

„In den Praxisalltag hineinwachsen“

Ulrich Sommer über die Mietpraxen-Idee der apoBank

Es war eine Nachricht, die für reichlich Diskussionsstoff unter niedergelassenen (Zahn-)Ärzten sorgte. „apoBank liebäugelt mit eigenen Franchise-Praxen“, titelte die „Ärzte Zeitung“, nachdem die Landesbank in Frankfurt am Main ihre Jahreszahlen präsentiert hatte. Mit dem neuen Vorschlag will das genossenschaftlich organisierte Geldinstitut sein Geschäftsfeld erweitern und die zuletzt stagnierende Bereitschaft zur Niederlassung fördern. Im Interview mit dem BZB erklärt der Vorstandsvorsitzende der apoBank, Ulrich Sommer, seine Pläne für das Mietpraxen-Modell – und stellt klar, dass er damit nicht in Konkurrenz zu niedergelassenen (Zahn-)Medizinern treten möchte.

BZB: Herr Sommer, die meisten Experten sprechen von günstigen wirtschaftlichen Rahmenbedingungen für die Praxisgründung – nicht zuletzt wegen der anhaltenden Niedrigzinsphase. Warum scheuen viele junge Ärzte und Zahnärzte die Niederlassung in eigener Praxis?

Sommer: Die Finanzierung einer Praxis ist ein wichtiger Punkt, aber nur ein Teilaspekt einer insgesamt sehr komplexen Entscheidung. Die Niederlassung muss vor allem zum Lebensentwurf passen, den man als junger Mensch vor Augen hat. Unsere Studie „Zukunftsbild Heilberufler 2030“ hat deutlich gezeigt, dass Young Professionals das Angestelltendasein bevorzugen und sich überschaubare Arbeitszeiten, zunehmend auch Teilzeitarbeit, wünschen. Auch die unternehmerische Verantwortung stellt für die Mediziner zunächst eine große Unbekannte dar, doch diese kann man sich im Rahmen einer Kooperation teilen beziehungsweise als Angestellter in einer Praxis hautnah erfahren. Unsere Erfahrung zeigt, dass bei der Praxisgründung nicht die Zinshöhe entscheidend ist. Vielmehr ist es die Frage, ob dieser Karriereweg zu den eigenen Vorstellungen passt. Hinderlich bei der Antwort ist in der Regel die Ungewissheit darüber, was die Niederlassung genau bedeutet. Welche Aufgaben sie abseits der medizinischen Behandlung mit sich bringt, wie diese zu managen sind und ob man Beruf und Familie miteinander vereinbaren kann. Hier können wir zwar unterstützen, sollten aber stets die



Foto: apoBank

Ulrich Sommer ist seit 1. September 2017 Chef der apoBank.

sich verändernden Wünsche und Vorstellungen der jungen Generation im Blick haben.

BZB: Um die Niederlassungszahlen zu steigern, haben Sie nun eigene Mietpraxen ins Gespräch gebracht. Was genau steckt dahinter? Wie konkret sind die Pläne der apoBank?

Sommer: Es gehört zu unseren Kernaufgaben, die Niederlassungen von Heilberuflern in Deutschland zu fördern. Deshalb machen wir uns schon seit längerem Gedanken, wie wir der nachfolgenden Generation den Einstieg in eine eigene Praxis erleichtern können. Viele Maßnahmen haben wir auch schon umgesetzt, zum Beispiel den Aufbau einer Praxisbörse, ein Portal für Existenzgründer oder Seminare, um nur einige Bereiche zu nennen. Eine weitere Idee ist, jungen Mediziner die Praxis-Infrastruktur bereitzustellen, also eine Art „Schnupperpraxis“. Wir als Landesbank würden vorübergehend die Investitionskosten und Verwaltungsaufwendungen für eine solche Praxis übernehmen, die über eine Mietzahlung durch den niedergelassenen Arzt für diese Zeit ausgeglichen werden könnten. Immer mit dem Ziel verbunden, den Mediziner davon zu überzeugen, den Mehrwert, den er als Praxiseigentümer erzielen würde, ebenfalls zu vereinnahmen, und ihm über eine feste Option die Praxis zum Kauf anzubieten. Verbunden mit der Finanzierung durch die apoBank verstehe ich das sozusagen als klassi-

ches Programm zur Förderung von Niederlassungen in eigenen Praxen.

BZB: *Angesichts beträchtlicher Summen, die bei der Existenzgründung auf Zahnmediziner zukommen: Lässt sich dieses Modell auch auf Zahnarztpraxen übertragen? Welche Vorteile würde es bringen?*

Sommer: Ja, die Problematik ist die gleiche: Vielen jungen Zahnmedizinern ist anfangs die betriebswirtschaftliche Welt noch sehr fremd. Praxisinhaber müssen stets auch unternehmerische Entscheidungen treffen, die eben außerhalb der zahnmedizinischen Kompetenz liegen. Das führt zu Unsicherheit, wenn es um die Frage geht, ob man sich niederlassen möchte. Und trotzdem haben viele den Wunsch, zahnärztliche Leistungen nach eigenen Vorstellungen anzubieten, was vor allem in einer eigenen Praxis geht. Das würden wir möglich machen, indem sich Zahnärzte am Anfang auf ihre Fachkompetenz konzentrieren könnten, gleichzeitig aber sukzessive den Praxisalltag kennenlernen und in ihn hineinwachsen würden. Dabei würden sie von Anfang an wie Niedergelassene arbeiten – nur ohne die anfänglich hohen Investitionskosten und dadurch mit deutlich eingeschränktem persönlichen Risiko.

BZB: *Niedergelassene (Zahn-)Ärzte befürchten, dass sie in Zukunft mit ihrer eigenen Standesbank konkurrieren müssen. Sind diese Ängste aus Ihrer Sicht berechtigt?*

Sommer: Nein, keineswegs. Das Geschäftsmodell der apoBank beruht auf dem freien Heilberufstand. Daran wird sich auch künftig nichts ändern. Wir sehen das als eine der Grundfesten des deutschen Gesundheitswesens an. Fakt ist jedoch auch, dass der Gesundheitsmarkt einem tiefgreifenden Wandel unterliegt und sich die Rahmenbedingungen der – freien – Berufsausübung und die beruflichen Vorstellungen junger Heilberufler verändern. Deshalb suchen wir nach neuen Lösungen, die den sich verändernden Bedürfnissen gerecht werden.

BZB: *Werden Sie auch die Standesorganisationen von Ärzten und Zahnärzten in Ihre Überlegungen einbeziehen?*

Sommer: Das gehört zu unserem Selbstverständnis. Wir sind aber noch ganz am Anfang. Zunächst möchten wir weitere Analysen betreiben und gemeinsam mit den Standesorganisationen diskutieren, wie wir ein solches Modell sinnvoll umsetzen können.

BZB: *Vielen Dank für das Gespräch!*

Das Interview führte Thomas A. Seehuber.



Benefiz-Golfturnier

Mittwoch, 25. Juli 2018

Zahnärzte golfen zugunsten der Rudolf Pichlmayr Stiftung e.V. (Die Stiftung unterstützt Kinder und Jugendliche sowie deren Familien vor und nach Organtransplantation.)

Golfclub Erding-Grünbach
(www.golf-erding.de)

- Teilnehmerkreis:** Zahnärztinnen und Zahnärzte, Angehörige anderer (Freier) Berufe und Gäste
- Spielmodus:** Vierer Auswahldrive
Nicht vorgabewirksames 18-Loch-Turnier
Zugelassen sind alle HCP-Klassen
Höchstvorgabe HCP 54
- Begleitprogramm:** Schnupperkurs für Interessierte (circa zwei Stunden) und ein Puttingturnier
- Abendprogramm:** Siegerehrung, anschließend gemeinsames Abendessen mit attraktivem Rahmenprogramm (u. a. Tombola mit wertvollen Preisen)
- Anmeldung:** Bis **19. Juli 2018 per Fax: 089 230211-161** oder **online: www.blzk.de/golf**
- Teilnahmegebühr:** **125 Euro** pro Person (inklusive Greenfee, Rundenverpflegung, Abendessen und Spende)
90 Euro für Mitglieder des GC Erding-Grünbach
65 Euro für Teilnahme nur am Abendprogramm
- Bankverbindung:** Deutsche Apotheker- und Ärztekbank
IBAN: DE27 3006 0601 0001 1258 42,
BIC: DAAEDEDXXX,
Stichwort: **Benefiz-Golfturnier 2018 der BLZK**
- Für Fragen:** Telefon 089 230211-160 (Ulrike Nover)

Anmeldung per Post/Fax an:

Bayerische Landes Zahnärztekammer
Soziales Engagement
Ulrike Nover
Flößergasse 1
81369 München
Fax: **089 230211-161**

Jetzt anmelden!

Ich melde mich für

- das Jubiläums-Benefiz-Golfturnier der BLZK (125 Euro)
 den Schnupperkurs für Interessierte (40 Euro)
 das Puttingturnier (10 Euro)
 das Abendprogramm (65 Euro)

am 25. Juli 2018 im Golfclub Erding-Grünbach an.

Name/Vorname

(Praxis-)Adresse

Telefon

Fax/E-Mail

Heimat-Golfclub

Spielvorgabe

Bemerkungen