

# Die Zukunft der dermatologischen Versorgung in Deutschland

## Teil 1

Umfrage bei  
Weiterbildungsassistenten  
in der Dermatologie

## Teil 2

Umfrage  
bei Niedergelassenen  
bezüglich  
Praxisabgabe  
und -übernahme





# Die Zukunft der dermatologischen Versorgung in Deutschland

Auswertung der Ergebnisse der  
**Umfrage 2016**  
des Berufsverband der Deutschen Dermatologen e. V.  
und der AG Junge Dermatologen

## **Teil 1**

Umfrage bei Weiterbildungsassistenten in der Dermatologie

## **Teil 2**

Eine Umfrage bezüglich Praxisabgabe und -übernahme

Wir danken allen Kollegen ganz herzlich für Ihre Teilnahme an unserer Umfrage! Mit Ihren Entscheidungen und Aktivitäten gestalten Sie die Zukunft der dermatologischen Versorgung maßgeblich mit. Ihre Antworten helfen uns unsere Unterstützung noch gezielter anzubieten.

# Teil 1

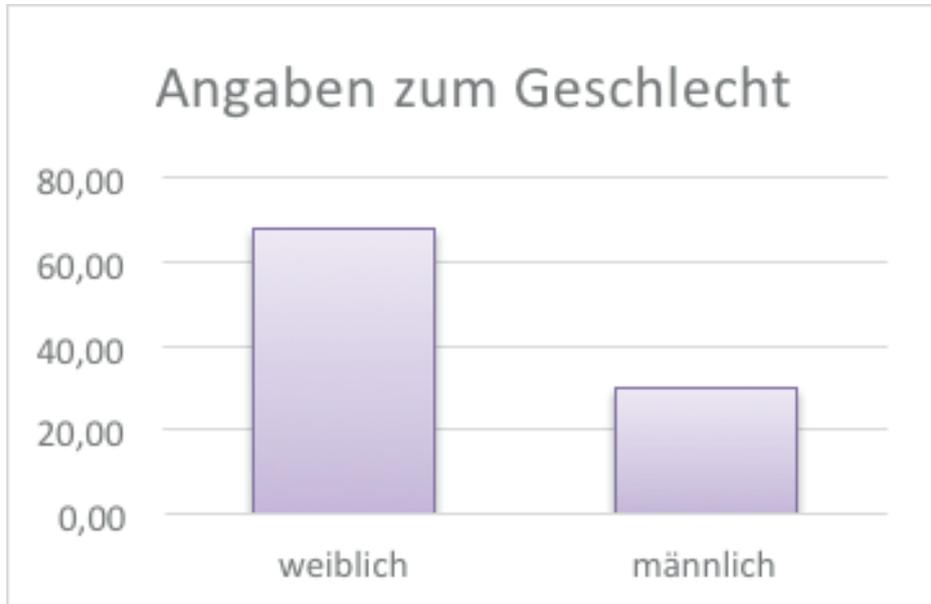
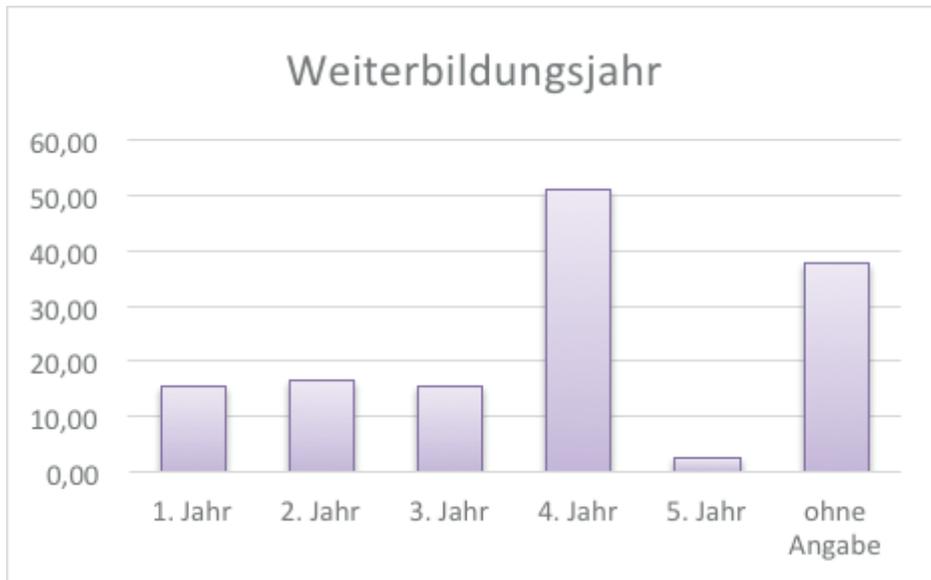
## Umfrage bei Weiterbildungsassistenten in der Dermatologie

**2011 startete die AG Junge Dermatologen (JuDerm)/ BVDD eine Umfrage bei Weiterbildungsassistenten. Nach 5 Jahren war es an Zeit eine Wiederholung mit einigen Ergänzungen durchzuführen.**

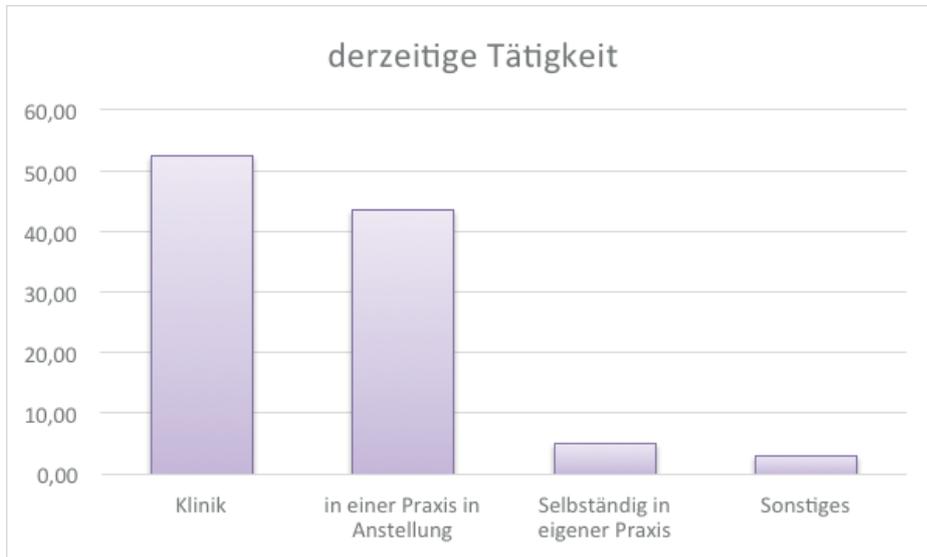
Es wurden 430 Adressaten gebeten, an der aktuellen Online-Umfrage teilzunehmen, von denen 20% (84 Personen) geantwortet haben. Des Weiteren wurde die Umfrage auch in Kliniken verteilt. Hiervon gingen 32 Antwortbögen in der Geschäftsstelle ein, sodass der Auswertung **insgesamt 116 Antworten** zugrunde liegen.

Das **Durchschnittsalter** der Befragten liegt bei **33 Jahren**. Die meisten Teilnehmer befanden sich zur Zeit der Umfrage im **4. Weiterbildungsjahr**.

Es haben sich deutlich mehr Frauen als Männer beteiligt.



Gut die Hälfte der Befragten ist in einer Klinik tätig. **90%** sind grundsätzlich an einer Praxistätigkeit interessiert.

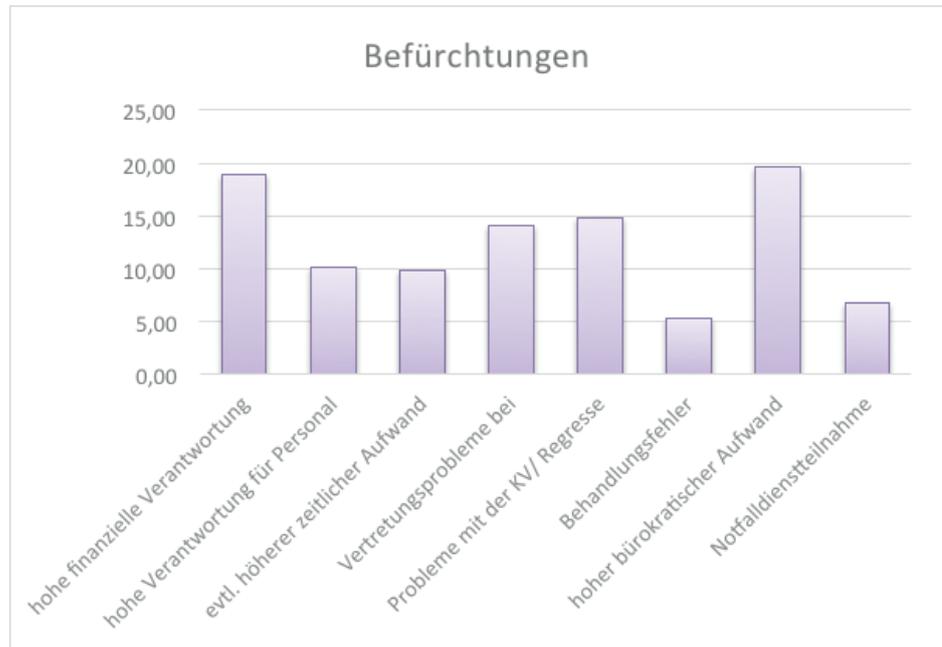


Sowohl die Verwirklichung der **zeitlichen Arbeitsvorstellungen** als auch die **Ver einbarung von Familie und Beruf** werden nach wie vor mit gut 80% **eher in der Praxis** als in der Klinik gesehen.

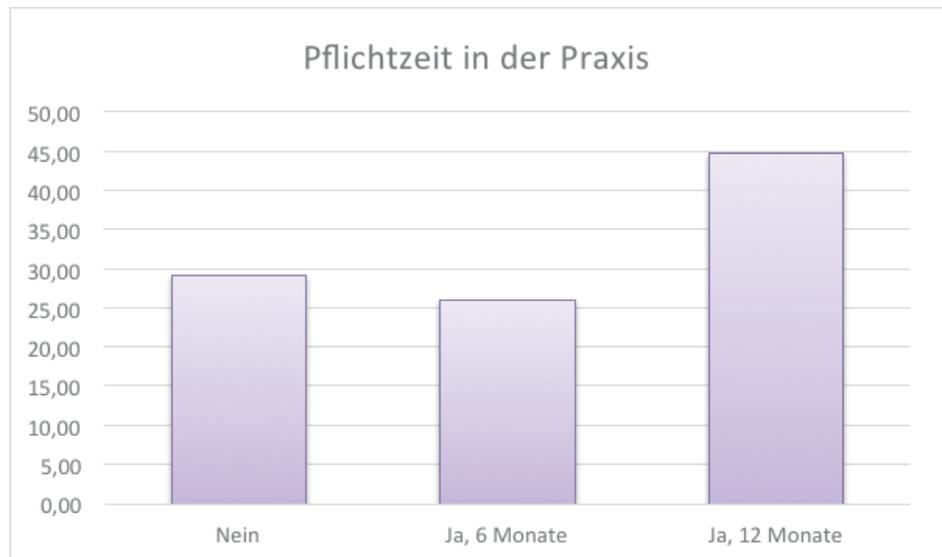


Nach wie vor wird als gewünschter Tätigkeitsbereich eine **Gemeinschaftspraxis mit mehr als 2 Ärzten** der Einzelpraxis vorgezogen.

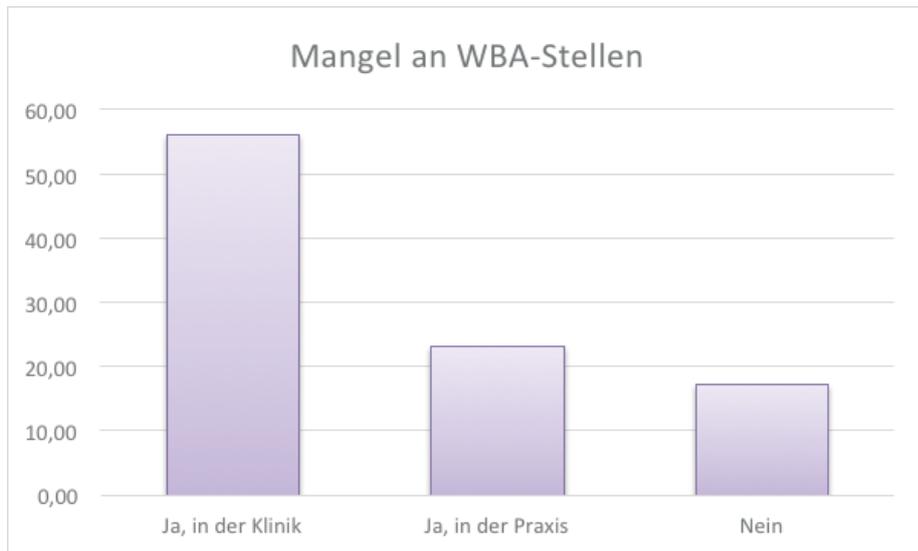
Im Schnitt halten die werdenden Dermatologen ein zu versteuerndes **Brutto-einkommen** in Höhe von **7200,- € /mtl.** für angemessen.



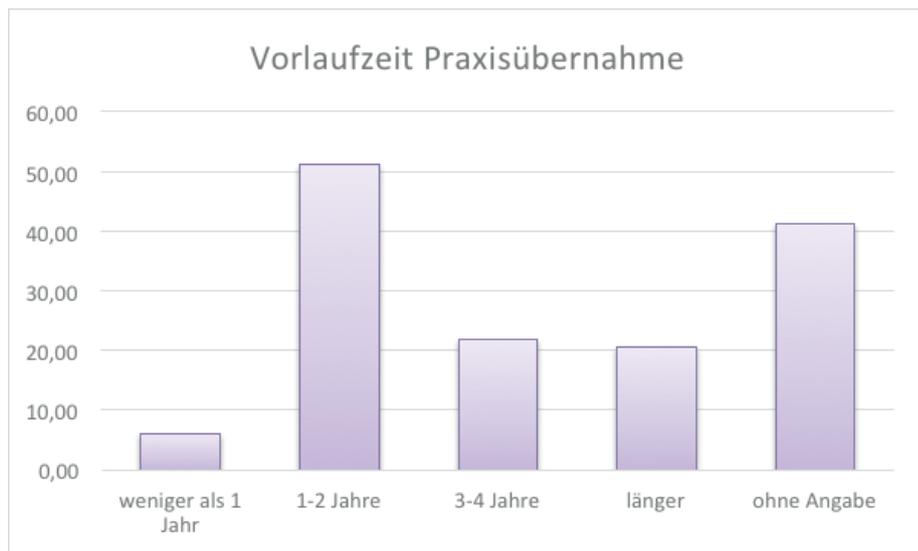
Nach wie vor **fürchten** die meisten Teilnehmer den **bürokratischen Aufwand** und die **hohe finanzielle Verantwortung** bei einer Niederlassung.



Mit einem hohen Prozentsatz (85%) ist man sich einig, dass die **ambulante Dermatologie im niedergelassenen Bereich besser** erlernt werden kann **als in der Klinik**. Allerdings stimmten nur 45% der Befragten für ein Pflichtweiterbildungsjahr in der Praxis.



Der größte **Mangel** an WBA-Stellen wird **in der Klinik** gesehen.

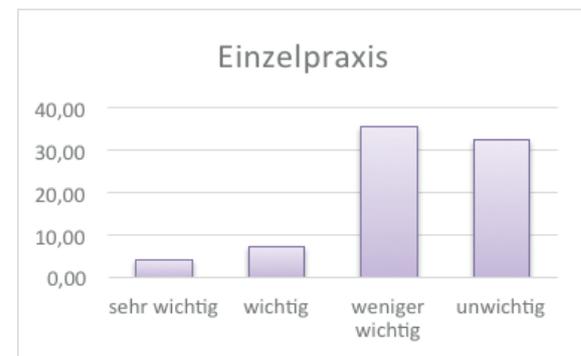
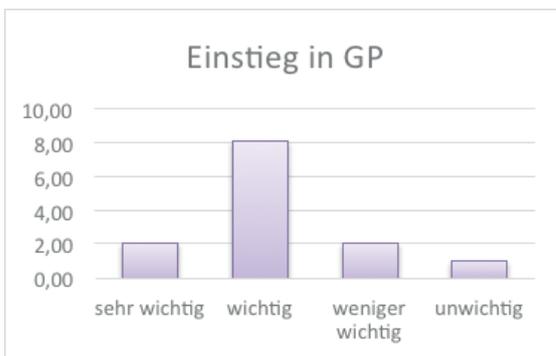
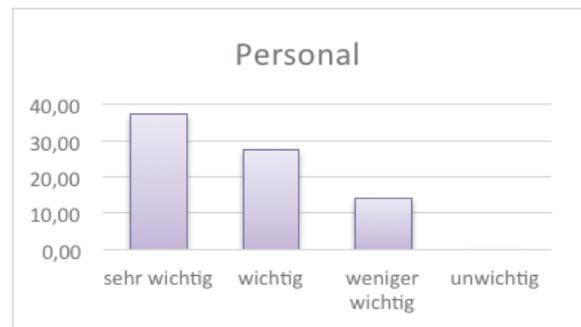


In der neuen Umfrage wurden weitergehende Fragen bzgl. einer eventuellen Niederlassung gestellt.

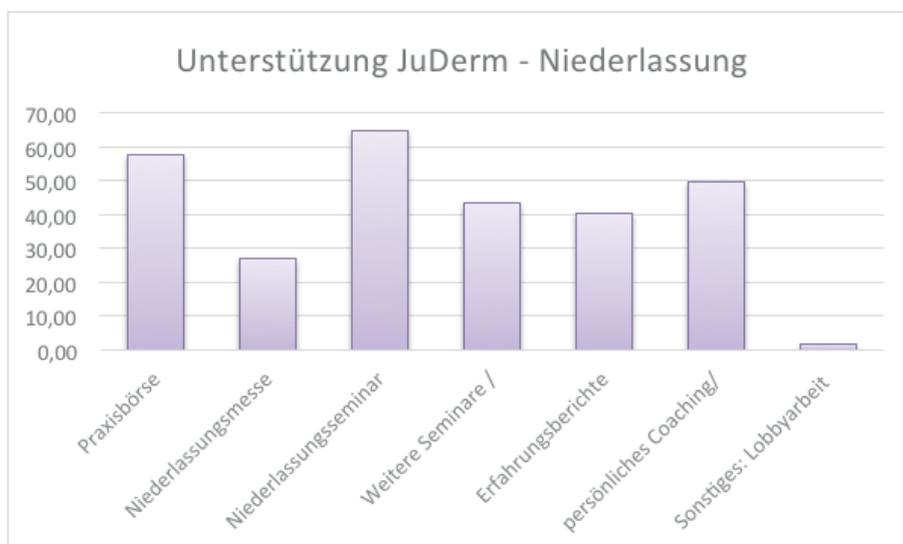
Die meisten Teilnehmer kalkulieren für eine **Praxisübernahme ca. 1-2 Jahre** Vorlaufzeit ein. 40 % der Befragten machten zu der Frage keine Angabe.

In der Umfrage wurden verschiedene Kriterien auf ihre Wichtigkeit für eine Praxisübernahme abgefragt.

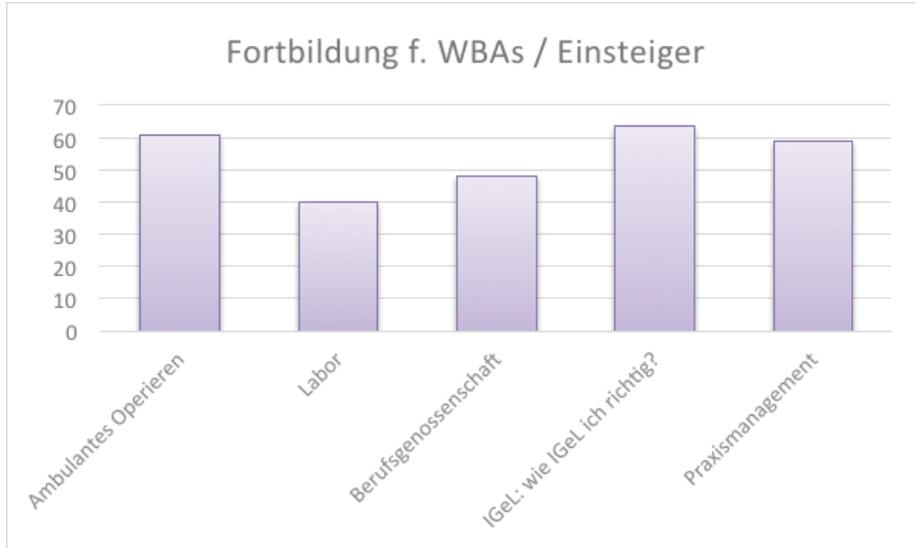
Grundsätzlich wurden alle angeführten Punkte als wichtig angesehen; **besonders großen Wert** wird auf die **Lage der Praxis** gelegt, wogegen die **Ausstattung der Praxis** (Möbel etc.) **eher als zweitrangig** erachtet wird. Ob die Vorgängerpraxis eine **Einzelpraxis** ist **oder nicht, spielt** bei den meisten **keine Rolle** für eine Praxisübernahme.



Auf die Frage, wie die AG JuDerm bei einer Niederlassung **unterstützen** könnte, wird in erster Linie das Angebot eines **Niederlassungsseminars**, dicht gefolgt von einer Online-**Praxisbörse** und einem **persönlichen Coaching/ Mentoring** genannt.



Sehr großer Bedarf besteht für eine **spezielle Fortbildung für Assistenten bzw. für Einsteiger**. Dabei werden als wichtigste Themen **IGeL, Ambulantes Operieren** und **Praxismanagement** genannt.



## **Zusammenfassung Umfrage 2016 – Teil 1**

Die Ergebnisse der Umfrage von 2011 werden 2016 erneut bestätigt:

- Nach wie vor ist der Großteil der Befragten (90%) an einer Niederlassung vorzugsweise in einer Gemeinschaftspraxis mit mehr als 2 Ärzten interessiert.
- Befürchtungen im Hinblick auf eine Selbstständigkeit werden von den jungen Kollegen vor allem bzgl. der finanziellen Verantwortung und dem bürokratischen Aufwand geäußert.

Bzgl. der zusätzlichen Fragen der Umfrage 2016 werden hier die wichtigsten Ergebnisse genannt:

- Die jungen Kollegen sehen den Mangel an Weiterbildungsstellen in erster Linie in den Kliniken.
- Für eine Praxisübernahme kalkulieren sie ca. 1-2 Jahre ein. Dabei spielt die Lage der Praxis eine entscheidende Rolle.
- Als wichtigste Angebote durch den BVDD/JuDerm werden das Niederlassungsseminar, die speziellen Fortbildungsveranstaltungen für „Einsteiger“ (allem voran zu den Themen Abrechnung und Praxismanagement), eine online-Praxisbörse sowie ein persönliches Coaching angeführt.

## Teil 2

### Eine Umfrage bezüglich Praxisabgabe und -übernahme

Parallel zur vorangegangenen Umfrage startete die AG JuDerm eine Umfrage zum Thema **Praxisabgabe**, für die **1526 niedergelassene BVDD-Mitglieder** zwischen **40 und 65 Jahren** angeschrieben wurden. **16%, 243 Personen haben** darauf **geantwortet**.

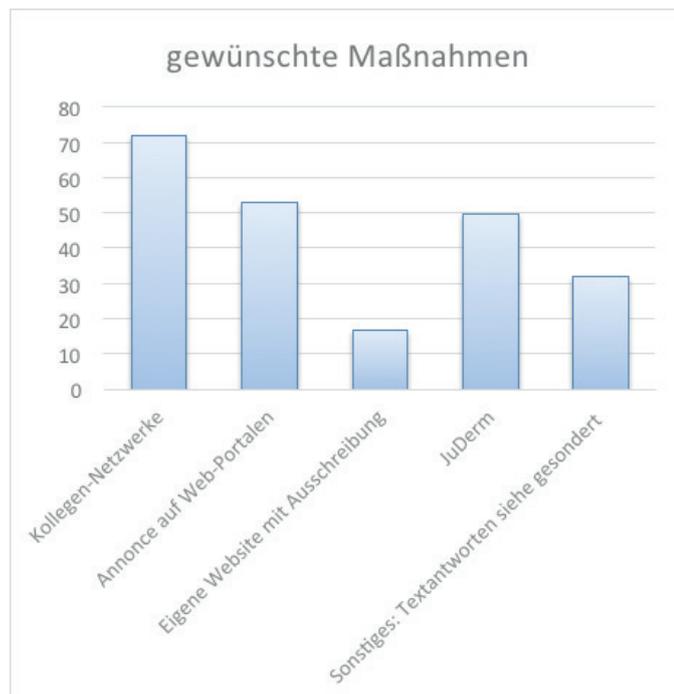
Von diesen sind deutlich mehr als die Hälfte (**58%**) **männlich** und die Mehrheit (**56,2%**) ist noch **in einer Einzelpraxis** tätig.

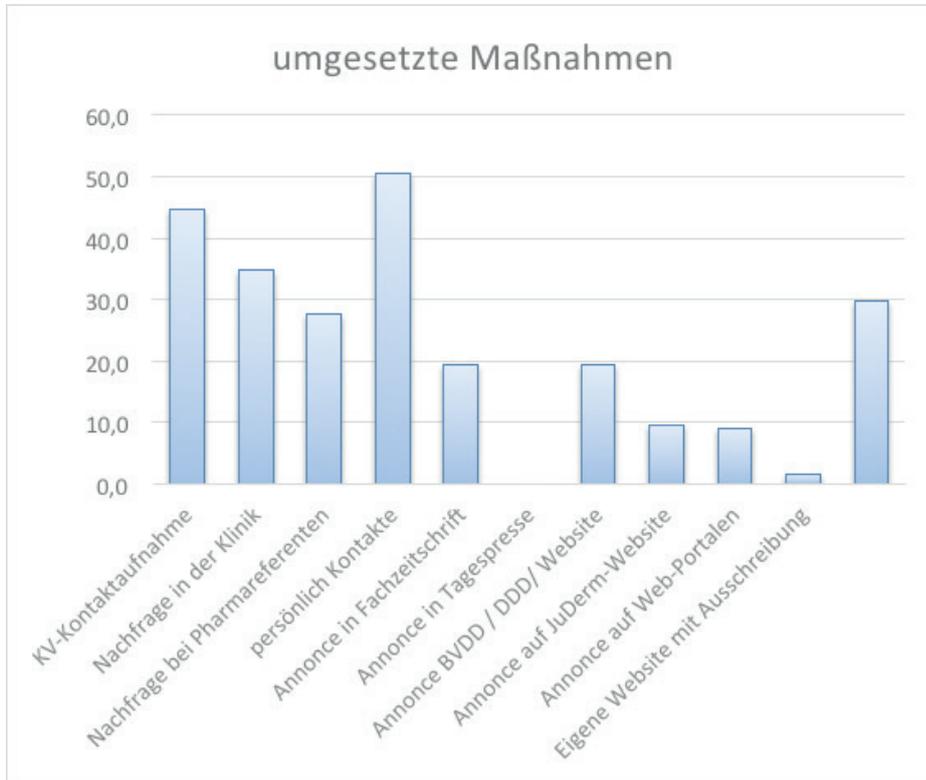


## Geplante Praxisabgabe in den nächsten Jahren

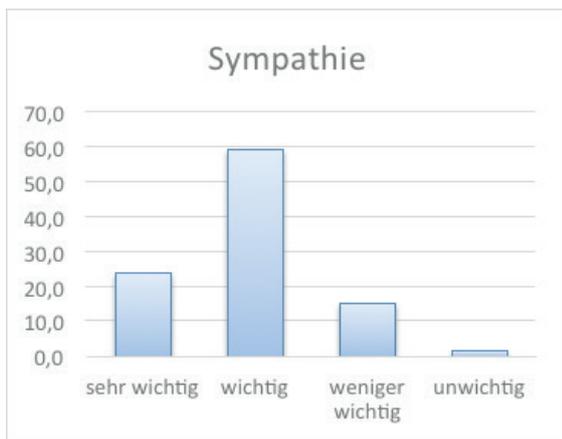


57 % geben an, dass sie in den nächsten Jahren ihre Praxis abgeben möchten. Die meisten (36%) kalkulieren dafür eine **Vorlaufzeit von 3-4 Jahren** ein.





Mehr als die Hälfte (51%) haben für die Praxisabgabe bereits Ihre **persönlichen Netzwerke** genutzt und Kontakt mit der KV aufgenommen (45%), doch **55% würden gerne mehr Kontakt** zu Kollegen-netzwerken aufnehmen.

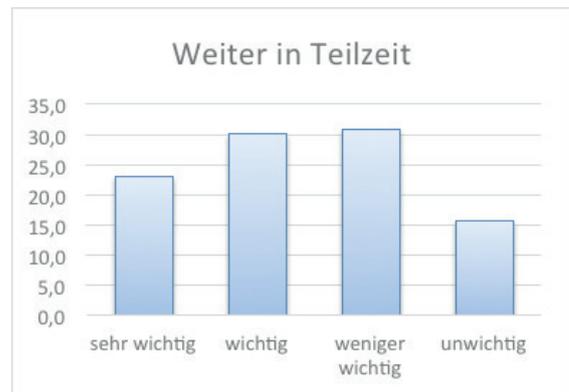


Bei der **Auswahl eines Nachfolgers** achten die meisten Dermatologen (60%) besonders darauf, ob ihnen der Nachfolger **sympathisch** ist und ob sie das Gefühl haben, ihre **Praxis in gute Hände** zu geben (50%).



Des Weiteren spielt der **Erhalt des Praxisstandortes** (42%) und der **Verkaufserlös** für die eigene Altersversorgung (41%) eine wichtige Rolle.

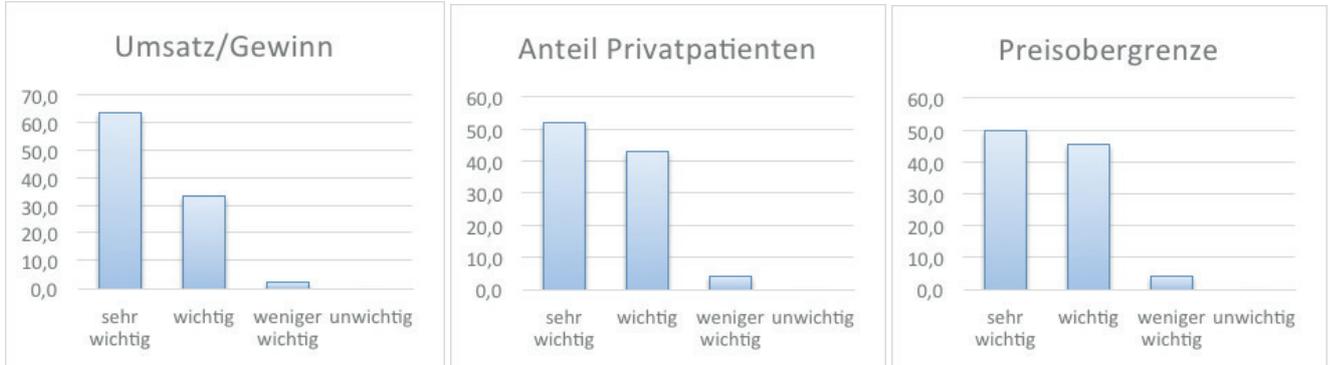
Ob der potentielle Nachfolger bereits **Praxiserfahrung** hat, wird zu gleichen Teilen als wichtig bzw. weniger wichtig (35%) erachtet. Das Gleiche gilt für den **Wunsch** übergangsweise **in Teilzeit** in der eigenen Praxis **weiter zu arbeiten** (31%).



**Weniger wichtig** ist ihnen, **wo** der Nachfolger seine **FA-Ausbildung** (45%) absolviert hat.

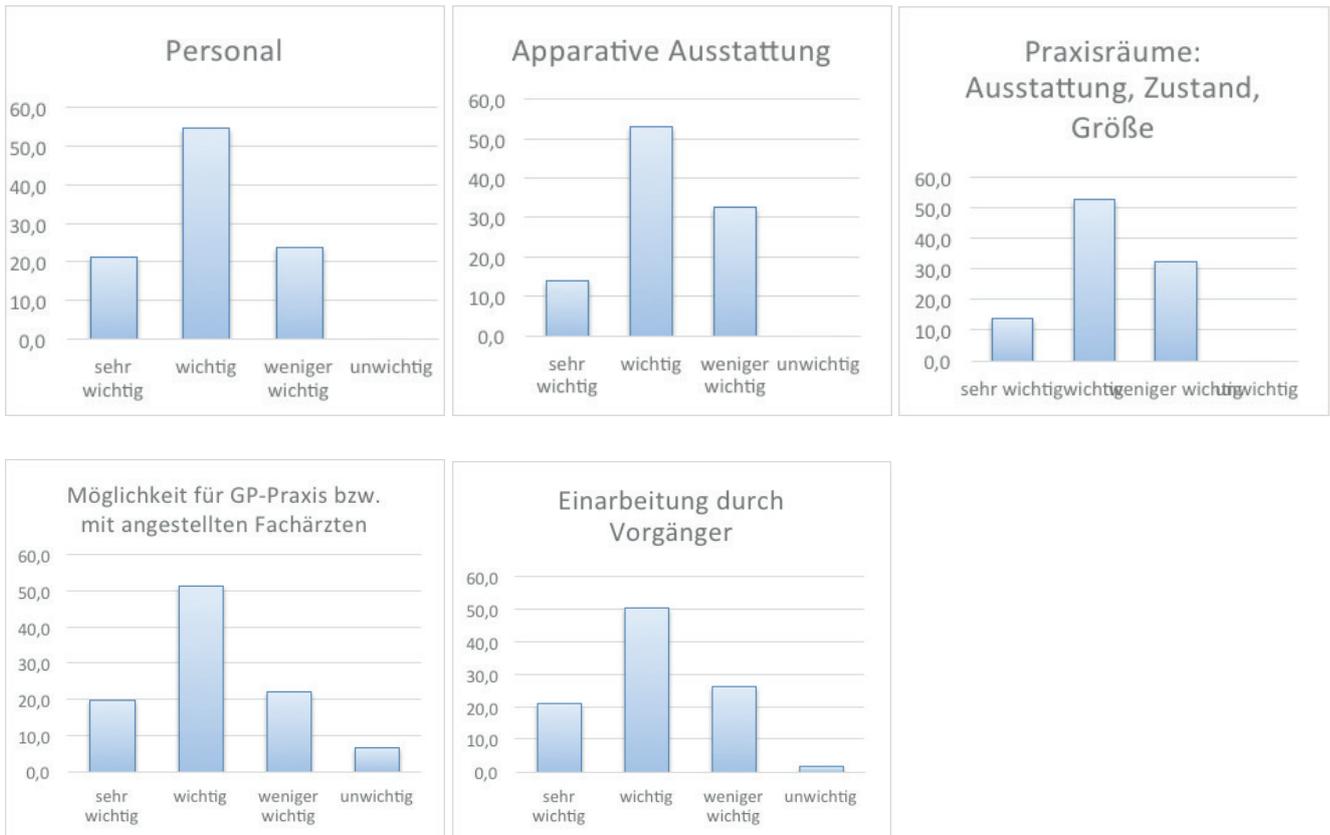


Die älteren Kollegen schätzen bei den potentiellen Praxisnachfolgern die Kriterien/Aspekte des **Umsatzes/Gewinns** in den Vorjahren (64%), des **Privatpatientenanteils** (52%) und der **persönlichen Preisobergrenze** (50%) als sehr wichtig ein.

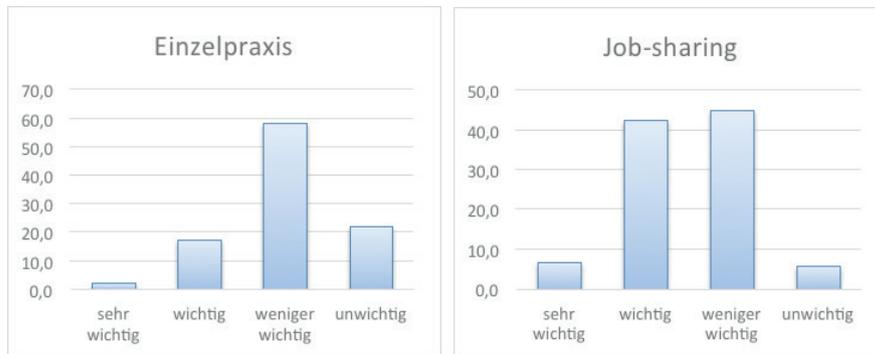


Als **wichtig** stufen sie sowohl die Aspekte des **Personals** (56%), **der apparativen** (55%), EDV- (55%) und **räumlichen Ausstattung** (53%) ein.

Außerdem denken sie, dass die jüngeren Kollegen den Wunsch haben, die Praxis als **Gemeinschaftspraxis** oder mit angestellten Fachärzten weiterführen (52%) zu können. 51 % glauben, dass sich die potentiellen Praxisnachfolger eine **Einarbeitung durch den Vorgänger** wünschen.



Als **weniger wichtig** erachten sie das Kriterium der **Einzelpraxis** (58%) und auch der Wunsch nach **Job-Sharing** (45%).



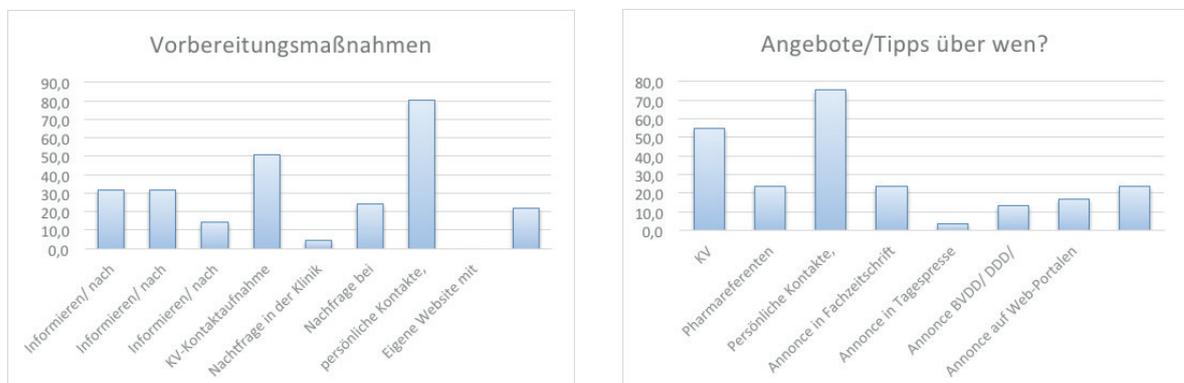
## Praxisübernahme in den letzten 5 Jahren

**18%** der Befragten (40 Pers.) haben in den letzten Jahren eine Praxis **übernommen** und geben dafür eine **Vorlaufzeit** von weniger als **1 Jahr** (63%) an.

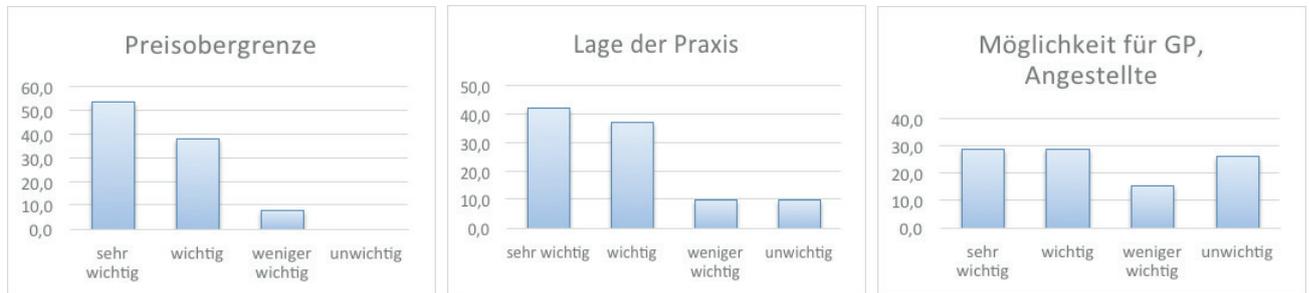


Der Großteil der Befragten (80%) hatte für die Praxisübernahme die **persönlichen Kontakte** und **Kollegen-Netzwerke** genutzt. Gut die Hälfte (**51%**) setzte sich außerdem mit der **KV** in Verbindung.

**Angebote und Tipps** haben die meisten (**71%**) über ihre **persönlichen Kontakte** bzw. Kollegen-Netzwerke (76%), aber auch über ihre **KV** (55%) erhalten.



**Sehr wichtig** für die Entscheidung zur Praxisübernahme war ihre persönliche **Preisobergrenze** (54%), die **Lage der Praxis** (42%) und die Möglichkeit die **Einzelpraxis als GP-Praxis** (29%) bzw. mit angestellten Fachärzten weiterzuführen.



Als gleichermaßen **wichtig** wird der **Umsatz/Gewinn** aus den Vorjahren (36%) und das **Personal** (34%) erachtet.



Die **Scheinzahl (Patientenstamm)** wird zu gleichen Teilen als wichtig (41%) und weniger wichtig (41%) bewertet.

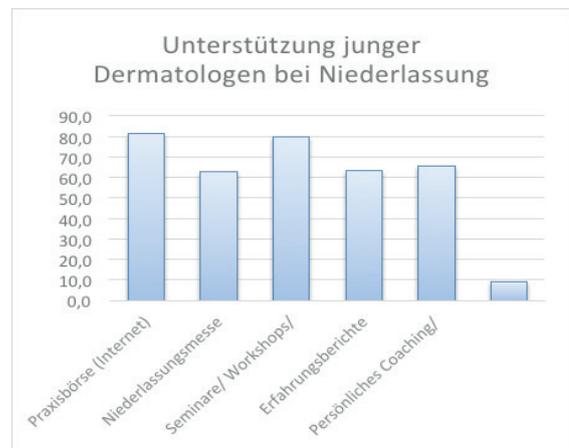
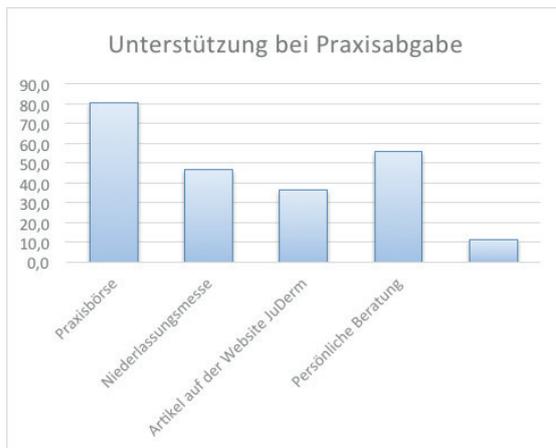
**Weniger wichtig** war den Befragten die **Ausstattung der Praxisräume** (apparativ- 54%, EDV- 47%, Möbel, Größe der Räume etc. - 44%).

Ob es sich bei der Praxis des **Vorgängers** um eine **Einzelpraxis** bzw. eine **2er- oder Mehrfach-GP** handelte, war den meisten Befragten **unwichtig**.

## Unterstützung durch JuDerm/BVDD bei der Praxisabgabe bzw. Praxisübernahme

Auf die Frage, wie JuDerm/BVDD die älteren Dermatologen bei der Praxisabgabe unterstützen könnte, wird von beiden Gruppen allem voran eine **Praxisbörse** (81%), eine **persönliche Beratung** (56%) und eine **Niederlassungsmesse** (47%) genannt.

Auch die Niederlassungswilligen gaben an erster Stelle eine **Praxisbörse** (82%) an. An zweiter Stelle werden hier **Seminare/Workshops und Vorträge** (80%) angeführt. Mit einem Abstand gefolgt von einem **persönlichen Coaching / Mentoring** (66%).



## Zusammenfassung Umfrage 2016 - Teil 2

Bezeichnenderweise sind von den älteren Kollegen mehr als die Hälfte männlich und in einer Einzelpraxis tätig, während sich das Verhältnis bei den jüngeren Kollegen deutlich umgekehrt hat.

Die abgabewilligen Kollegen kalkulieren eine deutlich längere Vorlaufzeit von 3-4 Jahren ein als ihre jüngeren Kollegen, die in den letzten Jahren eine Praxis übernommen haben und dafür nicht mehr als ein Jahr benötigt haben.

Bei der Suche nach einem Nachfolger wird hauptsächlich auf persönliche Kontakte zurückgegriffen.

Während bei den jüngeren Kollegen die Lage der Praxis und ihre persönliche Preisobergrenze entscheidend sind, spielt bei den älteren Dermatologen die Sympathie für den potentiellen Nachfolger eine wichtige Rolle, genährt von dem Wunsch, die eigene Praxis in gute Hände zu übergeben.

Anders als ihre Nachfolger nehmen sie an, dass der Umsatz/Gewinn der letzten Jahre sowie die Ausstattung der Praxis besonders wichtig ist.

Auch hier wird als wichtigste Unterstützung durch den BVDD/ JuDerm sowohl eine online-Praxisbörse als auch ein persönliches Coaching angesehen.

## **Impressum**

© 2016 AG JuDerm im Berufsverband der Deutschen Dermatologen e. V.

Redaktion: Angelika Bueno Román

Berufsverband der Deutschen Dermatologen e.V.  
Robert-Koch-Platz 7  
10115 Berlin

Tel.: +49 (0)30 24625353  
Fax: +49 (0)30 24625333  
E-Mail: [a.bueno@bvdd.de](mailto:a.bueno@bvdd.de)

