apoBank
Bank der Gesundheit

28.03.2023 10:13 CEST

Zehn Jahre Praxis- und Apothekenbörse der apoBank: „Interesse an Niederlassung ist da“

Mit rund 9.000 Inseraten ist die Praxis- und Apothekenbörse der Deutschen Apotheker- und Ärztebank (apoBank) zehn Jahre nach dem Start die größte Vermittlungsplattform dieser Art bundesweit. Die Börse verzeichnet aktuell rund 5.500 Gesuche, dem gegenüber stehen über 3.500 Angebote bereit.

„Unsere Zahlen zeigen, dass das Interesse an einer Niederlassung in Praxen und Apotheken entgegen der verbreiteten Meinung durchaus vorhanden ist“, erläutert Benjamin Lehnen, Leiter der Praxis- und Apothekenbörse bei der

apoBank. „Trotzdem kann sich die Suche nach einem Nachfolger schwierig gestalten, denn die Vorstellungen von der eigenen Praxis oder Apotheke decken sich häufig nicht mit den vorhandenen Angeboten."

Gesucht werden vor allem Niederlassungen, die umsatzstark sind, in den Städten liegen und mehrere Behandlungsräume haben. Die Börse spiegelt auch die unterschiedliche Lage je nach Fachrichtung wider: Während das Angebot an hausärztlichen Praxen deutlich die Anzahl der Gesuche übersteigt, ist es bei Fachärzten eher umgekehrt.

Grundsätzlich gilt: Apotheken und Praxen, die wirtschaftlich schwächer dastehen, brauchen meist mehr Unterstützung auf der Suche nach einer Nachfolgerin oder einem Nachfolger. „Bei einer Hausarztpraxis auf dem Land mit kleinen Umsätzen und Renovierungsstau dürfte es deutlich schwieriger werden, eine Übernehmerin oder einen Übernehmer zu finden", berichtet Lehnen.

Je detaillierter das Inserat desto besser

Seit der Umstellung 2016 auf ein digitales Portal hat sich die Börse der apoBank besonders dynamisch entwickelt. Das Erfassen von Daten wurde immer einfacher aber auch detaillierter, die Eingabekriterien wurden standardisiert. „So konnte gute Vergleichbarkeit gewährleistet werden, und die Vermittlungen nahmen zu", berichtet Lehnen, „denn je genauer die Beschreibung der Vorstellungen der Suchenden auf der einen Seite und die der zum Verkauf stehenden Praxis oder Apotheke auf der anderen, desto größer ist die Wahrscheinlichkeit, dass es zu einem passenden ‚Matching' kommt." Insgesamt konnten bislang rund 500 Niederlassungen vermittelt werden.

„Neben dem umfangreichen Angebot sind intuitives Navigieren aber auch das richtige Maß zwischen Diskretion und Information wichtige Merkmale, die Kundinnen und Kunden besonders schätzen", sagt Lehnen. Obwohl der Vermittlungsprozess inzwischen ganz digital läuft, kann jederzeit eine Beraterin oder ein Berater hinzugezogen werden und bei der Übergabe unterstützen.

Hier geht es direkt zur Praxis- und Apothekenbörse der apoBank.

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 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

Anita Widera
Pressekontakt
Pressereferentin
anita.widera@apobank.de
0211 5998 153