



Existenzgründung Ärzte 2018/2019

15.12.2020 11:00 CET

Existenzgründung Ärzte: Die Kosten für eine Niederlassung als Hausarzt steigen weiter

Durchschnittlich rund 160.000 Euro haben Hausärzte, die sich in den Jahren 2018 und 2019 niedergelassen haben, für die Übernahme einer Einzelpraxis investiert. Damit wurde ein neuer Höchststand erreicht. Das zeigt die jüngste Analyse der ärztlichen Existenzgründungen, die von der Deutschen Apotheker- und Ärztebank (apoBank) und dem Zentralinstitut für die Kassenärztliche Versorgung (Zi) vorgelegt wurde.

Das Investitionsvolumen bei einer Praxisübernahme umfasst einerseits den

Kaufpreis: In den Jahren 2018 und 2019 belief er sich bei Hausärzten im Schnitt auf 102.700 Euro. Andererseits müssen Investitionen in medizinisch-technische Geräte, IT sowie Modernisierungs- und Umbaumaßnahmen getätigt werden: Diese betragen im Analysezeitraum 57.000 Euro. Beide Werte sind in den letzten zwei Jahren erneut gestiegen.

„Allerdings spiegeln Durchschnittsbeträge nur bedingt die Marktsituation wider“, sagt Daniel Zehnich, Bereichsleiter Gesundheitsmärkte und -politik der apoBank. „Wir beobachten seit Jahren unter anderem eine große Spreizung bei den Kaufpreisen: So werden beispielsweise für hausärztliche Praxen Preise von bis zu einer halben Million gezahlt. Es kommt aber auch vor, dass sie verschenkt oder nur zum symbolischen Preis übergeben werden. Insgesamt zeigen unsere Analysen, dass die Existenzgründer tendenziell immer häufiger bereit sind, mehr zu investieren.“

Trend zu hochpreisigen Praxen erkennbar

Am Beispiel der Hausärzte zeigt eine differenzierte Betrachtung einen Trend zu teureren Praxen. In dem Analysezeitraum 2018/2019 ist mit 33 Prozent der Anteil der „günstigeren“ Existenzgründungen – d. h. mit Praxisinvestitionen unter 100.000 Euro – weiter gesunken. Demgegenüber steht mit sieben Prozent ein steigender Anteil der Praxen, für die Existenzgründer über 300.000 Euro investiert haben. „Neben der allgemeinen Teuerungsrate treiben auch die zunehmende Digitalisierung, fortschreitende Technologie in der Medizintechnik oder innovative Materialien die Kosten für die Praxisausstattung“, erläutert Zehnich.

Verschiedene Arten der Existenzgründung bedürfen unterschiedlicher Investitionshöhen

Die Übernahme einer bestehenden Praxis ist für 55 Prozent der Existenzgründer weiterhin der beliebteste Weg, um sich als Arzt niederzulassen. Doch es gibt noch weitere Möglichkeiten, und diese sind mit unterschiedlich hohen Investitionen verbunden. Im Fall der Hausärzte war in den Jahren 2018 und 2019 die Überführung einer Einzelpraxis in eine Berufsausübungsgemeinschaft (BAG) die günstigste Option. Sie erforderte ein Investitionsvolumen von rund 105.000 Euro. „Dies ist nicht verwunderlich, denn bei dieser Art von Kooperation muss sich der neu in die Praxis hinzutretende Arzt erst einen eigenen Patientenstamm aufbauen“, so

Zehnich.

Dagegen war die Neugründung einer Einzelpraxis mit Investitionen in Höhe von durchschnittlich 178.000 Euro am teuersten, da solche Praxen naturgemäß mit dem neuesten Stand der Technik ausgestattet werden. Mit einem Anteil von fünf Prozent an den Existenzgründungen spielen sie jedoch nur eine untergeordnete Rolle.

Fällt die Entscheidung, sich in einer Kooperation niederzulassen, wählen die meisten hausärztlichen Existenzgründer den Eintritt in eine BAG (2019: rund 16 Prozent). In diesem Fall tritt ein bisheriger Praxisinhaber aus und verkauft seine Praxisanteile. Der dafür vom Übernehmer gezahlte Kaufpreis belief sich im Analysezeitraum auf durchschnittlich 117.000 Euro. Der weitere Investitionsbedarf für Umbauten und Modernisierung ist in der Regel sehr gering und betrug 2018/2019 im Schnitt 15.000 Euro.

Existenzgründung im Geschlechtervergleich: Frauen bevorzugen Einzelpraxen, Männer ziehen größere Praxen vor

Ein Blick auf die Geschlechter zeigt, dass der Anteil der ärztlichen Existenzgründerinnen weiter zunimmt: 2018/2019 lag er bundesweit bei gut 60 Prozent (bei Hausärztinnen 59 Prozent, bei Fachärztinnen 62 Prozent). Auffällig ist, dass sich Frauen deutlich häufiger für die Einzelpraxis als Niederlassungsform (64 Prozent) entscheiden als ihre männlichen Kollegen (55 Prozent).

„Das liegt zunächst daran, dass sich Frauen überwiegend in den Fachgebieten niederlassen wie beispielsweise Psychotherapie, Psychiatrie oder Gynäkologie, in denen die Kooperation auch bei Bestandspraxen eine deutlich geringere Bedeutung hat als in anderen Facharzttrichtungen“, sagt Zehnich. „Häufig beobachten wir, dass Frauen gerne allein und mit kleinen Praxen starten. Perspektivisch haben sie auch hier die Möglichkeit mit bis zu drei angestellten Ärzten zu arbeiten. Durch entsprechende Arbeitsteilung lässt sich dann die Abwesenheits- beziehungsweise Urlaubsvertretung einfacher gestalten, um Familie und Beruf leichter miteinander zu vereinbaren.“

Unterschiede gibt es auch beim Investitionsverhalten: Zwar steigen insgesamt sowohl bei den weiblichen als auch bei den männlichen Existenzgründern seit Jahren die Praxisinvestitionen, doch bleiben diese bei

Ärztinnen immer auf einem niedrigeren Niveau. Ein Vergleich bei den hausärztlichen Existenzgründungen zeigt, dass Männer 2018/2019 mit durchschnittlich 173.000 Euro rund ein Fünftel mehr für die Niederlassung in Form einer Einzelpraxisübernahme ausgaben als Frauen.

Exkurs: Fachärzte

Die Investitionshöhen im Rahmen ärztlicher Existenzgründungen hängen insgesamt stark von der Facharzttrichtung ab. Ein Vergleich der Durchschnittswerte für die Niederlassung durch Einzelpraxisübernahme offenbart große Unterschiede: Während Hausärzte dafür in dem Analysezeitraum 2018/2019 im Schnitt 160.000 Euro ausgaben, waren es bei Frauenärzten 234.000 Euro und bei Orthopäden sogar 368.000 Euro. Die Niederlassung in einer psychotherapeutischen Praxis bedurfte dagegen lediglich 50.000 Euro an Investitionen.

„Die starken Unterschiede sind in erster Linie auf die medizinisch-technische Ausstattung, die je nach Facharzttrichtung benötigt wird, zurückzuführen“, sagt Daniel Zehlich. „Ansonsten gilt: Faktoren wie die Lage, die Patientenstruktur oder die Praxisorganisation beeinflussen den ideellen Wert der Arztpraxis.“

Methodik

Die Ergebnisse basieren auf einer Stichprobe von etwa 3.500 durch die apoBank begleiteten ärztlichen Existenzgründungen – darunter 900 hausärztliche und 2.600 fachärztliche. Die Daten wurden anonymisiert und gemeinsam von der apoBank und dem Zentralinstitut für die Kassenärztliche Versorgung (Zi) ausgewertet.

Über die apoBank

Die Deutsche Apotheker- und Ärztebank (apoBank) ist die größte genossenschaftliche Primärbank und die Nummer eins unter den Finanzdienstleistern im Gesundheitswesen. Kunden sind die Angehörigen der Heilberufe, ihre Standesorganisationen und Berufsverbände, Einrichtungen der Gesundheitsversorgung und Unternehmen im Gesundheitsmarkt. Die apoBank arbeitet nach dem Prinzip "Von Heilberuflern für Heilberufler", d. h.

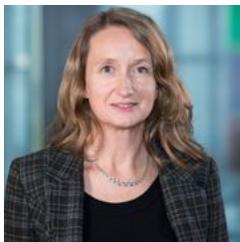
sie ist auf die Betreuung der Akteure des Gesundheitsmarktes spezialisiert und wird zugleich von diesen als Eigentümern getragen. Damit verfügt die apoBank über ein deutschlandweit einzigartiges Geschäftsmodell.

www.apobank.de

Seit der Gründung vor über 115 Jahren ist verantwortungsbewusstes Handeln in den Unternehmenswerten der apoBank fest verankert. Sie setzt sich fürs Miteinander ein, fördert Zukunftsprojekte, Kultur sowie soziales Engagement und investiert in Nachhaltigkeit und ökologisches Bewusstsein:

www.apobank.de/mehr-ermoeglichen

Kontaktpersonen



Anita Widera

Pressekontakt

Pressereferentin

anita.widera@apobank.de

0211 5998 153