

4  
6  
8  
10  
12  
14  
16  
18  
20  
22  
24  
26  
28  
30  
32  
34  
36  
38  
40  
42  
44  
46  
48  
50  
52  
54  
56  
58  
60  
62  
64  
66  
68  
70  
72  
74  
76  
78  
80  
82  
84  
86  
88  
90  
92  
94  
96  
98  
100  
102  
104  
106  
108  
110  
112  
114  
116  
118  
120  
122  
124  
126  
128  
130



Meinardus

# Strategisch denken

Wer heute eine Zahnarztpraxis neu gründen will, muss eine Vielzahl von Aufgaben bewältigen: den richtigen Standort wählen, die Räume planen, Innenausbau und Einrichtung konzipieren, unter Einbindung der Mitarbeiter eine EDV-basierte Organisationsplattform aufbauen und sinnvolle Marketinginstrumente sowie, Patientenbindungsprogramme entwickeln. Eine gründliche Planung ist die Voraussetzung für den Erfolg – und genug Zeit. Die Vorbereitungszeit bis hin zur Praxiseröffnung umfasst leicht ein bis zwei Jahre. Eine der ersten Entscheidungen, die zu treffen sind, ist die Wahl des richtigen Standorts.

Der Praxisgründer muss sich einerseits seine persönlichen Ziele und Schwerpunkte bewusst machen, andererseits muss er mit gründlicher Recherche den Standort finden, an dem er seine Ziele am besten umsetzen kann. Das Projekt läuft typischerweise in mehreren Phasen ab:

**Orientierungsphase:** Der niederlassungswillige Zahnarzt sondiert, wo es Möglichkeiten für eine Neugründung, Übernahme oder Einstieg in eine Praxissozietät gibt. Schon früh gilt es, sich zu entscheiden: soll es ein urbaner Standort sein oder eine Praxis im ländlichen Umfeld? Die demographischen Struktur des Umfelds spielen bei der Beurteilung der Ortslage ebenso eine Rolle wie möglicherweise vorhandene Pläne für die kommunale Entwicklung. Wird die Praxis in einem vorhandenen Haus eingerichtet oder in einem Neubau? Liegen alle notwendigen Bau- und Nutzungsgenehmigungen vor?

**Ableich:** Passen der mögliche Praxisstandort und das persönliche Praxiskonzept zusammen? Lässt sich die Zahnarztpraxis unter den gegebenen Voraussetzungen wirtschaftlich führen?

**Beratung:** Professionelle Medizin- oder Dentalplaner bzw. Einrichtungsexperten können bei der Grundrissplanung und –gestaltung helfen. Die notwendigen Investitionen für den Innenausbau und die Gerätetechnik werden zusammengestellt.

**Vertragsabschluss:** Der Mietvertrag ist für den Erfolg der Praxis von großer Bedeutung (siehe Beitrag von RA Thomas Bischoff). Gegebenenfalls ist auch der Kauf der Immobilie zu erwägen.

**Bei Übernahme oder Einstieg in eine Sozietät** stellt sich die Frage der Zukunftsperspektiven: Welche Standortfaktoren bestimmen die Praxislage? Wie sind der Innenausbau, die technische Ausstattung und das Raumkonzept unter dem Aspekt einer (auch späteren) Erweiterung zu beurteilen?

## Praxisplanung

Eine sorgfältige Planung der Raumgestaltung, des Innenausbaus und der Einrichtung können eine Menge Ärger sparen: Gerade bei Neubauplanungen, aber auch beim Umbau vorhandener Baustrukturen

*Ein verantwortungsvoller  
Einrichtungsplaner kann  
mehr Geld einsparen, als  
er kostet.*



liegt die Reklamationsquote bei rund 50 Prozent. Wer sein Praxisprojekt erfolgreich umsetzen will, sollte deshalb mit Fachunternehmen zusammenarbeiten und ihre Erfahrung und Kompetenz nutzen. Sinnvoll ist das Vorgehen anhand einer Checkliste:

- Überprüfen Sie Pläne, die Ihnen der Vermieter zur Verfügung stellt: Nehmen Sie ein genaues Aufmaß, um Fehler zu vermeiden.
- Erstellen Sie anhand des Grundrisses mit Hilfe moderner elektronischer Planungstechniken (CAD/CAM) ihr Praxis-Grundrisskonzept.
- Dieses Konzept muss vorliegen, bevor Sie einen Mietvertrag unterzeichnen. Sonst gehen Sie gestalterische oder finanzielle Risiken ein.
- Entscheiden Sie über die Zusammenarbeit mit einem Praxisplaner. Er kann das gesamte Projekt disziplinübergreifend koordinieren und realisieren.
- Klären Sie bei Umbaumaßnahmen, wer die Verantwortung trägt – wer ist der Bauherr? Unter Einbeziehung aller planungs- und bautechnischen Daten und Fakten schließen Sie den Mietvertrag ab.
- Für die Planung der Praxiseinrichtung und Ausstattung mit Geräten bieten sich Dental-Depots als Partner an, die umfassende Dienstleistungen bieten.
- Nun kann der Um- /Neubau zügig beginnen. Die Detailplanung unter Berücksichtigung sanitärer, elektrischer, baustatischer und anderer Kriterien läuft simultan.
- Eine zeitnahe, korrekte und kosteneffiziente Baukoordination sicherzustellen, ist nun die Aufgabe des Praxisplaners.

## EDV-basierte Organisationsplattform

Schon während der Phase der Raumplanung, insbesondere der Elektrodetaillplanung, werden die Voraussetzungen für ein funktionsfähiges und effizientes EDV-Netzwerk gelegt. Vorab hat der Praxisgründer zu entscheiden, ob er ein einfaches Einplatz-System mit entsprechender Peripherie anstrebt oder ein komplettes PC-Netzwerk mit separater Serverstation.

- Es zahlt sich aus, bei der Hardware auf Markenprodukte zu setzen. No-Name-Geräte sind zwar preiswert, aber nicht sicher und qualitativ oft unzureichend. Das EDV-Netzwerk sollte von qualifizierten Firmen mit entsprechendem Know-How im Dentalbereich installiert werden.



**Jörg Rath**

ist geschäftsführender Gesellschafter der Baumgartner & Rath GmbH, Gesellschaft für Computer und Technik. Das Unternehmen sieht sich als EDV-Full-Service-Partner mit Spezialwissen in Medizin- und Dentaltechnik. Kontakt: [www.baumgartner-rath.de](http://www.baumgartner-rath.de)

- In einem umfassenden EDV-Netzwerk müssen alle Komponenten aufeinander abgestimmt sein. Dazu gehören:
  - die EDV-Anlage selbst mit allen Peripheriestationen,
  - die einzusetzende Administrations-Software
  - die spätere Einbindung bildgebender Systeme und des digitalen Röntgens für Zahnärzte.
- Ab einer Anzahl von fünf PCs ist es sinnvoll, einen separaten Server für die Verwaltung der Praxisdaten einzusetzen. Ab sieben Geräten ist er unerlässlich. Auch ab einer Praxisstruktur mit mehr als drei Behandlern ist er notwendig.
- Es ist sinnvoll, zwei verschiedene Druckermodelle einzusetzen: Laserdrucker bieten Geschwindigkeit und Qualität, wenn es darum geht, größere Mengen auszudrucken. Für den Ausdruck einzelner Belege wie Rezepte oder Terminvereinbarungen, aber auch für digitale (diagnostizierbare) Aufnahmen ist ein Tintenstrahldrucker angebracht.
- Multimedia-Technik, d. h. die Einbindung verschiedener Module wie DVD-Laufwerk, Soundkarte und Flachbildschirme dient der Aufwertung der Praxis: Der Einsatz dieser Technik wirkt modern und bietet für den Patienten anschauliche Darstellungsmöglichkeiten.
- Die Entscheidung für die Praxis-Administrations-Software trifft der Praxisgründer am besten im Gespräch mit den Mitarbeitern. Die Erfahrung der verantwortlichen Mitarbeiter ist wichtig für den erfolgreichen Einsatz eines softwarebasierten Abrechnungssystems.
- Der Internetauftritt der Praxis unter Einsatz geeigneter Marketinginstrumente wie Logo, Schriftbild und Grafiken sollte schon früh konzi-

*Eine grafisch und inhaltlich professionell gestaltete Patientenbroschüre informiert die Patienten über das Leistungsspektrum der neuen Praxis – ebenso wie ein Internetauftritt. Bei einer Praxisneugründung empfiehlt es sich aber, den Internetauftritt zeitversetzt nach dem Praxisstart zu planen.*



***Nur dann, wenn zwei Mitarbeiter/Behandler eine PC nutzen können, ist eine effiziente Auslastung und Arbeitsweise möglich. Bei der Planung ist darauf zu achten, dass die Netzstrukturen, insbesondere die Kabeltechnik, zukunftsicher sind: Sie müssen für die weitere Aufnahme neuer Komponenten wie bildgebender Verfahren geeignet sein.***

piert werden – auch weil entsprechende Kapazitäten der Hardware einzuplanen sind.

- Datenschutz-, arbeitsrechtliche und medizintechnische Vorschriften sind zu beachten. Größere Praxiseinheiten brauchen einen Verantwortlichen für den Datenschutz.

### **Marketing-Instrumente und Patientenbindungsprogramme**

Ärzte dürfen nur in engen standesrechtlichen Grenzen werben. Das beste Marketing aus Sicht des Zahnarztes ist die authentische Fokussierung und Akzentuierung aller Therapie- und Serviceleistungen mit dem Ziel, Patienten zu gewinnen und an die Praxis zu binden. Der moderne Patient erwartet ein überzeugendes Behandlungskonzept, eine freundli-

che kommunikative Atmosphäre und eine Betreuung, die seine Erwartungen und Bedürfnisse befriedigt. Ein einheitliches, unverkennbares Erscheinungsbild der Praxis, eine „Corporate Identity“ kann an verschiedenen Punkten ansetzen:

- Innenarchitektonische Elemente und Farben werden harmonisch aufeinander abgestimmt und bilden eine Einheit.
- Die übersichtliche Praxisbeschilderung, in Bürokomplexen und Ärztehäusern auch die Wegführung, erleichtert es dem Patienten, sich zurechtzufinden.
- Zahnärzte und Mitarbeiter tragen Namensschilder.
- Das Praxisteam ist an einer gemeinschaftlichen Praxiskleidung zu erkennen.
- Ein spezielles Logo kennzeichnet Visitas, Briefpapier und Terminmerker.

