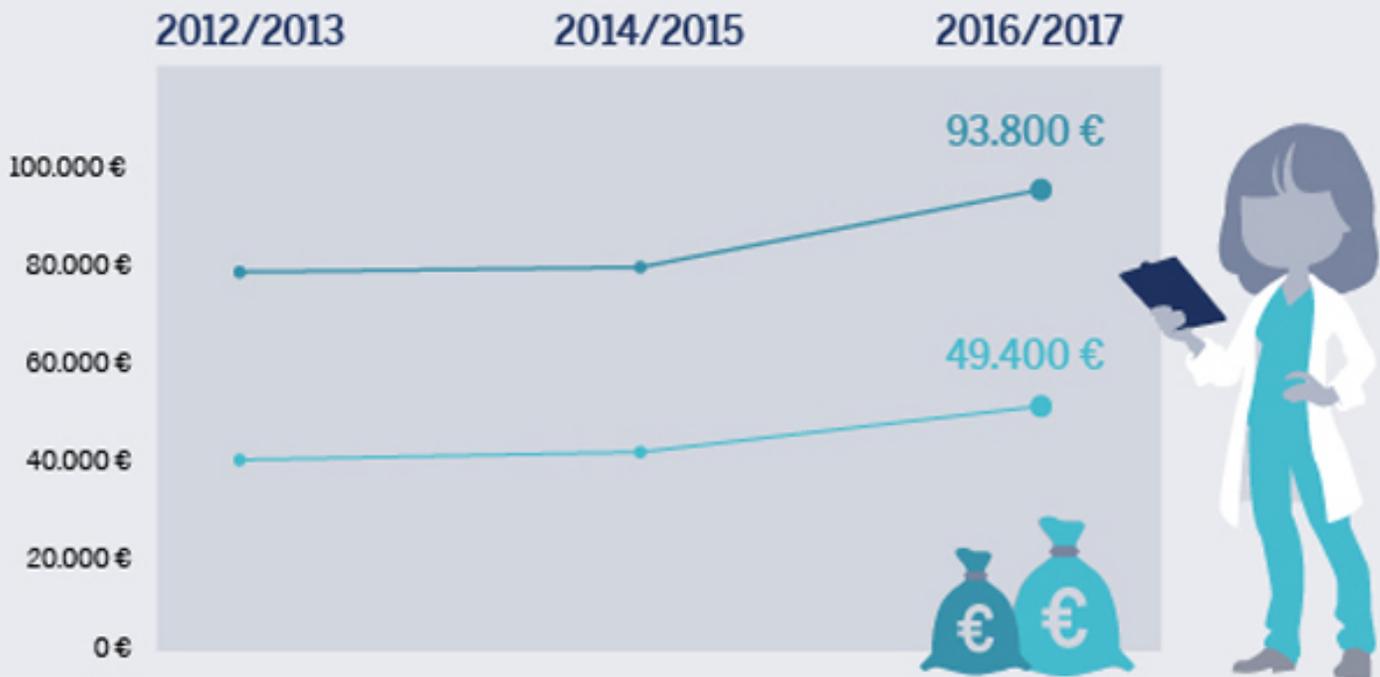


Praxisinvestitionen auf neuem Höchststand

- Übernahmepreis*
- Weitere Investitionen



07.11.2018 16:00 CET

Existenzgründung Hausärzte 2017: Preise für Praxisübernahmen stark gestiegen

Die Übernahme als Einzelpraxis bleibt mit 52 Prozent die häufigste Form der Niederlassung als Hausarzt. Die dafür gezahlten Kaufpreise sind im Vergleich zu 2015 um rund 20 Prozent auf durchschnittlich 94.000 Euro gestiegen. Das zeigt die jüngste Analyse der ärztlichen Existenzgründungen, die jährlich von der Deutschen Apotheker- und Ärztebank (apoBank) sowie dem Zentralinstitut für die Kassenärztliche Versorgung (Zi) vorgelegt wird.

Von den unterschiedlichen Optionen, sich als Arzt selbständig zu machen,

war die Niederlassung in einer Einzelpraxis durch Übernahme einer bereits bestehenden Praxis die teuerste. Insgesamt investierten 2017 die ärztlichen Existenzgründer in den Kaufpreis plus die medizinisch-technischen Geräte, Einrichtung, IT sowie Modernisierungs- und Umbaumaßnahmen durchschnittlich 143.000 Euro. Die im Schnitt günstigste Niederlassungsvariante war die Überführung einer Einzelpraxis in eine Berufsausübungsgemeinschaft (BAG), damit waren 2017 durchschnittliche Gesamtinvestitionen in Höhe von 97.000 Euro verbunden.

„Sich in einer eigenen Praxis allein niederzulassen ist offenbar nach wie vor eine attraktive Option für ärztliche Existenzgründer“, sagt Daniel Zehnich, Bereichsleiter Gesundheitsmärkte und -politik der apoBank. „Allerdings ist die Einzelpraxis von heute eine andere als noch vor zehn Jahren. Immer mehr Praxisinhaber arbeiten hier mit angestellten Kollegen, seit es 2007 erlaubt ist, bis zu drei Ärzte einzustellen. So können mehr Patienten behandelt und mehr Einnahmen generiert werden. Bei einer Praxisabgabe beziehungsweise -übernahme werden dann auch entsprechend höhere Kaufpreise erzielt.“

Besonders attraktiv: eine Großstadt im Westen

Ein Blick auf den Zusammenhang zwischen Kaufpreis und geographischer Lage zeigt, dass Hausärzte im Westen Deutschlands mit fast 105.000 Euro im Schnitt die höchsten Übernahmepreise zahlten. In den östlichen Bundesländern lagen die Durchschnittswerte mit knapp 81.000 Euro am niedrigsten.

Ein Preisgefälle wird auch zwischen Stadt und Land deutlich erkennbar: Je mehr Einwohner am Standort, desto höher der Kaufpreis. Die Preisspanne reichte von durchschnittlich rund 74.000 Euro in den ländlichen Regionen bis 108.000 Euro in der Großstadt.

Keine Entwarnung auf dem Land

Elf Prozent der Hausärzte ließen sich 2017 auf dem Land nieder. Dieser Wert entspricht dem Anteil der dort lebenden Bevölkerung. In Klein- und Mittelstädten haben sich im Vergleich zu den Einwohnerzahlen anteilig weniger Hausärzte niedergelassen. In Großstädten, wo 31 Prozent der Bevölkerung leben, lag das Verhältnis andersrum: Hier haben 38 Prozent der Praxisgründungen stattgefunden.

„Auf den ersten Blick sehen die Zahlen für ländliche Regionen zwar gut aus, doch nach wie vor finden längst nicht alle Praxisabgeber dort einen

Nachfolger und die Engpässe in der ambulanten Versorgung bleiben bestehen“, sagt Zehnich. „Insgesamt gilt, ganz gleich ob Groß-, Mittel-, Kleinstadt oder Land, die Anzahl hausärztlicher Praxisabgeber übersteigt die der Existenzgründer.“

Junge Ärzte entscheiden sich häufiger fürs Land als ältere

Junge Menschen ziehen bekanntlich vorzugsweise in die Großstadt. Die Auswertungen der hausärztlichen Existenzgründungen zeichnen allerdings ein anderes Bild: Bei Ärzten in der jüngsten Altersgruppe bis 35 Jahre liegt der Anteil derjenigen, die sich in ländlichen Gebieten niedergelassen haben, seit Jahren deutlich höher als in den Altersgruppen darüber. Gleichzeitig lassen sich die jungen Hausärzte im Vergleich zu ihren älteren Kollegen seltener in der Großstadt nieder.

„Offenbar hängt das Landarztproblem nicht vorwiegend damit zusammen, dass die junge Generation das Landleben grundsätzlich scheuen würde“, sagt Zehnich. „Ob ein Standort letztendlich als attraktiv gesehen wird, bedingt stark die öffentliche Infrastruktur sowie die dort vorherrschenden Arbeits- und Lebensbedingungen. Dazu zählen beispielsweise Jobmöglichkeiten für den Partner, Schulen für den Nachwuchs, Einkaufsmöglichkeiten oder ein entsprechendes Kulturangebot.“

Methodik

Die Ergebnisse basieren auf einer Stichprobe von rund 800 hausärztlichen Existenzgründungen, die 2016 und 2017 von der apoBank finanziert wurden. Die Daten wurden anonymisiert und gemeinsam von der apoBank und dem Zentralinstitut für die Kassenärztliche Versorgung (Zi) ausgewertet.

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