

Muster

Businessplan

Das vorliegende Dokument wurde im Rahmen der Gründungsinitiative für die Primärversorgung durch die BDO Austria GmbH erstellt und durch die Deloitte Consulting GmbH grundlegend überarbeitet und aktualisiert.

Die Gründungsinitiative für die Primärversorgung wurde vom Bundesministerium für Soziales, Gesundheit, Pflege und Konsumentenschutz gemeinsam mit den Bundesländern, der Sozialversicherung und der Europäischen Kommission durchgeführt.

**Hinweis:** Dieses Dokument ist ein unverbindliches Muster, das sich zur Weiterbearbeitung eignet, und dient der Unterstützung von Personen, die eine Primärversorgungseinheit gemäß § 2 Primärversorgungsgesetz gründen oder an der Gründung einer solchen Primärversorgungseinheit interessiert sind. Die Muster sind an die konkreten Anforderungen anzupassen und sind gegebenenfalls auch zu ergänzen. Inhalte, die in kursiv gesetzt sind, müssen jedenfalls noch individualisiert werden. Bitte beachten Sie die Hinweise in den Fußnoten sowie weiterführende Informationen im Leitfaden „Der Weg zu Gründung“. Eine individuelle Beratung für die Gründung wird dadurch nicht ersetzt.

Muster Businessplan

Primärversorgungseinheit

*[Angabe Name und Standort der PVE]*

Muster-PVE

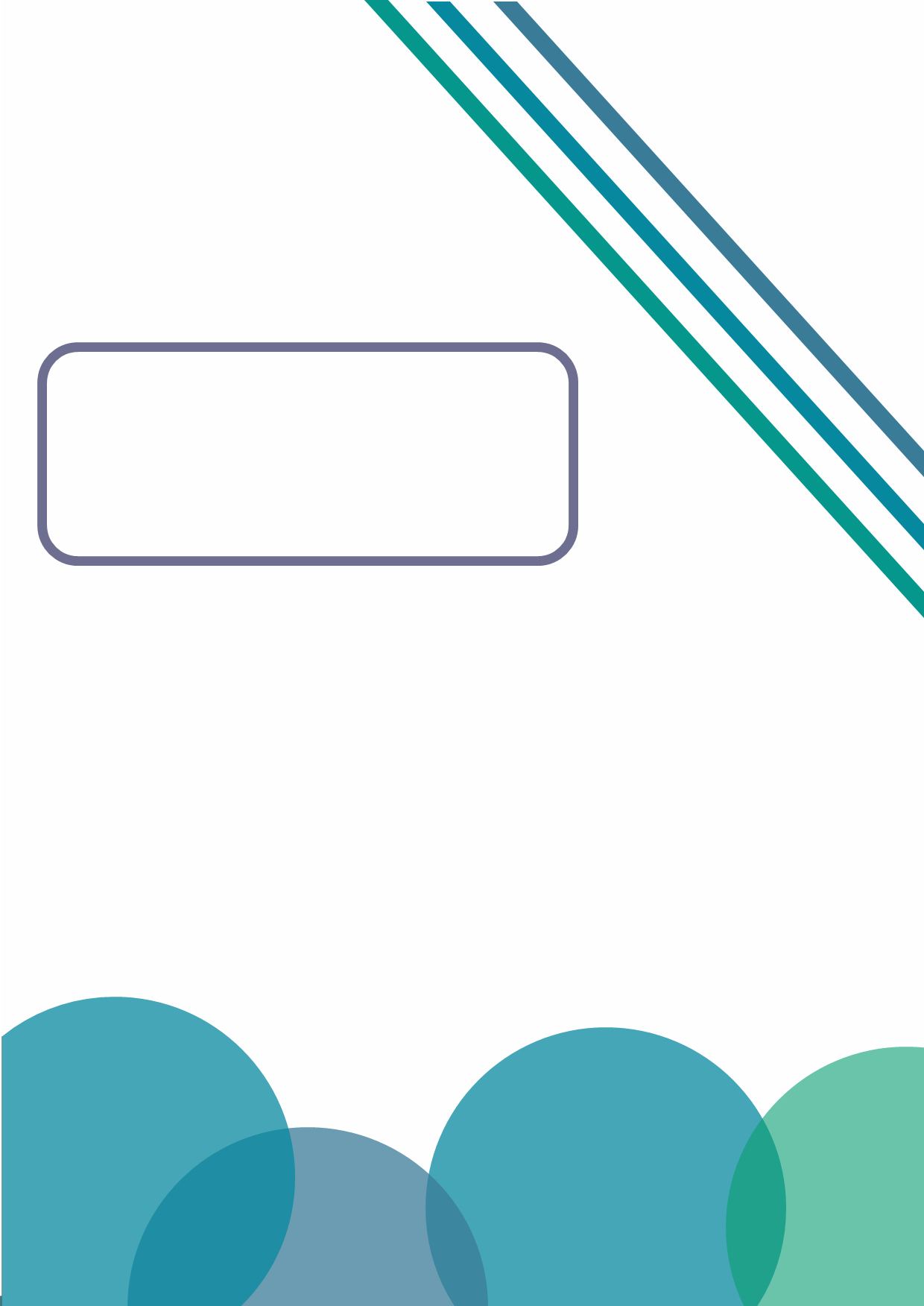
Gründungsteam GesellschafterIn *[Angabe Name 1]*

Gründungsteam GesellschafterIn *[Angabe Name 2]*

Gründungsteam GesellschafterIn *[Angabe Name 3]*

Gründungsteam GesellschafterIn *[Angabe Name 4]*

Gründungsteam GesellschafterIn *[Angabe Name 5]*

……… *[Angabe Ort]* am, …………… *[Angabe Datum]*

# Inhalt

[Inhalt 4](#_Toc37777121)

[Executive Summary 5](#_Toc37777122)

[Unternehmen und Management 7](#_Toc37777123)

[Ausgangssituation & Einzugsgebiet 9](#_Toc37777124)

[Produkt bzw. Leistungsbeschreibung inkl. Vorteile von PVE 10](#_Toc37777125)

[Marketing und erlaubte PR Maßnahmen 12](#_Toc37777126)

[Status Quo/Meilensteine/Zeitplan 13](#_Toc37777127)

[Kosten und Finanzierung/Vorschaurechnung für eine als GmbH geplante PVE 15](#_Toc37777128)

# Executive Summary

**Ausfüllhilfe**

Die Executive Summary fasst das Projekt und seine Rahmenbedingungen zusammen und weckt zugleich das Interesse des Lesers, sich weiter in den Businessplan einzulesen. Die Zusammenfassung sollte in klar verständlicher Sprache und sehr strukturiert verfasst werden. Auch ein Leser ohne Fachkenntnisse sollte die Geschäftsidee verstehen und dem Plan folgen können. Insbesondere soll hervorgehoben werden, was an dem Konzept PVE neu und innovativ ist. Insbesondere folgende Punkte sollte die Zusammenfassung beinhalten:

* Name und Standort des künftigen Unternehmens
* Beschreibung der Geschäftsidee inkl. geplantem Gründungszeitpunkt
* Umschreibung der Vorteile, welche das Konzept PVE mit sich bringt
* Vorstellung des (Kern-)Teams und den damit vorhandenen Kompetenzen
* Kurze Beschreibung des Einzugsgebietes, der Zielgruppe und der gesetzten Ziele
* Geschätzter Kapitalbedarf und Ergebnis des Finanzplans
* Chancen und Risiken

Da es sich um eine Zusammenfassung der danach folgenden Inhalte handelt, empfiehlt es sich, diesen Punkt als letzten zu verfassen.

Das Gründungsteam beabsichtigt die Gründung einer Primärversorgungseinheit (PVE) in der Rechtsform *[Angabe Rechtsform]* mit dem Standort *[Angabe Straße und Ort/Stadt]*.

Der zukünftige Name der PVE lautet *[Angabe Name der PVE]*.

Der geplante Gründungsstichtag ist der *[Angabe Datum]*.

Die Vorteile der geplanten PVE sind die:

* Wohnortnahe Versorgung der Patienten im Einzugsgebiet:  
   *[Angabe Einzugsgebiet]*
* Entlastung der umliegenden Krankenhäuser
* Verbesserte Zusammenarbeit der praktischen Ärzte mit den Gesundheitsberufen:  
   *[Angabe Gesundheitsberufe]*
* *[Angabe weiterer Vorteile]*
* *[Angabe weiterer Vorteile]*
* *[Angabe weiterer Vorteile]*

Das Einzugsgebiet der PVE besteht aus den Regionen:  
 *[Angabe Regionen]*.

Die Zielgruppe ist die Bevölkerung dieser Regionen.

Die Ziele der geplanten PVE sind:

* Zusammenarbeit des Gründungsteams mit weiteren Gesundheitsberufen
* die Gewährleistung der medizinischen Grundversorgung in Wohnortnähe
* Medizinische Diagnostik, Aufklärung, Beratung bis hin zur Therapie und Nachversorgung der Patienten, Abstimmung des Heilungsprozesses durch die Mitarbeiter der PVE
* Ermöglichung von modernen Arbeitsbedingungen für Hausärzte: Teamarbeit, Möglichkeit der gegenseitigen Vertretung unter einem Dach/Abstimmung bei Bereitschaftsdiensten, fachlicher Austausch
* Verstärkung der Spezialisierungsmöglichkeit des Gründungsteams und der Heilberufe durch Entlastung von organisatorischen Aufgaben – Konzentration auf die ärztliche/heilberufliche/pflegerische Kernkompetenz
* *[Angabe weiterer Ziele]*
* *[Angabe weiterer Ziele]*
* *[Angabe weiterer Ziele]*

#### Kapitalbedarf

Der geschätzte Kapitalbedarf beträgt EUR und setzt sich aus folgenden Kostenpositionen zusammen:

* Gründungskosten – Rechts und Steuerberatung: EUR
* Investitionskosten Gebäude (Neubau oder Umbau) inkl. Grundstück, Außenanlagen und Nebenkosten: EUR
* Investitionskosten Praxiseinrichtung und IT: EUR
* Investitionskosten medizinische Ausstattung und Geräte: EUR
* Finanzierungskosten erstes Quartal der laufenden Kosten (Anschubfinanzierung):  
  EUR
* Andere Investitionskosten (z.B. KFZ für Hausbesuche): EUR
* Einmalaufwände (Erstausstattung Verbrauchsmaterial, Öffentlichkeitsarbeit, etc.):  
  EUR

#### Chancen und Risiken

Die Chancen der geplanten PVE sind

Die Risiken hingegen sind

# Unternehmen und Management

## Gründungsteam und Eigentumsverhältnisse

**Ausfüllhilfe**

Hier wird das Kernteam vorgestellt und allgemeine Informationen zum Unternehmen dargestellt. Dazu gehören der Firmenwortlaut, die Rechtsform inkl. Eigentumsverhältnisse, der Firmensitz, mögliche Kooperationspartner etc.

Auch die Organisationsstruktur sowie die Aufgaben der einzelnen Mitglieder des Managements werden erläutert. Künftige Entwicklungen des Unternehmens im Rahmen von kurz- und langfristigen Unternehmenszielen können hier ebenfalls Platz finden.

Angedachte Zusammenarbeit mit Heilberufen, Beschreibung der Heilberufe sowie Art und Ausprägung der Kooperation werden hier angeführt.

Die Struktur des Textes kann dabei wie folgt gegliedert werden:

* Vorstellen aller Teammitglieder inkl. Lebenslauf, Qualifikationen und Foto
* Informationen zur gewählten Rechtsform, Infos zum Unternehmen, Firmensitz
* Art und Beschreibung der Zusammenarbeit mit den Heilberufen (Auf Basis eines Vertrages/Dienstverhältnisses etc.)
* Vorstellung der Heilberufe, mit denen eine Kooperation eingegangen wird
* Aussicht auf die Zukunft, Entwicklung der PVE

1. Teammitglieder

Gründungsteam GesellschafterIn

Einfügen Foto Dr. Name 1

Studium xxxx Jahr – Jahr

Qualifikationen

Praxiserfahrung, Kassenordination Standort XY

Eigentumsverhältnis in %

Einfügen Foto Dr. Name 2

Studium xxxx Jahr – Jahr

Qualifikationen

Praxiserfahrung, Kassenordination Standort XY

Eigentumsverhältnis in %

Einfügen Foto Dr. Name 3

Studium xxxx Jahr – Jahr

Qualifikationen

Praxiserfahrung, Kassenordination Standort XY

Eigentumsverhältnis in %

Einfügen Foto Dr. Name 4

Studium xxxx Jahr – Jahr

Qualifikationen

Praxiserfahrung, Kassenordination Standort XY

Eigentumsverhältnis in %

Einfügen Foto Dr. Name 5

Studium xxxx Jahr – Jahr

Qualifikationen

Praxiserfahrung, Kassenordination Standort XY

Eigentumsverhältnis in %

1. Rechtsform, Firmensitz

Rechtsform: *[Angabe Rechtsform]*

Firmensitz: *[Angabe Adresse]*

1. Zusammenarbeit mit den teilnehmenden Gesundheitsberufen

Erläuterung, hier könnte auch eine Kooperation mit sozialen Einrichtungen etc. Platz haben.

1. Team der teilnehmenden Gesundheitsberufe

Einfügen Foto Name

Ausbildung xxxx Jahr – Jahr

Qualifikationen

Praxiserfahrung

Angestrebte Kooperationsform Dienstverhältnis/Werkvertrag

Einfügen Foto Name

Ausbildung xxxx Jahr – Jahr

Qualifikationen

Praxiserfahrung

Angestrebte Kooperationsform Dienstverhältnis/Werkvertrag

Einfügen Foto Name

Ausbildung xxxx Jahr – Jahr

Qualifikationen

Praxiserfahrung

Angestrebte Kooperationsform Dienstverhältnis/Werkvertrag

1. Restliches Team

Anzahl Ordinationsassistenzen etc.

1. Aussicht auf die Zukunft, Entwicklung der PVE

Erläuterung, hier könnte eine angestrebte Erweiterung der Gesundheitsberufe/ Kooperationsformen beschrieben werden.

# Ausgangssituation & Einzugsgebiet

**Ausfüllhilfe**

Kurze Umschreibung der Ausgangssituation im Einzugsgebiet.

Hier soll zunächst die derzeit ggf. bestehende Problematik in der Region beschrieben werden und anschließend das Erfolgskonzept der PVE erläutert werden.

Auch Informationen zum Einzugsgebiet, dem potentiellen Patienten-Stock etc. finden hier Platz.

Mögliche Argumente sind:

* Mangel an Hausärzten, evtl. Pensionierungen
* Evtl. Überlastung der Krankenanstalten
* Mangel: Lange Wartezeiten für Patienten, viele Einzeltermine bei Konsultation verschiedener Fachärzte/Heilberufe
* Innovation: Verkürzen der Wege, verbreitertes Angebotsspektrum

# Produkt bzw. Leistungsbeschreibung inkl. Vorteile von PVE

**Ausfüllhilfe**

In diesem Kapitel geht es insbesondere um die Geschäftsidee, welche detailliert und ansprechend umschrieben wird:

* Welche Vorteile bringt die PVE für die Patienten?
* Was ist neu, wie unterscheidet sich die PVE von einem herkömmlichen Hausarzt?
* Wie gestalten sich die Abläufe in der PVE?

Die Vorteile sollten anhand von konkreten Beispielen erläutert werden, von allzu allgemeine Formulierungen ist abzuraten. Folgendes Beispiel soll dies veranschaulichen:

Zu Allgemein: „Wir bieten dem Patienten Vorteile, die er beim herkömmlichen Hausarzt nicht findet.“

Besser: „Durch die verlängerten Öffnungszeiten bis 19:30 Uhr und der Möglichkeit zur Online- Terminvereinbarung unter Angabe des gewünschten Heilberufes für den Termin, ermöglichen wir es dem Patienten, die Wartezeiten auf ein Minimum zu reduzieren“.

## Leistungsangebot der PVE

Erläuterung des Leistungsangebotes der PVE, in detaillierter Form.

Hier können die Zusatzqualifikationen/Spezialisierungen der Ärzte besonders erwähnt sowie die Leistungen der Gesundheitsberufe umschrieben werden.

## Welche Vorteile bringt die PVE für die Patienten?

* Wohnortnahe Versorgung
* Verkürzung der Wartezeiten
* Verbesserung der Ordinationszeiten – tägliche Ordinationszeiten Uhrzeit bis Uhrzeit
* Medizinische Diagnostik, Aufklärung, Beratung bis hin zur Therapie und Nachversorgung der Patienten
* Förderung von Gesundheit und Prävention von Krankheiten, umfassende Behandlung von Akuterkrankungen und chronischen Erkrankungen
* Abstimmung des Heilungsprozesses durch die Mitarbeiter der PVE

## Was ist neu, wie unterscheidet sich die PVE von einem herkömmlichen Hausarzt?

* In der PVE arbeitet ein Team von praktischen Ärzten auf Basis eines Versorgungskonzeptes in verbindlicher und strukturierter Form, vor allem gegenüber der Bevölkerung im Einzugsgebiet.
* Sie ist eine als Einheit auftretende Erstanlaufstelle im Gesundheitsversorgungssystem.
* Die Ärztinnen/ Ärzte arbeiten zusammen in der Rechtspersönlichkeit der PVE.

## Wie gestalten sich die Abläufe in der PVE?

**Ausfüllhilfe**

Erläuterung der Abläufe,

eventuell unter Bezugnahme auf die Aufbau- und Ablauforganisation im PVE-Team,

in der Zusammenarbeit,

zur Arbeits- und Aufgabenverteilung,

zur zeitlichen Abstimmung der Verfügbarkeit und Rufbereitschaft,

eventuell zu IT-Systemen,

Patientendokumentation

# Marketing und erlaubte PR Maßnahmen

**Ausfüllhilfe**

In diesem Kapitel werden die gewählten Kommunikationswege und mögliche Mittel für PR- Maßnahmen erläutert. Es ist insbesondere auf die berufsrechtlichen Einschränkungen zu achten.

Mögliche und erlaubte PR-Maßnahmen

In der Verordnung der Österreichischen Ärztekammer über die Art und Form zulässiger ärztlicher Informationen in der Öffentlichkeit ist genau festgelegt, was für Ärzte in der Außenkommunikation erlaubt bzw. nicht erlaubt ist. Ärzte haben sich jeder unsachlichen, unwahren oder das Standesansehen beeinträchtigenden Information im Zusammenhang mit der Ausübung ihres Berufs zu enthalten.

Erlaubt sind insbesondere folgende Maßnahmen:

* Information über die eigenen medizinischen Tätigkeitsbereiche, die die Ärztin/ der Arzt aufgrund ihrer/ seiner Aus- und Fortbildung beherrscht,
* die Einladung eigener Patienten zu Vorsorge-/Kontrolluntersuchungen, Impfungen etc.,
* die Information über die Ordinationsnachfolge,
* die Information über die Zusammenarbeit mit anderen Gesundheitsberufen,
* die Information über gewerbliche Leistungen oder Gewerbetriebe, sofern sie im Zusammenhang mit der eigenen Leistung stehen,
* Einrichtung einer Homepage oder die Beteiligung an einer fremden Homepage
* Information mittels elektronischer Medien oder gedruckter Medien in der Ordination oder im Wartezimmerbereich.

## Homepage

Die Homepage wird über die Ordination und das Team inkl. der teilnehmenden Heilberufe/das Leistungsangebot der PVE informieren. Die Teammitglieder werden namentlich erwähnt und durch Beigabe eines Fotos vorgestellt. Auch Informationen zum Lebenslauf des jeweiligen Arztes oder Angehörigen eines sonstigen Heilberufes sowie das verfügen über eventuelle Spezialisierungen und Zusatzausbildungen werden im Rahmen der Homepage veranschaulicht.

Die grafische Darstellung der Erreichbarkeit mittels öffentlichen Verkehrsanbindungen und/oder mittels eigenem PKW inkl. Hinweis auf Parkplatzmöglichkeiten ist angedacht.

## Logo

Das Firmenlogo wird wie folgt aussehen:

*[Entwurf, wenn bereits vorhanden]*

## Schilder

Die PVE wird durch Schilder angeschrieben, welche außen an die Räumlichkeiten angebracht und auch beleuchtet werden.

## Folder

Das Leistungsangebot der PVE wird in Foldern und auf der Homepage beschrieben werden.

# Status Quo/Meilensteine/Zeitplan

**Ausfüllhilfe**

Die Meilensteine sollen einen Überblick darüber bieten, in welchem Stadium der Planung sich das Projekt befindet und wie der Zeitplan der Ideenentwicklung bis hin zum operativen Geschäft aussieht. Die einzelnen Schritte sind dabei näher zu erläutern und mit einer Zeitangabe zu versehen, wann diese in Angriff genommen werden und wie lange die Bearbeitung der einzelnen Punkte dauern wird.

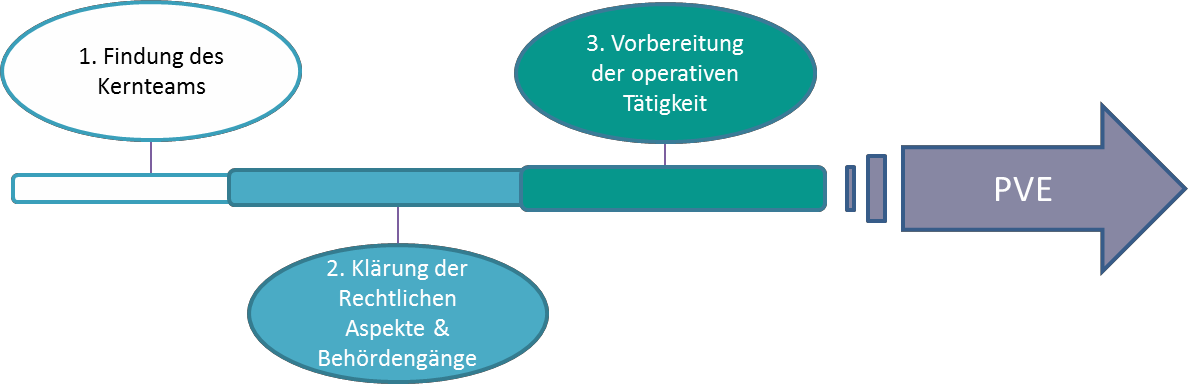


Abbildung 1:Zeitplan

## Wichtige Meilensteine bei der Gründung einer Primärversorgungseinheit

Im Zuge der Gründung einer Primärversorgungseinheit sehen sich die Angehörigen der darin organisierten Heilberufe regelmäßig einer Flut von Informationen gegenüber. Um den Überblick über die zu erledigenden Aufgaben nicht zu verlieren, sind nachfolgend einige wesentliche Meilensteine der Praxisbegründung angeführt.

### Findung des Kernteams

Es ist unerlässlich, dass sich das Kernteam, welches anschließend das Herz der Primärversorgungseinheit bildet, möglichst früh bildet, um die weiteren Etappen gemeinsam anzugehen.

### Klärung der Rechtlichen Aspekte und Behördenwege

**Ausfüllhilfe**

Hat sich das Kernteam gefunden, muss die rechtliche Situation geklärt werden. Dies beinhaltet insbesondere folgende Meilensteine:

Hier könnte auch erläutert werden, in welchem Stand sich die Gründung der PVE befindet.

* Erstellung eines Versorgungskonzeptes – Konkretisierung der Versorgungsaufgaben der PVE in Bezug auf die Bevölkerung im Einzugsgebiet
* Vorsehung im Regionalen Strukturplan Gesundheit (RSG)
* Entscheidung für eine Rechtsform,
* Verfassen eines Gründungsvertrages und Gründung der rechtlichen Einheit
* Abschluss eines Primärversorgungsvertrages
* Abschluss einer Haftpflichtversicherung
* Firmenbuchanmeldung
* Information Ärztekammer
* Beantragung Steuernummer beim Finanzamt

### Vorbereitungen auf die operative Tätigkeit

**Ausfüllhilfe**

Zusätzlich zu den rechtlichen Aspekten sind vorbereitende Tätigkeiten auf die Eröffnung einer PVE zu erledigen.

Wenn es sich bei der gegründeten PVE um ein neu zu etablierendes Primärversorgungszentrum (PVZ) handelt, müssen zunächst Räumlichkeiten gefunden werden. Die Umgebung kann unter Umständen eine wichtige Rolle für den Erfolg des Primärversorgungszentrums spielen, weshalb auch diese Entscheidung wohl bedacht getroffen werden sollte. Sind passende Räumlichkeiten (zur Miete) gefunden, muss ein Mietvertrag abgeschlossen werden.

Parallel zu diesem Schritt, sollte nach passendem Personal für die Ordination und nach Angehörigen weiterer Heilberufe Ausschau gehalten werden. Ist die Auswahl hinsichtlich der Räumlichkeiten bereits getroffen, steht auch fest, über wie viel Raum verfügt werden wird und somit, welche weiteren Leistungen anderer Heilberufe angeboten werden können und wie viele OrdinationsassistentInnen benötigt werden. Bei der Ausfertigung von Arbeitsverträgen kann wiederum der Steuerberater unterstützend tätig werden. Das Personal muss anschließend vor Beginn seiner Tätigkeit bei der Österreichischen Gesundheitskasse (ÖGK) angemeldet werden, auch diese Aufgabe übernimmt in aller Regel der Steuerberater.

Auch eventuelle Förderungen müssen rechtzeitig beantragt werden. So gilt beispielsweise für das Neugründungs-Förderungsgesetz (NeuFÖG) oder die Grundpauschale:

Die Erklärung der Neugründung muss bereits vor bzw. gleichzeitig mit der Inanspruchnahme der Förderung vorgelegt werden. Eine nachträgliche Vorlage des Formulars ermöglicht keine Erstattung für bereits entrichtete Abgaben. Je Behörde, bei welcher eine Förderung beansprucht werden soll, muss hierbei eine eigene Erklärung im Original vorgelegt werden.

Nun da die Rahmenbedingungen für den Beginn einer operativen Tätigkeit geschaffen wurden, kann mittels Marketingmaßnahmen auf das Bestehen einer neuen PVE hingewiesen werden.

Die Meilensteine können daher wie folgt zusammengefasst werden:

* Findung des optimalen Standortes / Abschluss Mietvertrag oder alternativ Kaufvertrag / Beauftragung Errichtung Gebäude (bei PVZ)
* Kooperationsvereinbarungen soziale Einrichtungen, wenn anwendbar
* Klärung Zusammenarbeit mit Gesundheitsberufen – welche Art (Werkvertrag, Dienstverhältnis)
* Mitarbeiterauswahl – Abschluss Arbeitsverträge
* Förderungsinanspruchnahme prüfen und gegebenenfalls beantragen

# Kosten und Finanzierung/Vorschaurechnung für eine als GmbH geplante PVE

Bei der Rechtsform einer GmbH sind die separat zu übermittelnden Dokumente eine Planbilanz, eine Plan G&V, Liquiditätsbedarf und –planung (siehe dazu auch die angeführten Erläuterungen). Dessen Struktur wird hier dargestellt.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Plan Gewinn- und Verlustrechnung** | **Jahr 1** | **Jahr 2** | **Jahr 3** |
| Grundpauschale | 0 | 0 | 0 |
| Sonstige Einnahmen | 0 | 0 | 0 |
| Kassenhonorare | 0 | 0 | 0 |
| **Betriebsleistung** | **0** | **0** | **0** |
| Materialaufwand | 0 | 0 | 0 |
| Fremdleistungen | 0 | 0 | 0 |
| Personalaufwand | 0 | 0 | 0 |
| sonstiger Aufwand | 0 | 0 | 0 |
| **Summe Aufwand** | **0** | **0** | **0** |
| **Ergebnis vor Abschreibung, Zinsen und Steuern (EBITDA)** | **0** | **0** | **0** |
| Abschreibung Sachanlagevermögen | 0 | 0 | 0 |
| Abschreibung Firmenwert | 0 | 0 | 0 |
| **Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT)** | **0** | **0** | **0** |
| Finanzierungskosten (Zinsraten) | 0 | 0 | 0 |
| **Ergebnis vor Steuern (EBT)** | **0** | **0** | **0** |
| Körperschaftsteuer 25% | 0 | 0 | 0 |
| **Jahresüberschuss/ -defizit (EAT)** | **0** | **0** | **0** |

#### Erläuterungen der Positionen:

* Grundpauschale: kontaktunabhängige Grundvergütung zur Abgeltung PVE-spezifischer Personal und Sachmehrkosten
* Materialaufwand beinhaltet Aufwendungen für Medikamente, Verbandsmaterial, etc.
* Fremdleistungen setzen sich zusammen aus Laborleistungen aber auch aus Honoraren für Werkvertragsmitarbeiter (z.B. Heilberufe)
* Sonstiger Aufwand betrifft Aufwendungen für Raumkosten inkl. Betriebskosten, KFZ-Kosten Pool- Fahrzeuge, Telefon/Internet/Porti, Marketing, Versicherungsbeiträge, IT-Kosten, Rechts- und Steuerberatungskosten, sonstige Kosten
* Personalaufwand beinhaltet Aufwendungen für x Mitarbeiter, in Vollzeitäquivalenten xxx

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Plan Bilanz** | **Eröffnung 1.1. Jahr 1** | **31.12. Jahr 1** | **31.12. Jahr 2** | **31.12. Jahr 3** |
| **Aktiva** |  |  |  |  |
| Sachanlagevermögen |  |  |  |  |
| Firmenwert |  |  |  |  |
| Umlaufvermögen |  |  |  |  |
| Rechnungsabgrenzungsposten |  |  |  |  |
| **Passiva** |  |  |  |  |
| Eigenkapital |  |  |  |  |
| Rückstellungen |  |  |  |  |
| Verbindlichkeiten |  |  |  |  |
| Rechnungsabgrenzungsposten |  |  |  |  |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Plan Cash Flow** | **Eröffnung 1.1.Jahr 1** | **31.12. Jahr 1** | **31.12. Jahr 2** | **31.12. Jahr 3** |
| CF aus operativer Tätigkeit |  |  |  |  |
| CF aus Investitionstätigkeit |  |  |  |  |
| CF aus Finanzierungstätigkeit |  |  |  |  |
| **Cashflow gesamt** | **0** | **0** | **0** | **0** |
| Liquide Mittel 1.1. |  |  |  |  |
| Liquide Mittel 31.12. |  |  |  |  |
| **Veränderung der liquiden Mittel** | **0** | **0** | **0** | **0** |

