

## **apoBank-Umfrage zur Praxis- und Apothekenabgabe: Fast jeder zweite Arzt möchte in Teilzeit weiterarbeiten.**

- Mehr als die Hälfte der Praxis- und Apothekeninhaber blickt besorgt auf die Abgabe
- Die Praxis oder die Apotheke in gute Hände zu geben ist fast genauso wichtig wie ein guter Verkaufspreis
- Nur eine Minderheit der Praxisinhaber schließt eine Abgabe an nichtärztliche Leistungserbringer aus

Gut ein Drittel der niedergelassenen Ärzte ist laut Ärztestatistik der Bundesärztekammer inzwischen 60 Jahre und älter, steht also kurz vor dem Ruhestand. Ein Fünftel befürchtet allerdings, dass es die Arbeit nach der Praxisabgabe vermissen wird. Entsprechend wünschen 46 Prozent der befragten Ärzte keinen abrupten Wechsel in den Ruhestand, sondern eine Übergangslösung mit einem reduzierten Arbeitszeitpensum. Das zeigt eine aktuelle Umfrage der Deutschen Apotheker- und Ärztebank (apoBank) unter niedergelassenen Heilberuflern. Befragt wurden sowohl Ärzte als auch Zahnärzte und Apotheker rund um das Thema Praxis- und Apothekenabgabe.

„Den Wunsch nach einem sukzessiven Übergang in den Ruhestand äußern unsere Kunden häufig“, sagt Daniel Zehnich, Leiter des Bereichs Gesundheitsmärkte und Gesundheitspolitik bei der apoBank. „Dafür gibt es zwei Möglichkeiten: Entweder bleibt man noch eine Zeit lang Chef in Teilzeit und holt sich einen angestellten Arzt 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.“

### **Die größte Hürde: Nachfolgersuche**

Der Trend zur Anstellung bei der nachrückenden Generation der Mediziner und Pharmazeuten hält weiter an. Entsprechend besorgt blicken 55 Prozent der Heilberufler auf die Abgabe ihrer Praxis oder Apotheke. Die größte Befürchtung von 58 Prozent der Befragten ist, keinen geeigneten Nachfolger zu finden. 42 Prozent sorgen sich, nicht genügend Ertrag mit dem Verkauf der Praxis oder Apotheke zu erzielen. Dabei plant knapp die Hälfte der niedergelassenen Ärzte den Erlös für die Altersvorsorge ein, wie eine kürzlich erschienene Umfrage des Ärztenachrichtendienstes zeigte.

„Entscheidend ist, rechtzeitig mit der Nachfolgersuche anzufangen“, empfiehlt Zehnich. „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 Apotheker 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) wünschen 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.

### **Nichtärztliche Investoren sind für die Mehrheit der Praxisinhaber 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.“

[apobank.de/abgeben](http://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

### **Pressekontakt**

Anita Widera, Telefon: 0211/5998-153, [anita.widera@apobank.de](mailto:anita.widera@apobank.de)

### **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](http://www.apobank.de)