinvestition enthalten.

Tabelle 18: realistische Variante pro 40 Klienten (eigene Quelle)

Kostenart (in Kronen)	Kosten (in Kronen)	Subventio ns- programm / Spenden/ Sponsoren	Einnahmen für die Haupttätig- keit	Einnahmen für die Nebentätig- keit (Öffentlich- keit)	Einnahmen für die Nebentätig- keit (Erziehungs- berechtigte)
Löhne einschließlich Versicherung	824 516	395 319	411 589	17 608	X
Sonstige persönliche Ausgaben	28 675	X	15 827	X	12 848
Outsourcing	35 000	X	35 000	X	X
Material- verbrauch	7 000	X	X	X	7 000
Kaltmiete	45 000	X	X	45 000	X
Energie	10 000	X	X	X	10 000
Dienstleistung en (Telefon, Internet, Gebäudeversic herung/Monat)	2 517	X	2 517	X	X
Werbung	5 500	X	X	X	5 500
Notruf- nummer	7 800	X	7 800	X	X
Rückzahlung der Investition	70 535	X	35 267	15 000	20 268
Gesamtsumme	959 954	395 319	508 000	77 608	55 616

Aus dieser Tabelle kann man sehen, dass für den ordnungsgemäßen Betrieb immer noch ein Zuschuss/Spenden/Sponzoring in Höhe von 395 319 Kronen pro Monat erforderlich ist.

9.9 Investitionskosten

Aufgrund meiner derzeitigen Situation kann mir die Bank keinen Kredit gewähren – Ich bin immer noch eine arbeitslose Studentin, die sich noch um eine schwerbehinderte Person kümmert. Aus diesem Grund werde ich in diesem Kapitel nur auf mögliche Investitionskosten eingehen und auch die Subventionsprogramme erwähnen, auf die wir möglicherweise Anspruch haben. Aufgrund der Gründungskosten, die im Kapitel 9.1 Gründungskosten erwähnt sind, werde ich versuchen, einen potenziellen Investor zu erreichen. Einem potenziellen Investor werden 11 % des Jahreseinkommens und die Möglichkeit geboten, an Besprechungen teilzunehmen oder die Dokumente in der Buchhaltung einzusehen. In dieser Bachelorarbeit sind spätere Ertragszinsen gemäß der Gesamtrendite nicht mehr erhalten. Die Höhe der Zinsen und die Gültigkeitsdauer werden dann in Absprache mit dem Investor festgelegt.

Amortisationszeit

Basierend auf der vereinfachten Amortisationszeitraumformel $T = K/P$, wobei T die Amortisationszeit ist. K ist die Höhe der Investition und P ist die Höhe des Gewinns. Die Höhe des Gewinns wird aus dem Gesamteinkommen der gemeinnützigen und sekundären Gewinnaktivität für das Jahr berechnet. Der erwartete Prozentsatz der Rendite aus Erträgen für den Investor beträgt 11 %. Zum einen auf Basis der pessimistischen Variante wird die Amortisationszeit in zwei Varianten berechnet, bei der die Nachsorgeeinrichtung von 20 Klienten besucht wird, und zu anderen auf Basis der realistischen Variante, bei der die Nachsorgeeinrichtung von 40 Klienten besucht wird.

$$T = K/P$$

$$T = 4\,223\,250/511\,140 = 8,26 \text{ Jahre}$$

Wenn 50 % der Nachsorgeeinrichtung für den gesamten Zeitraum gefüllt wird, d. h. 20 Klienten, wird die Investition nach 8,26 Jahren zurückstattet.

$$T = K/P$$

$$T = 4\,223\,250/846\,420 = 4,99 \text{ Jahre}$$

Wenn die Kapazität der Nachsorgeeinrichtung gefüllt wird, d. h. 40 Kunden, beträgt die Amortisationszeit der Investition 4,99 Jahre.

Subventionsprogramme

Es gibt viele Arten von Subventionen, wir werden uns mit Subventionen im sozialen Bereich befassen – für die spätere Bildungsentwicklung, für gemeinnützige Organisationen, für soziale Dienste für Menschen mit Behinderung. Die meisten Subventionen werden

Unternehmen angeboten, die seit mehreren Jahren erfolgreich tätig sind. Es gibt jedoch Subventionen, die die Entstehung neuer Projekte unterstützen.

Hier erwähne ich einige Förderprogramme, die diese Art von Projekten im Jahr 2021 in Anspruch nehmen kann. Es handelt sich um die ständige (unbegrenzte) Herausforderungen.

- Unterstützung und Schutz des öffentlichen Interesses im Bereich der barrierefreien Nutzung von Gebäuden
- Zuschüsse für den Ausbau der Infrastruktur für Vorschul-, Grundschul-, Hobby-, nicht formales und lebenslanges Lernen
- Beitrag zur Gewährleistung der Verfügbarkeit und Entwicklung sozialer Dienste

Die Inanspruchnahme von Subventionen hängt jedoch von anderen Faktoren ab. Jedes Förderprogramm hat jedoch seine eigenen Anforderungen und ist manchmal unterschiedlich. Es ist jedoch auf jeden Fall notwendig, den Zweck zu erfüllen, für den der Zuschuss erworben wird, und es ist auch wichtig, die gegebene gemeinnützige Tätigkeit ständig durchzuführen.

9.10 Bewertung der Machbarkeit des Businessplans

Angesichts des oben erstellten Finanzplans glaube ich, dass der entstehende Verlust durch Subventionsprogramme ausgeglichen werden kann. Dank der Freizeitaktivitäten für die Öffentlichkeit und die Erziehungsberechtigten konnten die Gesamtkosten gesenkt werden. In gemeinnützigen Organisationen ist ein solcher Verlust häufig und wird normalerweise durch Sponsoring, Spenden oder Subventionsprogramme ergänzt. Soziale Dienste sind auf dem Markt sehr gefragt, insbesondere für Erwachsene mit schwereren Behinderungen. Daher glaube ich, dass diese Nachsorgeeinrichtung eine Chance hat, auf dem Markt erfolgreich zu sein, wenn es gelingt, die für den Betrieb erforderliche Menge 3 685 158 CZK pro 20 Klienten oder 4 091 058 CZK pro 40 Klienten jährlich zu erhalten.

Aufgrund der sekundären profitablen Tätigkeit des Vereins müssen die mit der Verwaltung verbundenen Kosten (nicht nur die mit Handelslizenz) berücksichtigt werden. Der Betrag von 5 000 Kronen, der von den drei Gründern des Vereins erbracht wird, wird zur Deckung der Verwaltungskosten verwendet. Aufgrund der Gründungskosten werden wir versuchen, potenzielle Investoren anzusprechen. Falls die Gesamtkapazität erreicht sein sollte, würde die erforderliche Anfangsinvestition 4 223 250 Kronen im Laufe der 4,99 Jahre an den Investor zurückbezahlt werden. Wenn jedoch nur 50 % der Kapazität besetzt wären, würde der Investor den investierten Betrag 4 223 250 Kronen im Laufe von 8,26 Jahre erhalten. Ein

potenzieller Investor könnte ein Unternehmen mit einem hohen Jahresumsatz von über 30 Milliarden Kronen sein – wie Lidl v.o.s., Penny Market s.r.o., ČEZ, a.s., die häufig an ähnlichen Projekten teilnehmen. AIMREAL s.r.o. hilft jedes Jahr bei der Finanzierung der für Menschen mit Behinderungen benötigten medizinischen Hilfsmittel.

Mit dem Projekt werden wir auch versuchen, das Regionalbüro der Region Olomouc, die Gemeinde Prostějov und Vertreter der politischen Partei (KDU-ČSL) anzusprechen, die uns in diesem sozialen gemeinnützigen Bereich helfen könnten.

SCHLUSSBETRACHTUNG

Im Allgemeinen ist es durch verschiedene Untersuchungen nachgewiesen, dass die meisten Menschen mit CP auch in ihren Wahrnehmungen beeinträchtigt sind, weil es sich im Gehirn neben dem Bereich befindet, der den Bewegungsapparat betrifft. Ich stelle diese Tatsache nicht in Frage, es gibt sicherlich viele behinderte Menschen, die ihre Umgebung aufgrund ihrer Störung nicht wahrnehmen können. Ich wage jedoch aufgrund meiner Erfahrungen zu sagen, dass die meisten, auch Schwerbehinderte, auf bestimmte Weise wahrnehmen, kooperieren, zuhören und auch kommunizieren können. Es ist nur notwendig, diese Menschen individuell anzusprechen und zu versuchen, sie zu verstehen. Die Menschen mit einer gewissen Diagnose kann man nicht nur nach bestimmten Tabellen beurteilen und das ist einer der Gründe, warum diese Arbeit angefertigt wurde.

Mein Hauptziel war es, einen Businessplan zur Gründung einer täglichen Nachsorgeeinrichtung für Menschen mit Behinderung zu schaffen. Die Mission dieser Einrichtung ist es nicht nur, das Leben der Menschen mit Behinderung angenehmer zu machen, sondern auch die Pflegeleistung ihrer Betreuer*innen zu erleichtern und sie dabei aktiv zu unterstützen. Diese Einrichtung zielt darauf ab, das Unterbewusstsein der Öffentlichkeit dank ihrer hochwertigen Dienstleistungen zu erreichen, sowie den Menschen mit Behinderungen in geistiger, körperlicher und sozialer Hinsicht eine individuelle Weiterentwicklung zu ermöglichen. Dies ist auch der Grund, warum dieser Businessplan erstellt wurde, der nun als unterstützendes Material für die Implementierung dieser Nachsorgeeinrichtung dienen soll.

Im theoretischen Teil habe ich die Unterschiede zwischen dem gewinnorientierten und dem gemeinnützigen Sektor in der Tschechischen Republik beschrieben und auch die allgemeine Struktur des Businessplans erklärt. Danach beschäftigte ich mich mit dem Marketing, wo ich mich nur auf die Analyse und Strategie konzentrierte, die ich im praktischen Teil verwendet habe. Ich habe auch versucht, bestimmte Formen der Behinderung potenzieller Klienten zu klären – Autismus, mittelschwere und schwere Behinderungen, während ich versucht habe, die Ansichten deutscher und tschechischer Autoren zu diesem Thema zu vergleichen. Danach wurden die Therapien und Bildungsprogramme für Erwachsene mit Behinderung analysiert, die in Nachsorgeeinrichtungen eingesetzt werden können.

Im folgenden praktischen Teil habe ich einen Businessplan für Nachsorgeeinrichtungen skizziert, der am Ende durch einen Finanzplan ergänzt wurde. Der Finanzplan wurde je nach

Kapazität der Einrichtung in zwei Varianten unterteilt. Dank dieses Finanzplans kann gesagt werden, wie viel Geld jedes Jahr für den Betrieb benötigt wird – d.h. wie viel Geld durch Subventionsprogramme, Sponsoren, Spenden usw. erwirtschaftet werden muss. Aufgrund der erwarteten hohen Kosten habe ich versucht, einen Weg zu finden, um zusätzliche Einnahmen zur Deckung unserer Haupttätigkeit zu erzielen. Um die Mission der Einrichtung zu erfüllen – auch für die Erziehungsberechtigten und rechtlichen Betreuer da zu sein, habe ich mich entschieden, unser Angebot der Dienstleistungen durch Freizeitaktivitäten für Erziehungsberechtigte und darüber hinaus für die Öffentlichkeit zu ergänzen. Infolgedessen ist es mir gelungen, den für den Betrieb der Nachsorgeeinrichtung erforderlichen Finanzierungsbedarf aus Förderprogrammen zu reduzieren. Aus diesem Grund und basierend auf meinen eigenen Erfahrungen mit diesen Menschen habe ich mich entschieden, mich auf die Entwicklung dieses Bereichs zu konzentrieren. Das Schreiben dieser Bachelorarbeit war für mich sehr vorteilhaft, da ich mich nicht nur auf den Wirtschaftsbereich, das Marketing, sondern auch auf einige Bereiche der Sonderpädagogik und das Spektrum verschiedener Formen von Behinderung konzentrieren musste. Das Ergebnis dieser Bachelorarbeit wird nun tatsächlich zur Gründung der Nachsorgeeinrichtung für Erwachsene mit Behinderung verwendet, die dann in dem Bezirk Prostějov realisiert werden wird.

LITERATURVERZEICHNIS

BORCHERT, Prof. Dr. Johann, ed. *Einführung in die Sonderpädagogik*. München: Oldenburg Wissenschaftsverlag, 2007. ISBN 978-3-486-58212-3.

CONTE, Petra. *Basale Stimulation: Theorie und Anwendbarkeit - Ein Erfahrungsbericht*. Hannover-Nordstadt: Grin, 2004. ISBN 978-3-640-15782-2.

Česko v číslech - 2019. *Český statistický úřad* [online]. Praha: Český statistický úřad, 2020, 16.4.2020 [cit. 2021-02-08]. Online verfügbar: <https://www.czso.cz/csu/czso/ceska-republika-v-cislech-2019>

Česko. Zákony, vyhlášky, nařízení vlády a jiné právní normy. Gesetz 89/2012 Sb., Bürgerliches Gesetzbuch [online], 2020 [cit. 2020-11-16] Online verfügbar: <http://obcanskyzakonik.justice.cz/index.php/home/zakony-a-stanoviska/preklady/deutsch>

Česko. Zákony, vyhlášky, nařízení vlády a jiné právní normy. Gesetz 89/2012 Sb., Bürgerliches Gesetzbuch [online], 2020 [cit. 2020-11-16] Online verfügbar: <https://www.podnikatel.cz/zakony/novy-obcansky-zakonik/f4580257/>

Česko. Zákony, vyhlášky, nařízení vlády a jiné právní normy [online], 2020 [cit. 2020-11-16] In. Gesetz über Handelskorporationen, Gesetz 90/2012 Sb. Online verfügbar: <http://obcanskyzakonik.justice.cz/index.php/home/zakony-a-stanoviska/preklady/deutsch>

Sociální podnikání. *České sociální podnikání* [online]. Praha: Ministerstvo práce a sociálních věcí, 2011, 2011 [cit. 2021-02-07]. Dostupné z: DOI:03.2.60/0.0/0.0/15_016/0006098.

ČERVENÝ, Radim, Jiří FICBAUER, Alena HANZELKOVÁ a Miloslav KEŘKOVSKÝ. *Business plán: Krok za krokem*. Praha: C. H. Beck, 2014. ISBN 978-80-7400-511-4.

ČESKO. Zákon č. 455/1991 Sb., o živnostenském podnikání. In: *Sbírka zákonů*. 2.10.1991. ISSN 1211-1244. Online verfügbar: <https://www.zakonyprolidi.cz/cs/1991-455>

DERNEDDE, Klaus. *Rechtsformen von Unternehmen in Deutschland, ausgewählten Staatender EU und der Schweiz*. Hamburg: Igel Verlag, 2014. ISBN 978-3-95485-209-3.

DOLINA, Petr. *Manuál pro přežití sociálního podnikatele*. Praha: Svaz českých a moravských výrobních družstev, 2010. (eigene Übersetzung).

DÖDERLEIN, Leonhard. *Infantile Zerebralparese: Diagnostik, konservative und operative Therapie*. 2. Berlin; Heidelberg: Springer Verlag, 2015. ISBN 978-3-642-35318-5.

EGGERS, Ortrud. *Ergotherapie bei Hemiplegie: Ergotherapie bei Hemiplegie: Konzepte zur Behandlung von Funktionsstörungen erwachsener Hemiplegiker*. 2. Heidelberg: Springer Verlag, 2013. ISBN 978-3-540-11405-5.

FISCHL, Bernd a Stefan WAGNER. *Der perfekte Businessplan: So überzeugen Sie Banken und Investoren*. 2. München: Vahlen, 2011. ISBN 978-3-8006-4454-4.

FELDMANN, M. *Erwartungsdiskrepanz und emotionales Erleben von Musik*. Georg Olms AG. Hildesheim

GÜNTHER, Sybille. *Snoezelen: Traumstunden für Kinder: Praxishandbuch zur Entspannung und Entfaltung der Sinne*. Münster: Ökotopia Verlag, 2002. ISBN 978-3-931902-94-0.

GOLEMAN, Daniel. *Dalai Lama - Die Macht des Guten*. Berlin: Argon Verlag, 2015. ISBN 9783839852422.

HORECKÝ, Jiří. *Sociální služby I.: Užitečné informace pro manažery*. Tábor: Asociace poskytovatelů sociálních služeb ČR, 2016. ISBN 978-80-906320-4-2.

KLEIN-BLENKERS, Friedrich. *Rechtsformen der Unternehmen*. 2. Heidelberg: C.F. Müller, 2016. ISBN 978-3-8114-9528-9.

KOCH, Elke, Christine NEUMANN a Wolfgang SCHMIDT. *Sozialpflege: Miteinander leben - füreinander arbeiten*. 7. Auflage. Hamburg: Verlag Dr. Felix Büchner, 2018. ISBN 978-3582047557.

KOWAL-SUMMEK, Ludger. *Musiktherapie und Autismus: Zur Anwendung ausgewählter Methoden der Leiborientierten Musiktherapie*. 2. Wiesbaden: Springer Verlag, 2016. ISBN 978-3-658-13186-9.

KRIVOŠÍKOVÁ, Mária. *Úvod do ergoterapie*. Praha: Grada, 2011. ISBN 978-80-247-2699-1.

KUBOVÁ, Libuše. *Alternativní komunikace: cesta ke vzdělávání těžce zdravotně postižených dětí*. Praha: TECH-MARKET, 1996. ISBN 80-902134-1-3.

LIPPKA, Michael M. *Leitfaden Kommunikation im therapeutischen Alltag: Physiotherapie, Ergotherapie, Sprachtherapie*. München: Urban & Fischer, 2015. ISBN 978-3-437-45182-9.

LUTZ, Andreas. *Businessplan: Für Gründungszuschuss-, Einstiegsgeld- und andere Existenzgründer*. 4. Auflage. Wien: Linde Verlag, 2010. ISBN 978-370930309-2.

LUKEŠ, Martin a Ivan NOVÝ. *Psychologie podnikání: Osobnost podnikatele a rozvoj podnikatelských dovedností*. Praha: Management Press, 2005. ISBN 8072611259.

MERATH, Stefan. *Der Weg zum erfolgreichen Unternehmer: Wie Sie und Ihr Unternehmen neue Dynamik gewinnen*. Offenbach: Gabal, 2008. ISBN 978-3-89749-793-1.

NAGL, Anna. *Der Businessplan: Geschäftspläne Professionell Erstellen*. 9. Wiesbaden: Springer Gabler, 2018. ISBN 978-3-658-21318-3.

NYDAHL, Peter, BARTOSZEK, Gabriele, ed. *Basale Stimulation: Neue Wege in der Pflege Schwerstkranker*. 5. München: Urban & Fischer, 2012. ISBN 978-3-437-26502-0.

OPATŘILOVÁ, Dagmar. *Metody práce u jedinců s těžkým postižením a více vadami*. Brno: Masarykova univerzita, 2005. ISBN 80-210-3819-5.

PIPEKOVÁ, Jarmila. *Kapitoly ze speciální pedagogiky*. 2. Brno: Paido, 2006. ISBN 80-7315-120-0.

PIPEKOVÁ, Jarmila, VÍTKOVÁ, Marie, ed. *Terapie ve speciálně pedagogické péči*. 2. Brno: Paido, 2001. ISBN 80-7315-010-7.

SCHUSTER, Martin. *Kunsttherapie in der psychologischen Praxis: Mit therapeutischem Praktikum und Selbsterfahrungsanleitungen*. Heidelberg: Springer, 2014. ISBN 978-3-642-44922-2.

Sociální podnikání: Principy a definice. In: *České sociální podnikání: Principy a definice* [online]. Praha: Ministerstvo práce a sociálních věcí, c2020 [cit. 2020-10-12]. Online verfügbar: <https://ceske-socialni-podnikani.cz/socialni-podnikani/principy-a-definice>

SOVÁK, M. *Logopedie*. Praha: SPN, 1978.

SRPOVÁ, Jitka, Ivana SVOBODOVÁ, Pavel SKOPAL a Tomáš ORLÍK. *Podnikatelský plán a strategie*. Praha: Grada Publishing, 2011. ISBN 978-80-247-4103-1.

SRPOVÁ, Jitka a Václav ŘEHOŘ. *Základy podnikání: Teoretické poznatky, příklady a zkušenosti českých podnikatelů*. Praha: Grada Publishing, 2010. ISBN 978-80-247-3339-5.

SVOBODOVÁ, Ivana a Michal ANDERA. *Od nápadu k podnikatelskému plánu: Jak hledat a rozvíjet podnikatelské příležitosti*. Praha: Grada Publishing, 2017. ISBN 978-80-271-0407-9.

THOROVÁ, Kateřina. *Poruchy autistického spektra: Rozšířené a přepracované vydání*. 3. Praha: Portál, 2016. ISBN 978-80-262-0768-9.

VÍT, Petr. *Praktický právní průvodce pro neziskové organizace*. Praha: Grada, 2015. ISBN 978-80-247-9768-7.

VÍTKOVÁ, Marie, ed. *Integrativní speciální pedagogika: Integrace školní a sociální*. 2. Brno: Paido, 2004. ISBN 80-7315-071-9.

ZALPOUR, Christoff. *Für die Physiotherapie: Prüfungsfragen mit Antworten: Anatomie Physiologie*. München: Urban & Fischer, 2015. ISBN 978-3-437-45281-9.

SYMBOL- UND ABKÜRZUNGSVERZEICHNIS

ADS-Kinder – Kinder mit Aufmerksamkeitsdefizitssyndrom

bzw. - beziehungsweise

CP – Zerebralparese

d. h. – das heißt

GmbH – Gesellschaft mit beschränkter Haftung

GS - Gesetzessammlung

IZP – infantile Zerebralparese

N. – Nummer

das sog. – das sogenannte

usw. – und so weiter

vgl. - vergleiche

z. B – zum Beispiel

TABELLENVERZEICHNIS

Tabelle 1: Prinzipien des sozialen Unternehmens (Quelle: Ministerium für Arbeit und Soziales).....	23
Tabelle 2: Angebot der Konkurrenten (eigene Quelle).....	63
Tabelle 3: SWOT-ANALYSE (eigene Quelle).....	65
Tabelle 4: Stundensatz für die Nutzung unserer Dienste (eigene Quelle).....	75
Tabelle 5: Das Angebot für die Erziehungsberechtigten (eigene Quelle).....	75
Tabelle 6: Das Angebot für die Öffentlichkeit (eigene Quelle).....	76
Tabelle 7: Kosten für die Gründung (eigene Quelle).....	80
Tabelle 8: Anfängliche Kostenstruktur (eigene Quelle).....	81
Tabelle 9: Anzahl der Mitarbeiter pro 20 Klienten (eigene Quelle).....	83
Tabelle 10: Anzahl der Mitarbeiter pro 40 Klienten (eigene Quelle).....	83
Tabelle 11: Jahresumsatz für die Haupttätigkeit (eigene Quelle).....	85
Tabelle 12: Einnahmen von der Öffentlichkeit (eigene Quelle).....	85
Tabelle 13: Einnahmen von der Erziehungsberechtigten (eigene Quelle).....	86
Tabelle 14: Eröffnungsbilanz zum 1.1.2022 (eigene Quelle).....	86
Tabelle 15: Bilanz zum 31.12.2023 (eigene Quelle).....	86
Tabelle 16: Gewinn- und Verlustrechnung (eigene Quelle).....	87
Tabelle 17: pessimistische Variante pro 20 Klienten (eigene Quelle).....	89
Tabelle 18: realistische Variante pro 40 Klienten (eigene Quelle).....	90

DIAGRAMMVERZECHNIS

Diagramm 1 (eigene Untersuchung)	56
Diagramm 2 (eigene Untersuchung)	57
Diagramm 3 (eigene Untersuchung)	58
Diagramm 4 (eigene Untersuchung)	59
Diagramm 5 (eigene Untersuchung)	60

ANHANGSVERZEICHNIS

Anhang I: Personalinformationen - Stellenbeschreibung und Qualifikationsanforderungen
der Mitarbeiter

Anhang II: Fragebogen

ANHANG I: PERSONALINFORMATIONEN – STELLENBESCHREIBUNG UND QUALIFIKATIONSANFORDERUNGEN DER MITARBEITER

Spezialpädagoge – Mitarbeiter in dieser Position werden auf Vollzeitbasis beschäftigt. Der Arbeitsumfang eines speziellen Pädagogen besteht darin pädagogische, diagnostische, therapeutische und beratende Aktivitäten durchzuführen. Seine Arbeitsaktivitäten bestehen hauptsächlich darin, Schulungsprogramme für die persönliche Entwicklung behinderter Menschen zu leiten, besondere pädagogische Bedürfnisse zu befriedigen, relevante Unterlagen zu führen, neues Wissen auf diesem Gebiet zu studieren, Abhilfemaßnahmen und Ausgleichsmaßnahmen mit behinderten Menschen in Zusammenarbeit mit Familien durchzuführen von behinderten Klienten und in Zusammenarbeit mit medizinischen, schulischen und anderen Einrichtungen. Man benötigt Fachkompetenz, um den Beruf auszuüben, eine positive Einstellung gegenüber Menschen mit Behinderungen, ausreichende Geduld, Empathie, Kreativität, Verantwortung und Fleiß, die auch für Absolventen von Fachhochschulen geeignet ist. Interessenten für diese Stelle wird die Möglichkeit der Selbstverwirklichung, verschiedene Arbeiten mit behinderten Erwachsenen, Mahlzeiten für Unternehmen und Löhne je nach Anzahl der in diesem Bereich geleisteten Jahre angeboten - 28 000 CZK – 31 000 CZK/Monat.

Lehrassistent – Mitarbeiter in dieser Position werden auf Vollzeitbasis eingestellt. Der Umfang ihrer Arbeit wird die Zusammenarbeit mit einem speziellen Pädagogen bei den Bildungsaktivitäten von Erwachsenen mit Behinderungen sein. Seine Arbeitsaktivitäten bestehen aus der Zusammenarbeit beim Unterrichten gemäß den Anweisungen, der Unterstützung bei Bildungsaktivitäten und bei der Verwaltung der Registrierung pädagogischer Aktivitäten. Man benötigt mindestens einen Kurs für einen Lehrassistenten, eine positive Einstellung gegenüber Menschen mit Behinderungen, Zeitflexibilität, die Fähigkeit, unter Anleitung eines Lehrers zu arbeiten, ausreichende Geduld, Empathie und einen Führerschein der Klasse B – vorteilhaft. Im Gegenteil, könnte die Einrichtung 24 000 CZK/Monat anbieten, sinnvolle Arbeit und Mahlzeiten für Unternehmen.

Gesundheitssozialarbeiter – Arbeitnehmer in dieser Position werden auf Vollzeitbasis beschäftigt, nachdem sie 100 % der Kapazität unserer Einrichtung besetzt haben. Der Umfang dieser Arbeitsleistung ist die Präventiv- und Rehabilitationsversorgung vor Ort sowie die Teilnahme an der Pflege, um die sozialen Bedürfnisse der Klienten zu befriedigen. Um diese Arbeit ausführen zu können, benötigen wir Fachkompetenz, ausreichende Geduld,

die Fähigkeit, unter Anleitung eines speziellen Pädagogen zu arbeiten, Verantwortung, Empathie und Führerschein der Klasse B – vorteilhaft. Für diejenigen, die sich für diesen Job interessieren, könnte man sinnvolle Arbeit, Mahlzeiten für Unternehmen, vielfältige Arbeit und ein Gehalt von bis zu 27 000 CZK/Monat anbieten. Diese Jobs eignen sich auch für Hochschulabsolventen.

Logopäde – Der Mitarbeiter in dieser Position wird auf Vollzeitbasis beschäftigt sein und sich mit der Diagnose, Behandlung, Rehabilitation und vorbeugende Behandlung von Kommunikationsstörungen bei Erwachsenen mit Behinderungen befassen. Um diesen Beruf ausüben zu können, benötigt man Fachkompetenz, ausreichende Geduld, die Fähigkeit, im Team zu arbeiten, Verantwortung, Empathie und das Gefühl, mit Behinderten zu arbeiten. Interessenten für diese Stelle erhalten Mahlzeiten für Unternehmen, verschiedene Job, ein Gehalt bis zu 30 000 CZK/ Monat, einschließlich eines Beitrags zu anderen Bildungskursen.

Physiotherapeut/Rehabilitationsmitarbeiter – Ein Mitarbeiter in dieser Position wird auf Vollzeitbasis beschäftigt. Der Umfang seiner Arbeit wird die Präventions- und Rehabilitationsversorgung im Bereich der Physiotherapie mit dem Ziel sein, die Gesundheit des Klienten zu entwickeln und zu erhalten. Er wird die Gesundheitsversorgung gemäß der Indikation des Arztes und unter Berücksichtigung des aktuellen Gesundheitszustands des Klienten durchführen. Man benötigt Fachkompetenz, um den Beruf des Physiotherapeuten auszuüben, Kommunikationsfähigkeiten, körperliche Eignung für den Umgang mit Klienten, Geschichtlichkeit und Empathie. Man könnte Mitarbeitern 29 000 CZK/Monat, sinnvolle Arbeit, einen Beitrag zu Schulungen und Mahlzeiten für Unternehmen anbieten.

Masseur – Ein Arbeitnehmer in dieser Position wird vorerst mit einer Vereinbarung zur Durchführung der Tätigkeit beschäftigt. Seine Aufgabe wird es sein, den geistigen und körperlichen Zustand des Klienten zu bewerten und basierend auf den Ergebnissen eine nichttherapeutische Massage durchzuführen, um den körperlichen und den geistigen Zustand des Klienten zu verbessern. Man benötigt einen minimal akkreditierten Kurs in Sport, Rekonditionierung, Reflexzonenmassage, Gesundheitsbescheinigung eines Lebensmittelarbeiters und Empathie. Interessenten für eine Stelle erhalten einen Hintergrund für die Ausführung von Arbeiten, sinnvolle Arbeiten. Geeignet für Menschen mit Behinderungen, die die zusätzliche Einnahmen verdienen möchten.

Fremdsprachenlehrer – Diese Position eignet sich besonders für potenzielle Absolventen oder Studenten, die durch das Unterrichten der Grundlagen der englischen/deutschen Sprache (4x60 Minuten/ Woche) verdienen möchten. Dies ist eine kleine Stelle, und die Vergütung für die Arbeit beträgt bis zu 3 449 CZK/Monat – eine Stelle, die auf einer

Vereinbarung über die Durchführung von Tätigkeiten beruht. Der Fremdsprachlehrer wird die Klienten mit dem Ziel unterrichten, gesprochenen und geschriebenen Text in Englisch/Deutsch zu verstehen, Unterricht und Vorlesung leiten. Er ist verantwortlich für die Erstellung von Text- und anderen unterstützenden Materialien für den Unterricht sowie für die Vorbereitung und Zuweisung von Aufgaben, Projekten und die anschließende Bewertung ihres Wissens. Wir erwarten ausgezeichnete Kenntnisse der unterrichteten Sprache, ein Alter von mindestens 18 Jahren, einen verantwortungsvollen und positiven Ansatz, Zeitflexibilität, die Fähigkeit, Wissen an andere weiterzugeben, einen langen Auslandsaufenthalt oder Erfahrung im Unterrichten von Vorteil.

Haustechniker – Ein Mitarbeiter in dieser Position wird in Teilzeit beschäftigt, mit der Möglichkeit einer zukünftigen Hauptbeschäftigung. Der Arbeitsumfang umfasst kleinere manuelle und handwerkliche Aufgaben, die mit dem normalen Betrieb und der Wartung der Ausrüstung verbunden sind. Diese Stelle ist Menschen mit Behinderungen vorbehalten. Wir verlangen vom potenziellen Bewerber Zuverlässigkeit, Pünktlichkeit, Geschichtlichkeit und einen Führerschein der Klasse B, Mindestgrundbildung, Mindestalter 18 Jahre. Man könnte Mitarbeitern Teilzeitarbeit anbieten, einschließlich individueller Schichtplanung und eines Gehalts bis zu 15 000 CZK/Monat.

Trainer für Yoga-Übungskurs – Dieser Mitarbeiter wird auf Vertragsbasis eingestellt. Seine Aufgabe wird es sein, eine Gruppenübung zu leiten, die auf klassischen Übungen basiert, um Körper und Seele in Einklang zu bringen, und sich auch mit der richtigen Haltung und der Zusammenstellung eines geeigneten Übungsprogramms zu befassen. Interessenten können eine individuelle Unterrichtsplanung mit Kunden (2x60 Minuten/Woche), ein zusätzliches Einkommen bis zu 3 449 CZK/Monat und eine sinnvolle Arbeit anbieten. Im Gegenteil, benötigen wir Pünktlichkeit, Zuverlässigkeit, ein Alter von mindestens 18 Jahren, mindestens eine Sekundarschulbildung mit einer Lehrlingsausbildung und einem entsprechenden akkreditierten medizinischen Übungskurs. Diese Stelle eignet sich für Absolventen, Mütter im Mutterschaftsurlaub und andere, die zusätzliche Geld verdienen möchten.

Manager einer gemeinnützigen Organisation – Der Arbeitsumfang besteht darin, ein Arbeitsteam zu führen, um festgelegte Ziele zu erreichen, Mitarbeiter zu motivieren, den ordnungsgemäßen Betrieb, die Budgetierung und die finanzielle Stabilität der Organisation zu gewährleisten. Wir benötigen Verantwortung, Zuverlässigkeit, Organisations- und Kommunikationsfähigkeiten, Fachkenntnisse und Führerschein der Klasse B. Wir können

Interessenten einen sinnvollen Job anbieten, Mahlzeiten für Unternehmen, flexible Arbeitszeiten und ein Gehalt von 35 000 CZK/Monat.

ANHANG II: FRAGEBOGEN

Denní zařízení následné péče pro lidi s postižením

Dobrý den,

jsem studentkou 3.ročníku Fakulty humanitních studií na Univerzitě Tomáše Bati ve Zlíně. K vypracování svého podnikatelského plánu bych potřebovala zodpovědět několik otázek týkajících se rodičů/opatrovníků dětí s postižením (především z Olomouckého kraje). Můj business plán je cílený především na dospělé jedince, kteří již nemohou navštěvovat speciální školu a zároveň je vzhledem k jejich postižení problém se začleněním do pracovního života. Plán se momentálně nachází v počáteční fázi, ale už teď velmi ocením informace z tržního prostředí a od potenciálních klientů. Budu ráda, když mi budete věnovat chvíli svého času a popřípadě mi na konci dotazníku napíšete své připomínky, přání, aj.

Pokud byste se chtěli časem podílet na vybudování následného zařízení, zanechte mi, prosím, na konci dotazníku Váš email.

Děkuji moc za Váš čas a přeji hezký zbytek dne.

1. Pohlaví

Označte jen jednu elipsu.

Žena

Muž

2. Mé sociální postavení

Označte jen jednu elipsu.

Zaměstnanec

OSVČ

student

nezaměstnaný

mateřská nebo rodičovská dovolená

senior

poživatel invalidního důchodu

péče o osobu blízkou

3. Hlavním zdrojem našich příjmů je

Zaškrtněte všechny platné možnosti.

- příjem ze zaměstnání X OSVČ
- starobní důchod
- dávky hmotné nouze
- invalidní důchod
- dávky státní sociální podpory

4. Jste Vy a nebo osoba, o niž pečujete, příjemcem příspěvku na péči?

Zaškrtněte všechny platné možnosti.

- I. Stupně
- II. Stupně
- III. Stupně
- IV. Stupně
- Zatím nejsme příjemcem příspěvku

5. Mé vzdělání

Označte jen jednu elipsu.

- základní
- vyučen
- středoškolské
- vyšší odborné
- vysokoškolské

6. Mé dítě/potencionální uživatel (dále uživatel) je pohlaví

Označte jen jednu elipsu.

- žena
- muž

7. Uživatel trpí

Označte jen jednu elipsu.

- Autismem
- Středně těžkým postižením
- Těžkým postižením
- Jiné: _____

8. Pokud jste výše uvedl/a odpověď JINÉ, prosím, uveďte jinou poruchu

9. Věk uživatele

Označte jen jednu elipsu.

- méně než 18 let
- 18-30 let
- 30-65 let

10. Ve kterém okrese bydlíte?

Označte jen jednu elipsu.

- Okres Prostějov
- Okres Olomouc
- Okres Přerov
- okres Šumperk
- Jiné: _____

11. Pokud jste výše uvedla odpověď JINÉ, prosím, uveďte svůj okres

12. Byli byste schopni dojíždět do zařízení v okrese Prostějov?

Označte jen jednu elipsu.

- Ano
- Ne
- Možná
- Ano, ale ne každý den

13. Který způsob pobytu pro své dítě/ uživatele upřednostňujete po skončení školní docházky?

Označte jen jednu elipsu.

- Zůstat s dítětem doma
- Navštěvovat denní stacionář či následnou péči pravidelně (každý den)
- Navštěvovat denní stacionář či následnou péči nepravidelně (pár dní v týdnu)
- Ústavní péče
- Odlehčovací služby
- Jiné

Pokud jste výše uvedla odpověď JINÉ, prosím, uveďte svůj způsob umístění dítěte.

14. Navštěvuje Vaše dítě momentálně nějaké zařízení? Pokud ano, jaké?

15. Řešíte již situaci, kam své dítě dáte po ukončení školní docházky?

Označte jen jednu elipsu.

Ano

Ne

16. Máte zájem, aby Vaše dítě pokračovalo ve vzdělávacích, výchovných programech a terapiích?

Označte jen jednu elipsu.

Ano

Ne

Možná

17. Řešili jste v posledním roce nějaké potíže či události sociálního charakteru a neměl/a jste nikoho, kdo by se postaral o Vaše handicapované dítě?

Označte jen jednu elipsu.

Ano

Ne

Možná

18. Ocenili byste službu nouzové linky? (v případě krajní situace pohlídání dítěte)

Označte jen jednu elipsu.

Ano

Ne

Možná

19. Jaké sociální služby momentálně využíváte?

Zaškrtněte všechny platné možnosti.

- Sociální poradenství
- Osobní asistence
- Pečovatelská služba
- Tísňová péče
- Odlehčovací služby
- Centra denních služeb
- Denní stacionáře
- Týdenní stacionáře
- Domovy pro osoby se zdravotním postižením
- Domovy se zvláštním režimem
- Telefonická krizová pomoc
- Sociálně terapeutické dílny
- Terénní programy
- Sociální rehabilitace
- Služby následné péče

20. Jak často službu využíváte?

Označte jen jednu elipsu.

- nepřetržitě- 24 hodin denně
- každý den
- několikrát do týdne
- nejvýše jednou týdně
- několikrát do měsíce
- nejvýše jednou měsíčně
- několikrát v průběhu roku

21. Považujete tyto služby za cenově dostupné?

Označte jen jednu elipsu.

Rozhodně ano

Spíše ano

Spíše ne

Rozhodně ne

22. Bylo pro Vás snadné získat informace o poskytovaných službách?

Označte jen jednu elipsu.

Ano

Ne

23. Byli byste schopni přispět do sbírky na zřízení následné péče?

Označte jen jednu elipsu.

Ano

Možná

Ne

24. Měli byste zájem být součástí, jakožto klienti, našeho zařízení?

Označte jen jednu elipsu.

Ano

Ne

Možná

25. Byli byste schopni nám ze začátku pomoci s vybudováním tohoto zařízení na dohodu o provedení práce?

Označte jen jednu elipsu.

- Ano
 Ne
 Možná

26. Chtěli byste v našem zařízení také najít své uplatnění do budoucna?

Označte jen jednu elipsu.

- Ano
 Ne
 Možná

27. Lidé se zdravotním postižením mívají v produktivním věku problém najít pracovní uplatnění adekvátní k jejich stavu. Jaký typ (nejen) pracovního uplatnění by, podle Vašeho názoru, měl být nejvíce podporován?

Zaškrtněte všechny platné možnosti.

- Práce na částečný úvazek
 Práce z domova
 Vzdělávací kurzy
 Rekvalifikace
 Chráněné dílny
 Běžné zaměstnání

28. Existuje nějaká sociální služba, kterou byste chtěli, ale nemůžete využívat? Popřípadě jaká?

29. Z jakého důvodu ji nemůžete využívat?

Označte jen jednu elipsu.

- Finance
- Dostupnost
- Kapacita daného zařízení
- Nepřijímají děti s danou poruchou
- Jiné

30. Pokud jste výše uvedla odpověď JINÉ, prosím uveďte svůj důvod

31. Využili byste případný kurz správného polohování a protahování handicapovaných pro rodiče/opatrovníky?

Označte jen jednu elipsu.

- Ano
- Možná
- Ne

32. Z jakých zdrojů byste se o našem zařízení pravděpodobně nejlépe dozvěděli?

Zaškrtněte všechny platné možnosti.

- Sociální sítě
- Letáky, billboardy
- Televize
- Rádio
- Noviny
- zdravotnická zařízení (praktičtí lékaři, odborní lékaři, psychologové aj.)
- katalog sociálních služeb
- Úřady
- od rodiny, přátel, spolupracovníků, sousedů
- informační tabule, webové stránky města
- Akce - jarmarky, dětský den, aj.

33. Podle čeho si vybíráte službu pro své dítě?

Zaškrtněte všechny platné možnosti.

- Dle ceny
- Dle kvality péče a práce s dítětem
- Dle názorů známých
- Dle rady odborníků
- Jiné

34. Pokud jste výše uvedla odpověď JINÉ, prosím, uveďte své priority při výběru sociální služby

35. Využívali byste případně i služby pro rodiče/opatrovníky? Pokud ano, jaké?

Zaškrtněte všechny platné možnosti.

- Cvičení
- Keramika
- Masáže
- Kroužky se svými dětmi
- Jazykové kurzy
- Jiné

36. Pokud jste výše uvedla odpověď JINÉ, prosím, uveďte o jaký kurz byste měl/a zájem?

37. Můžete se s vašimi potřebami a starostmi obrátit na svou rodinu?

Označte jen jednu elipsu.

Ano

Ne

Občas

38. Jak často byste využívali našich služeb?

Označte jen jednu elipsu.

5 dní v týdnu

2 dny v týdnu

Služeb bych nevyužívala

Využívala bych jen některých služeb

39. Co nás dle Vašeho názoru může lišit od konkurence?

40. Co je z Vašeho pohledu, jakožto zákazník, to nejdůležitější?

Zaškrtněte všechny platné možnosti.

- Informovanost
- Poradenství (právní, psychologické, sociologické)
- Péče o klienty
- Zaměstnání
- emoční podpora
- bezpečnost
- náplň volného času uživatele
- finance
- nouzová linka
- kurzy pro opatrovníky
- stravování
- Jiné

41. Porad'te nám, na co bychom se dle Vašeho názoru měli ještě zaměřit?

42. Zde máte možnost mi napsat svůj názor, postřehy aj. Pokud byste měl/a zájem na spolupráci či využívání našich služeb, zanechte mi, prosím, zde Váš mail a já Vás o dalších fázích realizace projektu budu informovat.
