
Existenzgründung, Kauf oder Pacht: die Apothekenübergabe ist eine Entscheidung fürs Leben

Karlsruhe, 20. April 2010 - Der Verkauf bzw. Kauf oder auch die (Ver)-Pachtung einer Apotheke müssen heute strategisch geplant und durchgeführt werden. Denn der Erfolg einer Apotheke wird von so vielen wirtschaftlichen und gesetzlichen Rahmenbedingungen und Faktoren bestimmt, dass ohne ein systematisches Vorgehen bei der Apothekenübergabe später leicht ein böses Erwachen folgen kann.

Schätzungsweise fünfzehn bis zwanzig Prozent aller Apothekeninhaber/innen sind älter als 60 Jahre (Bezug: ABDA-Zahlen von 2003). Damit ist absehbar, wann sie einen Nachfolger suchen werden. Der (Ver)-Kauf bzw. die (Ver)-Pachtung sollten aber keine ad hoc-Entscheidung sein, sondern rechtzeitig vorbereitet und geplant werden. Und zwar möglichst nicht erst mit dem sechzigsten Lebensjahr. Denn erstens kalkulieren Fachleute für den Prozess der Apothekenübergabe mindestens fünf Jahre. Andererseits verlangen beispielsweise viele Kreditinstitute für ein Kredit-Ranking oft ein Konzept für die Nachfolgeregelung von Unternehmern, die das 50. Lebensjahr erreicht haben (ca. 40 Prozent der Apotheker sind älter als 50 Jahre). In Bezug auf die Kapitalbeschaffung hat die Nachfolgeregelung einen ähnlichen Stellenwert wie die Eigenkapitalquote und der Cashflow. Bei dem gesamten Prozess der Planung und Durchführung der Übergabe bietet sich zudem an, auf das Know-how eines erfahrenen Beraters zurückzugreifen. Denn welcher Apotheker ist zusätzlich zu seinem umfangreichen Alltagsgeschäft im Bereich (Ver)-Kauf/(Ver)-Pachtung so bewandert, dass er ohne Hilfe diesen Prozess zu seinem optimalen Erfolg gestalten könnte.

Das sind einige der Fakten bei der Apothekenübergabe, die jetzt neu als ein Schwerpunktthema in das Versicherungs- und Finanzportal www.aporisk.de aufgenommen wurden. Dort ist eine ausführliche Übersicht über dieses wichtige Apothekerthema zu finden, abgerundet mit detaillierten Checklisten, einer

Apothekenbörse, der Vermittlung von auf die Apothekenübergabe spezialisierten Fachberatern sowie der Unterstützung bei Finanzierung des (Ver)-Kaufs oder des Betriebes und der Absicherung aller Apothekenrisiken (Allgefahrenversicherung).

Die Apothekenübergabe kann innerhalb der Familie oder an einen Außenstehenden erfolgen. Oberstes Ziel ist naturgemäß, die Weichen so zu stellen, dass der Nachfolger sich mit dem Unternehmen im Wettbewerb behauptet. Das versteht sich im ersten Fall von selbst. Im zweiten Fall erhöht es zumindest den Verkaufswert, wenn es sich um eine gut positionierte und konkurrenzfähige Apotheke handelt. Denn die entscheidende und damit wertbestimmende Größe ist der in der Zukunft erzielbare Ertrag. Insofern ermittelt sich der Wert einer Apotheke als ihr „Zukunftserfolgswert“.

Es ist wichtig, die eigene Apotheke nicht isoliert zu betrachten. Strategisches Denken – unabhängig vom Tagesgeschäft – bedeutet aber auch, die Rahmenbedingungen des Gesundheitsmarktes zu analysieren und hieraus seinen Nutzen zu ziehen. Die Bewertung erfordert die Analyse der Apotheke auf Basis der Standortfaktoren (z.B. Infrastruktur, Einwohnerzahl/struktur, Ärzte- oder Wettbewerbssituation) und bezieht Branchenfakten (z.B. Umsatz-/Ergebnisentwicklung, Perspektiven im Vergleich zur Branche, etc.) und Marktauftritt (Ladengestaltung und Vermarktungskonzept, Sortiment, Allianzen, etc.) mit ein, um unter Darlegung der Chancen und Risiken den Wert zu begründen.

Die Ermittlung des Apothekenwertes ist aber nur ein Punkt unter vielen, die zwingend beachtet werden müssen. Auf dem Versicherungsportal www.aporisk.de ist das Gesamtthema in folgende Hauptpunkte, von denen jeder eine Seite öffnet, untergliedert:

- Die Apothekennachfolge rechtzeitig planen und regeln
- Die Apotheke fit für die Übergabe machen
- Sich einen Überblick verschaffen über das Vermögen und die eigene Altersversorgung
- Die Suche nach einen geeigneten Nachfolger
- Besonderheiten bei der Übergabe innerhalb der Familie
- Vorbereitung aller notwendigen Unterlagen

- Ermitteln des Apothekenwertes
- Bewertung nach dem neuen Erbschaftsteuer- und Bewertungsrecht
- Begünstigungen für das Betriebsvermögen bei der Unternehmensnachfolge innerhalb der Familie
- Das neue Erbschaftsteuerreformgesetz - Steuerklassen und Freibeträge
- Die Apothekenbörse - An- und Verkauf von Apotheken
- Die Netzwerkpartner, eine starke Gemeinschaft
- Wichtige Internetlinks
- Planen Sie für den Notfall

Generell lässt sich sagen, dass der Markt für Apothekenübergaben zur Zeit wächst. Das mag zum einen in der seit einigen Jahren wieder wachsenden Apothekenzahl begründet sein (auch wenn die Statistik in diesem Jahr einen leichten Rückgang ausweist). Zum anderen sorgt aber vor allem auch der steigende Wettbewerbsdruck, dem die Apotheken ausgesetzt sind, auf dem Markt für Apothekenübernahmen für neue Bedingungen, die einige Apotheker nicht mehr akzeptieren können oder wollen, während sie von anderen herbeigeseht werden. In jedem Fall ist eine geordnete und transparente Übergabe sowohl für den Verkäufer, als auch für den Käufer, erfolgsentscheidend.

(Weitere Informationen hier: <http://www.pharmarisk.de/apothekenabgabe.html>)

Über ApoRisk GmbH

Die ApoRisk® GmbH ist ein Versicherungsmakler, der sich auf die Bedürfnisse der Apotheker und seiner Mitarbeiter spezialisiert hat. Das Maklerunternehmen arbeitet nach modernem Direktkonzept über ein aufwendig gestaltetes Internetportal (www.aporisk.de / www.pharmarisk.de), verbunden mit einem Beratungsservice unter kostenloser Infohotline (Tel.: 0800. 919 0000) und kostenlosem Fax (0800. 919 6666). Das Internetportal bietet nicht nur detaillierte Informationen zu Wirtschafts- und Versicherungsfragen, sondern unter ‚Aktuell‘ auch eine Übersicht der wichtigsten Branchenmeldungen aus dem gesamten Gesundheitsbereich.

Der Wegfall aufwendiger Vertriebsstrukturen schont die Kosten und kommt den Policen zugute. Als Makler ist ApoRisk zudem unabhängig von bestimmten Versicherungsunternehmen und kann somit alle Versicherer auf den Prüfstand stellen. Mithilfe ausgefeilter Software wird dann aus allen am Markt verfügbaren Policen ein optimales, individuell auf die Bedürfnisse abgestimmtes Angebot erstellt. Das heißt, die Beratung beschränkt sich nicht nur auf Produkte, sondern hat die tatsächlichen Risiken im Blick.

Das individuelle Angebot kann bei Bedarf alle in der Apotheke auftretenden Geschäfts- und Privatrissen sowohl für den Apotheker wie für seine Mitarbeiter einbeziehen. Die Allgefahren-Apothekenversicherung PharmaRisk ist zum Beispiel ein möglicher Ansatz zu einer umfassenden Geschäftsversicherung, die in einer Police die wichtigsten Risiken des Apothekenbetriebs abdeckt, angefangen von der Betriebshaftpflicht und weiteren Haftungsansprüchen Dritter bis zu Sachsubstanzschäden und Ertragsausfälle infolge Betriebsunterbrechung. Diese Zusammenfassung der Apothekenrisiken in einem Vertrag spart ebenfalls Zeit und Kosten: eine Versicherung gegen viele Risiken, ein Ansprechpartner und eine einfache Berechnung des Beitrages. Genauso umfangreich ist eine Risikoabdeckung auf der privaten Seite möglich von Gesundheit über Vorsorge und Sicherheit bis zu den Finanzen. Für die Mitglieder des Verbandes Deutscher Pharmazeuten und Mediziner e.V. (VDPM) bietet ApoRisk außerdem besondere Leistungen und Tarife an, die nur im Rahmen einer derartigen Solidargemeinschaft der Apotheker möglich sind.

Pressekontakt:

Paul Vermeehren
Freier Fachjournalist

Redaktionsbüro
Wasgaustr. 19
76227 Karlsruhe

Tel.: 0721 40 3000
Fax: 0322 237 575 78
Mobil: 0178 90 411 49
E-Mail: redaktion_ruesing@t-online.de

Weitere Informationen:

ApoRisk GmbH
Herrn Arslan Günder,
Geschäftsführer

Ewald-Renz-Str. 1
76669 Bad Schönborn

Tel.: 07253. 802-1000
(0800. 919 00 00 – kostenfrei)
Fax: 07253. 802-1001
E-Mail: info@aporisk.de
Web: www.aporisk.de
www.pharmarisk.de
www.privaterisk.de