

DAS PATIENTENGUT DER ARZTPRAXIS ALS ERFOLGSFAKTOR ODER WARNSIGNAL

Nicole Stadelmann (FEDERER & PARTNERS)

Das Patientengut einer Arztpraxis verkörpert das wertvollste Element bei einem Praxisverkauf. Das bestehende Patientengut gewährleistet einen gewissen Grundumsatz und die Basis, auf der der übernehmende Arzt aufbauen kann. Nach welchen Kriterien soll das Patientengut beurteilt werden? Wie kann der Patientenstamm vor einer geplanten Praxisübergabe oder generell optimiert werden?

Patientenvolumen

Das Patientenvolumen ist eine quantitative Kennzahl, um das Patientengut einer Praxis zu beurteilen. Das Patientenvolumen kann anhand folgender Kriterien geprüft werden:

- Anzahl Patienten pro Jahr
- Anzahl Konsultationen pro Jahr
- Repetitionsquote: Wie oft wird der einzelne Patient pro Jahr einbestellt?
- Umfasst der Patientenstamm genügend Patienten oder werden die wenigen vorhandenen Patienten übermässig oft einbestellt/überarztet?
- Wie viele Hausbesuche oder Visiten werden pro Jahr durchgeführt?

Zusammensetzung des Patientengutes

Nicht nur das Patientenvolumen ist entscheidend, sondern auch die Zusammensetzung des Patientengutes.

- Altersverteilung: Sind alle Altersgruppen vertreten oder handelt es sich um ein überaltertes Patientengut? Eine Praxis mit einem überalterten Patientengut sieht sich früher oder später mit einem erheblichen Patientenverlust konfrontiert. Daher ist es von grosser Wichtigkeit, dass die Ärzte ihr Patientengut kennen, um frühzeitige Optimierungen zu treffen.
- Verhältnis chronische und akute Patienten
- Diagnoseverteilung/medizinische Schwerpunkte: Deckt die Praxis ein breites Leistungs- und Diagnosespektrum ab oder verfügt sie über ganz spezifische Schwerpunkte? Ein typisches, sehr oft beobachtetes Warnsignal eines Patientengutes ist eine zu stark fokussierte Arztpraxis. Das bedeutet, dass nicht alle häufig vorkommenden Diagnosen der Fachrichtung durch das vorhandene Patientengut abgedeckt werden. Seltene Diagnosen und therapeutische Vorlieben führen meistens zu dieser Problematik. Eine solche Fokussierung tritt oft in der Homöopathie, Bioresonanz, Lasertherapie, Akupunktur sowie mit Ernährungsberatungen auf.

Die richtige Zusammensetzung des Patientengutes ist sehr wichtig, um eine reibungslose Praxisübergabe und Betreuung



der Patienten garantieren zu können. Hier empfiehlt es sich, ein besonderes Augenmerk auf die Zusammensetzung des Patientengutes zu legen und dieses zum Beispiel mittels einer Patientengutanalyse prüfen zu lassen. Sinnvoll ist dies auch einige Jahre, bevor man die Praxis übergeben möchte, um eventuell noch Massnahmen ergreifen zu können.

Patientengut als Komponente des Verkaufspreises

Für das Patientengut wird beim Praxisverkauf ein Preis verlangt. Dabei sollten sich Käufer und Verkäufer folgende Fragen stellen:

- Kann ein nachhaltiger Ertrag mit dem vorliegenden Patientengut erwirtschaftet werden oder nicht?
- Ist der Preis gerechtfertigt?
- Wie sieht die Entwicklung der Praxis in den letzten Jahren aus? Ist der Patientenstamm konstant geblieben oder hat er stetig abgenommen?
- Wie viele neue Patienten (Erstkonsultationen) wurden in den letzten Jahren registriert?

Nach der Prüfung dieser Fragen kann der Verkaufspreis objektiv eingeschätzt werden. Natürlich bleibt es nach wie vor so, dass der Verkäufer denkt, dass er für seinen Patientenstamm tendenziell mehr erhalten sollte, und der Käufer eher das Gefühl hat, dass er zu viel dafür bezahlt. Hier nehmen aber die subjektiven, emotionalen Kriterien überhand und beide Parteien sollten sich auf die objektiven Kriterien fokussieren.

Patientengut weiterentwickeln

Unabhängig vom Praxisverkauf ist es für jeden Arzt erfolgsentscheidend, sein Patientengut zu kennen. Nur so ist eine Weiterentwicklung möglich. Es empfiehlt sich, bei einer bestehenden Praxis etwa alle fünf Jahre eine

Patientengutanalyse durchführen zu lassen. Die Resultate beeinflussen nicht nur die zukünftige Patientenakquisition, sondern auch die Rendite der Arztpraxis.



Nicole Stadelmann

Consultant
FEDERER & PARTNERS

FEDERER & PARTNERS ist seit zwanzig Jahren in der Unternehmensberatung im Gesundheitswesen tätig. Die Beratungsschwerpunkte liegen in den Bereichen Praxis-/Zentrumsgründungen, Optimierung bestehender Praxen sowie Praxisverkauf.

FEDERER & PARTNERS
Unternehmensberatung
im Gesundheitswesen AG
Mitteldorfstrasse 3
5605 Dottikon
056 616 60 60
nicole.stadelmann@federer-partners.ch
www.federer-partners.ch