

Eine Praxis erfolgreich übernehmen

Das 5-P-Modell der Praxisübernahme

ZÜRICH – Der Erfolg einer Praxisübernahme entscheidet sich bereits in der Vorbereitungsphase. Gerade im heutigen wirtschaftlichen Umfeld ist eine frühzeitige und umfassende Planung notwendig. Das 5-P-Modell der Praxisübernahme bildet das Raster für eine solche Planung.

Früher oder später werden Sie eine Arztpraxis übernehmen oder haben bereits eine übernommen. Entscheidend ist die frühzeitige Planung und straffe Führung und Organisation der Praxisübernahme.

Der Businessplan ist die qualitative und quantitative Darstellung Ihrer Praxisübernahme. Dazu gehört sowohl die Darstellung des Übernahmeobjektes als auch Ihr Lebenslauf und Ihre Zukunftspläne. Wichtig ist, dass keine wesentlichen Punkte vergessen oder falsch kalkuliert werden. Die Banken stellen heute an die Dokumentation höhere Anforderungen als früher. Konkurse

von Arztpraxen sind keine Seltenheit mehr.

Praxisübernahmevertrag

Regle schriftlich wer sich bindet. Es geht ja schliesslich um Ihre Zukunft und die bisher grösste getätigte Investition. Der Vertrag muss genau auf die Besonderheiten Ihrer Praxisübernahme zugeschnitten sein. Dazu gehören Aspekte wie Arztgeheimnis,

Gewährleistungen des Verkäufers, Pflichten des Vorgängers vor Vertragsvollzug sowie alle der jeweiligen Praxisübernahme spezifischen Eigenheiten. Wo können Missverständnisse oder Konfliktpotential auftauchen? Welche Interessen müssen besonders geschützt werden?

Boris Etter
www.betterpraxis.ch
 Tel. 043 497 86 01



Boris Etter,
 lic.iur HSG,
 Rechtsanwalt,
 LL.M.

Das 5-P-Modell

Das 5-P-Modell bildet die Basis der erfolgreichen Praxisübernahme und soll Ihnen den unbeschwerten Start in die berufliche Selbständigkeit ermöglichen. Es basiert auf den folgenden Säulen:

► Persönlichkeit:

Sie können nur glücklich und erfolgreich sein, wenn Sie zu Ihrer Arztpraxis passen. Was für eine Persönlichkeit sind Sie? Passt Ihre Persönlichkeit zum Standort der Praxis? Möchten Sie viele Leute führen oder nur ein kleines Team koordinieren?

► Patientenstamm:

Der Patientenstamm ist das Kronjuwel jeder Arztpraxis. Wie viele aktive Patienten sind wirklich vorhanden? Wie ist der Patientenstamm demografisch aufgebaut?

► Praxisstandort:

Die Lage der Praxis ist von grosser Bedeutung. Wie gut sichtbar ist Ihre Praxis im Quartier? Wie sind die Verbindungen mit den öffentlichen Verkehrsmitteln? Hat es genügend Parkplätze? Wie sieht die zukünftige Entwicklung des Einzugsgebiets der Praxis aus?

► Profitabilität:

Die letzten fünf Jahresabschlüsse des Vorgängers zeigen die finanzielle Situation in der Vergangenheit auf. Diese kann nicht einfach in die Zukunft extrapoliert werden. Es bedarf einer qualitativen und quantitativen Analyse der möglichen zukünftigen Entwicklung. Ferner ist den Kosten, etwa bei Renovationsbedarf, Bedeutung zuzumessen.

► Praxismarketing:

Das richtige Praxismarketing beginnt vor(!) dem Abschluss des Praxisübernahmevertrages. Die Patienten müssen so früh wie möglich an die Nachfolgerin oder den Nachfolger gewöhnt werden. Dazu dienen Patientenrundschriften, Inserate und persönliche Empfehlungen des Vorgängers. Ein ansprechendes Corporate Design, Drucksachen (Visitenkarten, Terminkarten oder Praxisbroschüre) und die Praxiswebsite erhöhen die Sichtbarkeit der Praxis im Einzugsgebiet und erleichtern die Mund-zu-Mund-Propaganda.

Quelle: BETTER PRAXISMANAGEMENT®