



Leitfaden zur Erstellung eines Businessplans für Ärzte

Sie möchten eine Arztpraxis gründen oder übernehmen? Sie benötigen für Ihr Vorhaben einen Businessplan – für die eigene Vorbereitung und für den Finanzierungspartner. Der vorliegende Leitfaden verschafft Ihnen einen ersten Überblick über die Eckpunkte eines Businessplans. Wir unterstützen Sie gerne bei der Ausarbeitung und Erstellung des Businessplans.

1. Persönliche Informationen:

1.1 Angaben zur Person

- Name, Vorname
- Geburtsdatum
- Adresse
- Zivilstand/Kinder
- Nationalität

1.2 Ausbildung und Berufserfahrung

- Studium
- Aus- und Weiterbildungen
- Berufserfahrung

1.3 Beweggründe

Erläuterung Sie ihre Motivation für die Eröffnung einer eigenen Praxis

2. Behandlungsangebot

2.1 Fachgebiet

Beschreibung des Fachgebiets (Spezialarzt/Allgemeinmediziner) in dem Sie tätig sein werden

2.2 Leistungskatalog

- Was soll primär angeboten werden?
- Weitere Dienstleistungen (z. B. Medikamentenabgabe)
- Allfällige spezielle Behandlungsmethoden und Dienstleistungen

2.3 Eigene Marktstellung

- Eigene Kernkompetenzen
- Eigene Wettbewerbsvorteile und -nachteile
- Definition des Patientensegments und der Zielgruppe

3. Praxisstandort

Der Praxisstandort ist entscheidend für den Erfolg Ihrer Praxis.

Die Praxis sollte gut erreichbar sein und strategisch gut liegen. z. B. in der Nähe von Spitälern oder anderen medizinischen Instituten liegen. Der Standort kann auch die Patientenstruktur beeinflussen.

3.1 Standort

- Praxisadresse
- Gründe für die Wahl des Standorts
- Vor- und Nachteile des gewählten Standorts
- Erreichbarkeit (öV/Auto und Verfügbarkeit von Parkplätzen)

3.2 3.2 Marktgebiet

- Bevölkerungsentwicklung
- Bevölkerungsdichte
- Bevölkerungsstruktur
- Zielgruppe

3.3 Konkurrenz

- Konkurrenten aus dem Fachgebiet im erweiterten Einzugsgebiet der Praxis (Name, Standort, Marktstellung, Alter, Anzahl im Vergleich zum schweizerischen Mittelwert)
- Was sind Ihre Vorteile/Nachteile der eigenen Praxis gegenüber der Konkurrenz

4. Praxis

Für Ihre Praxis brauchen Sie Personal, Räumlichkeiten, welchen den Gegebenheiten angepasst sind. Wie viel Personal benötigen Sie? Ist die Infrastruktur, Standort (Erreichbarkeit) attraktiv für Ihr Personal? Wie soll sich die Praxis weiterentwickeln? Kann eine Erweiterung stattfinden?

4.1 Personelles

- Anzahl Angestellte, Anforderungsprofil, Rekrutierung
- Schlüsselpersonen
- Bei Gemeinschaftspraxis:
 - Inhaber
 - Weitere Ärzte (Name, Vorname, Adresse, Alter, Behandlungsgebiet)

4.2 Raum

- Platzbedarf (m², Anzahl Räume)
- Grundriss
- Geplanter Innenausbau (Möbiliar)
- Infrastruktur (medizinische Geräte, Arbeitsplätze, EDV usw.)
- Geplante Eröffnung
- Miete
 - Mietkosten (fix oder indexiert)
 - Mietvertragsdauer mit allfälligen Verlängerungsoptionen
 - Angaben zum Vermieter (Name, Vorname, Adresse)

Hinweis: Die meisten Banken gewähren Ihnen einen Investitionskredit mit einer Laufzeit des Mietvertrags.

4.3 Marketing

Wie möchten Sie Patienten gewinnen? Wie möchten Sie wahrgenommen werden? Prüfen Sie folgende Optionen:

- Eigene Website
- Mitgliedschaften in Verbänden, lokalen Organisationen und Vereinen
- Eröffnungsevent
- Inserat in der lokalen Presse
- Professionelle Gestaltung der Drucksachen

5. Finanzielle Planung

5.1 Kennzahlen

Die Erfahrungswerte eines auf Arztpraxen spezialisierten Treuhänders oder Unternehmensberaters helfen Ihnen, realistische Finanzpläne zu entwickeln.

- Investitions- und Finanzierungsplan (Eigenkapital/Fremdkapital)
- Liquiditätsplan
- Planerfolgsrechnung (über mindestens drei Jahre)
- Auflistung aller geplanten Investitionen

5.2 Finanzierung

Sei es für die längerfristige Finanzierung von Investitionen oder für den täglichen Liquiditätsbedarf, sollten Gespräch mit verschiedenen Bankinstituten geführt werden, wir begleiten Sie gerne dabei.

5.3 Buchführung

Unterschätzen Sie den Aufwand für die Buchführung nicht. In einer Startphase lohnt es sich, Unterstützung zu holen – entweder durch Personal oder durch uns als Ihr Treuhänder.

5.4 Absicherung

Als Inhaber einer Arztpraxis sind Sie privat wie auch beruflich diversen Risiken ausgesetzt. Hier empfehlen wir Ihnen sich umfassend beraten zu lassen. Gerne zeigen wir Ihnen die Risiken auf und ermittelt mit Ihnen, welche Risiken Sie selbst tragen können und welche Sie absichern sollten.

- Private Versicherungen: Erwerbsunfähigkeit infolge Unfall oder Krankheit, Todesfall, Altersvorsorge
- Praxis: Berufshaftpflicht, Praxis- und Sachversicherungen, Rechtsschutzversicherung, Alters- und Hinterlassenenversicherung (AHV), Personalvorsorge (BVG), Krankentaggeld (KTG), Unfallversicherung (UVG)