

# BUSINESSPLAN

---

HALS-, NASEN- UND OHRENARZT (HNO)

**NAME, VORNAME**

Straße, Hausnummer

Postleitzahl, Ort

[ihremail@email.de](mailto:ihremail@email.de)

12345/1234567

# INHALTSVERZEICHNIS

---

<b>1. MANAGEMENT SUMMARY</b> .....	<b>3</b>
<b>2. GESCHÄFTSMODELL</b> .....	<b>5</b>
2.1 ANGEBOTSBESCHREIBUNG .....	5
2.2 ZIELGRUPPE .....	6
2.3 KUNDENNUTZEN, ERFOLGSFAKTOREN UND WETTBEWERBSVORTEILE .....	7
<b>3. UNTERNEHMEN</b> .....	<b>8</b>
3.1 UNTERNEHMENSFÜHRUNG .....	8
3.2 MITARBEITER .....	8
3.3 PARTNER .....	9
3.4 GRÜNDUNGSVORAUSSETZUNGEN .....	9
3.5 RECHTSFORM .....	11
3.6 VERSICHERUNGEN .....	11
3.7 STANDORT .....	12
3.8 CORPORATE IDENTITY (CI) .....	13
<b>4. MARKT UND WETTBEWERB</b> .....	<b>14</b>
4.1 MARKTANALYSE .....	14
4.2 WETTBEWERBSANALYSE .....	17
<b>5. MARKETINGKONZEPT</b> .....	<b>19</b>
5.1 VERTRIEBSWEGE .....	19
5.2 PREISKALKULATION .....	19
5.3 MARKETING-MIX .....	20
5.3.1 <i>Offline-Marketing</i> .....	20
5.3.2 <i>Online-Marketing</i> .....	21
<b>6. FINANZPLANUNG</b> .....	<b>22</b>
6.1 KAPITALBEDARFSPLANUNG .....	22
6.2 FINANZIERUNGSPLANUNG .....	22
6.3 UMSATZPLANUNG .....	24
6.4 KOSTENPLANUNG .....	25
6.5 RENTABILITÄTSPLANUNG .....	34
6.6 LIQUIDITÄTSPLANUNG .....	38
<b>7. SWOT-ANALYSE (STÄRKEN, SCHWÄCHEN, CHANCEN, RISIKEN)</b> .....	<b>50</b>
<b>8. MEILENSTEINPLANUNG</b> .....	<b>52</b>
<b>9. ERFOLGSKENNZAHLEN (KPI)</b> .....	<b>53</b>

## ANLAGEN

LEBENSÄUFE

ARBEITSVERTRÄGE

## 1. Management Summary

Diese Ausarbeitung beschreibt das Existenzgründungsvorhaben/die Übernahme/die Neuausrichtung einer Hals-, Nasen- und Ohren-Praxis.

Das Angebot erstreckt sich auf ein breites Leistungsprogramm für Kinder, Jugendliche und Erwachsene in den Segmenten Diagnostik und Therapie. Dabei wird das gesamte Spektrum der HNO-Versorgung abgedeckt. In dringenden Fällen werden Hausbesuche durchgeführt.

Die direkte Zielgruppe umfasst prinzipiell die gesamte Bevölkerung (Kinder, Jugendliche, Erwachsene) in einem Umkreis von 10 km um die HNO-Praxis. Darüber hinaus wird eine betriebsärztliche Tätigkeit angestrebt, weshalb auch kleine und mittlere Unternehmen, Handwerker, Dienstleister und Selbstständige zur Zielgruppe gehören. Durch eine erstklassige Qualität, ein attraktives Preis-Leistungs-Verhältnis und überdurchschnittlichen Service entsteht ein hoher Patientennutzen. Darüber hinaus erreicht das Angebot einige Wettbewerbsvorteile. Die gesamte Übersicht ist unter Gliederungspunkt 2.3 zu finden.

.....

Ende der Leseprobe

[Hier klicken und den vollständigen Businessplan Hals-, Nasen- und Ohrenarzt \(HNO\) herunterladen!](#)