

## Checkliste für Ihre erfolgreiche Existenzgründung

### Vorbereitungsphase

- Planen Sie eine Neugründung oder eine Praxisübernahme ?
- Welche Praxisform soll gewählt werden ?  
(Einzelpraxis, Praxisgemeinschaft, Berufsausübungsgemeinschaft)
- An welchem Standort soll die Praxis eröffnet werden ?  
(Lage / Region / Gebiet - gibt es Einschränkungen bei der Bedarfsplanung ?)
- Was für eine besondere Leistung erbringen Sie in Ihrer neuen Praxis ?  
(Besonderheiten je nach Fachrichtung)
- Wann soll die Umsetzung erfolgen und wie ?  
(Erstellung eines Zeitplans bis zur Umsetzung der Praxiseröffnung/-  
Übernahme )

### Was ist bei der Praxiswahl zu beachten?

#### allgemein:

- Konkurrenzsituation am fokussierten Standort
- Praxiskonzepte der unmittelbaren Konkurrenz
- Patientenstruktur am Standort
- Ausreichende Marktnachfrage für das eigene Konzept
- Konkurrenzfähigkeit des eigenen Leistungsangebotes
- Was sollen die Besonderheiten der Praxis sein ?
- Warum werden Patienten gerade in diese Praxis kommen und dort auch bleiben ?
- Praxis in eigenen oder gemieteten Räumen ?

## betriebswirtschaftliche Aspekte:

- Mindestumsatzkalkulation (Welcher Umsatz wird für die Kosten der Praxis und den privaten Bedarf benötigt ?)

## zusätzlich bei Praxisübernahmen:

- Analyse von Umsatzentwicklung, Wachstum bzw. ggf. Rückgang.
- Analyse der Kostenstruktur des Ergebnisses und des Cashflow.
- Fortführungsmöglichkeiten der Erfolge aus der Vergangenheit
- Optimierungsbedarf der Strukturen (Einnahmen/ Kosten verschiedener Art)
- Optimierungsbedarf wichtiger Kennzahlen
- „Altersabgabe“ oder hat die Abgabe andere Gründe

## Finanzierung und steuerliche und rechtliche Aspekte:

- Finanzierungsvoranfrage / Finanzierungskonzept  
(*verbindliche Finanzierungszusage ist vor Beginn der Umsetzung einzuholen*)
- steuerliche und rechtliche Beratung einbeziehen

## Umsetzungsphase

- Antrag auf Zulassung stellen, Praxiskaufvertrag unterzeichnen
- Mietvertrag prüfen und ggf. anpassen
- Praxiseinrichtung bestellen und Praxissachversicherungen abschließen
- Personalauswahl vornehmen und Anstellungsverträge schließen
- Marketingmaßnahmen planen und Umsetzung beauftragen