

Vorbereitung zur Praxisgründung und Businessplan

Aus der VMM Seminarreihe für
Gründer einer tierärztlichen Praxis

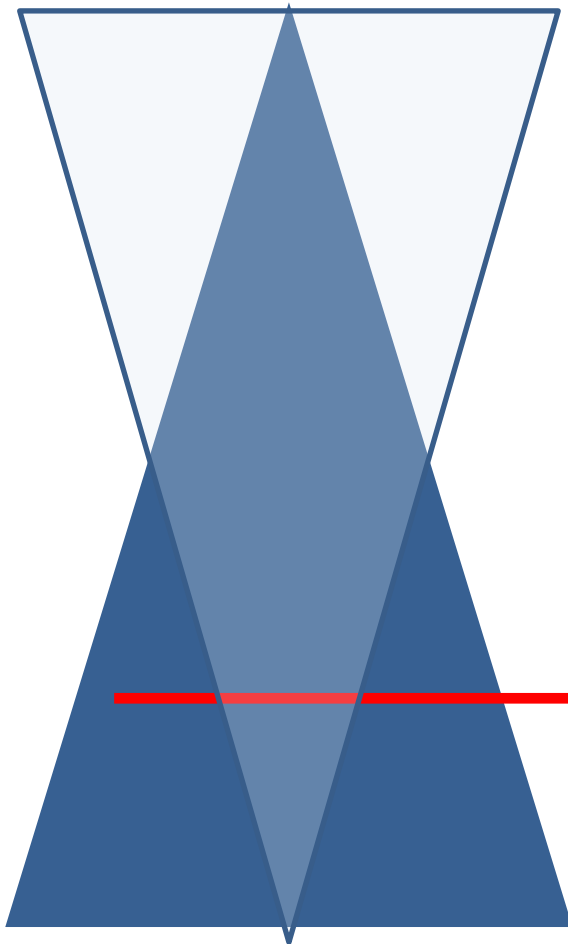
„Mein Projekt“

Setzen Sie sich persönliche, klare Ziele

- Selbständigkeit, Kooperation, Fachrichtung, Spezialisierung
 - Angestelltenverhältnis
 - Wie lange
 - Zu welchen Bedingungen
 - Was wollen Sie erreichen
 - Wo wollen Sie in 5 bzw. 10 Jahren sein
- Es ist möglich, dass Sie Ihre Ziele ändern müssen...

Vorbereitungen zur Praxisgründung

Der Phasenplan



- 14 bis -12

Projektanalyse

- 12

Vorbereitung 1

- 10

- 6

Vorbereitung 2

Finanzplanung
Businessplan

- 4

Vorbereitung 3

- 3

Umsetzung 1

- 1

Umsetzung 2

0

Start - Up

+ 12

„Mein Projekt“

- 14 bis - 12

- Entschluss fassen, Geschäftsidee festlegen und Grobplanung beginnen
- Businessplan in Grobstruktur erstellen, erste Kapitel beginnen = Geschäftsidee ausformulieren
- Beispiel: Businessmodell CANVAS als Tool für Businessplan einsetzen

1. Zusammenfassung (Summary)
 2. Geschäftsidee, Kundennutzen
 3. Zielgruppen
 4. Standort-/Marktanalyse
 5. Durchführungsplanung
 6. Rechtsform
 7. Finanzplanung
 8. Team, Management, Organisation
 9. Chancen – Risiken
- Anhang: CV

- Schreiben Sie den Plan persönlich – lassen Sie sich aber auf Gebieten beraten, wo Sie sich nicht so sicher fühlen (Steuer- und Unternehmensberater....)
- Schreiben Sie den Plan so kurz und prägnant wie möglich, jedoch so lange und ausführlich wie nötig, um alle wichtigen und nötigen Informationen darzulegen (max. 20 Seiten)

- Schreiben Sie den Plan so, dass er auch für Laien ohne medizinische Kenntnisse verständlich ist!
- Versuchen Sie, den Plan auch optisch in Form zu bringen (klare Gliederung, eventuell gebunden statt loser Blätter....)

- Achten Sie darauf, dass Ihre Aussagen und Angaben im Plan schlüssig sind und keine Widersprüche beinhalten!
- Bleiben Sie beim Schreiben ehrlich! Die bekannte „Eier legende Wollmilchsau“ wird Ihnen niemand abnehmen!
- Versetzen Sie sich beim Schreiben in die Position Ihres typischen Wunsch-Kunden, denn DIESER steht im Mittelpunkt und nicht Sie bzw. Ihr Unternehmen!

Vorbereitung 1 Grundlagen schaffen

- 12 bis - 10

- Entscheidung über künftige Unternehmensform der Praxis treffen
- erste Finanzplanung >>> Geldgeber sondieren
 - Beratung einholen zu
 - Standortanalyse
 - Marktanalyse >>> Einordnung im Markt, Nischen, Preisniveau
 - Risikoanalyse
- Zeitplan im Detail festlegen

Vorbereitung 1

- 10

– bei Praxisneugründung

- Businessplan Kapitel 2. – 5. inhaltlich detaillieren

– Geschäftsidee, Zielgruppen, Standort-
/Marktanalyse, Durchführungsplanung

Vorbereitung 1

- 10

- bei Praxisübernahme
 - Wert der Praxis ?
 - Wie ist die Praxis etabliert ?
 - Was ist gut eingeführt ?
 - Was wollen Sie beibehalten – was verändern ?
 - Welche Kundenbedürfnisse werden durch die geplanten Veränderungen (besser) befriedigt?

Vorbereitung 2

- 6

- Businessplan fertigstellen
- Finanzplanung im Detail

- Kapitalbedarfsplanung
 - Anschaffungen, Investitionen , sonst. Plankosten
 - Erlösplanung
 - Plan – E/A
- Liquiditätsplanung
 - Plan G u V
 - Planbilanz
 - Rentabilitätsplanung

Erlösplanung

- Die Erlösplanung hat die Bestimmungen des „Stundensatzes“ zu beachten
 - Berechnungsbeispiele der Kammer sehr detailliert!
 - Grundsatz:
 - Erlöse immer niedriger planen
 - Ausgaben immer höher ansetzen
- SIE müssen ihre Zahlen argumentieren können!**

- Eine **Plan Einnahmen-/Ausgabenberechnung** erstellen Sie auf Basis Ihrer Planannahmen. Diese fußen auf Ihren Recherchen und Analysen, die Sie im Businessplan schriftlich darlegen.
- Eine Plan E/A wird auf 3-4 Jahre berechnet.
- Aus der Plan E/A werden die Plan GuV (und die Planbilanz) erstellt.

Die Modellpraxis *Beispiel, Haft & Partner*

Die Praxis ist im Zentralraum Österreichs gelegen und bietet medizinische Leistungen für Kleintiere, Pferde und landw. Nutztiere an. Sie wurde 2005 von 2 Tierärzten gegründet, ...

Sehen Sie bitte die [Angaben zur Fallstudie](#)