

Von der Einzelpraxis zur Gruppenpraxis

Sie haben eine Einzelpraxis und würden gerne auch Laserbehandlungen anbieten? Das ist ein guter Grund, sich mit der Bildung einer Gruppenpraxis auseinanderzusetzen.

CHRISTOPH ZELLER

Die Anschaffungskosten für Lasergeräte sind sehr hoch und lassen sich nur schwer amortisieren. In der Einzelpraxis muss daher fast zwingend das Angebotsspektrum reduziert werden, damit man die Lasergeräte rentabel einsetzen kann. Ganz anders in einer Gruppenpraxis. Hier können die Geräte von verschiedenen Ärzten genutzt werden, was eine Angebotserweiterung in mehreren Fachgebieten ohne Reduzierung des bestehenden Angebots ermöglicht. Was ist nun bei der Gründung einer Gruppenpraxis zu beachten?

Zusammensetzung der Gesellschafter hängt stark davon ab, ob verschiedene bestehende Praxen zusammengelegt werden sollen, ein einzelner Arzt seine Praxis vergrössern möchte oder junge Ärzte gemeinsam etwas Neues aufbauen wollen.

Management einer Gruppenpraxis

Ein häufiger Stolperstein auf dem Weg zur Gruppenpraxis ist das Management. Für das Gelingen des Projekts ist es deshalb wichtig, sich frühzeitig mit

der Führungsstruktur der neuen Praxis auseinanderzusetzen. Die meisten Probleme bei Gruppenpraxen entstehen durch unklare Führungsstrukturen und daraus resultierende Konflikte. Häufig bleibt in der Hektik des Tagesgeschäftes nur Zeit für das operative Management, und die zwei anderen Ebenen werden vernachlässigt. Man schaut nur noch, dass die Dinge richtig getan werden, und sieht nicht, ob es möglicherweise die falschen sind.

Businessplan und Messgrössen

Für jede Neugründung ist es wichtig, einen Businessplan zu erarbeiten, um abzuschätzen, ob sich die Umwandlung lohnt. Auch verlangen die Geldgeber meist einen recht detaillierten Business-

plan. Vorlagen dafür findet man auf Homepages von Banken, daneben gibt es auch Tagesseminare.

Nach der Gründung ist es wichtig, Messgrössen und Steuerungsgrössen zu haben, um den Erfolg messen zu können. Selbstverständlich ist nicht allein der finanzielle Erfolg massgebend, aber ohne finanziellen Erfolg hat eine Praxis keine längerfristige Zukunft. Es gibt einige leicht zu ermittelnde Messgrössen, mit welchen man den Geschäftserfolg bis auf den einzelnen Leistungserbringer beurteilen kann. Letzteres ist zentral für die Bestimmung von angemessenen, aber auch nicht zu hohen Löhnen.

In diesem Überblick konnten nur einige Erfolgsfaktoren aufgezeigt werden, detailliertere Informationen dazu finden Sie im unten erwähnten Ratgeber.

Ausserdem berät Christoph Zeller Praxen bei Umwandlungen und Gründungen von Gruppenpraxen:
CMI Consulting GmbH,
christoph.zeller@cmiconsulting.ch ▲

Weiterführende Literatur:
Dr. Christoph Zeller: Von der Einzelpraxis zur Gruppenpraxis. ISBN: 978-3-7322-55 702, erhältlich im Internet oder direkt beim Verfasser.

Kontaktadresse:
Dr. med. Christoph Zeller
Geschäftsführer und Ärztlicher Leiter
der Praxis am Bahnhof AG
Dorfstrasse 43
8630 Rüti
Tel. 055 555 05 05
E-Mail: christophzeller@praxisambahnhof.ch

Sekretariat SGML
Grütstrasse 55
8802 Kilchberg
E-Mail: info@sgml.ch
Mobil: 079 269 61 57
Internet: www.sgml.ch

Präsidentin der SGML
Dr. med. Bettina Rümmelein
Grütstrasse 55
8802 Kilchberg
E-Mail: praxis@dr-ruemmelein.ch
Tel. 043 343 93 01

Organisationsstruktur einer Gruppenpraxis

Wichtig ist, sich mit der Organisationsstruktur der zukünftigen Praxis auseinanderzusetzen. In den meisten Fällen ist eine Aktiengesellschaft den anderen Gesellschaftsformen (GmbH, einfache/kollektive Gesellschaft) vorzuziehen, weil sie klare Strukturen vorgibt und sich am einfachsten an neue Gegebenheiten anpassen lässt. Ein wichtiger Erfolgsfaktor ist die Zusammensetzung der Gesellschafter (Aktionäre). Bei mehreren Partnern müssen alle hoch motiviert sein und eine langfristige Zusammenarbeit anstreben. Die Vorteile einer Ein-Mann-Aktiengesellschaft liegen in einfacheren und schnelleren Beschlussfassungs- und Umsetzungsprozessen. Die Entscheidung über die

Handlungssphäre	Verantwortlich für:	Materialisierung
Normatives Management	Unternehmenspolitik	Corporate Governance Mission
	Unternehmenskultur	Corporate Behaviour Corporate Identitiy
Strategisches Management	Strategie	Vision Gesamtstrategie Teilstrategien
	Strukturen	Aufgabenstruktur Leistungsstruktur Organisationsstruktur Prozessstruktur
Operatives Management	Systeme	Ziel- und Strategiesystem Organisationssystem Controllingsystem Qualitätsmanagementsystem Risikomanagementsystem Sicherheitsmanagementsystem Humanführungssystem

Unterscheidung der Handlungsebenen im Medizinmanagement