

Praxispotenziale schon in der Konzeption schaffen

Redaktion

Das Potenzial einer Praxis wird schon in der Planungsphase festgelegt – mit dem richtigen Standort und einem zukunftsorientierten Konzept sind auch Neugründungen in schwierigen Zeiten möglich. Hinsichtlich der realisierbaren (Privat-)Leistungen liegt der Schlüssel im Teamwork und außergewöhnlichen Kooperationsformen.

Unter den gegebenen wirtschaftlichen Rahmenbedingungen denken viele Zahnärzte nicht unbedingt an eine Niederlassung in Form einer Praxisneugründung. Sinkende Praxiswerte machen die Übernahme von bestehenden Objekten auf den ersten Blick finanziell attraktiver.

Der vermeintliche Vorteil kann sich jedoch mittel- bis langfristig als Handicap erweisen, da die wichtigsten Praxispotenziale in der Konzeptionsphase erschlossen werden müssen – vor allem der Standort und die daraus resultierenden Kooperationsmöglichkeiten stellen die Weichen zum Erfolg.

Zukunftsorientierte Projektentwickler wie die BeoCondis AG erschließen daher die Praxisstandorte mit höchstmöglichem Potenzial, sowohl hinsichtlich der gesetzlich versicherten Patienten als auch im Hinblick auf das Spektrum der möglichen Privatleistungen.

Besonders aussichtsreich sind zurzeit Praxen, die in Facharztzentren und interdisziplinären Ärztehäusern entstehen – besonders in direkter Anbindung an größere medizinische Versorgungsstrukturen, wie Alten- und Pflegeheime sowie Krankenhäuser.

Am Beispiel eines aktuellen Projektes am Rand des nordöstlichen Ruhrgebie-

tes zeigen sich die Möglichkeiten beispielhaft: Die entwickelte Praxis für Mund-, Kiefer- und Gesichtschirurgie in einem neu errichteten Facharztzentrum bietet nicht nur die Zusammenarbeit mit den niedergelassenen Kollegen aus den Bereichen HNO, Unfallchirurgie und Radiologie im selben Gebäude, sondern schafft ein besonderes Alleinstellungsmerkmal durch die direkte räumliche Anbindung an ein Krankenhaus der Maximalversorgung mit 590 Betten. Der sich niederlassende MKG-/Oralchirurg kann Konsiliarleistungen für die Klinik erbringen und schafft durch die Bündelung von Kompetenzen auf engstem Raum auch enorme Potenziale für Privatleistungen, z.B. aus dem Bereich der Implantologie im Rahmen umfangreicher Totalaugmentationen, die ansonsten nur von großen Privatzahnkliniken oder Universitätsabteilungen ausgeschöpft werden können. Kooperationsformen in diesen Dimensionen müssen natürlich intelligente Planungen vorausgehen – im konkreten Fall haben Spezialisten mit medizinischem und zahnmedizinischem Know-how von der German Dental Service GmbH und die Projektentwickler von BeoCondis mehr als 20 Monate investiert, um optimale Bedingungen für eine erfolgreiche Existenzgründung zu

schaffen. Für das perfekte Gesamtkonzept müssen aber neben der optimalen Standortwahl auch alle anderen Detailfaktoren, von der ergonomischen Aufteilung der verfügbaren Räumlichkeiten, über die Ausstattung mit den notwendigen medizinischen Geräten bis hin zur Optimierung des Patientenkomforts im Blick der Praxisplaner liegen. Wenn dann auch noch attraktive optische Reize durch bodentiefe Fenster, Sonnenterrassen als Ergänzung zum Wartezimmer und eine hervorstechende Gebäudearchitektur in Ellipsenform gesetzt werden, bedarf es „nur“ noch der Zusammenstellung bzw. Suche des geeigneten Praxisteam und eines Behandlers, der die geschaffenen Potenziale optimal auszuschöpfen weiß.

kontakt.

German Dental Service GmbH

Münsterstr. 5, 44534 Lünen
E-Mail: mail@gdservice.de
Tel.: 0 23 06/3 02 50 13

BeoCondis AG

Chausseestr. 14, 10115 Berlin
E-Mail: mail@beocondis.de
Tel.: 0 30/25 81 83 53

Mit Erfolg zum eigenen Ratgeber



* Ihr Buch. Sie als Autor oder Herausgeber.

Ihr Buch für Ihre Patienten

Unsere Ratgeber sind speziell für die Beratung in der Praxis konzipiert. Ihre Patienten bekommen sie von Ihnen im Gespräch überreicht, als überraschende Zugabe und vertrauensbildende Maßnahme. Das funktioniert dann am besten, wenn das jeweilige Buch auch Angaben zu Ihrer Praxis, Ihren Angeboten und Spezialisierungen enthält.

Als Herausgeber erhalten Sie eine eigene Auflage mit freier Wahl der Inhalte, zusätzlichen Praxisinformationen, eigener Umschlaggestaltung und Ihrem Namen unter dem Titel. So kommunizieren Sie Ihre Leistungen wirkungsvoll, dauerhaft und profitieren langfristig von vielfältigen Vorteilen:

- Ihre Patienten erhalten ausführliche Informationen, hochwertig aufbereitet, zum Nachlesen
- sie halten etwas in Händen, was sie immer mit Ihrer Praxis in Verbindung bringen werden
- sie werden Ihre Publikation als Empfehlung an Familie, Freunde und Bekannte weiterreichen
- das Vertrauen in Ihre Praxis wird nachhaltig gestärkt

Überzeugen Sie sich jetzt selbst von den Qualitäten unserer Publikationen.
Weitere Informationen unter www.nexilis-verlag.com sowie 030 . 39 20 24 50