

BUSINESS FÜR ÄRZTE

Dein Finanzplan Light

Die wichtigsten Zahlen für deine Praxisgründung - klar strukturiert und zum direkten Ausfüllen.

Arbeitsunterlage zum Buch „Die eigene Arztpraxis“ · Dr. med. Alice Martin

Name _____

Fachrichtung _____

Standort _____

Geplanter Start / Übernahme _____

Worum es hier geht

Dieser Finanzplan hilft dir, Investitionen, laufende Kosten, Umsatz und Liquidität einmal sauber nebeneinanderzulegen. Er ist bewusst kompakt: genug, um deine Zahlen zu verstehen - und schlank genug, um wirklich damit zu arbeiten.

01 · DEINE PRAXIS

Dein finanzieller Ausgangspunkt

Bevor du rechnest, muss klar sein, welches Praxismodell du überhaupt finanzierst.

Ich plane: ☐ Neugründung ☐ Praxisübernahme ☐ Einstieg / Beteiligung
Versorgungsmodell: ☐ Kasse ☐ Privat ☐ Mischmodell ☐ noch offen
Praxisstruktur: ☐ Einzelpraxis ☐ BAG / Gemeinschaftspraxis ☐ Praxisgemeinschaft
Räume: ☐ Miete ☐ Kauf ☐ Übernahme bestehender Räume
Geplanter Start: _____ **Geplante Sprechstunden / Woche:** _____

Deine einmaligen Investitionen

POSITION	BETRAG
Kaufpreis / Praxiswert / Kassensitz	_____ €
Umbau & Renovierung	_____ €
Praxiseinrichtung & Möbel	_____ €
Medizinische Geräte	_____ €
IT, Hardware & PVS-Einrichtung	_____ €
Kaution / Mietnebenkosten zum Start	_____ €
Website, Branding & Eröffnung	_____ €
Beratung, Verträge & Sonstiges	_____ €
GESAMTINVESTITION	_____ €

02 · FINANZIERUNG

Wie finanzierst du deinen Start?

Nicht jede Investition muss aus Eigenkapital bezahlt werden. Entscheidend ist, dass Mittelbedarf und Finanzierung zusammenpassen.

POSITION	BETRAG
Eigenkapital	_____ €
Bankdarlehen	_____ €
Förderdarlehen	_____ €
Leasing / Mietkauf	_____ €
Verkäuferdarlehen bei Übernahme	_____ €
Sonstige Finanzierung	_____ €
FINANZIERUNG GESAMT	_____ €

Dein kurzer Finanzierungs-Check

- ☐ Gesamtinvestition vollständig erfasst
- ☐ Eigenkapital festgelegt
- ☐ Kreditbedarf geklärt
- ☐ Bankgespräch geführt oder terminiert
- ☐ Businessplan vorhanden oder in Arbeit
- ☐ Finanzierungszusage / Konditionen geprüft
- ☐ Zusätzlichen Liquiditätspuffer neben Investitionen berücksichtigt

OFFENE FRAGEN FÜR BANK / STEUERBERATUNG

03 · LAUFENDE KOSTEN

Was kostet deine Praxis jeden Monat?

Die monatlichen Kosten entscheiden darüber, welchen Umsatz deine Praxis mindestens tragen muss.

POSITION	BETRAG
Miete & Nebenkosten	_____ €
Personal inkl. Arbeitgeberanteile	_____ €
Kreditraten / Leasing	_____ €
Versicherungen	_____ €
PVS, Software, IT & Telefon	_____ €
Steuerberatung / Buchhaltung	_____ €
Reinigung & Entsorgung	_____ €
Marketing & Website	_____ €
Beiträge, Fortbildungen & sonstige Fixkosten	_____ €
FIXKOSTEN PRO MONAT	_____ €

Nicht vergessen

Gerade Arbeitgeberkosten, laufende Softwareverträge und kleine wiederkehrende Positionen werden in der ersten Planung schnell unterschätzt.

04 · VARIABLE KOSTEN & PRIVATBEDARF

Was wächst mit deinem Umsatz - und was brauchst du selbst?

Neben den Fixkosten brauchst du einen realistischen Blick auf variable Praxiskosten und deinen privaten Finanzbedarf.

POSITION	BETRAG
Verbrauchsmaterial	_____ €
Medikamente / Produkte	_____ €
Labor / externe Leistungen	_____ €
Abrechnungsabhängige Kosten	_____ €
Sonstige variable Kosten	_____ €
VARIABLE KOSTEN PRO MONAT	_____ €

Dein persönlicher Bedarf

Private Lebenshaltung pro Monat _____

Private Versicherungen / Vorsorge _____

Gewünschter monatlicher Puffer _____

Geplante private Entnahme insgesamt _____

Wichtig: Private Entnahme ist nicht dasselbe wie Gewinn. Für deine persönliche Planung solltest du trotzdem wissen, welchen Betrag du monatlich tatsächlich benötigst.

WAS HABE ICH BISHER NOCH NICHT EINGERECHNET?

05 · UMSATZPLAN

Wie entsteht dein Monatsumsatz?

Plane nicht nur einen Wunschumsatz. Leite ihn aus Patientenzahl, Behandlungsmix und durchschnittlichem Erlös ab.

Geplante Behandlungstage pro Monat _____

Patient:innen / Behandlungen pro Tag _____

Ø Erlös pro Patient:in / Behandlung _____

Daraus abgeleiteter Monatsumsatz _____

Drei Szenarien

	VORSICHTIG	REALISTISCH	AMBITIONIERT
Patient:innen / Tag	_____	_____	_____
Ø Erlös	_____	_____	_____
Umsatz / Monat	_____	_____	_____

Mini-Beispiel

12 Behandlungstage × 14 Patient:innen × 95 € durchschnittlicher Erlös = 15.960 € Monatsumsatz

Das Beispiel dient nur dazu, die Logik zu zeigen. Für deine Praxis zählen dein Fachgebiet, dein Leistungsangebot und dein tatsächlicher Behandlungsmix.

MEINE ANNAHMEN HINTER DEM UMSATZ

06 · MINDESTUMSATZ

Was muss deine Praxis mindestens erwirtschaften?

Hier führst du deine wichtigsten Zahlen zusammen. Es geht nicht um perfekte BWL - sondern um eine belastbare Größenordnung.

Fixkosten pro Monat	_____	€
+ variable Kosten pro Monat	_____	€
+ gewünschter persönlicher Bedarf / Entnahme	_____	€
+ Rücklagen / Steuern / Sicherheitspuffer	_____	€
= ORIENTIERUNGSWERT MINDESTUMSATZ	_____	€

Einfacher Break-even-Check

Geplanter Monatsumsatz	_____
Orientierungswert Mindestumsatz	_____
Differenz / Puffer	_____

Liegt dein geplanter Umsatz nur knapp über deinen laufenden Verpflichtungen, ist das ein Signal, Annahmen, Kosten oder Liquidität noch einmal genauer zu prüfen.

WELCHE STELLSCHRAUBEN KANN ICH BEEINFLUSSEN?

07 · LIQUIDITÄT

Wie lange hält dein Puffer?

Eine Praxis kann auf dem Papier profitabel sein und trotzdem kurzfristig zu wenig Geld auf dem Konto haben.

Gewünschte Reserve: ☐ 3 Monate ☐ 6 Monate ☐ 9 Monate ☐ 12 Monate

Meine monatlichen unvermeidbaren Kosten: _____ €

Geplante Liquiditätsreserve: _____ €

Zusätzlicher Puffer für Verzögerungen / Unvorhergesehenes: _____ €

Was läuft weiter, wenn der Umsatz langsamer startet?

- ☐ Miete und Nebenkosten
- ☐ Gehälter und Arbeitgeberanteile
- ☐ Kreditraten / Leasing
- ☐ Versicherungen und Verträge
- ☐ Software / IT / PVS
- ☐ Private Lebenshaltung
- ☐ Steuernachzahlungen oder Rücklagenbedarf

MEIN PERSÖNLICHER SICHERHEITSPLAN

08 · DEIN FINANZ-CHECK

Sind deine Zahlen bereit für den nächsten Schritt?

Markiere, was bereits steht. Alles, was offen bleibt, gehört auf deine nächste To-do-Liste.

- | | |
|--|--|
| ☐ Investitionsbedarf vollständig erfasst | ☐ Privaten Lebensunterhalt realistisch eingeplant |
| ☐ Finanzierung und Eigenkapital geklärt | ☐ Steuer- und Liquiditätsrücklagen berücksichtigt |
| ☐ Monatliche Fixkosten realistisch geplant | ☐ Umsatz aus Patientenzahl und Erlös hergeleitet |
| ☐ Arbeitgeberanteile beim Personal berücksichtigt | ☐ Vorsichtiges Szenario gerechnet |
| ☐ Variable Kosten berücksichtigt | ☐ Liquiditätspuffer festgelegt |
| ☐ Umsatzsteuer bei steuerpflichtigen Leistungen geprüft | ☐ Zahlen mit Steuerberatung / Bank besprochen |

MEINE DREI NÄCHSTEN FINANZ-TO-DOS

Du möchtest deine Praxisgründung nicht allein durchplanen?

Wenn du Fragen hast oder dir Begleitung bei Gründung, Übernahme oder den wirtschaftlichen Entscheidungen rund um deine Praxis wünschst, melde dich gerne bei uns.

kontakt@business-fuer-arzte.de

Inhaltliche Grundlage ist das Buch „Die eigene Arztpraxis“ von Dr. med. Alice Martin. Diese Arbeitsunterlage ersetzt keine individuelle Steuer-, Rechts- oder Finanzierungsberatung.