OPTIMIERUNG UND PRAXISVERKAUF

Tina Lüscher, Thomas Naef (FEDERER & PARTNERS)

Optimierung und Praxisübergabe – zwei Themen, die auf den ersten Blick nicht viel miteinander zu tun haben. Es kann jedoch durchaus sinnvoll sein, die Praxis vor der Übergabe noch zu optimieren, um einen möglichst guten Preis zu erzielen. Wir möchten Ihnen im folgenden Artikel die Vorteile einer solchen Optimierung darlegen.

Kriterien zur Praxisoptimierung

Bei Ärzt*innen, die zu uns in die Beratung kommen, weil sie ihre Praxis verkaufen und an einen Nachfolger oder eine Nachfolgerin übergeben möchten, schauen wir uns zuerst die Praxis etwas genauer an. Wir beurteilen den Regressionsbericht, sprich die Leistungsabrechnung, die Gewinn- und Verlustrechnung der letzten drei Jahre sowie den Zustand der Praxis. Dabei fallen uns immer wieder dieselben «Fehler» auf, die in den Praxen gemacht werden.

1. Ein zu tiefer Regressionsindex

Die jährliche Statistik, die pro ZSR-Nummer erstellt wird, zeigt das Abrechnungsverhalten eines Arztes bzw. einer Ärztin und wie sich dieses im Vergleich zu anderen Fachärzt*innen in der gleichen Fachdisziplin darstellt. Ein zu tiefer Index, konkret ein Wert unter 100, bedeutet, dass zu wenig abgerechnet wird. Mögliche Ursachen können eine falsche Tarifanwendung oder eine zu tiefe Auslastung der Praxis sein.

2. Eine zu hohe Kostenstruktur

Das Praxispersonal ist neben der Miete der grösste Kostentreiber in einer Praxis. Zu hohe Personalkosten deuten auf zu viele oder zu teure Mitarbeiter*innen hin. Verfügt eine Praxis über mehr Mitarbeiter*innen als grundsätzlich notwendig wären, weist dies auf eine ineffiziente Arbeitsweise oder unstrukturierte Praxisabläufe hin.

3. Eine falsche Planung

Die Agenda ist das Herzstück einer Praxis. Mit der Planung steht und fällt der Erfolg. Oft werden die Patient*innen länger eingeplant als effektiv notwendig wäre und abgerechnet werden kann, es werden «Parkplätze» für Notfälle geschaffen, die nicht gefüllt werden können, oder es werden zu wenige bis gar keine vor- und nachgelagerten Leistungen durchgeführt und delegiert.

Im Rahmen einer Praxisoptimierung werden genau diese Punkte thematisiert und analysiert, damit gemeinsam Massnahmen definiert werden können, um die Kosten zu senken und mehr Umsatz zu generieren. Unter anderem werden die Leistungsabrechnung überprüft und optimiert, die Prozesse und Abläufe supervisioniert und die MPAs im Bereich Agendaplanung und Telefonmanagement geschult. Wichtig zu erwähnen ist hierbei, dass durch eine Praxisoptimierung der Aufwand für Arzt/Ärztin und MPA deutlich minimiert wird, die Prozesse effizienter werden und der Umsatz gesteigert wird.

Weshalb lohnt sich eine Optimierung vor dem geplanten Praxisverkauf?

Welchen Einfluss hat die Optimierung auf den Praxisverkauf? Einen grossen. Wenn man sich entscheidet, seine über Jahre aufgebaute und gepflegte Praxis an einen Nachfolger oder eine Nachfolgerin zu übergeben, liegt es nahe, die Praxis vorgängig bewerten zu lassen. Eine solche Bewertung enthält immer einen materiellen (also Inventar, Gerätschaften, Stühle etc.) und einen immateriellen Teil. Das Inventar einer langjährig etablierten Praxis, insbesondere wenn Sie in den letzten Jahren keine grösseren Investitionen oder gar Renovationen vorgenommen haben, ist in der Regel abgeschrieben. Sprich der materielle Wert einer Praxis ist häufig im Bereich von wenigen Tausend Franken angesiedelt. Der erfahrungsgemäss auch monetär viel interessantere Teil einer Bewertung ist der immaterielle Praxiswert, der Goodwill. Neben der guten Reputation und der allenfalls ausgezeichneten Lage spielt die Ertrags- oder Umsatzsituation eine bedeutende Rolle. Üblicherweise werden bei einer Praxisbewertung die letzten drei Geschäftsjahre angeschaut, das heisst je nach Bewertungsmethode ist der in dieser Zeitspanne erzielte Umsatz, respektive Ertrag, matchentscheidend für einen höheren Wert in der Praxisbewertung. Da auch der Nachfolger oder die Nachfolgerin gerne etwas mehr zahlt für eine im Vollbetrieb laufende Praxis, er oder sie sich also salopp formuliert in ein «gemachtes Nest» setzen kann, empfiehlt es sich durchaus, die Möglichkeiten der Optimierung (mehr Patienten durch eine lückenlose Einschreibung, Kontrolle der Abrechnung etc.) vor der geplanten Praxisübergabe noch zu nutzen. Sie profitieren einerseits von einem höheren Gewinn bei im Idealfall gleicher Arbeitsbelastung während der letzten Jahre der ärztlichen Tätigkeit als auch von einem höheren Wert der Praxis zum Zeitpunkt der Bewertung. Dieser Umstand schlägt sich hoffentlich in einem entsprechend höheren Praxisübergabepreis nieder.

Tina Lüscher

Consultant
FEDERER & PARTNERS

FEDERER & PARTNERS ist seit 25 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
tina.luescher@federer-partners.ch
www.federer-partners.ch

Thomas Naef

Consultant
FEDERER & PARTNERS

FEDERER & PARTNERS ist seit 25 Jahren in der Unternehmensberatung im Gesundheitswesen tätig. Die Beratungsschwerpunkte liegen in den Bereichen Praxis-/Zentrumsgründungen, Optimierung bestehender Praxen sowie Praxisverkauf. Thomas Naef betreut seit dem Jahr 2016 den Verkauf der Spezialarztpraxen.

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