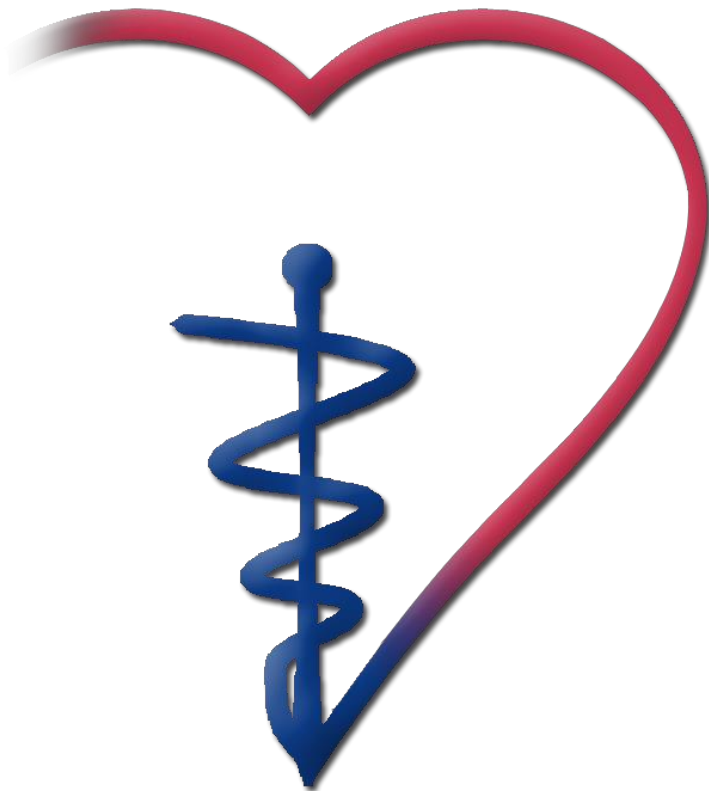


Dieses Abstract entstand im Rahmen eines Planspiels für Medizinstudierende im Kurs "Arzt und Unternehmer" der Ludwig-Maximilians-Universität im Sommersemester 2013. Die Namen und sonstigen Angaben sind fiktiv.



# BUSINESSPLAN

GEMEINSCHAFTSPRAXIS

ALLGEMEINMEDIZIN UND KARDIOLOGIE

DR. BAREIS & DR. LAUTZ

DR. MED. ALEXA BAREIS

Fachärztin für Allgemeinmedizin

DR. MED. THOMAS LAUTZ

Facharzt für Innere Medizin und Kardiologie



## Coaches

Michael Schrunner

Wolfgang Engels

## Teilnehmer

Alexa Bareis

Attila Teoman

Kiril Stoyanov

Konstantin Koban

Laura Unverdorben

Nicholas Möllhoff

Thomas Lautz



## Inhaltsverzeichnis

1. Executive Summary
2. Geschäftsidee
3. Das Unternehmen
4. Marketing
5. Organisation und Praxisausstattung
6. Finanzplan und Finanzierung
7. Chancen und Risiken
8. Visionen
9. Ethik
10. Anlagen



## 1. Executive Summary

In der Gemeinschaftspraxis Dr. Bareis und Dr. Lautz bieten wir unseren Patienten eine komplette allgemeinärztliche und kardiologische Versorgung im Herzen Nürnbergs. Mit Schwerpunkt auf kardiovaskuläre Erkrankungen und Betriebsmedizin betreuen wir ein Patientenkollektiv von Jung bis Alt. Unsere modernste technische Ausstattung, sowie das kompetente interdisziplinäre Team sind die Grundlage für das breite Diagnostik- und Behandlungsspektrum und für die Zufriedenheit unserer Patienten.

Die Praxis ist im nördlichen Teil des Nürnberger Zentrums gelegen, in unmittelbarer Nähe zur U-Bahn-Station Friedrich-Ebert-Platz. Diese zentrale Stadtlage bietet uns aufgrund einer hohen Bevölkerungsdichte einen sehr großen Patientenpool. In einem Umkreis von 2 km gibt es nur drei weitere kardiologische Praxen, wovon eine ausschließlich Privatpatienten behandelt. Im genannten Umkreis bietet Dr. Bareis als einzige Allgemeinärztin Betriebsmedizin, Lungenfunktionsdiagnostik und Wochenendsprechstunden an, was von entscheidendem Wettbewerbsvorteil ist.

Unser Ziel ist die führende Arztpraxis mit Schwerpunkt auf kardiovaskulären Erkrankungen im Zentrum Nürnbergs zu werden. Hierfür haben wir eine offensive und erfolgsorientierte Marketing-Strategie ausgearbeitet. Die Grundlage ist unser Corporate Design, das einen hohen Wiedererkennungswert hat und mit dem sich unsere Patienten identifizieren. Das Gewinnen neuer Patienten wird durch die professionelle Online-Präsenz und das Eröffnungs-Event ermöglicht. Im Einklang mit unserer Philosophie „Wir sind für Sie da“ werden wir in der Zukunft durch weitere informative Veranstaltungen eine nachhaltige Patientenbindung erstreben. Wir sind zudem der festen Überzeugung, dass kompetente, freundliche und empathische Mitarbeiter die beste Werbung sind. Die Praxis wird drei Vollzeit-Angestellte, drei Teilzeit-Angestellte und ein Azubi mit entsprechender fachlicher Qualifikation und Berufserfahrung beschäftigen.

Basierend auf der Markt- und Wettbewerbsanalyse und einer konservativen Umsatzplanung kalkulieren wir einen Umsatz von 157.000 € für die Allgemeinärztin und 177.000 € für den Kardiologen im ersten Jahr. Im zweiten Jahr wird ein Umsatz von 273.000 € und im dritten Jahr von 323.000 € für die Allgemeinärztin geplant, bzw. 325.000 € und 409.000 € für den



Kardiologen. Den Break-Even-Point erreichen wir im zweiten Geschäftsjahr. Zur Praxisfinanzierung stehen uns 130.000 € Eigenmittel zur Verfügung, so dass ein Förderdarlehen von 570.000 € benötigt wird.

Das Praxismanagement wird von Dr. Bareis und Dr. Lautz geführt. Dr. Lautz war 8 Jahre geschäftsführender Oberarzt an der 1. Medizinischen Klinik des Klinikums Fürth. Dr. Bareis hat 7 Jahre Erfahrung als Allgemeinärztin in einem MVZ in Erlangen. Außerdem werden wir von Herrn Michael Schrinner, ehemaligem Projektmanager aus der Elektronik-Branche, und Herrn Wolfgang Engels, ehemaligem Vizepräsidenten für Finanzen aus der IT-Branche, beraten.