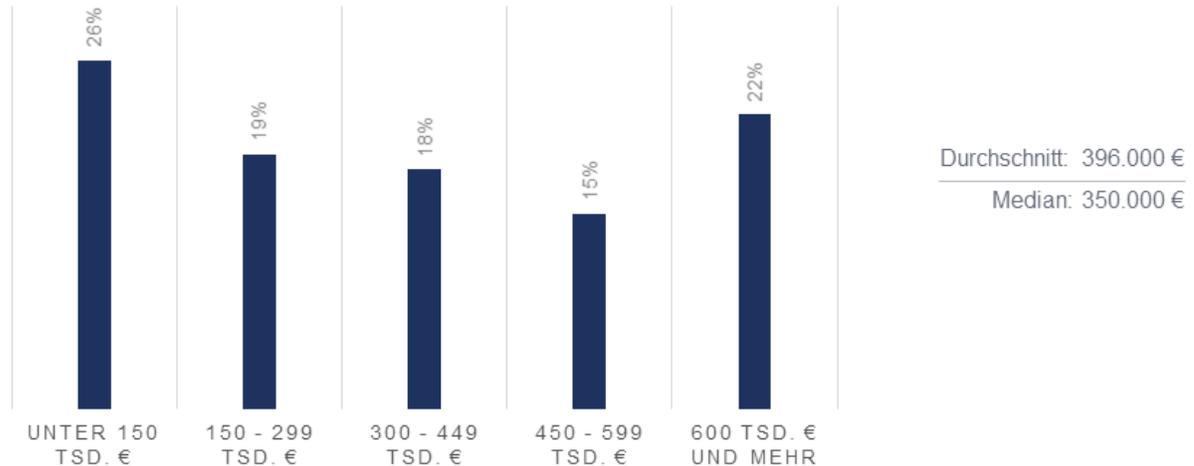


## Den „typischen“ Übernahmepreis gibt es nicht.

Übernahme als Einzel- bzw. Hauptapotheke nach Größenklassen.



Quelle: apoBank

Apothekengründung 2016 | Mai 2017 | S.3

Die Analyse der Kaufpreise bei Existenzgründungen von Apothekern zeigt eine große Spannweite.

30.05.2017 13:00 CEST

## apoBank-Analyse „Apothekengründung 2016“: Kaufpreise driften stark auseinander

Existenzgründer, die eine Apotheke übernommen haben, zahlten 2016 im Schnitt einen Kaufpreis von 396.000 Euro. Allerdings bildet ein solcher Durchschnittswert nicht die tatsächlichen Marktpreise ab. Die jüngste Analyse der Deutschen Apotheker- und Ärztebank (apoBank) zu den Apothekengründungen 2016 weist eine große Spreizung auf: Bei 26 Prozent der Übernahmen lag der Preis unter 150.000 Euro und damit deutlich unter dem Schnitt, während 22 Prozent für 600.000 Euro oder mehr den Inhaber

wechselten.

„Der Apothekenmarkt bleibt sehr heterogen, die typische Durchschnittsapotheke gibt es nicht“, sagt Georg Heßbrügge, Bereichsleiter Gesundheitsmärkte und -politik der apoBank. „Wir beobachten seit Jahren eine immer größer werdende Marktspreizung bei den Betriebsergebnissen, die sich dementsprechend auch in den Übernahmepreisen widerspiegelt. Wir gehen davon aus, dass sich diese Entwicklung auch zukünftig fortsetzen wird.“

## **Filialgeschäft floriert**

Laut der apoBank-Analyse befinden sich die Apotheken weiter auf Konsolidierungskurs: Bei 35 Prozent der Apothekengründungen handelte es sich 2016 um Filialapotheken. Die Ergebnisse zeigen eine entsprechend starke Bereitschaft, in die Expansion zu investieren: Für die Übernahme einer Apotheke zwecks Filialbildung zahlten die Apotheker 2016 mit 432.000 Euro im Schnitt einen deutlich höheren Kaufpreis als im Vorjahr (2015: 321.000 Euro).

Auch die Bereitschaft ganze Apothekenverbände zu übernehmen, steigt weiter an: 22 Prozent der Apotheken wurden 2016 so übernommen (2015: 20 Prozent). Für solche Komplettübernahmen (in der Regel zwei Betriebsstätten) wurde ein durchschnittlicher Kaufpreis von knapp einer Million Euro gezahlt. Zuzüglich der Warenlager und weiterer Investitionen belief sich die Gesamtsumme im Schnitt auf über 1,35 Millionen Euro. Das bedeutet einen deutlichen Anstieg im Vergleich zum Jahr davor (2015: 1,05 Millionen Euro).

## **Regionale Unterschiede**

Jeweils ein Drittel aller Apotheken wurde 2016 in Mittel- und Großstädten gegründet beziehungsweise übernommen. Damit waren die Orte ab 20.000 Einwohnern die beliebtesten Regionen. 9 Prozent aller Apothekengründungen fanden auf dem Land statt. Insgesamt entspricht das Gründungsgeschehen in etwa der Bevölkerungsverteilung in Deutschland.

Eine genauere Betrachtung der Apothekenübernahmen nach Lage offenbart allerdings große Unterschiede bei den durchschnittlichen Kaufpreisen: So haben Existenzgründer 2016 in Kleinstädten mit 490.000 Euro die mit Abstand höchsten Preise gezahlt. Für Apotheken in der Großstadt fiel der Durchschnittspreis mit 296.000 Euro deutlich geringer aus.

Eine weitere Auswertung nach Region zeigt, dass 2016 die Übernahmepreise in Nord- und Süddeutschland am höchsten ausfielen (424.000 Euro bzw. 430.000 Euro). Während Apotheker im Osten Deutschlands im Schnitt mit 341.000 Euro die geringsten Kaufpreise zahlten.

## **Methodik**

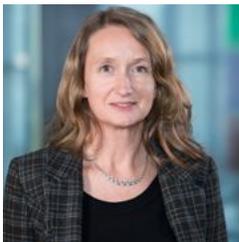
Diese Analyse basiert auf einer Stichprobe von rund 230 Apothekengründungen, die durch die apoBank im Jahr 2016 begleitet wurden. Die Daten wurden anonymisiert ausgewertet.

---

## **Über die apoBank**

Mit 415.700 Kunden und über 109.000 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](http://www.apobank.de)

## **Kontaktpersonen**



### **Anita Widera**

Pressekontakt

Pressereferentin

[anita.widera@apobank.de](mailto:anita.widera@apobank.de)

0211 5998 153