

Leitfaden zur Praxisneugründung

Die Erstellung eines Unternehmensplans, auch Businessplan genannt, ist eine wichtige Voraussetzung für einen erfolgreichen Start in die Selbstständigkeit. Es ist nicht entscheidend, ob er eine, zwei oder zwanzig Seiten umfasst. Wichtig ist, dass darin Ihre Ziele, die Geschäftsidee, der Kapitalbedarf, im Prinzip alles, was es über Ihre zukünftigen Leistungen zu sagen gibt, enthalten sind. Der Unternehmensplan sollte vor allem auch Ihre finanziellen Erfordernisse darstellen, damit Sie gemeinsam mit Ihrer Bank, Investoren und Förderstellen Ihren Bedarf besprechen können.

Beantworten Sie bitte die folgenden Fragen soweit wie möglich (in Stichworten), als Hilfe stehen Ihnen die Erläuterungen oder Ihr Raiffeisenberater gerne zur Verfügung. Fügen Sie bitte gegebenenfalls Beilagen an.

Zusammenfassende Übersicht

Meine Praxis (Bezeichnung, Gesellschaftsform):

Praxisgründer (Name, Adresse):

Nur Idee geplant am bereits gegründet am

Eckdaten			
	1. Jahr	2. Jahr	3. Jahr
Umsatz/Einnahmen			
Gewinn (Verlust)/Überschuss			
Mitarbeiter			
Investitionen			
Eigenkapital			
Fremdmittelbedarf			

Ärztliche Tätigkeit – Ordination – Markt:**Ausgangssituation, Chancen-Risiken-Analyse**

Nehmen Sie Ihre Tätigkeit als Vertragsarzt oder als Wahlarzt auf? Was sind Ihre Gründe für die Wahl? Wo liegt für Sie der Reiz der Selbstständigkeit?

Was ist Ihre Kernkompetenz – welche ärztlichen Leistungen erbringen Sie?

Welchen Zusatznutzen erbringen Sie für Ihre Kunden – was unterscheidet Sie von Ihren Konkurrenten?

Denken Sie an die Kooperation mit anderen Ärzten, etwa in der Form einer Gruppenpraxis?

Inwieweit arbeiten Sie mit Pharmafirmen zusammen? Mit welchen?

Welche Voraussetzungen sind für Ihre Standortwahl ausschlaggebend?

Denken Sie an eine Übernahme oder an eine Neugründung einer Ordination? Was sind Ihre Gründe für diese Entscheidung?

Miete oder Kauf der Ordination? Welche Überlegungen sind für Sie ausschlaggebend?

Wie groß ist Ihre Ordination?

Welche Wirtschaftsgüter (z. B. Einrichtung, medizinische Geräte, EDV etc) können Sie einbringen?

Welche medizinischen Geräte bzw. räumliche Adaptierungen sind erforderlich? Haben Sie sich über die Finanzierung schon mit Ihrer Bank in Verbindung gesetzt?

Beschreiben Sie die Situation und Trends Ihres Berufszweigs – welche Rolle spielen Innovation und alternative Behandlungsmethoden?

Wer sind Ihre potenziellen Zielpatienten?

Welches Potenzial sehen Sie? Wie sehen Sie Ihr Wachstumspotenzial – mittel- und langfristig?

Wer sind Ihre Mitbewerber, worin liegen Ihre Stärken und Schwächen gegenüber Ihrem Konkurrenten?

Marketing

Wie sieht Ihre Marketingstrategie aus (Bekanntmachung, Akzeptanz, Attraktivität)?

Mit welchen Maßnahmen wollen Sie Ihre Wunschpatienten gewinnen?

Welche Überlegungen haben Sie zu Ihrem Corporate Design (individuelles Erscheinungsbild) und einem eigenen Internet-auftritt angestellt?

Gründer/Management

Beschreiben Sie Ihre persönlichen Erfolgsvoraussetzungen für das Gelingen Ihres Vorhabens (Ausbildung, Erfahrung, Kapital etc.) und jene der Mitgründer (Beilage: Lebensläufe und beruflicher Werdegang):

Mit wie vielen Mitarbeitern wollen Sie starten und welche Qualifikationskriterien fordern Sie?

Welche Dienstleistungen werden Sie an Dritte vergeben (Outsourcing)? Was erledigt der Steuerberater?

Wie verwalten Sie Ihre Kunden? Haben Sie Zeit für Verwaltungsarbeit eingeplant?

Durchführungs- und Ablaufplanung

Erstellen Sie einen Zeit- und Ablaufplan der wichtigsten Maßnahmen für die kommenden drei Jahre wie Ordinationseröffnung, Umbau/Ausbau, EDV-Installation, Werbemittelerstellung etc.

Bestimmen Sie die drei wichtigsten Meilensteine zur Erreichung Ihrer Ziele und legen Sie ein Datum dafür fest:

1.

2.

3.

Finanzplanung

(Fassen Sie in diesem Abschnitt die Ergebnisse der realistischen Detailplanung gemäß Kalkulationsblättern oder elektronischen Tabellen zusammen.)

Umsatz- und Ergebnisplanung			
	1. Jahr	2. Jahr	3. Jahr
Praxiseinnahmen			
- Materialkosten			
- Fremdleistungsanteil			
Rohertrag			
- Personalaufwand			
- Sach- und sonst. Aufwand			
- Leasing, Miete, Pacht			
- Finanzierungskosten			
- Abschreibungen (AFA)			
Betriebsergebnis			
Ordentlicher Cashflow (+AFA)			
- Steuern			
Jahresgewinn(Verlust)/Überschuss			
Liquiditätsplanung			
Eigenmittel - Anfang			
Fremdmittel - Anfang			
Liquidität - Anfang			
Einnahmen			
Ausgaben			
Mittelbedarf			
Eigenmittel - Ende			
Fremdmittel - Ende			
Liquidität - Ende			
Darstellung Liquidität			
Eigenmittel			
Fremdmittel			
Bankkredite			
Darlehen			
Sonstiges			
Gesamtliquidität			