



APOTHEKEN-MANAGEMENT

Existenzgründung, Kauf oder Pacht

Apothekenübergabe – eine Entscheidung fürs Leben

Da der Erfolg einer Apotheke von so vielen wirtschaftlichen und gesetzlichen Rahmenbedingungen und Faktoren bestimmt wird, müssen auch Verkauf bzw. Kauf oder die (Ver)-Pachtung einer Apotheke strategisch geplant und durchgeführt werden.

Der (Ver)-Kauf bzw. die (Ver)-Pachtung sollte keine ad hoc-Entscheidung sein, sondern rechtzeitig vorbereitet und geplant werden. So kalkulieren Fachleute für den Prozess der Apothekenübergabe mindestens fünf Jahre.

Darüber hinaus verlangen viele Kreditinstitute für ein Kreditranking oft ein Konzept für die Nachfolgeregelung von Unternehmen, die das 50. Lebensjahr erreicht haben (ca. 40% der Apotheker sind älter als 50 Jahre). In Bezug auf die Kapitalbeschaffung hat die Nachfolgeregelung einen ähnlichen Stellenwert wie die Eigenkapitalquote und der Cashflow.

Oberstes Ziel ist naturgemäß, die Weichen so zu stellen, dass der Nachfolger sich mit dem Unternehmen im Wettbewerb behauptet. So erhöht es den Verkaufswert erheblich, 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“.

Dabei ist es wichtig, die eigene Apotheke nicht isoliert zu betrachten. Strategisches

Denken – unabhängig vom Tagesgeschäft – bedeutet 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.

Hier einige weitere wichtige Aspekte der Apothekenübergabe in Stichpunkten:

- Überblick über das eigene Vermögen und die eigene Altersversorgung verschaffen

- Suche nach einem geeigneten Nachfolger
 - Besonderheiten bei der Übergabe innerhalb der Familie
 - Ermitteln des Apothekenwertes
 - Bewertung nach dem neuen Erbschaftsteuer- und Bewertungsrecht
 - Begünstigungen für das Betriebsvermögen bei der Unternehmensnachfolge
- Bei dem komplexen Prozess der Planung und Durchführung einer Apothekenüber-



gabe und der Bedeutung für die Alterssicherung bietet es sich grundsätzlich an, auf das Know-how eines erfahrenen Beraters zurückzugreifen.

Pressemitteilung der Aporisk GmbH, Bad Schönborn; Weitere Infos unter www.aporisk.de und www.pharmarisk.de

Foto: fotolia

Einfach per Fax: 0 89/43 66 30-210 oder E-Mail: info@gfi-online.de

Sie möchten die **Apotheken-Depesche** regelmäßig lesen?

Dann sollten Sie sie abonnieren.

GFI. Gesellschaft für
medizinische Information mbH
Paul-Wassermann-Straße 15
81829 München

- **Ja**, wir möchten die **Apotheken-Depesche** abonnieren für € 30,00, Ausland € 44,00.

Die **Apotheken-Depesche** erscheint monatlich (10 Ausgaben im Jahr) zusammen mit **Powerteam A**, dem frischen Journal für die pharmazeutisch-technische Assistentin.

Das Abonnement verlängert sich um ein Jahr, wenn ich es nicht drei Monate vor Ablauf kündige.

Für Studenten (Kopie des Studentenausweises beilegen) abzüglich 20%.

Datum, 1. Unterschrift

Vertrauensgarantie: Mir ist bekannt, dass ich diese Bestellung innerhalb von 10 Tagen beim Verlag schriftlich widerrufen kann.

Datum, 2. Unterschrift

