

Dieses Abstract entstand im Rahmen eines Planspiels für Medizinstudierende im Kurs "Arzt und Unternehmer" der Ludwig-Maximilians-Universität im Wintersemester 2016/2017. Die Namen und sonstigen Angaben sind fiktiv.

Businessplan

Präventionspraxis Präventicum



Jacqueline Lammert , Viviane Czisch, Henrik Ulke, Vitali Appelhans, Alexander Ditsch
Coach: Michael Schrinner

Inhaltsverzeichnis

Zusammenfassung	3
1 Geschäftsidee	4
1.1 Gründungsvorhaben	4
1.2 Gesellschafter	6
1.3 Rechtsform	7
1.4 Dienstleistungen	8
2 Marketing	13
2.1 Marketingstrategien	13
2.2 Standortanalyse	14
2.3 Bevölkerungsanalyse	16
2.4 Wettbewerbsanalyse	18
3 Organisation und Praxisausstattung	19
3.1 Ärzte	19
3.2 Praxisteam und Organisation	21
3.3 Praxisausstattung	22
3.4 Öffnungszeiten	25
4 Finanzplan und Finanzierung	27
5 Chancen und Risiken	31
6 Ethik	35
7 Ausblick	37
Anhang	38

Zusammenfassung

Wir sind ein junges Team von drei Ärzten und planen zusammen mit einem erfahrenen, ortsansässigen Kardiologen in Nürnberg, St. Johannis, eine Gemeinschaftspraxis mit Schwerpunkt Präventionsmedizin zu gründen.

Unser Behandlungsansatz besteht in der Verknüpfung der klassischen, kurativen Medizin aus den Fachdisziplinen Gastroenterologie, Kardiologie und Pädiatrie, mit neuen Präventionsansätzen. Ergänzt wird unser junges Ärzteteam durch einen berufserfahrenen Kardiologen – dieser Verbund soll eine Brücke schlagen zwischen innovativen Ideen und großem Erfahrungsschatz.

Als Rechtsform unserer Fachdisziplin-übergreifenden Gemeinschaftspraxis Präventicum planen wir eine Partnerschaftsgesellschaft.

Der Kapitalbedarf für den Erwerb der kassenärztlichen Sitze, Praxisausstattung und Marketing beträgt 670.000€. Am Ende des 1. Geschäftsjahres erwarten wir einen Gewinn von 350.000€.

Wir versprechen uns, aus den Erfahrungen des bereits etablierten Kardiologen zu lernen und an ihnen zu wachsen.

Unsere Vision ist, das bestehende Ärzteteam zu erweitern, um unseren Patienten eine umfassende Prävention durch ergänzende Fachbereiche anbieten zu können.