Neugründung trotz Pandemie:
Mit der richtigen Strategie geht's hoch hinaus

Die Gründung einer eigenen Praxis ist immer eine Herausforderung. Insbesondere, wenn man sich neu niederlassen möchte, fängt man praktisch bei null an. Dann heißt es nicht nur, die geeigneten Räumlichkeiten zu finden, sondern auch einen Patientenstamm aufzubauen. Im Idealfall mit einem schlüssigen Marketingkonzept. Zusätzlich kommt aktuell auch noch die Corona-Pandemie als weitere Hürde hinzu. Die zahnärztliche Gemeinschaftspraxis BEHRENS \ SCHWARZ in Itzehoe ist ein Beispiel, wie Niederlassung auch unter außergewöhnlichen Bedingungen erfolgreich gelingen kann. Die Neugründung zeigt, dass es sich lohnt, an seinen Zielen festzuhalten.

[Infos zur Autorin]

Autorin: Nadja Alin Jung

Die Zahnärzte Carlotta Behrens und Pirmin Schwarz haben im November vergangenen Jahres den Schritt in die Selbstständigkeit gewagt. Mitten im Pandemiegeschehen haben sie es geschafft, sich ihren Wunsch der gemeinsamen Praxis zu erfüllen. Beide studierten Zahnmedizin an der Friedrich-Schiller-Universität in Jena. Bereits vor seinem Studium absolvierte der gebürtige Oberbayer Schwarz eine Ausbildung zum Zahntechniker in München. Behrens ist in Itzehoe aufgewachsen und kehrte nun zurück in ihre Heimat. Für sie war das eine Herzensangelegenheit.

Im November 2020 gründeten **Carlotta Behrens** und **Pirmin Schwarz** in Itzehoe ihre eigene Praxis.

Bevor sich die Türen der zahnärztlichen Gemeinschaftspraxis BEHRENS \ SCHWARZ am 16. November 2020 öffneten, lag noch jede Menge Arbeit vor den beiden Zahnärzten. Die erste Frage, die sich schon vor der Gründung stellte, war die Immobilie. Gefolgt vom Konzept der Patientengewinnung, was bereits für die Erstellung des Businessplans relevant war. Anders als bei einer Praxisübernahme kann man bei einer Neugründung schließlich nicht auf vorhandene Räumlichkeiten inklusive festem Patientenstamm zurückgreifen.

Ein Ausblick, der sich sehen lassen kann

Und die beiden hatten Glück mit der Immobilie: frisch gebaut, gut erreichbar direkt im Zentrum von Itzehoe gelegen und mit einem sagenhaften Panoramablick über die Stadt – das sind die Räume der neuen Gemeinschaftspraxis. Der Claim der Praxis war daher schnell entwickelt: „Zahnmedizin über den Dächern von Itzehoe“.

Praxismarketing mit Strategie

Die Räumlichkeiten waren gefunden und die erste Etappe genommen. Das Ziel Neugründung rückte ein großes Stück näher. Im nächsten Schritt musste ein passendes Marketingkonzept entwickelt werden. Hierfür holten sich die beiden Zahnärzte professionelle Agentur-Unterstützung. Den Anfang machte die Festlegung der generellen Marketingstrategie, um die grundlegende Frage der Positionierung zu klären, die Zielgruppe zu definieren und natürlich auch die Maßnahmen festzulegen. Wo liegen die Schwerpunkte der Praxis, wer soll erreicht werden? Darauf aufbauend folgte ein klarer Zeitplan bis zur Eröffnung. Von der Entwicklung des Corporate Brandings über die Beschilderung der Praxis bis hin zum Go-live der vorläufigen Webpräsenz wurden alle nötigen Steps entsprechend festgelegt.

Ein stringentes Corporate Branding

Bevor es mit der Umsetzung konkreter Maßnahmen losgehen konnte, wurde zunächst ein individuelles Corporate Design entwickelt, inklusive Farbgebung und Logo der Praxis. Das neu entwickelte Branding zieht sich wie ein roter Faden durch alle Marketingmittel – in Print wie online – und kommt auch im Interior Design der Praxis stark zum Tragen. Beispielsweise in den Wandfarben, dem Leitsystem an den

Türen sowie in der gesamten Außenwerbung an und vor dem Gebäude. Gerade die Außenwerbung erweist sich bei Praxen in Innenstadtlage als relevante Maßnahme, um potenzielle Patienten auf die Praxis aufmerksam zu machen.

Durch das stringente Corporate Branding wirkt alles aus einem Guss und gibt der Gemeinschaftspraxis ein einzigartiges Gesicht mit Wiedererkennungswert. Mit viel Liebe zum Detail wurde alles professionell gemeinsam entwickelt und war pünktlich zur Eröffnung fertig.

Für ein gefülltes Terminbuch direkt zum Start galt es, bereits im Vorfeld auf die Neugründung aufmerksam zu machen. Erste Maßnahme: Ein vorläufiger reduzierter Online-Auftritt – eine sogenannte Web-Visitenkarte – wurde geschaltet, da die endgültige Website erst mit Durchführung eines Fotoshootings und mit finaler Fertigstellung der Räumlichkeiten live gehen konnte.

Parallel zur Web-Visitenkarte fanden im Hintergrund die Arbeiten an der ausführlichen Homepage **www.behrens-schwarz-zahnmedizin.de** statt. Nach der Entwicklung des passenden Designs bekam der Internetauftritt der Praxis eine daran angepasste Bildsprache.

Das Fotoshooting war aufgrund der Corona-Situation eine Herausforderung, aber dennoch möglich und mit ein bisschen Glück pünktlich zum Fertigwerden der Praxis schon im Vorfeld passgenau terminiert. Damit die Website beim Google-Ranking möglichst weit oben gelistet und schnell gefunden wird, ist der textliche Content entscheidend. Auch dieser wurde suchmaschinenoptimiert erstellt und parallel zum Thema Bildsprache erarbeitet.

Begleitend dazu galt die Ansprache über die Social-Media-Kanäle. Mit regelmäßigen Postings auf Facebook und Instagram sind die beiden Zahnärzte aktiv und halten ihre Patienten mit Neuigkeiten aus der Praxis auf dem Laufenden.

Klassisch und bewährt: Als weitere effektive Maßnahme erwiesen sich Print-Anzeigen in der regionalen Presse mit Interviewbeiträgen der beiden Gründer und ansprechendem, frisch geshootetem Bildmaterial der neuen Räumlichkeiten.

Fazit

Mit einem passgenauen und schlüssigen Marketingkonzept ist es Carlotta Behrens und Pirmin Schwarz gelungen, das Ziel einer eigenen Praxis zu erreichen. Das Ergebnis macht Mut, sich auch von widrigen Umständen wie der aktuellen Corona-Situation nicht abschrecken zu lassen. Mit dem entsprechenden Know-how und kompetenter Unterstützung ist vieles, was schwierig erscheint, am Ende dennoch realisierbar!

Fotos: © Björn Giesbrecht

KONTAKT

m2c | medical concepts & consulting
info@m-2c.de
www.m-2c.de

Gründen mit einem guten Gefühl.

Ihr Weg in die eigene Praxis:

▶ **apobank.de/existenzgruendung**

ca. 50 %
aller Existenzgründungen von Ärzten und Apothekern begleiten wir.

Weil uns mehr verbindet.

deutsche apotheker- und ärztebank