



Apothekengründung 2018

Eine Analyse der apoBank | Juli 2019

Weil uns mehr verbindet.

 deutsche apotheker-
und ärztebank

15.07.2019 10:00 CEST

Apothekengründung 2018: Zwischen symbolischem Euro und Spitzenpreis

Die Kaufpreise von Apotheken variieren nach wie vor sehr, doch im Schnitt sind sie 2018 gegenüber dem Vorjahr um 73.000 Euro auf 458.000 Euro stark angestiegen. Dieser Zuwachs ist auch der Grund, warum Existenzgründer im Jahr 2018 durchschnittlich 12 Prozent mehr investierten, um sich durch Übernahme einer Apotheke niederzulassen. Das zeigt die jüngste Analyse der Apothekengründungen, die die Deutsche Apotheker- und Ärztebank (apoBank) jährlich durchführt.

Die höheren Gesamtinvestitionen sind vor allem auf den gestiegenen ideellen

Wert der Apotheken zurückzuführen (plus 23 Prozent). Dieser orientiert sich unter anderem an der Kundenstruktur, dem bisherigen Umsatz und dem Standort der Apotheke. Der materielle Wert, der die Einrichtung und die IT-Ausstattung umfasst, sowie die Investitionen in das Warenlager, haben sich im Vergleich zum Vorjahr kaum verändert. Insgesamt beliefen sich die gesamten Gründungskosten für die Niederlassung in einer Einzelbeziehungsweise Hauptapotheke (inklusive Kaufpreis) auf knapp 600.000 Euro - das ist ein Anstieg von 12 Prozent gegenüber dem Vorjahr.

Allerdings bleibt der Markt insgesamt gespalten: 2018 hat zwar jede vierte Apotheke einen Verkaufspreis von mehr als 600.000 Euro erzielt. Dem steht jedoch ein fast genauso großer Anteil (23 Prozent) der „günstigen“ Apotheken mit einem Kaufpreis von unter 150.000 Euro gegenüber. „Wir registrieren schon seit längerer Zeit zwei entgegengesetzte Entwicklungen“, sagt Daniel Zehnich, Leiter des Bereiches Gesundheitsmärkte und Gesundheitspolitik bei der apoBank. „Auf der einen Seite steigt der Anteil der sehr gut laufenden Apotheken, für die auch die Existenzgründer bereit sind, hohe, teils siebenstellige Kaufpreise zu bezahlen. Auf der anderen Seite stehen zahlreiche kleine Apotheken zum Verkauf, für die nur geringe Preise gezahlt werden. Tatsächlich ist es ein schmaler Grat zwischen den Apotheken, für die nur ein kleiner oder gar symbolischer Preis gezahlt wird und denen, die mangels Nachfolger schließen und vom Markt verschwinden.“

Niederlassung durch Apothekenübernahme am häufigsten

Insgesamt bleibt der Apothekengründungsmarkt nahezu unverändert und ist bereits seit Jahren ein klassischer Übernahmemarkt: Die meisten Gründer kaufen eine Bestandsapotheke, um sich in dieser niederzulassen: 2018 waren es 55 Prozent. Lediglich drei Prozent entschlossen sich für die Neugründung einer Einzelbeziehungsweise Hauptapotheke und investierten dafür durchschnittlich 440.000 Euro. 31 Prozent haben sich entschieden, ihre Apothekentätigkeit zu erweitern und eine Filiale zu gründen. Auch in diesen Fällen haben lediglich 5 Prozent Filialen neugegründet, denn in der Regel übernehmen die Apotheker auch dafür eine bereits bestehende Offizin (2018: 26 Prozent).

Apothekenverbände attraktiv

Neben der klassischen Übernahme einer Einzelapotheke wird etwa ein Fünftel der Apotheken im Verbund gekauft. Auch hierfür haben sich 2018 die

durchschnittlichen Gesamtinvestitionen erhöht; ausschlaggebend für den Zuwachs ist auch hier der Anstieg des Kaufpreises von 1,22 Millionen Euro im Vorjahr auf 1,32 Millionen Euro. Denn die Übernahme der Warenlager (325.000 Euro) und weitere Investitionen (77.000 Euro) in die Modernisierung und Ausstattung lagen im Schnitt unter den Vorjahreswerten. Der erneute Anstieg der Übernahmepreise spricht dafür, dass größere Apothekeneinheiten an Bedeutung gewinnen. Die kleinste Verbundvariante aus Haupt- und einer Filialapotheke kommt am häufigsten vor. Doch größere Verbundübernahmen, also mit zwei oder drei Filialen, nehmen zu.

Gemeinsame Selbständigkeit zunehmend beliebt

Der Apothekenmarkt verzeichnet immer mehr Offizinen, die als Offene Handelsgesellschaften (OHG) organisiert sind. Diese Form bietet eine gute Möglichkeit, sich mit anderen Apothekern gemeinsam niederzulassen. Die apoBank-Analyse zeigt, dass sich 2018 acht Prozent der Apothekengründer als Gesellschafter für die OHG entschieden haben. „Der Trend zur gemeinsamen beziehungsweise geteilten Selbständigkeit scheint sich unter den Apothekern langsam durchzusetzen“, sagt Zehnich. „Bei Ärzten und Zahnärzten sehen wir diese Entwicklung schon seit langem etabliert. Der generelle Kooperationsgedanke der jungen Gründer entspricht oftmals besser ihren Lebensentwürfen, in der die Work-Life-Balance eine wichtige Rolle spielt. Aus unseren Studien und dem Beratungsalltag wissen wir, dass finanzielle Belastung, Bürokratie und die Vereinbarkeit von Beruf und Familie die größten Vorbehalte der jungen Apotheker gegen die Selbständigkeit sind. In einer OHG können allerdings die Investitionen und die unternehmerischen Aufgaben verteilt werden. Gleichzeitig lässt sich die Vertretung auf kurzen Wegen organisieren.“

Existenzgründer werden jünger

2018 waren die Existenzgründer, die sich zum ersten Mal niedergelassen haben, 36,3 Jahre alt und damit rund zwei Jahre jünger als in den Jahren davor. Ein Blick auf die Altersgruppenverteilung zeigt, dass der Anteil jüngerer Existenzgründer (bis 39 Jahre) stark gestiegen ist: 73 Prozent der Apothekengründer waren 2018 unter 40 Jahre alt (2017: 60 Prozent). Der Anteil der Gründer ab 45 Jahren ist hingegen deutlich zurückgegangen. „In der Vergangenheit konnten wir noch vermehrt beobachten, dass sich insbesondere langjährig angestellte Apothekerinnen beziehungsweise Apotheker, nicht selten in Filialleitungsfunktion, für einen späten Schritt in die Selbständigkeit entschieden haben“, sagt Zehnich. „Diese haben oft die Apotheke ihrer bisherigen Chefs übernommen, auch um eine mögliche Komplettschließung oder Fremdübernahme zu vermeiden. Diese Entwicklung

hat sich 2018 deutlich abgeschwächt. Umso erfreulicher ist es aber, dass jüngere Gründer die Selbständigkeit nicht scheuen und sich häufiger als in den Vorjahren für die berufliche Zukunft in einer eigenen Apotheke entscheiden.“

Methodik

Diese Analyse basiert auf einer Stichprobe von rund 330 Apothekengründungen, die durch die apoBank im Jahr 2018 begleitet wurden. Die Daten wurden anonymisiert ausgewertet.

Die vollständige Analyse "Apothekengründung 2018" finden Sie [hier](#).

Über die apoBank

Mit 458.770 Kunden und 113.455 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

Pressereferentin

anita.widera@apobank.de

0211 5998 153