



Checkliste: Markt- und Standortanalyse

<p>Künftige Praxisanschrift</p>	
<p>Patientenkreis / Marktgröße (Anzahl der potenziellen Patienten und deren Struktur, z. B. privat versicherte, gesetzlich versicherte, einkommensstarke Patienten, Einzugsgebiet)</p>	
<p>Prognose des „relevanten Marktes“¹ für die nächsten 5 Jahre (möglichst lange Zukunftsperiode anstreben, auch wenn Prognosesicherheit darunter leidet, Umfeldanalyse)</p>	
<p>Wettbewerber (Name, Sitz, Geschlecht, Alter, Öffnungszeiten, Parkplätze, Infrastruktur, Praxisausstattung)</p>	
<p>Stärken im Vergleich zu Wettbewerbern (z. B. Qualität, Service, Zuweiser, Empfehlungen, Kooperationen, Netzwerke)</p>	

¹ Diese Felder betreffen den sogenannten „relevanten Markt“ und dessen Kaufkraft / Nachfrage. Der „relevante Markt“ kann in Abhängigkeit vom jeweiligen Vorhaben nach den unterschiedlichsten Kriterien abgegrenzt werden, etwa:
 – „räumlich“: z. B. einzelne Häuserblocks, Straßen, Stadtteile, Gemeinden
 – „dienstleistungsbezogen“: z. B. Leistungspalette
 – „zeitlich“: gesetzliche Beschränkungen



<p>Schwächen im Vergleich zu Wettbewerbern</p>	
<p>Anforderungen an die Infrastruktur Ihres „Wunschstandortes“ Ggf. bereits getroffene Wahl (z. B. Verkehrsanbindung / prominente Lage / Fußläufigkeit / Park- und Stellplätze / Stockwerke der Praxis / Aufzug vorhanden / Energieversorgung / städtebauliche Planungen / Miet- und Pachtniveau / steuerliche Aspekte / Expansionsmöglichkeit)</p>	
<p>Personal (Anzahl / fachliche Eignung im Einzugsgebiet vorhanden, Lohn- / Gehaltsniveau)</p>	
<p>Sach- und Personalkosten (z. B. Kosten für Miete / Pacht und Löhne / Gehälter – hier: etwaige Unterschiede Innenstadt / Randlage / Umland)</p>	
<p>Praxisimmobilie / -räume (prüfen, ob die geplante Praxisimmobilie gewerblich genutzt werden kann, Mieträume / Kauf, berufsrechtliche Anforderungen erfüllt, statische Voraussetzungen: Praxisräume barrierefrei)</p>	