

Businessplan

für Therapeuten & Therapeutinnen

Inhalt

Zusammenfassung (Executive Summary)	Seite 3
Deine Praxisidee (Geschäftsidee)	Seite 3
Dein Unternehmen	Seite 3
Marktanalyse	Seite 4
Konkurrenz- & Branchenanalyse	Seite 4
Therapieangebot & Zusatzprodukte	Seite 4
Praxisorganisation	Seite 5
Marketing & Vertrieb	Seite 5
Risikoabsicherung	Seite 5
Finanzplan	Seite 6

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, etc.).

Was ist das Problem?

Was wird benötigt?

Was gibt es noch nicht?

Wie sieht Dein Lösungsansatz aus?

Was sind die „Knackpunkte“ dabei? (Leistungsangebot, Patient*innengewinnung, Markt, Voraussetzungen, etc.)

Was macht Deine Praxis einzigartig?

Dein Unternehmen

- Firmenname
- Geplantes Gründungsdatum
- Standort
- Geplante Rechtsform (meist Einzelunternehmen)

Marktanalyse

Patient*innen Zielgruppe(n) (wen willst Du mit dem Therapieangebot ansprechen?)

Zu erwartendes Patient*innenvolumen (erwartete Entwicklung)

Schwerpunkt der gewünschten Therapiezeiten (morgens, mittags, abends, etc.)

Konkurrenz- & Branchenanalyse

Analyse der Mitbewerber*innen (Therapeut*innen im Umkreis und deren Leistungsangebot)

Preisgestaltung & Entwicklung der Behandlungseinheiten in den nächsten 12 Monaten

Kommunikationsmaßnahmen der Konkurrenz (Social Media, Homepage, etc.)

Aktuelle Trends (Was wird diskutiert? Erwartungen der Zuweiser*innen (Ärzt*innen)?)

Welche Fachrichtung haben potentielle Zuweiser*innen?

Therapieangebot & Zusatzprodukte

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

Wodurch unterscheidet sich Dein Leistungsangebot von denen Deiner Mitbewerber*innen?

Wo liegt der Patient*innennutzen? 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, etc.)

Wie viele Räume benötigst Du für Dein 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 Mitbewerber*innen?

Wie planst Du Deinen Praxisstart? (z.B. Tag der offenen Tür, Vorsprache zuweisender Ärzt*innen, 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, etc)

Ertragsplanung - welche Erträge werden für die ersten 2 Jahre geplant / wie schätzt Du das Wachstum der Patient*innen 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)