



**LAV**

# NACHRICHTEN

DAS MITGLIEDERMAGAZIN DES LANDESAPOTHEKERVERBANDES BADEN-WÜRTTEMBERG e.V.

## Neues Feuer im Team

Pharmazeutische Dienstleistungen bereichern Apothekenalltag

## Warnlicht an

Patientendaten sind besonders geschützt

Ergebnis für zwölf Monate festzuschreiben. Manche Verträge enthalten darüber hinaus Kündigungsfristen, die von beiden Seiten einzuhalten sind. Voraussetzung ist, dass die Konditionen schriftlich vorliegen.

### Heutige Steuerungsmodelle kennen

Schon heute steuern die Großhändler die Einkaufsstruktur der Apotheken, zum Beispiel über Umsatz- und Mengenvorgaben, Ausschlüsse oder den Handelsspannenausgleich. Ergo sichert sich der Großhandel bei vielen Kunden schon heute seine Marge.

### Entgegenkommen, wo es nicht schmerzt

Haben Sie Ihrem Geschäftspartner etwas zu bieten, können auch Sie ein Entgegenkommen erwarten. Prüfen Sie zum Beispiel eine frühere Zahlung der Rechnung, den Verzicht auf eine Liefertour, einen Kooperationsbeitritt oder eine Umsatzverlagerung von Direktherstellern oder Nebenlieferanten.

### Den Markt im Blick

Welche Einkaufsbedingungen derzeit marktüblich sind oder nicht, kann der Einzelne nur schwer beurteilen. Auch die eigene Einkaufsstruktur überblickt nicht jeder. Hier hilft unter anderem eine einmalige Beratung durch einen Branchenexperten wie die Treuhand Hannover, um informiert in das Gespräch mit dem Großhandel zu gehen.

Yvonne Gauß  
Treuhand Hannover GmbH  
Steuerberatungsgesellschaft



Steuerberaterin Yvonne Gauß

### INFO

Treuhand Hannover GmbH  
Steuerberatungsgesellschaft  
Niederlassung Stuttgart  
Steueringenieurin Yvonne Gauß  
Herdweg 16  
70174 Stuttgart  
Telefon 0711 25597 -0  
www.treuhand-hannover.de

**treuhand**  
erfolgreich steuern



Steuerberater Michael Koller

## Grundüberlegungen und Herausforderungen beim Apothekenverkauf

Fachkundige Begleitung zahlt sich aus

In aller Regel kaufen und verkaufen Sie nur einmal im Leben Ihre Apotheke oder Ihren Apothekenverbund. Es ist Ihr Lebenswerk, dem Sie in den ganzen vergangenen Jahren viel Zeit und auch Herzblut gewidmet haben. Schon alleine deshalb sollten Sie dem Verkauf Ihrer Apotheke die nötige Zeit und auch Aufmerksamkeit widmen. Neben steuerlichen Fragestellungen sind auch liquiditätsmäßige, rechtliche und nicht zuletzt psychologische Aspekte zu beachten. Um alles richtig zu machen, ist es wichtig, nicht unter Zeitdruck zu geraten. Wir empfehlen, mindestens drei bis fünf Jahre vor dem gewünschten Verkaufszeitpunkt mit der Planung zu beginnen, um die Weichen zu stellen, und alle Ziele und Wünsche, die mit dem Apothekenverkauf verbunden sind, auch zu erreichen.

### Wie bestimmen Sie den optimalen Verkaufszeitpunkt unter liquiden Gesichtspunkten?

Die erste Fragestellung ist, ob und wann Sie es sich leisten können, die Apotheke zu veräußern. Hierzu ist eine Rentenplanung erforderlich. Wann beantragen Sie optimalerweise die Rente? Ist ein Zeitraum zwischen Verkauf der Apotheke und Renteneintritt zu überbrücken? Wie hoch und wie liquide ist Ihr Vermögen? Reichen Ihre laufenden Einkünfte im Rentenalter aus, um Ihren gewohnten Lebensstandard zu erhalten? Welcher Apothekenverkaufspreis ist erzielbar und was verbleibt hieraus nach Steuern?

### Wie bestimmen Sie den optimalen Verkaufszeitpunkt unter steuerlichen Gesichtspunkten?

Einmal im Leben, nach Erreichen des 55. Lebensjahres, kann man seinen Betrieb nach aktueller Steuergesetzgebung steuerlich vergünstigt veräußern. Der Steuersatz





beträgt 56 Prozent des Durchschnittssteuersatzes, der auf das gesamte Einkommen im Jahr der Betriebsaufgabe anfällt. Aus diesem Grund ist häufig der optimale Verkaufszeitpunkt der Jahresanfang. Im Jahr des Apothekenverkaufs kommen keine Gewinne aus der Apotheke aus dem laufenden Geschäftsjahr hinzu und erhöhen so nicht den Durchschnittssteuersatz. Ausnahmen gibt es unter anderem bei abweichendem Geschäftsjahr. Eine Prüfung, ob vor Veräußerung noch auf das Kalenderjahr umgestellt werden sollte, kann sich lohnen.

**Achtung:** Beim Verkauf eines Apothekenverbundes empfehlen wir vorab zu prüfen, ob es sich auch nach steuerlicher Definition um einen Betrieb handelt. Unter Umständen ist ein zeitlich größerer Vorlauf erforderlich um die Weichen zu stellen. Den wenigsten ist die mögliche Problematik bei der Veräußerung mehrerer Apotheken bekannt oder bewusst.

Wie gehen Sie mit der geplanten Apothekenübergabe innerhalb der Familie um? Steuerliche Gesichtspunkte spielen eine große Rolle. Soll die Apotheke an das

Familienmitglied veräußert oder verschenkt werden? Die Verteilungsgerechtigkeit innerhalb der Familie wird oft unterschätzt. Alle betroffenen Familienmitglieder, das heißt auch die nicht direkt involvierten Kinder sollten in den Prozess einbezogen werden, um Streitigkeiten und vermeintliche Ungerechtigkeiten zu vermeiden. Die Unterstützung durch einen versierten, empathischen Berater kann hilfreich sein.

**Wie erzielen Sie den maximalen Verkaufspreis?**

Neben einer fundierten Wertermittlung Ihrer Apotheke ist auch die Branchenkenntnis und Kenntnis des (regionalen) Apothekenmarktes erforderlich. Der rechnerisch ermittelte Unternehmenswert muss mit den aktuell erzielbaren Marktpreisen abgestimmt werden. Aus



*„ Wir empfehlen, mindestens drei bis fünf Jahre vor dem gewünschten Verkaufszeitpunkt mit der Planung zu beginnen. „*



## INFO

Gerne unterstützen wir Sie bei Ihren Planungen! Sprechen Sie uns an.

fhb - Finanzberatung für Heilberufe GmbH  
Wäldenbronner Str. 2  
73732 Esslingen  
Telefon 0711 310596-0  
Fax 0711 310596-29  
info@fhb-plus.de  
www.fhb-plus.de

**fhb**  Finanzberatung für heilberufe gmbh

Käufersicht ist entscheidend, ob der Kaufpreis im Verhältnis zum Nettoverfügungsbetrag steht, und es sich lohnt das unternehmerische Risiko einzugehen. Bei der Bewertung der Apotheke und dem Abgleich mit branchenbezogenen Kennzahlen können Optimierungspotentiale erkannt werden und den Preis der Apotheke beeinflussen. Bestenfalls optimieren Sie selbst Ihren Betrieb noch vor dem Verkauf. Oder es werden alternativ dem Käufer die Eckdaten zur Verbesserung des Betriebsergebnisses dargestellt und auch rechnerisch abgebildet. Die Erstellung eines ausführlichen Exposees unter vollständiger Transparenz aller betrieblichen Kennzahlen erleichtert den Verkauf und verbessert das Verkaufsergebnis. In der Praxis wird an dieser Stelle viel falsch gemacht. Die nötige Transparenz und das Knowhow fehlen leider oft. Psychologische Aspekte und Einfühlungsvermögen spielen ebenfalls eine große Rolle beim Verkaufsprozess.

#### Was wird oft falsch gemacht:

Die Professionalität beim Apothekenverkauf in allen einzelnen Teilschritten ist die Grundvoraussetzung, um Ihre Wünsche und Ziele zu erreichen. Auch wenn Sie selbst sich zutrauen, die Apotheke ohne Unterstützung zu verkaufen, rate ich hiervon ab. Spätestens wenn es um den Kaufpreis geht, ist es besser, als Verkäufer im Hintergrund zu bleiben. Es liegt in der Natur der Sache, dass Käufer und Verkäufer entgegengesetzte Interessen bei der Verhandlung des Kaufpreises haben. An dieser Stelle kommt es nicht selten zu emotionalen Zerwürfnissen. Schon alleine deshalb, weil in aller Regel verschiedene Generationen mit verschiedenen Ansprüchen und Zielen aufeinandertreffen. Während der Käufer versucht, Gründe für eine Kaufpreisreduzierung darzustellen, fühlt der Verkäufer sein Lebenswerk nicht ausreichend wertgeschätzt. Daher empfehlen wir am Anfang zu entscheiden, wen Sie bei dem gesamten Verkaufsprozess an Ihrer Seite haben möchten. Es geht um Ihr Lebenswerk und Sie sind in erster Linie sich selbst verpflichtet! Also keine Auftragsvergabe aus Gefälligkeit. Entscheidend ist, dass

der Berater die nötige Qualifikation und Erfahrung hat und alle einzelnen Schritte des Verkaufsprozesses federführend begleitet. Lassen Sie sich Referenzen geben. Ein qualifizierter Berater wird nicht nur Unterlagen versenden und Kontakt herstellen zu möglichen Kaufinteressenten. Wichtig ist es, den Käufer da abzuholen, wo er steht, menschlich und fachlich. Ich rate dringend davon ab, mehrere Berater oder Unternehmen über Ihre Verkaufsabsicht zu informieren oder gar gleichzeitig zu beauftragen. Sie sollten zu jedem Zeitpunkt genau wissen, wer über den Verkauf informiert ist. Die Diskretion in Sachen Apothekenverkauf steht mit an oberster Stelle. Die Mitarbeiter:innen sollten keinesfalls über Dritte von Ihren Verkaufsabsichten erfahren. Das führt zu Verunsicherungen und schlimmstenfalls zu Kündigungen. Nicht selten erlebe ich, dass Apotheken deshalb lange nicht veräußert werden, weil der Kaufpreis zu hoch ist und zu viele Anbieter am Markt dieselbe Apotheke anbieten. Wenn dann nicht schnell verkauft wird, wird oft ein Haken vermutet und die Apotheke „verbrennt“.

Gerne unterstützen wir Sie bei der Planung und dem Verkauf Ihres Lebenswerks!

Corinna Renz  
Geschäftsführerin  
fhb Finanzberatung für Heilberufe

#### Über die Autorin



Die Bankkauffrau und Bankfachwirtin Corinna Renz ist seit 1985 im Finanzsektor für Heilberufe tätig und leitet seit 1998 die fhb finanzberatung für heilberufe als Gesellschafterin und Geschäftsführerin. Sie ist spezialisiert auf die Beratung von Apothekerinnen und Apothekern in allen finanziellen Belangen. Vom Kauf der Apotheke bis in den Ruhestand. Dank ihrer langjährigen Erfahrung ist die Fachbuchautorin (Liquiditätsplanung für Apotheker, Govi Verlag) auch als Referentin für den Landesapothekerverband Baden-Württemberg zum Thema Apothekenabgabe tätig.