

BUSINESS FÜR ÄRZTE

Deine Gründungs- Roadmap

Von der ersten Idee bis zu den ersten 90 Tagen in deiner eigenen Praxis.

Dein Weg in die eigene Praxis

Für Neugründung, Praxisübernahme und Kassensitz. Nutze die Roadmap als persönliche Arbeitsunterlage für deine Entscheidungen, offenen Punkte und nächsten Schritte.

Name _____

Fachrichtung _____

Standort _____

Datum _____

Geplanter Start / Übernahme _____

01 · DEIN AUSGANGSPUNKT

Wo stehst du heute?

Bevor du planst, legst du fest, welche Art von Selbstständigkeit du eigentlich aufbauen willst.

Ich plane:

☐

Neugründung

☐

Praxisübernahme

☐

Kassensitz /
Vertragsarztsitz

☐

Einstieg in
bestehende Praxis

Versorgungsmodell:

☐

Kassenpraxis

☐

Privatpraxis

☐

Mischmodell

☐

noch offen

Praxisstruktur:

☐

Einzelpraxis

☐

BAG /
Gemeinschaftspraxis

☐

Praxisgemeinschaft

☐

andere

☐

noch
offen

Geplanter Start

Gewünschte Größe

m² /

Behandlungsräume

Wochenstunden

Teamumfang zum Start

Persönliches Ziel

Dein Realitätscheck

Was soll sich durch die Selbstständigkeit für dich konkret verändern - fachlich, finanziell und persönlich?

MEINE DREI WICHTIGSTEN ZIELE

02 · ZIELBILD

🕒 12+ MONATE VORHER

Zielbild, Modell & Praxisform

Der erste Schritt ist nicht der Mietvertrag. Der erste Schritt ist Klarheit über Konzept, Zielgruppe und dein persönliches Modell.

CHECKLISTE · TO-DO / FRAGE		STATUS / NOTIZ
☐	Fachrichtung und Leistungsspektrum definiert	
☐	Zielpatient:innen / Zielgruppe beschrieben	
☐	Kasse, privat oder Mischmodell grundsätzlich entschieden	
☐	Neugründung und Übernahme bewusst verglichen	
☐	Praxisform mit Steuer- / Rechtsberatung vorgeprüft	
☐	Gewünschte Arbeitszeit und Einkommensziel notiert	
☐	Persönliche Lebensplanung berücksichtigt	
☐	Steuerberater mit Gesundheitswesen-Erfahrung identifiziert	
☐	Erste Investitions- und Finanzplanung skizziert	

MEINE PRAXIS IN EINEM SATZ

MEINE BEHANDLUNGSSCHWERPUNKTE

MEINE ZIELGRUPPE

BEWUSST NICHT TEIL MEINES KONZEPTS

OFFENE ENTSCHEIDUNGEN

03 · SONDERPFAD ÜBERNAHME

Bestehende Praxis oder Kassensitz übernehmen

Du startest nicht bei null - aber du übernimmst Strukturen, Team, Kosten und Erwartungen mit.

CHECKLISTE · TO-DO / FRAGE		STATUS / NOTIZ
☐	BWA / Jahresabschlüsse / relevante Praxiszahlen angefordert	
☐	Umsatz, Gewinn, Kostenstruktur und Liquidität verstanden	
☐	Team, Verträge, Gehälter und Betriebszugehörigkeiten aufgenommen	
☐	Mietvertrag und mögliche Übernahme / Neuverhandlung geprüft	
☐	Geräte, Einrichtung, IT und laufende Verträge inventarisiert	
☐	Patientenstruktur und Leistungsschwerpunkte verstanden	
☐	Übergabephase mit bisheriger Inhaberin / Inhaber geplant	
☐	Kaufpreis / Goodwill nachvollzogen und finanzierbar	
☐	Bei Vertragsarztsitz: Verfahren und Fristen der zuständigen KV geklärt	
☐	Festgelegt, welche Abläufe du beibehalten und verändern willst	

Wichtig bei Übernahmen

Patientenstamm, Ruf, Team und eingespielte Abläufe sind Teil des Wertes einer Praxis. Gleichzeitig muss das bestehende Modell zu deinen eigenen Zielen passen.

WAS ÜBERNEHME ICH - WAS VERÄNDERE ICH?

04 · FINANZIERUNG

🕒 9-12 MONATE VORHER

Finanzierung & Businessplan

Du solltest deine Zahlen kennen, bevor du langfristige Verpflichtungen eingehst.

- Kredit benötigt?** ☐ Ja ☐ Nein ☐ noch offen
- Bankkontakt?** ☐ Ja ☐ Nein ☐ Termin steht
- Businessplan?** ☐ vorhanden ☐ in Arbeit ☐ noch nicht begonnen

CHECKLISTE · TO-DO / FRAGE	STATUS / NOTIZ
☐ Investitionsbedarf vollständig aufgelistet	
☐ Umbau / Renovierung realistisch kalkuliert	
☐ Geräte und Ausstattung kalkuliert	
☐ Miete und Nebenkosten eingeplant	
☐ Personalkosten inkl. Arbeitgebernebenkosten berücksichtigt	
☐ Software / IT / Telefon / TI berücksichtigt	
☐ Versicherungen und Beratungskosten berücksichtigt	
☐ Marketingbudget zum Start eingeplant	
☐ Eigener Lebensunterhalt berücksichtigt	
☐ Steuern / Umsatzsteuer bei steuerpflichtigen Leistungen geprüft	
☐ Liquiditätspuffer für verzögerte Einnahmen eingeplant	
☐ Break-even grob berechnet	

Gesamtinvestition	Eigenmittel	Fremdfinanzierung
€	€	€
Fixkosten / Monat	Liquiditätspuffer	Break-even
€	Monate	€ / Monat

05 · STANDORT

🕒 6-9 MONATE VORHER

Standort & Räume

Der passende Standort verbindet Zielgruppe, Erreichbarkeit, Behördenanforderungen und finanzielle Tragfähigkeit.

CHECKLISTE · TO-DO / FRAGE		STATUS / NOTIZ
☐	10-15 Praxen im Umfeld recherchiert	
☐	Leistungen, Bewertungen und Terminverfügbarkeit der Wettbewerber verglichen	
☐	Erreichbarkeit für Zielgruppe (Auto / ÖPNV) geprüft	
☐	Parkmöglichkeiten geprüft	
☐	Ärztehaus / Apotheke / Synergien im Umfeld geprüft	
☐	Mietpreis auch in den ersten 12 Monaten tragbar	
☐	Fläche passt zum tatsächlichen Bedarf	
☐	Umbaukosten und Ausbauzeit berücksichtigt	
☐	Baurechtliche / behördliche Nutzbarkeit vor Unterschrift geklärt	
☐	Bei Vertragsarztsitz: Standortthema mit zuständiger KV geklärt	
☐	Mietvertrag fachlich / rechtlich geprüft	

Wunschstandort	Max. Warmmiete	Benötigte Fläche
	€	m ²

MUST-HAVE 	NO-GO
-------------------------------------	---------------------------------

BESICHTIGUNGSNOTIZEN

06 · ORGANISATION

🕒 3-6 MONATE VORHER

Recht, Versicherungen, IT & Praxisorganisation

Jetzt wird aus deinem Konzept ein arbeitsfähiger Praxisbetrieb.

CHECKLISTE · TO-DO / FRAGE	STATUS / NOTIZ
☐ Praxis- / Unternehmensstruktur final mit Steuerberatung geklärt	
☐ Berufshaftpflicht und Praxisversicherungen geprüft	
☐ Praxiskonto eröffnet / vorbereitet	
☐ Buchhaltung und Belegprozess eingerichtet	
☐ PVS / Praxissoftware ausgewählt	
☐ Hardware, Telefonie, Internet und Datensicherung geplant	
☐ Datenschutz und Zugriffsrechte organisiert	
☐ eHBA vorhanden / beantragt	
☐ SMC-B / Institutionsidentität passend zum Modell geprüft	
☐ KIM / TI-Anbindung nach Bedarf eingeplant	
☐ Abrechnung für GKV / GOÄ / Selbstzahler eingerichtet	
☐ BGW-Anmeldung zum Start eingeplant	

Aktueller Organisationshinweis

Für den TI-Zugang ist der eHBA die persönliche Identität; SMC-B bzw. SM-B bildet die Institutionsidentität. Privatpraxen können ebenfalls einen TI-Zugang nutzen. Die BGW fordert bei Aufnahme der selbstständigen Tätigkeit eine zeitnahe Anmeldung.

ANBIETER / ANSPRECHPARTNER / FRISTEN

07 · TEAM

🕒 2-3 MONATE VORHER

Team, MFA & Führung

Neugründung: du stellst ein. Übernahme: du übernimmst häufig ein bestehendes Team. Beides braucht klare Führung.

CHECKLISTE · TO-DO / FRAGE	STATUS / NOTIZ
☐ Personalbedarf zum Start festgelegt	
☐ Rollen und Verantwortlichkeiten beschrieben	
☐ Bestehendes Team bei Übernahme kennengelernt	
☐ Arbeitsverträge / Übernahmebedingungen geprüft	
☐ Personalkosten im Finanzplan berücksichtigt	
☐ Recruiting gestartet, falls Stellen offen sind	
☐ Dienst- und Urlaubsplanung vorbereitet	
☐ Einarbeitungsplan erstellt	
☐ Teammeeting- / Feedbackrhythmus festgelegt	
☐ Wichtige SOPs und Standards vorbereitet	

MITARBEITENDE ZUM START

OFFENE STELLEN

ERSTER TEAMTERMIN

DAS MUSS MEIN TEAM VON MIR WISSEN

Führung beginnt vor Tag 1

Klarheit bei Rollen, regelmäßiges Feedback und strukturierte Einarbeitung sparen später enorm viel Reibung.

MEINE GEDANKEN ZU TEAM & FÜHRUNG

08 · SICHTBARKEIT

🕒 1-3 MONATE VORHER

Positionierung, Sichtbarkeit & Patientengewinnung

Patient:innen müssen verstehen, wer du bist, was du anbietest und wie sie einen Termin bekommen.

CHECKLISTE · TO-DO / FRAGE	STATUS / NOTIZ
☐ Praxisname und Außenauftritt final	
☐ Domain und professionelle E-Mail-Adressen eingerichtet	
☐ Website live oder Launch-Termin fixiert	
☐ Leistungen, Preise und Abrechnung verständlich kommuniziert	
☐ Online-Terminbuchung eingerichtet und getestet	
☐ Google-Unternehmensprofil vorbereitet	
☐ Telefonansage / Erreichbarkeit geregelt	
☐ Praxisschilder / Beschilderung bestellt	
☐ Eröffnungs-Kommunikation vorbereitet	
☐ Lokales Netzwerk / Zuweiser informiert, falls relevant	
☐ Berufsrechtliche Grenzen der Kommunikation geprüft	

POSITIONIERUNG IN EINEM SATZ

DREI BEHANDLUNGSSCHWERPUNKTE

WARUM PATIENT:INNEN ZU MIR KOMMEN

ERÖFFNUNG KOMMUNIZIERE ICH ÜBER

MARKETING-IDEEN

09 · GO-LIVE

🕒 1 MONAT VORHER

Go-live Check: Ist die Praxis startklar?

Nicht perfekt - aber arbeitsfähig, abrechenbar, sicher und erreichbar.

CHECKLISTE · TO-DO / FRAGE	STATUS / NOTIZ
☐ Verträge final / Übernahmetermin bestätigt	
☐ Finanzierung abrufbar / Liquidität vorhanden	
☐ Praxisräume funktional und freigegeben	
☐ Geräte geliefert, geprüft und einsatzbereit	
☐ PVS und Abrechnung getestet	
☐ eHBA / TI / KIM nach Bedarf funktionsfähig	
☐ Praxiskonto und Zahlungswege funktionieren	
☐ Versicherungen aktiv	
☐ Team informiert und eingearbeitet	
☐ Terminbuchung, Telefon und E-Mail funktionieren	
☐ Website / Google / Eröffnungskommunikation live	
☐ Materialien / Verbrauchsmaterial vorhanden	
☐ Notfall-, Hygiene- und Datenschutzprozesse abgestimmt	
☐ Erster Arbeitstag und erste Woche geplant	

Definition von „startklar“

Patient:innen können sicher behandelt werden, dein Team kennt die Abläufe und deine Praxis ist organisatorisch sowie finanziell handlungsfähig.

WAS MUSS VOR TAG 1 NOCH ERLEDIGT WERDEN?

10 · DIE ERSTEN 90 TAGE

Jetzt bist du Praxisinhaber:in

Die ersten 90 Tage zeigen dir, was auf Papier funktioniert - und was im Alltag angepasst werden muss.

CHECKLISTE · TO-DO / FRAGE	STATUS / NOTIZ
☐ Wöchentlich Liquidität und Kontostand prüfen	
☐ Monatlich Umsatz, Kosten und Ergebnis ansehen	
☐ Auslastung / Terminbuchung beobachten	
☐ No-shows und Terminlücken analysieren	
☐ Patientenfeedback systematisch sammeln	
☐ Teamfeedback aktiv einholen	
☐ SOPs dort nachschärfen, wo Reibung entsteht	
☐ Leistungsspektrum und Nachfrage vergleichen	
☐ Marketingkanäle auf Wirkung prüfen	
☐ Eigene Arbeitsbelastung und Zeitmodell überprüfen	
☐ Nach 30, 60 und 90 Tagen Bilanz ziehen	

Wichtigster KPI

Mindestumsatz / Monat

Zielauslastung

€

%

GRÖSSTER ENGPASS

WAS ICH NACH 90 TAGEN ÄNDERN WILL

Beobachten vor Optimieren

Bei Übernahmen solltest du zunächst verstehen, welche bestehenden Abläufe tragen. Bei Neugründungen lernst du schnell, welche Annahmen aus dem Businessplan angepasst werden müssen.

MEINE LEARNINGS AUS DEN ERSTEN 90 TAGEN

11 · DEIN AKTIONSPLAN

Meine nächsten 90 Tage

Weniger offene Tabs im Kopf. Mehr klare nächste Schritte.

AUFGABE	VERANTWORTLICH	DEADLINE	STATUS
			☐ offen ☐ läuft ☐ fertig
			☐ offen ☐ läuft ☐ fertig
			☐ offen ☐ läuft ☐ fertig
			☐ offen ☐ läuft ☐ fertig
			☐ offen ☐ läuft ☐ fertig
			☐ offen ☐ läuft ☐ fertig
			☐ offen ☐ läuft ☐ fertig
			☐ offen ☐ läuft ☐ fertig
			☐ offen ☐ läuft ☐ fertig
			☐ offen ☐ läuft ☐ fertig
			☐ offen ☐ läuft ☐ fertig
			☐ offen ☐ läuft ☐ fertig

Die eine Aufgabe, die jetzt zählt

Welcher Punkt bringt dich diese Woche deinem Start am stärksten näher?

Meine Priorität #1 _____

Ich erledige sie bis _____

12 · DEIN STATUS

Wo stehst du gerade?

Markiere jede Phase ehrlich. Der nächste offene Punkt ist oft schon dein nächster sinnvoller Schritt.

PHASE	STATUS	NÄCHSTER SCHRITT
1 Zielbild & Modell	☐ offen ☐ läuft ☐ fertig	_____
2 Übernahme / Kassensitz	☐ offen ☐ läuft ☐ fertig	_____
3 Finanzen & Businessplan	☐ offen ☐ läuft ☐ fertig	_____
4 Standort & Räume	☐ offen ☐ läuft ☐ fertig	_____
5 Recht / Versicherungen / IT	☐ offen ☐ läuft ☐ fertig	_____
6 Team & Führung	☐ offen ☐ läuft ☐ fertig	_____
7 Marketing & Sichtbarkeit	☐ offen ☐ läuft ☐ fertig	_____
8 Go-live	☐ offen ☐ läuft ☐ fertig	_____
9 Erste 90 Tage	☐ offen ☐ läuft ☐ fertig	_____

Du brauchst keinen perfekten Plan.

Du brauchst einen Plan, der gut genug ist, damit du die nächste richtige Entscheidung treffen kannst. Danach wird angepasst.

MEINE DREI NÄCHSTEN SCHRITTE

HINWEISE & QUELLEN

So nutzt du die Roadmap

Diese Roadmap ist eine praktische Orientierung und ersetzt keine individuelle Rechts-, Steuer-, Finanzierungs- oder Zulassungsberatung. Anforderungen unterscheiden sich nach Fachrichtung, Bundesland, Kommune, Praxisform und Versorgungsmodell. Prüfe die Anforderungen für deine konkrete Situation.

Inhaltliche Grundlage ist das Buch „Die eigene Arztpraxis“ von Dr. med. Alice Martin. Ergänzt wurden Inhalte aus unserer Praxis, aus unserer Gründungsbegleitung und Praxisbegleitung.

Offizielle Stellen, die du je nach Modell früh einbeziehen solltest

Zuständige Kassenärztliche Vereinigung (bei Vertragsarztstätigkeit), Ärzte- bzw. Zahnärztekammer, Steuerberatung, Bank / Finanzierungspartner, zuständige Kommune / Behörden, Berufsgenossenschaft und TI-Anbieter.

Du möchtest Begleitung bei deiner Praxisgründung?

Du hast Fragen zu deiner konkreten Situation oder einen Wunsch, wie wir dich unterstützen können? Dann melde dich gerne bei uns. Gemeinsam schauen wir, welcher nächste Schritt für dich sinnvoll ist.

Kontakt

kontakt@business-fuer-arzte.de

Oder scanne den QR-Code und erfahre mehr über die Praxisgründungsbegleitung.

