

Pop-up-Praxis:

Das Upgrade einer Zwischenlösung

INTERVIEW >>> Die Kieferorthopäden Dr. Lisa Meyding und Dr. Moritz Meyding haben im vergangenen Herbst den Schritt in die Selbstständigkeit gewagt. Das Besondere: Statt sich lange mit der Suche nach der perfekten Immobilie aufzuhalten, haben sie ihre Pop-up-Praxis“ mitten in der Altstadt von Wetzlar eröffnet. In ihrer temporären Praxis am Domplatz hat das Ehepaar mit einem gezielten Marketingkonzept den Startschuss gesetzt, bevor 2021 der Umzug in die neuen, langfristigen Räumlichkeiten bevorsteht – und zwar zusammen mit dem bis dahin gewonnenen Patienten- und Überweiserstamm.



Kieferorthopäden in Wetzlar:
Dr. Moritz und Dr. Lisa Meyding



Hell, modern und einladend:
der Empfangsbereich der Praxis.



POP-UP-SPACES

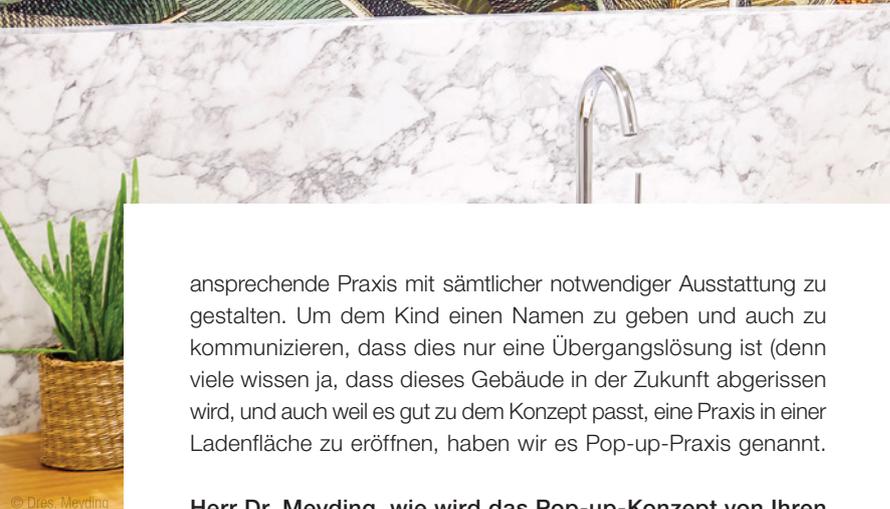
Die Idee des Pop-up-Space kommt aus dem Businessbereich und hat ihren Ursprung wohl im asiatischen Raum. In den USA werden Pop-up-Spaces seit Ende der 90er-Jahre genutzt; in Europa wird das Konzept seit fast fünf Jahren umgesetzt. Dabei werden scheinbar „plötzlich auftauchende“ Pop-up-Stores dazu genutzt, um gezielt und für einen abgesteckten Zeitraum Marken zu präsentieren, saisonale Bedürfnisse zu bedienen, sich außerhalb des Online-Marktes zu zeigen und Produkte und Standorte zu testen.

© Dres. Meyding

Temporär und vorläufig – das verbirgt sich hinter dem englischen Begriff „pop up“. Diese Beschreibung gilt aber allein für den Standort. Für eine begrenzte Zeit beherbergt eine vorübergehend nutzbare Immobilie die Praxis samt hochmoderner Ausstattung und styliher Einrichtung, bevor es weitergeht in ein anderes, dann fixes Objekt. Von vornherein in die Außendarstellung integriert, macht das Pop-up-Konzept neugierig und zieht sich wie ein roter Faden durch die Patienten- und Überweiserkommunikation. Auf diese Weise werden Patienten und Kollegen von Anfang an einbezogen auf dem Weg in die spätere, dauerhafte Praxis. Wir sprachen mit beiden Kieferorthopäden zu ihrer besonderen Zwischenlösung.

Frau Dr. Meyding, was hat Sie dazu bewogen, eine vorläufige Praxis zu eröffnen, bzw. wie sind Sie auf die Pop-up-Idee gekommen?

Die Idee zur Pop-up-Praxis kam uns, weil wir auf der Suche nach einer passenden Räumlichkeit für unsere neu gegründete Gemeinschaftspraxis für Kieferorthopädie waren. Alle interessanten Projekte hier in Wetzlar verzögerten sich aber vom Baubeginn her immer weiter nach hinten, wir wollten aber mit dem Schritt in die Selbstständigkeit nicht mehr länger warten. In ganz zentraler Lage am Domplatz befindet sich ein großer Komplex, der in einigen Jahren abgerissen wird (das sogenannte „Stadthaus“). Dort stand im Erdgeschoss ein Ladenlokal leer, und so entstand die Idee, zunächst unsere Praxis hier zu eröffnen. Durch die zentrale Lage kann von einem gewissen Werbeeffekt ausgegangen werden, und die Kosten für den Umbau werden durch die günstige Miete wettgemacht. Die Schwierigkeit bestand natürlich darin, die Kosten nicht ins Uferlose laufen zu lassen, aber dennoch eine schicke



ansprechende Praxis mit sämtlicher notwendiger Ausstattung zu gestalten. Um dem Kind einen Namen zu geben und auch zu kommunizieren, dass dies nur eine Übergangslösung ist (denn viele wissen ja, dass dieses Gebäude in der Zukunft abgerissen wird, und auch weil es gut zu dem Konzept passt, eine Praxis in einer Ladenfläche zu eröffnen, haben wir es Pop-up-Praxis genannt.

Herr Dr. Meyding, wie wird das Pop-up-Konzept von Ihren Patienten aufgenommen?

Der Begriff Pop-up-Praxis führt schon immer wieder zu Nachfragen, vielen Leuten ist er einfach nicht geläufig. Wenn man die Idee dahinter aber erklärt, sind die Patienten begeistert und vor allem überrascht, wie schön die Räumlichkeit geworden ist. Hier hatten wir den Vorteil, dass unser Schwager Innenarchitekt ist (Sebastian Straube, KONZEPTloft, Nürnberg) und die Einrichtung für uns entworfen hat. Die Schwierigkeit bestand vor allem darin, dass alle Möbel so konzipiert werden sollten, dass wir sie mit in die neuen Räume nehmen können. Die Umsetzung der Einbauten erfolgte dann durch eine regionale Firma für Innenausbau. Mit dem Ergebnis sind wir jedenfalls sehr zufrieden.

Frau Dr. Meyding, worin sehen Sie den Vorteil, die Vorläufigkeit des Praxisstandortes transparent zu kommunizieren?

Da in Wetzlar bekannt ist, dass das Gebäude, in dem wir uns aktuell befinden, irgendwann abgerissen wird, ist es unumgänglich, zu kommunizieren, dass wir nochmal umziehen. Die Patienten sollen ja die Sicherheit haben, dass wir auch in einigen Jahren noch da sind! Gerade, weil sich ja kieferorthopädische Behandlungen oft über mehrere Jahre hinziehen. Da wir in der jetzigen Räumlichkeit erst mal mit einem voll ausgestatteten Behandlungszimmer und der Option auf ein zweites gestartet sind, müssen wir uns ja (hoffentlich) auch irgendwann vergrößern. Unser Anschlussprojekt wird im Laufe des Jahres 2021 fertig werden, und dann steht der Umzug in die definitiven Räumlichkeiten an. <<<

Tropisches Flair im Hygienebereich.

„... wir wollten aber mit dem Schritt in die Selbstständigkeit nicht mehr länger warten.“

Das Marketingkonzept für ihre Pop-up-Praxis haben die Kieferorthopäden Dr. Lisa und Dr. Moritz Meyding mit der Agentur m2c medical concepts & consulting, Frankfurt am Main, umgesetzt.



Jetzt durchstarten mit dental bauer

Wir begleiten Sie auf dem Weg zur Existenzgründung

Welche Herausforderung Sie auch angehen: Wir möchten für Sie Türen öffnen und Sie vertrauensvoll und kompetent auf Ihrem Weg begleiten. Als verlässlicher Partner starten wir gemeinsam durch.

Erfahren Sie mehr über das Rundum-sorglos-Paket in unserem neuen Existenzgründerangebot **existKONZEPT^{db}** unter www.dentalbauer.de



Für Existenzgründer bietet dental bauer bundesweit fachkundige sowie fundierte Beratung und Unterstützung in puncto:

- Standortanalyse
- Vermittlung geprüfter Neugründungsobjekte
- Praxisübernahmen, Sozietäten und Partnerschaften
- Praxisbewertung
- Vertragsverhandlungen
- Praxisplanung
- Umbau und Modernisierung
- Investitionskostenaufstellung
- Praxisfinanzierung
- Dentalangebote namhafter Hersteller