

## Phase 1: Du und deine Praxisvision

- Selbstanalyse (Persönliche Kompetenzen, Fachkompetenzen, Soziale Fähigkeiten)
- Praxisvision beschreiben (in 1, 3 und 5 Jahren)

## Phase 2: Patientenbedürfnisse klären und Praxisangebot festlegen

- Wer soll in deine Praxis kommen (Alter, Beschwerden, Geschlecht...)?
- Was suchen deine potentiellen Klienten? (Tipp: welche Stichworte geben sie in Google ein?)
- Bestimme 4-5 klientenorientierte Angebote deiner Praxis, z.B. Schmerzlinderung, Lenschwierigkeiten überwinden (Tipp: Methoden sind kein Angebot!)
- Was macht dein Angebot einzigartig?
- Praxisort bestimmen (Einzelpraxis, Gemeinschaftspraxis)

## Phase 3: Rahmenbedingungen abklären

- Juristische Form (Einzelfirma, GmbH...) bestimmen
- Handelsregistereintrag notwendig oder nicht?
- Anmeldung bei der Ausgleichskasse des Kantons
- Anmeldung bei der Einwohnergemeinde, wo die Praxis betrieben wird
- Brauche ich im Kanton eine Berufsausübungsbewilligung? (s. Webseite Gesundheitsdirektion)
- Brauche ich eine Praxisbewilligung? (nur in einzelnen Kantonen)
- Brauche ich eine Bewilligung zur Führung einer Apotheke? (Naturheilpraktiker)

## Phase 4: Administration vorbereiten

- Versicherungen abschliessen
  - > Berufshaftpflicht - zwingend
  - > Unfallversicherung - zwingend
  - > Sachversicherung - empfohlen
  - > Taggeld – empfohlen für Einzelfirmen
  - > Pensionskasse oder Lebensversicherung - empfohlen
  - > Rechtsschutz - optional
  - > sonstige Versicherungen

**Tipp: Viele Verbände bieten ihren Mitgliedern kollektive günstigere Versicherungslösungen an**
- Telefon und Internetanschluss klären
- Anmeldung Therapeutenstellen
  - > EMR
  - > ASCA
  - > EGK
  - > Visana

- Wahl der geeigneten Praxissoftware

**Tipp: Seminar «Software für Tarif 590 im Vergleich» unter [www.praxisfit.ch](http://www.praxisfit.ch) oder online-Kurs (ab Frühling 2020)**

- Wie möchtest du die Buchhaltung erledigen (Einfache Buchhaltung, Doppelte Buchhaltung?)  
Wichtig: alle Belege sammeln

**Tipp: Seminar «Praxisbuchhaltung einfach gemacht» unter [www.praxisfit.ch](http://www.praxisfit.ch)**

- Finanzplan erstellen (Gründungskosten, Investitionen, Plan-Erfolgsrechnung, Plan-Bilanz, Kapitalbedarf)
- Separates Konto für die Praxis eröffnen und nötiges Startkapital einzahlen
- Nötige Dokumente vorbereiten
  - > Befundbogen
  - > Klienten-Infoblatt
  - > Einverständniserklärung
- Wie willst du den Datenschutz einhalten?
  - > schriftliche Dokumente
  - > elektronische Dokumente

**Tipp: Seminar «Therapieberichte, Klienteninfoblatt und Datenschutz» unter [www.praxisfit.ch](http://www.praxisfit.ch)**

### Phase 5: Marketingkonzept entwickeln

- Wie möchtest du deine potentiellen Kunden auf deine Praxis aufmerksam machen?
- Offline Mittel
  - > Visitenkarte
  - > Flyer, Karte
  - > Gutscheine
  - > Vorträge
  - > Events
- Online Mittel
  - > Webseite
  - > Social Media (Facebook, Instagram, ...)
  - > Google-Business
  - > GoogleAds-Werbung
  - > Facebook-Werbung
  - > Youtube-Werbung
  - > E-Mail-Marketing
  - > Newsletter
  - > Blogs

**Tipp:**  
**Seminar «Professionelle Webseite selber gestalten» unter [www.praxisfit.ch](http://www.praxisfit.ch)**

**Tipp:**  
**Seminar «In 5 Schritten zu mehr Klienten» unter [www.praxisfit.ch](http://www.praxisfit.ch)**

### Phase 6: Praxis eröffnen

- Eröffnungsereignis organisieren, z.B. Tag der offenen Tür
- Wie willst du deine Work-Life-Balance gestalten?

Von Herzen wünsche ich dir viel Erfolg und Freude in deiner Praxis. Für die Klärung von weiteren Fragen biete ich auch **Einzelberatungen** an (Spezialpreis für Studierende). Siehe dazu [www.praxisfit.ch](http://www.praxisfit.ch).

Herzliche Grüsse



Paola Giannini Sidler  
Med. Masseurin eidg. FA, Ökonomin lic.oec.publ., Dozentin