



Entwicklung bei den Übernahmen als Einzelapotheken (Quelle: apoBank)

26.06.2018 12:45 CEST

Apothekengründung 2017: Der Anteil der preiswerten Apotheken steigt.

Die Kaufpreise für Apotheken haben sich in den letzten Jahren leicht rückläufig entwickelt: Laut der jüngsten Analyse der Deutschen Apotheker- und Ärztebank (apoBank) zu den Apothekengründungen 2017 lag der durchschnittliche Übernahmepreis einer Apotheke bei 385.000 Euro. Im Jahr 2015 waren es noch 403.000 Euro.

Der Grund für den fallenden Durchschnittspreis ist der zunehmende Anteil der preiswerteren Apotheken: Für knapp zwei Drittel der Übernahmen als

Einzelapotheke wurde ein Kaufpreis unter dem Schnitt von 385.000 Euro gezahlt, bei einem Drittel lag der Übernahmepreis sogar unter 150.000 Euro. Dagegen war der Anteil der Apothekenübernahmen im mittleren Preissegment zwischen 300.000 Euro und 599.000 Euro in den letzten Jahren rückläufig. Nur die Quote der Apotheken mit den höchsten Übernahmepreisen jenseits der 600.000 Euro blieb mit rund 20 Prozent relativ stabil.

„Das Gefälle im Apothekenmarkt verstärkt sich. Immer wieder beobachten wir, dass bei Apothekenübernahmen kein oder lediglich ein kleiner symbolischer Kaufpreis gezahlt wird und nur das vorhandene Warenlager vergütet wird“, sagt Daniel Zehnich, Bereichsleiter Gesundheitsmärkte und -politik der apoBank. „Diese Gesamtentwicklung der rückläufigen Kaufpreise dürfte insbesondere die Unsicherheiten des derzeitigen Marktumfeldes und der Marktperspektive widerspiegeln. Auf der anderen Seite wird immer noch jede fünfte Apotheke für eine hohe sechsstelligen, teils siebenstelligen Summe an einen Nachfolger übergeben.“

Apothekenneugründung: Gesamtinvestitionen erreichen halbe Million Euro-Marke

Wollten Apotheker komplett neu gründen, mussten sie 2017 im Schnitt 363.000 Euro investieren. Dabei blieben die eigentlichen Investitionen, etwa in Einrichtung, EDV oder Kommissionierer, gegenüber 2016 stabil. Das Warenlager verteuerte sich dagegen um durchschnittlich 15.000 Euro auf 136.000 Euro. Die höheren Kosten hängen unter anderem mit steigenden Arzneimittelpreisen zusammen. Damit beliefen sich die Gesamtinvestitionen für eine neue Apotheke im Schnitt auf knapp eine halbe Million Euro.

Trend zur Filialbildung schwächt sich ab

Die klassische Niederlassung in einer Einzelapotheke durch Übernahme einer bestehenden Apotheke ist seit Jahren die dominierende Gründungsoption. 2017 lag hier der Anteil der durch die apoBank begleiteten Apothekengründungen bei 60 Prozent. Dies ist ein leichter Anstieg gegenüber 2016 mit 56 Prozent. Ein Blick auf die Filialapotheken zeigt dagegen einen leichten Abwärtstrend: So stieg 2017 zwar der Anteil der Filialneugründungen auf 7 Prozent (2016: 4 Prozent), doch der Anteil der übernommenen Apotheken zwecks Filialbildung sank auf 25 Prozent (2016: 31 Prozent).

Apothekenverbünde: Größe und Investitionen gestiegen

18 Prozent aller Apothekenübernahmen fanden 2017 in einem Verbund statt

- das heißt, es wurden mehrere Apotheken des bisherigen Inhabers komplett durch einen Apotheker übernommen. In der Regel handelt es sich dabei um eine Hauptapotheke mit ein oder zwei Filialen. Im Schnitt ist die Größe der übernommenen Apothekenverbünde gegenüber den Vorjahren auf 2,4 Apotheken gestiegen. Dabei nahm der durchschnittliche Übernahmepreis weiter zu und belief sich 2017 auf 1,22 Millionen Euro. Durch die Übernahme der Warenlager und weitere Investitionen in die Apotheken stiegen die durchschnittlichen Gesamtinvestitionen für einen Apothekenverbund auf 1,64 Millionen Euro an und lagen damit deutlich über den Vorjahren.

Mittelstädte bei Apothekengründern beliebt

Bei der Standortwahl scheinen vor allem mittelstädtische Gemeinden mit 20.000 bis unter 100.000 Einwohner für Apotheker attraktiv zu sein. Im Verhältnis zur dort lebenden Bevölkerung (29 Prozent) wurden hier 2017 mit 37 Prozent überdurchschnittlich viele Apotheken übernommen beziehungsweise neu gegründet. Weniger beliebt waren Kleinstädte, in denen zwar 30 Prozent der Bevölkerung leben, aber nur 23 Prozent der Apothekengründungen stattfanden. Der Bevölkerungsverteilung entsprechend erfolgte knapp jede zehnte Apothekengründung auf dem Land und etwa jede dritte in den Großstädten.

Die Attraktivität der Mittelstadt äußert sich auch in den Kaufpreisen; mit 416.000 Euro lagen sie dort 2017 am höchsten. Auffällig niedrig fielen sie dagegen bei Landapotheken mit durchschnittlich 212.000 Euro aus. „Vor allem in den ländlichen Regionen wurde für manche Apotheken kein oder nur ein geringer Kaufpreis gezahlt“, sagt Zehnich. „Doch daraus eine allgemeingültige Aussage für Landapotheken abzuleiten, wäre zu pauschal, denn auch hier wurden im letzten Jahr durchaus Apotheken in höheren Preissegmenten übernommen.“

Hohe Übernahmepreise im Osten Deutschlands

Mit durchschnittlich 518.000 Euro haben Apothekengründer 2017 im Osten Deutschlands die mit Abstand höchsten Übernahmepreise gezahlt. Warenlager und weitere Investitionen miteingerechnet betrugen die Gesamtinvestitionen knapp 660.000 Euro. „Im letzten Jahr haben hier viele umsatzstarke Apotheken einen Nachfolger gefunden, das spiegelt sich im Kaufpreis wider“, kommentiert Zehnich. „Generell lässt sich aber in allen Regionen ein enger Zusammenhang zwischen den erzielten Umsätzen der zu übernehmenden Apotheken und der Höhe der gezahlten Kaufpreise erkennen.“

Methodik

Diese Analyse basiert auf einer Stichprobe von knapp 300 Apothekengründungen, die durch die apoBank im Jahr 2017 begleitet wurden. Die Daten wurden anonymisiert ausgewertet.

Über die apoBank

Mit 436.260 Kunden und über 111.000 Mitgliedern ist die Deutsche Apotheker- und Ärztebank (apoBank) 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

Kontaktpersonen



Anita Widera

Pressekontakt

Pressesprecherin

anita.widera@apobank.de

0211 5998 153