

DIE QUAL DER STANDORTWAHL!

Differenzierung macht den Unterschied!

Text: Michael Steinbach

Bei der eigenen Niederlassung in einer Zahnarztpraxis besitzen die Frage und Wahl des richtigen Standorts eine hohe Relevanz, insbesondere bei einer Neugründung. Dabei kann ein innerer Zielkonflikt entstehen, wenn persönliche Präferenzen in Bezug auf den Wohnort und Arbeitsweg oder eine eigens favorisierte Praxisumgebung oder Gebäudearchitektur mit rationalen Faktoren wie der vermeintlich höheren Konkurrenzsituation bzw. Überversorgung in der Großstadt kollidieren.

In Standortanalysen erfahren die bestehende Versorgungssituation und der Blick auf den vorhandenen Wettbewerb erfahrungsgemäß eine große Aufmerksamkeit. Abhängig vom eigenen Praxiskonzept sind diese beiden Aspekte jedoch nicht so relevant, denn im heutigen Marktumfeld kommt es nach unserer Überzeugung vor allem auf eines an: sichtbare Differenzierung.

Es ist für Patienten einfach geworden, sich insbesondere digital über das Marktangebot zu informieren und daraufhin eine fundierte Entscheidung zu treffen, welche Praxis den besten Eindruck macht oder die individuell passendste Leistung anbietet. Daraus resultiert die Frage an alle Praxisinhaber: Gelingt es mir, den Mehrwert meiner zahnmedizinischen Leistungen und meines Teams klar zu definieren, zu leben und vor allem sichtbar, ansprechend und verständlich nach außen zu kommunizieren und bei Bedarf aktiv und wirksam zu bewerben? Falls ja, lassen sich an fast jedem Standort ausreichend Patienten gewinnen und selbst der starke Wettbewerb in einem Stadtzentrum muss nicht gemieden werden.

Welche weiteren Faktoren sind bei der Standortwahl von Bedeutung? Zum einen, dass der Standort infrastrukturell gut zu erreichen ist. Dies ist vor allem im (groß)städtischen Umfeld sehr wichtig und relevanter als z. B. eine besondere Gebäudearchitektur oder eine bestimmte Adresse. In Zeiten der Mobilitätswende gewinnt zudem die Erreichbarkeit ohne Auto stetig an Wert und ist als wichtiger zu erachten, als das

Angebot von praxiseigenen Parkmöglichkeiten, die besonders in der Stadt, nach unserer Erfahrung, patientenseitig nicht mehr erwartet werden.

Die Höhe der Mietkosten als weiterer Standortfaktor wirkt sich naturgemäß auf die Profitabilität aus. Eine effiziente Raumplanung kann jedoch den Flächenbedarf reduzieren oder alternativ mehr Behandlungszimmer ermöglichen, sodass eine höhere Quadratmeter-Miete im Verhältnis an Relevanz verliert. Ohnehin sind die Raumkosten in der Regel langfristig keine entscheidende Kennzahl für den Erfolg einer Praxis, sodass deren Lage im Allgemeinen als bedeutsamer eingeschätzt werden kann als die Höhe der Miete. Vor allem dann, wenn es darum geht die „richtigen“ Patienten zu gewinnen – diejenigen, die zur eigenen Behandlungsphilosophie passen.

Zusammengefasst sind wir vom Fundament gelebter, kommunizierter und sichtbarer Differenzierung vom Wettbewerb überzeugt, sodass diese Frage für Gründer am wichtigsten ist:

Wo möchte ich am liebsten leben und wo am liebsten arbeiten, auch in Bezug auf meinen Arbeitsweg? Denn interessierte und zum eigenen Konzept passende Patienten finden sich auf dieser Basis quasi überall in ausreichender Menge. Eine Niederlassung erfolgt im Normalfall nur einmal im Leben und eine Standortwahl, die sich in der Retrospektive als falsch für die eigene Lebensqualität oder das Praxispotenzial herausstellt, ist nicht oder nur schwer zu korrigieren.

KONTAKT

Michael Steinbach, Geschäftsführer
Team Lieblings-Zahnarzt GmbH
www.teamliebblingszahnarzt.de

Infos zum Autor

