

Businessplan

Heilpraktiker

Firmenname

Name

Straße, Hausnummer

PLZ, Ort

Telefonnummer

Faxnummer

E-Mail-Adresse

Datum der Unternehmensgründung

Businessplan Heilpraktiker

Inhaltsverzeichnis

Zusammenfassung	3
Lebenslauf des Gründers	4
Rechtsform	5
Standort	5
Leistungsangebot	6
Zielgruppe	7
Stärken / Schwächen	7
Marktumfeld	8
Mitbewerberanalyse	9
Umsatzplanung	10
Kostenplanung	11
Investitionsplanung	12
Liquiditätsplanung	13
Rentabilitätsplanung	14
Finanzierungsplanung	15
Marketing	16
Rechtliche Voraussetzung	17
Risikoanalyse	17
Ziele und Visionen	17
Zeitplan	18

Zusammenfassung

Ich werde mich als Heilpraktiker selbstständig machen. Heilpraktiker wenden bei der Behandlung ihrer Patienten unterschiedliche Naturheilverfahren an. Das Leistungsangebot umfasst die Erkennung, Linderung und Heilung von Krankheiten im Sinne einer ganzheitlichen Betrachtung von Körper und Seele. Krankheiten werden als Störungen des seelischen und körperlichen Gesamtsystems gesehen. Eine Heilung wird durch die Stärkung der natürlichen Abwehrkräfte erreicht.

Das Leistungsangebot umfasst folgende Spezialgebiete: **Bitte geben Sie hier Ihre Spezialisierungen an.** Zusätzlich werden folgende Gruppenkurse angeboten: **Bitte geben Sie hier an, in welchen Bereichen Sie Gruppenkurse anbieten.**

Räumlich begrenzt sich die Zielgruppe auf den Umkreis von 20 Kilometern um die Praxis des Gründers.

Das Bedürfnis nach Naturheilverfahren ist in den letzten Jahren nachhaltig gestiegen. Diese Tatsache sowie das relativ hohe Sozialprestige der Heilpraktiker und die angeblich guten Einkommenserwartungen sind Gründe, weshalb sich immer mehr Menschen als Heilpraktiker selbstständig machen möchten. Die Realität in der Branche sieht jedoch nicht besonders rosig aus. Kennzeichnend ist ein harter Konkurrenzdruck durch die steigende Anzahl von Heilpraktikern. Eine genaue statistische Erfassung der Branche ist schwierig, da die Kollegen vielfach andere berufliche Schwerpunkte angeben, schätzungsweise hauptamtliche 18.000 Praxen soll es geben. Rund eine Milliarde Euro setzen die deutschen Heilpraktiker nach Angaben der Deutschen Heilpraktikerverbände um.

Im ersten Jahr wird ein Umsatz in Höhe von ca. 26.500 Euro geplant, welcher im zweiten Jahr auf ca. 73.000 Euro ansteigen soll und dann ab dem dritten Jahr etwa konstant bei ca. 88.000 Euro liegen soll.

Aufgrund hervorragender Kontakte zur Zielgruppe wird der Existenzgründer bereits ab dem zweiten Monat Kunden vorweisen können. Neukunden werden vor allem durch ein intensives Networking gewonnen.

Die Investitionen des Unternehmens sind relativ gering, da ein Heilpraktiker zur Erbringung der Leistungen keine teuren Maschinen benötigt. Notwendige Praxiseinrichtung wird gebraucht gekauft. Die Preise hierfür wurden als marktübliche Preise in Internet-Auktionshäusern recherchiert.

Das Unternehmen wird als Einzelunternehmen von **(Ihr Name)** gegründet. Der Gründer verfügt über weitreichende Erfahrung als Heilpraktiker.

Der Kapitalbedarf der Existenzgründung beträgt **(tragen Sie hier Ihren Kapitalbedarf ein, den Sie im Finanzplan errechnet haben)** und wird folgendermaßen gedeckt:

- Eigenkapital: **Höhe der Eigenmittel**
- Fremdkapital: **Höhe der aufgenommenen Darlehen**

Der Start des Unternehmens ist am **(tragen Sie hier das geplante Startdatum ein)**