

THERA-BIZ CHECKLISTE

Gliederung eines Businessplans

1. Zusammenfassung

Stellen Sie Ihrem Businessplan eine Zusammenfassung voran. Beschreiben Sie darin kurz und prägnant Ihr Vorhaben, die wesentlichen Erfolgs- und Risikofaktoren und Ihre Ziele für die ersten Jahre Ihrer Selbstständigkeit.

(Umfang: 1 Seite)

2. Gründerperson(en)

- Welche Qualifikationen/Berufserfahrungen und Zulassungen haben Sie?
- Über welche Branchenkenntnisse verfügen Sie? *(Stellen Sie Ihre Erfahrungen im Beruf dar, über Praktika, Ausbildung bis hin zum aktuellen Stand mit Ihren Fort- und Weiterbildungen.)*
- Kaufmännische Kenntnisse? *(Zumindest „Grundkenntnisse“ sind wichtig und aufzuführen.)*
- Welche besonderen Stärken gibt es? *(Zum Beispiel, wenn Sie zuvor eine Team-Leitung innehatten.)*
- Welche Defizite gibt es? Wie werden sie ausgeglichen? *(Zum Beispiel das Hinzuziehen eines Steuerberaters.)*

3. Geschäftsidee: Dienstleistung / Angebot

- Was ist der Inhalt Ihres Vorhabens? Was bieten Sie wem an? *(Hier stellen Sie gegebenenfalls eine spezielle Ausrichtung dar: zum Beispiel die Behandlung von orthopädischen oder neurologischen Krankheitsbildern, die Zusammenarbeit mit Kliniken oder Heimen, die Therapieergänzung durch eine freie Trainingsfläche im Selbstzahlerbereich – bitte keine detaillierte Beschreibung von Therapieformen.)*
- Was ist Ihr kurz- und langfristiges Unternehmensziel? *(Zum Beispiel Umsatzsteigerung / Verbesserung der Rendite / Optimierung der Praxis-Organisation / Erhöhung Privatpatientenanteil.)*
- Welche Voraussetzungen oder gesetzlichen Formalitäten sind vorhanden, welche noch zu erledigen? *(Gehen Sie unter diesem Punkt auf die Zulassungen und Genehmigungen ein, wie zum Beispiel die zusätzliche Gründung eines separaten Unternehmens für die Selbstzahlerleistungen auf einer freien Trainingsfläche.)*

4. Markt und Wettbewerb

- **Markt + Kunden**
 - Aktuelle Markt- und Branchen-Entwicklung *(Verordnungszahlen / Umsatzentwicklung etc.)*
 - Wer genau sind Ihre Patienten / Zielgruppe? *(Orthopädie/Neurologie/Pädiatrie o.a.)*
 - Wie wollen Sie neue Patienten gewinnen? *(Gehen Sie hier auf Ihre Marketing-Aktivitäten ein.)*
 - Wie werden Sie die Abhängigkeit von wenigen Zuweisern vermeiden?

Thera-Biz CHECKLISTE

• Wettbewerb

- Wer sind Ihre Wettbewerber?
- Was kosten Ihre Leistungen bei der Konkurrenz? (*Privat- / Selbstzahler-Leistungen*)
- Welches sind die größten Stärken und Schwächen Ihrer Konkurrenten?
- Wie sehen Sie sich im Wettbewerb – Stärken und Schwächen

• Standort

- Warum haben Sie sich für diesen Standort entschieden? (*Stärken / Vorteile des Standorts, Bevölkerungs-Entwicklung usw.*)
- Gibt es Nachteile am Standort? Wie können Sie diese ausgleichen?

5. Marketing

• Angebot

- Welchen besonderen Nutzen können Sie potenziellen Patienten bieten? (*Über die selbstverständliche qualifizierte Therapie hinaus: Telefonische Erreichbarkeit / rasche Terminvergabe / lange Öffnungszeiten / Hausbesuche / längere Behandlungstakte / attraktive Praxisräume / freies Training o.a.*)
- Was ist besser? Wo bieten Sie einen Mehrwert gegenüber dem Wettbewerb?

• Preise

- Zusätzlich zu den natürlich festgelegten Preisen der GKV die Darstellung der Preisgestaltung für PKV / Selbstzahler-Leistungen

• Akquise

- Akquise bei vorhandenen und potenziell neuen Zuweisern und Kooperationspartnern (*Wer übernimmt das, mit welchen Argumenten wollen Sie dort „punkten“?*)

• Werbung

- Wie erfahren Ihre bestehenden und potenziellen Patienten von Ihrer Praxisübernahme?
- Welche Werbemaßnahmen planen Sie wann? Welches Werbebudget ist eingeplant?

6. Organisation und Mitarbeiter

• Organisation

- Praxis-Profil (Gründung, Entwicklung, Mitarbeiter-Team)
- Ihre Aufgaben und Ihre Rolle als Praxis-Inhaber/in

• Mitarbeiter

- Übersicht über das Team mit wichtigen Qualifikationen / Zulassungen
- Bedarf an Neueinstellungen kurz- oder mittelfristig?

THERA-BIZ CHECKLISTE

7. Rechtsform

- Soweit die Gründung / Praxisübernahme alleine erfolgt, entsteht „automatisch“ ein Einzelunternehmen als Freiberufler – dann reicht eine sehr kurze Darstellung
- Wenn die Gründung / Praxisübernahme zu zweit oder als Team erfolgt, gibt es verschiedene Möglichkeiten
(üblich: Praxis-Gemeinschaft oder GbR)

8. Risiken und Chancen

- Welches sind die größten Chancen und Risiken, die die weitere Entwicklung Ihrer Praxis beeinflussen könnten?
- Wie wollen Sie eventuellen Risiken / Problemen begegnen?

9. Finanzplan

• Kapitalbedarfsplan

- Wie hoch ist der Gesamtkapitalbedarf für die Kaufpreiszahlung, ggf. weitere Anschaffungen und Vorlaufkosten für Ihren Praxisstart und für eine Liquiditätsreserve während der Anlaufphase?
- Mindestens für vier Monate nach Gründung / Übernahme

• Finanzierungsplan

- Wie hoch ist Ihr Eigenkapitalanteil? *(Gute Basis: 15 % des Gesamt-Kapitalbedarfs)*
- Wie hoch ist Ihr Fremdkapitalbedarf?
- Welche Förderprogramme könnten für Sie infrage kommen?

• Sicherheitenübersicht

- Welche Sicherheiten können Sie für Kredite einsetzen? *(Oft schwierig darstellbar – wichtiger Tipp: Verschiedene Förderkredite helfen bei der Sicherheitenstellung durch „Haftungsentlastung“ oder „Haftungsfreistellung“!)*
- Ertragsvorschau / Rentabilitätsvorschau (für 3 Jahre)
- Welche Umsatzerlöse können Sie realistisch einplanen?
- Welche regelmässigen / laufenden Kosten fallen an?
- Welcher Gewinn / Überschuss kann eingeplant werden? *(Basis für die Privatentnahme und Grundlage für die „Kapitaldienstrechnung“)*

• Liquiditätsplan (für 3 Jahre)

- Wann erwarten Sie welche Zahlungseingänge?
- Wann sind welche Zahlungsabflüsse einzuplanen? *(z.B. monatlich Personal und Miete; Einkommensteuer-Vorauszahlung 1 x im Quartal)*
- Welche Privatentnahme wird eingeplant? Wie hoch ist die Tilgung des Darlehens? Beides ist nur im Liquiditätsplan zu berücksichtigen, nicht in der vorhergehenden Rentabilitätsvorschau!
- Mit welcher monatlichen Liquiditätsreserve können Sie rechnen?

THERA-BIZ CHECKLISTE

10. Unterlagen

- tabellarischer Lebenslauf
- Gutachten Praxiswert-Ermittlung
- ggf. Übersicht der Sicherheiten
- Mietvertrag (Entwurf)

Dies alles sollten Sie im Übrigen auf maximal 25 Seiten darstellen – das zwingt zu einer Konzentration auf das Wesentliche und zu sehr präzisen Formulierungen!