

Fallstudie « Finanzen »
Étude de cas « Finances »

Eröffnung einer Physiotherapiepraxis



Auteur : Dr. Serge Imboden / Laurence Pillet-Perruchoud
Date : 20. 01. 2023
Version : 2.1

HES-SO

TechnoArk 3
3960 Sierre
www.hevs.ch

Dr. Serge Imboden
serge.imboden@hevs.ch
+41 79 217 06 08
www.2iManagement.ch

Inhalt / Contenu

1.	Kontext des Start-Up Unternehmens / <i>Contexte de la start-up</i>	3
2.	Investments / <i>Investissements</i>	4
	Fragen/Questions	4
3.	Umsatz/ <i>Chiffre d'affaires</i>	5
	Fragen/ Questions	6
4.	Betriebskosten / <i>Charges d'exploitations</i>	7
	Questions (Base-case).....	8
5.	Fremd- und Eigenkapital / <i>Capital étranger et capital propre</i>	9
	Fragen/Questions	9
6.	SWOT and Risiko-Analyse	10
7.	Weiterentwicklung Ihrer Aktivitäten / <i>Développement de vos activités</i>	11
	Fragen/Questions	11

1. Kontext des Start-Up Unternehmens

Contexte de la start-up

Sie haben kürzlich Ihre Ausbildung abgeschlossen und möchten Ihre eigene Physiotherapiepraxis eröffnen. Durch Ihre Ausbildung haben Sie wertvolle Kompetenzen im Bereich Physiotherapie und Coaching Management erworben und sind bereit, Ihr eigenes Unternehmen zu starten.



Zu Beginn haben Sie sich entschlossen, Ihre Aktivitäten auf die Deutschschweiz zu konzentrieren und möchten Ihre Patienten nicht nur in Ihrer Praxis behandeln, sondern auch zu Hause. Ihr Vorteil: Sie können Patienten mit, sowie auch ohne ärztliche Verschreibung behandeln. Dank Ihrer Partnerschaft mit einem grossen Fitnesscenter, können Sie die Trainingsgeräte und das Schwimmbad des Studios benützen.

Der bereits erstellte Businessplan beinhaltet die Analyse der beteiligten Parteien, eine Marktstudie sowie ein Customer Discovery (Kundenfindung). Die juristische Form Ihres Unternehmens ist eine AG, welche ihre Tätigkeit am **1.1.2024** (erstes Jahr) aufnimmt.

Bitte speichern Sie Ihre Arbeit unter « **Finanzen_Start.xlsm** ».

► *Vous venez de terminer vos études et vous souhaitez ouvrir votre propre cabinet de physiothérapie. Grâce à votre formation, vous avez acquis de précieuses compétences dans le domaine de la physiothérapie, de la gestion et du coaching et vous avez toutes les cartes en main pour mener à bien ce projet.*

Dans un premier temps, vous décidez de consacrer vos activités en Suisse romande et vous décidez de ne pas vous limiter à traiter les patients en cabinet ; vous ferez des traitements à domicile. La force de votre entreprise est de pouvoir prendre en charge des patients ayant une ordonnance ou non. Votre activité comprend aussi un partenariat avec un grand centre de fitness afin de pouvoir bénéficier de leurs appareils de musculation et de leur grande piscine.



*Le business plan comprenant entre autre l'analyse des parties prenantes, l'étude de marché, le customer discovery a déjà été réalisé. La forme juridique de votre entreprise sera une SA qui commencera ses activités le **01.01.2024** (année_1).*

Enregistrez votre travail sous « **Finances_point_départ.xlsm** ».

2. Investments / Investissements

According to your estimations, the investments during the coming 5 years are the following:
Durant les 5 ans à venir les besoins en investissements sont, selon votre estimation les suivants :

1	Räumlichkeiten im Zentrum von Sitten <i>Local commercial au centre de Sion</i>	CHF	800'000	(Jahr 1)
2	Mobiliar, Ausrüstung <i>Mobilier, équipement</i>	CHF	20'000	(Jahr 1 und 5)
3	Büroausstattung <i>Mobilier de bureau</i>	CHF	10'000	(Jahr 1 und 4)
4	Informatik <i>Informatique</i>	CHF	10'000	(Jahr 1 und 4)
5	Kommunikationssysteme <i>Systèmes de communication</i>	CHF	2'000	(Jahr 1 und 4)
6	Fahrzeuge <i>Véhicules</i>	CHF	30'000	(Jahr 1 und 4)

Die Investitionen werden linear abgeschrieben. Der Abschreibungssatz ist auf folgender Internetseite ersichtlich : <https://www.estv.admin.ch/estv/de/home/direkte-bundessteuer/direkte-bundessteuer/fachinformationen/merkblaetter.html>

► *Les investissements sont amortis de manière linéaire. Les taux d'amortissements sont disponibles sur cette page internet :*



<https://www.estv.admin.ch/estv/fr/home/direkte-bundessteuer/direkte-bundessteuer/fachinformationen/merkblaetter.html>

Fragen/Questions

- Was ist der Unterschied zwischen der linearen und degressiven Abschreibung?
Quelle est la différence entre amortissement linéaire et dégressif (expliquez sans faire les calculs)?
- Was sind die minimalen Anforderungen der Bank für einen Kredit?
Quelles sont les exigences minimales des banques pour vous accorder un prêt?
- Wie hoch ist der kumulierte Restwert der Investitionen im Jahr 3?
Quelle est la valeur résiduelle cumulée des investissements en année 3?

3. Umsatz/Chiffre d'affaires

Gemäss Ihren Schätzungen ist Ihr voraussichtlicher Umsatz folgender: *Selon vos prévisions financières, les chiffres d'affaires prévisionnels sont les suivants :*

<p>1 Grundbehandlung <i>Traitement de base</i> 48 Punkte zu je CHF 1</p> 	<p>Sie behandeln Patienten mit und ohne ärztlicher Verschreibung in der Praxis oder zu Hause.</p> <p>Die Grundbehandlung ist eine regelmässige Tätigkeit. Langfristig können Sie mit 750 Behandlungen pro Monat rechnen, was die Grundbehandlungen angeht</p> <p><u><i>(200 Tage/12 Mte) x 15 Patienten x 3 Physiotherapeuten</i></u></p>
<p>2 Spezialbehandlung <i>Traitement complexe</i> 77 Punkte zu je CHF 1</p> 	<p>Gemäss Ihren Schätzungen; diese Tätigkeit variiert je nach Quartal. Langfristig können Sie mit folgenden personalisierten Behandlungen rechnen (monatlich):</p> <ul style="list-style-type: none"> • Quartal 1 : 10 Behandlungen/Monat • Quartal 2 : 15 Behandlungen/Monat • Quartal 3 : 10 Behandlungen/Monat • Quartal 4 : 5 Behandlungen/Monat
<p>3 Fitnessabonnement <i>Abonnement de fitness</i></p> 	<p>Ca. 10 Abonnements zu je CHF 100 pro Monat</p>

Die Bezahlung erfolgt wie folgt:

Au niveau des encaissements, vous demandez :

- **20%** d'acompte à la conclusion du contrat
- **40%** de paiement dans le mois
- **40%** de paiement dans le mois suivant

Ihre finanzielle Schätzungen sehen drei Szenarien vor :

Dans la construction de vos prévisions financières, vous prévoyez 3 scénarios:

Scenario	Jahr 1	Jahr 2	Jahr 3	Jahr 4	Jahr 5
Best-Case	60%	70%	80%	90%	100%
Base-Case	40%	50%	60%	70%	80%
Worst-Case	10%	20%	30%	40%	50%

Fragen/ Questions

4. Was bedeutet die Prozentzahl bei den Szenarien (Tabelle oben)?
Que signifient les pourcentages figurant dans le tableau précédent (scenarios)?
5. Wie hoch ist der Umsatz im Jahr 1 und Jahr 5 (base-case)?
Quel est le chiffre d'affaires maximal des années 1 et 5 (base-case)?

4. Betriebskosten / Charges d'exploitations

Ihre Erfolgsrechnung weist folgende Ausgaben auf:

Le compte de résultat contient les charges suivantes :

1	Material pro Spezialbehandlung <i>Coût des marchandises</i>	Für jede Spezialbehandlung rechnen Sie mit CHF 10 Material (Salben, Verband etc.)
		<i>Pour chaque traitement complexe, vous devez compter CHF 10 de frais de matériel (pommades, bandages etc.).</i>
2	Personalkosten (13 Monatslöhne) <i>Charges salariales</i> (<i>Calculez avec 13 mois de salaire</i>)	1 leitender Physiotherapeut (CHF 8'000 brutto) 0.5 Sekretariat (CHF 5'000 brutto) 2 Physiotherapeuten (CHF 5'500 brutto) 0.1 Reinigungspersonal (CHF 3'500 brut)
5	Administration und IT <i>Charges administratives et informatiques</i>	CHF 600 pro Jahr
6	Transportkosten <i>Charges liées aux véhicules et aux transports</i>	CHF 600 pro Monat
7	Versicherungen <i>Assurances de choses, taxes, droits, autorisations</i>	CHF 800 pro Jahr
8	Energie und Abfall <i>Charges énergétiques et liées à la collecte des déchets</i>	CHF 3000 pro Jahr
9	Büroaufwand <i>Charge de bureau</i>	CHF 600 pro Monat
10	Marketing <i>Charges liées à la publicité & au marketing</i>	CHF 200 pro Monat
11	Übriger Betriebsaufwand <i>Autres charges d'exploitation</i>	CHF 500 pro Monat

Questions (Base-case)

6. Wie hoch ist der Betriebserfolg/verlust zu diesem Zeitpunkt?
Quel est le bénéfice/perte à ce moment des calculs?
7. Was versteht man unter Free Cash Flow und warum ist diese Kennzahl wichtig?
Qu'est-ce que le free cash flow et pourquoi est-il important?
8. Kann ihre Praxis langfristig mit dem worst-case überleben? Warum?
Est-ce que votre entreprise peut survivre à long terme avec le scénario « worst-case »? Pourquoi ?
9. Wieviel könnten Sie im 5. Jahr einsparen wenn statt 13 Monate nur 12 Monate Lohn bezahlt wird?
Quelle serait l'économie annuelles réalisable en payant les salaires sur 12 mois en année 5?

5. Fremd- und Eigenkapital / *Capital étranger et capital propre*

Die drei Geschäftsgründer investieren je **CHF 40'000** bei der Praxiseröffnung.

Im 3. Jahr investiert der leitende Physiotherapeut noch zusätzlich **CHF 20'000**.

Nach Diskussionen ist die Bank bereit, einen Kredit von **CHF 500'000** zu gewähren, zu einem Zinssatz von **3 %** und einer Laufzeit von 20 Jahren; jährlicher Rückzahlungsbetrag: CHF 25'000. Als Garantie verlangt die Bank Ihre Geschäftsräume.

► *Les trois fondateurs de l'entreprise décident chacun d'investir chacun CHF 40'000 lors de la création de l'entreprise.*

En année 3, le chef-physio décide d'investir CHF 20'000 supplémentaire.

Après discussion avec la banque qui est très sensible à l'environnement, vous obtenez un prêt bancaire de CHF 500'000 à un taux d'intérêt annuel de 3%. Ce prêt est remboursable sur 20 ans : CHF 25'000 est remboursé de manière annuelle. En contrepartie, la banque vous demande comme garantie votre local commercial.

Fragen/Questions

10. Wie könnte man sonst noch Geldmittel beschaffen?
À quelles autres sources de financement pouvez-vous faire appel?
11. Haben die Zinskosten einen Einfluss auf das Gesamtergebnis der Praxis?
L'impact des intérêts est-il important sur le résultat de l'entreprise?

6. SWOT and Risiko-Analyse

Machen Sie eine SWOT--, und Risikoanalyse für Ihr Unternehmen
Faite une analyse SWOT et une analyse des risques

PLAN FINANCIER Hes·SO VALAIS WALLIS

? Français

Début : 01.01.2019 Sàrl

Investissements	Chiffre d'affaires	Fonds propres & fonds étrangers	1
Compte de résultats	Plan des liquidités	Bilan	Admin
SWOT	Risques	Divers	Chiffres clés & analyses

© iManagement • s.imboden • www.2iManagement.ch V2.6.2

7. Weiterentwicklung Ihrer Aktivitäten / *Développement de vos activités*

Speichern Sie die Datei unter « Finanzen_Variante 1.xlsm »

Aufbauend auf dem Basis-Szenario, schätzen Sie, dass Sie ab dem 4. Jahr einen guten Ruf erlangt haben. Sie entscheiden, eine weitere Dienstleistung für grössere Unternehmen anzubieten. Sie bieten Behandlungen für die Mitarbeitenden vor Ort in Grossunternehmen an.

Diese neue Dienstleistung fakturieren Sie wie folgt:

- Basispreis der Behandlung: CHF 2'000
- Fahrspesen : CHF 300

Gemäss Ihren Schätzungen, werden pro Monat 3 Unternehmen Ihre Dienstleistungen ab dem 4. Jahr bestellen.

Für diesen neuen Service werden Sie einen zusätzlichen Physiotherapeuten-tin anstellen.

► *Enregistrer vos réponses dans le fichier „Finances Variante 1.xlsm“.*

Sur la base du scénario de base, vous estimez qu'en année 4, lorsque vous aurez obtenu une certaine notoriété, vous pourrez développer vos activités en proposant un nouveau service dédié à des entreprises. Vos nouveaux clients cibles sont des grandes entreprises qui veulent proposer des traitements sur le lieu de travail à leurs employés.

Cette nouvelle prestation est tarifée de la manière suivante par client :

- *Prix de base pour les traitements : CHF 2'000*
- *Déplacement : CHF 300*

Selon votre étude de marché, 3 entreprises par mois feront appel à vos services pour cette nouvelle prestation qui sera offerte dès l'année 4.

Ces nouvelles prestations nécessitent un physiothérapeute supplémentaire.

Fragen/Questions

12. Wie sieht das Resultat in den Jahren 1 und 5 aus (base-case)?

Quel est le résultat en année 1 et en année 5 (base-case)?

13. Welche Konsequenzen haben diese Änderungen auf die Liquidität?

Quel est l'influence de ces nouvelles données sur les liquidités?

14. Kommentieren sie die Kennzahlen im Menu « Kennzahlen & Analysen »

Commentez les chiffres clés & les analyses (voir menu principal)