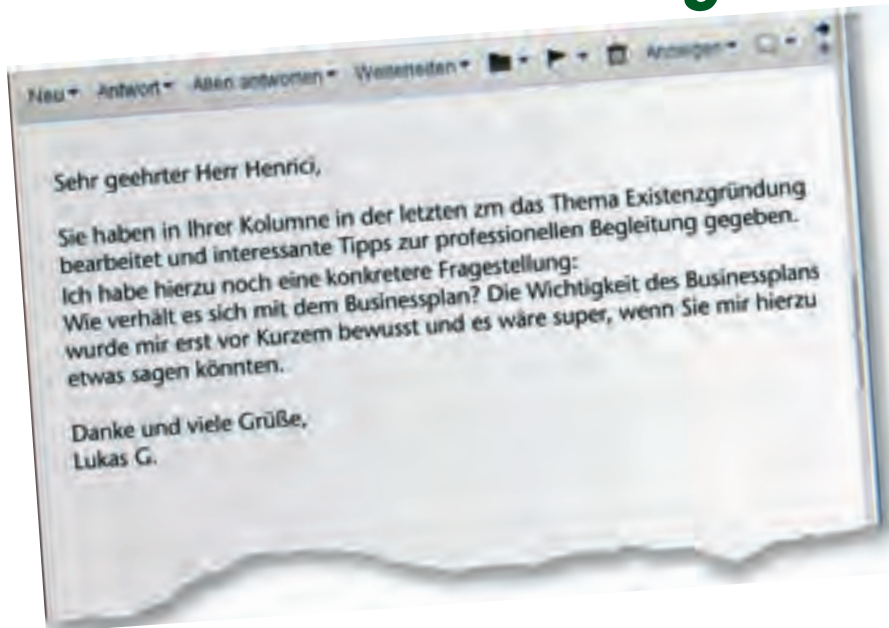


Die zm-Kolumne rund um die relevanten Praxisfragen: *Businessplan zur Praxisgründung*

Das Fundament der eigenen Zukunft



Bevor ich detailliert auf das Thema Businessplan eingehe, möchte ich ein paar Grundsätze mitgeben: Wer sich entschieden hat, sich selbstständig zu machen, sollte sich bereits zwei Jahre vor der geplanten Existenzgründung über einige grundlegende Fragen Gedanken machen: Möchte ich eine neue Praxis gründen oder eine bestehende übernehmen? Möchte ich dieses Vorhaben allein angehen oder mit jemanden gemeinsam? Wie sieht mein persönlicher finanzieller Rahmen aus? Wenn man sich über diese Antworten im Klaren ist, geht es in die Umsetzung.

Welche Entscheidungen wann getroffen werden

Ungefähr eineinhalb Jahre vor der Praxiseröffnung stehen Vorüberlegungen zum Thema Berufsrecht (Voraussetzungen und Notwendigkeiten) an, Gutachten über die jeweilige Region beziehungsweise den möglichen Standort müssen erstellt werden – und sofern eine Praxisübernahme geplant ist, muss eventuell ein Praxisgutachten für eine Übernahme erstellt werden.

Der nächste Schritt in Richtung Selbstständigkeit betrifft das operative Management. In Anbetracht der Fülle an Aufgaben sollten

Sie sich ungefähr ein Jahr vorher einen Niederlassungsberater suchen, der Ihnen als zuverlässiger und erfahrener Partner zur Seite steht. Denn jetzt müssen potenzielle Praxisräume begutachtet und eine Umfeldanalyse erstellt werden, um zu wissen, wie viele Praxen es im Umkreis gibt und wie deren Qualität ist.

Danach bauen Sie die Finanzplanung auf, bereiten Bankgespräche vor und klären die Modalitäten der benötigten Versicherungen. Die Kalkulation der zu tätigen Investitionen sowie der Außenaufritt sind ebenfalls Themen, die zu diesem Zeitpunkt auf der Agenda stehen.

Feste Entscheidungen treffen Sie circa ein halbes Jahr vor dem Startschuss. Dies betrifft das Personal, die Praxisabläufe und -organisation, die EDV wird lauffertig integriert, Materialien und Instrumente werden eingekauft, die Büroausstattung besorgt, das „Corporate Design“ steht. Nun beginnt der Praxis-Countdown: das Einräumen der Zimmer und Schränke. Da die Komplexität aufgrund der gleichzeitig zu leistenden Aufgaben steigt, kann externe Unterstützung – etwa durch einen Gründungsexperten – von großer Bedeutung sein. Er führt die jungen Zahnärztinnen und Zahnärzte mit Expertise, Erfahrung und einem strukturierten Zeit-

und Projektplan durch den kompletten Gründungsprozess.

Der Businessplan

Ein elementarer Bestandteil ist hierbei der Businessplan. Dieser entwickelt eine anfängliche Idee zu einem Konzept weiter, strukturiert die Geschäftsidee und zwingt zur systematischen Vorgehensweise. Die Risiken können besser ab-, der Markt und die Konkurrenten besser eingeschätzt werden. Dies hilft dem Gründer, nicht nur ein Gefühl für den Umfang der anstehenden Herausforderungen zu bekommen, sondern die Erfolgsaussichten konkret einschätzen zu können. Das ist die eine Seite der Medaille.

Zum anderen ist der Businessplan, der aus einem Textteil und einem Zahlenteil besteht, eine der wichtigsten Grundlagen für die anstehenden Gespräche mit Banken, Förderinstitutionen und Risikokapitalgebern, aber ebenso für Kooperationspartner, Bürgen und Berater.

Die optische Aufbereitung ist wichtig, zudem muss er klar und verständlich sein. Das bedeutet auch, Fachbegriffe zu vermeiden und die Geldgeber nicht durch technische Details abzuschrecken. Stattdessen überzeugen Sie mit unternehmerischem Know-how und heben das Angebot und den Kundennutzen hervor. Erläutern Sie, welche Kunden Ihr Angebot in Anspruch nehmen und begründen Sie Ihre Standortwahl. Dabei benennen Sie auch Ihre Konkurrenten und machen deutlich, wie Sie sich von der Konkurrenz abheben.

Die Geschäftsidee in Zahlen übersetzt

Folgende Themen sollten in Ihrem Businessplan unbedingt behandelt werden: Begonnen wird mit einer Zusammenfassung dem „Executive Summary“, hier werden die wichtigsten Punkte in kurzen prägnanten Formulierungen zusammengefasst und somit ein Überblick gegeben.

Henrici hilft – der Praxisflüsterer



Mit der Erfahrung aus mehr als 2.600 umfassenden Mandaten in zehn Jahren beantwortet der Praxisexperte und Hauptgesellschafter der „OPTI health consulting GmbH“ Fragen von Mandanten und Lesern zum Unternehmen Zahnarztpraxis. Der Einblick in seinen „Praxis“-Alltag soll Lösungsansätze auf-



zeigen, um Problemen in der Praxis so früh wie möglich begegnen zu können. Oder besser – um diese gar nicht erst entstehen zu lassen. ■

Im weiteren Verlauf folgen Angaben zur Gründungsperson, zu den fachlichen Kompetenzen sowie zu Stärken und Schwächen. Danach kommt die Ausformulierung der Geschäftsidee – das Konzept.

Danach die Marktanalyse sowie die Standort- und Umfeldanalyse: Die Praxisorganisation und die Personalstruktur werden beschrieben, die Wettbewerbssituation wird analysiert und das Marketingkonzept vorgestellt. In der Risikobewertung wird eine realistische Einschätzung aller internen und externen Risiken und Chancen gegeben und wie auf diese reagiert werden soll.

Am Ende steht der Finanzierungsplan, einer der wichtigsten Punkte des Businessplans, hier wird die Geschäftsidee in ein plausibles und nachvollziehbares Zahlenwerk übersetzt.

Der Finanzierungsplan gliedert sich auf in
▲ den Investitionsplan: Hier wird der Kapitalbedarf aufgeführt. Er umfasst die direkt mit der Gründung zusammenhängenden Kosten sowie die Kosten für das Praxisgebäude, die Investitionen in die Geschäfts- und Betriebsausstattung und die Aufwendungen für Betriebsmittel nach der Gründung (Personal, Material etc.).

▲ den Umsatzplan: Dieser sollte eine möglichst realistische Erwartung aller Umsätze beinhalten und für einen Zeitraum von mindestens drei Jahren erstellt werden.

▲ die Rentabilitätsvorschau: Diese spiegelt die wirtschaftliche Tragfähigkeit der Unternehmung wider, indem der zu erwartende Umsatz der nächsten drei Geschäftsjahre den Kosten gegenübergestellt wird.

▲ die Liquiditätsplanung: Da Unternehmer jederzeit in der Lage sein müssen, ihre laufenden Kosten und fälligen Rechnungen bezahlen zu können.

Präsentieren üben

Nach der Fertigstellung des Businessplans ist es wichtig zu üben, ihn frei präsentieren zu können. Denn bei Ihren Terminen bei Banken oder Kooperationspartnern kommt es nicht mehr nur auf den Inhalt an, sondern auch auf Sie als Gründungsperson. Sie sollten in der Lage sein, Ihr Anliegen sicher, fachlich richtig, überzeugend und sympathisch „rüberzubringen“.

Vorbereitung ist die wichtigste Basis der Existenzgründung, wird aber leider häufig auf die leichte Schulter genommen. Man muss sich im Klaren darüber sein, dass man sein zukünftiges (Berufs-)Leben vor sich hat und sollte mit der entsprechenden Akribie handeln. Der Businessplan ist nicht nur für die wirtschaftliche Ausrichtung und als Gründungsinstrument elementar wichtig, er kann auch als Augenöffner für die eigene Lebensplanung dienen.

*In diesem Sinne ...
Ihr Christian Henrici*

*Henrici@opti-hc.de
www.opti-hc.de*

Genau auf Ihre Bedürfnisse angepasst

„Das
Praxismanagement
der Extraklasse –
mit LinuDent!“

LinuDent
Royal



Modernes Praxismanagement

- Intuitive Abrechnungssoftware
- Leistungsstarke Hardware
- Moderne, digitale Röntgentechnik
- Full Service Factoring
- Kompetenter Service
- Regionale Nähe:
14 Geschäftsstellen

Überzeugen Sie sich selbst wie LinuDent Ihre tägliche Praxisarbeit erleichtert! LinuDent **Royal** ist genau auf Ihre Bedürfnisse angepasst und mit dem Factoring Angebot der S&F Süddeutsche Factoring verschaffen wir Ihnen mehr Komfort und Zeit für Ihre Patienten!

Kontakt und weitere Informationen:

🌐 www.sueddeutsche-factoring.de

🌐 www.linudent.de



Süddeutsche Factoring

LinuDent

Praxissoftware für Zahnärzte · KFO

🌐 Powered by PHARMATECHNIK