



Apothekengründung 2019

Bildquelle: gradyreese/Getty Images

30.07.2020 14:21 CEST

apoBank-Analyse Apothekengründung 2019: Existenzgründer profitieren von niedrigeren Kaufpreisen

Nachdem die durchschnittlichen Übernahmepreise 2018 nochmal deutlich gestiegen waren, zeigt sich nun eine gegenteilige Entwicklung: 2019 zahlten Existenzgründer für eine Apothekenübernahme mit 367.000 Euro um knapp 20 Prozent geringere Kaufpreise. Das zeigt die jüngste Analyse der Deutschen Apotheker- und Ärztebank (apoBank).

Apotheker, die sich für die Selbständigkeit entscheiden oder Filialen gründen,

übernehmen in der Regel bestehende Apotheken am Markt. Neugründungen sind selten. Dieser Trend zeigt sich unverändert seit vielen Jahren. Für die Kaufpreise lässt sich nun eine interessante Entwicklung beobachten: Diese sind 2019 stark auf durchschnittlich 367.000 Euro gesunken, 2018 waren es noch 458.000 Euro. Das hat auch Auswirkungen auf die Gesamtinvestitionen: Nachdem sie jahrelang tendenziell gestiegen sind, waren sie 2019 deutlich rückläufig und lagen im Schnitt bei 516.000 Euro (2018: 598.000 Euro).

„Ob die Übernahmepreise sich in Zukunft auf niedrigerem Niveau einpendeln oder sogar noch weiter fallen, bleibt abzuwarten“, sagt Daniel Zehnich, Leiter des Bereichs Gesundheitsmärkte und Gesundheitspolitik bei der apoBank. „Insgesamt haben wir seit Jahren ein Überangebot an Apotheken. Vor allem viele kleine Offizinen haben gerade Schwierigkeiten, einen Nachfolger zu finden. Relevant für die Niederlassung sind ja auch immer die Rahmenbedingungen und die Perspektiven. Das Gesetz zur Stärkung der Vor-Ort-Apotheken steht beispielsweise noch aus, könnte aber Existenzgründern signalisieren, welche Möglichkeiten sie haben, um die Apothekenbetriebe künftig weiterzuentwickeln und die Gesundheitsversorgung mitzugestalten.“

Weiterhin große Spreizung bei den Übernahmepreisen

Eine differenzierte Darstellung der Kaufpreise der letzten fünf Jahre zeigt, dass der Anteil der Apotheken im mittleren Preissegment tendenziell weiter zurückgeht. Die Apothekengründer fokussieren sich immer stärker entweder auf Apotheken mit kleineren Umsätzen zu Kaufpreisen unter 300.000 Euro oder auf große, sehr umsatzstarke Apotheken ab 600.000 Euro.

Apothekenverbände bleiben attraktiv ☒ Preise sinken

Mit 21 Prozent ist die Übernahme von ganzen Apothekenverbänden nach wie vor eine beliebte Option. Ähnlich wie bei der klassischen Übernahme einer Apotheke zeigt die Analyse auch hier rückläufige Investitionssummen. So zahlten die Übernehmer im Schnitt für einen Apothekenverbund 1,03 Mio. Euro und damit deutlich weniger als in den beiden Jahren davor (2018: 1,32 Mio. Euro und 2017: 1,21 Mio. Euro). Zuzüglich der zu übernehmenden Warenlager und weiteren Investitionen in Umbaumaßnahmen, Geschäftsausstattung oder IT betrug das Gesamtvolumen 2019 hier durchschnittlich 1,33 Mio. Euro.

Filialgründer werden jünger

Eine Spreizung ist auch beim Alter der Apotheker zu beobachten, die sich entschließen, eine Filiale zu gründen. Auf diese Art zu expandieren wird

zunehmend für jüngere Apotheker interessant, der Anteil der Filialgründer unter 40 Jahren ist in den letzten Jahren deutlich gestiegen: von 35 Prozent im Jahr 2017 auf 54 Prozent im Jahr 2019. Die Möglichkeit zur Geschäftserweiterung durch Filialbildung nehmen nach wie vor aber auch erfahrene Apotheker wahr. Entsprechend war gut jeder fünfte Filialgründer 50 Jahre und älter. Zum Vergleich: Das Durchschnittsalter derer, die sich erstmalig mit einer Einzelapotheke oder einem Verbund niedergelassen haben, lag unverändert bei 38,4 Jahren.

Gesundheitspolitische Rahmenbedingungen und Niederlassungsverhalten

Angesichts der großen Spannen bei den Übernahmepreisen lohnt sich noch ein Blick auf den Median. Dabei wird deutlich, dass auch im Jahr 2017 ein Einbruch der Kaufpreise stattgefunden hat. „Das könnte ein Beispiel dafür sein, wie sich gesundheitspolitische Rahmenbedingungen auf das Niederlassungsverhalten der Heilberufler auswirken“, sagt Zehnich. „Denn im Jahr zuvor sorgte der Europäische Gerichtshof für Verunsicherung unter den Apothekern, in dem er entschied, dass sich ausländische Versandapotheken nicht an die deutsche Preisbindung für verschreibungspflichtige Arzneimittel halten müssen und somit sogenannte ‚Rx-Boni‘ gewähren dürfen.“

Ausblick Auswirkungen der Corona-Pandemie

„Ob auch die Corona-Krise den diesjährigen Apothekengründungsmarkt negativ beeinflussen wird, können wir heute noch nicht gesichert sagen. Da eine Apothekengründung aber im Regelfall eine gewisse Vorlaufzeit hat, wird sich unserer Einschätzung nach die Pandemie zumindest in diesem Jahr nur moderat auswirken“, so Zehnich. „Eines lässt sich aber jetzt schon sagen: Die Apotheker vor Ort haben während der Corona-Zeit deutlich gezeigt, welchen zentralen Beitrag sie bei der Gesundheitsversorgung in Deutschland einnehmen. Von diesem Umstand könnte das Berufsbild des niedergelassenen Apothekers sogar profitieren und möglicherweise die eine oder andere Entscheidung für eine eigene Apotheke begünstigen.“

Methodik

Diese Analyse basiert auf einer Stichprobe von rund 350 Apothekengründungen, die durch die apoBank im Jahr 2019 begleitet wurden. Die Daten wurden anonymisiert ausgewertet.

[Grafiken zur Pressemitteilung](#)
[Weitere Ergebnisse aus der Analyse "Apothekengründung 2019"](#)

Eine Auswertung zum Gründungsverhalten bei weiblichen und männlichen

Apothekern folgt.

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 über 115 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



Anita Widera

Pressekontakt

Pressereferentin

anita.widera@apobank.de

0211 5998 153