



Apotheke gründen

Sich jetzt mit einer Apotheke selbstständig machen?

Sie haben Pharmazie studiert und möchten sich als Apothekerin bzw. als Apotheker selbstständig machen. Doch lohnt es sich noch, eine Apotheke zu betreiben? Wenn ja, sollte man lieber gründen oder übernehmen? Und was ist bei der Gründungsfinanzierung zu beachten?

Viele Jahre galt das Apothekengeschäft als weitgehend krisensicher. Doch immer mehr Apotheken schließen in Deutschland. Das irritiert junge Menschen mit Gründungsabsichten. Welche Perspektive bietet ihnen die Leitung einer Apotheke?

Wer eine umsatzoptimierte Apotheke an einem frequentierten Standort leitet, beispielsweise in einem Ärztehaus, könne auf ein verlässliches Kundenpotenzial setzen. Und daran wird sich so schnell nichts ändern. Denn die Arzneimitteltherapie ist und bleibt eine zentrale Säule in der medizinischen Versorgung. Angesichts des demografischen Wandels ist mit einem weiterhin hohen Bedarf an Medikamenten zu rechnen.

Zudem suchen immer mehr Apotheken eine Nachfolge. „Wir beobachten zudem, dass immer mehr Apothekerinnen und Apotheker ihr Lebenswerk in gute Hände abgeben möchten. Nicht immer finden sie eine Nachfolge. Das ist einer der Gründe, warum die Zahl der Apotheken seit Jahren sinkt“, schildert Mark Reimann die aktuelle Situation auf dem Apothekenmarkt. Im Frühling 2023 fiel die Gesamtzahl der Apotheken das erste Mal auf weniger als 18.000. „Und diese Zahl wird in den nächsten Jahren weiter abnehmen“, so seine Prognose. Laut einer Analyse der Bundesvereinigung Deutscher Apothekerverbände e. V. (ABDA) sind derzeit 44 % aller Apothekeninhaberinnen und -inhaber älter als 56 Jahre.

„Bei der Beratung von Apothekerinnen und Apothekern hat sich immer wieder bestätigt: Wirtschaftlich rentabel geführte Apotheken sind ein wichtiger Partner für die Gesundheitsversorgung der Bevölkerung und nach wie vor lohnenswert.“

Mark Reimann, Senior-Experte db HealthCare

Wer eine umsatzoptimierte Apotheke an einem frequentierten Standort leitet, beispielsweise in einem Ärztehaus, könne auf ein verlässliches Kundenpotenzial setzen.

Und daran wird sich so schnell nichts ändern. Denn die Arzneimitteltherapie ist und bleibt eine zentrale Säule in der medizinischen Versorgung. Angesichts des demografischen Wandels ist mit einem weiterhin hohen Bedarf an Medikamenten zu rechnen.

Zudem suchen immer mehr Apotheken eine Nachfolge. „Wir beobachten zudem, dass immer mehr Apothekerinnen und Apotheker ihr Lebenswerk in gute Hände abgeben möchten. Nicht immer finden sie eine Nachfolge. Das ist einer der Gründe, warum die Zahl der Apotheken seit Jahren sinkt“, schildert Mark Reimann die aktuelle Situation auf dem Apothekenmarkt. Im Frühling 2023 fiel die Gesamtzahl der Apotheken das erste Mal auf weniger als 18.000. „Und diese Zahl wird in den nächsten Jahren weiter abnehmen“, so seine Prognose. Laut einer Analyse der Bundesvereinigung Deutscher Apothekerverbände e. V. (ABDA) sind derzeit 44 % aller Apothekeninhaberinnen und -inhaber älter als 56 Jahre.

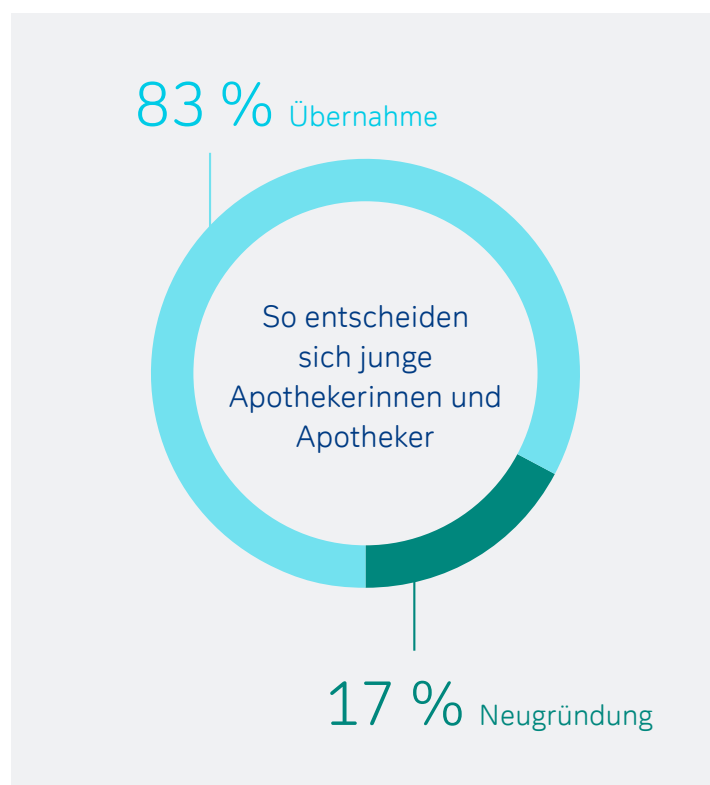
Apothekennachwuchs gefragt

Die ABDA fordert daher mehr Nachwuchs in den Apotheken. Gefragt sind junge Menschen, die dort gern arbeiten und ggf. später eine Apotheke übernehmen möchten. „Wer unternehmerisch denkt und von Anfang an die ersten Schritte richtig plant, hat gute Chancen, mit einer Apotheke wirtschaftlich erfolgreich zu sein“, so der db HealthCare-Berater. „Es hat sich bewährt, wenn ein Experten-Team aus Steuerberater, Rechtsanwalt und Bankspezialist gemeinsam junge Pharmazeuten auf ihrem Weg in die Selbstständigkeit begleitet. Mit einer vielschichtigen Beratung an der Seite fällt es bei der Apothekengründung leichter, die richtungsweisenden Weichen für eine profitable Apotheke zu stellen.“ Dazu ist zunächst zu klären, ob man die Voraussetzungen für eine Apothekenleitung erfüllt. Ist das der Fall, müssen viele weitere Entscheidungen

getroffen werden: Möchte man eine Apotheke gründen oder übernehmen? Gibt es die Möglichkeit, einen bereits vorhandenen Heimversorgungsvertrag fortzusetzen? Welches Geschäftskonzept passt am besten zur Apotheke? Und vor allem, wie stellt man eine solide Finanzierung auf die Beine?

Selbst gründen oder eine bestehende Apotheke übernehmen?

Erfüllt eine Apothekerin oder ein Apotheker die Voraussetzungen für den Betrieb einer Apotheke, hat sie oder er grundsätzlich zwei Optionen, sich selbstständig zu machen: selbst gründen oder eine vorhandene Apotheke übernehmen. Dabei sind die Kosten für eine Gründung bzw. eine Übernahme in etwa gleich hoch.



Übernahmen bevorzugt

Rund 83 % der Apothekerinnen und Apotheker ziehen es vor, in einer bereits vorhandenen Apotheke die Nachfolge anzutreten. Das hat viele Vorteile. Man kann das Inventar, das Personal und auch den Kundenstamm übernehmen. Manchmal dauert es bei einer Apothekenneugründung Monate und Jahre, bis man sich eine eigene Stammkundschaft aufgebaut hat. Ist hingegen ein fester Kundenstamm vorhanden, erleichtert das den Start in die Selbstständigkeit erheblich. Außerdem könnte mit der Apotheke ein gut eingespieltes Apothekenteam übernommen werden. Das Personal kennt die Kundinnen und Kunden und die betriebsinternen Abläufe. Ebenso haben Übernehmer die Möglichkeit, in Rezeptverträge einzusteigen. Oftmals bestehen diese schon seit Langem und sind zu guten Konditionen ausgehandelt worden. Das erspart die Verhandlung neuer Verträge. Meistens ist die Apotheke bereits eingerichtet. Regalsysteme, Tische, Kassensysteme, Lager, Arbeitsinstrumente – all das, was man für die tägliche Arbeit benötigt, ist bereits vorhanden. Apothekennachfolgerinnen und -nachfolger müssen nicht in die Einrichtung investieren, es sei denn, sie möchten Geräte austauschen oder die Offizin modernisieren. „Wer in eine gut laufende Apotheke einsteigt, trägt ein relativ geringes wirtschaftliches Risiko“, betont Reimann. „Das kann sich günstig auf die Finanzierungslösungen auswirken.“

Zudem befindet sich der Apothekenmarkt seit einigen Jahren in einer Umbruchphase. Viele Inhaberinnen und Inhaber sind auf der Suche nach einer Nachfolge. Somit wächst die Zahl der Übernahmeangebote auf den Apothekenplattformen, Tendenz steigend. „Wir beobachten derzeit, dass die Auswahl der zu erwerbenden Apotheken immer größer wird und auch der Kaufpreis und die Verhandlungsbedingungen sich für Nachfolger günstig gestalten“, erklärt der db HealthCare-Experte.

Perspektive Gründen

Aber auch eine Apotheke neu zu gründen, bietet viele spannende Perspektiven. Bei einer Neugründung ergeben sich mehr Gestaltungsmöglichkeiten als bei einer Nachfolge. Apotheker*innen können den Standort der Apotheke frei wählen, sich ein neues Team zusammenstellen und ihre Offizin nach ihren persönlichen Vorstellungen einrichten. „Idealerweise liegt die Apotheke in unmittelbarer Nähe einer Arztpraxis oder sogar eines ganzen Ärztehauses. So kommen den ganzen Tag über die Patientinnen und Patienten aus den Arztpraxen direkt in die Apotheke“, erklärt Mark Reimann.

Die Vorteile, eine Apotheke zu übernehmen:

- Weniger Regularien und Genehmigungen
- Fester Kundenstamm
- Gut eingespieltes Apothekenteam
- Einstieg in bestehende Rezeptverträge
- Geringeres finanzielles Risiko

Die Vorteile, eine Apotheke zu gründen:

- Freie Standortwahl
- Individuelle Gestaltungsmöglichkeiten
- Technikausstattung auf dem neusten Stand

Die Betriebskosten einer Apotheke solide kalkulieren

Wer ein schlüssiges Geschäftskonzept entwickelt und seine Finanzen solide plant, hat gute Voraussetzungen für den erfolgreichen Betrieb einer Apotheke. „Lassen Sie sich dabei von einer Steuerberatung, Rechtsanwälten und spezialisierten Bankberatern unterstützen. Setzen Sie auf ein Team, das sich mit Apothekengründungen und übernahmen auskennt“, rät der auf Apotheken spezialisierte db HealthCare-Berater Kundinnen und Kunden. Folgende Kostenarten sind bei der Finanzplanung zu berücksichtigen: Gründungskosten, Fixkosten und variable Kosten.

Kein großer Kostenunterschied bei Gründung oder Übernahme

Die Gesamtkosten für die Gründung oder Übernahme einer Apotheke können erheblich variieren. Welche Kosten im Einzelfall entstehen, hängt vom Standort und von der Größe der Geschäftsräume ab. Aber auch die Apothekenausstattung, das Warenlager, Genehmigungs- und Beratungskosten, Marketing- und Werbeausgaben wie auch Neuinvestitionen in die Technik und Ausstattung der Apotheke beeinflussen die Höhe der Gesamtinvestition. Durchschnittlich ist mit einem Betrag zwischen 300.000 Euro und 700.000 Euro zu rechnen. Dabei kosten eine Neugründung und eine Übernahme ungefähr das Gleiche. Während bei der Neueröffnung vor allem die Investitionen in den Umbau der Apotheke zu Buche schlagen, ist bei einer Apothekenübernahme der Kaufpreis der Apotheke der größte Kostenpunkt.

Personal ist wertvoll – höchster Kostenanteil der Fixkosten

Die Personalkosten in einer Apotheke sind erheblich. Sie machen den größten Teil der laufenden Fixkosten aus. Apothekerinnen und Apotheker sind gesetzlich verpflichtet, qualifiziertes Personal wie Pharmazeuten und PTAs einzustellen. Die Mitarbeitenden wollen natürlich auch entsprechend entlohnt werden. Weitere feste Kosten sind regelmäßige Zahlungen für Miete, Nebenkosten, die IT-Infrastruktur und Versicherungen.

Variable Kosten gezielt managen

Der größte Kostenfaktor ist bei Apotheken der Wareneinkauf bzw. das Warenlager. Als Apotheker ist man gesetzlich dazu verpflichtet, Arzneimittel für etwa eine Woche bereitzuhalten. Das kann schnell 130.000 Euro und mehr binden. Hier ist gute Planung und eine enge Zusammenarbeit mit Medikamentenlieferanten erforderlich. „Für die kurzfristige Finanzierung des laufenden Warenbestands in Apotheken unterstützt die db HealthCare Apothekerinnen und Apotheker mit Betriebsmittelkrediten“, erklärt Mark Reimann. Die Höhe der Betriebsmittelkreditlinie hängt vor allem von den vereinbarten Zahlungsmodalitäten mit dem Abrechnungszentrum bzw. mit den Arzneimittelgroßhändlern ab. Auch andere Faktoren wie zum Beispiel ein in der Regel standortabhängiger höherer Bedarf an hochpreisigen Arzneimitteln spielt dabei eine Rolle. „So sorgen wir dafür, dass der laufende Apothekenbetrieb nicht ins Stocken gerät und Apotheken kurzfristig zahlungsfähig bleiben.“

Möglichkeiten in einer Apotheke, Einnahmen zu erzielen

Rund 80 % des Apothekenumsatzes machen verschreibungspflichtige Arzneimittel aus. Weitere 10 % resultieren aus dem Verkauf von frei verkäuflichen Medikamenten. Die restlichen 10 % werden durch das apothekenübliche Ergänzungssortiment erwirtschaftet.



Die Finanzierung einer Apothekenründung planen

„So individuell die Anforderungen der Apothekerinnen und Apotheker, so vielfältig sind unsere Finanzierungsangebote – von bankeigenen Mitteln bis zur Vermittlung öffentlicher Finanzierungsformen. Denn eine solide Finanzierung ist eine wesentliche Voraussetzung für den Erfolg“, so Reimann. Dabei spielen folgende Faktoren eine zentrale Rolle:

- ✓ Gründungs- und Betriebskosten
- ✓ Private Ausgabensituation der Apothekerin/des Apothekers
- ✓ Krankenversicherung und Altersvorsorge
- ✓ Eigenkapital
- ✓ Sicherheiten
- ✓ Bedarf an Fremdkapital
- ✓ Öffentliche Förderprogramme

„In der Regel wird das benötigte Fremdkapital über einen Bankkredit finanziert“, erläutert der Berater der db HealthCare. „Dank unserer Erfahrung bei der Beratung von Apothekerinnen und Apothekern und unseres Zugangs zu öffentlichen Förderungen können wir unseren Kundinnen und Kunden interessante Konditionen anbieten und in kürzester Zeit zuverlässige Finanzierungszusagen geben.“



Sprechen Sie uns an

Sie planen, eine Apotheke zu gründen oder zu übernehmen? Dann sprechen Sie dazu Ihre Beraterin oder Ihren Berater von db HealthCare an. Oder vereinbaren Sie einen Termin. Wir freuen uns auf Sie.

[Beratung vereinbaren](#)

Dieses Dokument dient lediglich zu Informationszwecken und bietet einen allgemeinen Überblick über das Leistungsangebot der Deutsche Bank AG, ihrer Niederlassungen und Tochtergesellschaften. Die allgemeinen Angaben in diesem Dokument beziehen sich auf die Services der Unternehmensbank der Deutsche Bank AG, ihrer Niederlassungen und Tochtergesellschaften, wie sie den Kunden zum Zeitpunkt der Drucklegung dieses Dokuments im November 2023 angeboten werden. Zukünftige Änderungen sind vorbehalten. Dieses Dokument und die allgemeinen Angaben zum Leistungsangebot dienen lediglich der Veranschaulichung, es können keinerlei vertragliche oder nicht vertragliche Verpflichtungen oder Haftung der Deutsche Bank AG, ihrer Niederlassungen oder Tochtergesellschaften daraus abgeleitet werden.

Deutsche Bank AG hat eine Banklizenz nach dem deutschen Kreditwesengesetz (zuständige Behörde: Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin)) und ist in Großbritannien durch die Prudential Regulation Authority autorisiert. Sie unterliegt der Aufsicht der Europäischen Zentralbank und der BaFin, sowie im begrenzten Umfang der Prudential Regulation Authority und Financial Conduct Authority in Großbritannien. Einzelheiten zum Umfang der Zulassung und Regulierung durch die Prudential Regulation Authority und der Regulierung durch die Financial Conduct Authority sind auf Anfrage erhältlich.