



# Businessplan – Beispiel für Freie Berufe.

Dieser Leitfaden für einen Businessplan hilft Ihnen Ihr Unternehmenskonzept zu konkretisieren und ist für uns als Bank eine wichtige Informationsbasis. Sie können sich an diesem vereinfachten Beispiel orientieren.

## VISION.

---

### Executive Summary:

Beschreiben Sie kurz Ihre Unternehmensidee und wie wir Sie dabei unterstützen können.

#### Beispiel:

Ich, Dr. Astrid Schawe, bin Augenärztin und möchte eine Wahlarztordination in Wien 1180 eröffnen. Für den Ankauf der Ordination, Ausbau und Geräte brauche ich eine Finanzierung in der Höhe von 350.000 Euro.

### Motivation:

Warum wollen Sie sich selbstständig machen?

#### Beispiel:

Ich war jahrelang in einer Klinik angestellt und habe nebenbei als Vertretung bei anderen Ärzt:innen gearbeitet. Jetzt habe ich ein günstiges Mietobjekt für eine eigene Ordination gefunden, wo auch die Rahmenbedingungen passen. Selbstständig möchte ich sein, weil ich mir dann mehr Zeit für meine Patient:innen nehmen kann und mein Angebot so gestalten kann, wie ich mir eine umfassende Betreuung vorstelle. Außerdem möchte ich Zusatzartikel anbieten. Die freie Zeiteinteilung und Eigenverantwortung sind weitere Gründe.

### Vision:

Welche Vision haben Sie? Wo sehen Sie Ihr Unternehmen in drei, fünf bzw. zehn Jahren?

#### Beispiel:

Da in dem Einzugsgebiet wenig Konkurrenz vorherrscht, erwarte ich mir eine rasche Steigerung der Anzahl an Patient:innen, sodass ich eventuell in fünf Jahren eine sehr gut ausgelastete Ordination habe. Ich bin dann gut etabliert und biete als Augenärztin ein über das normale Maß hinausgehendes Angebot für Augengesundheit und Wohlbefinden. Beginnend mit eine:m Mitarbeiter:in, habe ich in zehn Jahren fünf Angestellte.

**Aktionsplan:**

Erklären Sie, wie Sie Ihre Vision umsetzen wollen, was Sie dazu benötigen und warum. Was sind Ihre Meilensteine? Was sind K.-o.-Kriterien?

**Beispiel:**

Die Anfangsinvestition beträgt 350.000 Euro. Damit wird die Ordination eingerichtet und so gestaltet, wie sie dann die zumindest nächsten fünf Jahre bleiben soll. Sämtliche gesetzliche Auflagen und Hygienevorschriften werden berücksichtigt. Die wichtigsten Geräte schaffe ich gleich zu Beginn an, wobei im Laufe der Jahre weitere Geräte dazukommen werden. Der erste Meilenstein ist die Eröffnung, die in vier Monaten stattfinden soll. Zeit gleich geht die Homepage online, über die Patient:innen online Termine vereinbaren, ihre Befunde downloaden können und die wichtigsten Fragen beantwortet bekommen. Außerdem können sie verschiedene Produkte wie Augenkompressen, Cremes und Sonnenbrillen in meinem Webshop bestellen. Meine erste Mitarbeiterin ist meine Mutter. Nach einem Jahr plane ich eine:n weitere:n Mitarbeiter:in einzustellen. K.o.Kriterien sind völliger finanzieller Misserfolg und ein Ausfall meinerseits.

**Erfolgschancen:**

Wie schätzen Sie Ihre Chancen und Risiken ein? Was sind die größten Risiken und wie hoch ist ihre Eintrittswahrscheinlichkeit?

Was machen Sie im Fall eines Misserfolges und bei Rückschlägen?

**Beispiel:**

Chancen sind fehlende örtliche Konkurrenz, vermögende Patientenschicht im 18. Bezirk, meine moderne Ordination mit neuesten Geräten und Behandlungsmethoden sowie das erweiterte Angebotsspektrum. Risiken sind ein Ausbleiben der Patient:innen, womit ich aufgrund der geringen Versorgungsdichte mit Augenärzt:innen in dem Gebiet nicht rechnen. Sollte die Patientenzahl wider Erwarten zu gering sein, sodass sich die Ordination Vollzeit nicht rechnet, habe ich das Angebot, Teilzeit in der Klinik weiterzuarbeiten. Worst Case wäre eine länger dauernde Erkrankung meinerseits, wobei die Fixkosten der Ordination bei einem längeren Ausfall mit einer Betriebsausfallsversicherung abgedeckt sind. Sollte meine Mutter ausfallen, müsste ich früher als geplant eine neue Kraft einstellen. In der Zwischenzeit müsste ich ihre Aufgaben mit übernehmen.

## ALLGEMEINE ANGABEN.

---

**Über Sie:**

Stellen Sie sich bitte als Person vor. Was sollten wir über Sie wissen? Wie ist Ihr Familienstand, haben Sie Kinder und wenn ja wie viele? Sind Sie unterhaltspflichtig? Wie alt sind Sie?

**Beispiel:**

Ich bin 42 Jahre alt, verheiratet, habe eine 7jährige Tochter und arbeite in der Klinik für Augenheilkunde und Optometrie des größten Wiener Krankenhauses. Ich interessiere mich für Forschung, Komplementärmedizin, mache Yoga, bin gerne in der Natur und engagiere mich ehrenamtlich. Meine Freunde beschreiben mich als lebenslustige, offene Frau mit vielen Interessen. Mit meiner Familie lebe ich in einem Einfamilienhaus im 19. Bezirk. Mein Mann ist Jurist und bezieht ein monatliches Einkommen von 5.800 Euro netto. Der Kredit für das Haus läuft noch 15 Jahre, offen sind rund 340.000 Euro. Wir sind Kunden im Private Banking Ihrer Bank, wo wir auch unser Geld veranlagt haben.

**Unternehmensform:**

Was soll gegründet werden? In welcher Rechtsform? Wie werden die Beteiligungsverhältnisse sein?

**Beispiel:**

Ich gründe als Einzelunternehmen.

**Persönliche Kompetenzen:**

Welche schulische und berufliche Ausbildung haben Sie? Welche praktischen Erfahrungen bringen Sie mit? Wie lange sind Sie schon in dieser Branche tätig?

**Beispiel:**

Seit dem Ende meines Medizinstudiums vor 18 Jahren arbeite ich in einer Klinik, an der ich auch meine Facharzt Ausbildung absolviert habe. Hier führe ich sowohl kleinere Eingriffe am äußeren Auge als auch größere Operationen durch. Unterbrochen habe ich zwei Jahre für Karenz. In den letzten Jahren konnte ich auch einige Zusatzdiplome über die Wiener Ärztekammer erwerben.

**Expert:innen-Know-how:**

Welches Wissen (Steuer, Recht, Marketing, Unternehmensberatung ...) kaufen Sie von Expert:innen zu? Nützen Sie dafür Beratung oder auch Schulungen? Welche Termine fanden bereits statt?

**Beispiel:**

Mein Mann unterstützt mich in juristischen Dingen. Zusätzlich habe ich einen Steuerberater und jemanden für meine Website. Für die Erstellung eines Logos, des Corporate Designs und geeigneter Werbemaßnahmen engagiere ich eine Beraterin. Meine Mutter hat jahrelang in der Ordination meines Vaters mitgearbeitet und bringt ihr organisatorisches Knowhow ein.

**Standort und Erreichbarkeit:**

Wo liegt Ihr Unternehmen und wie können es Patient:innen erreichen? Gibt es Parkplätze vor Ort? Was sind Ihre geplanten Öffnungszeiten? Wie sieht die Patientenstruktur und Konkurrenzsituation vor Ort aus? Gibt es dort Kooperationsmöglichkeiten?

**Beispiel:**

Die Ordination soll im 18. Bezirk liegen und ist öffentlich gut erreichbar. Parkplätze gibt es in den Nebenfahrbahnen. In näherer Umgebung gibt es keine Augenärzt:innen – zwei befinden sich 1,2 km bzw. 1,5 km entfernt. Eine Apotheke ist 200 m weit weg. Die Patientenfrequenz ist hoch. Kooperationen plane ich mit einer Yogalehrerin, die Augenyoga in meinen Räumen anbieten wird. Die Öffnungszeiten werden Mo.–Fr. zwischen 10 und 20 Uhr sein (jeweils 6 Stunden/Tag, abwechselnd vormittags oder nachmittags).

## DAS ANGEBOT.

---

### Produktportfolio:

Welche Produkte oder Dienstleistungen wollen Sie anbieten? Wie unterscheiden sich Ihre Produkte von denen der Konkurrenz?

#### Beispiel:

Neben klassischen augenärztlichen Untersuchungen biete ich diverse Lasertherapien, NachstarLaser, GrauerStar-Operationen, Netzhautvorsorge und Lidkorrekturen an. In meinem Webshop offeriere ich zahlreiche Produkte wie Augenkompressen, Cremes und Sonnenbrillen. Außerdem kooperiere ich mit einer Yogatrainerin, die Augenyoga in meinen Räumlichkeiten anbietet. Die Einreichung bei der Krankenkasse für meine Patient:innen übernehme ich, was ein besonderer Service ist.

### Zielgruppe:

Welche Patientengruppe wollen Sie bevorzugt gewinnen? Welche Leute wollen Sie ansprechen? Wo erhalten sie im Moment dieses Angebot? Gibt es eine Abhängigkeit von Patient:innen? Wie möchten Sie Ihre Patient:innen an sich binden?

#### Beispiel:

Neben Menschen mit Augenerkrankungen spreche ich gesundheitsbewusste Menschen an, die auch aktiv etwas zur Vorsorge tun möchten und sich mehr Service und eine intensivere Betreuung erwarten, als bei einer Kassenärzt:in möglich ist, und denen das auch etwas wert ist. Einen Teil der Kosten bekommen sie über die Krankenkasse, bei Privatversicherung kostet sie ein Besuch bei mir in der Regel nichts. Derzeit gibt es in der Nähe keine Augenärzt:innen, und die direkte Kassenverrechnung bieten in ganz Wien nur wenige Ärzt:innen an. Abhängigkeit von einzelnen Patient:innen gibt es nicht. Patientenbindung erfolgt auch über Gutscheine für den Webshop und Rabatt bei mehreren Besuchen bei der Augenyoga-Trainerin.

### Marktumfeld:

Auf welchem Markt befinden Sie sich? Warum bietet dieser ein erfolgreiches Umfeld für Ihr Unternehmen? Wer sind Ihre Konkurrent:innen? Wo liegen deren Stärken und Schwächen im Vergleich zu Ihrem Unternehmen?

#### Beispiel:

Es gibt wenige Konkurrent:innen in der Umgebung. Ich punkte mit den modernsten Geräten (die nächstgelegenen anderen Ärzt:innen haben ihren Praxen schon länger, laut meinen Recherchen sind bei ihnen die medizinischtechnischen Geräte nicht auf dem neuesten Stand), der Direktverrechnung mit der Kassa, meinem Webshop und dem Augenyoga. Ein Plus ist auch die Online-Terminvereinbarung.

### Preispolitik:

Wie legen Sie Ihre Preisgestaltung an? Wie viel werden Sie für Ihr Produkt verlangen? Wie liegen Ihre Preise im Vergleich zur Konkurrenz? Gibt es Sondertarife und Rabatte?

#### Beispiel:

Die Preise variieren ja nach Behandlung. Eine Grunduntersuchung dauert ca. 30 Minuten und kostet 120 Euro, Folgeuntersuchungen 75 Euro. Die Preise in meinem Webshop liegen unter Marktdurchschnitt, da ich durch mein Onlineangebot wenig Verwaltungsaufwand habe.

## IHRE IDEE IM DETAIL.

---

### Beschaffung:

Wie viele Anbieter:innen/Lieferant:innen haben Sie? Wie wichtig sind deren Produkte für Sie? Welche Produkte beziehen Sie von ihnen und über welche Wege? Welche Beschaffungsrisiken gibt es? Sind Sie abhängig von einem:einer Lieferanten:Lieferantin?

#### Beispiel:

Für den Shop beziehe ich die Produkte bei fünf verschiedenen Anbieter:innen, die ich von der Klinik her kenne und bei denen ich mit der Qualität ihrer Produkte vertraut bin. Es gibt aber auch genügend andere vergleichbare Anbieter:innen, deshalb gibt es keine Abhängigkeit oder Beschaffungsrisiken. Die Anbieter:innen liefern direkt an mich. Nachdem der Webshop nur ein Nebenerwerb ist, sind die Produkte lediglich ein Zubrot. Die medizinischen Verbrauchsgüter sind wichtiger, aber auch hier gibt es verschiedene Anbieter:innen.

### Produktion:

Welche Räumlichkeiten und Werkzeuge werden verwendet? Was ist für die Produktion absolut notwendig?

#### Beispiel:

Produktion in dem Sinne habe ich nicht. Ich benütze die Praxisräumlichkeiten und medizinischen Geräte.

### Personal:

Wie sieht die personelle Ausstattung aus? Wie viele Mitarbeiter:innen planen Sie zu beschäftigen und wer erledigt welche Tätigkeiten?

#### Beispiel:

Für den Anfang habe ich nur meine Mutter als Mitarbeiterin, die die administrativen Aufgaben und Patientenbetreuung übernimmt. Wenn die Praxis läuft, stelle ich eine weitere Kraft als Ordinationshilfe ein.

### Vertrieb:

Wie erfolgt der Vertrieb? Gibt es eine unternehmenseigene Verkaufsniederlassung und/oder einen Webshop? Welche Vertriebskanäle werden Sie nutzen? Wie sieht Ihre Vertriebslogistik aus?

#### Beispiel:

Meine Produkte verkaufe ich hauptsächlich über den Webshop, wobei man sie auch in der Ordination erwerben können wird. Der Versand erfolgt per Post.

### Marketing & Werbung

Wie wollen Sie Ihr Unternehmen auf dem Markt präsentieren? Wie wollen Sie auf sich aufmerksam machen? Welche Werbekanäle wollen Sie verwenden?

#### Beispiel:

Ich schalte Anzeigen im Bezirksblatt, der Ärztezeitschrift, im näheren Umkreis mache ich Postwurfsendungen. Außerdem verkünde ich die Eröffnung in Social Media (Facebook, Xing, Twitter) und verteile meine Visitenkarten bei den nächstgelegenen praktischen Ärzt:innen. In einschlägigen Ärztejournals möchte ich durch Fachbeiträge mein Knowhow und meine Kompetenz zeigen.

**Investition:**

Welche langfristigen Investitionen und Anschaffungen müssen getätigt werden? Welche Investitionsart (Kredit, Leasing, Überziehungsrahmen ...), Laufzeit und monatliche Rate stellen Sie sich vor? Wie hoch sind Ihre Eigenmittel dafür?

**Beispiel:**

Die Anfangsinvestition beträgt 350.000 Euro. Damit wird die Ordination eingerichtet und so gestaltet, wie sie dann zumindest die nächsten fünf Jahre bleiben soll. Die wichtigsten Geräte schaffe ich damit an, wobei im Laufe der Jahre weitere Geräte dazukommen werden. Kostenvoranschläge zum Field Analyzer, dem Lasergerät und den diversen anderen technischen Geräten entnehmen Sie beiliegenden Kostenvoranschlägen und dem Investitionsplan. Ich benötige einen Investitionskredit in der Höhe von 250.000 Euro mit einer Laufzeit von 15 Jahren und Leasing für die Geräte in der Höhe von 100.000 Euro. Monatliche Rate kann ich mir laut Liquiditätsplanung insgesamt 2.500 Euro leisten. Meine Eigenmittel in Höhe von 100.000 Euro sind derzeit veranlagt. Ich stelle 50.000 Euro davon als Sicherstellung für den Kredit zur Verfügung. Mein Bargeld von 25.000 Euro möchte ich als Reserve behalten.

**Sonstige Anmerkungen:**

Hier können Sie uns noch etwas mitteilen:

**Beispiel:**

Ich bin langjährige Kundin bei Ihrer Bank und hoffe auf Ihre Kreditfinanzierung. Mit dem Thema Förderungen habe ich mich auch bereits befasst, aber falls Sie mir hier Unterstützung anbieten könnten, wäre das ganz toll.

## ZAHLEN.

Um die Wirtschaftlichkeit Ihrer Idee zu prüfen, brauchen wir einige Zahlen von Ihnen. Wenn Sie sie noch nicht genau kennen, schätzen Sie sie bitte bestmöglich und realistisch. Denken Sie bitte daran, dass Preise tendenziell eher steigen als fallen und nehmen Sie bei Ihren Schätzungen lieber einen kleinen Puffer dazu. Je mehr Kostenvoranschläge Sie einbinden, desto konkreter werden Ihre Planungen.

<b>Privatvermögen</b>	
Sachwerte (Grundstücke, Eigentumswohnung/Haus, Wertpapiere ...)	€ 590.000,-
+ Bargeld	€ 25.000,-
+ Sonstiges	€ 0,-
– Kredite	€ 340.000,-
– Leasing	€ 12.000,-
– Sonstiges	€ 0,-
<b>= Gesamtvermögen</b>	<b>€ 263.000,-</b>

<b>Kostenplan (Werte pro Jahr)</b>	<b>Anschaffungs- kosten netto (ohne Ust) 1.Jahr</b>	<b>Anschaffungs- kosten netto (ohne Ust) 2.Jahr</b>	<b>Anschaffungs- kosten netto (ohne Ust) 3.Jahr</b>
Miet- und Betriebskosten	€ 15.600,-	€ 16.800,-	€ 16.800,-
+ Finanzierung	€ 12.000,-	€ 12.000,-	€ 12.000,-
+ Leasing	€ 8.400,-	€ 8.400,-	€ 8.400,-
+ Personal	€ 36.000,-	€ 48.000,-	€ 48.000,-
+ Unternehmerlohn	€ 48.000,-	€ 48.000,-	€ 48.000,-
+ Material- und Wareneinsatz	€ 24.000,-	€ 30.000,-	€ 36.000,-
+ Marketing & Werbung	€ 6.000,-	€ 6.000,-	€ 6.000,-
+ Sonstige Kosten	€ 2.400,-	€ 3.600,-	€ 3.600,-
+ Abschreibung für Abnutzung (AfA)	€ 20.000,-	€ 20.000,-	€ 20.000,-
<b>= Kosten</b>	<b>€ 172.400,-</b>	<b>€ 192.800,-</b>	<b>€ 198.800,-</b>
<b>Erwartete Einnahmen</b>	<b>€ 240.000,-</b>	<b>€ 264.000,-</b>	<b>€ 300.000,-</b>
<b>– Kosten</b>	<b>€ 172.400,-</b>	<b>€ 192.800,-</b>	<b>€ 198.800,-</b>
<b>= Geschäftserfolg</b>	<b>€ 67.600,-</b>	<b>€ 71.200,-</b>	<b>€ 101.200,-</b>

<b>Investitionsplan</b>	<b>Anschaffungskosten netto (ohne USt)</b>
Eigentums-Geschäftsräumlichkeiten	€ 0,-
+ Adaptierungsarbeiten	€ 150.000,-
+ Büroeinrichtung	€ 60.000,-
+ Maschinen/Geräte	€ 133.000,-
+ Fahrzeuge	€ 0,-
+ Produkte-Erstausrüstung/Produktentwicklung	€ 5.000,-
+ Sonstiges (Gründungskosten ...)	€ 2.000,-
<b>= Gesamtinvestitionsbedarf</b>	<b>€ 350.000,-</b>
- Eigenmittel	€ 0,-
- Fremdkapital	€ 0,-
<b>= Finanzierungsbedarf</b>	<b>€ 350.000,-</b>