

Erfolg mit der eigenen Praxis.

Checkliste zur Existenzgründung
für Psychologische Psychotherapeuten.



Analysieren Sie die Grundvoraussetzungen für Ihre Existenzgründung, stecken Sie betriebswirtschaftliche Rahmenbedingungen ab, planen Sie Ihre Praxisführung konkreter – mit unserer Checkliste behalten Sie den professionellen Überblick. Als Existenzgründer steht Ihnen die apoBank bei jedem Schritt mit kompetenter Beratung zur Seite.

Die Grundvoraussetzungen.

		Ihre Ansprechpartner				persönliche Notizen
		apoBank	KV	Steuerberater	erledigt	
Gründungsalternativen	Neugründung einer Einzelpraxis	●	●	●		
	Übernahme einer bestehenden Einzelpraxis	●	●	●		
	Gründung/Eintritt in eine(r) Praxisgemeinschaft	●	●	●		
	Gründung/Eintritt in eine(r) Berufsausübungsgemeinschaft					
	■ örtlich	●	●	●		
	■ überörtlich	●	●	●		
	Gründung/Eintritt in ein(es) Medizinisches Versorgungszentrum(s) (MVZ)	●	●	●		
	Job-Sharing	●	●	●		
Zulassungsvoraussetzungen	Approbation als Psychologischer Psychotherapeut		●			
	Fachkundenachweis		●			
	Antrag auf Eintragung in das Arzt-/Psychotherapeutenregister		●			
	Antrag auf Zulassung		●			

Erfolg mit der eigenen Praxis.

Checkliste zur Existenzgründung für Psychologische Psychotherapeuten.

		Ihre Ansprechpartner			erledigt	persönliche Notizen
		apoBank	KV	Steuerberater		
Besonderheiten bei der Übernahme einer KV-Zulassung	Niederlassungsbeschränkung durch Bedarfsplanung?		●			
	Antrag auf Eintragung in die Bewerberliste der KV		●			
	Auswahl durch den Zulassungsausschuss bei mehr als einem Bewerber		●			
Standort und Wettbewerb	Wo möchten/können Sie Ihre Praxis eröffnen?	●	●			
	Standortanalysetool „Praxis- und Apothekenbörse“ der apoBank:	●				
	<ul style="list-style-type: none"> ■ Anzahl Psychologischer Psychotherapeuten in der Umgebung 	●				
	<ul style="list-style-type: none"> ■ Strukturdaten des Einzugsbereichs (soziodemografische Daten) 	●				
	Welche psychotherapeutischen Leistungen sind gefragt?		●			
	Welche Praxen bieten identische Leistungen an?		●			
	Welche Leistungen können zusätzliche Nachfrage bringen?		●			
Praxisräume	Lage und Beschaffenheit des Hauses					
	Beschaffenheit der Räume					
	Langfristiger Raumbedarf					
	Vertragliche Voraussetzungen (Eigentum, Miete, Laufzeit sowie Kündigungsfrist des Mietvertrags etc.)	●		●		

Erfolg mit der eigenen Praxis.

Checkliste zur Existenzgründung für Psychologische Psychotherapeuten.

		Ihre Ansprechpartner			erledigt	persönliche Notizen
		apoBank	KV	Steuerberater		
Der betriebswirtschaftliche Rahmen.						
Betriebswirtschaftliche Analyse	Investitions- und Kostenplanung (INKO)	●	●			
	Vergleich mit Durchschnittswerten	●	●	●		
	Persönlicher Finanzstatus und Finanzierungsbedarf (Ermittlung der Praxiskosten sowie der Kosten zur Deckung der Privatausgaben)	●		●		
	Anlaufkosten der Praxis	●				
	Informationen zu innovativen Kooperationsformen (z. B. Praxisnetze, Integrierte Versorgung)	●	●			
	Informationen zu Selektivverträgen	●				
Zusätzlich bei Übernahme:						
	Praxis- und Apothekenbörse der apoBank (Zusammenführung von Nachfragern mit Anbietern von Praxen und Apotheken; auch Unterstützung bei der Suche von Kooperationspartnern)	●				
	Informationen über Praxen zur Übernahme (Markt/Exposé)	●	●			
	Einnahmenentwicklung in der Vergangenheit, Erwartungen für die Zukunft	●	●			
	Bewertung von Kostenstruktur, Ergebnissen, Cash-flow	●		●		
Praxisfinanzierung	Finanzierungsplan erstellen: Übereinstimmung von Investitions- und Finanzierungsplan inkl. Eigenkapitaleinsatz, Tragbarkeit der Finanzierungsbelastung	●				
Absicherung	Versicherungen: Absicherung gegen Berufsunfähigkeit und Todesfall, praxisbezogene Versicherungen	●				

Erfolg mit der eigenen Praxis.

Checkliste zur Existenzgründung für Psychologische Psychotherapeuten.

		Ihre Ansprechpartner					persönliche Notizen
		selbst	apoBank	KV	Steuerberater	erledigt	
Die Praxisführung.							
Praxis- und Qualitätsmanagement	EDV-Ausstattung (Abrechnung, Zahlungsverkehrprogramme etc.)	●	●	●			
	Vertretungsregelungen	●		●			
	Qualitätsmanagement	●		●			
	Fort- und Weiterbildungsmaßnahmen	●		●			
Leistungangebot							
Leistungsangebot	Leistungsübersicht	●					
	Welche besonderen Leistungen biete ich an?	●					
	Gibt es Alleinstellungsmerkmale, mit denen ich mich von Mitbewerbern abgrenze?	●					
	Kann ich Kooperationen eingehen?	●	●	●			
	Wie können Erträge aus nicht-kassenärztlichen Leistungen erzielt werden? (z. B. Selbstzahlerleistungen, Gutachten)	●					
	Erträge aus Selektivverträgen	●					
	Wie halte ich Können und Leistung auf dem neuesten Stand?	●					
Marketingaktivitäten							
Marketingaktivitäten	Wie will ich Patienten gewinnen?	●					
	Wie stelle ich sicher, dass meine Patienten sich stets freundlich, aufmerksam und individuell behandelt fühlen?	●					
	Wie erreiche ich, dass meine Patienten wiederkommen und mich aktiv weiterempfehlen?	●					
	Wie stelle ich fest, ob meine Patienten zufrieden sind?	●					
	Wie biete ich private Zusatzleistungen an?	●					
	Wie erfahren Patienten, wenn ich neue Leistungen anbiete?	●					
	Welche anderen Praxen können mir Patienten überweisen?	●					
	Marketing-Konzept erstellen (Praxisgründung und -eröffnung, kontinuierliche Patientengewinnung und -bindung)	●					
	Entwicklung/Erstellung/Beschaffung von Geschäftspapier und Informationsunterlagen	●					