



Daniel Zehnich
Leiter Gesundheitsmärkte

15.07.2019 09:59 CEST

Perspektiven für die Apotheke vor Ort

Die von der apoBank in 2018 finanzierten Apothekengründungen nahmen im Vergleich zum Vorjahr zu, doch im Gesamtmarkt sieht die Entwicklung leider anders aus - ein nicht unerheblicher Teil muss schließen: Schätzungsweise rund 40 Prozent der Apotheken finden keinen Nachfolger. Insbesondere für Inhaber kleiner Apotheken - die aber nicht nur auf dem Land sondern genauso in Großstädten anzutreffen sind - ist es schwierig. So wird die Apothekendichte in Deutschland allmählich geringer. Und natürlich zeigen sich die Trends der anderen Heilberufsgruppen, wie z. B. zur Anstellung, auch bei den Apothekern: Die Anzahl der Angestellten steigt seit Jahren kontinuierlich, und die der Apothekeninhaber sinkt. Welche Perspektiven hat also die Apotheke vor Ort? Welche Rolle spielen dabei die

Versandapotheken? Und wie kann man die junge Generation für die Selbständigkeit in einer eigenen Apotheke begeistern?

Apotheke als Gesundheitsplayer vor Ort

Das Umfeld der Apotheken – geprägt durch intensiven Wettbewerb, zunehmende Digitalisierung sowie gesetzliche Regulierungen – wird anspruchsvoller. Auch die Versandapotheken sorgen für Verunsicherung im Markt. Ganz konkret beschäftigt viele Apotheker die Frage, ob es der Politik wirklich gelingt, die Gleichpreisigkeit bei rezeptpflichtigen Arzneimitteln zwischen dem Apothekenversandhandel und den Apotheken vor Ort wiederherzustellen. Spannend wird ebenfalls die Einführung des elektronischen Rezeptes: Hier bleibt abzuwarten, wie Kunden damit umgehen und ob sie wirklich häufiger den Versandhandel nutzen werden. Grundsätzlich wird sich in Zeiten von Online-Sprechstunde, Telemedizin und elektronischem Rezept der Versandhandel nicht aufhalten lassen. Aber gerade die Bestellplattformkonzepte könnten ein wichtiger Baustein sein, um die Apotheke vor Ort mit Online-Lösungen zu stärken. Doch die lokalen Kompetenzen wie die fachliche, individuelle Beratung, der direkte empathische Austausch und die spontane Hilfestellung bleiben die Alleinstellungsmerkmale der Apotheker. Und eben in diesem Servicebereich liegen ihre Stärke und ihr Zukunftspotenzial.

Apothekengründer schnell erfolgreich

Die jüngste apoBank-Analyse zu den Apothekengründungen zeigt, dass der Anteil der jüngeren Gründer stark gestiegen ist. Es stimmt sehr zuversichtlich, dass es trotz aller Unsicherheiten nach wie vor zahlreiche junge Pharmazeuten gibt, für die mit der Niederlassung in der eigenen Apotheke ein Lebenstraum in Erfüllung geht. Und in der Regel ist das auch finanziell schon nach kurzer Zeit ein lohnendes Unterfangen: Unsere Auswertungen belegen, dass die Existenzgründer bereits im ersten Jahr einen Umsatz erzielen, der in etwa dem Durchschnitt der gesamten Apothekerschaft entspricht. Auch das durchschnittliche Betriebsergebnis von rund 150.000 Euro kann sich durchaus sehen lassen, denn es erreicht nach so kurzer Zeit bereits etwa 95 Prozent des Ergebnisses aller ausgewerteten Apotheken. Um eine solche Benchmark zu erreichen, ist es von Vorteil, wenn der pharmazeutische Nachwuchs auf vorhandene solide Strukturen aufbauen kann.

Apotheken gut in Schuss halten

Die Formel für die Nachfolgersuche ist also: Je attraktiver die

Ausgangssituation für den Gründer, desto besser die Aussichten auf eine erfolgreiche Abgabe. Deshalb werden Apotheken, die keinen Investitionsstau aufweisen, auf dem neuesten technologischen Stand sind und in der örtlichen Gesundheitsstruktur gut vernetzt sind, klar im Vorteil sein. Und weil das Angebot an Apotheken zur Übernahme wächst - in den nächsten Jahren wird etwa ein Drittel der Inhaber im Rentenalter sein - ist es ratsam, die Abgabe rechtzeitig vorzubereiten. Bis es soweit ist, sollte die Apotheke immer gut in Schuss gehalten werden - und es lohnt sich, immer wieder zu hinterfragen: Was macht meine Apotheke besonders? Das können speziellen Dienstleistungen sein oder Kooperationen, beispielsweise mit Pflegeheimen. Grundsätzlich gilt: Gute Vernetzung vor Ort sowie Bereitschaft und Mut zur Veränderung sind wichtige Voraussetzungen, um in dem anspruchsvollen Umfeld als Apotheker erfolgreich zu sein.

Die Deutsche Apotheker- und Ärztebank bietet Apothekern Beratung und Unterstützung bei der Nachfolgeplanung und bei der Vorbereitung der Apothekenabgabe:

www.apobank.de/apotheke_verkaufen.html

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 Landesorganisationen 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 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-ermoeglichen

Kontaktpersonen



Ines Semisch

Pressekontakt

Pressesprecherin

ines.semisch@apobank.de

+ 49 211 - 5998 5308



Christoph Koos

Pressekontakt

Pressereferent

christoph.koos@apobank.de

+49 211 5998 154



Anita Widera

Pressekontakt

Pressereferentin

anita.widera@apobank.de

0211 5998 153