



## STANDORTANALYSE

### WARUM IST DIE WAHL DES STANDORTS SO WICHTIG?

Durch die Wahl Ihres Standorts beeinflussen Sie den Praxiserfolg beträchtlich. Sie sollten bereits in der frühen Existenzgründungsphase (1 Jahr vorher) eine sorgfältige Suche vornehmen, da sich der Standort kurzfristig meist nicht ändern lässt. Dazu sollten Sie gezielt die Standortfaktoren herausarbeiten, die Sie für Ihren Praxiserfolg für wichtig halten. Diese Faktoren gilt es, mit den anderen Faktoren (z. B. Finanzierung, Angebot der physikalischen Leistungen etc.) zu gewichten und abzuwägen.

### WELCHE FAKTOREN SIND BEI DER BESTIMMUNG DES STANDORTS ZU BERÜCKSICHTIGEN?

#### 1. Fachliche Ausrichtung

Noch bevor Sie sich der eigentlichen Standortfrage stellen, sollten Sie überlegen, auf welche Leistungen Sie sich als selbstständige/r Physiotherapeut/in konzentrieren wollen. Orientieren Sie Ihr Angebot an Leistungen, die durch das GKV-System abgedeckt werden, so sind Sie zum großen Teil abhängig von den ärztlichen Verordnungen. Entscheiden Sie sich dagegen und planen, Ihren Hauptumsatz mit „privaten“ Behandlungen zu tätigen, wird Ihre Zielgruppe eine andere sein. Je spezifizierter Sie hier unterscheiden können, umso mehr sollten Sie Ihren Standort nach Ihrer Zielgruppe auswählen. Das gilt vor allem auch dann, wenn Sie sich bestimmten Patientengruppen besonders annehmen wollen, z. B. Kindern.

#### 2. Lage

Den optimalen Standort gibt es nicht. Trotzdem sollte man sich fragen: „Stimmt die Adresse?“ Ist es wichtig, ob meine Praxis ländlich, im Stadtgebiet oder sogar im Stadtzentrum liegt? Je unabhängiger Sie in dieser Entscheidung sind, desto besser können Sie auf regional günstige Gegebenheiten reagieren. Im Stadtzentrum beispielsweise ist in der Regel die Infrastruktur am besten ausgebaut, d. h., Sie können hier mit den meisten Patienten rechnen. Vor allem sollten Sie sich jedoch die Frage stellen, ob Sie in dem Ort leben möchten, indem Sie arbeiten. Sollten Sie dies vorhaben, ist damit eine Fülle weiterer Kontaktmöglichkeiten, z. B. im Sportverein, in der Politik und in anderen gesellschaftlichen Gruppen möglich.

#### 3. Räumlichkeiten

Grundsätzlich muss die Räumlichkeit einen professionellen, aber nicht übertriebenen Eindruck machen. Das gilt auch schon für das Gebäude, indem Ihre Praxis beheimatet sein wird. Wie groß muss meine Praxis sein? Zum einen wird dies durch die gültigen Einrichtungsrichtlinien für Krankengymnastik-/Physiotherapie-Praxen festgelegt. Darüber hinaus muss beispielsweise der Mietpreis (ggf. auch nur kalkulatorisch) berücksichtigt werden.

Die Energiekosten (z. B. Heizung, Strom) richten sich ebenfalls nach der Praxisgröße. Es müssen individuelle Auflagen an die bauliche Ausgestaltung der Praxisräume berücksichtigt werden. Sind Erweiterungsmöglichkeiten vorhanden, wenn Sie sich beispielsweise später entscheiden die Position KG-Gerät mit anzubieten? In welcher Etage liegt die Praxis? Ist ein Fahrstuhl notwendig, damit behinderte Patienten die Praxis erreichen können? Bei Nichtberücksichtigung dieser und weiterer Aspekte, könnte es auch zu Schwierigkeiten bei der Kassenzulassung kommen. Bitte bedenken Sie zudem, dass Sie entsprechenden Lagerbedarf für Büromaterial, evtl. Verkauf von Gegenständen, Patientendokumentationen etc. einplanen.

#### **4. Miete**

Bei der Anmietung der Praxisräume sollte die Möglichkeit bestehen, mit dem Vermieter eine ausreichend lange Laufzeit des Mietvertrags zu vereinbaren, um nicht einen mit allen Mühen „eingefahrenen“ Praxisstandort unerwartet aufgeben zu müssen. Andererseits seien Sie bemüht, in dem Mietvertrag eine Option auf die Übertragung der Praxis an einen Dritten zu vereinbaren.

#### **5. Konkurrenz**

Wer gehört alles zu den Mitbewerbern? Neben den Physiotherapeuten gehören die Masseure ebenfalls dazu, denn diese können sich zu Physiotherapeuten weiterbilden lassen. Berücksichtigen Sie bei Ihren Überlegungen auch die ambulanten Reha-Zentren/EAPs und privatisierte und für die ambulante Versorgung geöffnete KG-Abteilungen von Krankenhäusern. Ein Blick in die Gelben Seiten oder in das örtliche Telefonbuch schafft hier Transparenz. Bedenken Sie ebenfalls die sogenannte „versteckte Konkurrenz“. Dies können oben genannte Personen sein, die sich zwar nicht in Ihrer Umgebung niedergelassen haben, sich jedoch in Ihrer Nähe in Institutionen engagieren und dadurch Patienten gewinnen.

Wenn Sie die Anzahl der in Frage kommenden Konkurrenten eruiert haben, lässt sich die potenzielle Patientenzahl über die Einwohnerzahl ermitteln. Wenn Sie die Einwohnerzahl durch die Anzahl der Physiotherapeuten dividieren, erhalten Sie als Parameter die „Einwohner pro Zugelassene“. Zum Vergleich kommen im Bundesdurchschnitt 2.149 Einwohner auf einen Zugelassenen (Stand: Juni 2019). Die Werte variieren je Bundesland von Sachsen (1.484 Einwohner je Praxis) bis Hamburg (2.782 Einwohner je Praxis).

#### **6. Patientennähe**

... wird zum großen Teil durch die Ärztestruktur, die Krankenhäuser in der Umgebung und durch Einrichtungen wie Altenheime und Schulen für behinderte Kinder bestimmt. Circa 70 % des Umsatzes einer physiotherapeutischen Praxis wird in der Regel immer noch durch das System der gesetzlichen Krankenversicherung erreicht (ca. 25 % durch die private Krankenversicherung). Das heißt, dass Behandlungen aufgrund von ärztlichen Verordnungen und die daraus resultierenden Vergütungen durch die Krankenkassen voraussichtlich auch in Zukunft weiterhin den Hauptumsatz Ihrer Praxis ausmachen werden. Sie sollten daher prüfen, ob ausreichend Ärzte der entsprechenden Fachrichtungen im Umkreis niedergelassen sind und mit diesen frühzeitig ein Gespräch über den örtlichen Bedarf an physiotherapeutischer Versorgung führen (persönliche Vorstellung). Krankenhäuser sind oft ebenfalls an einer engen Kooperation mit Physiotherapiepraxen interessiert.

Andere Institutionen, wie Altenheime und Schulen für behinderte Kinder, können außerdem als „Großnachfrager“ fungieren. Gespräche mit solchen Einrichtungen im Vorfeld rechnen sich bei der Wahl Ihres Standorts.

### **7. Verkehrsanbindung**

Die Patientennähe nützt Ihnen aber dann nichts, wenn Sie trotzdem schlecht zu erreichen sind. Deshalb fragen Sie sich: „Können meine Patienten mich problemlos erreichen? Ist die Anbindung der Praxis an öffentliche Verkehrsmittel gewährleistet? Wie sieht die Parkplatzsituation aus? Habe ich mit Laufkundschaft zu rechnen?“

### **8. Arbeitskräfte**

Wenn Sie es alleine nicht mehr schaffen, finden Sie in der näheren Umgebung geeignetes Personal? Oder müssen Angestellte von außerhalb angeworben werden, die dann u. U. teurer sind? Nehmen Sie außerdem Kontakt mit den örtlichen Physiotherapieschulen auf (Kontaktadressen beim IFK erhältlich).

### **9. Investitionskosten**

Nicht zuletzt sind Sie als Existenzgründer vielleicht auf ein Darlehen angewiesen. Eine aus der Sicht der Darlehensgeber gute Wahl des Standortes innerhalb eines Gesamtkonzeptes steigert die Chance auf Gewährung des von Ihnen gewünschten Darlehens. Informieren Sie sich beim IFK auch über die sog. Existenzgründerdarlehen. Der IFK ist ebenfalls Ansprechpartner für Investitionskosten und bei der Erstellung einer sog. Rentabilitätsvorschau für die nächsten Jahre.

---

## **Checkliste:**

- I. Generalist oder Spezialist
- II. Privatpatienten oder gesetzlich Krankenversicherte
- III. Persönliche Kontaktmöglichkeiten/Umfeld
- IV. Konkurrenzsituation
- V. Standort
- VI. Personal
- VII. Investitionen

*Ihr IFK-Team*

**Stand:** September 2019