

60%

wünschen sich bei
der Organisation
ihrer Abgabe
professionelle
Unterstützung.



apoBank befragt niedergelassene Heilberufler und launcht neues Infoportal: apobank.de/abgeben

29.11.2018 10:07 CET

Praxis- und Apothekenabgabe: Wie gelingt der Einstieg in den Ausstieg? Und was kommt danach?

Gut ein Drittel der niedergelassenen Ärzte ist laut Ärztestatistik der Bundesärztekammer inzwischen 60 Jahre und älter, und die Zahlen der Bundesvereinigung Deutscher Apothekerverbände ABDA prognostizieren, dass bis 2030 etwa jeder dritte Apothekeninhaber im Rentenalter sein wird. Gleichzeitig hält der Trend zur Anstellung bei der nachrückenden Generation der Mediziner und Pharmazeuten an. Entsprechend besorgt blicken 55 Prozent der Heilberufler auf die Abgabe ihrer Praxis oder Apotheke. 58

Prozent der Befragten haben Bedenken, keinen geeigneten Nachfolger zu finden. 42 Prozent befürchten, nicht genügend Ertrag mit dem Verkauf der Praxis oder Apotheke zu erzielen. Das ergab eine aktuelle Umfrage der Deutschen Apotheker- und Ärztebank (apoBank) unter niedergelassenen Heilberuflern.

„Entscheidend ist, rechtzeitig mit der Nachfolgersuche anzufangen“, empfiehlt Daniel Zehnich, Leiter des Bereichs Gesundheitsmärkte und Gesundheitspolitik bei der apoBank. „Unterstützung gibt es bei Landesorganisationen, bei auf den Gesundheitsmarkt spezialisierten Beratern der apoBank oder über die Praxis- und Apothekenbörsen im Internet. Aus Erfahrung wissen wir auch, dass die monetären Vorstellungen oder Wünsche der Abgeber nicht immer der Marktsituation vor Ort entsprechen. Doch mit professioneller Unterstützung lässt sich der Wert der Praxis oder der Apotheke schätzen, der dann als Orientierungsgröße dienen kann.“

Wichtiges Ziel: Das Lebenswerk in guten Händen zu wissen

Zu den wichtigsten Zielen bei der Abgabe zählt für 48 Prozent der Befragten, einen guten Verkaufspreis zu erzielen. Fast genauso häufig (bei 45 Prozent) wünschten sich die Inhaber, die Praxis beziehungsweise Apotheke in gute Hände abzugeben. Aber auch möglichst wenig Aufwand bei der Abwicklung der Übergabe, ist - insbesondere für viele Zahnärzte und Apotheker (jeweils 42 Prozent) - von hoher Bedeutung.

Ein Blick auf die Antworten der Fachgruppe Ärzte zeigt etwas andere Prioritäten: Ein gutes Gefühl bei der Nachfolge ist ihr genauso wichtig wie ein guter Verkaufspreis (jeweils für 48 Prozent), die aufwändige Organisation fürchtet sie mit 28 Prozent am wenigsten. 14 Prozent der befragten Ärzte und 10 Prozent der Zahnärzte haben vor, die Praxis an ein Familienmitglied zu übergeben.

Ärzte wünschen oft sukzessiven Übergang in den Ruhestand

Vor allem Ärzte (20 Prozent) befürchten, dass sie nach der Praxisabgabe die Arbeit vermissen werden und sie sich nicht mehr gebraucht fühlen. Entsprechend wünschen viele der befragten Mediziner (46 Prozent) keinen abrupten Wechsel in den Ruhestand, sondern eine Übergangslösung mit einem reduzierten Arbeitszeitpensum. Unter den Zahnärzten möchten das 38 Prozent, bei Apothekern 26 Prozent.

„Den Wunsch nach einem sukzessiven Übergang in den Ruhestand äußern

unsere Kunden häufig“, sagt Zehnich „Dafür gibt es zwei Möglichkeiten: Entweder bleibt man noch eine Zeitlang Chef in Teilzeit und holt sich einen angestellten Arzt beziehungsweise Zahnarzt in die Praxis, oder man übergibt die Praxis und vereinbart eine Anstellung mit reduzierter Arbeitszeit. Die zweite Variante kann allerdings problematischer sein, denn der Rollenwechsel vom Praxisinhaber zum Angestellten bedeutet auch weniger Entscheidungs- und Gestaltungsspielraum zugunsten des neuen Inhabers. Hier kommt es also vor allem darauf an, wie gut man loslassen kann, nicht als Arzt, sondern als Vorgesetzter.“

Für die Mehrheit sind nichtärztliche Investoren eine Option

Ärzte und Zahnärzte haben auch die Möglichkeit, ihre Praxen an nichtärztliche Investoren zu verkaufen. Indem sie ihre Zulassung in MVZ-Einrichtungen einbringen, können sie noch eine Zeit lang dort als Angestellte weiterarbeiten, gegebenenfalls mit geringerem Arbeitspensum. 16 Prozent der Ärzte und 23 Prozent der Zahnärzte lehnen den Verkauf an heilberufsfremde Einrichtungen ab, doch die Mehrheit wäre dazu bereit.

„An dieser Stelle kommen zwei Interessenlager zusammen: Auf der einen Seite die Investoren, die den Gesundheitsmarkt als Wachstumsmarkt sehen. Auf der anderen Seite die Heilberufler, die einen guten Preis für ihre Praxis erzielen möchten und mit zunehmendem Alter auch häufig die eigene Arbeitszeit reduzieren wollen, was ihnen über die Anstellung im MVZ ermöglicht wird“, so Zehnich.

Respekt vor dem organisatorischen Aufwand

Einen großen Organisationsaufwand bei der Praxis- oder Apothekenabgabe erwarten insgesamt 35 Prozent der befragten Heilberufler. vor allem Apotheker (44 Prozent) äußern diese Befürchtung. Dementsprechend wünschen sich 60 Prozent aller Befragten eine persönliche Beratung oder möchten sich bei der Abwicklung weitestgehend auf Experten verlassen.

„Als Bank der Ärzte und Apotheker stehen wir für unsere Kunden in jeder beruflichen Phase mit Rat und Tat zur Seite“, sagt Zehnich „Vor dem Hintergrund der Ergebnisse verstärken wir gerade unser Beratungsangebot für die Praxis und Apothekeninhaber, die kurz vor dem Ruhestand stehen. Ein erster Einstieg in das Thema könnte das neue Portal der apoBank „Abgeben heißt loslegen!“ sein. Hier können Ärzte, Zahnärzte und Apotheker von anderen Erfahrungsberichten profitieren, einem Praxisabgeber direkt Fragen stellen oder testen, welche Beratungsform zu ihnen passt.“

Zu den Geschichten und Tipps rund um die Praxis- und Apothekenabgabe geht es hier: apobank.de/abgeben

Methodik

Online-Befragung im DocCheck Healthcare Panel auf Basis einer Zufallsauswahl

Stichprobe: 150 Befragte, davon 50 Ärzte, 50 Zahnärzte und 50 Apotheker ab 50 Jahre

Institut: DocCheck Research, Köln

Über die apoBank

Mit 448.300 Kunden und über 112.000 Mitgliedern ist die Deutsche Apotheker- und Ärztebank (apoBank) 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

Kontaktpersonen



Anita Widera

Pressekontakt

Pressereferentin

anita.widera@apobank.de

0211 5998 153