

Praxis- oder Apothekenabgabe – zwischen Wunsch & Wirklichkeit

Eine Umfrage der apoBank

Durchgeführt von Marktforschungsinstitut anwema, Köln

Studiendesign

Studienziel Ermittlung der Herausforderungen vor, während und nach der Abgabe der eigenen Praxis / Apotheke

Methode Quantitative Online-Umfrage über hauseigenes Panel Privatkunden

Stichprobe Basisreport* n = 400 selbständige Heilberuflerinnen / Heilberufler, davon

n = 200 Selbständige, die ihre Praxis / Apotheke in den nächsten sechs Jahren abgeben werden &

n = 200 Ex-Selbständige, die ihre Praxis / Apotheke in den letzten zehn Jahre abgegeben haben

n = 100 Allgemeinmedizin

n = 100 Fachmedizin

n = 100 Zahnmedizin

n = 100 Pharmazie

Feldzeit 07.07.2023 – 07.08.2023

Institut Programmierung, Hosting & Auswertung durch Marktforschungsinstitut anwema, Köln.

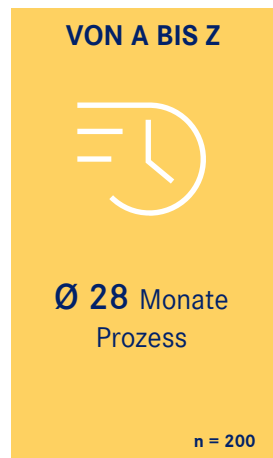
*Da die Befragung im Kundenpanel der apoBank erfolgte, wurde aus Gründen der Kundenfreundlichkeit auf einen quotengesteuerten Ausschluss von Teilnahmewilligen verzichtet. Der vorliegende Bericht stellt zum Zweck der Vergleichbarkeit der Fach- und Berufsgruppen die Ergebnisse auf Basis der angestrebten, quotierten Zielstichprobe dar.

01

Gründe für die Abgabe & Einstieg in den
Abgabeprozess

Abgabe der eigenen Praxis oder Apotheke in Wirklichkeit deutlich schneller als gedacht

Wunsch – die Selbständigen



Von Anfang bis Ende: Mit welchem Zeitumfang rechnen Sie?



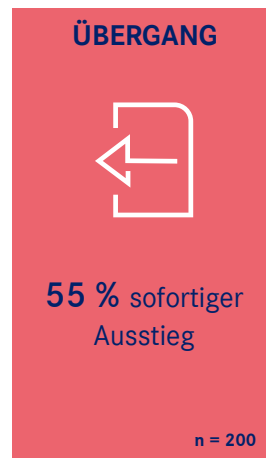
Übergang: Wie wollen Sie die Abgabe gestalten?



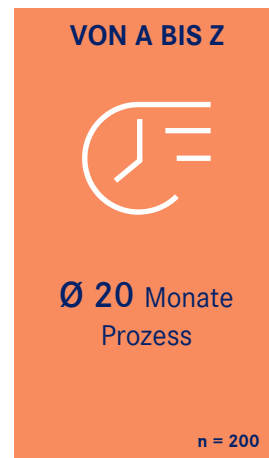
Übergabe: Wie viel Zeit planen Sie ein?



Übergabe: Wie viel Zeit haben Sie eingeplant?



Übergang: Wie haben Sie die Abgabe gestaltet?



Von Anfang bis Ende: Wie lange hat die Abgabe gedauert?

Wirklichkeit – die Ruheständler

Der Eintritt ins Rentenalter als entscheidendes Kriterium für die Einleitung der Abgabe

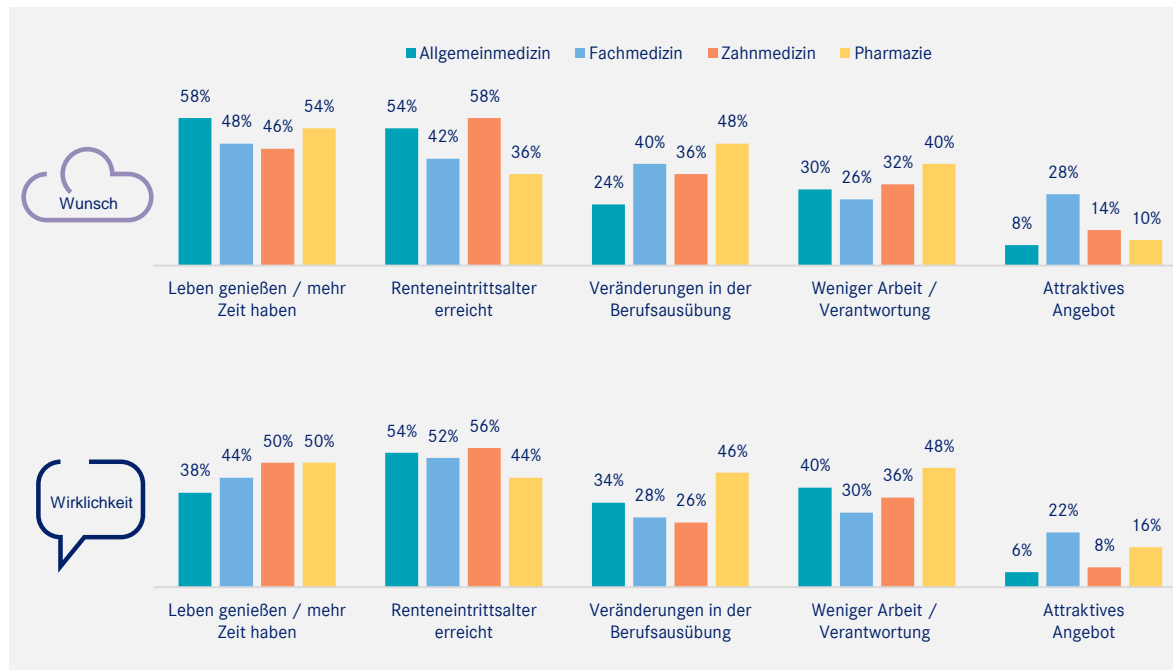
Welches sind / waren für Sie die entscheidenden Auslöser, um die Abgabe Ihrer Praxis / Apotheke einzuleiten?



Gründe für die Abgabe in %, Mehrfachauswahl, Auswertung Top 12
Basis: n = 200 Selbständige, n = 200 Ex-Selbständige

Die Veränderung in der Berufsausübung sind insbesondere für Pharmazeuten ein Grund, den Abgabeprozess einzuleiten

Welches sind / waren für Sie die entscheidenden Auslöser, um die Abgabe einzuleiten?



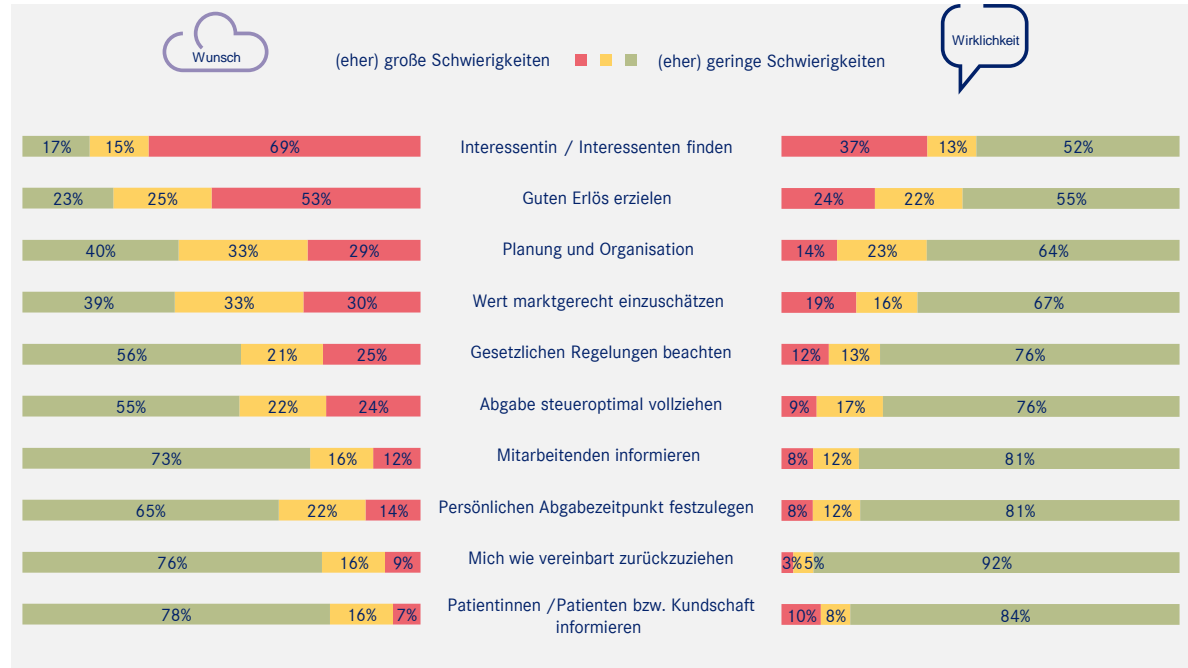
Gründe für die Abgabe in %, Mehrfachauswahl, Auswertung Top 5
 Basis: n = 200 Selbständige, n = 200 Ex-Selbständige, jeweils n = 50 pro Subgruppe

02

Herausforderungen & Wünsche im
Abgabeprozess

Eine geeignete Nachfolgelösung zu finden, ist die größte Herausforderung

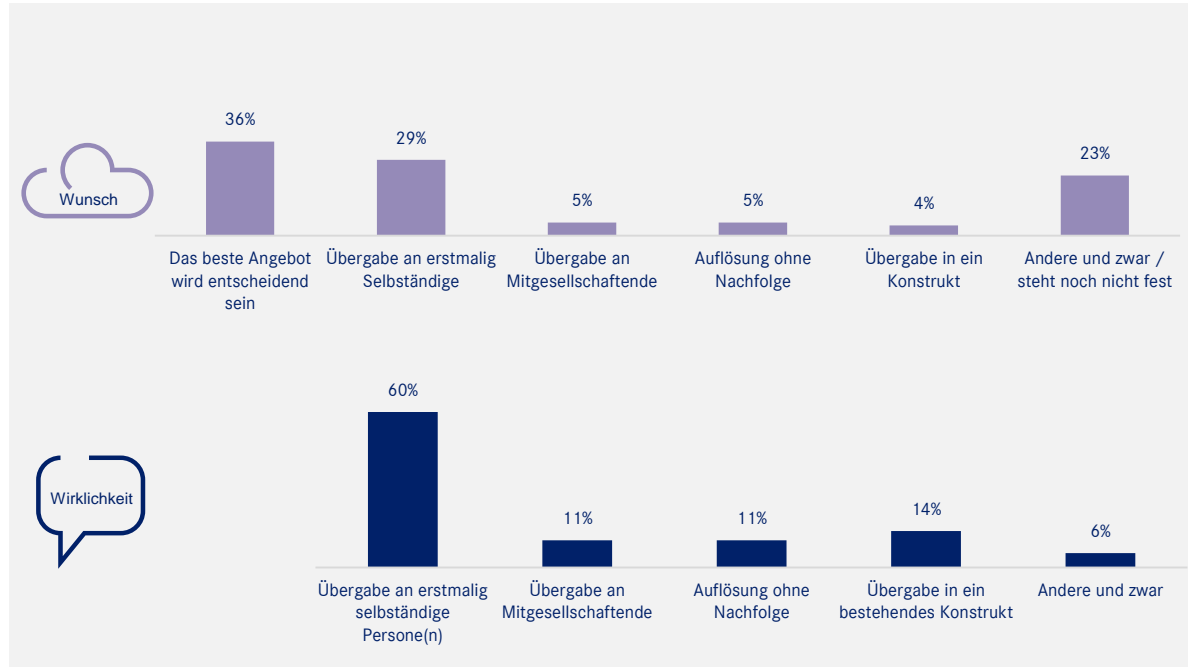
Wenn Sie an den Abgabeprozess Ihrer Praxis / Apotheke (zurück)denken, was sind bzw. waren die größten Herausforderungen?



Schwierigkeiten in %, 3er-Matrix, „Sonstiges“ ausgeblendet
Basis: n = 200 Selbständige, n = 200 Ex-Selbständige

Für die Mehrheit der Noch-Selbständigen wird das beste Angebot entscheidend sein

An wen werden Sie Ihre Praxis / Apotheke bevorzugt abgeben?

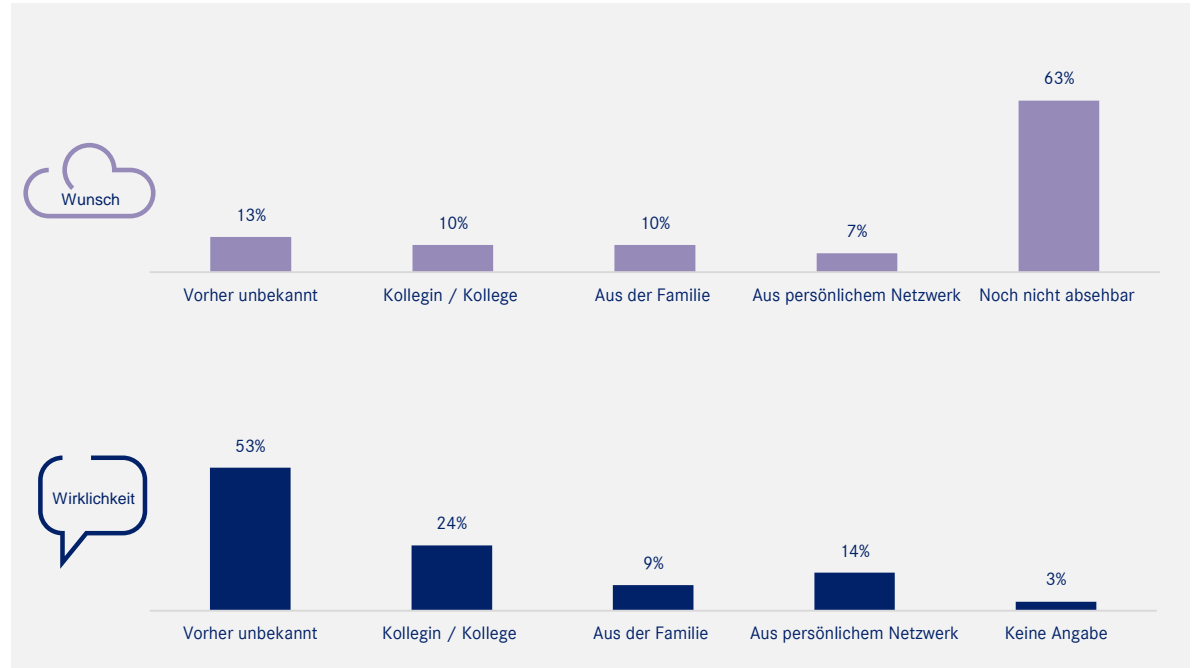


An wen haben Sie Ihre Praxis / Apotheke abgegeben?

Bevorzugte bzw. erfolgte Abgabe in %, Einfachauswahl
Basis: n = 200 Selbständige, n = 200 Ex-Selbständige

Für die Hälfte ist der Nachfolger zuvor unbekannt, ein Drittel können innerhalb des eigenen Netzwerks oder Bekanntenkreis übergeben

Bekanntheitsgrad der nachfolgenden Person / Personen

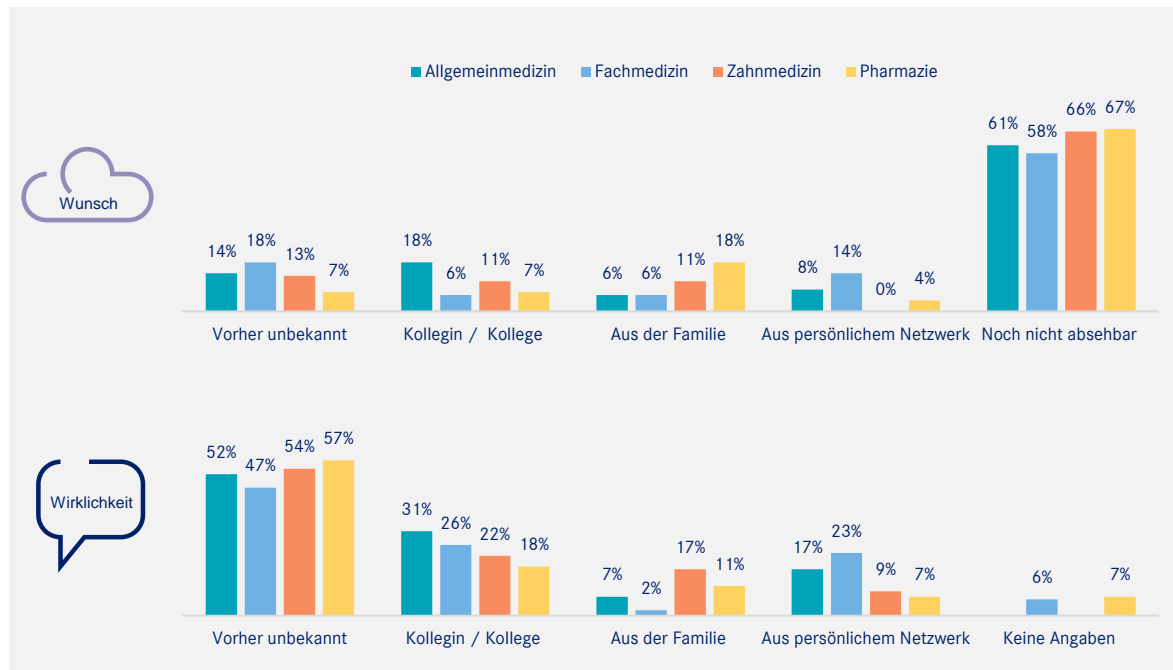


Angabe in %, Mehrfachauswahl

Basis: n = 191 Selbständige, n = 179 Ex-Selbständige mit Nachfolge

Allgemeinmediziner planen mit einer Nachfolge aus dem Kollegenkreis, Pharmazeuten am häufigsten aus der Familie

Bekanntheitsgrad der nachfolgenden Person / Personen



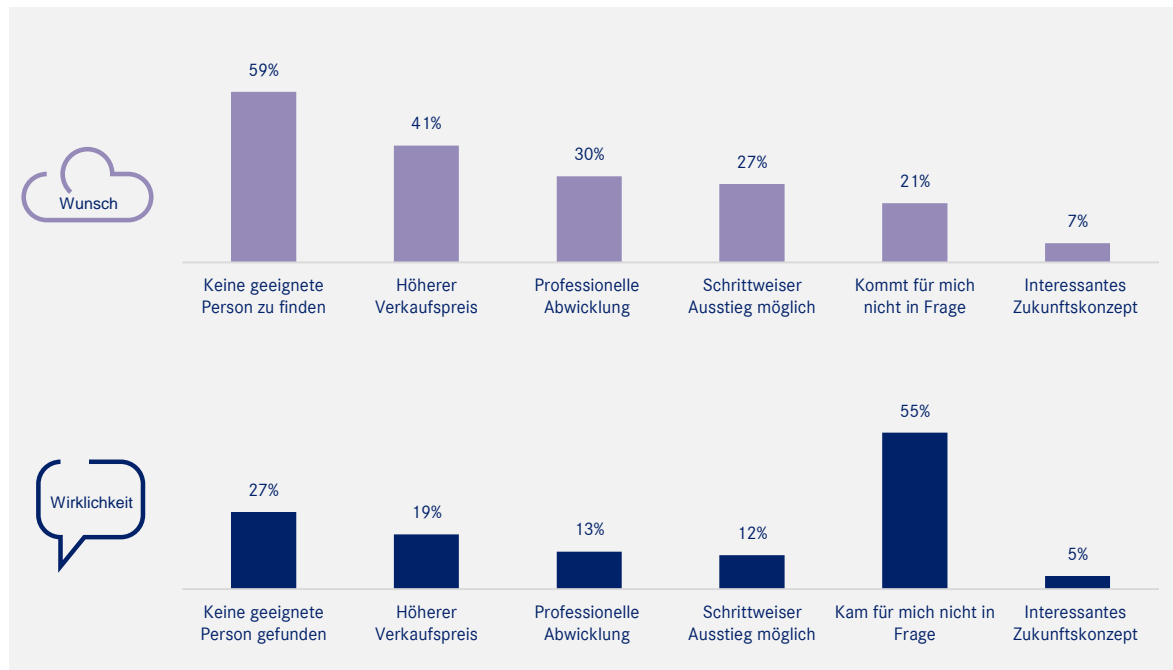
Angabe in %, Mehrfachauswahl

Basis: n = 191 Selbständige, n = 179 Ex-Selbständige mit Nachfolge

Bevor die Praxis ohne Nachfolge schließt, erhält der Investor den Zuschlag

Welche sind bzw. wären für Sie die zentralen Gründe, um Ihre Praxis an ein investorenbetriebenes (Z)-MVZ abzugeben?

Welche waren bzw. wären für Sie die zentralen Gründe gewesen, um Ihre Praxis an ein investorenbetriebenes (Z)-MVZ abzugeben?



Kriterien in %, Mehrfachauswahl

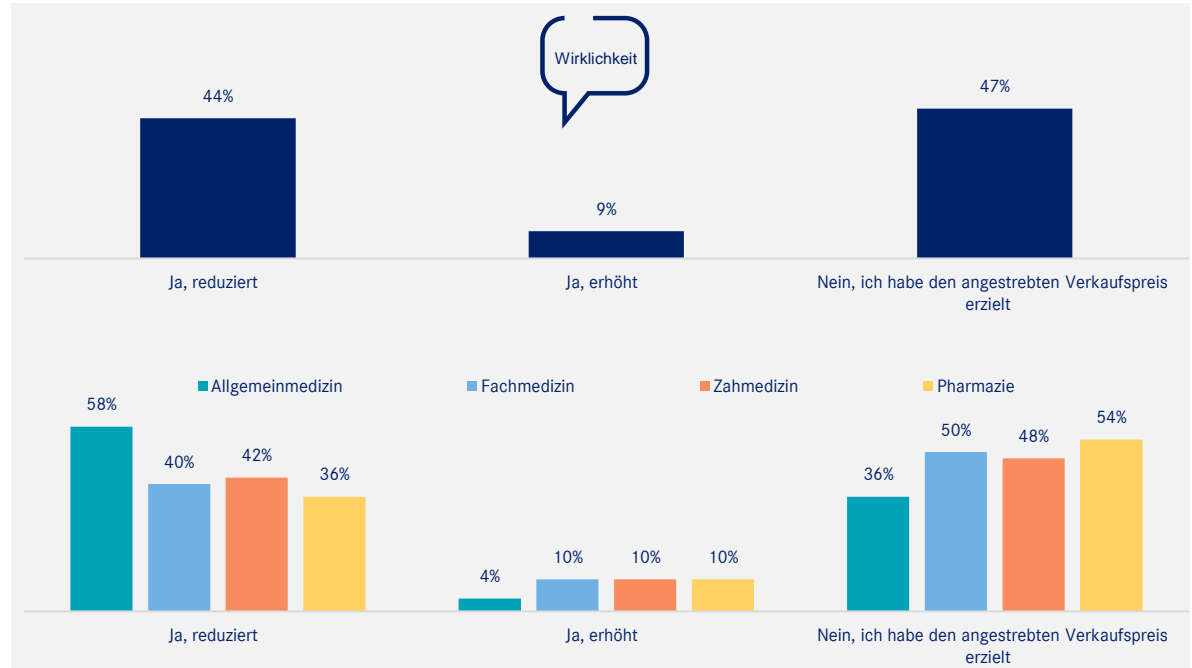
Basis: n = 150 Selbständige, n = 150 Ex-Selbständige je n = 50 pro Subgruppe Allgemeinmedizin, Fachmedizin, Zahnmedizin

03

Maßnahmen zur Wertsteigerung & Umgang mit dem Käuferlös

Nicht alle erzielen den Wunschpreis

Haben Sie Ihre Vorstellungen zum Verkaufspreis im Laufe der Zeit angepasst?



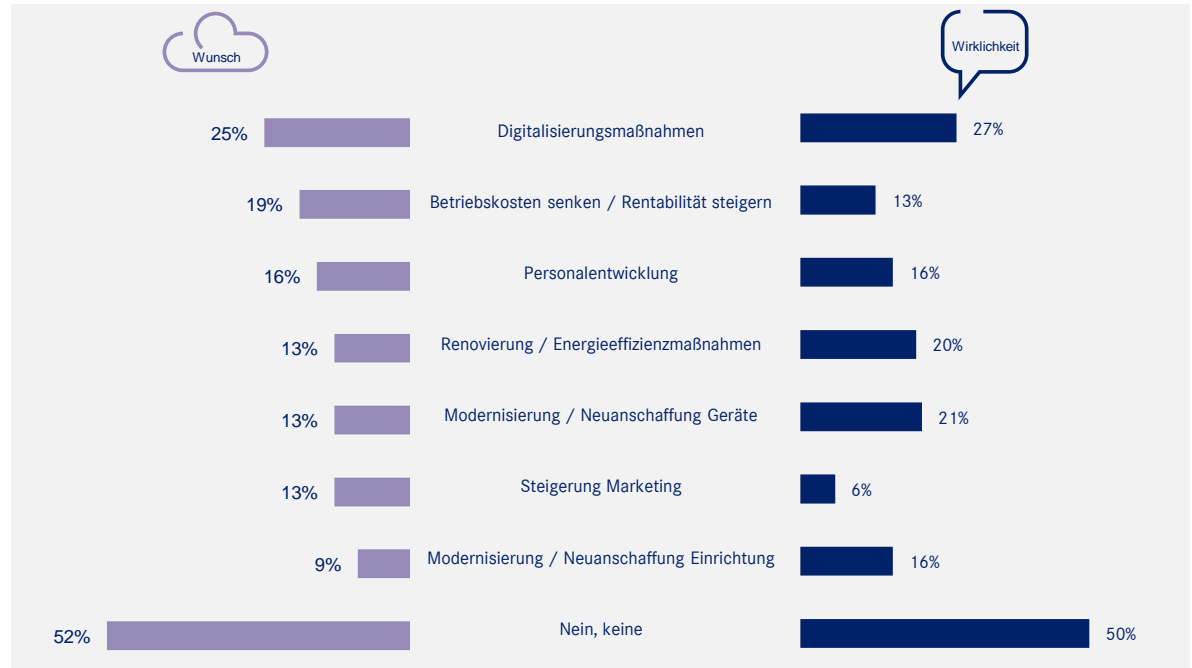
Angabe in %, Einfachauswahl

Basis: n = 200 Ex-Selbständige HCPs, jeweils n = 50 Befragte pro Subgruppe

Digitalisierung und Rentabilitätssteigerung als häufigste Maßnahmen zur Wertsteigerung

Werden Sie vor dem Verkauf Ihrer Praxis / Apotheke konkrete Maßnahmen oder Investitionen vornehmen, um den Wert zu steigern?

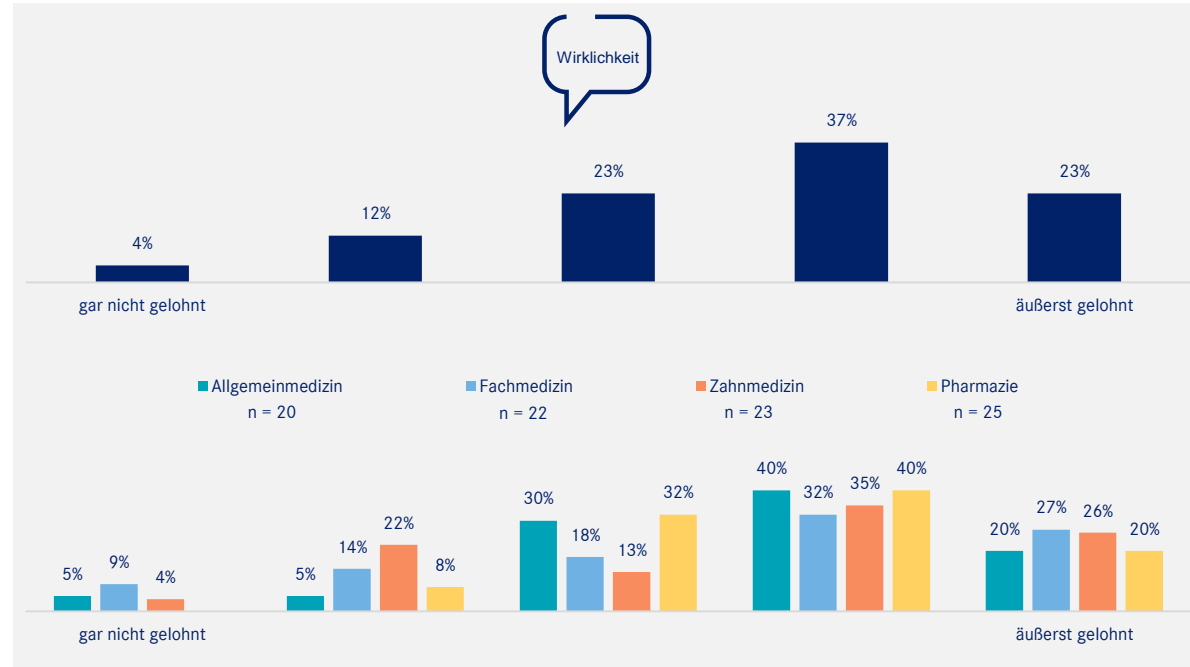
Haben Sie vor dem Verkauf Ihrer Praxis / Apotheke konkrete Maßnahmen vorgenommen, um den Wert zu steigern?



Angabe in %, Mehrfachauswahl, „Sonstiges“ ausgeblendet
Basis: n = 191 Selbständige, n = 179 Ex-Selbständige mit Nachfolge

Für zwei Drittel der Ex-Selbständigen haben sich die vorgenommenen Investitionen zur Wertsteigerung gelohnt

Inwieweit haben sich die von Ihnen vorgenommenen Investitionen bzw. Maßnahmen rückblickend gelohnt?



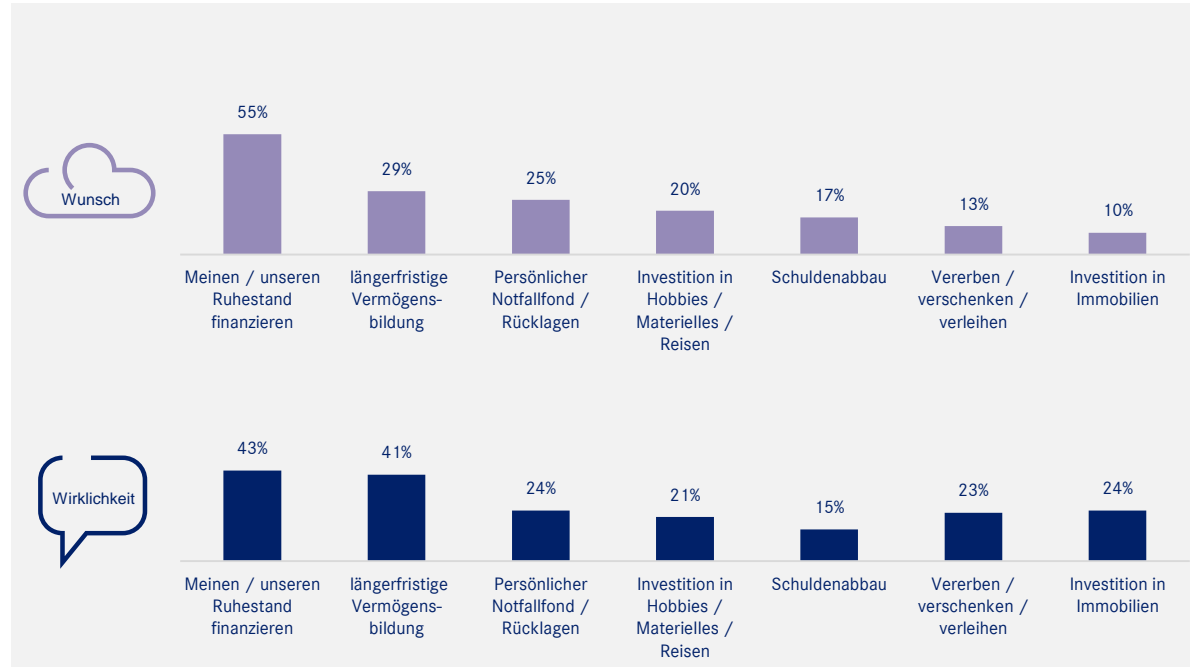
Angabe in %, 5er-Matrix

Basis: n = 90 Ex-Selbständige mit Nachfolge, die Investitionen getätigt haben

Der Käuferlös wird maßgeblich für die Finanzierung des Ruhestands eingeplant

Wofür planen Sie den erzielten Erlös vorrangig zu nutzen?

Wofür haben Sie den erzielten Erlös vorrangig genutzt?

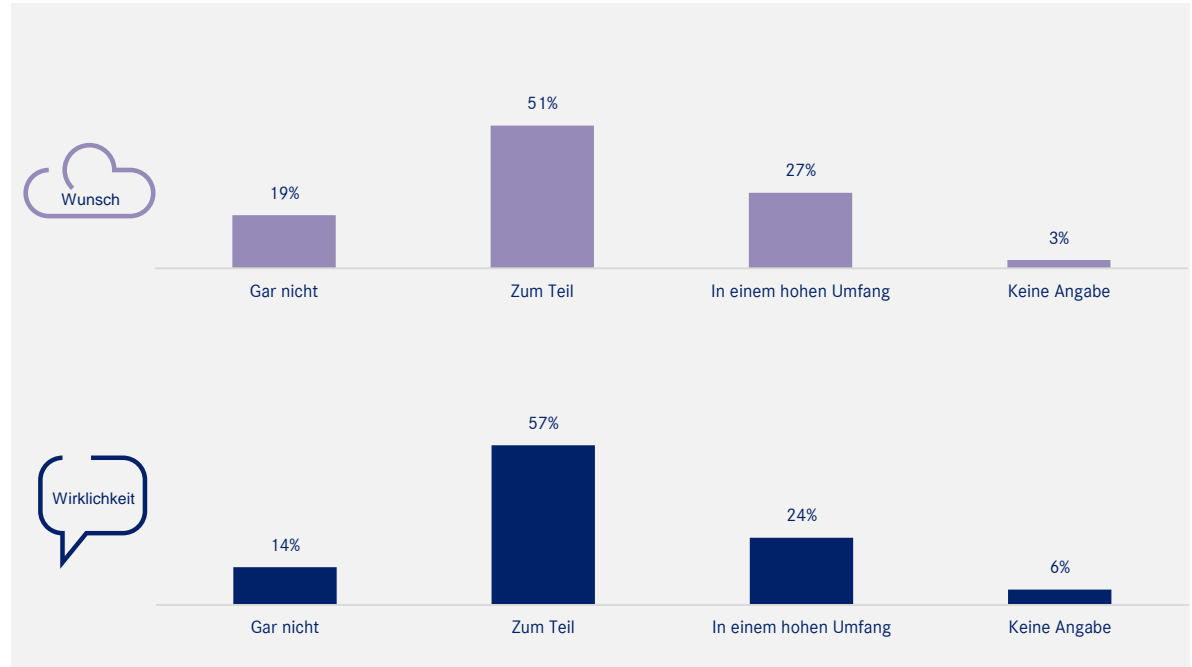


Angabe in %, Mehrfachauswahl, Auswertung Top 7
Basis: n = 200 Selbständige, n = 200 Ex-Selbständige

Der Käuferlös taugt nur bedingt als Altersvorsorge

In welchem Umfang spielt der angestrebte Verkauf Ihrer Praxis / Apotheke sowie der damit verbundene Erlös eine Rolle für die aktuelle Planung Ihrer privaten Altersvorsorge?

In welchem Umfang deckt der Erlös, den Sie durch Verkauf Ihrer Praxis / Apotheke erzielt haben, Ihre private Altersvorsorge?



Angabe in %, Einfachauswahl
Basis: n = 200 Selbständige, n = 200 Ex-Selbständige