

Muster

Muster

Ihre Standortanalyse

Überblick erhalten.
Konkurrenz beachten.
Klug entscheiden.

Individuelles Praxisexposé für Herrn Dr. med. Max Mustermann

Praxis Dr. med. Max Mustermann
Richard-Oskar-Mattern-Straße 6
40547 Düsseldorf

KV-Gebiet: Nordrhein
Facharzttrichtung: Allgemeinmedizin
Stand: 06/2022

Vielen Dank für Ihr Vertrauen

Sehr geehrter Herr Dr. Mustermann,

den perfekten Standort für die eigene Niederlassung zu finden ist keine leichte Aufgabe. Bei der Wahl sollten nicht nur Versorgungsgrad, Infrastruktur und die aktuelle Konkurrenzsituation stimmen, auch auf persönlicher Ebene muss der Standort zu den eigenen Bedürfnissen und der persönlichen Lebenssituation passen.

Während ein späterer Praxisumzug sehr aufwendig ist und mit einem Verlust des Patientenstamms einhergehen kann, sollten Abgeber ihre tolle Lage und damit verbundene Standortvorteile bestmöglich präsentieren, um während potenzieller Verhandlungsgespräche mit dem Übernehmer alle Verkaufsargumente darlegen zu können.

Doch ganz egal ob Existenzgründer oder Praxisabgeber – mit der Bestellung Ihrer individuellen Standortanalyse sind Sie heute einen entscheidenden Schritt auf Ihrem Weg gegangen. Auf den nächsten Seiten erwartet Sie eine detaillierte Aufstellung der Vor- und Nachteile Ihres Praxisstandorts. Darüber hinaus zeigen wir Ihnen einfach und transparent, mit welchen Stellschrauben Sie sich von der umliegenden Konkurrenz abheben und Ihre Praxis langfristig an ihr Maximum heranführen können.

Wir freuen uns darauf, Sie bei diesem spannenden Prozess begleiten zu dürfen. Als Deutsche Apotheker- und Ärztekbank (apoBank) greifen wir auf langjährige Erfahrung im Gesundheitsmarkt und eine einzigartige Datenbasis zurück – und helfen Ihnen dabei, Ihre Ziele zu erreichen.

Sie haben Fragen zu Ihrer Analyse, wünschen eine persönliche Beratung oder freuen sich über Unterstützung bei der Umsetzung Ihrer Handlungsempfehlungen? Kein Problem – Ihr persönlicher Praxisexperte ist für Sie da.

Nun wünschen wir Ihnen viel Spaß bei der Studie Ihrer Standortanalyse.

Ihre Praxisexperten der apoBank

Unser Leistungsversprechen



Erfahrung: Wir greifen auf 120 Jahre Spezialisierung und Know-how im Gesundheitsmarkt zurück.



Qualität: Wir liefern Ihnen eine datengestützte Vergleichsanalyse – maßgeschneidert und im Detail.



Transparenz: Wir zeigen Ihnen auf einen Blick die Potenziale Ihrer Praxis und geben Impulse für Verbesserungen.



Netzwerk: Sie profitieren von einem großen Expertennetzwerk und individuellen Kooperationsangeboten.



Beratung: Unsere Praxisexperten unterstützen Sie bei der gezielten Umsetzung einzelner Maßnahmen.



Ihre Standortanalyse

1	Hinweise zum Verständnis	Seite 4
2	Fokus sozioökonomische Faktoren	Seite 6
3	Fokus Standortindikatoren	Seite 8
3.1	Der Infrastrukturindex (ISI)	Seite 8
3.2	Der medizinische Infrastrukturindex (MISI)	Seite 9
3.3	Der medizinische Kaufkraftindex (MKKI)	Seite 10
4	Fokus Konkurrenzanalyse	Seite 11
5	Fazit	Seite 13
6	Handlungsimpulse	Seite 14
7	Über die Praxisberatung der apoBank	Seite 18
	Anhang	Seite 20



Das bringt Ihnen unsere Standortanalyse

1. Sie kennen die Vor- und Nachteile Ihres Standorts
2. Sie erhalten Impulse zu den wichtigsten Stellschrauben
3. Sie erhalten im Anschluss eine kostenlose Erstberatung mit unseren Praxisexperten



Über unsere Standortanalyse – das müssen Sie wissen

Wir freuen uns, dass Sie sich für unsere Standortanalyse entschieden haben. Bevor wir Sie durch Ihre Ergebnisse führen, möchten wir Sie mit allgemeinen Hinweisen und der grundsätzlichen Funktionsweise unserer Standortanalyse vertraut machen.

So funktioniert es

Der „richtige“ Standort gehört zu den wichtigsten Voraussetzungen für den Erfolg einer Praxis. Doch diesen zu finden ist gar nicht so leicht: Während Internisten, Allgemeinmediziner oder Dermatologen darauf angewiesen sind, dass ihre Patienten die Praxis schnell und problemlos erreichen können, sollte ein Kinder- und Jugendmediziner darauf achten, dass der gewählte Standort auch in Zukunft noch ausreichende Patientenzahlen verspricht.

Damit Sie schnell einen ersten Überblick über Ihren Wunschstandort gewinnen, beginnen wir unsere Standortanalyse mit der Betrachtung der sozioökonomischen Faktoren. Besonders wichtig: Wir analysieren nicht nur das Postleitzahlgebiet Ihres Standorts, sondern betrachten auch die aktuellen Gegebenheiten aller angrenzenden Gebiete.

Sie wollen Ihre Standortgegebenheiten optimal nutzen? Dann haben wir genau das Richtige für Sie!

Mit der Standortanalyse bringen wir Licht ins Dunkel und bestimmen die Vorteile Ihres Standorts.

Standortindikatoren anhand dreier verschiedener Indizes (MISI) und des medizinischen Kaufkraftindex. Diese Dimensionen besteht aus unterschiedlichen Indikatoren Ihres Standorts.

Die Indizes werden in Dimensionen in einen Gesamtscore. Zusätzlich wird der Gesamtscore in Ihrem Umkreis aufweist. Dank der Analyse können wir Ihr Ergebnis ins Verhältnis zu setzen und



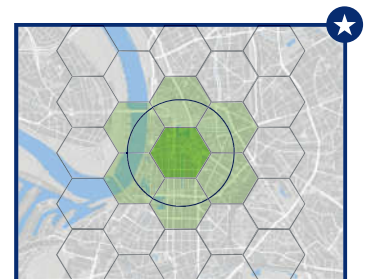
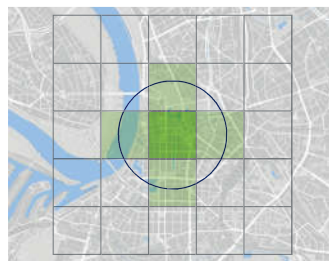
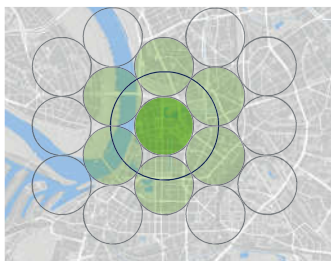
1 Hinweise zum Verständnis

Die Berechnung Ihrer Standortindikatoren

Damit Sie die richtige Entscheidung für Ihren Praxisstandort treffen können, bieten wir Ihnen eine quadratkilometergenaue Analyse. Doch was bedeutet das im Detail? Um zu erläutern, wie wir bei der Berechnung vorgehen, wagen wir zunächst einen Exkurs in die Geometrie.

Denn zur Unterteilung der zu analysierenden Fläche Ihres Standorts nutzen wir die geometrische Form von Hexagonen, also Sechsecken. Warum? Während sich Sechsecke im Vergleich zur Kreisform in einem kontinuierlichen Gitter abbilden lassen, weisen sie gegenüber der quadratischen Einteilung von Flächen einen weiteren entscheidenden Vorteil auf: Bei gleichem Umfang decken sie eine deutlich größere Fläche ab.

Lassen Sie uns das einmal in die Welt der Zahlen übersetzen: Nehmen wir ein ganz normales Quadrat mit einem Umfang (U) von 4 Metern. Der Flächeninhalt ist leicht zu berechnen und beträgt genau 1 m^2 . An zweiter Stelle kommen unsere Hexagone, die mit $U = 4 \text{ m}$ einen Flächeninhalt von $1,16 \text{ m}^2$ abdecken, während der Flächeninhalt eines Kreises desselben Umfangs $1,28 \text{ m}^2$ bemisst.



Betrachtet man die Grafiken, zeigt sich, dass wir mit Hilfe der Hexagone in der Lage sind, bei einem größtmöglichen Flächeninhalt alle Standortinformationen Ihrer Praxis zu analysieren. Genau diesen Effekt machen wir uns zunutze, um Verzerrungen zu minimieren und Ihnen eine punktgenaue Einschätzung der wichtigsten Standortindikatoren zu ermöglichen.

Die Bewertung einzelner Parameter

Einzelne Parameter, wie beispielsweise die Erreichbarkeit mit öffentlichen Verkehrsmitteln, untersuchen wir nach der Dichte ihres Vorkommens. Deutlicher wird die Berechnung am Beispiel „Parkplätze“: Nicht jeder Praxisstandort hat einen eigenen Parkplatz. Daher ist die Dichte umliegender Parkplätze für viele Praxisstandorte besonders relevant. Stellen Sie sich vor, dass wir an jedem Parkplatz im Umkreis Ihrer Praxis einen Stein ins Wasser fallen lassen. Je nach Entfernung kommen die erzeugten Wellen mit unterschiedlicher Intensität an Ihrem Standort an. Das heißt, je näher sich ein Parkplatz an Ihrer Praxis befindet, umso stärker der Einfluss.

Durch ein individuell entwickeltes Verfahren sind wir in der Lage, genau diese Wellenbewegung zu messen und verschiedene Parameter einzeln zu bewerten. Dieses Vorgehen wenden wir für alle Standortindikatoren an und fassen diese in einem übergreifenden Score für Sie zusammen.



Ihre sozioökonomischen Faktoren

Damit Sie schnell einen Überblick über die wichtigsten Kennzahlen bekommen, starten wir Ihre Standortanalyse mit der Betrachtung der sozioökonomischen Faktoren. Denn während die individuellen Wünsche an einen Standort sehr persönlich sind, gibt es für jede Region ökonomische Kriterien, die quantitativ messbar sind. Das ermöglicht uns, neutrale Aussagen und Prognosen über die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen Ihrer Niederlassung zu treffen. Dabei gilt: Setzen Sie die Kennzahlen ins Verhältnis. Für eine umfassende Einschätzung betrachten wir nicht nur Ihr eigenes Postleitzahlgebiet, sondern auch die Gegebenheiten aller angrenzenden Gebiete.

Ihr Bundesland im Überblick

Kennen Sie eigentlich alle wichtigen Kennzahlen Ihrer Umgebung?

Unsere Standortanalyse verschafft Ihnen einen Überblick über die sozioökonomischen Faktoren Ihrer Region.

Wir bereiten Sie bereits seit Jahren: Unsere Gesellschaft wie sieht das für Ihre Region aus? Passt die Facharztgruppe und Spezialisierung? Wie ist unter Berücksichtigung des prognostizierten Trends zu bewerten? Setzen Sie die verschiedenen Kennzahlen – sowohl mit den passenden Vergleichsland als auch mit denen Ihrer Region, um sie zu ziehen.

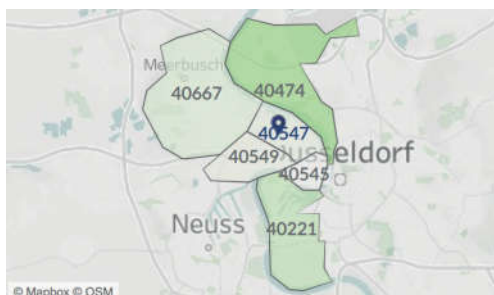
Ø 45,9 Jahre alt

23.201 € pro Kopf

0,2% Bevölkerungswachstum

591 Einwohner/Arzt

Einwohneranzahl

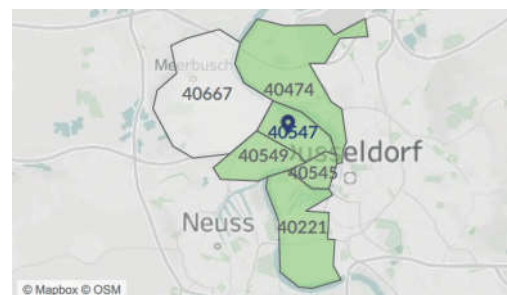


Anzahl Personen

7.587 55.139

	PLZ	Anzahl	
Ihre Praxis	40547	13.696	BL*: 18 Mio.
Umliegende PLZ	40221	31.019	DE**: 83 Mio.
	40474	55.139	
	40545	7.987	
	40549	12.711	
	40667	18.007	

Einwohner pro km²



Anzahl Personen pro km²

867 2.692

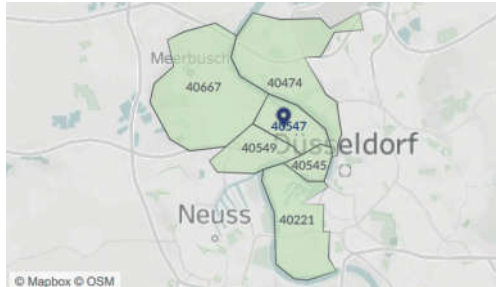
	PLZ	Einwohner/km ²	
Ihre Praxis	40547	2.690	BL: 514
Umliegende PLZ	40221	2.680	DE: 225
	40474	2.687	
	40545	2.692	
	40549	2.675	
	40667	867	

*Bundesland (BL).

**Deutschland (DE).



Durchschnittsalter

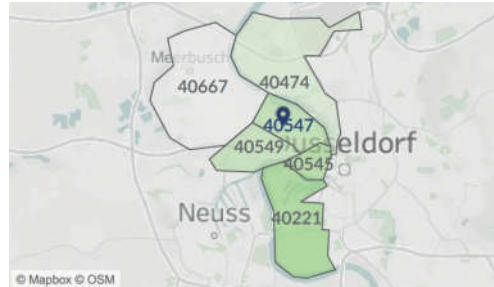


Alter in Jahren



	PLZ	Ø Alter	Altersstruktur	
Ihre Praxis	40547	44	> 60	25,6 %
Umliegende PLZ	40221	44	40 – 59	29,7 %
	40474	45	30 – 39	15,2 %
	40545	44	20 – 29	12,8 %
	40549	44	10 – 19	8,0 %
	40667	45	0 – 9	8,7 %

Einkommen

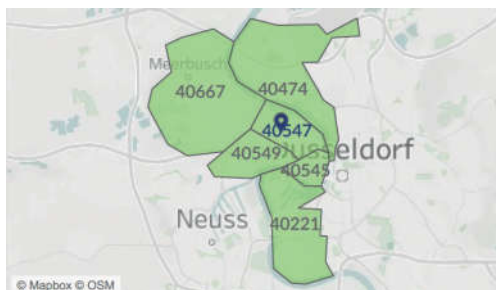


Jährliches Durchschnittseinkommen pro Kopf in €



	PLZ	Einkommen in €	
Ihre Praxis	40547	24.120 €	BL: 23.201 €
Umliegende PLZ	40221	24.656 €	DE: 44.215 €
	40474	23.525 €	
	40545	24.474 €	
	40549	23.958 €	
	40667	23.155 €	

Einwohner-(Fach)arzt-Verhältnis*



Anzahl Einwohner pro (Fach)arzt



	Einwohner/(Fach)arzt	
Ihr Einzugsgebiet	3.838	BL: 845 DE: 306

Fazit

Die sozioökonomischen Faktoren Ihres Standorts geben einen ersten Überblick darüber, welche strategischen Entscheidungen für die Ausrichtung Ihrer Niederlassung zu treffen sind. Während die derzeitige sowie zukünftige Bevölkerungsstruktur direkte Auswirkungen auf die Relevanz Ihres medizinischen Leistungsportfolios hat, geben Ihnen die Einkommensverhältnisse und die Kaufkraft Aufschluss über ein zielgerichtetes Angebot an individuellen Gesundheitsleistungen (IGeL). Denn die individuelle Bereitschaft, präventive, kosmetische oder gesundheitsfördernde Leistungen nachzufragen, steigt mit dem persönlichen Einkommen Ihrer Patienten. Dabei kann die Bewertung und Gewichtung einzelner Standortfaktoren je nach Vorhaben selbstverständlich unterschiedlich ausfallen.

Bei Fragen zur Interpretation Ihrer Ergebnisse oder zu passenden Maßnahmen kontaktieren Sie gerne Ihren persönlichen Praxisexperten.

*Je nach Datengrundlage für Ihre Facharzttrichtung und Region, zeigen wir Ihnen das Einwohner-Arzt-Verhältnis oder das Einwohner-Facharzt-Verhältnis auf.

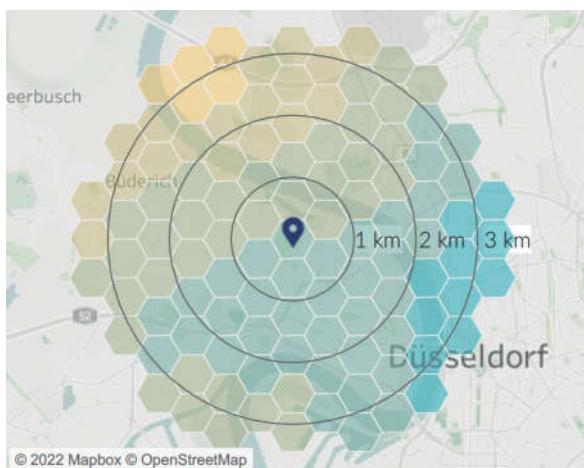
3.1 Infrastrukturindex – seien Sie erreichbar

Nachdem wir die grundlegenden Rahmenbedingungen Ihres Praxisstandorts analysiert haben, geht es im nächsten Schritt darum, den Grundstein für eine erfolgreiche Niederlassung zu legen und die wichtigsten Standortindikatoren differenziert zu betrachten. Wir fragen uns: Ist Ihr Wunschstandort sowohl mit dem Auto als auch mit den öffentlichen Verkehrsmitteln (ÖPNV) gut zu erreichen? Sind ausreichend Parkmöglichkeiten vorhanden? Und wie belebt ist Ihr Standort eigentlich?

Um Licht ins Dunkel zu bringen, errechnen wir Ihren persönlichen Infrastrukturindex (ISI) aus den umliegenden infrastrukturellen Gegebenheiten. Dabei analysieren wir die Dichte der wichtigsten Parameter entlang verschiedener Radien – von der fußläufigen Erreichbarkeit (500 m) bis zum erweiterten Einzugsgebiet von 3 Kilometern. Die Bewertung der Parameter erfolgt über eine Skala von 0 („nicht vorhanden“) bis 10 („sehr häufig vorhanden“). Das heißt: Je höher Ihr ISI, desto besser sind die infrastrukturellen Gegebenheiten Ihres Standorts.

	Ihr Praxisstandort	500 m	1 km	2 km	3 km
Einkaufsmöglichkeiten	6,5	6,5	6,5	6,6	6,7
ÖPNV-Haltestellen	5,7	5,7	5,6	5,5	5,4
Parkplätze	6,4	6,4	6,3	6,2	6,1
Autobahnausfahrten	5,6	5,6	5,6	5,4	5,2
ISI	6,0	6,0	6,0	5,9	5,2

Neben der tabellarischen Darstellung finden Sie im Folgenden eine visuelle Aufbereitung Ihres ISI – individuell für jedes Hexagon. Für eine bessere Unterscheidung werden die einzelnen Hexagone in Abhängigkeit von Ihrem ISI farblich gekennzeichnet – von blau („nicht vorhanden“) über grün („mittlere Häufigkeit“) bis gelb („häufig vorhanden“). Das bedeutet: Ist ein Hexagon gelb gefärbt, liegen optimale infrastrukturelle Gegebenheiten vor.



Ihre Praxis 0 10 entspricht 500 m

Der ISI Ihrer Praxis **6,0**



6,5 Einkaufsmöglichkeiten

5,7 ÖPNV-Haltestellen

6,4 Parkplätze

5,6 Autobahnausfahrten

Sollten Sie Fragen zur Interpretation Ihrer Ergebnisse oder zu passenden Maßnahmen haben, kontaktieren Sie gerne Ihren persönlichen Praxisexperten.

3.2 Medizinischer Infrastrukturindex –

Dank der Standortanalyse erfahren Sie alles über die Infrastruktur, medizinische Versorgung, Kaufkraft und aktuelle Konkurrenzsituation an Ihrem Standort.

die Möglichkeit zur Vernetzung mit stationärem Sektor, um sich vor Ort zu etablieren. Doch in wir uns im Rahmen des medizinischen Infrastruktursindex (MISI) – passgenau bewertet. Die Bewertung erfolgt über eine Skala von 0 („nicht vorhanden“) bis 10 („sehr gut“). Je höher der Wert, desto besser ist die medizinische Infrastruktur.

Wichtig: Für eine umfassende Einschätzung Ihrer Zuweisungsstruktur beziehen wir an dieser Stelle alle Ärzte, egal ob kassen- oder privatärztlich tätig, ein, die sich in der Nähe Ihres Standorts befinden. Auf die spezifische Konkurrenzsituation für Ihre Fachgruppe und Spezialisierung gehen wir im weiteren Verlauf Ihrer Standortanalyse gezielter ein.

	Ihr Praxisstandort	500 m	1 km	2 km	3 km
👨‍⚕️ Ärzte	4,8	4,8	4,8	4,9	5,0
🏪 Apotheker	6,4	6,4	6,4	6,4	6,4
🏠 Krankenhäuser	7,3	7,3	7,3	7,2	7,1
🏠 Pflegeheime	6,7	6,7	6,6	6,4	6,2
📍 MISI	6,3	6,3	6,3	6,3	6,3

Neben der tabellarischen Darstellung wird der Medizinische Infrastrukturindex (MISI) auch in einem Hexagon dargestellt. Für eine detaillierte Erläuterung des MISI-Wertes ist ein

3.2 MISI im Muster nicht verfügbar

Der MISI Ihrer Praxis **6,3**

0 10 entspricht 500m

- 4,8 Ärzte
- 6,4 Apotheken
- 7,3 Krankenhäuser
- 6,7 Pflegeheime

Sollten Sie Fragen zur Interpretation Ihrer Ergebnisse oder zu passenden Maßnahmen haben, kontaktieren Sie gerne Ihren persönlichen Praxisspezialisten.



3.3 Medizinischer Kaufkraftindex – erfahren Sie Ihr Potenzial

Welches wirtschaftliche Potenzial hält Ihr Praxisstandort für Sie bereit? Lohnt es sich, bestimmte Leistungen zu forcieren? Oder gibt es Aspekte, die Sie beim Aufbau Ihrer Marketingaktivitäten berücksichtigen sollten? Damit Sie diese Entscheidungen fundiert treffen können, haben wir den medizinischen Kaufkraftindex (MKKI) entwickelt. Dieser nähert sich der Frage an, wie groß der Bedarf nach medizinischen Selbstzahlerleistungen an Ihrem Praxisstandort sein wird. Denn neben den Einnahmen durch gesetzlich Versicherte machen Privatzahlerleistungen einen entscheidenden Anteil Ihrer Praxiseinnahmen aus.

Um Ihnen eine punktgenaue Analyse bieten zu können, berücksichtigen wir das durchschnittliche Einkommen und den Anteil an Privatpatienten pro Hexagon. So lässt sich nicht nur Ihr wirtschaftliches Potenzial einschätzen, sondern auch eine Aussage darüber treffen, wo medizinische Leistungen eingekauft werden. Die Bewertung der Parameter erfolgt über eine Skala von 0 („nicht vorhanden“) bis 10 („sehr häufig vorhanden“). Das heißt: Je stärker Ihr MKKI, desto höher ist die medizinische Kaufkraft an Ihrem Standort.

	Ihr Praxisstandort	500 m	1 km	2 km	3 km
Einwohner	8,1	8,1	8,1	8,1	8,1
o Einkommen	8,5	8,5	8,5	8,5	8,5
o PKV-Quote*	3,9	3,9	4,0	4,1	4,3
MKKI	6,8	6,8	6,9	6,9	6,9

Neben der tabellarischen Darstellung finden Sie im Folgenden eine visuelle Aufbereitung Ihres MKKI – individuell für jedes Hexagon. Für eine bessere Unterscheidung werden die einzelnen Hexagone in Abhängigkeit von der Kaufkraftindex-Wertung gezeichnet – von blau („schwache Kaufkraft“) über grün („mittlere Kaufkraft“) bis hin zu gelb („starke Kaufkraft“). Ein Hexagon gelb gefärbt, liegt dort eine starke medizinische Kaufkraft vor.

3.3 MKKI im Muster nicht verfügbar



Sollten Sie Fragen zur Interpretation Ihrer Ergebnisse oder zu passenden Maßnahmen haben, kontaktieren Sie gerne Ihren persönlichen Praxisspezialisten.



Ihre Konkurrenzsituation

In den letzten Jahren hat sich der Markt für Arztpraxen spürbar verändert. Umso wichtiger ist es, das eigene Wettbewerbsumfeld fortlaufend zu analysieren und die persönliche Praxispositionierung strategisch auszurichten. Dadurch ergibt sich ein breiter Spielraum für neue Dienstleistungen – ganz egal ob Neugründer oder etabliert.

Und wie ist es um die Konkurrenzsituation an Ihrem Standort bestellt?

Dank unserer Standortanalyse erhalten Sie eine punktgenaue Analyse des Leistungsangebots Ihrer umliegenden Kollegen.

Wir möchten Ihnen ein paar Hinweise zum Wettbewerbsumfeld geben. Die Konkurrenzsituation ist individuell für Ihren Standort unterschiedlich stark ins Gewicht. Denn je näher ein Kollege an Ihrem Standort ist, desto höher ist die Wahrscheinlichkeit, dass Patienten von ihm kommen. Je weiter er entfernt ist, desto geringer ist die Wahrscheinlichkeit, dass Patienten von ihm kommen. Je weiter er entfernt ist, desto geringer ist die Wahrscheinlichkeit, dass Patienten von ihm kommen.

Die Bewertung erfolgt anhand einer Skala von 0 bis 10. 0 steht für eine hohe Konkurrenzsituation am eigenen Standort, 10 für eine niedrige Konkurrenzsituation. Achtung: Da eine hohe Konkurrenzsituation am eigenen Standort in der Regel mehr Herausforderungen bei der Patientengewinnung bereithält, erfolgt die Gewichtung in umgekehrter Logik – von 0 („starke Konkurrenz vorhanden“) bis 10 („wenig Konkurrenz vorhanden“). Das heißt im Umkehrschluss: Je höher Ihr Score, desto besser ist die Konkurrenzsituation an Ihrem Standort zu bewerten.

Ihre aktuelle Konkurrenzsituation am ausgewählten Standort entspricht folgendem Score:

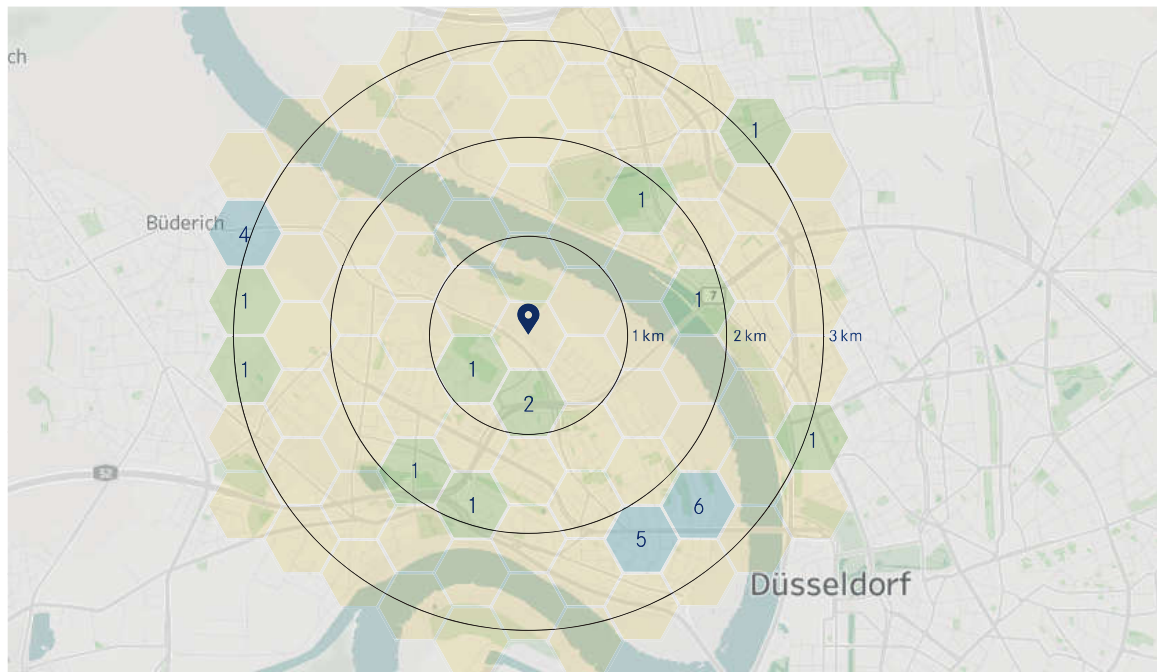


Konkurrenzsituation **9,8**



Ihr Ergebnis im Detail

Im Folgenden finden Sie eine visuelle Darstellung der aktuellen Konkurrenzsituation an Ihrem Standort – analysiert für Ihre Fachgruppe. Für eine punktgenaue Einschätzung gibt die Zahl in einem Hexagon an, wie viele Ärzte Ihrer Facharztgruppe in diesem Hexagon vorhanden sind (absolut).



Ihre Praxis

Stark Niedrig

entspricht 1 km



4 Fokus Konkurrenzanalyse

Spezialisierungen im Überblick

Spezialisierungen, Weiterbildungen und Zusatzqualifikationen eignen sich hervorragend dazu, sich von anderen Praxen abzuheben und neue Patienten zu gewinnen. Doch wann macht es Sinn, Selbstzahlerleistungen gezielt in das eigene Leistungsspektrum aufzunehmen? Sollten Sie sich an Ihrem Standort auf bestimmte Patienten bzw. Altersgruppen fokussieren? Oder können Sie sich durch eine gehobene Ausstattung, moderne Technik und eine durchdachte Wohlfühl-Atmosphäre von der umliegenden Konkurrenz abheben?

Damit Sie Ihren ganz persönlichen Behandlungsschwerpunkt setzen können, gibt Ihnen unsere Spezialisierungstabelle einen Überblick darüber, welche drei Spezialisierungen weit verbreitet sind. Bezogen auf Ihre eigene und zwei weitere, naheliegende Facharztgruppen analysieren wir den aktuellen Spezialisierungsgrad. Unter „Spezialisierungen gesamt“ summieren wir alle Spezialisierungen der vorangestellten Fachrichtung. In Abhängigkeit von Ihrer persönlichen Konkurrenzsituation und der Verteilung verschiedener Spezialisierungen sind Sie somit in der Lage, passende Maßnahmen zur weiteren Etablierung an Ihrem Standort zu bilden.

	Ihr Praxisstandort	1 km	2 km	3 km
Spezialisierungen gesamt	6	6	79	101
Allgemeinmedizin				
		10	56	126
		0	52	61

Hier finden Sie die Spezialisierungen Ihrer und zwei naheliegender Facharztgruppen im Überblick.



Sie haben Fragen?

Sie haben Verständnisfragen zu Ihrer Analyse, brauchen Unterstützung bei der Umsetzung passender Maßnahmen oder möchten vergünstigte Angebote unserer Netzwerkpartner in Anspruch nehmen?

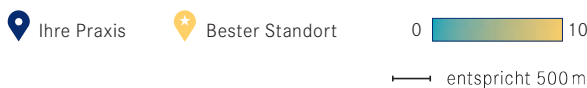
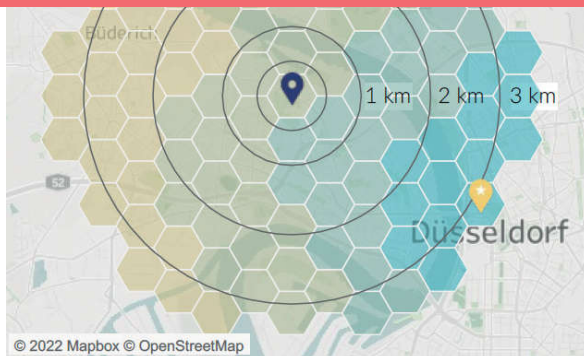
Kein Problem – Ihr persönlicher Praxisspezialist ist für Sie da.

Ihr Ergebnis – alles auf einen Blick

Ihre persönliche Standortanalyse liefert wichtige Antworten zu den infrastrukturellen Gegebenheiten, der vorhandenen Kaufkraft, dem Versorgungsgrad oder der Konkurrenzsituation an Ihrem Praxisstandort. Dank unserer umfassenden Standortanalyse sind Sie in der Lage, verschiedenen Fragestellungen gezielt nachzugehen: Mit welchen Spezialisierungen ist es möglich, sich von der Konkurrenz abzuheben? Ist meine Praxisstrategie bereits optimal auf den Versorgungsgrad und die Gegebenheiten des Standorts ausgerichtet? Oder ergibt die Eröffnung einer Zweigpraxis in dieser Region Sinn für mich? Die Bewertung und Gewichtung einzelner Faktoren kann durchaus – je nach Vorhaben – unterschiedlich ausfallen. Den Schwächen des untersuchten Standorts liegen.

Wir machen Ihren Standort vergleichbar!
Damit Sie die Gegebenheiten Ihres Standorts bestmöglich bewerten können, ermitteln wir die beste Standortalternative in Ihrer Region.

Das ist es, was unsere Standortanalyse einzigartig macht.



swert der vier vorangegangenen Dimensionen –
hen wir mit der besten Standortalternative im
region, das die optimale Kombination aus allen

Ø aktueller Standort **6,9**



ISI **6,0**

MISI **5,9**

MKKI **5,7**

Konkurrenzsituation **9,8**

★ Ø Standortalternative **7,8**



Einordnung und weiterführende Hinweise

Die Analyse des eigenen Standorts ergibt an vielen Punkten des Praxislebenszyklus Sinn. Abhängig von Ihren Zielen und Wünschen ist die Betrachtung sowohl von einzelnen Parametern wie z. B. der Konkurrenzanalyse als auch von mehreren Parametern in Kombination zielführend. Die angezeigten Werte geben Ihnen eine fundierte Einschätzung, wo die Stärken und Schwächen des untersuchten Standorts liegen. Orientieren Sie sich an dieser Auswertung und schauen Sie, ob Sie mit gezielten Maßnahmen einzelne Schwächen minimieren oder wichtige Vorteile gezielt hervorheben können. Konkrete Impulse für gezielte Maßnahmen finden Sie im Folgenden.



Gewusst wie: Standortvorteile gezielt nutzen

Dank der Standortanalyse kennen Sie alle Stärken und Schwächen Ihres Standorts. **Doch wie machen Sie die Erkenntnisse für sich nutzbar?**

Damit Sie an Ihrem Wunschstandort direkt loslegen können, geben wir Ihnen individuelle Impulse und konkrete Maßnahmen an die Hand.

...Ihres Standorts bestimmt. Im nächsten Schritt helfen Sie diese Nachteile mindern und die Vorteile zu maximieren. Eine Sammlung von verschiedenen Handlungsimpulsen ist im Anhang zu finden.

...auf den Weg geben: Entscheidung für die Praxisstandorte im Praxisalltag – nicht immer leicht. Nehmen Sie sich Zeit in Angriff und gehen Sie dann Schritt für Schritt vor.

...Umsetzung von Handlungsimpulsen oder zur Identifizierung von Spezialisten.

...kommt oder nicht – die Infrastruktur Ihres Standorts ist ein wichtiger Faktor. Daher gilt: Machen Sie sich durch gezielte Marketingaktivitäten auf sich aufmerksam. Sollten sich an Ihrem Standort besonders viele Passanten befinden, kann es beispielsweise durchaus Sinn machen, Flyer oder Infomaterial in umliegenden Geschäften auszuteilen. Sind die Einkaufsmöglichkeiten knapp, sollten Sie sich das Internet zunutze machen und per Suchmaschinenoptimierung (SEO) oder Google Ads gezielt auf Ihre Praxis aufmerksam machen. Denn das kann sich durchaus lohnen: Ein Großteil der Patienten sucht im Netz nach einem passenden Behandler.



Tipp Ihres Praxisspezialisten:

„Grundvoraussetzung für eine gute Erreichbarkeit ist eine gute Erreichbarkeit für Ihre Patienten.“

6. Impulse im Muster nicht verfügbar

Erreichbarkeit

Das wichtigste Standortkriterium ist eine gute Erreichbarkeit Ihrer Praxis - und zwar sowohl mit dem Auto als auch mit öffentlichen Verkehrsmitteln. Um Ihren Patienten die Anfahrt so einfach wie möglich zu machen, sollte eine Anfahrtsbeschreibung für den öffentlichen Personennahverkehr und das Auto auf Ihrer Website verfügbar und leicht zu finden sein.



Tipp Ihres Praxisspezialisten:

„Lassen Sie Ihre Patienten nicht ‚im Regen stehen‘ und schulen Sie Ihr Team: Jedes Praxismitglied sollte auch am Telefon Auskunft zu umliegenden Bus- und Bahnhofst Stellen geben können. Zusätzlich empfiehlt es sich, für immobile Patienten die Taxi-Rufnummer als Kurzwahl in der Telefonanlage zu hinterlegen.“



Impulse zur Optimierung Ihres Standorts

Parkplätze

Eine gute Erreichbarkeit Ihrer Praxis ist das A und O. Dazu zählen selbstverständlich auch Parkmöglichkeiten für Ihre Patienten. Sollten an Ihrem Standort jedoch keine Parkmöglichkeiten zur Verfügung stehen, kann es durchaus Sinn machen, mit umliegenden Parkhäusern oder Supermärkten zu kooperieren. Entscheidend ist jedoch nicht nur die Anzahl, sondern auch die Erreichbarkeit. Tiefgaragen oder nur durch sehr enge Zufahrten erreichbare Hinterhof-Parkplätze werden beispielsweise von älteren und unsicheren Autofahrern gemieden. Falls möglich, bevorzugen Sie daher ebenerdige und geradlinig ansteuerbare Parkmöglichkeiten, die bestenfalls auch über behindertengerechte Parkplätze verfügen. Auch über eine Gebührenerstattung für Ihre Patienten sollten Sie in diesem Fall nachdenken. Und danach gilt: Machen Sie Ihre Patienten auf die kostenlosen Parkmöglichkeiten aufmerksam – am besten direkt auf der eigenen Praxis-Website und mit einem Hinweis an der Eingangstür.



Tipp Ihres Praxisspezialisten:

„Parkplätze vor Arztpraxen sind heiß begehrt. Damit Ihre Mitarbeiter bei der Suche nicht mit Ihren Patienten konkurrieren, kann es Sinn machen, Ihrem Personal entsprechende Mitarbeiterparkplätze zur Verfügung zu stellen. So ersparen Sie ihnen nicht nur die lästige Suche, sondern ermöglichen gleichzeitig einen stressfreien Start in den Arbeitstag. Wichtig ist jedoch, dass Sie sich vorab über die steuerlichen Auswirkungen informieren.“

Vernetzung Ärzte

In der Nähe Ihres Standorts befinden sich bereits weitere Ärzte? Machen Sie sich das zunutze. Denn: Patienten bevorzugen kurze Wege und dort, wo sie beispielsweise ihren Hausarzt aufsuchen, ist der Weg zu Ihnen nicht mehr weit. Und auch die Vertretungsmöglichkeiten durch andere Kollegen sind ein Plus. Eine Vernetzung an Ihrem Standort spreche für sich. Ein Austausch über die Wahl des Standorts entscheidet sich.



„In der Nähe Ihres Standorts befinden sich bereits weitere Ärzte? Machen Sie sich das zunutze. Denn: Patienten bevorzugen kurze Wege und dort, wo sie beispielsweise ihren Hausarzt aufsuchen, ist der Weg zu Ihnen nicht mehr weit. Und auch die Vertretungsmöglichkeiten durch andere Kollegen sind ein Plus. Eine Vernetzung an Ihrem Standort spreche für sich. Ein Austausch über die Wahl des Standorts entscheidet sich.“

6. Impulse im Muster nicht verfügbar

Vernetzung Apotheken

Apotheker und Arzt treffen im Berufsalltag selten unmittelbar aufeinander, haben aber dennoch einen ganz zentralen Berührungspunkt: den Patienten. Daher kann es durchaus Sinn machen, sich zu Beginn in den umliegenden Apotheken einmal vorzustellen und gegebenenfalls die Kontaktdaten der eigenen Praxis zu hinterlegen. So können eventuelle Rückfragen beim Einlösen der Rezepte Ihrer Patienten auch in der Apotheke nebeneinander schnell und unkompliziert geklärt werden.



Tipp Ihres Praxisspezialisten:

„Genau wie bei Ärzten gilt auch in der Pharmazie: freie Apothekenwahl! Demzufolge muss der Patient nicht zwangsweise sein Rezept in der Apotheke einlösen, mit der Sie zusammenarbeiten. Informieren Sie sich daher vorab zu rechtlichen Fallstricken, falls Sie eine engere Zusammenarbeit mit umliegenden Apotheken anstreben.“

Impulse zur Optimierung Ihres Standorts

Vernetzung Krankenhäuser

Ganz egal ob das nächste Krankenhaus direkt um die Ecke oder weit entfernt liegt - die Zusammenarbeit zwischen Niedergelassenen und Krankenhäusern ist immens wichtig. Die Kooperationsform kann dabei ganz unterschiedlich aussehen. Sie sind niedergelassener Orthopäde? Dann können für Sie eventuell Belegbetten im nächstgelegenen Krankenhaus Sinn ergeben. Im Gegensatz dazu stehen Sie als Konsiliararzt dem behandelnden Arzt im Krankenhaus beratend zur Seite. Überlegen Sie daher, welche Kooperationsform am besten zu Ihnen und Ihrem Leistungsspektrum passt, und machen Sie auf sich aufmerksam - auch bei den Kollegen in benachbarten stationären Einrichtungen.



Tipp Ihres Praxisspezialisten:

„Ganz egal welche Fachrichtung, wichtige Notfälle, Rückfragen oder Abstimmungsbedarf mit umliegenden Krankenhäusern gibt es immer wieder. Für einen reibungslosen Ablauf in der Praxis empfiehlt es sich daher, die Kontaktdaten der wichtigsten Ansprechpartner im Krankenhaus an der Rezeption griffbereit zu haben. Bestenfalls setzen Sie sich vorab mit den zuständigen Personen in Kontakt und besprechen Sie, wie patientenbezogene Daten digital, schnell und datenschutzkonform ausgetauscht werden können.“

Vernetzung Pflegeheime

Haben Sie schon an einen Kooperationsvertrag mit umliegenden Pflegeheimen gedacht? Eine solche Zusammenarbeit ist eine tolle Möglichkeit, um sich am eigenen Standort zu etablieren. Durch Hausbesuche ersparen Sie insbesondere älteren Patienten eine unter Umständen aufwendige Anreise in Ihre Praxis und entlasten gleichzeitig das Pflegepersonal. Die Abrechnung erfolgt über die zuständige KV - neben einer Grundpauschale können auch weitere Abrechnungspositionen geltend gemacht werden. Auch hier gilt natürlich: Es kann nur das abgerechnet werden, was auch tatsächlich wurde. Für einen reibungslosen Ablauf ist es wichtig, dass Sie sich mit den Verantwortlichen der Zuständige KV abstimmen.



...nicht nur jeder Handgriff sitzen, es sollten auch allgemeinmedizinische Aspekte, die Kooperationsfähigkeit des Patienten und eventuelle Wünsche von Angehörigen, Pflegekräften oder Betreuern berücksichtigt werden. In vielen Fällen kann die Arbeit mit Info-Flyern und Formularen die Kommunikation deutlich vereinfachen.“

6. Impulse im Muster nicht verfügbar



Impulse zur Optimierung Ihres Standorts

Einwohnerstruktur

An Ihrem Praxisstandort ist der Altersdurchschnitt vergleichsweise hoch? Dann lohnt sich der Aufbau eines gezielten Leistungsangebots für ältere Patienten. Egal welche Gegebenheiten Sie vorfinden, Sie sollten Ihr Praxiskonzept gezielt an die Einwohnerstruktur an Ihrem Praxisstandort anpassen. Übrigens: Nicht immer muss das eigene Behandlungsspektrum ein Alleinstellungsmerkmal sein. Haben Sie schon über eine Business- oder Notfall-Sprechstunde nachgedacht? Mit solchen Maßnahmen haben Sie die Chance, sich von der umliegenden Konkurrenz abzuheben.



Tipp Ihres Praxisspezialisten:

„Zielgruppenspezifische Sprechstunden bedeuten in der Regel auch neue Arbeitszeiten. Wenn Sie diese gemeinsam mit Ihrem Praxispersonal (noch) nicht abbilden können, erleichtern Sie Ihren Patienten doch den Einstieg in die Behandlung per Video-Sprechstunde. Diese können Sie mit wenig Aufwand ganz bequem in den frühen Morgen- oder Abendstunden einrichten und so gezielt für Ihre Patienten da sein. Darüber hinaus gibt es auch einige Anbieter, über die Patienten deutschlandweit Termine auswählen können. Gerade zu Beginn ist das eine tolle Möglichkeit, um zusätzliche Praxiseinnahmen zu erzielen.“

Einkommensstruktur

Die Einkommensstruktur an einem Standort lässt in der Regel auch Rückschlüsse auf die Bereitschaft, Selbstzahlerleistungen in Anspruch zu nehmen, zu. Überlegen Sie daher gezielt: Wie möchten Sie sich positionieren? Wen möchten Sie als Patient für sich gewinnen? Wir empfehlen Ihnen, Ihr spezifisches Preis-Leistungs-Angebot an die sozioökonomischen Faktoren Ihres Standorts anzupassen.

Haben Sie sich für einen Weg entschieden und möchten Ihre Patienten über ein bestehendes Zusatzangebot informieren, gibt es vielfältige Möglichkeiten. Ein Flyer, eine Plakette oder eine Platzierung auf Ihrer Praxis-Website sind nur einige Beispiele. Wichtig ist, dass Sie sich aktiv mit Ihrem Angebot auseinandersetzen und es in Ihre Kommunikation integrieren.



„Die Umsetzung ist auch relativ einfach sein: Um einen noch besseren Überblick zu bekommen, werfen Sie doch mal einen Blick auf die Praxis-Websites Ihrer direkten Konkurrenz und vergleichen Sie Ihr Preis-Leistungs-Angebot.“

Private Krankenversicherung (PKV) – Quote

Je nach Fachrichtung kann auch die Behandlung von Patienten mit privater Krankenversicherung einen entscheidenden Teil der Praxiseinnahmen ausmachen. Sollten sich an Ihrem Standort vergleichsweise wenig Privatversicherte befinden, empfiehlt es sich, diese gezielt anzusprechen. Denn viele Patienten wählen ihren Arzt heute nicht mehr nur aufgrund der Nähe zum eigenen Wohnort, sondern wägen auch Faktoren wie Service, Freundlichkeit, Modernität, Sprechzeiten und Erreichbarkeit gegeneinander ab.

Konkurrenzsituation

Konkurrenz belebt ja bekanntlich das Geschäft. Doch sollte die Konkurrenzsituation an Ihrem Standort besonders angespannt sein, kann es durchaus sinnvoll sein, über eine passende Spezialisierung nachzudenken. Denn Spezialisierungen sind nicht nur ein Alleinstellungsmerkmal, sondern können auch die Ertragsmöglichkeiten Ihrer Praxis steigern.

6. Impulse im Muster nicht verfügbar



Was ist die Praxisberatung?

Wir verstehen uns als ganzheitliche Beratung rund um die Belange von niedergelassenen Humanmedizinern und Zahnärzten. Egal, ob Gründung, Optimierung oder Abgabe – wir begleiten Sie bei allen Schritten. Gleichzeitig greifen wir auf eine einzigartige Datenbasis zurück, die es uns erlaubt, Benchmark-Vergleiche zu ähnlich gelagerten Praxen zu ziehen, Ihren Praxisstandort quadratkilometergenau zu bewerten und den Marktpreis vergleichbarer Praxen zu bestimmen.

Wer steckt hinter der Praxisberatung?

Wir sind ein Angebot der Deutschen Apotheker- und Ärztebank. Seit über 120 Jahren beraten wir Heilberufler auf ihrem Weg in die Niederlassung. Wir wissen, worauf es ankommt. Nun gehen wir einen Schritt weiter und helfen Ihnen dabei, das Beste aus Ihrer Praxis herauszuholen.

Für jede Fragestellung die richtige Analyse.

Was bieten wir Ihnen?

Unsere Praxisexperten erarbeiten einen individuellen Lösungsansatz für Sie. Gemeinsam erschließen sie alle vorhandenen Potenziale und stellen eines immer in den Fokus: Ihre persönlichen Ziele. Je nach Bedarf und persönlicher Lebenssituation bieten wir drei unterschiedliche Analysen.



1. Die Finanzanalyse – wissen, wie Sie abschneiden

In der Finanzanalyse werden die Kennzahlen Ihrer Praxis analysiert, den Daten anderer Praxen gegenübergestellt und wird Ihr individuelles Optimierungspotenzial ermittelt, um den Gewinn Ihrer Praxis langfristig zu erhöhen.



2. Die Standortanalyse – wissen, wo Sie stehen

Die Standortanalyse erlaubt eine quadratkilometergenaue Betrachtung Ihres Praxisstandorts. Dabei erhalten Sie Transparenz über die medizinische Infrastruktur, die Kaufkraft und die Konkurrenzsituation.



3. Die Praxiswertanalyse – wissen, was Ihre Praxis wert ist

In der Praxiswertanalyse berechnen wir Ihren ideellen Praxiswert mit der anerkannten Modifizierten Ertragswert-Methode und setzen die Ergebnisse für eine realistische Einschätzung in Relation zu den aktuellen Marktpreisen.



Ihr Spezialist für Praxisberatung


Sollten Sie darüber hinaus weiteren Bedarf an individueller Praxisberatung haben, setzen Sie sich mit Ihrem persönlichen Praxisexperten in Verbindung. Er unterstützt Sie mit der innovativen datengestützten Praxisberatung noch effizienter bei der Optimierung und Entwicklung Ihrer Praxis. Ganz gleich, ob Sie dabei einen Praxiseinstieg planen, Ihren Jahresüberschuss steigern möchten, die Versorgung erweitern wollen oder einen Nachfolger suchen. Er erarbeitet einen individuellen Lösungsansatz für Sie, erschließt alle vorhandenen Potenziale Ihrer Praxis – und stellt dabei eines immer in den Fokus: Ihre persönlichen Ziele.



Exklusiv für Sie

Durch den Erwerb dieses Exposés bieten wir Ihnen ein Exposé mit einem unserer Praxisexperten an.

Vereinbaren Sie noch heute Ihren Termin.

 **0211 5998 3000**

Jetzt die Standortanalyse bestellen und eine **kostenlose Erstberatung** unserer Praxisexperten erhalten.

Gerne bin ich für Sie da – meine Kontaktdaten auf einen Blick

Maximilian Mustermann

Spezialist Praxisberatung

Richard-Oskar-Mattern-Straße 6
40547 Düsseldorf

Telefon +49 211 5998-3000

Mobil +49 171 5998-3000

praxisberatung@apobank.de

www.apobank.de/praxisberatung



Aufgrund der besseren Lesbarkeit wird in den Texten der Einfachheit halber die männliche Form verwendet. Die weibliche Form ist selbstverständlich immer mit eingeschlossen.

Appendix // Konkurrenzsituation

Spezialisierungen in Ihrem Umkreis

Spezialisierung	500 m	1 km	2 km	3 km	5 km	Sättigung
1 DMP Diabetes Typ 2				1	9	1,2
2 DMP Koronare Herz-Krankheiten				1	9	1,2
3 Hautkrebs-Screening				1	7	1,0
4 Psychosomatische Grundversorgung				1	6	0,9
5 DMP COPD					8	0,8
6 Sonographie				1	5	0,8
7 DMP Asthma					6	0,6
8 DMP Diabetes Typ 1				1	2	0,5
9 Diabetologie				1	1	0,4
10 DMP Asthma/ COPD				1	1	0,4
11 Hausarztzentrierte Versorgung					3	0,3
12 Langzeit EKG					3	0,3
13 Schilddrüse					3	0,3
14 Diabetes Begleiterkrankungen					2	0,2
15 MRSA					2	0,2
16 Naturheilverfahren					2	0,2
17 Palliativversorgung					2	0,2
18 Sportmedizin					2	0,2
19 Chirotherapie					1	0,1
20 ADHS						0,0
21 Akupunktur						0,0
22 Allergologie						0,0
23						0,0
24 Arbeitsmedizin						0,0
29 ARMIN						0,0
30 Arthroskopie						0,0
31 Autogenes Training						0,0
32 Babyprogramme						0,0
33 Badearzt/ Balneophototherapie						0,0
34 Betriebsmedizin						0,0
35 Bluttransfusion						0,0
36 Cardio Plus						0,0
37 Chirurgie						0,0
38 Depression						0,0
39 Diabetes Typ 1						0,0
40 Diabetes Typ 2						0,0

Anhang im Muster nicht verfügbar

Muster

Muster

Jetzt **kostenloses** Erstgespräch vereinbaren unter

 **02 11 5998 3000**

 apoBank

Bank der Gesundheit