

Käesolev töö vaatab väikesemahulise hambaraviettevõtte Rävalla Hambaravi OÜ võimalusi jätkusuutlikuks tegutsemiseks. Ettevõtte on tegevust alustanud 2002.a ja osutatakse kõiki enamlevinud hambaravi teenuseid.

Analüüsitud on Rävalla Hambaravi patsientide vanuselist koosseisu, visiitide sagedust, uute patsientide lisandumist jt. näitajaid, mis iseloomustavad pakutava teenuse kvaliteeti.

PESTLE meetod tõi esile väliskeskonna mõjudest üldise majanduslanguse, kuna läbi elanike sissetulekute mõjutab see otseselt ka hambaarsti külastusi. Eestis on täiskasvanute hambaravi 100 % tasuline. Siiski Rävalla Hambaravi OÜ patsientide külastuste arv majanduslanguse ajal ei vähenenud tuntavalt. Pigem lükkasid patsiendid suuremahulisi ja hinnalt kallimaid ravitöid edasi

Rävalla Hambaravi OÜ on ise pigem vältinud oma teenuste reklaami. Hambaravi harusisene konkurents on siiski olemas. Ta ei ole ettevõtte jaoks kriitilise tähtsusega, kuid selle mõju võib mingil hetkel suureneda. Seni on ettevõtte suutnud enda patsiente kinnistada ja kõigist ettevõtet külastanud patsientidest on ühe visiidiga piirdunud vaid 5,5 % .

SWOT analüüsi põhjal, mille raames keskenduti SO strateegiale ja selgus, et kui rakendada väliskeskonnast tulenevaid võimalusi ettevõtte sisemiste tugevustega saab tagada tegevused, mis peaksid kindlustama ravikvaliteedi ja piisava visiitide arvu patsientide poolt.

Rävalla Hambaravi OÜ ei ole kavandanud lähema viie aasta jooksul kliiniku laiendamist suurematesse ruumidesse. Leitakse, et olulisem on keskenduda olemasoleva positsiooni kinnistamisele ja võimalust mööda kaasas käia üldiste arengutega.

Kokkuvõttes võib öelda, et ka väiksema tegevusmahuga hambaraviettevõtetel on kanda oluline roll elanikkonna tervise tagamisel ja säilimisel ning vaatamata paljudele administratiivsetele tegevustele, mis hambaraviettevõtte juhtimisega kaasas käivad saab ka väikeettevõtte tagada parima võimaliku raviteenuse kas siis ise või koostöös oma partnerettevõtetega.