



Arztpraxen: Verkauf und Kooperationen werden durch digitalisierungsbedingte Wert- und Attraktivitäts-Steigerungen unterstützt

Von *IFABS*

Erstellt am 19 Jul 2017 - 06:08

Quelle: <http://ow.ly/c61T30dJZhe> [1]

Niedergelassene Ärzte, die frühzeitig auf ein digitalisiertes Praxismanagement umstellen, werden deutlich höhere Verkaufswerte für ihre Betriebe erzielen können. Und auch die Suche nach Kooperations-Partnern wird erleichtert.

Praxis-Käufer und Kooperations-Partner suchen die ideale Ausgangsposition

Die Digitalisierung von Arztpraxen wird im Zeitverlauf nicht nur die etablierten Arbeitsweisen und -abläufe verändern, sondern sich auch stark auf den Praxiswert auswirken. Seine Bestimmung basiert sowohl auf materiellen als auch auf ideellen Aspekten. Für einen Käufer kommt es dabei vor allem darauf an, wie gut seine Startposition ist. Das betrifft die Praxis-Substanz in allen ihren Facetten, aber auch ihre Bestands-Perspektive: je zeitgemäßer ein Praxisbetrieb aufgestellt ist und je ausgeprägter sich die Solidität des Patientenstammes darstellt, desto eher ist er bereit, den geforderten Preis zu zahlen. Dieser Sachverhalt wirkt sich auch auf die Attraktivität von Praxisbetrieben aus, die nach Kooperation-Partnern suchen.

Verkäufer profitieren vom Digital-USP

Für Verkäufer gilt, dass Praxiskonzepte, die in ihrer materiellen und ideellen Ausstattung zukunftsorientiert angelegt sind, nicht nur eine größere Attraktivität besitzen sondern auch im Wert höher rangieren als die der „analogen“ Durchschnitts-Praxis. Hiervon profitieren vor allem Praxisinhaber, die bereits frühzeitig auf eine Digitalisierung umstellen, da sie die Unterschiede zu nicht-digitalisierten Betrieben als stark kontrastierenden und differenzierenden USP herausstellen können, der gleichzeitig den mittel- bis langfristigen Unternehmens-Bestand sichert.

Intensivere Bindung des Patientenstamms

Kaufentscheidend und kooperationsfördernd wird sich aber vor allem die deutlich intensivere Bindung von Patienten an Digital-Praxen auswirken. Werden z. B. Leistungen aus dem Bereich Tele-Monitoring für chronische Erkrankungen angeboten, ist hiermit immer eine deutlich intensivere Patientenbindung assoziiert, denn wer zur Überwachung seines Krankheitsverlaufs elektronisch eng mit in einer Praxis verbunden ist und bislang mit der Betreuung zufrieden war, wird diese Praxis weniger schnell wechseln. Insgesamt ist bei Verkäufen zu Beginn des Digitalisierungs-Prozesses davon auszugehen, dass die Werte digitalisierter Praxisbetriebe zwischen 30% und 40% höher ausfallen werden als die der analog arbeitenden.

Weiterführende Informationen und Hilfestellungen zum Thema

d-change ©: Digitalisierung der Arztpraxis. Alle Beiträge in der Übersicht...



- [Arzt, Praxis und Qualifikationen](#)

Quellen URL (aufgerufen am 31 Dez 2020 - 06:50): <http://www.medkom24.eu/node/22511>

Links:

[1] <http://ow.ly/c61T30dJZhe>