

Chance Praxis

Das Fachmagazin für junge Zahnmediziner

Das richtige Praxiskonzept für den richtigen Standort

Carina Eckertz · Donnerstag den 31. Oktober 2013

Die Wahl des richtigen Standorts spielt heute eine wichtige Rolle. Denn eng damit verbunden sind der Erfolg der eigenen Praxis sowie die Möglichkeiten, das gewünschte Praxiskonzept zu realisieren.

In den Siebziger- und Achtzigerjahren war die Wahl des Standorts eher ein beiläufiges Thema, dem bei der Praxisgründung oder -übernahme nicht viel Aufmerksamkeit gewidmet wurde. Durch die Zuzahlerleistungen der Patienten hat sich das grundlegend geändert. Faktoren wie die Bevölkerungs-, Wohn- und Sozialstruktur sind für die wirtschaftliche Entwicklung der Praxis heute entscheidend. Hierbei spielt es keine Rolle, ob eine bestehende Zahnarztpraxis übernommen oder eine Neugründung in Betracht gezogen wird.

Steht der Standort für eine Übernahme oder eine Neugründung fest, schaut sich der Existenzgründer die Situation vor Ort an. Grundlegende Dinge - wie die allgemeine Entwicklung einer Stadt oder einer Region - und die einzelnen Faktoren, zum Beispiel die Konkurrenzsituation und die Kaufkraft vor Ort, fließen in die sogenannte Standortanalyse mit ein. Hieraus lassen sich dann einzelne Konzepte für den jeweiligen Standort ableiten.



Alexander Schmitt / Foto: Pluradent/Schmitt

Haben weitere Zahnärzte in der näheren Umgebung gleiche Konzepte, zum Beispiel

Implantologie, ist es sinnvoll, diese Schwerpunkte auszuweiten. Die ästhetische Zahnheilkunde bietet hier beispielsweise vielfältige Möglichkeiten, sich über ein durchdachtes Konzept ein Alleinstellungsmerkmal zu schaffen. Hier gilt es, sich von der Masse abzuheben. Vergleiche mit den Mitbewerbern im Vorfeld bieten die Chance, Lücken zu finden und zu besetzen. Der Aufbau eines umfangreichen Netzwerks mit anderen Fachrichtungen der Heilberufe vor Ort und zu einem guten und flexiblen Dentallabor schafft hier beispielsweise wertvolle Synergien.

Die Entscheidung, ob man anhand seines vorhandenen Konzepts gezielt einen Standort sucht oder dieses auf den jeweiligen Standort zuschneidet, muss jeder individuell entscheiden. Möchte man beispielsweise seinen zukünftigen Praxisschwerpunkt auf die Kinderzahnheilkunde legen, muss der Praxisstandort die Anforderungen (Kindergärten, Neubaugebiete mit Familien etc.) natürlich erfüllen.

Die heutige Marktsituation von Praxisabgaben erlaubt es, durchaus wählerisch in Bezug auf eine geplante Übernahme zu sein. Vor allem dann, wenn es um das gewünschte Praxiskonzept geht. So ist es sinnvoll, sich auch die Praxen genau anzuschauen, die auf den ersten Blick wirtschaftlich nicht besonders lukrativ erscheinen. Hier gilt es, die Potenziale der Praxen herauszuarbeiten, in Korrelation zum eigenen Konzept.

Häufig ist es so, dass die Praxis allgemein ausgerichtet ist. Schwerpunkte gibt es oftmals nicht oder sie sind nur schwach ausgeprägt. In vielen Praxen schlummern ungeahnte Reserven, die es mit dem passenden Vorhaben zu wecken gilt. Anhand von Auswertungen der Alters- und Einkommensstrukturen (Kaufkraftindex) in den jeweiligen Orten oder Stadtteilen der Abgabepaxis lassen sich zielführende Konzepte erarbeiten. So kann man dem bestehenden Patientenstamm und den potenziellen neuen Patienten etwas bieten, was sie bisher noch nicht hatten.

Zeigt sich zum Beispiel in der Analyse, dass in dem Stadtteil der Praxis eine überdurchschnittlich hohe Anzahl an Menschen über 60 Jahre alt ist, bietet sich hier ein Praxiskonzept für die sogenannten Best Ager an. Eine Ausrichtung der Praxis auf diese Zielgruppe mit entsprechendem Raum-, Prophylaxe- und Dienstleistungskonzept überzeugt dann nicht nur die Bank, die die Existenzgründung finanziell unterstützt. Als Instrument der Patientenbindung und vor allem der Patientengewinnung kann dann beispielsweise ein wöchentlicher Hol- und Bring-Service dienen, der nicht-mobilen Menschen einmal die Woche die Möglichkeit bietet, die Praxis aufzusuchen. Auch eine Sprechstunde in einem Seniorenwohnheim kann hier neue Behandlungsmöglichkeiten schaffen, die die eigene Praxis von Mitbewerbern in der Umgebung absetzt.

Letzlich gilt es, sich bei der Existenzgründung selbstkritisch mit seinen Wünschen, den Anforderungen und seinen Fähigkeiten auseinanderzusetzen. Nur so kann der passende Standort gefunden werden, an dem man die eigenen Konzepte erfolgreich umsetzen kann.

Alexander Schmitt, Offenbach

Zur Person:

Alexander Schmitt ist Berater für Existenzgründungen und Mitarbeiter der Praxisbörse bei dem Dentalfachhandelsunternehmen Pluradent. Seit seinem Eintritt in die Dentalbranche im Jahr 1996 war er in verschiedenen Positionen tätig. Mit seiner langjährigen Erfahrung unterstützt er kompetent die Existenzgründer auf ihrem Weg in die Selbstständigkeit.

Dieser Beitrag wurde publiziert am Donnerstag den 31. Oktober 2013 um 13:28
in der Kategorie: [Assistenten](#), [Praxisführung](#), [Praxisgründung](#).

Kommentare können über den [Kommentar \(RSS\)](#) Feed verfolgt werden.

Du kannst ein Kommentar abgeben oder erstelle einen [Trackback](#) dieses Beitrages auf deine Webseite.