

# Dipl.-Betriebswirt Frank Jähnel Ärzte-Finanz-Consulting

Existenzgründungsberater  
für Zahnmediziner/Innen  
Internet: [www.startup-dentist.de](http://www.startup-dentist.de)

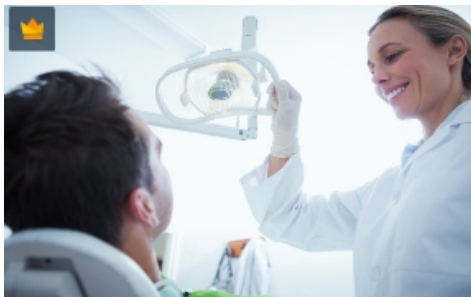
Office Center  
Niermannsweg 11-15  
40699 Erkrath-Unterfeldhaus

Webinar Thema:  
**Praxis-Business-Plan und  
Vorhabensschilderung**



# Wie sieht mein Aufgabenbereich aus?

Fokussierung + Beratungsqualität + Unabhängigkeit



Gesamtmarkt

**KFW**  
Bank aus Verantwortung

**DKB** Deutsche Kreditbank AG

**BW Bank**  
Baden-Württembergische Bank



**COMMERZBANK** 

etc.



Existenzgründungsziele, Praxissuche, Analyse der Praxiskennzahlen, Koordination/ Zeitplan zur Existenzgründung

Koordination und Moderation der Praxisübernahme- und Praxismietvertragsverhandlungen, Unterstützung bei den Berufsrechtlichen Voraussetzungen.

Finanzierungskonzeption, Finanzierungsausschreibung, Praxis Business Plan, etc.



## Inhalte:

1. Praxis-Business-Plan, was sagt er aus, wofür wird er benötigt?
2. Welche Kennzahlen sind für einen gut strukturierten PBP notwendig?
3. Praxis-Business-Plan bei Übernahme und Neugründung.
4. Fallzahlen und Fallwerte, welche Bedeutung haben diese Parameter für den betriebswirtschaftlichen Erfolg meiner Praxis?
5. Zusammenspiel zwischen Praxis, Liquidität und Vermögen, welche Versicherungsbausteine benötigt ein Existenzgründer/Inn?
6. Existenzgründung, Vorbereitungsphase, Gründungsphase und Betreuungsphase.



# 1) Praxis-Business-Plan, was sagt er aus, wofür wird er benötigt?

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J
	<b>Betriebsergebnis Zahnarztpraxis</b>	<b>2018</b>	<b>2021</b>	<b>2022</b>	<b>2023</b>	<b>2024</b>	<b>2025</b>	<b>2026</b>	<b>2027</b>	<b>2028</b>
3	Umsatzerlöse	193.260,00	96.630,00	237.465,00	246.566,00	252.174,00	258.923,00	264.582,00	272.201,00	277.612,00
4	KZV Fallzahl Kasse (Jahr)	7100	2366	7100	7455	7810	8165	8520	8670	8820
5	KZV Fallzahl Privat (Jahr)	747	249	747	847	947	1047	1147	1247	1347
6	KZV Fallwert Kasse	0	0	0	0	0	0	0	0	0
7	KZV Fallwert Privat	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
8	KZV Kasseneinnahmen inkl. Zuzahlungen	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
9	Privateinnahmen	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
10	Prothetik	58.702,00	29.351,00	58.702,00	61.354,00	63.223,00	66.205,00	69.371,00	72.108,00	73.445,00
11	Material und Laborumsätze	134.558,00	67.279,00	178.763,00	185.212,00	188.951,00	192.718,00	195.211,00	200.093,00	204.167,00
16	<b>Ergebnis vor Steuern vom E.E.</b>	<b>-996.853,12</b>	<b>-382.307,18</b>	<b>-1.152.508,04</b>	<b>-1.199.057,02</b>	<b>-1.418.802,34</b>	<b>-1.465.921,30</b>	<b>-1.449.118,76</b>	<b>-1.450.140,60</b>	<b>-1.453.907,00</b>
38	<b>Abschreibung</b>	<b>110.235,00</b>	<b>166.666,67</b>	<b>326.666,67</b>	<b>326.666,67</b>	<b>160.000,00</b>	<b>160.000,00</b>	<b>160.000,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
01	<b>Cashflow1 (Ergebnis plus Abschreibungen)</b>	<b>-886.618,12</b>	<b>-215.640,51</b>	<b>-825.841,37</b>	<b>-872.390,35</b>	<b>-1.258.802,34</b>	<b>-1.305.921,30</b>	<b>-1.289.118,76</b>	<b>-1.450.140,60</b>	<b>-1.453.907,00</b>
04	Anteil am Ergebnis %	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
06	<b>Liqui. Zufluss (Anteil am Cashflow 2)</b>	<b>-886.618,12</b>	<b>-215.640,51</b>	<b>-825.841,37</b>	<b>-872.390,35</b>	<b>-1.258.802,34</b>	<b>-1.305.921,30</b>	<b>-1.289.118,76</b>	<b>-1.450.140,60</b>	<b>-1.453.907,00</b>
07	<b>Cashflow1</b>									
08	Darlehensaufnahme Investitionsdarlehen		1.554.000,00	1.554.000,00	0,00	0,00				
09	Darlehensaufnahme Betriebsmittelkredit		50.000,00	50.000,00	0,00	0,00				
10	Zinsen und Tilgungen aus Darlehensbausteinen	0,00	16.506,24	28.948,96	28.823,95	119.757,61	118.691,09	105.181,82	104.240,24	103.298,70
11		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
12		0,00	16.006,20	16.006,20	16.006,20	15.653,10	14.711,58	13.770,06	12.828,48	11.886,96
13	<b>Cashflow 2</b>	<b>-886.618,12</b>	<b>-232.146,75</b>	<b>-854.790,33</b>	<b>-901.214,30</b>	<b>-1.378.559,95</b>	<b>-1.424.612,39</b>	<b>-1.394.300,58</b>	<b>-1.554.380,84</b>	<b>-1.557.206,00</b>
14	<b>Anteil Kunde am Ergebnis (Gewinneinkünfte)</b>	<b>-996.853,12</b>	<b>-382.307,18</b>	<b>-1.152.508,04</b>	<b>-1.199.057,02</b>	<b>-1.418.802,34</b>	<b>-1.465.921,30</b>	<b>-1.449.118,76</b>	<b>-1.450.140,60</b>	<b>-1.453.907,00</b>
15										
16	<b>Liqui. Zufluss aus Beteiligung an Kap. Gesellschaft</b>									



# 1) Praxis-Business-Plan, was sagt er aus, wofür wird er benötigt?

- 1) Ein gut strukturierter und sorgfältig entwickelter Praxis-Business-Plan stellt das Fundament einer erfolgreichen Zahnarztpraxis dar.
- 2) ein PBP funktioniert u.a. als Gradmesser um ablesen zu können, ob die Praxis mittel- bis langfristig rentabel und profitabel arbeitet.
- 3) Ohne PBP ist eine zahlenbasierte Praxisführung nicht machbar. Ein PBP bildet die Grundlage zur Beurteilung der wirtschaftlichen Tragfähigkeit des Existenzgründungsvorhabens.
- 4) Ohne PBP gibt es keine Praxisfinanzierung mit einer Bank.
- 5) Ein Finanzierungsinstitut schaut sich im Vorfeld sehr genau an, ob vom Existenzgründer weitreichende, wirtschaftliche Zusammenhänge erfasst wurden und ob die jeweiligen Kennzahlen plausibel und nachvollziehbar erscheinen?
- 6) Stuft die Bank den Praxis-Business-Plan als tragfähig und aussagekräftig ein, wirkt sich dies positiv auf den Finanzierungszinssatz und das gesamte Existenzgründungsengagement aus.



## 2) Welche Kennzahlen sind für einen gut strukturierten PBP notwendig?

- 1) Ein aussagekräftiger PBP enthält ca. 110 einzelne Kostenpositionen. Es beginnt mit den Umsatzerlösen und geht weiter über die Personal- und Raumkosten bis hin zu den sonstigen Kostenarten. Ganz am Ende werden die Gewinneinkünfte ausgewiesen.
- 2) Bei der Gestaltung und Umsetzung eines PBP muss darauf geachtet werden, dass diejenigen Kostenarten enthalten sind, die betriebswirtschaftlich relevant für die Praxis sind.
- 3) Auch das Praxisdarlehen und die Abschreibungsmodalitäten werden im PBP berücksichtigt.
- 4) Ein PBP zeigt eine möglichst realistische Entwicklung der Praxisumsätze und Praxiskosten über eine Laufzeit von mindestens 10 besser 12 oder 15 Jahren.
- 5) Die Herausforderung bei der Hochrechnung der Praxiskennzahlen besteht darin, plausible und nachvollziehbare Annahmen getroffen zu haben.
- 6) Eine finanzierende Bank erkennt sehr schnell ob der PBP professionell erarbeitet wurde, oder ob die Zahlen des Abgebers übernommen wurden. Mit dem PBP gibt der Existenzgründer seine betriebswirtschaftliche Visitenkarte bei der Bank ab.



### 3) PBP bei Neugründung und Praxisübernahme.

- 1) Bei einer Neugründung stellt die Entwicklung eines PBP eine noch größere Herausforderung dar als bei einer Praxisübernahme, da sämtliche Bezugsgrößen erst ermittelt werden müssen.
- 2) Ein Praxis-Business-Plan bei Neugründung enthält ein Worst-Case sowie ein Best-Case-Szenario. Das Worst-Case-Szenario stellt gleichzeitig eine Mindestumsatzkalkulation dar.
- 3) Bei der Prognose der anvisierten Praxisumsätze und Praxiskosten gilt es sehr analytisch vor zu gehen. Hier spielen insbesondere die Fallzahlen und Fallwerte eine entscheidende Rolle, um am Ende zu einem akzeptablen Umsatzergebnis zu gelangen.
- 4) Bei Neugründung entscheidet u.a. das Praxismarketingkonzept darüber, welche Kennzahlen in den PBP einfließen werden.
- 5) Die Entwicklung eines BPB bei Praxisübernahme ist etwas einfacher, da bereits Bezugspunkte sowie Referenzwerte (Fallzahlen und Fallwerte) vorhanden sind, auf die der zukünftige PBP aufsetzen kann.



## 4) Fallzahlen und Fallwerte, welche Bedeutung haben diese Parameter auf den betriebswirtschaftlichen Erfolg der Praxis?

- 1) Neben den Umsatzzahlen werden auch Fallzahlen (Anzahl der zu behandelten Patienten), sowie Fallwerte (Umsatz pro Kassen-, bzw. Privatpatient) benötigt. Die Fallwerte lassen sich unterteilen in „Fallwert Kasse“ und „Fallwert Privat“.
- 2) Multipliziert man die Fallwerte mit der jeweiligen Fallzahlen, kommt dabei ein bestimmtes Umsatzniveau heraus, das anhand des PBP regelmäßig überprüft werden muss.
- 3) Fallwerte und Fallzahlen stehen in einem engem Spannungsverhältnis, daran kann u.a. abgelesen werden, ob die Praxisumsätze an das anvisierte Umsatzniveau heran reichen werden?
- 4) Die Höhe des Fallwertes varriert, insbesondere bei Existenzgründern liegen die Fallwerte bei Kassen- und Privatpatienten in der Regel unter dem Durchschnitt. Mit fortschreitender Behandlungsdauer werden die Fallwerte allerdings nach und nach ansteigen.

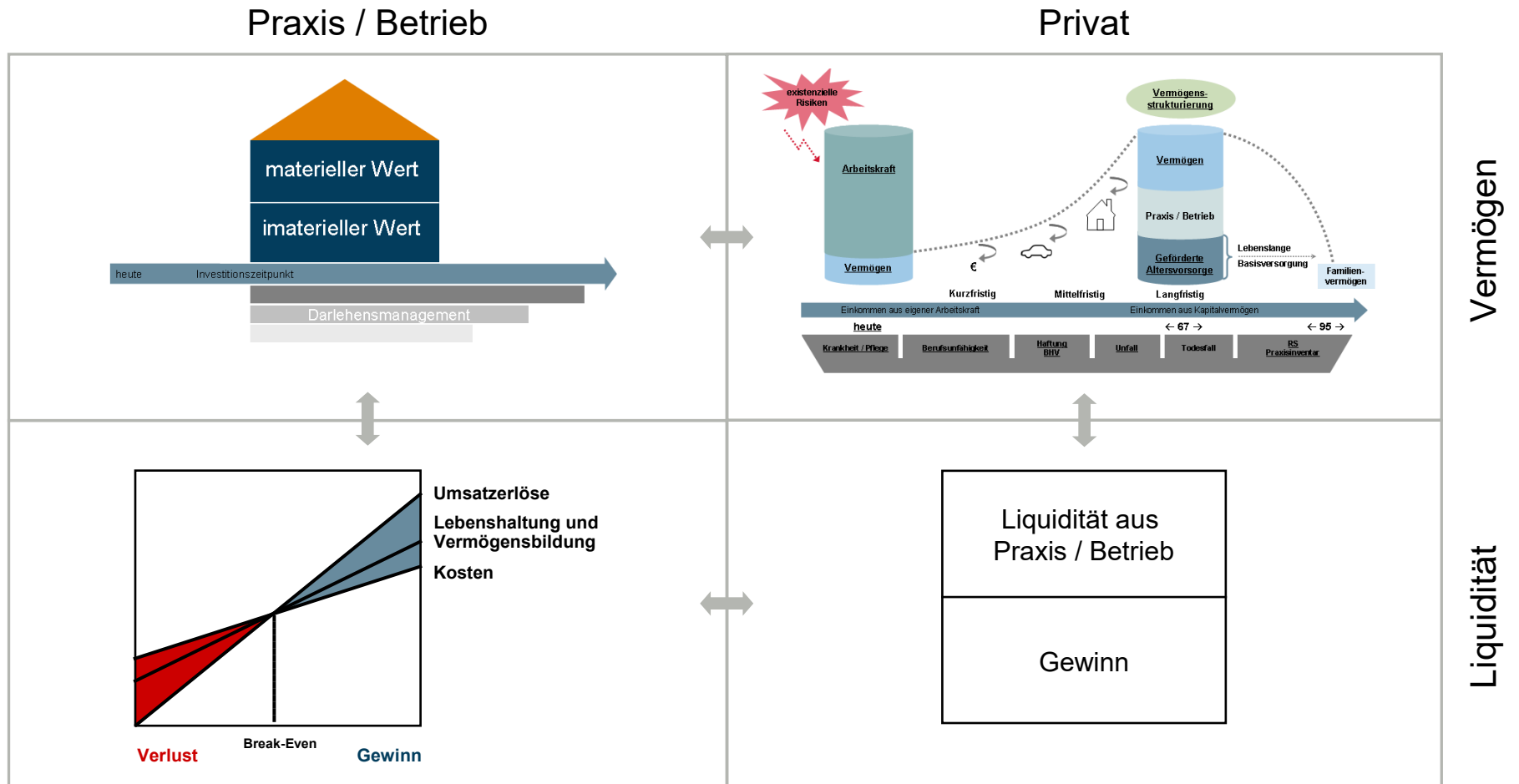




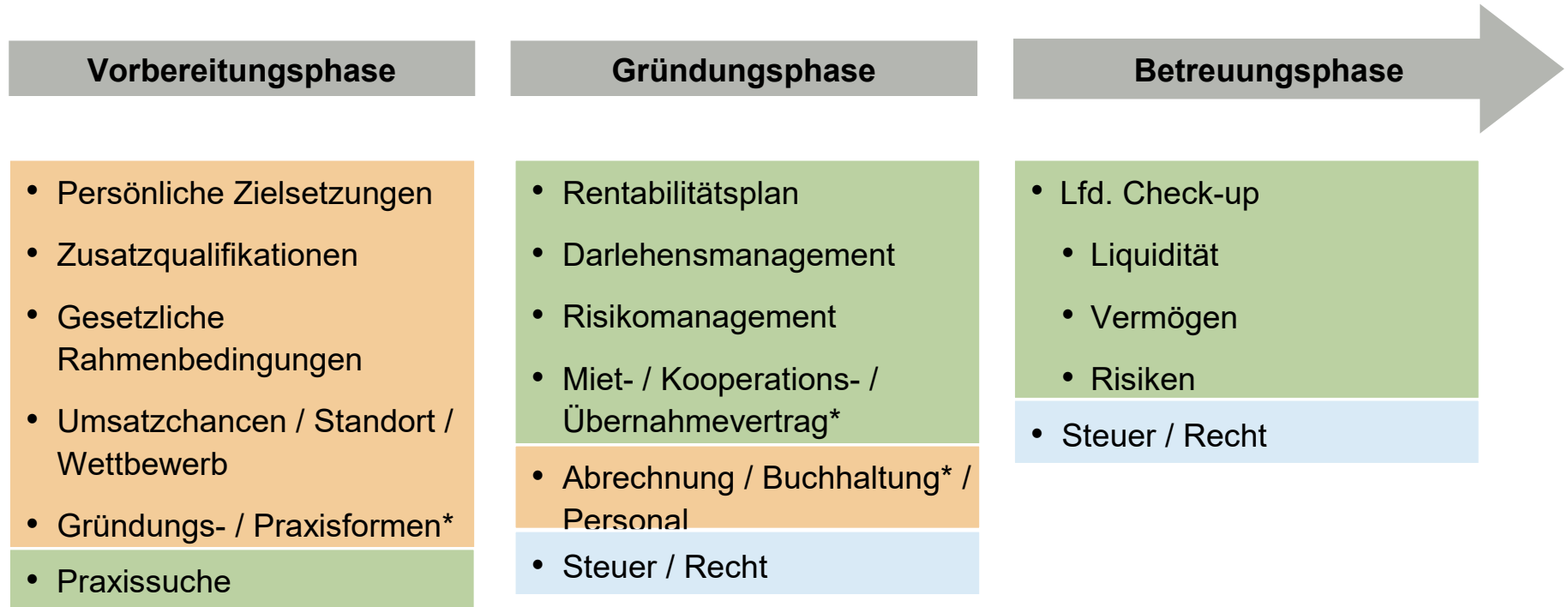
# 8) Praxis, Liquidität und Vermögen

Versicherungsbausteine:

Praxisinhalts-, Betriebsunterbrechung und Elektronikversicherung. Rechtsschutzversicherung, Risikolebensversicherung, Berufsunfähigkeitsversicherung, Krankentagegeldversicherung.



## 9) Phasen der Existenzgründung



**Aufgabenverteilung:**

Kunde

Berater

Steuerberater /  
Rechtsanwalt



**Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!**

**Kontakt Daten:**

**Telefon: 0175-6621476**

**Email: [frank.jaehnel@t-online.de](mailto:frank.jaehnel@t-online.de)**

**Internet: [startup-dentist.de](http://startup-dentist.de)**

