

ERTRAGSRESERVEN IN DER PRAXIS

Die conlab Potenzialanalyse.

Summary

Der Verwaltungsaufwand und damit die Kosten in den Praxen steigen in den letzten Jahren stark an. In der Folge verliert der Inhaber an Handlungsspielräumen und die Praxis dramatisch an Wert.

Um zukunftsfähig zu sein, gehört Optimierung zum Tagesgeschäft. Ein Überblick über das Unternehmen erlaubt zielgerichtete Maßnahmen, um die Wirtschaftlichkeit im Griff zu behalten und damit gute Medizin anbieten zu können.

Ein strukturiertes Vorgehen in Form von Interviews, Datenanalysen und Benchmarks stellt sicher, dass hochpräzise Maßnahmen abgeleitet werden. Eine enge Begleitung sorgt für Gelingsicherheit in der Umsetzung.

Ihre Ansprechpartner



Lars Bergmann
Senior Consultant
Tel. 0179 – 548 53 23
lbergmann@conlab.de



Michael Katz
Senior Consultant
Tel. 0162 – 944 79 18
mkatz@conlab.de

Wachsen oder Weichen?

Der Anteil der Einzelpraxen nimmt in den letzten Jahren deutlich ab. Nahezu alle Prognosen gehen davon aus, dass sich dieser Trend fortsetzt. In der Konsequenz bedeutet dies, dass die Übergabe an einen **Nachfolger misslingt** oder die Versorgung in eigener Regie **nur mit Verlusten machbar wird**. Im Bereich der niedergelassenen Ärzte wird sich die Versorgungslandschaft stark verändern und es wird **Gewinner** und **Verlierer** geben.



Die Zahl der unabhängigen Praxen wird in den nächsten drei bis fünf Jahren nochmals deutlich zurückgehen.

Veränderte Arbeitsmodelle, sinkende Patientenbindung in Kombination mit einem Wettbewerb, der gekennzeichnet ist durch eine zunehmende Kettenbildung, Digitalisierung und eine ansteigende Bürokratisierung, bringen die Rendite der Praxen mehr und mehr unter Druck. Durch den Ukrainekrieg kommt nun, mit noch viel stärkerer Dynamik als zuvor, der Anstieg der Nebenkosten dazu.

Dabei steht der Megatrend der Nachhaltigkeit bei vielen Praxen noch gar nicht auf der Agenda. Die Kompensation durch mehr Patienten bei gleicher Organisation verschafft nicht mehr ausreichend Ausgleich und erhöht mittelfristig den Druck auf die Mitarbeiter.

Wie machen es die Besten?

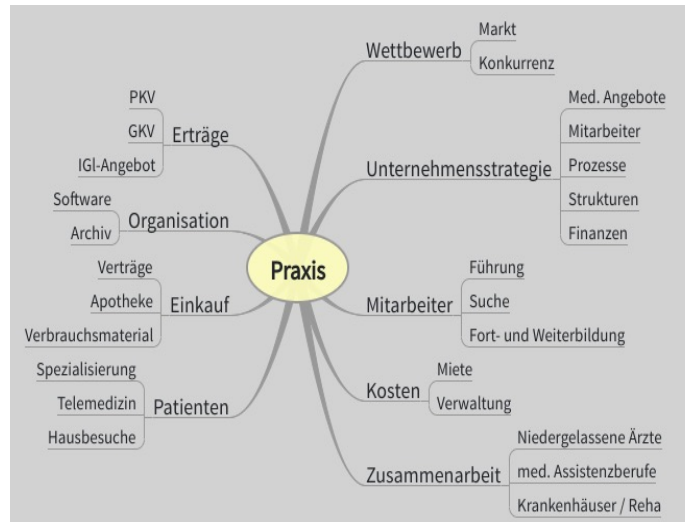
Trotzdem erzielen gut positionierte Praxen nach wie vor **gute Renditen**. In der Patientenversorgung gilt es, die richtigen Angebote zu machen, um **Umsätze stabil zu halten** oder zu steigern und im **Kostenbereich** immer wieder nach Effizienzreserven zu suchen.

Nach unserer Erfahrung sind nachhaltig und überdurchschnittlich erfolgreiche Praxen vor allem solche, deren gesamte Prozesskette von der Terminplanung, Einkauf, Behandlungsvor- und –nachbereitung, Abrechnung bis hin zum Online-Auftritt durchgängig optimiert ist. Die **conlab Potenzialanalyse Healthcare** zielt darauf ab, Ertragsreserven aus einer Optimierung der gesamten Prozesskette heraus zu generieren und nicht nur punktuell an einzelnen Parametern anzusetzen.

Wir begleiten die Leistungsträger dabei, effektive Werkzeuge zur Evolution der eigenen Prozesse kennenzulernen und einzusetzen. Wir bieten den Blick von außen an, aber vielmehr geht es darum den Blick von innen zu schulen und Umsetzungsfähigkeit bei den eigenen Mitarbeitern aufzubauen.



Fällt bei kleineren Praxen die Umsatzrendite dauerhaft unter 50% sollten Sie in jedem Fall Ihre Praxis auf den Prüfstand stellen.



Unser Ansatz

Über Interviews der Leistungsträger sowie mittels Benchmarking zentraler Kennzahlen mit den Besten des jeweiligen Segments werden die **wichtigsten Handlungsfelder** identifiziert.

Daneben erfolgt eine erfahrungsbasierte Analyse der **Strukturen** und **Prozesse** im Hinblick auf Ertrags- und Effizienzreserven, z. B. Leistungsangebote im Selbstzahlerbereich, Therapiebreite, Vertragsprüfungen, Kooperationsmodelle, Mitarbeiter, Rezepte.

Erst nach Vorliegen der Ergebnisse entscheidet das Unternehmen über eine weitere Umsetzungsbegleitung durch conlab.

Der Einsatz von modernen Tools aus dem agilen Management sind ebenso selbstverständlich wie klassische, bewährte Methoden. Wir passen uns der Kultur Ihrer Praxis an, denn es geht um Ihren Erfolg, nicht um leere Worthülsen.

Ihr Nutzen

- **Strukturiertes Gesamtbild** über alle relevanten Handlungsfelder und Ergebnispotenziale in Ihrem Unternehmen
- Ergebnis der Potenzialanalyse ist eine Antwort auf die Frage nach den **Ergebnisreserven** der Praxis sowie ein konkreter **Maßnahmen- und Umsetzungsfahrplan**

Unsere Leistungen

- Potenzial-Interviews mit Leistungsträgern
- Benchmarking von Personal- und Sachkosten sowie operativen Kennzahlen wie Wartezeiten oder Patientenbindung
- Analyse von Leistungsportfolio, Marke, Medizintechnikkosten, Wettbewerber etc.
- Strategiecheck nach Positionierung am Markt, Zielgruppen, Wettbewerb, rationalem und emotionalem Patientennutzen und Werten der Praxis
- Potenzialeinschätzung gemeinsam mit dem Inhaber
- Definition von Kernmaßnahmen



Der Analyse- und Begleitungsprozess

Alle Module werden dabei auch im Hinblick auf Veränderungen sowie Chancen und Risiken in Verbindung mit der **Digitalisierung und Nachhaltigkeit** betrachtet.

Dabei gehen wir auf die Besonderheiten der **Gesundheitsbranche** sowie Ihres **Unternehmens** ein und richten unsere Methoden und Konzepte speziell auf Ihre Bedürfnisse aus.

Auf Grundlage differenzierter, auf Erfahrung basierender Analysen bieten Ihnen unsere Beratungsansätze die Möglichkeit, Strategie, Geschäftsmodell, Organisation und Prozesse auf die **zukünftigen Herausforderungen** auszurichten und weiter zu entwickeln.

Die ganzheitliche Betrachtung der operativen und strategischen Reserven im Unternehmen führt fast immer dazu, dass das EBIT um 10 bis 30%, teilweise sogar darüber hinaus gesteigert werden kann.

Unser Profil

Mehr als **20 Jahre Erfahrung** in der Lösung verschiedenster unternehmerischer Aufgabenstellungen – nicht durch theoretische Lösungsmodelle, sondern durch die Expertise erfahrener Manager. Mit Hilfe dieser Erfahrungen sind wir in der Lage, Problemfelder und Aufgabenstellungen unserer Mandanten schnell zu analysieren und effiziente, pragmatische Handlungsempfehlungen zu geben.

Wir arbeiten in interdisziplinären Teams aus **Branchenfachleuten** und **Themenspezialisten** zusammen. Unsere Unternehmensberater sind agile Umsetzer mit unterschiedlichen fachlichen Hintergründen. Diese Arbeitsweise ist Garant für differenzierte Betrachtungsperspektiven und erfolgreiche Lösungen.

Für uns ist **jedes Mandanten-Projekt einzigartig**. Standardlösungen von der Stange gibt es nicht. Gemeinsam steigern wir Betriebsergebnisse, entwickeln Strategien und Umsetzungskonzepte, erhalten oder schaffen Arbeitsplätze, senken Kosten oder optimieren die Marktpositionierung unserer Kunden – Großunternehmen und Mittelstand. Auf Wunsch begleiten wir unsere Kunden bis hin zum Interimsmanagement.

Impressum

conlab Management Consultants GmbH
 conlab Unternehmerverbund
 Königsallee 61 · D - 40215 Düsseldorf
 Tel. +49 (0) 211 - 88 242 321
 info@conlab.de · www.conlab.de