

Verkaufsabsichten?

So wird Ihre Praxis attraktiver

Egal ob Praxisverkäufer oder -käufer: Wer den optimalen Abschluss für sich erreichen möchte, sollte eine Planungszeit von 1,5 bis 2 Jahren einrechnen. Im Folgenden finden Sie Tipps, was es in dieser Zeit unter anderem zu tun gibt und welche Faktoren heute maßgeblich den Erfolg und den Wert einer Praxis bestimmen.

— „Der Gesundheitsmarkt für ärztliche ambulante Leistungen wird wachsen“, meint Tobias Binder, einer der Experten der KV Baden-Württemberg, die bei der Stuttgarter „Medizin 2007“ über betriebswirtschaftliche Themen referierten. Dabei wird aber der GKV-Markt eine eher untergeordnete Rolle spielen, da die Umsätze etwa durch Budgets begrenzt bleiben. Vielmehr nehmen Selbstzahlerleistungen oder Umsätze aus Kollektivverträgen eine immer wichtigere Rolle ein.



Foto: AT

Rita Gehring von der KV Baden-Württemberg gibt Tipps.

Für den Erfolg einer Praxis sind heute drei Faktoren ausschlaggebend:

- das Leistungsspektrum,
- die Praxisstruktur und
- die Praxisform (Kooperationen!).

Egal ob Praxisabgeber oder -übernehmer, eine Vorlaufzeit von etwa zwei Jahren sollte unbedingt eingeplant werden. Für den Käufer sind u. a. folgende Informationen wichtig:

- Umsätze (GKV, Privat, IGeL etc.)
- Fallzahlen/Fallwert
- Inventarverzeichnis
- Abrechnungsunterlagen
- Jahresabschlüsse vom Steuerberater
- Detaillierte Informationen darüber, wie der Kaufpreis ermittelt wurde.

Die Personalkosten sollten maximal 20–25% vom Umsatz ausmachen, rät Harald Gohl. Mietverträge, so der Berater von der KV Baden-Württemberg weiter, sollten heute nicht mehr langfristig, sondern nur noch für zwei bis drei Jahre festgeschrieben werden. Das vor allen Dingen deshalb, weil Kooperationen in Medizinischen Versorgungszentren oder anderen Konstellationen möglicherweise einen schnellen Standortwechsel erfordern.



Foto: AT

Harald Gohl ist betriebswirtschaftlicher Berater der KV.

Der Käufer andererseits benötigt auch Vorlaufzeit, weil er z. B. überprüfen lassen sollte, ob er genehmigungspflichtige Leistungen abrechnen darf bzw. seine Kenntnisse für die Abrechnungsmöglichkeit ausreichen.

Für die Attraktivität einer Praxis spricht nicht nur die Qualität der ärztlichen Leistung, die Patienten oft gar nicht beurteilen können. Vielmehr legen Patienten Wert auf Parkmöglichkeiten, freundliches Personal, die Einrichtung, evtl. Getränke und Essensangebote sowie flexible Sprechzeiten. Hier haben Praxisübernehmer natürlich noch Gestaltungsmöglichkeiten, die Lage der Praxis hingegen lässt sich in der Regel nicht einfach ändern.

Aus Kostengründen, so Berater Gohl weiter, werden sich Einzelkämpferpraxen langfristig schwer tun. Höchstens auf dem Land dürfte die Einzelpraxis in Zukunft noch wirtschaftlich beste-

hen können. Ansonsten gilt es, Kooperationen einzugehen, seien es Apparate- oder Laborgemeinschaften, Arzt Häuser mit gemeinsamem Personal, Räumlichkeiten etc., um Kosten einzusparen.

Letztendlich spielt die Musik im GKV-Bereich künftig nur bei den Kosten, die es zu minimieren gilt. Denn Umsatzsteigerungen sind, zumindest im Kassenbereich, zwar gewiss möglich, aber nicht gewinnbringend. Bei Gemeinschaftspraxen, weiß Rita Gehring von der KV Baden-Württemberg, sind die Betriebskosten im Vergleich zur Einzelpraxis um rund 20% niedriger (vgl. Tabelle rechts). Fusionieren z. B. zwei Einzelpraxen zu einer Gemeinschaftspraxis, sinken die durchschnittlichen Kosten in der Gemeinschaftspraxis auf 27 Euro/Patient (Ein-

Praxiskosten im Vergleich:			
Wenn zwei Hausärzte fusionieren			
	Praxis A	Praxis B	GP
Personalkosten	55 T€	76 T€	104 T€
Raumkosten	15 T€	25	25
Übrige Kosten	29	44	60
Gesamtkosten	99	144	189
Ergebnis:			
Durch die Fusion der beiden Einzelpraxen zur Gemeinschaftspraxis konnten 54 T€ eingespart werden.			
Bei dieser Beispielrechnung wurden KFZ-Kosten, Abschreibungen und Finanzierungskosten nicht berücksichtigt, da diese Kostenarten individuell zu betrachten sind.			

Quelle: KV Bawue, Vortrag Rita Gehring

zelpraxis 33 Euro/Patient). Das heißt, um den gleichen Gewinn zu erzielen, müssen in der Einzelpraxis 15% mehr Patienten behandelt werden.

Insofern ist auch für Praxisabgeber wichtig, frühzeitig den richtigen Rahmen für potenzielle Käufer zu schaffen. Ansonsten gilt grundsätzlich: Die Verbindung Medizin – Ökonomie wird in Zukunft immer wichtiger. Ein Arzt, der mit seiner Praxis Erfolg haben möchte, muss zunehmend auch Managementfähigkeiten mitbringen. Zurückhaltung bei Investitionen, ein schlankes Kostenmanagement, keine langfristigen Verbindlichkeiten und Liquiditätsvorsorge sind die Empfehlungen, die die betriebswirtschaftlichen Berater der KV Baden Württemberg den Ärzten mit auf den Weg geben.

ANKE THOMAS ■