



Bildquelle: Westend61/Getty Images

01.07.2021 10:07 CEST

Erfahrung versus frischer Wind – Generationswechsel in der Arztpraxis

Immer mehr Städte und Gemeinden melden, dass die flächendeckende ambulante Versorgung in Gefahr sei. Niedergelassene Ärzte und Apotheker finden keine Nachfolger und müssen schließen. Wie kann es also gelingen, den Nachwuchs für die ambulante Versorgung zu gewinnen und den Abgebern die Nachfolgersuche zu erleichtern? Die Deutsche Apotheker- und Ärztebank (apoBank) hat beide Generationen nach ihren Vorstellungen und Prioritäten bei der Berufsausübung befragt. In der neuesten Ausgabe des apoBank-Magazins apoView werden die Ergebnisse aufbereitet, die Sichtweisen von Jung und Alt herausgearbeitet und mit Erfahrungsberichten

aus der Praxis angereichert.

Praxisübergabe in Raten

Wie ein sanfter Generationswechsel bei der Praxisübernahme gelingen kann, erklären Antje Elfers und Dr. Uwe Hommel im Interview. Die Gynäkologin und zweifache Mutter begann als Angestellte in Teilzeit in Hommels Dresdener Praxis. Seit Anfang 2021 ist sie nun ihre eigene Chefin. "Die lange Eingewöhnungszeit an den Praxisalltag war sehr hilfreich, alleine schon, um eine eigene Routine zu entwickeln, was Themen wie Abrechnung und Verwaltung angeht", sagt sie. Der ehemalige Praxisinhaber ist noch 1,5 Tage die Woche angestellt tätig. "Die Praxis ist in guten Händen, das Team ist zufrieden – und ich kann mich noch in Ruhe von meinen Patientinnen verabschieden. Ich könnte es mir nicht besser wünschen", resümiert Hommel, der die Praxis 1992 eröffnet hatte.

"Freundliche Übernahme" einer Zahnarztpraxis

Häufig wird die Praxis oder Apotheke auch innerhalb der eigenen Familie weitergegeben. Aber birgt das enge Verwandtschaftsverhältnis nicht noch zusätzliches Konfliktpotenzial? Das sehen die beiden Zahnärzte Dr. Ahmet Safaltin und sein Sohn Volkan Safaltin, die ihre Praxis in Berlin gemeinsam als Berufsausübungsgemeinschaft führen, anders. Für den jungen Zahnarzt ist der Vater vor allem ein wichtiger "Ratgeber und Wegbereiter", und für den erfahrenen Praxisinhaber bedeutet der Einstieg des Junior neuen Schwung: "Ich habe mich sehr gefreut, als mein Sohn mehr Verantwortung übernehmen und die Praxis mitgestalten wollte", sagt Safaltin Senior.

"Es geht ums Verstehen, nicht ums Überzeugen"

Sollten zwischen den Generationen doch mal schwierigere Konflikte auftauchen oder die Übergabe nicht so reibungslos über die Bühne gehen, gibt es Mediatoren, die zwischen den Beteiligten vermitteln. So zum Beispiel Dr. Isabell Lütkehaus, die auch Arzt- und Zahnarztpraxen, MVZs sowie Apotheken berät. "Ganz oft geht es um den Ausstieg eines Praxis- oder Apothekeninhabers oder um die Zusammenarbeit im Team. Arbeiten da verschiedene Generationen zusammen, prallen oft auch unterschiedliche Werte aufeinander", sagt die Expertin. Doch Konflikte seien nicht per se negativ, sondern vielmehr Impulse für die Weiterentwicklung.

"Als Bank der Gesundheit wollen wir beim Generationswechsel in der ambulanten Versorgung unterstützen. Dazu gilt es zunächst Jung und Alt zu verstehen", sagt Nora Zumdick, Referentin im Bereich Gesundheitsmärkte und

Gesundheitspolitik bei der apoBank und Leiterin der Studie. "Deshalb wollten wir wissen, wie die beiden Heilberufsgenerationen sich selbst und ihr berufliches Umfeld einschätzen, wo es Unterschiede gibt und wo Einigkeit herrscht. Die wichtigste Erkenntnis ist, dass sie voneinander lernen und profitieren können, und dass Alt und Jung kein Gegensatz ist, sondern eine Synergie, die genutzt werden sollte, um eine gute Gesundheitsversorgung zu sichern. Die Herausforderung wird also sein, das Gesundheitssystem zeitnah nach den Bedürfnissen der nachwachsenden Generation umzugestalten und dabei auf die Erfahrung der Älteren zurückzugreifen."

Das Magazin apoView mit den ausführlichen Interviews und den Ergebnissen der [Studie "Generationswechsel Heilberufler"](#) steht als PDF zum [Download](#) bereit.

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 120 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