



Neue Wege: Praxiswertermittlung 2.0

Die Relevanz der Online-Bewertungen wächst - für alle Branchen

Um den Gesamtwert einer Arztpraxis vor Verkauf einzuschätzen, wird dieser in zunächst zwei verschiedene Faktoren aufgeteilt. Zum einen muss der Substanzwert der Praxis - der materielle Wert - vor dem Verkauf gelistet werden. Der materielle Wert der Praxis setzt sich dabei aus der Ausstattung und Einrichtung und ähnlichen, weiteren Faktoren zusammen.

Zu diesem Substanzwert muss für eine korrekte Einschätzung der sogenannte Goodwill hinzuaddiert werden. Unter den Begriff Goodwill, der auch als ideeller Wert bezeichnet wird und sich auf den Gewinn der Praxis bezieht, fallen unter anderem die Entwicklung der Praxis innerhalb der letzten drei Jahren, die Patientenstruktur, die Praxisbesonderheiten, die Zeit der Einarbeitung des Nachfolgers und vieles mehr.

Durch die zunehmende altersübergreifende Nutzung des Internets von den Patienten kommt nunmehr ein immer wichtiger werdender Faktor für die Reputation der Praxis - und somit auch für die Wertermittlung eben dieser bzw. des Goodwills - hinzu.

Das Nutzungsverhalten hat sich in einer umfassenden und groß angelegten Studie im vergangenen Jahr 2010 signifikant erweitert. Das Web 2.0 hat vor allem in dem Bereich medizinischer Betreuung einen signifikanten Zulauf erfahren. Umfragen zufolge wird der Wahrheitsgehalt von Userbewertungen und -meinungen von Besuchern und Nutzern als hoch, und daher als authentische Hilfestellung bei der Suche und Entscheidung für oder wider einen Besuch in der Praxis angesehen.

Somit kommt zu dem generell wichtigen Homepage-Auftritt von Ärzten, die direkte "Benotung" durch die Patienten als geschäftlich relevanter Faktor hinzu.

Praxen, die viel Aufmerksamkeit durch positive Kommentare und Bewertungen in den verschiedenen Portalen generieren, verzeichnen einen deutlich höheren tatsächlichen Zulauf, während sich die Auffindbarkeit durch Suchmaschinen im Internet ebenfalls stark verbessert.

Vor allem die Gruppe der älteren Internetnutzer ist gegenüber den im Internet verbreiteten Kommentaren und Meinungen sehr aufmerksam. Zahnärzte und andere Ärzte berichten, dass die Zahl der Patienten nach bestimmten Bewertungseinträgen deutlichen Schwankungen unterliegt - sowohl im positiven als auch im negativen Sinn.

Das Präsentation einer Praxis im Internet und die 2.0-Funktionen sind demnach für die alltägliche Praxisrealität, als auch für die Praxiswerterhebung im Sinn des Goodwills, ein immer bedeutend werdender Faktor.

Pressekontakt

Firmenkontakt

BfM - Beratung für Mediziner

Herr Maik Winkelmann
Greifenhagener Str. 7
10437 Berlin

bfmberlin.de
info@bfmberlin.de

Die BfM (Beratung für Mediziner) sieht es als ihre Aufgabe, Arzt- und Zahnarzt-Unternehmer-Talente zu finden und diese dann erfolgreich zu machen. Mit diesem Konzept ist die Beratung für Mediziner Marktführer in Berlin geworden und steht ihren Kunden in allen Fragen zur Selbständigkeit und Neugründung einer Praxis sowie der nachhaltigen Sicherung deren wirtschaftlichen Erfolges zur Seite:

- * Versicherungskonzeption
- * Finanzierungsvermittlung
- * Praxismarketing
- * Investitionsberatung
- * Praxiswertermittlung
- * Vertragsabwicklung
- * Medizinische Versorgungszentrum
- * Kooperationen
- * Konzeptberatung