BUSINESSPLAN

Physiotherapiepraxis Sarah Lehmann

Der Plan dient dem Antrag auf Gründungszuschuss bei der Agentur für Arbeit und der Hausbank als Grundlage für einen ERP-Gründerkredit StartGeld der KfW über 35.000 EUR für Praxiseinrichtung und Anlaufphase.

Gründerin	Sarah Lehmann
Rechtsform	Freiberuflerin
Sitz	Leipzig, Deutschland
Planungszeitraum	April 2027 bis März 2030
Stand	24. November 2026

Vertraulich. Dieser Businessplan ist nur für den Empfänger bestimmt, dem er vorgelegt wird.

Inhalt

	Auf einen Blick	3
1.	Zusammenfassung	4
2.	Unternehmen und Gründerin	4
3.	Angebot und Geschäftsmodell	6
4.	Markt, Zielgruppe und Wettbewerb	7
5.	SWOT-Analyse	9
6.	Marketing und Vertrieb	10
7.	Organisation und Personal	10
8.	Finanzplan	11
9.	Risiken und Gegenmaßnahmen	21
	Anhang: Einschätzungen, Quellen, Hinweise	21

Auf einen Blick

Diese Seite fasst den Businessplan zusammen: das Vorhaben, den Anlass des Plans und die wichtigsten Kennzahlen aus dem Finanzplan. Wie die Werte zustande kommen, zeigt Kapitel 8 (Finanzplan).

Unternehmen	Physiotherapiepraxis Sarah Lehmann, Freiberuflerin, Leipzig, Deutschland
Gründerin	Sarah Lehmann
Vorhaben	Die Praxis bietet physiotherapeutische Behandlungen auf ärztliche Verordnung an: Krankengymnastik, Manuelle Therapie und Lymphdrainage
Start	April 2027
Anlass des Plans	Der Plan dient dem Antrag auf Gründungszuschuss bei der Agentur für Arbeit und der Hausbank als Grundlage für einen ERP-Gründerkredit StartGeld der KfW über 35.000 EUR für Praxiseinrichtung und Anlaufphase

Kennzahlen aus dem Finanzplan

Umsatz Jahr 3
115.908 EUR
Jahr 1: 79.273 EUR

Ergebnis vor Steuern Jahr 3
69.801 EUR
Jahr 1: 35.227 EUR

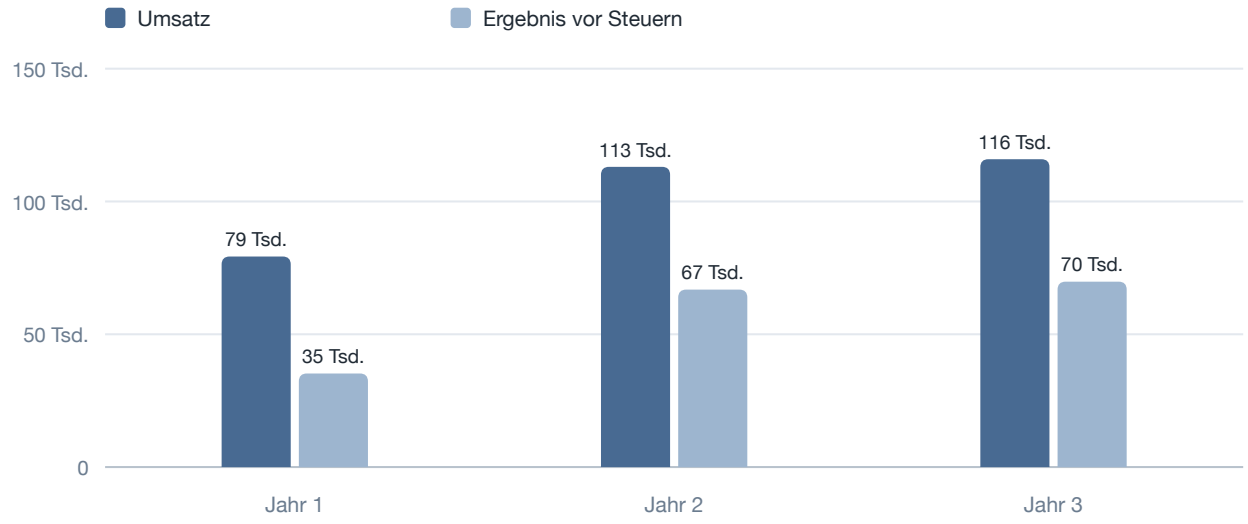
Monatlicher Gewinn ab
Monat 2
Mai 2027, ab dann in jedem Monat, vor Privatentnahmen

Tiefster Kontostand
22.544 EUR
Mai 2027, schwächster Monat im Plan

Finanzierung gesamt
53.000 EUR
davon Kredit 35.000 EUR

Mitarbeitende
1
Ende Jahr 3, ohne Gründerin

Umsatz und Ergebnis vor Steuern je Planjahr (in EUR)



Der Umsatz liegt im ersten Planjahr bei 79.273 EUR und im dritten bei 115.908 EUR. Das Ergebnis vor Steuern beträgt im ersten Planjahr 35.227 EUR und im dritten 69.801 EUR.

1. Zusammenfassung

Am 1. April 2027 eröffne ich in Leipzig-Plagwitz die Physiotherapiepraxis Sarah Lehmann. Ich führe sie allein als Freiberuflerin mit Sitz in Leipzig. Ich bin 34 Jahre alt und arbeite seit 2015 als Physiotherapeutin. In einer Leipziger Praxis leite ich seit 2022 fachlich ein Team von fünf Therapeutinnen. Für Manuelle Therapie und Lymphdrainage habe ich zertifizierte Fortbildungen abgeschlossen.

Angebot und Patienten

Auf ärztliche Verordnung behandle ich mit Krankengymnastik, Manueller Therapie und Lymphdrainage. Meine Patientinnen und Patienten kommen aus Plagwitz und dem übrigen Leipziger Westen, etwa 85 Prozent sind gesetzlich versichert. Die Krankenkassen vergüten im Durchschnitt etwa 31 EUR je Behandlung, Privatpatienten und Selbstzahler zahlen 48 EUR. Rund 60 meiner heutigen Patienten wollen in die neue Praxis wechseln, daher beginne ich mit halber Auslastung.

Wichtigste Zahlen

- Umsatz: 79.273 EUR im ersten, 113.035 EUR im zweiten und 115.908 EUR im dritten Jahr
- Ergebnis vor Steuern: 35.227 EUR, 66.817 EUR und 69.801 EUR
- Monatlicher Gewinn ab Mai 2027
- Tiefster Kontostand: 22.544 EUR im Mai 2027, oberhalb der Reserve von 19.875 EUR

Umbau, Einrichtung, Anlaufkosten und Kaution erfordern einmalig 26.450 EUR. Diesen Bedarf finanziere ich mit 18.000 EUR aus meinen Ersparnissen und einem ERP-Gründerkredit StartGeld der KfW über 35.000 EUR, dessen erste 12 Monate tilgungsfrei sind. Im ersten Halbjahr entnehme ich der Praxis nichts und lebe vom Gründungszuschuss und von privaten Rücklagen über 20.000 EUR. Ab Oktober 2027 entnehme ich 3.250 EUR monatlich.

Risiken

Hauptrisiken sind ein längerer Ausfall meiner Arbeitskraft, ein verzögerter Mietvertrag oder eine verzögerte Kassenzulassung, eine langsamer steigende Auslastung und die Kassenvergütung, deren Höhe ich nicht beeinflussen kann.

Meine Bitte an die Leser

Bei der Agentur für Arbeit beantrage ich den Gründungszuschuss und bitte um seine Bewilligung. Meine Hausbank bitte ich um die Zusage für den ERP-Gründerkredit StartGeld über 35.000 EUR. Mit dieser Zusage unterschreibe ich den Mietvertrag und kann die Kassenzulassung beantragen.

---

2. Unternehmen und Gründerin

Ich gründe die Physiotherapiepraxis Sarah Lehmann als Neugründung und führe sie als Freiberuflerin. Sitz der Praxis ist Leipzig, die Räume liegen in Leipzig-Plagwitz. Ich bin alleinige Inhaberin und behandle selbst in der

Praxis. Eröffnung ist am 1. April 2027.

Eckdaten des Unternehmens

Merkmal	Angabe
Firma	Physiotherapiepraxis Sarah Lehmann
Rechtsform	Freiberuflerin
Sitz	Leipzig, Deutschland
Geschäftsstart	April 2027
Art des Vorhabens	Neugründung
Inhaberin und Physiotherapeutin	Sarah Lehmann
Mitarbeitende (ohne Gründerin)	1 Ende Jahr 1, 1 Ende Jahr 3

Ausbildung und Berufserfahrung

Ich bin 34 Jahre alt und habe meine Ausbildung zur Physiotherapeutin an einer Berufsfachschule in Halle abgeschlossen. Danach habe ich Fortbildungen in Manueller Therapie und Lymphdrainage mit Zertifikat abgeschlossen. Damit erbringe ich alle drei Leistungen meiner Praxis selbst: Krankengymnastik, Manuelle Therapie und Lymphdrainage.

Seit 2015 arbeite ich als Physiotherapeutin. Nach drei Jahren in einer Rehaklinik in Bad Düben bin ich seit 2018 in einer Praxis in Leipzig angestellt. Dort habe ich seit 2022 die fachliche Leitung eines Teams von fünf Therapeutinnen.

Mein Arbeitsverhältnis endet zum 31. Dezember 2026, weil mein Arbeitgeber die Praxis verkleinert. Ab Januar 2027 bin ich arbeitslos gemeldet. Die drei Monate bis zur Eröffnung nutze ich für den Mietvertrag, den Umbau, die Einrichtung und die Zulassung zur Abrechnung mit den Krankenkassen.

Aufgaben außerhalb der Behandlung

Ich arbeite mit einem Steuerberater zusammen und bin Mitglied in einem Berufsverband. Ab Oktober 2027 entlastet mich eine Empfangskraft im Minijob am Empfang, bei der Terminvergabe und bei der Vorbereitung der Abrechnung.

Voraussetzungen und Zulassung

Voraussetzung für eine eigene Physiotherapiepraxis ist die Erlaubnis zum Führen der Berufsbezeichnung Physiotherapeut, die nach bestandener Prüfung beantragt wird [Q7]. Für die Abrechnung mit den gesetzlichen Krankenkassen ist die Kassenzulassung der ARGE Heilmittelzulassung nach § 124 SGB V erforderlich. Ohne sie kann nur privat abgerechnet werden [Q8].

Zu den Voraussetzungen der Kassenzulassung gehören Räume mit mindestens 23 Quadratmetern Therapiefläche. Über die Zulassung entscheidet eine Arbeitsgemeinschaft der Landesverbände der Krankenkassen und der Ersatzkassen [Q7]. Ich beantrage die Zulassung im Januar 2027, sobald der Mietvertrag unterschrieben ist.

Ab Praxisbeginn laufen gesetzliche Meldefristen bei der Berufsgenossenschaft und beim Finanzamt sowie bei Versicherungspflicht bei der Rentenversicherung [Q7].

3. Angebot und Geschäftsmodell

Bedarf der Patienten

Nach meiner Erfahrung warten Patientinnen und Patienten in Leipzig mehrere Wochen auf einen Termin für Physiotherapie. Wer eine ärztliche Verordnung hat, beginnt die Behandlung dadurch später als vorgesehen. Meine Praxis in Plagwitz schafft zusätzliche Behandlungstermine im Leipziger Westen.

Leistungen und Vergütung

Ich behandle auf ärztliche Verordnung gesetzlich Versicherte, Privatpatienten und Selbstzahler:

- **Krankengymnastik**
- **Manuelle Therapie**, durchgeführt mit zertifizierter Fortbildung
- **Lymphdrainage**, durchgeführt mit zertifizierter Fortbildung

Über alle drei Leistungen vergüten die Krankenkassen im Durchschnitt etwa 31 EUR je Behandlung. Privatpatienten und Selbstzahler zahlen im Durchschnitt 48 EUR. Die Vergütung der Krankenkassen kann ich nicht beeinflussen, deshalb plane ich über alle drei Jahre mit diesen Preisen.

Wie die Praxis Geld verdient

Ich erziele meinen Umsatz je Behandlung. Als variable Kosten fallen nur Wäsche und Material mit 3,0 % vom Umsatz an, der Deckungsbeitrag liegt damit bei 97,0 % vom Umsatz. Der Gewinn hängt deshalb vor allem von der Zahl der Behandlungen ab.

Volle Auslastung bedeutet 16 Behandlungen am Tag an 18 Arbeitstagen im Monat, zusammen 288 Behandlungen. Davon entfallen höchstens 245 auf Kassenpatienten und 43 auf Privatpatienten und Selbstzahler. Die 18 Arbeitstage lassen Raum für Urlaub, Feiertage, Fortbildung und Krankheit. Heilbehandlungen von Physiotherapeuten sind von der Umsatzsteuer befreit, alle Beträge sind wie genannt angesetzt.

Zahlungsbedingungen

Mit den Krankenkassen rechne ich monatlich ab und plane den Zahlungseingang nach 2 Monaten. Privatpatienten und Selbstzahler erhalten nach der Behandlungsserie eine Rechnung, deren Zahlung ich nach 1 Monat einplane.

Abgrenzung

Manuelle Therapie und Lymphdrainage bieten im Stadtteil auch WeMove [Q4], die Praxis im Elsterpark [Q5] und AktivoMed [Q6] an, jeweils ergänzt um weitere Verfahren. Ich konzentriere mich auf drei Leistungen, die ich als Inhaberin selbst erbringe, und bringe rund 60 Patientinnen und Patienten mit, die angekündigt haben, in die neue Praxis zu wechseln. Ich rechne damit, dass Patienten es schätzen, ihre Behandlung durchgehend bei derselben Therapeutin zu erhalten.

4. Markt, Zielgruppe und Wettbewerb

Zielgruppe und Region

Meine Patientinnen und Patienten kommen aus Plagwitz und den angrenzenden Stadtteilen im Leipziger Westen. Sie brauchen Krankengymnastik, Manuelle Therapie oder Lymphdrainage und bringen dafür eine ärztliche Verordnung mit. Etwa 85 Prozent sind gesetzlich versichert, etwa 15 Prozent sind Privatpatienten oder Selbstzahler.

Der Arzt entscheidet mit der Verordnung über die Behandlung, die Praxis wählen die Patienten selbst. Ich rechne damit, dass dabei kurze Wege und ein zeitnaher Termin den Ausschlag geben.

Markt in Leipzig

Für Leipzig weist eine Auswertung 273 Firmen mit Physiotherapiepraxen bei 603.578 Einwohnern aus, das sind 45,2 Physiotherapiepraxen je 100.000 Einwohner [Q2]. Ein anderer Adressbestand zählt 133 Firmen der Branche „Physiotherapie- & Massagepraxen“ [Q1]. Beide Zahlen sind nicht amtlich und unterschiedlich abgegrenzt. Sie zeigen, dass ich in einen Markt mit vielen bestehenden Praxen eintrete.

Bezahlt wird die Nachfrage überwiegend von den gesetzlichen Krankenkassen. Auf Physiotherapie entfielen 2024 69,7 Prozent des Heilmittel-Umsatzes der GKV [Q3]. Die GKV-Ausgaben für Heilmittel stiegen im Vorjahr um 10,4 Prozent und lagen Ende 2025 bei 14,7 Milliarden EUR [Q3]. Der größte Teil meines Umsatzes stammt damit aus einem wachsenden Ausgabenbereich. Nach meiner Erfahrung warten Patienten in Leipzig mehrere Wochen auf einen Termin für Physiotherapie.

Geplante Behandlungen

Rund 60 Patientinnen und Patienten, die ich derzeit behandle, haben angekündigt, in die neue Praxis mitzukommen. Deshalb starte ich mit halber Auslastung: 122 Kassenbehandlungen und 22 Privatbehandlungen im ersten Monat. Volle Auslastung sind 16 Behandlungen am Tag an 18 Arbeitstagen, zusammen 288 Behandlungen im Monat.

Im ersten Jahr plane ich 1.999 Kassenbehandlungen und 360 Privatbehandlungen, im zweiten Jahr 2.859 und 508, im dritten Jahr 2.940 und 516. Die Auslastung steigt im Jahresdurchschnitt von 68,3 % über 97,4 % auf 100,0 %.

Wettbewerb in Plagwitz

Im Stadtteil arbeiten mehrere Praxen mit demselben Kernangebot. WeMove bietet zusätzlich Osteopathie und Chiropraktik [Q4], die Praxis im Elsterpark Bobath-Therapie, Schroth-Therapie und CMD-Behandlung [Q5], AktivoMed Bobath-Therapie, Massage, Elektrotherapie und Ultraschall [Q6]. Ihre Preise veröffentlicht keine der drei Praxen.

Wettbewerber im Überblick

Anbieter	Angebot und Einschätzung	Preis	Quelle
WeMove – Physiotherapie Osteopathie & Chiropraktik (Naumburger Str. 44, 04229 …	Krankengymnastik, Krankengymnastik am Gerät, Manuelle Therapie, Manuelle Lymphdrainage; zusätzlich Osteopathie und Chiropraktik	nicht öffentlich	Q4
Physiotherapie und Osteopathie im Elsterpark (Nonnenstraße 44, 04229 Leipzig-Plagwitz)	Krankengymnastik am Gerät, Manuelle Therapie, Manuelle Lymphdrainage, Bobath-Therapie, Schroth-Therapie, CMD-Behandlung	nicht öffentlich	Q5
Physiotherapie AktivoMed GmbH (Sylke Lüth, Leipzig-Plagwitz)	Krankengymnastik, Manuelle Therapie, Manuelle Lymphdrainage, Bobath-Therapie, Massage, Elektrotherapie, Ultraschall	nicht öffentlich	Q6

Aus Sicht der Patienten ist das breitere Angebot die Stärke dieser Praxen. Ich gehe davon aus, dass auch sie neue Patienten auf Termine warten lassen müssen. Über den Preis grenze ich mich bei Kassenleistungen nicht ab, denn die Vergütung der Krankenkassen kann ich nicht beeinflussen.

Ich konzentriere mich auf drei Leistungen und habe für Manuelle Therapie und Lymphdrainage zertifizierte Fortbildungen. Meine Patienten werden durchgehend von mir behandelt, in barrierefreien Räumen nahe der Straßenbahn und den verordnenden Ärzten.

Prüfung der Marktannahmen

- Ab März 2027 zähle ich, wie viele der rund 60 Patientinnen und Patienten tatsächlich Termine vereinbaren.
- Bei meinen Besuchen in Hausarzt- und Orthopädiepraxen frage ich nach dem Bedarf an Terminen und erfasse danach, woher neue Verordnungen kommen.
- Jeden Monat vergleiche ich die Behandlungen mit dem Plan, getrennt nach Kassen- und Privatbehandlungen.
- Ich prüfe laufend, ob der Anteil der Privatpatienten und Selbstzahler bei etwa 15 Prozent liegt.

5. SWOT-Analyse

INTERN

Stärken

- **Fachliche Erfahrung und Führung.** Ich arbeite seit neun Jahren als Physiotherapeutin in Leipzig und habe in den letzten vier Jahren ein Team von fünf Kolleginnen fachlich geleitet. Für Manuelle Therapie und Lymphdrainage habe ich zertifizierte Fortbildungen abgeschlossen.
- **Patientenstamm ab dem ersten Tag.** Rund 60 Patientinnen und Patienten, die ich derzeit behandle, haben angekündigt, in die neue Praxis mitzukommen. Deshalb starte ich mit halber Auslastung.
- **Gut erreichbarer Standort.** Die Räume liegen barrierefrei im Erdgeschoss, mit einer Straßenbahnhaltestelle in Sichtweite. Mehrere Hausarztpraxen und eine orthopädische Praxis sind in Gehweite.

INTERN

Schwächen

- **Erste Selbständigkeit.** Ich führe zum ersten Mal ein eigenes Unternehmen. Für Buchhaltung und Steuern arbeite ich mit einem Steuerberater zusammen.
- **Abhängigkeit von meiner Arbeitskraft.** Als Einzelpraxis hängt der Umsatz an meiner eigenen Behandlungszeit. Bei längerer Krankheit fällt Umsatz aus.

EXTERN

Chancen

- **Hohe Nachfrage in Leipzig.** Nach meiner Erfahrung warten Patienten in Leipzig mehrere Wochen auf einen Termin für Physiotherapie. Ich rechne deshalb damit, dass neue Termine schnell belegt werden.
- **Wachsender Heilmittelmarkt.** Die GKV-Ausgaben für Heilmittel stiegen im Vorjahr um 10,4 Prozent und lagen Ende 2025 bei 14,7 Milliarden EUR [Q3]. Auf die Physiotherapie entfielen 2024 69,7 Prozent des Heilmittel-Umsatzes der GKV [Q3].
- **Verordnende Ärzte im Umfeld.** Ich stelle die Praxis vor der Eröffnung persönlich bei Hausärzten und Orthopäden im Stadtteil vor. Ich gehe davon aus, dass dieser direkte Kontakt zusätzliche Verordnungen in die Praxis bringt.

EXTERN

Risiken

- **Vergütung durch die Krankenkassen.** Etwa 85 Prozent meiner Patienten sind gesetzlich versichert. Die Höhe der Vergütung der Krankenkassen kann ich nicht beeinflussen.
- **Wettbewerb in Plagwitz.** Im Stadtteil bieten WeMove [Q4], die Praxis im Elsterpark [Q5] und AktivoMed [Q6] ebenfalls Manuelle Therapie und Lymphdrainage an, teils ergänzt um Osteopathie oder Bobath-Therapie. Ich rechne damit, dass bei den Wartezeiten in Leipzig genug Nachfrage für eine weitere Praxis besteht.
- **Kassenzulassung als Voraussetzung.** Für die Abrechnung mit gesetzlichen Krankenkassen ist die Kassenzulassung der ARGE Heilmittelzulassung erforderlich [Q8]. Ich beantrage sie im Januar 2027, sobald der Mietvertrag unterschrieben ist.

Fazit

Meine Strategie baut auf meinen mitkommenden Patienten und den persönlichen Kontakten zu verordnenden Ärzten auf, damit die Auslastung vom ersten Monat an steigt. Die Kassenzulassung beantrage ich frühzeitig, weil der größte Teil meines Umsatzes über die Krankenkassen läuft. Gegen die Abhängigkeit von meiner Arbeitskraft plane ich mit 18 Arbeitstagen im Monat, die Raum für Urlaub, Fortbildung und Krankheit lassen, und mit einer Empfangskraft, die mich ab Oktober 2027 bei Terminvergabe und Abrechnung entlastet.

6. Marketing und Vertrieb

Wege zu den Patientinnen und Patienten

- **Bestehende Patienten:** Rund 60 Patientinnen und Patienten, die ich derzeit behandle, haben angekündigt, in meine Praxis mitzukommen. Sie erhalten vor der Eröffnung die neue Adresse und können ab März 2027 Termine vereinbaren.
- **Verordnende Ärzte:** Vor der Eröffnung stelle ich die Praxis persönlich bei Hausärzten und Orthopäden im Stadtteil vor und hinterlege dort Terminkarten.
- **Website und Google-Unternehmensprofil:** Zum Start entstehen eine Website mit Terminanfrage, ein Logo und ein Google-Profil mit Adresse, Leistungen und Öffnungszeiten.
- **Werbung im Stadtteil:** Anzeigen im Stadtteilmagazin und Terminkarten.

Vom Erstkontakt zur Behandlung

Patientinnen und Patienten kommen mit einer ärztlichen Verordnung und vereinbaren Termine telefonisch, über die Website oder am Empfang. Mit den Krankenkassen rechne ich monatlich ab. Privatpatienten und Selbstzahler erhalten eine Rechnung nach der Behandlungsserie.

Budget

Für Website und Logo setze ich einmalig 1.500 EUR an. Für laufende Werbung sind 150 EUR im Monat vorgesehen.

Absatzziele der ersten 12 Monate

Im April 2027 plane ich mit 122 Kassenbehandlungen und 22 Privatbehandlungen, also mit halber Auslastung. Die Behandlungen steigen im ersten Jahr um 5,5 % pro Monat. Für die ersten 12 Monate ergeben sich 1.999 Kassenbehandlungen und 360 Privatbehandlungen bei einer durchschnittlichen Auslastung von 68,3 %. Im März 2028 will ich rund 90 Prozent Auslastung erreichen.

Frühe Kontrolle

Die Terminbuchungen ab März 2027 zeigen mir vor der Eröffnung, wie viele der angekündigten Patientinnen und Patienten tatsächlich kommen. Danach vergleiche ich jeden Monat die Zahl der Behandlungen mit dem geplanten Wachstum von 5,5 % pro Monat. Neue Verordnungen aus den Arztpraxen im Stadtteil zeigen mir, ob die persönliche Vorstellung wirkt.

7. Organisation und Personal

Standort und Räume

Meine Praxis entsteht in Räumen mit 85 Quadratmetern im Erdgeschoss in Leipzig-Plagwitz. Sie sind barrierefrei, eine Straßenbahnhaltestelle liegt in Sichtweite, und in Gehweite befinden sich mehrere Hausarztpraxen und eine orthopädische Praxis. Der Mietvertrag liegt als Entwurf vor, ich unterschreibe ihn nach der Kreditzusage. Im März 2027 baue ich die Räume um und richte sie mit drei Liegen, Geräten und einem Empfang ein.

Abläufe und Partner

Ich leite die Praxis allein und führe alle Behandlungen selbst durch. Patienten vereinbaren Termine telefonisch, über die Website oder am Empfang. Mit den Krankenkassen rechne ich monatlich ab. Die Zulassung zur Abrechnung mit den Krankenkassen beantrage ich im Januar 2027, sobald der Mietvertrag unterschrieben ist. Ich arbeite mit einem Steuerberater zusammen und bin Mitglied in einem Berufsverband.

Personal

Ab Oktober 2027 beschäftige ich eine Empfangskraft im Minijob mit 9 Stunden pro Woche. Sie übernimmt Empfang, Terminvergabe und die Vorbereitung der Abrechnung. Ich gehe davon aus, dass mir dadurch mehr Zeit für Behandlungen bleibt. Die Stelle kostet 765 EUR im Monat: rund 585 EUR Lohn und rund 180 EUR pauschale Abgaben. Im ersten Planjahr sind das 4.590 EUR, im zweiten und dritten Jahr jeweils 9.180 EUR.

Personalplan (Kosten in EUR)

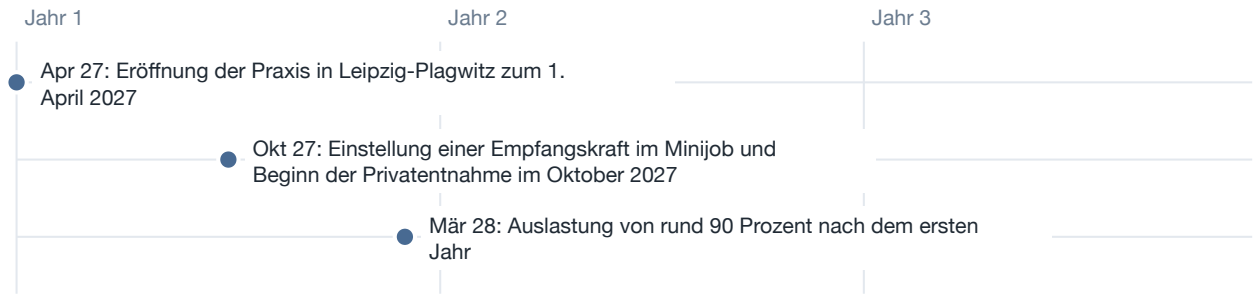
Funktion	Anzahl	Start	Kosten je Monat und Kopf	Kosten Jahr 1	Kosten Jahr 2	Kosten Jahr 3
Empfangskraft im Minijob (Teilzeit)	1	Okt 27	765	4.590	9.180	9.180
Personalkosten gesamt				**4.590**	**9.180**	**9.180**

Statt eines Gehalts sind Privatentnahmen geplant.

Meilensteine

Die Praxis eröffnet am 1. April 2027. Im Oktober 2027 kommt die Empfangskraft hinzu, im selben Monat beginnt meine Privatentnahme. Für März 2028 plane ich eine Auslastung von rund 90 Prozent. Der Zeitstrahl zeigt, dass diese drei Schritte im ersten Jahr liegen.

Meilensteine im Planungszeitraum



8. Finanzplan

Grundlagen

Der Finanzplan umfasst 36 Monate von April 2027 bis März 2030. Heilbehandlungen von Physiotherapeuten sind von der Umsatzsteuer befreit. Alle Beträge sind deshalb ohne Umsatzsteuer angesetzt, Kosten als Bruttobeträge, ein Vorsteuerabzug besteht nicht. Als Freiberuflerin zahle ich keine Gewerbesteuer. Die Einkommensteuer habe ich nach dem Grundtarif 2026 ohne Abzüge geschätzt, die tatsächliche Steuer ist meist niedriger.

Umsatz

Den Umsatz bestimmt die Zahl der Behandlungen. Volle Auslastung sind 16 Behandlungen am Tag an 18 Arbeitstagen im Monat, zusammen 288 Behandlungen: 245 für gesetzlich Versicherte zu durchschnittlich 31 EUR und 43 für Privatpatienten und Selbstzahler zu 48 EUR. Mit den Patientinnen und Patienten, die

mitkommen, starte ich im April 2027 mit 122 Kassen- und 22 Privatbehandlungen. Ich plane im ersten Jahr 5,5 % Wachstum pro Monat, danach 1,5 % pro Monat bis zur Kapazitätsgrenze.

Annahmen zur Umsatzplanung

Annahme	Behandlungen gesetzlich Versicherte (Krankenkassen)	Behandlungen Privatpatienten und Selbstzahler
Einheit	Behandlung	Behandlung
Preis je Einheit im Jahr 1 (EUR)	31	48
Absatz im ersten Monat	122	22
Start	April 2027	April 2027
Wachstum pro Monat im Jahr 1	5,5 %	5,5 %
Wachstum pro Monat in Jahr 2 und 3	1,5 %	1,5 %
Kapazitätsgrenze pro Monat	245	43
Variable Kosten in % vom Umsatz	3,0 %	3,0 %
Zahlungseingang nach	2 Monate	1 Monat

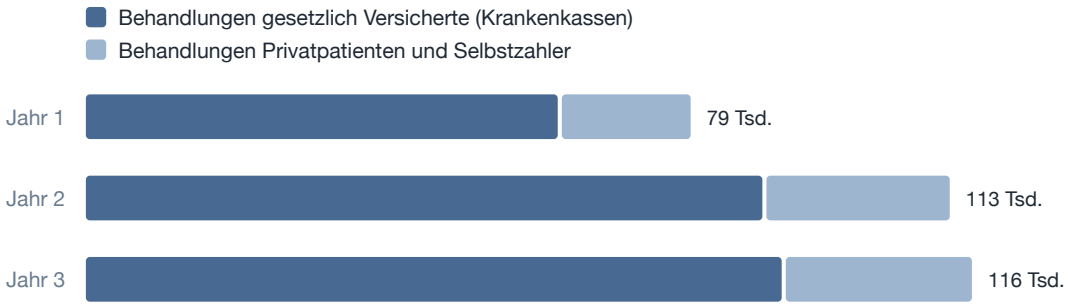
Mein Ziel ist eine Auslastung von rund 90 Prozent nach dem ersten Jahr und volle Auslastung im Lauf des zweiten Jahres. Der Plan rechnet im Jahresdurchschnitt mit 68,3 % im ersten, 97,4 % im zweiten und 100,0 % im dritten Jahr. Der Umsatz steigt von 79.273 EUR auf 113.035 EUR und 115.908 EUR.

Umsatzplan

Betrag in EUR	Jahr 1 (Apr 27 bis Mär 28)	Jahr 2 (Apr 28 bis Mär 29)	Jahr 3 (Apr 29 bis Mär 30)
Behandlungen gesetzlich Versicherte (Krankenkassen): Absatz (Behandlung)	1.999	2.859	2.940
Behandlungen gesetzlich Versicherte (Krankenkassen): Umsatz	61.970	88.634	91.140
Behandlungen Privatpatienten und Selbstzahler: Absatz (Behandlung)	360	508	516
Behandlungen Privatpatienten und Selbstzahler: Umsatz	17.303	24.401	24.768
Umsatz gesamt	**79.273**	**113.035**	**115.908**
Auslastung der Kapazität im Jahresdurchschnitt	68,3 %	97,4 %	100,0 %

Die Kassenbehandlungen tragen in allen drei Jahren den größten Teil des Umsatzes.

Umsatz nach Umsatzquellen je Planjahr (in EUR)



Kosten und Investitionen

Wäsche und Material setze ich mit 3,0 % vom Umsatz an. Größter Kostenblock sind die Raumkosten mit 20.400 EUR im Jahr, darin die Warmmiete von 1.450 EUR im Monat. Ab Oktober 2027 kommt die Empfangskraft im Minijob mit 765 EUR im Monat hinzu. Die Fixkosten steigen dadurch von 33.630 EUR auf 38.220 EUR. Einmalige Kosten von 3.550 EUR fallen nur im ersten Jahr an.

Kostenplan

Betrag in EUR	Jahr 1 (Apr 27 bis Mär 28)	Jahr 2 (Apr 28 bis Mär 29)	Jahr 3 (Apr 29 bis Mär 30)
Variable Kosten	2.376	3.395	3.480
Fixkosten: Personal	4.590	9.180	9.180
Fixkosten: Raum	20.400	20.400	20.400
Fixkosten: Software	1.440	1.440	1.440
Fixkosten: Versicherung	1.080	1.080	1.080
Fixkosten: Beratung	2.160	2.160	2.160
Fixkosten: Mitgliedschaft	360	360	360
Fixkosten: Fortbildung	960	960	960
Fixkosten: Kommunikation	600	600	600
Fixkosten: Marketing	1.800	1.800	1.800
Fixkosten: Bankkosten	240	240	240
Fixkosten gesamt	33.630	38.220	38.220
Einmalige Kosten	3.550	0	0
Abschreibungen	2.400	2.400	2.400
Zinsen	2.090	2.203	2.007
Kosten gesamt	**44.046**	**46.218**	**46.107**

Ich investiere 4.000 EUR in den Umbau und 16.000 EUR in die Einrichtung mit drei Liegen, Geräten und Empfang. Der Umbau wird linear über 10 Jahre abgeschrieben, die Einrichtung über 8 Jahre, zusammen 2.400 EUR im Jahr.

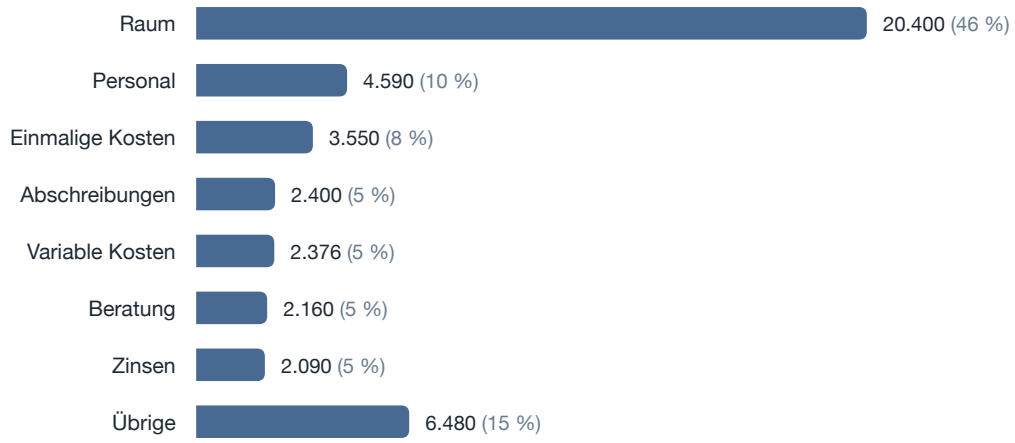
Investitionen und Abschreibung (in EUR)

Anschaffung	Zeitpunkt	Betrag	Nutzungsdauer	Abschreibung Jahr 1	Abschreibung Jahr 2	Abschreibung Jahr 3
Umbau der Praxisräume	Apr 27	4.000	10 Jahre	400	400	400
Einrichtung (3 Liegen, Geräte, Empfang)	Apr 27	16.000	8 Jahre	2.000	2.000	2.000
Summe		**20.000**		**2.400**	**2.400**	**2.400**

Lineare Abschreibung ab dem Monat der Anschaffung. Die Nutzungsdauern sind Planungsannahmen und richten sich nach den steuerlichen Abschreibungstabellen.

Die Raumkosten bilden im ersten Jahr den größten Anteil an den Gesamtkosten.

Kostenstruktur im Jahr 1 (in EUR)



Anteile an den gesamten Kosten des ersten Planjahres.

Rentabilität

Weil die variablen Kosten gering sind, bleibt ein Deckungsbeitrag von 97,0 % vom Umsatz. Das Ergebnis vor Steuern beträgt 35.227 EUR, 66.817 EUR und 69.801 EUR. Nach geschätzter Einkommensteuer bleiben 29.489 EUR, 49.874 EUR und 51.621 EUR.

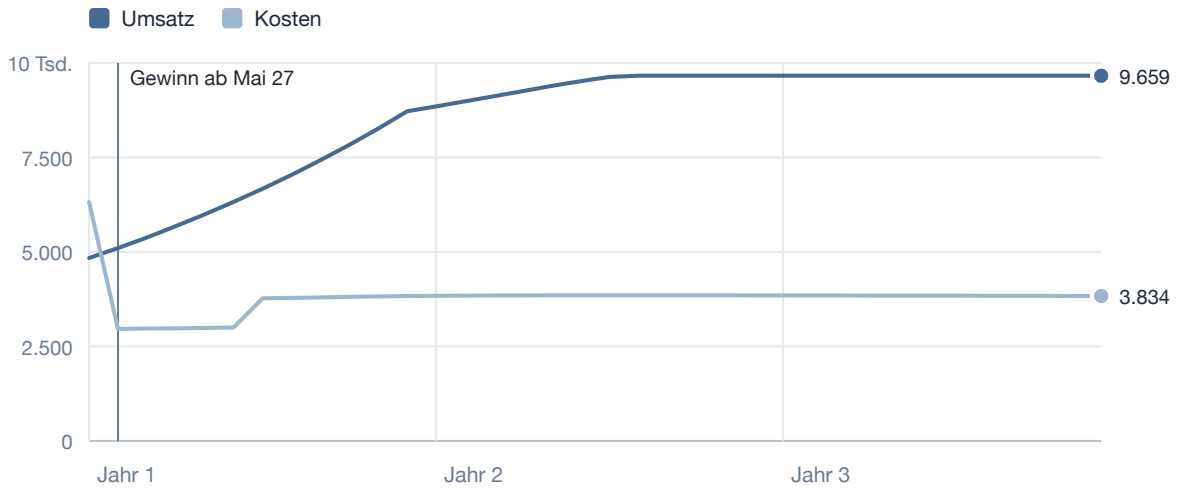
Ergebnisvorschau (Rentabilität)

Betrag in EUR	Jahr 1 (Apr 27 bis Mär 28)	Jahr 2 (Apr 28 bis Mär 29)	Jahr 3 (Apr 29 bis Mär 30)
Umsatz	**79.273**	**113.035**	**115.908**
Variable Kosten	-2.376	-3.395	-3.480
Deckungsbeitrag	**76.897**	**109.640**	**112.428**
Deckungsbeitrag in % vom Umsatz	97,0 %	97,0 %	97,0 %
Fixkosten	-33.630	-38.220	-38.220
Einmalige Kosten	-3.550	0	0
Abschreibungen	-2.400	-2.400	-2.400
Betriebsergebnis vor Zinsen	**37.317**	**69.020**	**71.808**
Zinsen	-2.090	-2.203	-2.007
Ergebnis vor Steuern	**35.227**	**66.817**	**69.801**
Einkommensteuer (Schätzung)	-5.738	-16.943	-18.180
Jahresergebnis	**29.489**	**49.874**	**51.621**
Umsatzrendite nach Steuern	37,2 %	44,1 %	44,5 %
Nachrichtlich: Privatentnahmen der Gründerin	19.500	39.000	39.000

Der Gewinn wird persönlich mit Einkommensteuer besteuert. Sie ist nach dem Grundtarif 2026 auf den Gewinn des Planjahres geschätzt, ohne Abzüge wie Vorsorgeaufwendungen, ohne weitere Einkünfte, ohne Solidaritätszuschlag und Kirchensteuer. Die tatsächliche Steuer hängt von den persönlichen Verhältnissen ab und ist meist niedriger. Gewerbesteuer fällt bei freien Berufen nicht an. Steuern werden im Plan vorsichtig im letzten Monat des jeweiligen Jahres als bezahlt angesetzt. Anschaffungen des Anlagevermögens werden linear über die Nutzungsdauer abgeschrieben, die Abschreibung beginnt im Monat der Anschaffung. Die Umsätze sind von der Umsatzsteuer befreit. Es wird keine Umsatzsteuer berechnet, ein Vorsteuerabzug besteht nicht, Kosten sind Bruttobeträge.

Ab Mai 2027 liegt der Umsatz jeden Monat über den Kosten. Im selben Monat ist die kumulierte Gewinnschwelle erreicht.

Umsatz und Kosten pro Monat (in EUR)



Kosten mit Abschreibungen und Zinsen, ohne Steuern.

Liquidität

Die Krankenkassen zahlen nach 2 Monaten, Privatpatienten nach 1 Monat. Im April 2027 gehen deshalb noch keine Umsätze ein, während Investitionen, Kaution und Anlaufkosten abfließen. Der tiefste Kontostand liegt bei 22.544 EUR im Mai 2027 und damit über der Reserve von 19.875 EUR für drei Monate laufende Auszahlungen. Ab Oktober 2027 fließen die Privatentnahmen ab, im März 2028 die geschätzte Einkommensteuer des ersten Jahres.

Liquiditätsplan Jahr 1, Monate 1 bis 6 (in EUR)

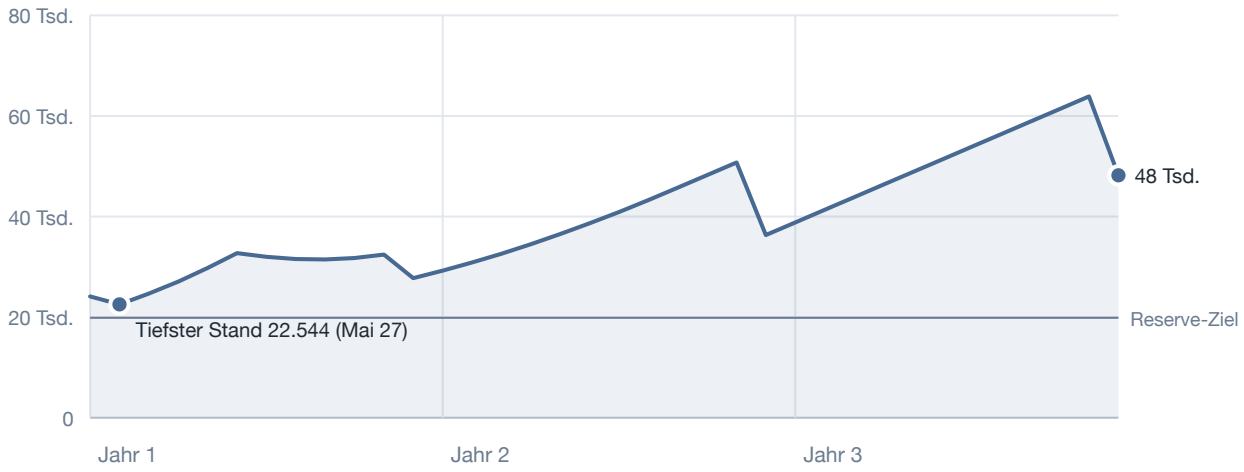
Position	Apr 27	Mai 27	Jun 27	Jul 27	Aug 27	Sep 27
Anfangsbestand	**0**	**24.130**	**22.544**	**24.684**	**27.084**	**29.760**
Einzahlungen aus Umsätzen	0	1.056	4.896	5.165	5.449	5.749
Eigenkapital	18.000	0	0	0	0	0
Darlehen	35.000	0	0	0	0	0
Summe Einzahlungen	53.000	1.056	4.896	5.165	5.449	5.749
Variable Kosten	0	-32	-146	-155	-163	-172
Fixkosten	-2.420	-2.420	-2.420	-2.420	-2.420	-2.420
Investitionen	-20.000	0	0	0	0	0
Einmalige Kosten	-3.550	0	0	0	0	0
Kautionen	-2.900	0	0	0	0	0
Zinsen und Tilgung	0	-190	-190	-190	-190	-190
Summe Auszahlungen	-28.870	-2.642	-2.756	-2.765	-2.773	-2.782
Saldo der Periode	24.130	-1.586	2.140	2.400	2.676	2.967
Endbestand	**24.130**	**22.544**	**24.684**	**27.084**	**29.760**	**32.727**

Liquiditätsplan Jahr 1, Monate 7 bis 12 (in EUR)

Position	Okt 27	Nov 27	Dez 27	Jan 28	Feb 28	Mär 28
Anfangsbestand	**32.727**	**31.985**	**31.567**	**31.491**	**31.775**	**32.439**
Einzahlungen aus Umsätzen	6.065	6.399	6.751	7.123	7.514	7.927
Summe Einzahlungen	6.065	6.399	6.751	7.123	7.514	7.927
Variable Kosten	-182	-192	-202	-214	-225	-238
Fixkosten	-3.185	-3.185	-3.185	-3.185	-3.185	-3.185
Privatentnahmen	-3.250	-3.250	-3.250	-3.250	-3.250	-3.250
Zinsen und Tilgung	-190	-190	-190	-190	-190	-190
Einkommensteuer (Schätzung)	0	0	0	0	0	-5.738
Summe Auszahlungen	-6.807	-6.817	-6.827	-6.839	-6.850	-12.601
Saldo der Periode	-742	-418	-76	284	664	-4.674
Endbestand	**31.985**	**31.567**	**31.491**	**31.775**	**32.439**	**27.765**

Der Kontostand bleibt in allen 36 Monaten über dem Reserveziel und erreicht am Ende 48.201 EUR.

Kontostand am Monatsende über 36 Monate (in EUR)



Die Monatswerte des ersten Jahres stehen im Liquiditätsplan.

Um die laufenden Auszahlungen von 6.625 EUR am Ende des ersten Jahres zu decken, brauche ich einen Monatsumsatz von 6.830 EUR.

Kennzahlen

Kennzahl	Wert
Monatlicher Gewinn ab (dauerhaft)	Monat 2 (Mai 2027)
Kumulierte Gewinnschwelle erreicht	Monat 2 (Mai 2027)
Laufende Auszahlungen pro Monat am Ende von Jahr 1	6.625 EUR
Nötiger Monatsumsatz zur Deckung der laufenden Auszahlungen	6.830 EUR
Tiefster Kontostand	22.544 EUR (Mai 2027)
Kontostand nach 36 Monaten	48.201 EUR

Kapitalbedarf

Der einmalige Kapitalbedarf beträgt 26.450 EUR für Investitionen, Gründungs- und Anlaufkosten und die Mietkaution von 2.900 EUR. Die Finanzierung deckt diesen Bedarf und die Reserve, ein zusätzlicher Kapitalbedarf besteht nicht.

Kapitalbedarf und Finanzierung (in EUR)

Position	Betrag
Investitionen (Anlagevermögen)	
Umbau der Praxisräume (vor der Eröffnung)	4.000
Einrichtung (3 Liegen, Geräte, Empfang) (vor der Eröffnung)	16.000
Summe Investitionen	20.000
Gründungs- und Anlaufkosten	
Miete für März 2027 während des Umbaus (vor der Eröffnung)	1.450
Zulassung, Anmeldungen und Beratung (vor der Eröffnung)	600
Website und Logo (Apr 27)	1.500
Summe Gründungs- und Anlaufkosten	3.550
Kautionen	
Mietkaution Praxisräume (vor der Eröffnung)	2.900
Summe einmaliger Kapitalbedarf	**26.450**
Liquidität	
Tiefster Kontostand im Plan (Mai 2027)	22.544
Liquiditätsreserve: 3 Monate laufende Auszahlungen (Fixkosten, Entnahme, Kreditrate)	19.875
Finanzierung	
Eigenkapital der Gründerin	18.000
ERP-Gründerkredit StartGeld der KfW über die Hausbank	35.000
Anteil eigener Mittel an der Finanzierung	34,0 %
Zusätzlicher Kapitalbedarf, damit die Reserve jederzeit gedeckt ist	**0**

Finanzierung und Kapitaldienst

Ich bringe 18.000 EUR aus Ersparnissen ein, der Anteil eigener Mittel liegt bei 34,0 %. Den ERP-Gründerkredit StartGeld der KfW über 35.000 EUR beantrage ich über meine Hausbank: 6,5 Prozent Zins, Laufzeit 10 Jahre, die ersten 12 Monate tilgungsfrei, danach gleiche Monatsraten. Als Sicherheit biete ich die Sicherungsübereignung der Praxiseinrichtung an. Zusätzlich habe ich private Rücklagen von 20.000 EUR, die nicht in der Praxis gebunden sind.

Nach Steuern und Entnahmen deckt das laufende Geschäft Zins und Tilgung 1,6-fach im ersten, 2,7-fach im zweiten und 3,3-fach im dritten Jahr.

Kapitaldienstfähigkeit auf Zahlungsbasis (in EUR)

Betrag in EUR	Jahr 1 (Apr 27 bis Mär 28)	Jahr 2 (Apr 28 bis Mär 29)	Jahr 3 (Apr 29 bis Mär 30)
Einzahlungen aus Umsätzen	64.094	110.960	115.908
Laufende Auszahlungen des Unternehmens	-35.551	-41.552	-41.700
Einkommensteuer (Schätzung)	-5.738	-16.943	-18.180
Privatentnahmen	-19.500	-39.000	-39.000
Für Zins und Tilgung verfügbar	**3.305**	**13.465**	**17.028**
Zins und Tilgung des Jahres	2.090	4.909	5.148
Deckung (verfügbar geteilt durch Zins und Tilgung)	**1,6**	**2,7**	**3,3**
Kontostand am Jahresende	27.765	36.321	48.201

Gerechnet mit den Zahlungen des Jahres, nicht mit dem Gewinn. Gründungskosten und Investitionen sind aus Eigenmitteln und Kredit finanziert und hier nicht enthalten. Ein Wert über 1,0 bedeutet: Zins und Tilgung sind aus dem laufenden Geschäft gedeckt.

Lebensunterhalt

In den ersten sechs Monaten entnehme ich der Praxis nichts. Ich beantrage den Gründungszuschuss bei der Agentur für Arbeit: 6 Monate das zuletzt bezogene Arbeitslosengeld von 1.480 EUR plus 300 EUR pro Monat. Von meinem Bedarf von 19.500 EUR in dieser Zeit deckt er 10.680 EUR, 8.820 EUR kommen aus den Rücklagen. Ohne Zuschuss decken die Rücklagen die 19.500 EUR allein.

Ab Oktober 2027 entnehme ich 3.250 EUR im Monat: 2.100 EUR zum Leben und 1.150 EUR für Kranken- und Pflegeversicherung und gesetzliche Rentenversicherung. Nach Steuer und Kapitaldienst stehen im zweiten Jahr durchschnittlich 3.963 EUR und im dritten 4.240 EUR im Monat zur Verfügung. Das deckt meine

Lebenshaltungskosten mit einem Überschuss von 8.556 EUR und 11.880 EUR. Der Fehlbetrag von 7.605 EUR im ersten Jahr ergibt sich aus den sechs Monaten ohne Entnahme, in denen ich vom Zuschuss und den Rücklagen lebe.

Lebensunterhalt der Gründerin (pro Planjahr, in EUR)

Position	Jahr 1 (Apr 27 bis Mär 28)	Jahr 2 (Apr 28 bis Mär 29)	Jahr 3 (Apr 29 bis Mär 30)
Einzahlungen aus Umsätzen	64.094	110.960	115.908
Laufende Auszahlungen des Unternehmens	-35.551	-41.552	-41.700
Zins und Tilgung	-2.090	-4.909	-5.148
Einkommensteuer (Schätzung)	-5.738	-16.943	-18.180
Gründungszuschuss (steuerfrei)	10.680	0	0
Verfügbar für den Lebensunterhalt	**31.395**	**47.556**	**50.880**
Verfügbar pro Monat (Durchschnitt)	2.616	3.963	4.240
Private Lebenshaltungskosten	-25.200	-25.200	-25.200
Kranken- und Pflegeversicherung, Altersvorsorge	-13.800	-13.800	-13.800
Überschuss oder Fehlbetrag	**-7.605**	**8.556**	**11.880**
Überschuss oder Fehlbetrag ohne Gründungszuschuss	-18.285	8.556	11.880
Nachrichtlich: geplante Privatentnahmen	19.500	39.000	39.000
Kontostand des Unternehmens am Jahresende	27.765	36.321	48.201
Anlaufphase ohne Entnahme (6 Monate)			
Bedarf zum Leben in dieser Zeit	19.500		
Davon durch den Gründungszuschuss gedeckt	10.680		
Aus privaten Rücklagen zu decken	**8.820**		
Aus privaten Rücklagen zu decken ohne Gründungszuschuss	19.500		
Private Rücklagen (nicht im Unternehmen gebunden)	20.000		

Gründungszuschuss nach § 94 SGB III: 6 Monate das zuletzt bezogene Arbeitslosengeld von 1.480 EUR plus 300 EUR pro Monat. Er steht der Gründerin privat zu und ist im Liquiditätsplan des Unternehmens nicht enthalten. Es besteht kein Rechtsanspruch. Die mögliche zweite Phase (9 Monate je 300 EUR) ist nicht eingerechnet. Gerechnet mit den Zahlungen des Jahres, nicht mit dem Gewinn. Die Privatentnahme beginnt erst Oktober 2027.

Planungswerte mit dem größten Einfluss

- **Auslastung:** Start mit 122 und 22 Behandlungen und 5,5 % Wachstum pro Monat im ersten Jahr.
- **Kassenvergütung:** 31 EUR je Behandlung bei rund 85 Prozent der Behandlungen.
- **Meine Arbeitskraft:** 18 Arbeitstage im Monat als Einzelpraxis.
- **Zahlungsziel der Krankenkassen:** 2 Monate.

9. Risiken und Gegenmaßnahmen

Verzögerung von Mietvertrag und Kassenzulassung

Der Mietvertrag liegt als Entwurf vor und wird erst nach der Kreditzusage unterschrieben. Für die Abrechnung mit den gesetzlichen Krankenkassen ist die Kassenzulassung der ARGE Heilmittelzulassung erforderlich, ohne sie kann nur privat abgerechnet werden [Q8]. Da etwa 85 Prozent meiner Patienten gesetzlich versichert sind, würde eine spätere Zulassung den Start verzögern. Ich unterschreibe den Mietvertrag direkt nach der Kreditzusage und beantrage die Zulassung im Januar 2027, drei Monate vor der Eröffnung.

Ausfall meiner Arbeitskraft

Als Einzelpraxis hängt der Umsatz an meiner Arbeitskraft. Bei längerer Krankheit fallen Behandlungen aus, während Miete und übrige Fixkosten weiterlaufen. Meine Planung rechnet mit 18 Arbeitstagen im Monat und lässt damit Raum für Urlaub, Fortbildung und Krankheit. Für längere Ausfälle halte ich eine Reserve von drei Monaten laufenden Auszahlungen vor. Der Kontostand liegt im Plan nie unter 22.544 EUR (Mai 2027).

Langsamere Auslastung und feste Kassenvergütung

Steigt die Auslastung langsamer als geplant oder kommen weniger der rund 60 angekündigten Patienten mit, sinkt der Umsatz. Die Vergütung der Krankenkassen kann ich nicht beeinflussen, und sie zahlen erst nach zwei Monaten. Ich stelle die Praxis vor der Eröffnung persönlich bei Hausärzten und Orthopäden im Stadtteil vor und rechne monatlich mit den Krankenkassen ab. Wegen der Wartezeiten auf Physiotherapie in Leipzig gehe ich davon aus, dass auch neue Patienten schnell den Weg in die Praxis finden.

Gründungszuschuss wird nicht bewilligt

Ich beantrage den Gründungszuschuss bei der Agentur für Arbeit, ein Rechtsanspruch besteht nicht. In den ersten sechs Monaten entnehme ich der Praxis nichts, mein Bedarf zum Leben beträgt in dieser Zeit 19.500 EUR. Ohne Zuschuss fehlen mir im ersten Jahr für den Lebensunterhalt 18.285 EUR. Meine privaten Rücklagen von 20.000 EUR, die nicht in der Praxis gebunden sind, decken den Lebensunterhalt der ersten sechs Monate auch allein.

Anhang

A. Eigene Einschätzungen

Die folgenden Aussagen im Plan sind eigene Einschätzungen und nicht durch externe Quellen belegt.

- Ich rechne damit, dass Patienten es schätzen, ihre Behandlung durchgehend bei derselben Therapeutin zu erhalten. (Angebot und Geschäftsmodell)
- Ich rechne damit, dass dabei kurze Wege und ein zeitnaher Termin den Ausschlag geben. (Markt, Zielgruppe und Wettbewerb)
- Ich gehe davon aus, dass auch sie neue Patienten auf Termine warten lassen müssen. (Markt, Zielgruppe und Wettbewerb)
- Ich rechne deshalb damit, dass neue Termine schnell belegt werden. (SWOT-Analyse)
- Ich gehe davon aus, dass dieser direkte Kontakt zusätzliche Verordnungen in die Praxis bringt. (SWOT-Analyse)
- Ich rechne damit, dass bei den Wartezeiten in Leipzig genug Nachfrage für eine weitere Praxis besteht. (SWOT-Analyse)
- Ich gehe davon aus, dass mir dadurch mehr Zeit für Behandlungen bleibt. (Organisation und Personal)

- Wegen der Wartezeiten auf Physiotherapie in Leipzig gehe ich davon aus, dass auch neue Patienten schnell den Weg in die Praxis finden. (Risiken und Gegenmaßnahmen)

B. Quellen

Q1	Wie viele Firmen der Branche „Physiotherapie- & Massagepraxen“ gibt es in Deutschland? (Stand Oktober 2026) https://www.dieanalysten.com/statistik/physiotherapie-und-massagepraxen, abgerufen am 23.11.2026
Q2	Versorgungsanalyse-Physiotherapie: Wo gibt es die meisten und wenigsten Physiotherapeuten? https://listflix.de/unternehmen/statistiken/versorgungsanalyse-physiotherapie/, abgerufen am 23.11.2026
Q3	Heilmittel-Report 2026 https://www.wido.de/news-presse/pressemitteilungen/2026/heilmittel-report-2026-qualitaet-der-heilmittelversorgung/, abgerufen am 23.11.2026
Q4	Physiotherapie & Osteopathie Leipzig-Plagwitz https://wemove-leipzig.de/, abgerufen am 23.11.2026
Q5	Physiotherapie Leipzig & Osteopathie Leipzig am Elsterpark https://pt-elsterpark.de/, abgerufen am 23.11.2026
Q6	Physiotherapie Leipzig Aktivomed Sylke Lüth https://www.aktivomed-lueth.de/, abgerufen am 23.11.2026
Q7	Physiotherapiepraxis gründen: Schritte nach dem Examen https://www.physiotherapie.net/physiotherapie-praxis-gruenden/, abgerufen am 23.11.2026
Q8	Therapeutenatlas: Heilpraktiker, Physiotherapeuten und Osteopathen finden https://therapeutenatlas.de/fuer-therapeuten/wissen/praxisgruendung-physiotherapie, abgerufen am 23.11.2026

Angaben zu Steuern und Registrierung: Rechtsstand November 2026.

C. Hinweise zur Finanzplanung

- Der Finanzplan ist für 36 Monate monatlich gerechnet. Die Jahreswerte sind die Summen der Monate.
- Steuern sind vorsichtig im Jahr ihrer Entstehung als bezahlt angesetzt.
- Marktzahlen stammen aus den im Abschnitt B genannten Quellen.