

Die Frage nach der Lage

Standortanalyse: für Praxisgründung und -übernahme

| Thies Harbeck

Zahnärzte, die sich den Traum von der eigenen Praxis erfüllen möchten, stoßen bei den Banken auch in wirtschaftlich schwierigen Zeiten immer noch auf willige Geldgeber. Eine Entscheidung, die in vielerlei Hinsicht für die Entwicklung der beruflichen und privaten Existenz ausschlaggebend ist, sollten Praxisneugründer oder Übernehmer jedoch auf keinen Fall dem Zufall überlassen. Die Rede ist von der Wahl des geeigneten Standorts. Um bei dieser Herausforderung Anfängerfehler zu vermeiden, lohnt es sich, bei der Suche einen fachkundigen Berater einzubeziehen.



Angebot und Nachfrage für die geplanten zahnärztlichen Leistungen müssen stimmen. Ob ein angehender Praxischef nun sein Angebot dem Standort der Praxis anpassen sollte oder eine Praxis in aussichtsreicher Lage wählt, hängt auch von Faktoren ab, die mit der Persönlichkeit des Zahnarztes zu tun haben.

Ländliches Idyll oder städtische Geschäftigkeit

Vorausgesetzt, die Praxis liegt in einer Region, die damit gleichzeitig zum privaten Lebensmittelpunkt wird, muss er sich grundsätzlich fragen, ob er ländliche Strukturen bevorzugt oder ein

typischer „Städter“ ist. In diesem Zusammenhang ist oft die Bereitschaft zu einem Umzug erforderlich – auch für junge Zahnärzte sind eine mögliche Trennung von Freunden und Familie und ein neues Umfeld Schritte, die wohlüberlegt sein wollen. Ebenso wie die Frage, ob sie eine Praxis neu gründen oder eine bereits bestehende übernehmen möchten. „Vor all diesen Entscheidungen sollte ein Zahnarzt, der sich mit dem Gedanken der Praxisgründung trägt, jedoch in sich gehen und genau überlegen, ob er bereit ist, den Mehraufwand an Selbstverwaltung, Eigeninitiative und Engagement

auf sich zu nehmen, den die Selbstständigkeit erfordert“, rät Daniel Trulsen, Spezialist für Existenzgründungen bei der OPTI Zahnarztberatung GmbH. Hat sich der angehende Praxisgründer für einen bestimmten Standort entschieden, erhöht er die Chancen für einen gelungenen Start, wenn er – bevor er Verpflichtungen eingeht –, einige wichtige Punkte abklärt: „Generell sollte der gewünschte Ort wirtschaftlich gesund sein. Ein erfahrener Berater recherchiert deshalb Kaufkraft und Schuldnerquote als signifikante Hinweise“, so der Analyst.

Laufkundschaft und das passende Praxiskonzept

Ein weiteres Schlagwort in diesem Zusammenhang sind „Frequenzbringer“. „Darunter versteht man bestimmte Merkmale, die zur Folge haben, dass viele Menschen die Praxis wahrnehmen und deshalb potenzielle Patienten sind“, erklärt Trulsen. In anderen Branchen würde man diese möglichen Interessenten als „Laufkundschaft“ bezeichnen. Relevante Faktoren in unmittelbarer Nähe der Praxis können beispielsweise ein Einkaufszentrum, ein Bahnhof oder eine Schule sein. Eine verkehrsgünstige Lage entfaltet eine ähnliche Wirkung.

Der Zahnarzt muss sich darüber hinaus fragen, ob der gewählte Praxisstandort zum geplanten Praxiskonzept passt. In ländlichen Gebieten ist der Bedarf an allgemeiner Zahnmedizin vergleichsweise hoch, während in der Stadt eine Spezialisierung Vorteile gegenüber der Konkurrenz bringen kann. Eben diese Konkurrenten stehen im Blickpunkt des Beraters. Die aktuelle Wettbewerbssituation am gewünschten Standort ist hierbei ebenso wichtig wie die Frage nach der qualitativen Aufstellung. Für zukünftige Praxisgründer ist dies insofern von Bedeutung, da sie sich vom Leistungsspektrum der Praxen im Umkreis abheben müssen. Kann der Zahnarzt in seiner Praxis zum Beispiel im Gegensatz zu seinen Konkurrenten digitale Röntgendiagnostik anbieten, wäre das ein Wettbewerbsvorteil.

Einzelkämpfer oder Teamplayer

Steht der Standort fest, muss sich der Zahnarzt mit unternehmerischen

Grundlagen befassen. Darüber hinaus sollte er den Wert eines durchdachten Marketingkonzepts als Starthilfe nicht unterschätzen. Hierzu muss der zukünftige Chef eine klare Vorstellung von seiner Praxisphilosophie mit einbringen. In diesem Zusammenhang ist es durchaus von Belang, ob er alleine oder gemeinsam mit einem Kollegen arbeiten möchte.

Eine Entscheidung für die eine oder die andere Option hängt dabei nicht nur von der Persönlichkeit des Behandlers ab. Auch finanzielle Aspekte können eine Rolle spielen: Bei hohen Investitionssummen kann eine Partnerschaft entlasten und Sicherheit geben. Die Wahl des Standorts ist auch in diesem Punkt wieder richtungsweisend. Eine im ländlichen Raum übliche allgemein-zahnmedizinische Versorgung spricht für die Einzelpraxis. Die Konkurrenzsituation in großen Ballungszentren erfordert eher Spezialisierung. Modelle der partnerschaftlichen Praxisorgani-

sation mit mehreren Fachzahnärzten sind eine ideale Grundlage in Städten. Dieser Überblick über Faktoren der Standortanalyse zeigt vor allem eines: Die Wahl des richtigen Orts für die geschäftliche Existenz sollte nicht Gegenstand einer Bauchentscheidung sein und keinesfalls überhastet getroffen werden. Wer möglichst viele Informationen im Vorfeld einholt, vermeidet Enttäuschungen – professionelle Unterstützung verbessert die Chancen erheblich.



Infos zum Autor

OPTI Zahnarztberatung GmbH

Gartenstraße 8, 24531 Damp
Tel.: 04352 956795
www.opti-zahnarztberatung.de





ANZEIGE

STABILOK

- der Goldstandard für parapulpäre Stifte



- Seit 1976 setzt der Stabilok-Stift den Goldstandard für parapulpäre Stifte.
- Bei der Anwendung brechen die Stabilok-Stifte absolut zuverlässig an der Sollbruchstelle ab.
- Die Stabilok-Stifte sind in Titan- oder Edelstahlausführung erhältlich.
- In der Spenderbox ist jeder Stift in einem eigenen Fach untergebracht.

	TITAN (Reinheit 99,9%) dünn: ø 0,60mm		EDELSTAHL dünn: ø 0,60mm
	TITAN (Reinheit 99,9%) mittel: ø 0,76mm		EDELSTAHL mittel: ø 0,76mm

STABILOK PARAPULPÄRSTIFTE

Standard-Sortiment (20 Stifte + 1 Bohrer) Titan oder Edelstahl	Spar-Sortiment (100 Stifte + 5 Bohrer) Titan oder Edelstahl
--	---

Informationen über den Bezug durch in Deutschland autorisierte Händler sind über Fairfax Dental Ltd. erhältlich



Kinderleichte Anwendung!



Mit handelsüblichen Winkelstücken (RA-Schaft, 2,35mm) zu verwenden.

Ein Produkt von

FAIRFAX DENTAL Ltd.

Tel.: +44 20 8947 6464
Fax: +44 20 8947 2727
info@stabilok.com
www.stabilok.com

