

# AKADEMIE Seminare



# Bunte Seite Juni 2017

Seminar

## Beschreibung

Mehr Konzentration auf die Filialen



Ist die Zahl der Apotheken in Deutschland in den vergangenen Jahren leicht, aber stetig zurückgegangen, so hat sich parallel dazu eine wachsende Konzentration der bestehenden Apotheken in Filialverbänden entwickelt. Das hat die Auswertung einer Umfrage der apoBank ergeben – auf der Basis von 230 Gründungen erstellt, die sie im Jahresverlauf 2016 begleitet hat.

Erkennbares Symptom für diesen Prozess ist die wachsende Zahl von Filialgründungen, die 2016 mit einem Anteil von 35 Prozent an den Gründungen insgesamt einen neuen Höchststand erreicht hat. Von diesen 35 Prozent fällt der weitaus größte Anteil, nämlich insgesamt 31 Prozent, auf Übernahmen bereits bestehender Apotheken als Filialen im Zuge von Besitzerwechseln. Der Trend zur „echten“ Neugründung von Filialapotheken, der 2014 noch bei elf Prozent gelegen hatte, scheint mit einem Anteil von zuletzt vier Prozent vorerst abgeebbt. Weiteres Signal für die Konzentration ist die zunehmende Bereitschaft zum Kauf ganzer Filialketten: So waren 22 Prozent aller verkauften Apotheken Bestandteil solcher „Pakete“; zwei Jahre zuvor waren es noch 16 Prozent gewesen.

Mit der steigenden Konzentration von Filialapotheken in Deutschland hat zuletzt auch eine erstaunliche Preisentwicklung stattgefunden. Hatte der durchschnittliche Kaufpreis einer Filialapotheke 2015 mit 321.000 Euro noch um rund 25 Prozent unter dem gelegen, der im Mittel für eine Einzel- bzw. Hauptapotheke bezahlt wurde, so hat sich das Verhältnis im vergangenen Jahr umgekehrt! 2016 lag der durchschnittliche Kaufpreis für eine Filiale mit 432.000 Euro (ohne Kosten für Warenlager und Investitionen) um fast zehn Prozent über dem, was vergleichsweise für eine Einzelapotheke (396.000 EUR) bezahlt wurde.

Überproportional häufig wurde dabei in mittelgroßen Städten (20.000 – 100.000 Einwohner) investiert. In den Großstädten hingegen verhielt sich die Investitionsquote im Verhältnis zur Einwohnerzahl ausgeglichen. Die höchsten Preise für Apotheken wurden hingegen erstaunlicherweise in Kleinstädten (5.000 – 20.000 Einwohner) erzielt; hier lagen die Kaufpreise um rund ein Viertel über dem Gesamtdurchschnitt. Demgegenüber musste man für Apothekenkäufe in

Großstädten und Dörfern im Durchschnitt mit rund 300.000 Euro deutlich weniger investieren. Im regionalen Vergleich landeten – wenig überraschend – Bayern und Baden-Württemberg mit Durchschnittskaufpreisen von deutlich über 400.000 Euro vorne, während Apotheken in den neuen Bundesländern für durchschnittlich rund 340.000 Euro die Besitzer wechselten.

Georg Heßbrügge, Leiter Gesundheitsmärkte und -politik bei der apoBank, warnt jedoch davor, von den durchschnittlichen Kaufpreisen Rückschlüsse auf den realen Marktwert einzelner Apotheken zu ziehen. So etwa konnten bei einem Viertel der Verkäufe im vergangenen Jahr lediglich Preise unterhalb von 150.000 Euro realisiert werden; bei 22 Prozent hingegen seien Preise von mehr als 600.000 erzielt worden. „Der Apothekenmarkt bleibt sehr heterogen“, so Heßbrügge: „Wir beobachten seit Jahren eine zunehmende Marktspreizung bei den Betriebsergebnissen, die sich entsprechend in den Übernahmepreisen widerspiegelt, und gehen davon aus, dass sich diese Entwicklung auch zukünftig fortsetzen wird.“

Download

## Informationen und Fax-Anmeldung

---

Alle Informationen rund um das Seminar sowie die Möglichkeit zur Anmeldung per Fax, erhalten Sie mit dem Download des nachfolgenden PDFs (ca. 145 KB).

