

Checkliste Business-Plan

Mit einem eigenen Business-Plan können Praxen ermitteln, wo sie im Marktumfeld – also im Vergleich zur Konkurrenz, die längst nicht mehr nur aus anderen Arztpraxen besteht – stehen. Aber ebenso lässt sich so genau festhalten, mit welchen Zielen und Strategien die Praxis ihre Zukunft sichern will und über welche Potenziale sie verfügt. Gerade bei Kreditgesprächen mit Banken kommt ein Business-Plan übrigens gut an, weil die Praxis so zeigt, dass sie sich mit ihrer Zukunft aktiv beschäftigt.

Und das gehört in den Business-Plan:

Executive Summary	<ul style="list-style-type: none">• Am Anfang des Business-Plans sollte kurz zusammengefasst werden, was die Praxis in Zukunft plant und wo sie derzeit im näheren Markt- und Konkurrenzumfeld (leistungsmäßig) steht.
Dienstleistung	<ul style="list-style-type: none">• Welches Leistungsspektrum bietet die Praxis? (Hierzu gehören Leistungen als Vertragsarzt, Privatleistungen, Leistungen für Berufsgenossenschaften etc.)
Markt und Wettbewerb	<ul style="list-style-type: none">• Wer zählt alles zu Konkurrenz (andere Praxen, Gesundheitszentren, Fitness-Studios ...)? Was bietet die Konkurrenz? Wo gibt es für die eigene Praxis Möglichkeiten, sich abzugrenzen und wo Wachstums-Chancen?
Marketing	<ul style="list-style-type: none">• Wie werden Patienten auf die Leistungen der Praxis aufmerksam gemacht? (etwa über einen Tag der offenen Tür, Seminare, Plakate, Flyer)• Gibt es ein eigenes Marketing-Budget?
Geschäftsmodell	<ul style="list-style-type: none">• Welche Ziele setzt sich die Praxis? Welche Partnerschaften/Kooperationen plant sie?
Realisierungsfahrplan	<ul style="list-style-type: none">• Welche konkreten Maßnahmen sind geplant? Wann werden sie umgesetzt? Was wurde bereits umgesetzt?
Praxisführung / Personal	<ul style="list-style-type: none">• Welches Fachwissen und welche Qualifikationen sind in der Praxis vorhanden?• Werden regelmäßig Fortbildungen besucht? Gibt es einen Fortbildungsplan?• Gibt es ein Qualitätsmanagementsystem?• Und wie wird die Praxis generell geführt? (Werden regelmäßige Teamsitzungen umgesetzt? Werden Ideenpotenziale der Mitarbeiter genutzt?)
Chancen und Risiken	<ul style="list-style-type: none">• Wo bestehen Möglichkeiten, Zusatzeinnahmen zu generieren?• Wo liegen Alleinstellungsmerkmale im Marktumfeld?• Welchen Entwicklungen sollte die Praxis entgegenwirken bzw. auf welche Entwicklungen sollte sie reagieren? Und wie kann dies aussehen?
Finanzplanung	<ul style="list-style-type: none">• Welche kurz- und langfristigen liquiden Mittel werden benötigt? (Aufschluss geben hier die betriebswirtschaftlichen Auswertungen vom Steuerberater der letzten drei bis fünf Jahre, außerdem sollten Neu-Investitionen auch mögliche Einnahmen gegenübergestellt werden. Ebenfalls hilfreich ist die Berechnung des Cash-Flows nach folgender Formel: Gewinn + Abschreibungen = Cash-Flow I Cash-Flow I - Privatentnahmen - Steuern - Versicherungen ----- = Cash-Flow II Dabei beschreibt der Cash-Flow II, welche flüssigen Mittel der Praxis zur Tilgung von Krediten zur Verfügung stehen. Denn da statt des Umsatzes der Gewinn für die Berechnung genommen wird, sind sämtliche anderen Praxiskosten bereits herausgerechnet. Ebenfalls herausgerechnet sind Privatentnahmen (also das Arztgehalt), Versicherungen und die Steuerzahlung. Generell bildet der Cash-Flow die Zahlungskraft einer Praxis ab.• Welcher Gewinn ist zu erwarten?