

Raum folgt Konzept – es geht aber auch umgekehrt

AUS DER PRAXIS Niklas legt genau fest, welche Anforderungen seine Praxisräume erfüllen sollen, bevor er sich gezielt auf die Suche begibt. Karina sieht sich in ihrer Nähe nach geeigneten Praxisräumen um und passt ihr Konzept an die Räumlichkeiten an. Beide Wege eignen sich für den Schritt zur eigenen Therapiepraxis.

Wenn Sie sich mit einer Therapiepraxis selbstständig machen wollen, gibt es zwei grundsätzlich unterschiedliche Situationen, was das Thema Praxisräumlichkeiten betrifft:

1. Sie denken schon länger darüber nach, sich selbstständig zu machen, und werden mehr oder weniger zufällig auf eine geeignete Immobilie aufmerksam.
2. Sie planen Ihre Selbstständigkeit und entwickeln Ihren Businessplan, in dem Sie Ihre eigene Praxis genau beschreiben. Nachdem Sie Ihr Praxiskonzept erstellt haben, gehen Sie auf die Suche nach geeigneten Räumlichkeiten an einem attraktiven Standort. Beide Vorgehensweisen können erfolgreich sein. Viele Überlegungen zu den Praxisräumlichkeiten sind die gleichen, aber es gibt auch unterschiedliche Herausforderungen, die sich aus den beiden Herangehensweisen ergeben.

Die beiden Praxisgründungskonzepte von Ergotherapeutin Karina und Physiotherapeut Niklas stellen die verschiedenen Überlegungen zu einer konkreten Raumplanung vor.

Beispiel 1: Per Zufall gefunden ▶ Karina denkt seit zwei Jahren darüber nach, sich als Ergotherapeutin selbstständig zu machen. Über einen Bekannten bekommt sie den Tipp, dass es in der Nähe ihrer jetzigen Arbeitsstelle freie Räumlichkeiten gibt. Die Praxis hat eine Größe von ca. 115 m². Es gibt vier Behandlungsräume, einen Wartebereich, einen Rezeptionsbereich, zwei WCs und eine kleine Küche, die als Mitarbeiteraufenthaltsraum dienen könnte. Der Standort ist attraktiv, weist im Einzugsgebiet einen hohen Mietpreisspiegel auf und lässt dadurch auf viele Privatpatienten hoffen.

Karinas erste Überlegung geht dahin, dass sie zunächst überprüft, ob die Räumlichkeiten zulassungsfähig sind. Dazu ruft sie über eine Internet-Recherche die aktuellen Zulassungskriterien der gesetzlichen Krankenversicherungen auf. Sie hat vom Immobilienmakler einen Raumplan bekommen, der Größe und Lage der Räumlichkeiten darstellt. Der Abgleich mit den Zulassungskriterien der Krankenversicherungen ergibt, dass einer Zulassung nichts im Wege steht. Allerdings ist die Einrichtung eines größeren Gruppen-

oder Motorikraums nicht möglich, da die Raumaufteilung ohne große Umbauarbeiten keine 30 m² Fläche zulässt und der Vermieter signalisiert hat, dass er in keinem Fall die Räumlichkeiten umbauen wird. Von ihrem Wunsch nach einem Gruppenraum müsste sie sich also trennen. Auch die Durchführung von Präventionskursen, über die sie immer nachgedacht hat, ist nicht damit möglich.

Nächster Schritt: Businessplan ▶ Nachdem Karina sich für die Räumlichkeiten und die Vorteile des attraktiven Standorts mit einem wahrscheinlich hohen Privatpatientenanteil entschieden hat, geht sie an die detaillierte Ausarbeitung des Businessplans. Diesen braucht sie für einen Kreditantrag bei der Bank. Entsprechend der vorhandenen Räumlichkeiten und der darin umsetzbaren Angebotsstruktur plant sie nun, wie viele Mitarbeiter sie in den gegebenen Räumlichkeiten beschäftigen kann, ohne die Zulassungskriterien zu verletzen. Denn das hat Auswirkungen auf den maximalen Gewinn, den sie für ihr Vorhaben kalkulieren kann. Dabei spielen die Anzahl und Größe der vorhandenen Räumlichkeiten und die Öffnungszeiten eine große Rolle.

Die Praxisfläche und die Anzahl der Praxisräume sind nach Überprüfung für eine Zulassung mehr als ausreichend. Die zur Behandlung zur Verfügung stehenden Räume haben 27, 16, 15 und



Karina schaut, welche Räume in ihrer Wunschgegend angeboten werden, und passt ihr Konzept an.

12 m². Um die maximal mögliche Mitarbeiterkapazität ausrechnen zu können, muss Karina zusätzlich zu den Raumgrößen die Öffnungszeiten der Praxis berücksichtigen. Die Kombination der beiden Faktoren ergibt die maximale Mitarbeiterkapazität. Je länger die Öffnungszeiten sind, desto mehr Mitarbeiter kann sie beschäftigen. Wenn sie sich für Samstagsöffnungszeiten entscheidet, kann sie die Kapazitäten zusätzlich ausbauen.

Gute Entscheidung trotz Kompromiss ▶ Eine weitere Überlegung ist das mit der Raumausstattung verbundene Investitionsvolumen. Da Karina in erster Linie Privatpatienten ansprechen möchte, kommen ihr die großzügigen Räume sehr entgegen. Die Ausstattung soll hochwertig sein und die ergotherapeutische Qualität in allen Bereichen widerspiegeln. Das erfordert natürlich höhere Investitionskosten. Diese ist sie aber gern bereit zu zahlen, da sie mit durchschnittlich höheren Umsätzen pro Zeiteinheit rechnen kann, wenn ihre Praxis für Privatpatienten attraktiv ist.

Alles in allem kann sich Karina nach diesen Überlegungen guten Gewissens für die Räumlichkeiten entscheiden. Sie nimmt zwar den Nachteil in Kauf, dass sie ihre inhaltliche Konzeption nicht vollständig umsetzen kann, bekommt dafür aber den Vorteil, an einem attraktiven Standort mit viel Privatpatientenpotenzial passende Räumlichkeiten zu besitzen.

Beispiel 2: Klare Vorstellungen ▶ Ganz anders die Situation von Niklas. Der Physiotherapeut plant schon seit einiger Zeit, sich mit einer eigenen Praxis selbstständig zu machen. Nach vielen Gesprächen mit Kollegen und Freunden entschließt er sich dazu, einen Businessplan zu erarbeiten. Als erstes überlegt er, welche Leistungen er in seiner zukünftigen Praxis anbieten möchte. Er hält es für sinnvoll, nicht nur mit GKV- und PKV-Patienten Umsatz zu machen, sondern er sieht auch die Chance, mit einem Gesundheitsbereich und einem Kursbereich zusätzliche Umsätze und Gewinne zu erzielen. Damit könnte er mehr Gewinn machen als mit einer reinen Therapiepraxis. Allerdings benötigt er auch viel mehr Platz.

Niklas hat ausgerechnet, dass er mit einem Kursraum von ca. 80 m² und einem Gerätetrainingsbereich von ca. 100 m² gute Trainings- und Kurskonzepte anbieten könnte, die auch entsprechend viele Teilnehmer gleichzeitig aufnehmen könnten. Was die Zulassungskriterien betrifft, muss er die gleichen Überlegungen anstellen wie im ersten Beispiel. Allerdings möchte er den Gewinnhebel langfristig über eine möglichst große Anzahl Therapeuten und Patienten ansetzen. Damit plant er mindestens acht Therapieräume ein, die durchschnittlich eine Größe von 10 m² in den Einzelbehandlungsräumen haben sollen. Durch eine entsprechende Gestaltung der Praxisöffnungszeiten möchte er langfristig mindestens sechs Vollzeitstellen aufbauen. Damit kann er auch bei entsprechender kurzfristiger Grundtaktung mit GKV-Patienten einen guten Gewinn erwirtschaften. Auf einer kleineren Fläche und mit weniger Behandlungsräumen wäre das nicht so gut möglich.

Er rechnet die benötigte Therapiefläche zusammen und kommt auf ca. 90–100 m² Therapiefläche und ca. 180–200 m² Trainings- und Kursfläche. Damit benötigt er für sein Konzept ca. 270–300 m²



Bevor Niklas passende Räume sucht, feilt er sein Konzept aus.

produktive Fläche. Wenn er davon ausgeht, dass diese Fläche ca. 60% der Praxisgesamtfläche ausmacht, braucht er zusätzlich ca. 135–150 m² Servicefläche (30% der Praxisgesamtfläche) und ca. 45–50 m² Nebenfläche (10% der Praxisgesamtfläche). Mit dieser Planung weiß er, dass die Praxisgesamtgröße zur Verwirklichung seines Praxiskonzepts ca. 450–500 m² betragen sollte.

Gefunden: die passenden Räume ▶ Nachdem Niklas seinen Businessplan erarbeitet hat, begibt er sich auf die Suche nach einem geeigneten Standort und einer Immobilie, die zu seinem Konzept und seiner Raumplanung passt. Damit er seine Chancen bei der Suche erhöht, zieht er auch Mietobjekte in Betracht, die ca. 10% von seinen Planungen abweichen. Nachdem er über einen Makler ein passendes Objekt gefunden hat, zeigt sich der Vermieter bereit, bei entsprechend langer Mietdauer von zehn Jahren die Räumlichkeiten so umzubauen, wie es der frischgebackene Praxisinhaber gern hätte. Da dieser nach seiner Kostenplanung weiß, dass die Raumkosten insbesondere in den ersten beiden Jahren des Praxisaufbaus im Verhältnis zum Umsatz viel zu hoch sind, handelt er durch geschickte Argumentation eine Staffelmiete aus, die in den ersten sechs Monaten nur 25% der vollständigen Miete beträgt und dann alle drei Monate um 25% bis auf 100% gesteigert wird. Der Vermieter ist dazu bereit, da er die langfristige Entwicklung der Praxis aufgrund des Businessplans sehr positiv einschätzt und froh ist, mit Niklas einen Mieter zu bekommen, der betriebswirtschaftlich vorausschauend denkt, ein klares Praxiskonzept hat und vermutlich dafür sorgen wird, dass die Miete über viele Jahre zuverlässig fließen wird.

Erfolg ist, was Sie als Erfolg empfinden ▶ Das sind nur zwei Beispiele, wie sie bei Existenzgründern immer wieder vorkommen. Man kann an ihnen jedoch die strategischen Grundüberlegungen nachvollziehen, die man als Praxisgründer anstellen sollte. Erfolgreich können beide Herangehensweisen sein, denn Erfolg ist immer das, was der Gründer für sich als Erfolg definiert. Das sollte er jedoch vor der Gründung tun und daran unter anderem auch sein Raumkonzept anpassen. Ralf Jentzen