

CHEFSACHE

Von der Idee zur Philosophie

Praxen gibt es viele am Markt, Spezialisten ebenfalls - für eine gelungene Niederlassung sollte man aber seinen Erfolg nicht dem Zufall überlassen, sondern auf ein klares Konzept bauen.

Empfehlen

 +1

Was ist die Philosophie Deiner Praxis? Zu Beginn Deiner Existenzgründung solltest Du Deine Praxisziele und die Patientengruppe festlegen, die Du mit Deiner Philosophie ansprechen willst. Grundsätzlich kannst Du Dich hierbei an den Chancen, die Dein Praxisumfeld Dir bietet - Standort, Einzugsgebiet, Wettbewerber - als auch an Deinem eigenen fachlichen Können, orientieren.

Untermauere Dein Alleinstellungsmerkmal

Zum Schluss untermauere Dein Alleinstellungsmerkmal und die besonderen Eigenschaften Deiner Philosophie in Deiner Region durch die entsprechende Kommunikationsstrategie und etabliere sie als Konzept. Die Palette einer möglichen Praxisphilosophie ist groß: Sie kann etwa die Aufstellung als Kinder-, Senioren-, Berufstätigen- oder als reine Privatpraxis beinhalten. Auch der Schwerpunkt als patientenbezogene Service-Praxis oder als Praxis mit besonderem Fokus auf interdisziplinäres Arbeiten ist denkbar.

Hebe Dich klar von den anderen ab

Entscheidend ist jedoch immer, dass sich jedes dieser Konzepte für den Patienten erschließt. Das heißt auch, dass das Praxis-Erscheinungsbild das Konzept widerspiegelt und in sich geschlossen ist, um sich so klar von anderen Praxen abzuheben.

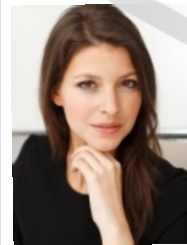
Eine häufig angestrebte Praxisphilosophie ist die Abbildung aller Disziplinen der Zahnmedizin unter einem Dach. Verfechter dieser Philosophie ist auch Existenzgründer Dr. Alexander Strohmer. "2006 begann ich meine Assistenzzeit in der Zahnklinik Dreiländereck in Rheinfelden. Schon damals stand die Idee des Ausbaus zu einer Mehrbehandlerklinik im Raum, die alle Fachbereiche der Zahnmedizin unter einem Dach beheimatet."

Zusammen durchstarten

Dieser Gedanke entwickelte sich über Strohmers Assistenzzeit hinaus, so dass er 2011 als Partner in die Klinik einstieg und das Spezialisierungskonzept bis heute weiter mit vorantreibt: "Mittlerweile bietet unsere Praxisklinik mit Ihrem fünfköpfigen Behandlungsteam alle Bereiche der Zahnheilkunde an - von der Chirurgie bis zur Kieferorthopädie."

Strohmer entschied sich damals bewusst dagegen, sich nicht selbstständig zu machen, sondern stattdessen Partner eines bereits bestehenden Praxisgebildes zu werden. Ihm tun es

Blogger



Nadja Alin Jung
Diplom-Betriebswirtin,
BdZA-Beirat

Nadja Alin Jung ist Gründerin und Geschäftsführerin des Unternehmens "m2c | medical concepts & consulting".

Rubriken

- AUS DEM AUSLAND
- STUDENTISCHES
- PRO & CONTRA
- STATEMENT
- CHEFSACHE
- KOLUMNE

letzte Einträge

- CHEFSACHE 25.07.2013
Von der Idee zur Philosophie
- KOLUMNE 25.07.2013
Stairway to Heaven
- KOLUMNE 19.07.2013
Wo ist der Schlüssel?
- KOLUMNE 12.07.2013
Zubiss

meistgeklickt

- HEFTE 01.06.2012
Staphylokokken-Infektionen der Haut
[mehr](#)
- BRENNPUNKT 18.07.2013
"Heute würde ich nicht nach Mallorca gehen"

einige Existenzgründer, die ich persönlich kenne, gleich. Gerade im Hinblick auf das Ziel, zu einer Mehrbehandlerpraxis mit Spezialisierungshintergrund zu werden, fällt die Zielerreichung bei einem Einstieg deutlich leichter und erfüllt sich vor allem erheblich schneller.

Startet man hingegen erst einmal alleine, wird man einige Zeit in Kauf nehmen müssen, ehe man sich selbst etabliert hat und bevor man weitere Kollegen mit an Bord nehmen kann. Das Wachstum dauert dann einfach entsprechend länger.

"Der Gedanke, die Praxis schrittweise zu einem großen Spezialisierungszentrum auszubauen, hat mir von Beginn an gefallen", sagt Strohmenger. "Die Aufteilung nach Spezialisierungen innerhalb des medizinischen Führungsteams haben wir rein nach unseren persönlichen Vorlieben entschieden. So habe ich noch in diesem Jahr den Master für ästhetisch-rekonstruktive Zahnheilkunde erworben. Weitere Kollegen wählen wir konträr zu unseren eigenen Spezialisierungen aus. Gerade im Moment sind wir auf der Suche nach einem Endodontologen oder/und Parodontologen, um auch hier bald schon ein Kompetenzzentrum im eigenen Haus zu haben."

Die Struktur muss organisch wachsen

Wichtig ist an einem solchen Konzept das natürliche Wachstum der Struktur. Man startet mit den Fachbereichen, die der Patient vor Ort am meisten nachfragt, um dann immer weiter zu diversifizieren. Gangbar und insbesondere langfristig gedacht ist auch die Methode, Assistenten und Assistentinnen von Beginn an in den Fachbereichen auszubilden, die später einmal benötigt werden.

Entscheidend bei allem Handeln ist dabei, immer die Praxiszahlen und -entwicklung im Auge zu behalten. Denn Umsatzzahlen und betriebswirtschaftliche Auswertung geben einem klare Signale in Richtung Expansion und Etablierung eines Mehrbehandlerkonzepts.

Nicht zu vergessen ist auch die Komponente, dass aus Patientensicht Räumlichkeiten und Assistenzteam bei einem solchen Modell unverändert bleiben. Eine Eingewöhnungszeit, fremde Gesichter und Ähnliches bleiben dem Patienten damit erspart. Gerade bei Patienten mit Zahnarztangst ist dies ein großer Vorteil.

Service aus einer Hand

"Mittlerweile besetzen wir fast jedes Fachgebiet der Zahnheilkunde und müssen auch große Chirurgiefälle oder Kinderbehandlungen in Sedierung nicht mehr außer Haus geben. Wir bieten unseren Patienten damit einen 'alles aus einer Hand Service'", erläutert Strohmenger. "Aufgrund dieser A bis Z-Betreuung entscheiden sich viele Patienten bewusst für uns. Sie fühlen sich durch die Vollabdeckung gut aufgehoben und schätzen die Vorteile, die gesamte notwendige medizinische Versorgung in vertrauten Händen zu wissen."

Auch das Team persönlich schätzt das Arbeiten Hand in Hand und die Möglichkeit der Abstimmung bei schwierigen Behandlungsfällen untereinander, berichtet er. "Jeder von uns bietet beste Leistungen in einem speziellen Fachgebiet. Daher achten wir gerade in Sachen Weiterbildung besonders darauf, dass jeder von uns in seinem Bereich immer auf dem neuesten Stand ist. Auf diese Weise ist es jedem von uns möglich, sich ausschließlich auf die eigene Spezialisierung zu konzentrieren und diese intensiv und tiefgehend auszubauen. Als Generalist wäre das dann schon etwas anderes."

Den Spezialisierungsgedanken zu Ende denken

Eine Philosophie als solche ist nichts wert, wenn sie nicht umgesetzt wird. Den Spezialisierungsgedanken zu Ende zu denken - darauf kommt es an! Ihn konsequent zu leben, das Praxisprofil zu schärfen und für den Patienten erkenntlich zu machen. Genau dieser Vierklang macht eine Praxis erfolgreich, wie man am Beispiel Rheinfeldens sehr gut sehen kann.

*Co-Autor: Dr. Alexander Strohmenger M. Sc.
Zahnklinik Dreiländereck, Rheinfeldens
www.zahnklinik-dreilaendereck.com*

Mehr zum Thema



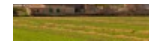
STUDENTISCHES 28.10.12 / 15:00

Ich habe einen Plan



CHEFSACHE 12.03.13 / 10:28

Vor dem Start: Die Assistenzzeit sinnvoll nutzen



mehr



Rosazea – die Gesichtsrose

mehr



Mitmachen und gewinnen!
Sagen Sie uns Ihre Meinung zum Thema
Fortbildungen. Es warten lukrative Gewinne!

[zur Teilnahme](#)

Deutscher
Ärzte-Verlag



Leserkommentare (0)

Sie müssen angemeldet sein, um kommentieren zu können

[anmelden](#) | [registrieren](#)

[UMFRAGEN](#)

[JAHRES-CD](#)

[NETIQUETTE](#)

[FÜR VERANSTALTER](#)



[AGB](#) | [Kontakt](#) | [Impressum](#) | [Datenschutz](#) | [Partner](#) | [Sitemap](#)

Copyright © zm Zahnärztliche Mitteilungen / 2013