



Generationswechsel in den Heilberufen.

28.09.2020 13:25 CEST

apoBank-Studie „Generationswechsel in den Heilberufen“ – Wie kann das gut gelingen?

Die ambulante Gesundheitsversorgung steht in Deutschland vor einem Generationswechsel: Unter den selbständigen Ärzten ist aktuell jeder Dritte 60 Jahre und älter. Bei den Apothekenleitern hat über ein Drittel das Alter von 55 Jahren überschritten. Und die niedergelassenen Zahnärzte finden immer schwieriger Nachfolger, da mittlerweile mehr Praxen zum Verkauf angeboten werden, als Nachfrage vorhanden ist. Aber auch die stationäre Versorgung buhlt um den Nachwuchs. Für die Deutsche Apotheker- und Ärztebank (apoBank) Gründe genug, um sowohl bei der jungen als auch bei

der älteren Generation nachzufragen, wie sie sich in ihrer Rolle als Heilberufler sehen, was ihnen bei der Patientenbehandlung wichtig ist und welche Veränderungen sie in ihrer Branche wahrnehmen.

„Das Thema brennt, denn der Generationswechsel in Medizin und Pharmazie steht kurz bevor und die Situation wird sich in den nächsten Jahren verschärfen“, sagt Daniel Zehnich, Leiter des Bereichs Gesundheitsmärkte und Gesundheitspolitik bei der apoBank und Leiter der Studie. „Wir haben auf der einen Seite die junge Generation, die den Wertewandel, der auf gesellschaftlicher Ebene bereits stattfindet, auch in der Berufswelt durchsetzen möchte. Dabei hat sie mit dem demografischen Wandel einen entscheidenden Vorteil auf ihrer Seite. Ihnen gegenüber steht die ältere Heilberuflergeneration, die im gegenwärtigen Versorgungssystem - vor allem im ambulanten Bereich - noch eine sehr wichtige Rolle spielt. Also wollten wir wissen: Was eint die Generationen und was trennt sie? Und wie muss sich der Markt verändern, um dem Generationswechsel gerecht zu werden?“

Junge Generation weniger karriereorientiert

Der Generationsvergleich zeigt, dass die jeweilige Einstellung und die Selbsteinschätzung an einigen Stellen deutlich auseinandergehen: Während die ältere Generation sich eher als karriereorientiert einschätzt, haben bei den jüngeren Heilberuflern Familie und Freizeit mehr Relevanz. Den stärkeren Fokus auf die berufliche Karriere bei der älteren Generation bestätigt zudem die Antwort auf die Frage nach dem Stellenwert der Arbeit. Dieser wird entsprechend von knapp der Hälfte der älteren Heilberufler als hoch eingestuft, bei den Jüngeren ist es nur ein Drittel.

Knapp drei von fünf Heilberuflern der älteren Generation ordnen sich selbst eher als analog denn als digital ein und mehr als zwei Drittel würden sich eher als Einzelkämpfer bezeichnen. Das sieht die junge Generation ganz anders: 80 Prozent beschreiben sich als digital und zukunftsorientiert, knapp zwei Drittel schätzen sich eher als Teamplayer ein.

Selbständigkeit bleibt attraktiv

Auch die Frage nach Vorteilen und Nachteilen der Selbständigkeit zeigt jeweils unterschiedliche Wahrnehmungen: Selbstverwirklichung, Einkommen und Work-Life Balance werden von den Young Professionals eher als Pluspunkte der Niederlassung gesehen. Das finanzielle Risiko ist für sie die größte Hürde zur Selbständigkeit und hat im Vergleich zu früher deutlich an Relevanz zugenommen. Bürokratie und Unternehmertum stufen die Jungen ebenso als Hemmnis ein, wenn auch etwas niedriger als die ältere

Generation. Auch das hohe Arbeitspensum wird von den jüngeren Heilberuflern weniger als Nachteil wahrgenommen.

Digitalisierung bleibt eine Generationenfrage

Die Patientenbehandlung rückt in den Augen der neuen Generation in einen anderen Fokus. Eine vertrauensvolle und enge Beziehung zum Patienten bzw. zum Kunden sowie der Therapieerfolg gehören für beide Generationen zu den wichtigsten Aspekten in der Behandlung. Doch ein hoher Wohlfühlfaktor in der Praxis oder Apotheke, die Vermittlung von Wissen, eine gute Erreichbarkeit sowie eine positive Bewertung und Weiterempfehlung spielen für die jüngeren Heilberufler eine größere Rolle. Deutlich werden die Generationsunterschiede vor allem, wenn es um die Kategorie digitale Services geht: 72 Prozent der jüngeren Heilberufler sehen diese als relevant an, unter den Älteren sind es lediglich 45 Prozent.

Young Professionals sehen mehr Fortschritte im Gesundheitswesen

Nach den Veränderungen im Gesundheitswesen und dem Arbeitsumfeld gefragt, sehen die meisten (82 Prozent) der Befragten eine Verbesserung in der Digitalisierung des Gesundheitsmarktes. Die Entwicklungen bei Reglementierung (86 Prozent) und Kommerzialisierung (80 Prozent) des Gesundheitswesens hingegen werden fast unisono als Verschlechterung empfunden.

Schaut man genauer in die Generationen hinein, zeigt sich, dass die jüngeren Heilberufler den Veränderungen im Gesundheitsmarkt insgesamt deutlich positiver gegenüberstehen als ihre älteren Kollegen: Vor allem beim Arbeitspensum, Gestaltungsspielräumen und der Vereinbarkeit von Beruf und Familie nimmt die junge Gruppe mehr Verbesserung in den letzten 20 bis 30 Jahren wahr.

„Die Ergebnisse dieser Umfrage sollen dazu dienen, entsprechende Lösungen zu finden, um das System nach den Vorstellungen der jungen Generation zu modifizieren, die Veränderungen aber gleichzeitig so zu gestalten, dass diese auch die ältere Generation mitträgt“, sagt Zehnich. „Das geht nur gemeinsam in einem generationsübergreifenden Engagement. Dazu gehört auch, bestehende Strukturen und Prozesse infrage zu stellen. Und darauf zu achten, beiden Gruppen gerecht zu werden und einen intensiven Austausch zu fördern. Indem man sich offen begegnet, voneinander lernt und sich auf die Gemeinsamkeiten besinnt. Denn was unsere Heilberufs-Generationen eint, ist der Wunsch zu helfen und zu heilen. Dieser wird sie antreiben, eine Medizin des Miteinanders zu gestalten. Wir als Landesbank der Heilberufler werden

dabei gerne unterstützen.“

Methodik

Die Online-Befragung „Generationswechsel Heilberufler“ wurde im Juli und August 2020 in Kooperation mit [DocCheck Research](#) durchgeführt. Insgesamt wurden 800 Heilberufler zwischen 25 und 70 Jahren befragt, davon jeweils 200 Hausärzte, Fachärzte, Zahnärzte und Apotheker.

Ein Exkurs in die Fachgruppen: So tickt die neue Generation Junge Ärzte: Mehr Wissensvermittlung bei Patientenbehandlung

Die Gründe für die Berufswahl werden bei der jungen Ärztegeneration vielfältiger: Kriterien wie das Heilen und Helfen sowie die Faszination am Beruf bleiben zwar ausschlaggebend, jedoch zählen auch andere Attribute, wie die Möglichkeit zur Selbstverwirklichung, Verdienstmöglichkeiten und gesellschaftliches Ansehen.

Die neue Generation junger Ärzte legt mehr Wert auf Freizeit und Familie. Entsprechend sinkt auch der Stellenwert des Berufs. Betrachtet man die Patientenbehandlung setzen sie deutlich stärker als die älteren Kollegen auf Digitalisierung, aber auch auf Wissensvermittlung und Therapie auf Augenhöhe mit dem Patienten.

Junge Zahnärzte: Freizeit und Familie gewinnen an Bedeutung

Die jüngere Zahnärztegeneration misst der Arbeit einen geringeren Stellenwert im Leben bei als die ältere, dafür werden Familie und Freizeit wichtiger. Auch das Thema Selbstverwirklichung gewinnt an Bedeutung, vor allem als ein zentraler Vorteil der Selbständigkeit. Die fehlende Familienfreundlichkeit wird dagegen als deutlicher Nachteil der Selbständigkeit gewertet.

Die neue Generation nimmt Verbesserungen im Bereich der Digitalisierung im Gesundheitsmarkt deutlich stärker wahr als ihre älteren Kollegen und sieht die Entwicklung bei beruflichen Gestaltungsspielräumen positiver. Im Gegensatz zu anderen Heilberuflern empfinden jedoch beide Generationen eine deutlichere Verschlechterung der Stellensituation. In Punkto Bezahlung sehen knapp 90 Prozent der jüngeren Zahnärzte einen Rückschritt und sind somit in dieser Hinsicht noch kritischer als die ältere Generation mit 82 Prozent.

Junge Apotheker: Berufswahl aus Familientradition seltener

Während knapp ein Viertel der älteren Generation den Apothekerberuf noch aus Familientradition angetreten ist, ist dies heute nur bei jedem sechsten Apotheker der Fall. Auch das gesellschaftliche Ansehen spielt bei der Berufswahl inzwischen weniger eine Rolle, denn das Image des Apothekerberufs hat sich im Rückblick auf die letzten 20-30 Jahre aus Sicht beider Generationen eher verschlechtert.

Digitale Fähigkeiten werden sowohl aus Sicht der jungen als auch älteren Generation generell als relevant angesehen. Die neue Generation der Apotheker schätzt sich mit 75 Prozent digitaler ein als die Kollegen der älteren Generation (mit 51 Prozent). Auch in der Kundenbetreuung werden digitale Services als eher wichtig angesehen, womit sich die Apotheker auch von den restlichen Heilberuflern abgrenzen.

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