

Die **digitale Praxis:** bis zu einer halben Million Euro Potenzial

Wie eine internistische Gemeinschaftspraxis durch eine nativ cloud-basierte Komplettlösung – von der Terminbuchung bis zur Abrechnung – jährlich sechsstelligen Werte erschließt: alles aus einer Hand, auf einer Datenbasis, ohne eigenen Server.

bis ~500 T€

Potenzial bei voller Nutzung

~400 T€

realistischer Nettonutzen pro Jahr

0 €

Server- & Hardwarekosten

AUTOREN

Dr. med. Timo Rodi Co-Founder & Chief Medical Officer, ETERNO

Maximilian Waldmann Founder & CEO, ETERNO

Felix Burkart Chief Revenue Officer, ETERNO

WORUM ES GEHT

Sechsstelliges Potenzial pro Jahr

Deutsche Arztpraxen verlieren jedes Jahr sechsstellige Beträge – nicht durch fehlende Patienten, sondern durch analoge Abläufe: Telefonschleifen am Empfang, handschriftliche Dokumentation, Papieranamnese und manuelle Privatabrechnung. Gleichzeitig binden eigene Server Kapital, Strom und IT-Dienstleister, ohne zur eigentlichen Patientenversorgung beizutragen.

Dieser Business Case rechnet beide Effekte am Beispiel der Musterpraxis „Wolke“ durch – einer internistischen Gemeinschaftspraxis mit vier Ärzt:innen (rund 3,5 Vollzeitstellen) und zehn medizinischen Fachangestellten (rund 7,5 Vollzeitstellen). Die Annahmen sind bewusst **realistisch** gewählt: Teilzeitquoten, echte Arbeitstage und marktübliche Termin-Ausfallquoten – die Praxis nebenan, keine Excel-Optimalpraxis. Wer den gesamten Praxisablauf mit einer Komplettlösung digitalisiert, erschließt einen realistischen Nettonutzen von rund **400.000 € pro Jahr** (bei voller Nutzung bis zu **~500.000 €**) – bei ETERNO-Cloud-Kosten von **19.200 € pro Jahr**.

~392 T€

Potenzial entlang des digitalen Praxisablaufs (Basisfall)

~23 T€

Wegfall Server-, Wartungs- und Stromkosten pro Jahr

~400 T€

Nettonutzen pro Jahr nach ETERNO-Cloud-Kosten

Die Kernergebnisse auf einen Blick

- **Eine Komplettlösung schlägt jede Insellösung:** Sieben integrierte Bausteine statt sieben Einzelanwendungen – ohne Schnittstellen, ohne Sprünge zwischen Systemen, ohne sieben Verträge.
- **Etwa die Hälfte des Nutzens ist sofort bares Geld:** Rund **206.000 €** wirken direkt auf den Umsatz (weniger Terminausfälle, korrekte Abrechnung, gezielte Wiedereinbestellung). Die andere Hälfte (~186.000 €) ist gewonnene Zeit – sie wird zu Umsatz **oder** zu kürzeren Arbeitstagen.
- **Die gemeinsame Datenbasis ist der eigentliche ETERNO-Vorteil:** Wiedereinbestellung, vollständige Leistungserfassung und bessere Auslastung heben allein **~90.000 € pro Jahr** – das können zusammengesteckte Insellösungen prinzipbedingt nicht.
- **Das Praxisteam gewinnt rund eine volle Stelle (MFA) zurück** – Zeit für Patienten statt für Telefon und Papier.
- **Cloud statt Kellerserver:** Hardware, Strom und Wartung entfallen vollständig – zusammen rund 23.000 € pro Jahr.
- **Jeder investierte Euro kommt rund 21-fach zurück** – selbst bei halbierten Annahmen bleibt ein zweistelliger Faktor.

***Methodik:** Modellrechnung für die Musterpraxis „Wolke“ (Kapitel 3), belegt mit aktuellen Quellen; tatsächliche Ergebnisse variieren je nach Fachrichtung und Auslastung.*

KAPITEL 1

1 Warum jetzt über die Praxissoftware nachdenken?

Die Arztpraxis ist die letzte wirklich analoge Bastion unseres Alltags. Während Banken, Handel und sogar Behörden längst digital arbeiten, regieren am Empfang noch Telefonschleife, Faxgerät und Papieranamnese. Gleich fünf Entwicklungen treffen jetzt zusammen – und machen die Wahl der Praxissoftware zur strategischen Entscheidung.

- **Fachkräftemangel:** Medizinische Fachangestellte sind der Engpass jeder Praxis. Die durchschnittliche Vakanzzzeit einer gemeldeten Stelle liegt bei rund **76 Tagen** – deutlich über dem Schnitt aller Berufe.¹³ Jede Stunde, die Software von Routine befreit, ist gewonnene Kapazität.
- **Kostendruck und Bürokratie:** Bürokratie bündelt enorm viel Zeit – laut KBV-Bürokratieindex rund **61 Arbeitstage pro Praxis und Jahr**, in Summe etwa 56 Mio. Stunden und ein Aufwand von rund 2,4 Mrd. €. ² Jede manuelle Tätigkeit, die wegfällt, schließt diese Lücke.
- **Generationenwechsel:** In den kommenden Jahren geht ein erheblicher Teil der niedergelassenen Ärzt:innen in den Ruhestand. Die nachrückende Generation erwartet digitale Abläufe – und schreibt Praxen mit 20 Jahre alten Systemen schlicht ab.
- **IT-Sicherheit als Pflicht:** Jede Praxis muss die IT-Sicherheitsrichtlinie der KBV nach § 75b SGB V erfüllen – von Virenschutz über Firewall bis zu dokumentierten Update-Prozessen. Wer das vernachlässigt, riskiert Sanktionen und haftet im Schadensfall.
- **Fragmentierter Markt:** Der Markt ist ein Flickenteppich aus Einzelanwendungen – eine für die Buchung, eine fürs Telefon, eine für die Dokumentation. Sie sprechen nicht miteinander, und niemand trägt die Gesamtverantwortung.

Der größte Hebel liegt dort, wo der größte Rückstand ist

Gerade weil die Praxis so analog ist, ist das Digitalisierungspotenzial so groß. Genau das macht dieser Business Case sichtbar: Wir rechnen an einer realistischen Musterpraxis durch, welcher wirtschaftliche Wert in der Digitalisierung des gesamten Ablaufs steckt – und warum eine Komplettlösung jeder Insellösung überlegen ist.

KAPITEL 2

2 Der Hebel: eine nativ cloud-basierte Komplettlösung

Jeder Schritt im Praxisablauf ließe sich theoretisch mit einem eigenen Spezialanbieter besetzen: eine Lösung für die Terminbuchung, eine für die Telefonassistenz, eine für Anamnese, Dokumentation und Privatabrechnung. Genau dieser Flickenteppich ist heute der Normalfall – und der teuerste Weg in die Digitalisierung.

- **Sechs bis sieben Verträge, Preismodelle und Ansprechpartner:** Die Abo-Kosten summieren sich schnell auf über 1.000 € pro Monat, ohne dass die Systeme miteinander sprechen.
- **Medienbrüche und Doppelerfassung:** Daten aus der Online-Buchung landen nicht in der Anamnese, die Anamnese nicht in der Dokumentation, die Dokumentation nicht in der Abrechnung.
- **Niemand trägt Verantwortung:** Fällt eine Schnittstelle aus, zeigen sieben Anbieter aufeinander – die Praxis bleibt auf dem Problem sitzen.

Der größte Wert entsteht deshalb nicht in einem einzelnen Werkzeug, sondern in der **Integration**. ETERNO Cloud deckt den gesamten Praxisablauf in einer Plattform ab – nativ cloud-basiert, auf einer einzigen Datenbasis. Jeder Baustein speist den nächsten: Die Online-Buchung füllt die Anamnese, die Anamnese die Dokumentation, die Dokumentation die Abrechnung. Erst auf dieser gemeinsamen Datenbasis können die KI-Assistenten (Kapitel 4) ihr volles Potenzial entfalten – ein Vorteil, den zusammengesteckte Insellösungen nicht erreichen.

1 System

statt sechs bis sieben Einzelverträgen

1 Datenbasis

keine Schnittstellen, keine Doppelerfassung

~90 T€

Mehrwert pro Jahr, den nur die Komplettlösung hebt

Komplettlösung vs. Insellösungen – was die Integration konkret wert ist

Einzelne Insellösungen können jede Station für sich abbilden. Was sie **nicht** können: alle Leistungen auf einer gemeinsamen Datenbasis auswerten, Patienten datengetrieben zur Nachsorge zurückholen und sicherstellen, dass jede erbrachte Leistung vollständig erfasst und korrekt abgerechnet wird. Genau dieser Effekt ist in der Musterpraxis „Wolke“ mit rund **90.000 € pro Jahr** beziffert (Baustein 7, Kapitel 3) – er entsteht ausschließlich aus der Integration und wäre mit Insellösungen nicht zu heben. Hinzu kommt: Ein typischer Mix aus sechs bis sieben Einzellösungen kostet allein an Abo-Gebühren rund **12.000 € pro Jahr** – ohne dass die Systeme überhaupt miteinander sprechen.

KAPITEL 3

3 Vom ersten Anruf bis zur Abrechnung: sieben digitale Bausteine

Der Praxisablauf lässt sich in sieben digitalisierbare Bausteine zerlegen – ETERNO Cloud deckt alle in **einer** Plattform ab. Entscheidend ist die Trennung zweier Effekte: **Liquidität** (wirkt sofort auf den Umsatz) und **Kapazität** (gewonnene Zeit, erst unter Bedingungen umsatzwirksam).

#	Baustein	Wirkung auf	pro Jahr
1	Telefonassistent (KI) Nimmt Anrufe rund um die Uhr entgegen, klärt Routineanliegen (Rezepte, AU, Termine) autonom.	MFA Kapazität	~10 T€
2	Terminmanagement & Online-Buchung Online-Buchung und Erinnerungen senken die Ausfallquote von 15 % auf ~8 % – rund 1.800 zusätzlich realisierte Termine. Beleg: KBV-Umfrage 2023 (Ausfallquote bis 20 %); Online-Buchung 8 % vs. Telefon 14 % [Q1, Q5].	Ärzt:in Liquidität	~76 T€
3	Digitale Anamnese & Aufklärung Patienten füllen die Anamnese vorab digital aus; die Praxis erhält eine Zusammenfassung. Spart Ärzt:innen- und Scan-Zeit.	Ärzt:in + MFA Kapazität	~30 T€
4	Geführter digitaler Check-in Patienten checken im Wartezimmer geführt digital ein und füllen Formulare aus, deren Inhalte automatisch in die Akte fließen – MFA-Stunden fließen in die Betreuung statt in die Warteschlange.	MFA Kapazität	~36 T€
5	Dokumentation (KI-Scribe) Der KI-Scribe erstellt Arztbriefe und Notizen in Echtzeit, geprüft und freigegeben wird ärztlich. Der größte einzelne Zeithobel. Beleg: ~1 h/Tag/Arzt gespart (Kaiser Permanente); -15,9 % Dokumentationszeit (JAMA) [Q6, Q7].	Ärzt:in Kapazität	~110 T€
6	Abrechnung (PKV & EBM) Automatisierte Rechnungsstellung und vollständige Leistungserfassung – weniger MFA-Stunden, weniger nicht abgerufenes Honorar. Beleg: ~23,5 % Honorar nicht abgerufen; 5–15 % Mehrhonorar [Q8, Q9].	MFA + Praxis Liquidität	~40 T€
7	Auswertung, Wiedereinbestellung & Steuerung Gezielte Wiedereinbestellung, vollständige Leistungserfassung und bessere Auslastung auf einer gemeinsamen Datenbasis – der ETERNO-Vorteil (Kapitel 4). Beleg: Wiedereinbestellung bindet Patienten und steigert Umsatz (Medical Tribune) [Q10].	Praxis Liquidität	~90 T€
Summe digitaler Praxisablauf (Bausteine 1–7)		206 Liq. + 186 Kap.	~392 T€

Werte gerundet; Modellrechnung für die Musterpraxis „Wolke“. **Liquidität** = wirkt direkt auf den Umsatz, **Kapazität** = gewonnene Zeit (Erläuterung nächste Seite).

KAPITEL 3 · GRUNDLAGE

Die Musterpraxis „Wolke“

Grundlage aller Berechnungen ist die Musterpraxis „Wolke“ – eine internistische Gemeinschaftspraxis, wie sie in Deutschland tausendfach existiert. Die Annahmen sind bewusst **realistisch** gewählt: echte Teilzeitquoten, tatsächliche Arbeitstage und marktübliche Termin-Ausfallquoten – damit sich die Ergebnisse auf die eigene Praxis übertragen lassen.

4 Ärzt:innen

rund 3,5 Vollzeitstellen
(Teilzeit-/Anstellungsmodelle)

10 MFA

rund 7,5 Vollzeitstellen bei ~55
% Teilzeitquote³

~215 Tage

effektive Arbeitstage pro Jahr
(Urlaub, Fortbildung,
Krankheit)⁴

~26.000

gebuchte Termine pro Jahr

15 %

Termin-Ausfallquote – im
Korridor von 10–20 %¹

~42 €

durchschnittlicher Umsatz je
realisiertem Termin

Kostenstruktur und Umsatzbasis

- **Ärztliche Kapazität:** Vier Ärzt:innen entsprechen über Teilzeit- und Anstellungsmodelle rund **3,5 Vollzeitstellen** – nicht vier Vollzeitkräften.
- **Praxisteam:** Zehn MFA entsprechen bei rund 55 % Teilzeitquote im Schnitt etwa **7,5 Vollzeitstellen**.³ Die Vollkosten je Stelle liegen bei **~48.000 € pro Jahr** (Median 3.129 €/Monat zzgl. ~22–24 % Lohnnebenkosten, rund 30 €/Stunde).^{11,12}
- **Auslastung:** Bei 15 % Ausfallquote werden von ~26.000 gebuchten Terminen rund **22.100 realisiert**.
- **Umsatzbasis:** Bei ~42 € je Termin liegt der **realisierte Umsatz bei ~928.000 €** pro Jahr; bei voller Auslastung (ohne Ausfall) wären es rund **1,09 Mio. €**.

Was ist eine Minute Arztzeit wert?

Jede eingesparte Minute Arztzeit pro Termin summiert sich über ~26.000 Termine auf rund **433 Arztstunden pro Jahr** – etwa **11 zusätzliche Behandlungswochen** einer Vollzeit-Ärztin, ohne eine Stunde Mehrarbeit. Diese Größe ist die Währung der Zeitersparnis.

Wann wird gewonnene Zeit zu Umsatz? (Liquidität vs. Kapazität)

Eine eingesparte Minute wird nur dann zu Mehrumsatz, wenn fünf Bedingungen erfüllt sind: zusätzliche Nachfrage, freie Räume, verfügbare Arzt-/MFA-Kapazität, keine KV-Budgetgrenze und gleichbleibende Qualität. Sonst wird der Nutzen zu **kürzeren Arbeitstagen bei gleichem Ergebnis**. Deshalb trennen wir **Liquidität** (~206 T€) und **Kapazität** (~186 T€).

KAPITEL 4

4 KI als Teil der Komplettlösung – nicht als Insellösung

Auf der gemeinsamen Datenbasis entsteht die nächste Stufe: KI-Assistenten in drei Bereichen – operativ, kommerziell und medizinisch. Der operative und der kommerzielle Teil sind in **Baustein 7 (~90 T€)** bereits beziffert; der medizinische Assistent wirkt über Qualität und Reputation. Entscheidend: Diese KI funktioniert nur, weil alle Daten in **einer** Plattform liegen.



1 · OPERATIV IN BAUSTEIN 7 ENTHALTEN

Die smarte Praxismanagerin

Bringt Termine, Check-ins und Behandlungen in Einklang: Der Assistent steuert Termine, gleicht Ressourcen ab, stimmt Abläufe aufeinander ab – Effizienz im Tagesablauf statt Bauchgefühl am Empfang.

Wert über optimierte Auslastung
· Teil der ~90 T€



2 · KOMMERZIELL IN BAUSTEIN 7 ENTHALTEN

Der wirtschaftliche Blick: Wiedereinbestellung & korrekte Abrechnung

Hilft, Patienten korrekt zu steuern, medizinisch zu versorgen, erbrachte Leistungen vollständig zu dokumentieren und korrekt abzurechnen – und ruft sie aktiv zur Nachsorge zurück, bevor sie verloren gehen. Genau hier liegt das nicht ausgeschöpfte Umsatzpotenzial deutscher Praxen.

Hauptanteil der ~90 T€ ·
Wiedereinbestellung +
Abrechnung



3 · MEDIZINISCH NICHT BEZIFFERT

Entscheidungsunterstützung am Behandlungsplatz

Unterstützt Ärzt:innen mit Hinweisen aus Patientenhistorie, Leitlinien-Wissen und Mustererkennung – die Ärzt:innen entscheiden, die KI assistiert.

Bewusst nicht in Euro beziffert ·
wirkt über Qualität



Das Entscheidende: Die KI funktioniert nur als Komplettlösung

Wiedereinbestellung, vollständige Leistungserfassung und bessere Auslastung lassen sich nur heben, wenn alle Daten auf **einer** Plattform liegen – in Echtzeit, ohne Sprünge zwischen Systemen. Genau das macht die hier bezifferten **~90 T€** belastbar (siehe Kapitel 7).

KAPITEL 5

5 Hardware und einmalige Kosten

Was in vielen Wirtschaftlichkeitsbetrachtungen fehlt: Klassische Praxisverwaltungssysteme laufen auf einem Server in der Praxis. Dieser Server arbeitet nicht am Patienten, erwirtschaftet keinen Umsatz – und kostet trotzdem. Für die Musterpraxis „Wolke“ summiert sich das auf rund **23.000 € pro Jahr**, die in der Cloud ersatzlos wegfallen.

Laufende Kosten der eigenen IT (entfallen mit Cloud)	pro Jahr
Server-Hardware – ~40.000 € Anschaffung, Austausch alle ~4 Jahre (anteilig)	~10.000 €
Wartung & IT-Dienstleister – Wartungsverträge, Updates, Vor-Ort-Einsätze	~8.000 €
Strom & Kühlung – 24/7-Betrieb von Server, USV und Serverraum	~3.000 €
Backup, Firewall & redundante Internetleitung – Datensicherung, Sicherheitspflege, Ausfallsicherung	~2.000 €
Jährliche Kosten der eigenen IT-Infrastruktur	~23.000 €

Einmalige Kosten der Umstellung – transparent ausgewiesen

Der Wechsel in die Cloud ist nicht zum Nulltarif zu haben. Diese Posten fallen **einmalig** bei der Umstellung an und sind überschaubar – sie lassen sich zudem über spezialisierte Banken und zinsvergünstigte Förderkredite (z. B. apoBank, KfW) finanzieren:

- **Datenmigration** aus dem Altsystem – strukturiert und geprüft.
- **Schulung & Einarbeitung** des gesamten Teams.
- **Moderne Netzwerkinfrastruktur**: eine stabile Anbindung der Endgeräte – per LAN oder WLAN, je nach Praxisgegebenheit – sowie ein mobiles Internet-Backup für die Ausfallsicherheit.
- **Parallelbetrieb** in der Übergangsphase, bis das neue System sicher läuft.

Pflicht, nicht Kür: IT-Sicherheit nach § 75b SGB V

Jede Praxis muss die IT-Sicherheitsrichtlinie der KBV erfüllen – von Virenschutz über Firewall bis zu dokumentierten Update-Prozessen. Ein zertifiziertes Cloud-System erfüllt diese Anforderungen **zentral und automatisch**, statt sie Gerät für Gerät in der Praxis nachzurüsten. Cloud ist damit nicht nur günstiger, sondern auch der direktere Weg zur Compliance.

KAPITEL 6

6 Die Gesamtrechnung

Stellt man dem jährlichen Gesamtnutzen die Kosten von ETERNO Cloud gegenüber, ergibt sich für die Musterpraxis „Wolke“ folgendes Bild. Die ETERNO-Cloud-Kosten setzen wir mit **400 € je Arzt:in und Monat** an – bei vier Ärzt:innen rund **19.200 € pro Jahr**. Wir zeigen bewusst **zwei Szenarien nebeneinander**: einen realistischen Basisfall und die Obergrenze bei voller Nutzung.

REALISTISCHER BASISFALL

~400 T€ Nettonutzen pro Jahr

Digitaler Praxisablauf (Bausteine 1–7)	+ 392 T€
---	-------------

Wegfall Server-, Wartungs- & Stromkosten	+ 23 T€
---	------------

ETERNO Cloud (400 €/Arzt:in/Monat)	– 19 T€
---------------------------------------	------------

Nettonutzen pro Jahr	~396 T€
-----------------------------	--------------------

Faktor ~21x · Amortisierung < 1 Monat · ~100 T€
Nettonutzen je Arzt:in

POTENZIAL BEI VOLLER NUTZUNG

bis ~499 T€ Nettonutzen pro Jahr

Digitaler Praxisablauf (Obergrenze)	+ 495 T€
--	-------------

Wegfall Server-, Wartungs- & Stromkosten	+ 23 T€
---	------------

ETERNO Cloud (400 €/Arzt:in/Monat)	– 19 T€
---------------------------------------	------------

Nettonutzen pro Jahr	~499 T€
-----------------------------	--------------------

Faktor bis ~27x · bei voller Patienten- und Team-
Nutzung

~206 T€

davon sofort liquiditätswirksam
(Umsatz)

~186 T€

davon gewonnene Kapazität
(Zeit)

~1 Stelle

zurückgewonnene MFA-
Kapazität (eine volle Stelle)

Auch konservativ gerechnet bleibt der Case eindeutig

Selbst wer alle Annahmen halbiert – etwa weil KV-Budgetgrenzen das Umsatzwachstum begrenzen oder die Patienten-Nutzung langsamer anläuft – landet bei einem Nettonutzen von rund **200.000 € pro Jahr** und einem zweistelligen Faktor. Und dort, wo zusätzliche Termine nicht abrechenbar sind, wandelt sich der Nutzen in **kürzere Arbeitstage bei gleichem Ergebnis**. Der stärkste und am leichtesten nachvollziehbare Vorteil bleibt unabhängig davon: **0 € Server- und Hardwarekosten**.

KAPITEL 7

7 Zu schön, um wahr zu sein? Die Umsetzung in der Praxis

Bis zu einer halben Million Euro Potenzial für 19.200 € Plattformkosten – das klingt nach einem Haken. Tatsächlich sind die Potenziale gerade deshalb so klar herleitbar, weil die Praxis bislang so analog arbeitet – je größer der Rückstand, desto größer der Hebel. Aber **der Weg dorthin ist Arbeit** – und genau hier entscheidet sich, ob der Case aufgeht.

- **Die Praxis muss bereit für die Cloud werden:** ausreichende Internetgeschwindigkeit, moderne Netzwerkinfrastruktur und zeitgemäße Endgeräte – eine einmalige, überschaubare Investition (Kapitel 5).
- **Die Umstellung muss geführt werden:** Datenmigration, neue Abläufe, klare Verantwortlichkeiten – mit Projektmanagement, nicht nebenbei.
- **Widerstände sind normal:** Mitarbeitende, die jahrelang mit dem Altsystem gearbeitet haben, brauchen Begleitung, Schulung und gute Argumente.
- **Kurzfristig sinkt die Effizienz, bevor sie steigt:** Die ersten Wochen kosten Einarbeitungszeit – das ist kein Scheitern, sondern Teil jeder Umstellung.

Belastbarkeit der ~90-T€-Schätzung (Baustein 7)

Eine eigene Recherche zum nicht ausgeschöpften Umsatz durch fehlende Wiedereinbestellung in deutschen Praxen stützt die Größenordnung: Eine Rechnung über Wiedereinbestellung, weniger Terminausfälle, vollständige Leistungserfassung und bessere Auslastung ergibt konservativ ~49 T€, realistisch ~105 T€ und optimistisch bis ~186 T€. ^{8,9,10} Bezogen auf ~928.000 € Praxisumsatz entsprechen 90 T€ rund **10 %** – im Bereich der dokumentierten Honorarlücken (z. B. ~23,5 % nicht abgerufenes Honorar; 5–15 % Mehrhonorar). ^{8,9} Der Ansatz ist damit eher konservativ als optimistisch.

ETERNO begleitet die Umstellung – mit eigener Praxiserfahrung

ETERNO ist mehr als ein Softwareanbieter: Mit eigenen Praxisstandorten in Berlin, Hamburg und Frankfurt kennt ETERNO den Alltag aus erster Hand – und begleitet die Umstellung von der Prüfung der Cloud-Bereitschaft über die Datenmigration bis zur Team-Schulung. Die einmalige Modernisierung lässt sich zudem über spezialisierte Banken und zinsvergünstigte Förderkredite (z. B. apoBank, KfW) finanzieren.

KAPITEL 8 · FAZIT

Bereit für die nächste Generation der Praxisführung

Die Digitalisierung des Praxisablaufs ist kein IT-Projekt, sondern eine betriebswirtschaftliche Entscheidung mit klarer Rendite – und der größte Hebel ist die Integration: alles aus einer Hand, auf einer Datenbasis, ohne eigenen Server.

Genau das leistet ETERNO Cloud – heute entlang der sieben Bausteine des Praxisablaufs und bereits mit KI-Assistenten, die operativ, kommerziell und medizinisch mitarbeiten. Der realistische Basisfall der Musterpraxis „Wolke“ liegt bei rund **400.000 € Nettonutzen pro Jahr und einem Faktor von ~21x**; bei voller Nutzung sind bis zu **~500.000 €** erreichbar. Unabhängig vom Szenario gilt: Der Wegfall der eigenen Serverinfrastruktur ist der stärkste und am leichtesten nachvollziehbare Vorteil – **0 € Hardware, volle Compliance, kein Ausfallrisiko**.

~400 T€

realistischer Nettonutzen pro Jahr

bis ~500 T€

Potenzial bei voller Nutzung

0 €

Server- & Hardwarekosten

Die drei Kernbotschaften

1. Komplettlösung statt Flickenteppich: Der größte Wert entsteht dort, wo die einzelnen Anwendungen miteinander interagieren – nicht in der einzelnen Anwendung für sich. **2. Die Hälfte ist sofort Geld:** ~206 T€ wirken direkt auf den Umsatz, der Rest ist gewonnene Zeit. **3. Cloud ist Pflicht und Chance zugleich:** 0 € Hardware, automatische Compliance, kein Ausfallrisiko.

KAPITEL 9

Der nächste Schritt: Ihr Potenzial in 30 Minuten berechnen

Dieser Business Case zeigt, was in einer realistischen Musterpraxis steckt. Was in **Ihrer** Praxis möglich ist, zeigt eine unverbindliche Demo.

- **Wir analysieren Ihren Ablauf:** Wo verlieren Sie heute Zeit und Umsatz – vom Telefon bis zur Abrechnung?
- **Wir berechnen Ihr Potenzial:** Welcher der sieben Bausteine bringt bei Ihnen den größten Hebel?
- **Wir zeigen den Weg:** Wie die Umstellung abläuft – inklusive Datenmigration, Schulung und Finanzierung.

Jetzt unverbindliche Demo buchen

Buchen Sie Ihren persönlichen Termin direkt online: [Termin online buchen →](#)
Oder schreiben Sie an sales@eterno.health – wir melden uns zeitnah bei Ihnen.



SCAN ME

30 Min.

für eine erste, konkrete
Potenzialanalyse

0 €

unverbindlich, ohne weitere
Verpflichtung

3 Standorte

eigene Praxen in Berlin,
Hamburg, Frankfurt

ANHANG

Quellenverzeichnis

Alle Annahmen sind mit aktuellen, unabhängigen Quellen aus 2020–2026 belegt. Die Quellen 1, 5, 9 und 10 stützen Ausfallquote und Wiedereinbestellung; 6 und 7 belegen die KI-Dokumentation mit internationalen Primärstudien (NEJM Catalyst, JAMA); 8 und 9 die Abrechnungs- und Umsatzeffekte; 2–4 sowie 11–13 die Praxis- und Kostenannahmen.

- 1 **Ausfallquote/No-Show bis 20 % in Arztpraxen – KBV-Umfrage 2023 via Ärztegenossenschaft/aerzte.de**
aerzte.de – Bis zu 20 % No-Shows (KBV-Umfrage)
- 2 **Bürokratie: ~61 Arbeitstage/Praxis, ~56 Mio. Std., 2,4 Mrd. € – KBV-Bürokratieindex 2020 via Ärzte Zeitung**
aerztezeitung.de – Bürokratie kostet jede Praxis 61 Arbeitstage
- 3 **Teilzeitquote Frauen Gesundheitsberufe 55,6 % (Dez 2024) – IAB**
iab.de – Teilzeitquote sozialversicherungspflichtig Beschäftigter
- 4 **Praxis-Zeitstrukturen (Urlaub/Fortbildung, ~215 Arbeitstage) – Zi-Praxis-Panel 2025**
zi.de – Zi-Praxis-Panel
- 5 **Online-Buchung 8 % vs. Telefon 14 % Ausfall; Erinnerungen senken No-Shows – Wepp (2026, Doctolib-Daten 2025)**
wepp.ai – Statistiken digitale Arztpraxis
- 6 **KI-Dokumentation spart ~1 h/Tag/Arzt (Kaiser Permanente / The Permanente Medical Group) – NEJM Catalyst**
permanente.org – AI scribes save physicians time
- 7 **KI-Scribe: –8,5 % EHR-Zeit, –15,9 % Dokumentationszeit – JAMA Network Open / UChicago (2025)**
jamanetwork.com – Ambient Scribe & EHR-Effizienz
- 8 **EBM-Abrechnung: ~23,5 % des zustehenden Honorars nicht abgerufen (Dr. med. W. Goldmann) – Praxisabrechnung EBM Kompakt**
neuromedizin.de – Praxisabrechnung EBM Kompakt (Honorar-Analyse)
- 9 **Verluste durch No-Show ~5.409 €/Jahr je Facharztpraxis (Zi 2020); Ausfallquoten bis 20 % – coliquio**
coliquio.de – No-Show-Raten & Verluste je Praxis
- 10 **Wiedereinbestellung (Recall) bindet Patienten und steigert den Umsatz – Medical Tribune**
medical-tribune.de – Recall-System & Umsatz
- 11 **MFA-Median 3.129 €/Monat (Tarif 2025/2026) – Medi-Karriere / BA**
medi-karriere.de – MFA-Gehalt & Tarifvertrag
- 12 **Lohnnebenkosten Arbeitgeber 22–24 % (2025/26) – Personio HR-Lexikon**
personio.de – Lohnnebenkosten
- 13 **Vakanzzzeit ~76 Tage, Engpass medizinische Fachberufe – Statista / BA**
statista.com – Vakanzzzeit nach Wirtschaftszweigen

Alle Quellen zuletzt geprüft im Juni 2026. Der EBM und die KV-Vorgaben werden regelmäßig aktualisiert; maßgeblich ist stets die zum Abrechnungszeitpunkt gültige Fassung. **Stand: Juni 2026.**

IMPRESSUM & RECHTLICHES

Rechtliche Hinweise

Herausgeber / Anbieterkennzeichnung (§ 5 DDG)

ETERNO Health GmbH · Schicklerstr. 5 · 10179 Berlin · Deutschland · E-Mail: hello@eterno.health · Web: eterno.cloud
Steuer-Nr. 37/280/51340 · USt-IdNr. DE351581678 · Charlottenburg · HRB 226632 B · Geschäftsführer: Frederic Haitz & Maximilian Waldmann

Autoren

Dr. med. Timo Rodi · Co-Founder & Chief Medical Officer, ETERNO
Maximilian Waldmann · Founder & CEO, ETERNO
Felix Burkart · Chief Revenue Officer, ETERNO

Stand

Juni 2026

Modellrechnung – keine Zusicherung konkreter Ergebnisse

Alle Euro-Werte sind Modellrechnungen für die fiktive Musterpraxis „Wolke“ und dienen ausschließlich der Veranschaulichung. Sie stellen keine Zusicherung, Garantie oder Prognose dar. Tatsächliche Ergebnisse hängen von Fachrichtung, Auslastung, Patientenstruktur, regulatorischen Rahmenbedingungen (insb. KV-Budgetierung) und Nutzungsgrad ab und können erheblich abweichen. Die dargestellten Szenarien bilden eine Bandbreite ab; maßgeblich ist eine praxisindividuelle Prüfung.

Kein Ersatz für individuelle Fachberatung

Die Inhalte dienen ausschließlich der allgemeinen Information und stellen keine Rechts-, Steuer- oder individuelle Abrechnungsberatung dar. Für verbindliche Aussagen zur vertragsärztlichen Abrechnung wenden Sie sich bitte an Ihre zuständige Kassenärztliche Vereinigung oder einen spezialisierten Steuer- bzw. Unternehmensberater.

Keine medizinische Beratung / persönliche fachliche Einschätzung

Dieses Dokument enthält keine individuellen medizinischen Empfehlungen. Die Darstellungen geben die persönliche fachliche Einschätzung der Autoren wieder, nicht die offizielle Position einer Ärztekammer, Kassenärztlichen Vereinigung oder sonstigen Körperschaft des öffentlichen Rechts. Es wird kein Arzt-Patienten-Verhältnis begründet.

Keine Gewähr für Richtigkeit und Aktualität

Die Inhalte wurden mit größtmöglicher Sorgfalt erstellt; eine Gewähr für Richtigkeit, Vollständigkeit und Aktualität wird nicht übernommen. Das Sozialrecht (SGB V), der EBM sowie die KV-Vorgaben unterliegen regelmäßigen Änderungen; maßgeblich ist stets die zum Abrechnungszeitpunkt gültige Fassung. Für Inhalte externer Verweise wird keine Haftung übernommen. Dieses Dokument ersetzt keine steuerliche, rechtliche oder betriebswirtschaftliche Beratung.

Werblicher Charakter / Eigenwerbung

Dieses Dokument wird von der ETERNO Health GmbH herausgegeben und dient neben der sachlichen Information auch der Eigenwerbung für das Praxismanagement-System „ETERNO Cloud“.

© 2026 ETERNO Health GmbH. Alle Rechte vorbehalten. Vertraulich – nur zur internen Verwendung und zur Weitergabe an interessierte Praxen.



Erleben Sie die ETERNO Cloud

Melden Sie sich bei uns und buchen Sie Ihren persönlichen Demotermin – wir zeigen Ihnen, wie ETERNO Cloud Ihren Praxisablauf vom ersten Anruf bis zur Abrechnung in einem System abbildet.



Jetzt Demo buchen

QR-Code scannen oder schreiben Sie an **sales@eterno.health** – wir melden uns zeitnah bei Ihnen.

Termin online buchen →



SCAN ME