

2009

# Businessplan

## Gesundheitsdienstleistungen

Name  
Adresse  
Telefonnummer  
Faxnummer  
E-Mail



## Inhaltsverzeichnis

<b>1</b>	<b>Summary</b> .....	<b>4</b>
<b>2</b>	<b>Leistungsbezeichnung</b> .....	<b>6</b>
2.1	Leistungsangebot .....	6
2.2	Zielgruppen .....	6
2.3	Vorteile und Nutzen für den Kunden .....	6
2.4	Wettbewerberanalyse / Vorteile und Abgrenzung gegenüber Konkurrenz ....	7
2.5	Gesetzliche Auflagen.....	7
2.6	Schutz der Idee .....	7
<b>3</b>	<b>Markt / Konkurrenz</b> .....	<b>8</b>
3.1	Geplantes Marktvolumen/Umsatz (Lokaler Markt) .....	8
3.2	Angaben zum Gesamtvolumen des Marktes .....	8
3.3	Wachstumsraten der relevanten Märkte .....	8
3.4	Grundlagen der Wachstumsprognosen .....	9
3.5	Zukunftsaussichten des Marktes und der Branche .....	9
3.6	Standort des Unternehmens und seiner Kunden .....	9
<b>4</b>	<b>Erläuterungen zum Finanzplan</b> .....	<b>11</b>
4.1	Rentabilitätsplan .....	11
4.2	Liquiditätsplan .....	13
<b>5</b>	<b>Management</b> .....	<b>14</b>
5.1	Verantwortungsbereich im Unternehmen.....	14
5.2	Anteil am Unternehmen .....	14
5.3	Eigene Qualifikation.....	14
5.4	Motiv für die Unternehmensgründung.....	14
<b>6</b>	<b>Mitarbeiter</b> .....	<b>16</b>
6.1	Personalbestand in den ersten Jahren nach der Gründung .....	16
6.2	Qualifikation / Anforderungsprofil der Mitarbeiter .....	16
6.3	Mitarbeiter finden.....	16
<b>7</b>	<b>Marketing</b> .....	<b>17</b>
7.1	Leistungsstrategie .....	17
7.2	Preisstrategie .....	17
7.3	Vertriebsstrategie .....	17
7.4	Kommunikationsstrategie .....	17
<b>8</b>	<b>Handlungsempfehlungen</b> .....	<b>19</b>
8.1	Organisation des zu gründenden Unternehmens.....	19
8.2	Rechnungswesen.....	19
8.3	Vorschläge zu Marketingmaßnahmen in der ersten Gründungsphase.....	19
8.4	Potenzielle Kooperationspartner .....	19
<b>9</b>	<b>Rechtsform</b> .....	<b>21</b>
9.1	Rechtsform und Firma .....	21
<b>10</b>	<b>Chancen / Risiken</b> .....	<b>22</b>
10.1	Welche Risiken bestehen? .....	22
10.2	Wie soll diesen Risiken begegnet werden?.....	22
10.3	Welche außergewöhnlichen Chancen bestehen in welchen Bereichen? ....	23
<b>11</b>	<b>Finanzierung</b> .....	<b>24</b>

Fordern Sie noch heute die **Fördermittel** und **Unterstützung** an, die Ihnen zustehen!

Wir ermitteln Ihren Bedarf und begleiten Sie bei Ihrem „Start“ und Ihrem „Wachstum“.



**schnell – einfach – kompetent – günstig!**  
**Garantiert auch in Ihrer Nähe!**

[www.indaro.de/berater](http://www.indaro.de/berater)

**Erstgespräch: kostenlos - Vorgründungsberatung: Förderung bis zu 100% - Coaching: Förderung bis zu 90%**

11.1 Kapitalbedarf ..... 24  
12 Lebenslauf der Gründerperson ..... 25



Fordern Sie noch heute die **Fördermittel** und **Unterstützung** an, die Ihnen zustehen!

Wir ermitteln Ihren Bedarf und begleiten Sie bei Ihrem „Start“ und Ihrem „Wachstum“.



**schnell – einfach – kompetent – günstig!**  
**Garantiert auch in Ihrer Nähe!**

[www.indaro.de/berater](http://www.indaro.de/berater)

**Erstgespräch: kostenlos - Vorgründungsberatung: Förderung bis zu 100% - Coaching: Förderung bis zu 90%**

# 1 Summary

Die Unternehmensgründerperson Frau/Herr (**Ihr Name**) beabsichtigt im (**Ihre lokale Region**) den Aufbau eines Unternehmens, welches im Geschäftsfeld Gesundheitsdienstleistungen tätig sein wird. Im Wesentlichen besteht das Kerngeschäft darin, den Kunden folgende Leistungen zur Verfügung zu stellen:

- Vertrieb medizinischer Geräte
  - Neurologisches Rehabilitationsgerät
  - Massagematte
  - Geräte zur Infrarotbestrahlung
  - Weitere Geräte aus dem medizinischen Bereich
- Personalvermittlung im Gesundheitssektor
  - Akquise offener Stellen
  - Personalsuche
  - Bewerbervorauswahl
  - Coaching
  - Vermittlung

Zielgruppen der Aktivitäten im Bereich Vertrieb medizinischer Geräte sind hauptsächlich Privatleute, die nach einem Krankheitsvorfall Bedarf nach einem neurologischen Rehabilitationsgerät haben. Eine weitere Zielgruppe sind Therapeuten mit entsprechenden Patienten. Das Gerät kann bei unterschiedlichen Krankheitsbildern (...) eingesetzt werden:

- **Krankheit**
- (...)

Im Bereich Personalvermittlung wird die Unternehmensgründerperson die Kontakte in die Gesundheitsbranche ausbauen und die Leitungen von Krankenhäusern und Pflegeheimen, sowie ausgewählte niedergelassene Ärzte ansprechen. Darüber hinaus gehören Beschäftigte und Auszubildende im einschlägigen Bereich zur Zielgruppe des Unternehmensgründers.

Der regionale Zielmarkt wird (**Ihr lokaler Markt**) ausgehend vom Wohnsitz der/des Gründerin/Gründers in (**Ihr Wohnort mit geplantem Expansionsradius**) sein. Mit steigendem Geschäftsvolumen soll das Gebiet sukzessive erweitert werden.

Folgende Vorteile sollen den Kunden zu einer Inanspruchnahme der bereitgestellten Dienstleistungen bewegen:

- Qualitativ hochwertiges Angebot
- Möglichkeit zusätzlicher Qualifikation
- Hohe Motivation und starke Beziehung mit dem Auftraggeber
- Attraktives Preis-Leistungsverhältnis

Fordern Sie noch heute die **Fördermittel** und **Unterstützung** an, die Ihnen zustehen!

Wir ermitteln Ihren Bedarf und begleiten Sie bei Ihrem „Start“ und Ihrem „Wachstum“.



**schnell – einfach – kompetent – günstig!**  
**Garantiert auch in Ihrer Nähe!**

[www.indaro.de/berater](http://www.indaro.de/berater)

**Erstgespräch: kostenlos - Vorgründungsberatung: Förderung bis zu 100% - Coaching: Förderung bis zu 90%**

Das Unternehmen wird von zu Hause aus geführt. Alle anfallenden Aufgaben werden von der Gründerperson selbst ausgeführt.

Kenntnisse über den Zielmarkt und seine relevanten Prozesse, Dienstleistungen, Marktteilnehmer sowie Kontakte zu Netzwerkpartnern, potenziellen Kunden und Entscheidern in den relevanten Marktumfeldern sind **aufgrund einer Ausbildung zu (...), langjähriger Berufstätigkeit im Zielmarkt sowie intensiver Recherche im Vorfeld der Gründung vorhanden.**



Fordern Sie noch heute die **Fördermittel** und **Unterstützung** an, die Ihnen zustehen!

Wir ermitteln Ihren Bedarf und begleiten Sie bei Ihrem „Start“ und Ihrem „Wachstum“.



**schnell – einfach – kompetent – günstig!**  
**Garantiert auch in Ihrer Nähe!**

[www.indaro.de/berater](http://www.indaro.de/berater)

**Erstgespräch: kostenlos - Vorgründungsberatung: Förderung bis zu 100% - Coaching: Förderung bis zu 90%**



Intensive  
Vorgründungs-  
beratungen und  
professionelles Coaching  
werden bis **zu 100%**  
gefördert und erhöhen  
nachweislich den Erfolg  
Ihres zukünftigen  
Unternehmens!

„90% der Existenzgründer, die eine Beratung in Anspruch genommen haben, überleben die ersten 5 Jahre.“ (Quelle: Creditreform und KfW)

Werden auch Sie erfolgreich mit Fördermitteln und professioneller Unterstützung!

Seit vielen Jahren verhilft die indaro Advisors GmbH bundesweit Existenzgründern und jungen Unternehmen vor allem zu:

- Fördermitteln
- Fremdkapital
- Geschäftsideen
- realistischen Businessplanungen
- Tragfähigkeitsbescheinigungen
- Kunden- und Auslastungswachstum
- ertragreichen Kooperationen und
- effektivem Controlling

Unsere erfahrenen, topqualifizierten Berater sind gelistet und zertifiziert bei anerkannten Institutionen wie der KfW, dem Bundesministerium für Wirtschaft, dem RKW, der IHK, HWK, der Bundesagentur für Arbeit und vielen anderen.

Fordern Sie noch heute Ihr **kostenloses Erstgespräch** mit einem kompetenten Gründungsberater in Ihrer Nähe an.

[www.indaro.de/berater](http://www.indaro.de/berater)

Unsere Philosophie: Jeder Mensch und jede Organisation verfügt über alle Ressourcen, Potenziale und Möglichkeiten, um seine gewünschten Visionen zu verwirklichen!

