

easyApotheke wächst stark über Markt

Düsseldorf, 21.07.2025 – Mit einem Umsatzplus von 15 Prozent im Jahr 2024 wachsen die easyApotheken deutlich stärker als der Markt. Damit bestätigt die easyApotheke-Kooperation ihre Position als einer der dynamischsten Akteure im deutschen Apothekenmarkt.

Die easyApotheke baut ihre Marktpräsenz weiter aus. Mit einem Gesamtumsatz von rund 575 Millionen Euro (+15 Prozent versus 2023) erzielt sie 2024 eine mehr als doppelt so hohe Wachstumsrate wie der Marktdurchschnitt, der laut aktueller Quelle (ABDA: Die Apotheke – Zahlen, Daten, Fakten 2025) bei 6,1 Prozent liegt.

Höheres Wachstum sowohl im RX- als auch im Non-RX-Segment

Mit einem durchschnittlichen Jahresumsatz von 4,3 Millionen Euro pro Apotheke¹, liegt eine durchschnittliche easyApotheke deutlich über dem Umsatz einer typischen Apotheke². Das Wachstum kommt aus allen Segmenten: RX und Non-RX. Der RX-Bereich verzeichnete ein Plus von 20 Prozent, der Non-RX-Bereich legte um 8 Prozent zu. Demgegenüber erzielten klassische Apotheken im RX-Bereich einen Zuwachs von 7 Prozent, während der Non-RX-Bereich lediglich ein moderates Wachstum von rund 2 Prozent verzeichnete.

Besonders deutlich sind dabei die Unterschiede in der Umsatzstruktur: Während klassische Apotheken noch 15 Prozent ihres Umsatzes mit Non-RX-Produkten erzielen, liegt dieser Anteil bei easyApotheken bei 40 Prozent. Dies erklärt sich durch das besondere easyApotheke-Konzept, Apothekenkompetenz mit Elementen des Drogeriehandels zu verbinden. Das Ergebnis sind ein umfassendes Sortiment sowie faire Preise. „Die Zahlen geben uns recht: Wir wachsen im RX-Bereich mehr als 10 Prozentpunkte über Markt. Ein klarer Beleg für den wirtschaftlichen Erfolg unseres Konzepts“, fasst Lars Horstmann, Vorstandsvorsitzender der easyApotheke Holding AG, zusammen.

Auch die Industrie bestätigt dies: Laut der aktuellen SEMPORA OTC- und Apothekenmarktstudie gehört die easyApotheke zu den Apothekenkooperationen, denen die Industrie die stärkste Zunahme an Marktbedeutung zutraut.

¹ > als 3 Jahre

² Treuhand Hannover

Expansion in Zeiten rückläufiger Apothekenstandorte

Darüber hinaus expandiert die Apothekenkooperation weiter, während die Gesamtzahl der Apotheken in Deutschland seit Jahren rückläufig ist und 2025 voraussichtlich unter die Marke von 17.000 sinken wird. Zusätzlich zu den Ende 2024 bestehenden 142 easyApotheken sind für 2025 8 bis 10 Neueröffnungen geplant. Bereits im April dieses Jahres wurde in Chemnitz eine neue Apotheke eröffnet, im Mai folgte zudem eine neue Apotheke in Berlin-Marzahn. Ziel ist es, nachhaltig und gesund zu wachsen und Apotheken in ganz Deutschland eine zukunftsfähige Perspektive zu bieten.

Pluspunkte: Vor-Ort-Kompetenz mit digitaler Nähe sowie konsequente Kundenorientierung

Die easyApotheke setzt als einzig echter Anbieter im deutschen Apothekenmarkt auf einen integrierten Omnichannel-Ansatz, der die Stärken stationärer Apotheken mit den Vorteilen digitaler Services vereint. Der Ansatz ermöglicht es, sowohl die Erwartungen moderner Verbraucher zu erfüllen als auch die Rolle der Vor-Ort-Apotheke als erste Anlaufstelle im Gesundheitswesen zu festigen.

Die Digitalisierung ist dabei ein zentraler Faktor. Die Kunden profitieren von einer nahtlosen Verbindung zwischen Online- und Offline-Angeboten – etwa durch Click & Collect, der digitalen Rezeptabwicklung oder über die easyApp. Der über die Click-&-Collect-Shops erwirtschaftete Umsatz wurde um 13,2 Prozent gegenüber dem Vorjahr gesteigert und wächst weiter auf hohem Niveau.

Mit gezielten Aktivitäten in Social Media und der easyApp wird die Kundenbindung zusätzlich gestärkt. Die Zahl der Nutzer der optimierten easyApp wurde im vergangenen Jahr auf über 35.000 Nutzer verdreifacht. Auch der Social-Media-Bereich ist nach wie vor marktführend: Insgesamt wurden über 35 Millionen Social-Media-Nutzer erreicht, dies entspricht einem Plus gegenüber Vorjahr von 7,3 Prozent. Der Anteil an Instagram-Followern ist dabei mit 28 Prozent der höchste im Branchenvergleich.

Die easyApotheke stellt durch ihr konsequent angewandtes Category-Management die Bedürfnisse der Kunden in den Mittelpunkt. Durch fundierte Marktforschung, enge Partnerschaften mit der Industrie sowie eine klare Kategoriestructur entsteht ein Einkaufserlebnis mit echtem Mehrwert. Gleichzeitig schafft die Trennung des Beratungs- und Kassenbereichs mehr Zeit für pharmazeutische Beratung.

Geschärftes Markenprofil: Für eine gesunde Zukunft

Ergänzend dazu hat die easyApotheke 2024 ihr Marketingkonzept weiterentwickelt und setzt damit ein klares Zeichen für Zukunftsfähigkeit und Kundenorientierung. Der neue Claim „Für eine gesunde Zukunft“ fasst das Versprechen der easyApotheke zusammen, Gesundheit für jedermann, zu jeder Zeit erreichbar zu machen. Laut Horstmann bringe die easyApotheke damit ihren Anspruch auf den Punkt: „Wir wollen eine moderne, zugängliche Gesundheitsversorgung für alle bieten. Die geschärfte Ausrichtung ist ein weiterer Schritt zu einem Apothekenmodell mit langfristiger Tragfähigkeit.“

Über die easyApotheke (Holding) AG

Die easyApotheke (Holding) AG ist Inhaber der Marke „easyApotheke“ und Konzeptgeber für die innovative Marken- und Systemapotheke. Seit der Eröffnung der ersten easyApotheke im Jahr 2008 in Deutschland hat sich das Unternehmen als wirtschaftlich und rechtlich unabhängiger Akteur in der Gesundheitsbranche etabliert. Die Kooperationspartner sind Apotheker, die unternehmerisch selbstständig bleiben und in der Kooperation als Lizenznehmer agieren. www.easyapotheke.ag

Bitte wenden Sie sich bei Presseanfragen und Interviewwünschen an:

Sandra Thyssen | easyApotheke (Holding) AG | Niederkasseler Lohweg 18 | 40547 Düsseldorf

Mail: pr@easyapotheke.ag / Website: www.easyapotheke.ag
