



Bildquelle: PeopleImages / iStock / Getty Images Plus

24.10.2023 12:38 CEST

Praxis- und Apothekenabgabe: Weniger herausfordernd als gedacht, trotzdem schließt gut ein Zehntel ohne Nachfolge

Den Abgabeprozess stellen sich die meisten Inhaberinnen und Inhaber von Praxen und Apotheken schwieriger vor, als er tatsächlich ist. Doch der angestrebte Erlös wird nicht immer erreicht, und 11 Prozent schließen sogar ohne Nachfolge. Das ergab die aktuelle Umfrage der Deutschen Apotheker- und Ärztekammer (apoBank) zum Thema „Abgabe – zwischen Wunsch und Wirklichkeit“. Insgesamt 400 Heilberuflerinnen und Heilberufler aus den Bereichen Humanmedizin, Zahnmedizin und Pharmazie, die entweder noch

vor der Abgabe stehen bzw. bereits abgegeben haben, beantworteten Fragen rund um die Herausforderungen beim Verkauf der eigenen Praxis oder Apotheke. So entstand eine Gegenüberstellung, die einerseits die Erwartungen der Noch-Inhaber aufzeigt und andererseits die tatsächlichen Erfahrungen der ehemaligen Selbständigen darlegt.

Abgabeprozess schneller als vermutet

Im Vergleich läuft der Abgabeprozess grundsätzlich schneller als gedacht: Während die Schätzungen im Vorfeld bei 2 Jahren und 4 Monaten liegen, sind es im Schnitt 8 Monate weniger, die die befragten Ex-Inhaber für den Prozess benötigt haben. Dabei steigt gut die Hälfte (55 Prozent) sofort aus, die anderen entscheiden sich für einen sanften Übergang in den Ruhestand und bleiben durchschnittlich noch 20 Monate gemeinsam mit ihrer Nachfolge im Dienst.

Nachfolgesuche, Wertermittlung und Planung weniger mühsam als gedacht

Auf die Frage, welche Kriterien bei der Abgabe besonders herausfordernd sein werden, nannten 69 Prozent der befragten Noch-Inhaber, einen geeigneten Interessenten zu finden. In der Praxis gestaltete sich dieser Punkt etwas leichter als gedacht, dennoch machten 37 Prozent tatsächlich diese Erfahrung. Insgesamt hat gut die Hälfte an eine zuvor unbekannte Person abgegeben, 24 Prozent an eine Kollegin oder Kollegen und 9 Prozent an ein Familienmitglied. Auch das persönliche Netzwerk kann hilfreich sein und hat bei 14 Prozent zum Erfolg geführt.

Den Wert der Praxis oder Apotheke marktgerecht einzuschätzen, bereitet ebenfalls vielen Heilberuflerinnen und Heilberuflern Kopfzerbrechen. Für die Mehrheit (67 Prozent) derjenigen, die die Abgabe bereits hinter sich haben, stellte sich die Wertermittlung als wenig problematisch heraus. Auch die organisatorische Planung des Abgabeprozesses wird im Nachhinein als weniger mühsam bewertet wie zuvor befürchtet (14 Prozent versus 29 Prozent).

Das beste Angebot entscheidet, Investitionen vorab lohnen sich

Einen guten Erlös zu erzielen, bereitet im Vorfeld 53 Prozent der Befragten Bauchschmerzen. In diesem Zusammenhang geben 36 Prozent der Noch-Inhaber an, dass bei der Nachfolgesuche das beste Angebot entscheidend sein wird. In Wirklichkeit mussten 44 Prozent derjenigen, die den Verkauf schon hinter sich hatten, bei den eigenen Preisvorstellungen tatsächlich auch Abstriche machen.

Doch es zeigt sich: Wer einen guten Wert erzielen möchte, sollte vorab noch einmal in die Tasche greifen, um die eigene Praxis oder Apotheke auf den neuesten Stand zu bringen: Jede bzw. jeder Zweite entschied sich vor Verkauf für derartige Investitionen - und die Mehrheit (60 Prozent) ist sich einig, dass sich diese mehr als gelohnt haben. Dabei handelte es sich in der Regel um Maßnahmen zur Digitalisierung, die Anschaffung neuer Geräte oder die Modernisierung der Räumlichkeiten.

Mangel an Interessierten und höhere Verkaufspreise machen Investorenangebote interessant

Sofern keine Übernehmerin bzw. kein Übernehmer gefunden wird, sind 59 Prozent bereit, die eigene Praxis an einen Investor zu verkaufen. Für 41 Prozent wäre ein höherer Verkaufspreis ebenfalls ein Argument für eine Investorenlösung. Doch gut ein Fünftel (21 Prozent) schließt eine solche Option aus. Auf der Seite derjenigen, die den Verkauf bereits abgewickelt haben, käme das sogar für mehr als die Hälfte (55 Prozent) gar nicht in Frage.

„Die Ergebnisse zeigen, dass viele Inhaberinnen und Inhaber mit Blick auf die Abgabe einen Berg an Herausforderungen erwarten. Die gute Nachricht ist: Dieser Berg ist im Nachgang doch etwas kleiner, als zunächst befürchtet“, sagt Daniel Zehnich, Bereichsleiter Gesundheitsmarkt und Beteiligungen bei der apoBank. „Wir sehen aber auch, dass jeder zehnte Niedergelassene seine Praxis oder Apotheke ohne Nachfolge schließt. Die Gründe sind vielfältig – mal handelt es sich um eine Praxis auf dem Dorf, mal um eine Apotheke mit zu geringem Ertrag. Aus diesem Grund ist es besonders wichtig, sich rechtzeitig mit dem Thema Abgabe zu beschäftigen und diese aktiv vorzubereiten, hierfür gibt es entsprechende Börsen, Seminare, Leitfäden und auch professionelle Beratung. Auf jeden Fall sollte die Instandhaltung und Modernisierung auch vor der Abgabe nicht vernachlässigt werden.“

Der Erlös aus dem Verkauf taugt nur bedingt als Altersvorsorge

Eins der Umfrageergebnisse verdeutlicht zudem, dass der Erlös aus dem Praxis- bzw. Apothekenverkauf von vielen für die Altersvorsorge eingeplant wird: Für 55 Prozent der befragten Noch-Inhaber soll der Ertrag aus dem Verkauf der eigenen Praxis oder Apotheke vor allem zur Finanzierung des Ruhestands dienen. Dass dieser Plan nur zum Teil aufgeht, zeigen die Antworten der ehemaligen Inhaberinnen und Inhaber: Nur 24 Prozent konnten mit dem Erlös die Altersvorsorge im größeren Umfang bestreiten.

„Ob der Praxis- oder Apothekenverkauf den gewünschten Verkaufserlös bringt, ist von verschiedenen Faktoren wie Standort, Modernisierungsgrad der

Ausstattung oder Fachrichtung abhängig. Er kann in die Planung miteinbezogen sein, sollte aber nicht die tragende Rolle spielen“, sagt Reinhard Pflingsten, Chief Investment Officer der apoBank. „Idealerweise sollte die Altersvorsorge nach mehreren Seiten hin erfolgen. Die Rente aus dem Versorgungswerk ist eine wichtige Basis, aber die private Altersvorsorge und Vermögensbildung sind wichtige Ergänzungen, und je früher sie beginnen, desto besser.“

Methodik

Befragt wurden 400 Heilberuflerinnen und Heilberufler, davon 200 aktive, die ihre Niederlassung innerhalb der nächsten sechs Jahre abgeben werden, und 200 ehemalige Selbständige, die innerhalb der letzten zehn Jahre abgegeben haben. Dabei kamen jeweils 100 Befragte aus den Bereichen Allgemeinmedizin, Fachmedizin, Zahnmedizin und Pharmazie. Die Befragung wurde vom 07. Juli 2023 bis zum 07. August 2023 online auf Basis einer quotierten Stichprobenziehung aus dem Panel der apoBank durchgeführt. Mit der Durchführung der Umfrage wurde das Marktforschungsinstitut anwema (Köln) beauftragt.

Die **Grafiken** dazu sowie weitere Umfrageergebnisse finden Sie unten unter "zugehörige Medien" zum Download.

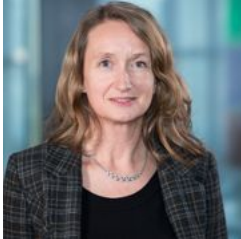
Über die apoBank

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:

Kontaktpersonen



Anita Widera

Pressekontakt

Pressereferentin

anita.widera@apobank.de

0211 5998 153