

Businessplan für TherapeutInnen

Inhalt

Zusammenfassung (Executive Summary)	3
Deine Praxisidee (Geschäftsideo).....	3
Dein Unternehmen	3
Marktanalyse	4
Konkurrenz- und Branchenanalyse	4
Therapieangebot / Zusatzprodukte	4
Praxisorganisation.....	5
Marketing/ Vertrieb	5
Risikoabsicherung	5
Finanzplan.....	5

Zusammenfassung (Executive Summary)

Die Zusammenfassung ist wichtig, wenn Du Geldmittel benötigst oder Meinungen zu Deinem Vorhaben einholen möchtest. In der Zusammenfassung sollen alle entscheidenden Informationen zusammengefasst werden. Sie soll Interesse zum Weiterlesen wecken. Folgende Themen müssen behandelt werden und der Umfang sollte zwei Seiten nicht übersteigen. Optimal ist eine Seite.

Geschäftsidee

Zielkunden / Nutzen / Mehrwert

Markt

Team

Finanzen

Deine Praxisidee (Geschäftsidee)

Beschreibe kurz Deine Praxisidee (Schwerpunkte, Einzel-/Gruppenpraxis, Einzel-/Gruppentherapie, Kassenvertrag, ...)?

Was ist das Problem / was wird benötigt / was gibt es noch nicht?

Wie sieht Dein Lösungsansatz aus

Was sind die „Knackpunkte“ dabei? (Leistungsangebot, Patientengewinnung, Markt, Voraussetzungen...)

Was macht Deine Praxis einzigartig?

Dein Unternehmen

Firmenname

Geplantes Gründungsdatum

Standort

Geplante Rechtsform (meist Einzelunternehmen)

Marktanalyse

PatientInnen Zielgruppe(n) (wen will ich mit dem Therapieangebot ansprechen)

zu erwartendes Patientenvolumen (erwartete Entwicklung)

Schwerpunkt der gewünschten Therapiezeiten (zeitig in der Früh, vormittags, abends, ...)

Konkurrenz- und Branchenanalyse

Analyse der Mitbewerber (Therapeuten im Umkreis und deren Leistungsangebot)

Preisgestaltung / Entwicklung der Behandlungseinheiten in den nächsten 12 Monaten

Kommunikationsmaßnahmen der Konkurrenten (Facebook, Homepage, ...)

Aktuelle Trends (Was wird diskutiert, Erwartungen der Zuweiser (Ärzte)?)

Welche Fachrichtung haben potentielle Zuweiser?

Therapieangebot / Zusatzprodukte

Genauere Beschreibung deiner Dienstleistungen und Produkte (Therapiekonzepte, Therapieart (Einzel, Gruppe, Heimbefuche), Zusatzangebote, Produkte)

Wodurch unterscheidet sich dein Leistungsangebot von denen deiner MitbewerberInnen?

Wo liegt der PatientInnenutzen?

Was macht Dich einzigartig?

Praxisorganisation

Wie sollen die einzelnen Aufgabenbereiche organisiert werden? (z. B. Terminplanung, Therapie, Dokumentation, Verrechnung, Buchhaltung, Marketing)

Welche Hilfsmittel sind dafür erforderlich (Praxissoftware, Karteikarten, Assistenz, ...)

Wie viele Räume benötige ich für mein Leistungsangebot

Welche behördlichen Auflagen für die Praxis sind zu erfüllen bzw. zu berücksichtigen.

Welche Grundausstattung in der Praxis wird benötigt? (z. B. Behandlungsliege, Schreibtisch, Therapiemittel, Tablet-PC, Geräte)

Marketing/ Vertrieb

Praxisphilosophie und Praxisleitbild (Corporate Design, Logo, Slogan)

Was unterscheidet deine Praxis von MitbewerberInnen?

Wie planst du deinen Praxisstart? (z. B. Tag der offenen Tür, Vorsprache zuweisender Ärzte, Facebook-Gewinnspiel)

Wie planst du deinen Marktauftritt/ deine Positionierung?

Risikoabsicherung

Abschluss von Versicherungen (Haftpflicht, Berufsausfall)

Finanzplan

Investitionsplanung - Auflistung der benötigten Investitionen (Ausstattung, Geräte, Technik, Therapiemittel, ...)

laufende Kostenplanung - Auflistung der monatlich anfallenden Kosten
(Raumkosten, Therapiebedarf, Bürobedarf, Versicherung, Steuerberatung, SVA
Abgaben...)

Ertragsplanung - Welche Erträge werden für die ersten 2 Jahre geplant / wie
schätzt Du das Wachstum der Patienten ein.

Ergebnisplanung - Gegenüberstellung der Erträge und Kosten pro Monat (inkl.
Abschreibungen der Investitionen)

Finanzierungsbedarf - welche Kosten können nicht selbst übernommen werden.
Wer stellt die erforderlichen Geldmittel zur Verfügung (Fremdfinanzierung)

Ab wann läuft die Praxis rentabel? (Break Even Point)