



Digitalisierung der Arztpraxis: Wertsteigerungs-Effekte für Verkaufs- und Kooperationspläne

Von *IFABS*

Erstellt am 9 Nov 2018 - 07:36

Worum es geht

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 - weiterlesen: <https://bit.ly/2Pl8a8D> [1]

- [Arzt, Praxis und Qualifikationen](#)

Quellen URL (aufgerufen am 31 Dez 2020 - 05:40): <http://www.medkom24.eu/node/23574>

Links:

[1] <https://bit.ly/2Pl8a8D>