



Muster

Ihre Praxiswertanalyse

Marktpreis bestimmen.
Werte vergleichen.
Realistisch verhandeln.

Individuelles Praxisexposé für Frau Dr. med. Maximiliane Mustermann

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

KV-Gebiet: Nordrhein
Facharztrichtung: Allgemeinmedizin
Stand: 12/2022

Vielen Dank für Ihr Vertrauen

Sehr geehrte Frau Dr. Mustermann,

von der Vorbereitung auf Verhandlungsgespräche über die Gründung einer Berufsausübungsgemeinschaft (BAG) bis zum Verkauf des Lebenswerkes – Gründe, den Wert einer Praxis zu ermitteln, sind vielfältig. Für Existenzgründer bedeutet die Bindung an einen Standort eine tiefgreifende, lebensverändernde Entscheidung. Für Inhaber, die ihre Praxis weiterentwickeln und mit anderen Heilberuflern kooperieren wollen, stellt der Praxiswert eine wichtige Grundlage für die eigene Strategie dar. Und für Abgeber ist es wertvoll, den Marktpreis der eigenen Praxis zu kennen, um in kommenden Übernahmegesprächen die besten Verkaufsargumente aufzeigen und belegen zu können.

Daher ist es ganz egal, ob Sie eine Praxis gründen, erweitern oder abgeben möchten – mit der Bestellung Ihrer individuellen Praxiswertanalyse sind Sie heute einen wichtigen Schritt gegangen. Auf den nächsten Seiten erwartet Sie eine detaillierte Aufbereitung des Praxiswerts – und das auf die Gegebenheiten Ihres Objekts zugeschnitten. Darüber hinaus werden wir Ihnen Maßnahmen aufzeigen, mit denen Sie den Wert Ihrer Praxis steigern oder sich von der umliegenden Konkurrenz abheben können.

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

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

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

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.



1	Hinweise zum Verständnis	Seite 4
2	Ihre Angaben	Seite 5
3	Fokus Substanzwert	Seite 6
4	Fokus ideeller Praxiswert	Seite 7
5	Fokus Praxiswert	Seite 9
6	Gutachterliche Stellungnahme	Seite 10
7	Fokus Marktpreisanalyse	Seite 11
8	Handlungsimpulse	Seite 12
9	Über die Praxisberatung der apoBank	Seite 15



Das bringt Ihnen unsere Praxiswertanalyse

1. Sie kennen den Wert Ihrer Praxis
2. Sie erhalten eine Markteinschätzung realistischer Übernahme- und Verkaufspreise
3. Die apoBank ermöglicht Ihnen eine Erstberatung mit unseren Praxisexperten



Über unsere Praxiswertanalyse – das müssen Sie wissen

Wir freuen uns, dass Sie sich für unsere Praxiswertanalyse entschieden haben. Bevor wir Sie durch Ihre Ergebnisse führen, möchten wir Sie mit der grundsätzlichen Funktionsweise vertraut machen und Ihnen einige allgemeine Hinweise an die Hand geben.

So funktioniert es

Der Wert einer Praxis setzt sich aus zwei Komponenten zusammen: dem Substanzwert, also dem rein materiellen Wert auf der einen Seite, und dem ideellen Wert oder auch „Goodwill“ auf der anderen Seite.

Sie möchten eine Praxis übernehmen oder Ihr Lebenswerk verkaufen? Dann haben wir genau das Richtige für Sie!

Mit unserer Praxiswertanalyse erhalten Sie eine ausführliche und nachvollziehbare Berechnung Ihres Praxiswerts.

ermögenswerte und umfasst alle Werte, die für Wirtschaften bis zu den medizinischen Vorräten.

Praxis wider und ist je nach Blickwinkel unterteilt das eigene Lebenswerk, das er in seiner Zeit den Wert die bisherige Performance der Praxis. Die aktuelle Wettbewerbssituation. Aufgrund der individuellen Spanne angegeben.

Oberer Praxiswert

Unterer Praxiswert



Substanzwert

Die Bewertungsmethode

Im Gegensatz zu herkömmlichen Wirtschaftsunternehmen gibt es für die Wertbestimmung einer ärztlichen Einrichtung keine verbindliche Methode. Von der „Ärzttekammermethode“ über das „Stuttgarter Verfahren“ bis zur so genannten „Steuer-methode“ – Heilberufler können heute ganz unterschiedliche Verfahrensweisen am Markt finden. Das macht die Auswahl der passenden Analyse nicht immer leicht.

Wir nutzen das „**Modifizierte Ertragswertverfahren**“, um den ideellen Wert Ihrer Praxis passgenau zu berechnen. Diese Methode hat sich nicht nur in weiten Teilen am Markt durchgesetzt, sondern ist auch vom Bundesgerichtshof (BGH) in seiner Entscheidung vom 9. Februar 2011 als geeignetes Verfahren zur Ermittlung des Werts ärztlicher Einrichtungen anerkannt worden (Az.: XII ZR 40/09).



Die Berechnungsgrundlage

Sie haben bereits wichtige Vorarbeit geleistet und uns einige Daten für die Berechnung Ihres Praxiswerts übertragen. Diese Daten dienen als Grundlage für die weitere Analyse.

Hier finden Sie alle wichtigen Angaben zur Schätzung Ihrer Praxis auf einen Blick.

Anzahl der angestellten Ärzte Wochenstunden
Arbeitszeit in Wochenstunden



Betriebswirtschaftliche Eckdaten

GKV-Umsatz

Privat-Umsatz

Übertragbarer Umsatz

Der übertragbare Umsatz beschreibt jene Praxiserträge, die direkt mit der ärztlichen Tätigkeit einhergehen und somit bei einem Verkauf potenziell auf den Neueigentümer übergehen.

Übertragbarer Aufwand

Das übertragbare Aufwandskonto umfasst die Kosten für die Praxis, die bei einem Verkauf auf den Neueigentümer übergehen.

Der kalkulatorische Arztgehalt bildet ein angemessenes Angestelltengehalt ab, das die fachärztliche Ausrichtung sowie Berufserfahrung des derzeitigen Praxisinhabers widerspiegelt. Es handelt sich hierbei nicht um den Unternehmerlohn.

Für unsere weiteren Berechnungen liegt der nachfolgende Bewertungsstichtag zugrunde:



Die Praxiswertanalyse von optiPrax wurde auf Basis der Daten erstellt, die Sie uns übermittelt haben. Für die Richtigkeit des Ergebnisses übernehmen wir daher keine Haftung. Bitte beachten Sie ferner, dass es sich sowohl bei der Berechnung des Praxiswerts als auch unserer Marktpreisanalyse lediglich um Richtwerte handelt. Das Ergebnis kann keine Wertermittlung eines Sachverständigen, insbesondere eines öffentlich bestellten und vereidigten, ersetzen.



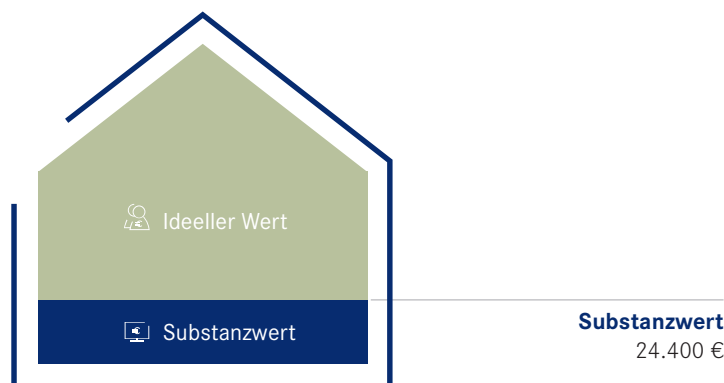
Ihr Substanzwert – darauf können Sie bauen

Wir starten Ihre Praxiswertanalyse mit dem Substanzwert oder auch „materiellen Wert“. Da der Substanzwert einer ärztlichen Einrichtung maßgeblich durch den Wert der medizinisch-technischen Gerätschaften, die aktuelle EDV-Ausstattung, Praxisein- und -umbauten sowie das bestehende Mobiliar bestimmt wird, kann es je nach Facharztrichtung zu deutlichen Unterschieden kommen. So weist eine radiologische oder chirurgische Niederlassung im Normalfall deutlich höhere Substanzwerte auf als eine internistische Praxis.

Maßgebend für die Festsetzung des materiellen Werts ist der Zeitwert, also der Wert, der im Falle eines Praxisverkaufs auf den Nachfolger übergeht. So werden nicht nur das Alter und der allgemeine Zustand berücksichtigt, sondern auch weitere Faktoren, wie die Abnutzung und Instandhaltung oder die durchschnittliche technische Nutzungs- und Lebensdauer der vorhandenen Substanz.

Zeitwert der Substanz

Auf Basis Ihrer Angaben zum Bewertungsstichtag ergibt sich folgender Substanzwert:



Kommt den Vermögensgegenständen in einer Praxis ein wichtiger funktionaler Mehrwert zu, liegt der Zeitwert über dem Marktwert. Der Mehrwert entsteht durch den Umstand, dass die Gegenstände geliefert, aufgestellt, installiert oder eingebaut und aufeinander abgestimmt werden müssen. Mit dem Zeitwert wird also der Wert beschrieben, den dieser Gegenstand aktuell zum Bewertungsstichtag für die Praxis hat.



Ihr ideeller Wert – damit können Sie rechnen

Für die Berechnung Ihres ideellen Praxiswerts nutzen wir das Modifizierte Ertragswertverfahren. Diese Methode hat sich nicht nur in weiten Teilen am Markt durchgesetzt, sondern ist auch vom BGH als geeignetes Verfahren zur Ermittlung des Werts ärztlicher Einrichtungen anerkannt worden. Wie die Berechnung genau funktioniert, erläutern wir Ihnen im Folgenden.

So funktioniert es

Die Berechnung Ihres ideellen Praxiswerts erfolgt in drei Schritten.

In einem ersten Schritt ermitteln wir den übertragbaren Gewinn, also jene Gewinne, die in direktem Zusammenhang mit der ärztlichen Tätigkeit stehen.

In einem zweiten Schritt berechnen wir den nachhaltigen Gewinn und gehen somit der Frage nach, welche finanziellen Vorteile die Selbständigkeit in der vorliegenden Praxis gegenüber einer Anstellung hat. Um uns diesem Wert anzunähern ziehen wir von dem übertragbaren Gewinn das um die Chefzulage erweiterte Arztgehalt ab und ziehen die Ertragssteuer ab.

Im dritten Schritt zinsen wir den nachhaltigen Gewinn auf den heutigen Tag und berücksichtigen die Aussicht auf einen Wertzuwachs, der aussichtlich abwerfbar ist.

4. Berechnung ideeller Wert im Muster nicht verfügbar

Schritt 1: Ermittlung des durchschnittlich übertragbaren Gewinns $\text{Ø übertragbarer Gewinn} = \text{Ø übertragbarer Umsatz} - \text{Ø übertragbarer Aufwand} = \text{Ø übertragbarer Gewinn}$
Schritt 2: Berechnung des nachhaltigen Gewinns nach Risikoabschlag: $(\text{Ø übertragbarer Gewinn} - (\text{Arztgehalt} + 15\% \text{ Chefzulage})) - 35\% \text{ Ertragssteuer} = g$
Schritt 3: ideeller Wert (K₀) nach Anwendung des Diskontierungssummenfaktors $g \cdot \frac{[(1 + i)^n - 1]}{i \cdot [(1 + i)^n]} = \text{ideeller Wert K}_0$
i = Kapitalisierungszinssatz n = Reproduktionsfaktor



4 Fokus ideeller Praxiswert

Ihre Berechnung

Nach der Theorie folgt die Praxis. Jetzt werden wir konkret und berechnen Schritt für Schritt Ihren ideellen Praxiswert zum Bewertungsstichtag.

Schritt 1 – Wirtschaftlichkeit im Fokus

Zu Beginn geht es um die Frage, welchen Gewinn ein Unternehmer erwarten kann, wenn er sich für eine Praxis entscheidet. Die Antwort liefert der übertragbare Gewinn. Für die Berechnung werden auf der Einnahmenseite inhaberbezogene oder einmalige Erträge, wie Anlagenverkäufe oder Zinserträge, herausgerechnet, während auf der Seite der Aufwendungen beispielsweise Anlagenabgänge, Zinskosten für kurzfristige Finanzierungen oder auch über- bzw. unterdurchschnittliche Personalkosten entnommen werden.

Schritt 2 – Ihr Plus auf einen Blick

Im zweiten Schritt steht der Inhaber mit seinen Fähigkeiten im Fokus. Durch die Übernahme einer Praxis verzichtet der Niedergelassene darauf, seine Arbeitskraft anderweitig einzubringen und dort ein Entgelt zu beziehen. Um die Führungsaufgabe in der Praxis widerzuspiegeln, erweitern wir das kalkulatorische Arztgehalt um eine Chefzulage und ziehen den Betrag vom errechneten übertragbaren Gewinn ab. Um hierfür eine möglichst realistische Einschätzung zu erhalten, berufen wir uns auf den von Ihnen übermittelten Vergleichswert. So berücksichtigen wir zusätzlich wichtige Faktoren wie die fachärztliche Ausrichtung und die Berufserfahrung. Anschließend bereinigen wir die Wertgröße, die Ihnen verbleibt, und gelangen zu Ihrem nachhaltigen Gewinn nach Steuern.

Schritt 3 – damit Sie...

...den Faktor des Reproduktionsfaktors berücksichtigen. Der Reproduktionsfaktor ist ein Maß für die Attraktivität einer Praxis. Bei einem Reproduktionsfaktor von 1,0 würde ein Existenzgründer circa drei Jahre, um eine vergleichbare Praxis aufzubauen. Ein Faktor von 3,64 bedeutet, dass es für einen Existenzgründer circa 12,7 Jahre dauern würde, um eine vergleichbare Praxis aufzubauen.

Im Anschluss werden die Zukunftsgewinne für den individuellen Zeitrahmen mit Hilfe des Kapitalisierungszinssatzes abgezinst. Der heutige Wert einer zukünftigen Einnahme ist umso geringer, je weiter die Einnahme in der Zukunft liegt, da keine Rendite über Alternativinvestitionen erzielt werden konnte.

Reproduktionsfaktor (n)	3,64
Arztzulage	0,92
Leistungsfähigkeit	0,6
Einwohner-Arzt-Relation	0,45
Haushalte mit Kindern	0,27
Praxisinterne Faktoren	
Anzahl der Inhaber	1
Angestellte Ärzte (Vollzeit)	0
Privatumsatz (Praxis) in %	8
Privatumsatz (Facharzt) in %	15
Reproduktionsfaktor (n)	3,64

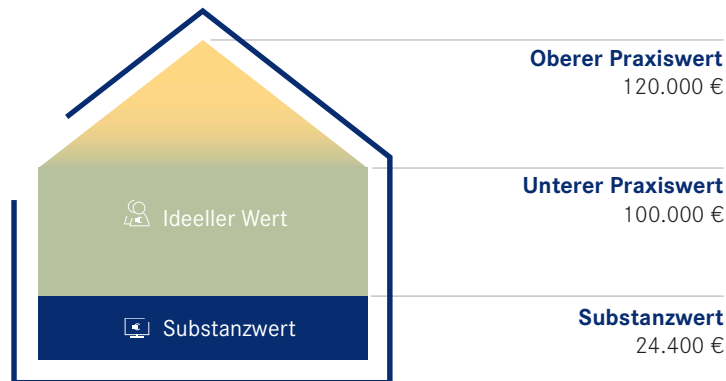
Die Gesamtberechnung Ihres ideellen Praxiswerts haben wir im Folgenden für Sie aufbereitet:





Ihr Praxiswert – alles auf einen Blick

Wie zu Beginn Ihrer Analyse beschrieben, berechnet sich der gesamthafte Wert Ihrer Praxis aus der Summe von Substanzwert und ideellem Wert. Auf Basis Ihrer Angaben und der vorangegangenen Berechnung ergibt sich somit folgendes Ergebnis:



Substanzwert 24.400 €	+	Oberer ideeller Wert 95.600 €	=	Oberer Praxiswert 120.000 €
		Unterer ideeller Wert 75.600 €		Unterer Praxiswert 100.000 €

Einordnung und weiterführende Hinweise

An dieser Stelle würden wir Ihnen gerne noch einige Hinweise zur Interpretation Ihres Praxiswerts mitgeben. Die Berechnung wurde auf Basis von Daten erstellt, die Sie an uns übermittelt haben. Daher ist das Ergebnis als Schätzung anzusehen und kann nicht die Wertermittlung eines Sachverständigen ersetzen.

Um Ihnen dennoch möglichst genaue Richtwerte an die Hand zu geben, nennen wir Ihnen eine passende Spannweite. Die tatsächliche Realisierung eines Praxiserlöses ist von zusätzlichen variablen Faktoren abhängig, die bei der Analyse nicht berücksichtigt werden können. Um Ihnen dennoch eine realistische Einschätzung Ihres Praxiswerts und der tatsächlich gezahlten Marktpreise bieten zu können, finden Sie im folgenden Kapitel unsere Marktpreisanalyse.



Sie haben Fragen?

Sie haben Verständnisfragen zu Ihrer Analyse?

Kein Problem – Ihr persönlicher Praxisexperte ist für Sie da.

Sachverständigenbüro Pfeffer & Boos
Dipl.-Kfm. Frank Boos
Ötigheimer Weg 20
76437 Rastatt



Rastatt, 8. Februar 2022

Gutachterliche Stellungnahme zum Bewertungsverfahren der Deutschen Apotheker- und Ärztebank
für (zahn-)ärztliche Praxen

– Kurzversion –

Die Deutsche Apotheker- und Ärztebank verwendet für die Bewertung von Zahnarzt- und Arztpraxen das Modifizierte Ertragswertverfahren, ein Bewertungsmodell, das von Experten entwickelt wurde. Grundsätzliches Charakteristikum ist eine vollständige Zukunftsorientierung hinsichtlich der Erträge, die für die Bewertung herangezogen werden sowie die Berücksichtigung relevanter Standortfaktoren.

Gemäß dem richtungsweisenden Urteil des OLG Köln vom 12.12.2018 (I-15/18) ist das Ertragswertverfahren als ein Verfahren zur Bewertung von Unternehmen zu bezeichnen, das auf der Grundlage der zukünftigen Erträge der zu bewertenden Unternehmen beruht. Das Ertragswertverfahren ist als ein Verfahren zur Bewertung von Unternehmen zu bezeichnen, das auf der Grundlage der zukünftigen Erträge der zu bewertenden Unternehmen beruht.

Die Bewertungssystematik der Deutschen Apotheker- und Ärztebank ist als ein Bewertungsmodell zu bezeichnen, das auf der Grundlage der zukünftigen Erträge der zu bewertenden Unternehmen beruht. Die Bewertungssystematik der Deutschen Apotheker- und Ärztebank ist als ein Bewertungsmodell zu bezeichnen, das auf der Grundlage der zukünftigen Erträge der zu bewertenden Unternehmen beruht.

Dipl.-Kfm. Frank Boos
Öffentlich bestellter und vereidigter Sachverständiger für die Bewertung von Unternehmen und Praxen
im Gesundheitswesen, Betriebsanalysen und Betriebsunterbrechungsschäden



Ihre Marktpreisanalyse –

ist

Dank der Praxiswertanalyse kennen Sie den Wert Ihrer Praxis. Doch wie steht Ihre Niederlassung im Vergleich zu ähnlichen Praxen da?

unserer einzigartigen Datenbasis sind wir in der Lage Ihnen eine realistische Einschätzung der tatsächlich gezahlten Marktpreise zu bieten.

Das andere. Um Ihnen für kommende Verhandlungen. Neben Ihrer Praxiswertanalyse führen wir diese durch.

(Bank) greifen wir nicht nur auf langjährige Erfahrung zurück, die wir Ihnen zugänglich machen. Praxen heranzuziehen, die Ihrer Niederlassung standort Eigenschaften ähneln. Auf diese Weise

Damit Sie auf einen Blick sehen, ob Ihre Praxis zu den besten Einrichtungen am Markt gehört, extrahieren wir für Sie die Top-20-Praxis Ihrer Vergleichsgruppe. Diese spiegelt bei 100 Praxen den zwanzigstbesten Wert wider, bei 50 Praxen etwa den zehntbesten Wert usw. So sehen Sie auf einen Blick, ob Ihre Praxis über oder unter dem Durchschnitt zu den besten Ihrer Region gehört.

Sollten aufgrund einer niedrigen Praxisdichte nicht ausreichend Daten zur Verfügung stehen, werden die regional am nächsten liegenden Praxen herangezogen, um die Analyse zu unterstützen.

7. Fokus Marktpreisanalyse im Muster nicht verfügbar

■ Praxiswert 100.000 € – 120.000 € ■ Marktpreis (Median) 110.000 €
■ Marktpreis (Top 20%) 138.000 €

Ihre Vergleichsgruppe (n = 14):

- Facharzttrichtung: Allgemeinmedizin
- Praxisform: Einzelpraxis
- Gebiet: 40xxx

Quelle: Existenzgründungsfinanzierungen apobank

Die Einwertung Ihrer Praxis in die aktuelle Marktsituation gibt Ihnen einen Überblick darüber, welche strategischen Entscheidungen zu treffen sind. Während der Abgeber Maßnahmen ergreifen kann, um den Praxiswert weiter zu steigern, kann der Übernehmer das mögliche Potenzial der Praxis ableiten. Konkrete Impulse für gezielte Maßnahmen finden Sie im Folgenden.



Sie kennen den Wert Ihrer Praxis und haben eine realistische Einschätzung der tatsächlich gezahlten Marktpreise erhalten. **Doch wie machen Sie diese Erkenntnisse für sich nutzbar?**

Ob Abgeber oder Übernehmer – wir geben Ihnen passende Impulse und konkrete Maßnahmen an die Hand, damit Sie den Wert Ihrer Praxis steigern oder Ihren Einstieg in die Selbständigkeit planen können.

Gezielte Zielsetzung

Ihr Lebenswerk vertrauensvoll in neue Hände zu übergeben, ist eine große Aufgabe. Es gibt viele Maßnahmen, die Sie ergreifen können, um sicherzustellen, dass Ihre Praxis den bestmöglichen Wert erhält. Sie haben eine Reihe von Handlungsimpulsen für die Praxisübergabe.

Der Gründungsmarkt ist derzeit in weiten Teilen ein Markt der Überforderung, nicht nur für die Ausstattung und die Räumlichkeiten, sondern auch für die Patienten als auch für die Mitarbeiter einen stressigen Übergangszeit zu planen. So erhält der Übernehmer das Praxispersonal sowie die Abläufe im laufenden Betrieb in besten Händen und können Ihrem Nachfolger einen guten Start ermöglichen.

Die Suche nach geeigneten Nachfolgern für Ihre Praxis ist ein langwieriger Prozess, der viel Zeit und Mühe erfordert.

Impulse zur Praxisübergabe

Personal

Für das Praxispersonal bedeutet ein Inhaberwechsel eine große Veränderung, die viele Ängste hervorrufen kann. Daher empfiehlt es sich, frühzeitig mit der Kommunikation zu beginnen und den Übernehmer bereits vor offizieller Praxisübernahme mitteilen. Lassen Sie Ihren Angestellten genügend Zeit und Raum, um sich auf den Wechsel einzustellen.



Tipp Ihres

Praxispersonal. Denn die Praxis ist ein Lebenswerk, das Sie mit viel Leidenschaft und Engagement aufgebaut haben. Es ist wichtig, dass Sie sicherstellen, dass alle Angestellten mit den jeweiligen Konsequenzen der Praxisübergabe informiert werden, die sich aktuell in Elternzeit oder Mutterschutz befinden."

8. Impulse im Muster nicht verfügbar

Patienten

Der aktive Patientenstamm einer Praxis ist der größte Vorteil gegenüber einer Neugründung. Zögern Sie daher nicht, die Vorteile Ihres Patientenkontexts gezielt herauszustellen: Welche medizinische Kaufkraft bringen Ihre Patienten mit? Wie werden Selbstzahlerleistungen angenommen? Oder werben Patienten innerhalb ihres Familien- und Freundeskreises für Ihre Praxis? Alles Argumente, die den Übernehmer mit Sicherheit interessieren.



Tipp Ihres Praxisspezialisten:

Informieren Sie Ihre Patienten rechtzeitig über den Inhaberwechsel und verabschieden Sie sich persönlich bei dem voraussichtlich letzten Termin vom jeweiligen Patienten. So bieten Sie jedem die Chance, sich auf die Änderung einzustellen, und können einem Verlust innerhalb des Patientenstamms entgegenwirken."



Impulse zur Praxisabgabe

Bewertungsplattformen

Als Niedergelassener werden Sie sich in einer oder mehreren Bewertungsplattformen wiederfinden. Und das sollten Sie für sich nutzen. Denn egal ob Google, jameda oder andere Anbieter- viele Patienten vertrauen auf Erfahrungen, die dort veröffentlicht werden. Eine positive Positionierung stärkt daher auch Ihre Ausgangsposition beim Praxisverkauf. Um einen guten Überblick zu behalten, empfiehlt es sich, Einträge auf den gängigsten Plattformen regelmäßig anzuschauen.



Tipp Ihres Praxisspezialisten:

„Das Wichtigste ist: Gehen Sie offen und souverän mit Kritik um. Nicht immer lassen sich negative Bewertungen entfernen, daher sollten Sie in jedem Fall reagieren: Nehmen Sie aktiv Stellung zu der Kritik! So signalisieren Sie Ihren Patienten, dass sie ernst genommen werden.“

Räumlichkeiten

Ihre Praxiseinrichtung ist etwas in die Jahre gekommen? Das ist ganz normal und eine Umgestaltung vor der Praxisübergabe auch nicht ratsam. Einerseits kann das den Verkaufswert Ihrer Praxis um den investierten Betrag mindern. Andererseits hat der Übernehmer vielleicht andere Vorstellungen. Stattdessen ist es ratsam, sich auf den Verkauf vorzubereiten.

8. Impulse im Muster nicht verfügbar



Tipp Ihres Praxisspezialisten:

„Das Aufräumen Ihrer Praxisverwaltung müssen Sie nicht selbst übernehmen. Ich empfehle Ihnen, die Aufgabe auf Ihr Personal zu übertragen. Allerdings gibt es verschiedene gesetzliche Aufbewahrungsfristen, die eingehalten werden müssen. Informieren Sie sich und schärfen Sie das Bewusstsein Ihren Mitarbeiter.“



Impulse zur Praxisabgabe

Digitalisierung

Ihre Praxisprozesse sind durchdacht digitalisiert und in Teilen automatisiert? Herzlichen Glückwunsch, dann haben Sie ein schlagendes Verkaufsargument gegenüber Ihrem Übernehmer. Denn von der Online-Terminvereinbarung über die Video-Sprechstunde bis zur papierlosen Praxis – der digitale Wandel ist zwar in aller Munde, in vielen Praxen aber noch nicht etabliert.



Tipp Ihres Praxisspezialisten:

„In Ihrer Praxis ist beim Thema Digitalisierung noch Luft nach oben? Fragen Sie doch mal beim Hersteller Ihres Praxisverwaltungssystems (PVS), ob neue Funktionalitäten zur Verfügung stehen. Diese Informationen können Sie nutzen und bei potenziellen Übernahmegesprächen die verschiedenen Möglichkeiten zur weiteren Digitalisierung der Praxis darlegen.“

Kostenfallen identifizieren

Wann haben Sie zum letzten Mal einen Blick auf Ihre laufenden Praxisausgaben geworfen? Insbesondere bei jahrelang bestehenden Verträgen kann ein Anbieter die Kosten drastisch reduzieren. Die Reduktion der Kosten kann das volle Potenzial aus Ihrer Praxis herausgelassen werden und die Praxis gestalten.



8. Impulse im Muster nicht verfügbar

... im privaten Bereich mittlerweile gang und gäbe ist, ergibt sich bei Ihren Verträgen mit Versorgungsanbietern ein Kostenpunkt, der sich durch Vergleiche reduzieren lässt.“



Fragen? Wir sind für Sie da.



Bank der Gesundheit