



Fahrplan für Gründer

Ihre Checkliste für den Praxisstart

Gute Planung ist die Basis für einen reibungslosen Start in die Selbstständigkeit. Dieser Fahrplan soll Ihnen eine Orientierung geben, was Sie auf dem Weg von den ersten Ideen bis zur eigenen Praxis beachten müssen.

Konzept

Am Anfang steht die Frage nach dem Konzept. Bevor Sie also zur Bank gehen oder auf der nächsten Messe bereits Stühle kaufen, unser erster Tipp: Skizzieren Sie Ihre Wunschpraxis!

Bevorzugte Option für den Start in die Selbstständigkeit:

Neugründung Übernahme Einstieg in eine bestehende Praxis Noch offen? Gern erläutern wir mit Ihnen Vor- und Nachteile der einzelnen Optionen.

Definieren Sie die Grundlagen für Ihr Konzept:

Je nach Fachgruppe - Überweisepraxis ja nein

Leistungsschwerpunkte:

Endo Implantologie
 ZE
 Prophylaxe

Praxisform festlegen:

Einzelpraxis
 Berufsausübungsgemeinschaft (BAG)
 Praxisgemeinschaft (PG)
 MVZ GmbH MVZ

Sonstiges (s.a. Praxis-Wunschzettel):

Anforderungen an Praxisräume beschreiben
 Techn. Anforderungen beachten
 Wunschklienten definieren
 Weg des Patienten skizzieren: Terminvergabe bis Behandlung

! Je klarer und konkreter Ihre Vorstellungen der idealen Praxis und Ihres persönlichen Wunschklienten sind, umso leichter fällt Ihnen später eine eindeutige Positionierung. Bedenken Sie dabei auch immer Ihre zukünftigen Mitarbeiter.

Kleiner Marketing-Trick: Sich nur eine Person stellvertretend für die gewünschte Zielgruppe überlegen! Das hilft sich ein genaues Bild zu machen und in den idealen Patienten hineinzusetzen.

Standort

Der erste Schritt ist gemacht, was nun? Welche Standorte kommen in Frage. Unternehmer können den Standort nur bedingt selbst bestimmen, Neugründer haben die Qual der Wahl. In jedem Fall muss der Praxisstandort mit Ihrem Praxiskonzept, aber auch mit Ihrem Lebenskonzept harmonieren.

Diese Punkte sollten Sie im Blick behalten:

Passt das Konzept zum Standort? ja nein
 Soll/Ist Vergleich: Sind alle Bedingungen des Konzepts erfüllt?
 Reicht der Platz/Erweiterungsmöglichkeiten prüfen
 Erreichbarkeit klären

Parkplätze/Fahrradstände vorhanden
 demografische Entwicklung/Wettbewerb am Standort beachten
 Praxisbörsen/Makler kontaktieren
 Sonstiges:

! Bedenken Sie: Nicht jede Immobilie eignet sich für die Einrichtung einer Zahnarztpraxis. Oft muss kostspielig umgebaut werden und z.B. Parkplätze nachgewiesen werden. Klären Sie vor Unterzeichnung eines Mietvertrags, welche Auflagen und Kosten Sie treffen könnten.

Holen Sie uns ins Boot und nutzen sie ergänzend unsere Praxisbörse. Anbei finden Sie einen Wunschzettel für Ihre Praxisuche!

Recherche

Falls Ihnen das Erstellen eines Konzepts und die Standortanalyse schwer fallen, recherchieren Sie nach lokalen und nationalen Praxen, die Ihnen besonders gefallen oder deren Konzept Sie überzeugt. Dann fällt es Ihnen vermutlich viel leichter, zu formulieren, was Sie konkret suchen und welche Voraussetzungen für Sie erfüllt sein sollen.





Fahrplan für Gründer

Ihre Checkliste für den Praxisstart

Einnahmen

Ihre Praxiseinnahmen kommen von Ihren Patienten. Überlegen Sie sich wer Ihre Patienten sein sollen und wie sie den Weg in Ihre Praxis finden. Ein gutes Marketing ist jetzt bares Geld wert. Planen Sie auch für diesen Punkt ein geeignetes Budget mit ein. Eine ansprechende Website, Flyer oder Print-Werbung sind mitunter sehr preisintensiv.

Woher kommen Ihre Einnahmen?:

Bei Neugründung/Übernahme:

- Eigener Patientenstamm, der mitkommt?
- Definieren Sie die Einnahmen pro Patient oder Fall (Zuzahlungen/AVLs einbeziehen)

Bei Übernahme:

- Welche Einnahmen sind auf Sie übertragbar?

Wollen Sie werben?

- Definieren Sie Ihren Wunschpatienten

Wo erreiche ich Wunschpatienten:

- Internet Presse
- Flyer

! Planen Sie bei den Einnahmen eine Verzögerung ein. Datum der Rechnungsstellung und Eingang auf Ihrem Konto liegen häufig weit auseinander. Berücksichtigen Sie die Zahlungssystematik der KZV. Je klarer Sie Ihre Wunschpatienten definiert haben, desto klarer können Sie ihn ansprechen über Ihre Werbemaßnahmen oder in der Praxis. Das sog. Gießkannenprinzip kostet unnötig Geld und bringt selten zufriedenstellende Resultate.

Sie wollen den ganzen Fahrplan?

Unsere Gründungsberaterin Petra Soboll stellt Ihnen gern den kompletten 3-seitigen Fahrplan zur Verfügung. Kontaktieren Sie sie unter:



Petra Soboll

MBA, Gründungsberatung

Tel.: +49 (0) 221 912840 - 66

Mobil: +49 (0) 151 4000 310 46

Fax: +49 (0) 221 912840 - 9266

E-Mail: petra.soboll@bischoffundpartner.de