



Bild: Ridofranz/iStock/Getty Images Plus

12.08.2021 13:00 CEST

apoBank-Analyse: Kosten für die Gründung einer Tierarztpraxis steigen weiter

In Deutschland arbeiten rund 12.000 Tierärztinnen und Tierärzte als Selbständige - die meisten davon in Kleintierpraxen. Laut der jüngsten Analyse der Deutschen Apotheker- und Ärztebank (apoBank), die die tierärztlichen Existenzgründungen kontinuierlich begleitet, kostete die Neugründung einer solchen Praxis in 2019/2020 durchschnittlich 224.000 Euro.

Der häufigere Weg, sich als Tierärztin oder Tierarzt niederzulassen, ist allerdings die Übernahme einer bestehenden Kleintierpraxis. Dafür investierten die Existenzgründer im Analysezeitraum inklusive Modernisierung rund 191.000 Euro - und somit etwas weniger als bei einer Neugründung. Insgesamt sind die Investitionen in den letzten fünf Jahren gestiegen: in Neugründungen um 38 Prozent und in Übernahmen sogar um 53 Prozent. Bei Letzteren lag dies hauptsächlich an den um 41 Prozent gestiegenen Kaufpreisen für die Praxen.

Tiermedizin fest in Frauenhand

Der Frauenanteil bei den tierärztlichen Existenzgründungen stieg 2019/2020 auf 75 Prozent. Er liegt damit laut der apoBank-Analyse im Vergleich zu Ärztinnen (61 Prozent) und Zahnärztinnen (46 Prozent) sehr hoch. Unter den Studierenden der Tiermedizin sind die Frauen allerdings mit 85 Prozent noch stärker vertreten. Nach dem Studienabschluss bieten sich neben der eigenen Praxis unter anderem auch die Anstellung im ambulanten Bereich, in der Veterinärverwaltung oder in der pharmazeutischen Industrie als berufliche Optionen.

Wer sich aber für die Selbständigkeit entscheidet, hat die Wahl zwischen Klein-, Großtier-oder Gemischtpraxen. Die apoBank-Analyse zeigt hier unterschiedliche Präferenzen zwischen den Geschlechtern: Demnach ziehen 57 Prozent der Tierärztinnen die Kleintierpraxis vor. Ihre männlichen Kollegen wählen dagegen häufiger Praxen, in denen auch Großtiere behandelt werden.

Kooperationen nehmen zu

Zwar ist die Einzelpraxis mit 63 Prozent weiterhin die beliebteste Gründungsart, doch der Anteil von Kooperationen nahm in den letzten fünf Jahren von 28 Prozent auf 37 Prozent deutlich zu. Vor allem Gründer von Großtierpraxen entscheiden sich mit 42 Prozent häufiger für eine Niederlassung in Kooperation mit Partnern.

Solche Strukturen haben viele Vorteile: Sie ermöglichen flexiblere Arbeitsbedingungen, wenn es um Arbeitsteilung, schnellere Organisation von Abwesenheits- oder Urlaubsvertretung geht. Gemeinsamer Zugriff auf Personal, Räume und Ausstattung führt zu geringeren Kosten. Und nicht zuletzt ist auch ein spontaner fachlicher Austausch eher möglich.

„Berufliches und Privates besser miteinander zu vereinbaren ist häufig der

Grund, sich für Kooperationen zu entscheiden. Sie bieten außerdem eine gute Alternative zur Anstellung, denn hier wird die Verantwortung für die Praxisführung geteilt, und die Hauptargumente seitens der jüngeren Heilberufler gegen eine Selbstständigkeit wie finanzielles Risiko, Arbeitsbelastung, Bürokratie, unternehmerische Aspekte lassen sich durch kooperative Praxisstrukturen entkräften“, sagt Daniel Zehnich, Bereichsleiter Gesundheitsmärkte und -politik bei der apoBank. „In finanzieller Hinsicht kann die eigene Praxis durchaus eine lukrative Option sein – so erwirtschaften beispielsweise rund 43 Prozent der Inhaber von Kleintierpraxen einen Überschuss von 100.000 Euro und mehr. Und weil die Gründung und Führung einer Praxis nicht im Studium erlernt wird, unterstützt die apoBank dabei umfangreich - mit speziell dafür ausgebildeten Beratern, Wirtschaftsseminaren und mit einem umfangreichen Netzwerk an Partnern.“

Zu Methodik

Den Ergebnissen liegt eine Stichprobe von 165 durch die apoBank in 2019/2020 begleiteten tierärztlichen Existenzgründungen zugrunde. Die Daten wurden anonymisiert von der apoBank ausgewertet.

Weitere Quellen

Bundestierärztekammer: [Tierärztestatistik](#) 2020

apoBank: Analysen zur Kostenstruktur von Tierarztpraxen

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 fast 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-ermoeneglichen

Kontaktpersonen



Anita Widera

Pressekontakt

Pressereferentin

anita.widera@apobank.de

0211 5998 153