

**L A V**

# NACHRICHTEN

DAS MITGLIEDERMAGAZIN DES LANDESAPOTHEKERVERBANDES BADEN-WÜRTTEMBERG e. V.

## **Frischer Wind**

GEDISA entwickelt  
Apothekenportal weiter

## **Antrieb**

Corona-Impfungen  
in Apotheken gestartet



## INFO

Treuhand Hannover GmbH  
Steuerberatungsgesellschaft  
Niederlassung Stuttgart  
Steuerberater Michael Koller  
Herdweg 16  
70174 Stuttgart  
Tel. 0711 25597 -0  
[www.treuhand-hannover.de](http://www.treuhand-hannover.de)

**treuhand**  
erfolgreich steuern

**Fazit:** Durch die geplante Übertragung von Vermögen bereits zu Lebzeiten können die persönlichen Freibeträge für Schenkungen und Erbschaften mehrmals genutzt werden.

### Freibeträge bei der testamentarischen Gestaltung beachten

Um die Entstehung von Erbschaftsteuer zu vermeiden oder zu mindern, können die persönlichen Freibeträge auch im Rahmen einer testamentarischen Gestaltung optimal genutzt werden. So können zum Beispiel auch in den Fällen, in denen der überlebende Ehegatte zunächst alles erben soll, bestimmte Vermögensteile bereits den Kindern durch Vermächtnisse zugewiesen werden.

**Beispiel:** A verfügt über Kapitalvermögen im Wert von 700.000 Euro. Nach seinem Testament erbt seine Ehefrau B allein. Nach Abzug ihres persönlichen Freibetrages von 500.000 Euro ergibt sich

ein steuerpflichtiger Erwerb von 200.000 Euro und eine Erbschaftsteuer von 22.000 Euro (ohne Berücksichtigung weiterer Freibeträge und Steuerbegünstigungen). **Abwandlung:** In seinem Testament hat A zwar B als Alleinerbin bestimmt, dem Sohn jedoch ein Vermächtnis in Höhe von 200.000 Euro zugewiesen. B muss somit nach dem Tod des A 200.000 Euro an den Sohn übertragen und kann diesen Betrag von ihrem steuerpflichtigen Erwerb abziehen. Da ihr persönlicher Freibetrag von 500.000 Euro nun nicht mehr überschritten wird, fällt für sie keine Erbschaftsteuer an. Auch beim Sohn fällt keine Erbschaftsteuer an, da sein persönlicher Freibetrag von 400.000 Euro durch das Vermächtnis ebenfalls nicht überschritten wird.

Dadurch ergibt sich, dass durch eine testamentarische Gestaltung die Entstehung von Erbschaftsteuer in vielen Fällen vermieden werden kann. Diesbezüglich steht Ihnen die Treuhand Rechtsanwalts-gesellschaft gern zur Verfügung.

### Begünstigung bestimmter Vermögensarten

Neben den oben genannten Freibeträgen sind bestimmte Vermögensarten bei der Erbschaftsteuer begünstigt. So unterliegen beispielsweise zu Wohnzwecken vermietete Immobilien nur mit 90 Prozent ihres Wertes der Besteuerung.

Bei Betriebsvermögen kann sogar in vielen Fällen eine vollständige Steuerfreistellung erreicht werden.

Treuhand Hannover GmbH  
Steuerberatungsgesellschaft

## Umsätze aus Heimversorgung, Rentabilität und Bewertung beim Apothekenverkauf

Zusätzliche Tätigkeiten beeinflussen den Verkaufspreis

Der oft zitierte **demographische** Wandel bedeutet, dass sich die Zusammensetzung der Altersstruktur in der Gesellschaft erheblich verändert. In Deutschland steigt nicht nur das Durchschnittsalter, der Anteil der jüngeren Altersgruppen nimmt ab und der Anteil der älteren Altersgruppen nimmt deutlich zu. In einer Pressemitteilung des Statistischen Bundesamts von September 2021 heißt es: „Bis 2035 wird die Zahl der Menschen ab 67 Jahre um 22 Prozent (von 16 Millionen auf 20 Millionen) steigen“! 1999 gab es 2,02 Millionen Pflegebedürftige in Deutschland, 2021 waren es bereits

4,6 Millionen. Davon etwa 19,6 Prozent in Stationärer Pflege. Im Jahr 2019 wurden deutschlandweit 15.380 Pflegeheime und 14.688 ambulante Pflegedienste gezählt (Quelle: Statista 2022). Soviel zu den statistischen Daten. Zweifelsohne wird der Pflegebedarf von alten Menschen zunehmen, egal, ob es über Pflegedienste, Altersheime, Pflegeheime oder auch in Seniorenresidenzen ist.

### Machen Sie eine ehrliche Kostenrechnung

Die Heimversorgung kann sich für Apotheken durchaus lohnen. Spätestens bei

der Versorgung von mehr als 100 Bewohnern empfehlen wir immer die Wirtschaftlichkeit im Detail zu prüfen. In meiner langjährigen Praxis in der Apothekenberatung habe ich nicht selten erlebt, dass Apotheker:innen keinen Überblick haben, ob sich die Heimversorgung tatsächlich auch lohnt. Selbst dann nicht, wenn mehrere Heime in unterschiedlicher Art und Weise versorgt werden. Aus Angst, die Heime zu verlieren, werden nicht die nötigen Kostenumlagen gemacht. Die Wirtschaftlichkeit der Belieferung, des Stells der Arzneimittel oder auch der Verblisterung bleiben eine „Black box“.



### 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.

#### Welche Zahlen sind zu erheben:

- Der Heimumsatz sollte gesondert über entsprechende Kennzeichnung in der Apotheken-EDV erfasst werden: Optimalerweise könnte auch die dem Heimumsatz zugrunde liegende Packungsanzahl erfasst werden. Dann kann der Rohertrag rechnerisch ermittelt werden.
- Die Personalkosten differieren, je nachdem welcher Service angeboten wird, erheblich. Wird das Heim „nur“ beliefert oder werden die Arzneimittel gestellt oder wird geblistert? Am besten erfasst man den Aufwand über einen

Zeitaufschrieb der involvierten Mitarbeiter. Repräsentativ dürfte hierfür ein Zeitraum von mindestens vier Wochen sein. Nicht zu vergessen die Heimbegehungen, Vortragsleistungen etc..

- Die Kosten für die Botenfahrten
- Gegebenenfalls die Kosten für die Blister und andere Sachkosten
- Gegebenenfalls separate Raumkosten
- Sonstige Kosten (zusätzliche Abrechnungsgebühren, Retaxationen, Ausfallrisiken bei Nichtzahlen der Rechnungen)

Optimalerweise kalkulieren Sie die Kosten pro Bewohner, indem Sie den Gesamtaufwand ermitteln und dann durch die Anzahl der Bewohner teilen. So ist es bei Veränderungen einfacher, neue Kalkulationen aufzustellen. Nur wenn Sie die Daten erheben, können Sie beurteilen, ob und wie rentabel die Heimbeflieferung ist.

#### **Versorgungsverträge können angepasst werden**

Wenn Sie feststellen, dass sich der Aufwand im wirtschaftlichen Sinne nicht lohnt und es keine strategischen Gründe gibt, die Sie veranlassen, an der Versorgung

► des Heims festzuhalten, können Sie handeln. Der nächste Schritt ist dann, Ihren Geschäftspartner in die wirtschaftliche „Schieflage“ einzuweißen und über einen Zuschuss beziehungsweise eine Kostenumlage zu sprechen. Leider bieten noch zu viele Apotheken Ihre Leistungen zu günstig an, um Heimversorgungen zu gewinnen!

**Wie fließen Umsätze aus der Versorgung beispielsweise von Alters- und Pflegeheimen in die Unternehmenswertermittlung ein:**

Generell gilt, dass bei Unternehmensbewertungen alle „Sonderumsätze“ separat zu betrachten sind. Sonderumsätze sind Umsätze, die nicht durch die übliche Offizintätigkeit zustande kommen und kurzfristig wegfallen könnten. Hierzu gehören Umsätze und Erträge aus der Versorgung von Alters- und Pflegeheimen. Spätestens beim Apothekenverkauf sollten

diese ermittelt und gesondert bewertet werden. Je nach Höhe und Relevanz in Relation zu dem Gesamtgewinn der Apotheke wird für diesen Teil ein separater Kaufpreis erhoben und häufig auch in Tranchen verteilt über die nächsten drei bis fünf Jahre bezahlt. Gekoppelt an die Voraussetzung, dass die Belieferung der Einrichtung auch in der Zukunft noch erfolgt. Eine Vereinbarung in dieser Form setzt ein gutes Vertrauensverhältnis zwischen Verkäufer und Käufer voraus. Hegt und pflegt der Nachfolger die Pflegeeinrichtung nicht ausreichend, hätte das bei einer ratiellen Kaufpreiszahlung negative Auswirkungen für den Verkäufer!

Unternehmenswertermittlungen, Apothekenverkäufe und Vereinbarungen sind sehr individuell! Gerne unterstützen wir Sie!

Corinna Renz  
Geschäftsführerin der fhb

**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



**Der Apotheken(ver)kauf – Richtig verhandeln!**

Nicht der Kaufpreis allein ist entscheidend

Das Gefühl, hinterher schlauer zu sein, kennt fast jeder. Wenn man sich jedoch bei einer so bedeutenden Sache wie dem eigenen Unternehmens(ver)kauf nach Vertragsabschluss die Frage stellt, ob man zu wenig verlangt, beziehungsweise zu viel bezahlt hat, hat man sich im Vorfeld vermutlich nicht ausreichend informiert und/oder nicht gut genug verhandelt.

**Wer nicht verhandeln kann oder will, verschenkt viel!**

Beim Wort „verhandeln“ kommt einem schnell der Basar einer Touristenregion in den Sinn. Dabei ist die Frage nach einem Nachlass zwischenzeitlich auch in unseren Breitengraden gesellschaftlich ebenso akzeptiert wie verbreitet. Beim Kauf eines Fernsehers beispielsweise ist das obligatorische „Geht da noch was?“ eher die Regel als die Ausnahme und auch beim Neuwagenkauf akzeptiert kaum jemand den Listenpreis.

„Eine gute Verhandlung hat nichts mit Schachern zu tun.“

Und überschlägt man, was im Laufe der Jahre durch die Frage nach der Höhe des Rabatts beim Wareneinkauf in einer Apotheke eingespart werden kann, kommt man mit Zins und Zinseszins auf einen Wert, der sich – je nach Apotheke/n – zwischen einem Mercedes Maybach und einem Einfamilienhaus bewegt.

**Mit Verhandlungen mehr erreichen**

In unserer täglichen Praxis als Apothekervermittler stoßen wir bei unseren Mandanten hin und wieder auf eine „Friss oder stirb-Mentalität“ – bei Apotheker:innen mit sehr umsatzstarken Apotheken ebenso wie bei Apotheker:innen mit weniger guten Standorten.

- „Ich verhandle grundsätzlich nicht. Das ist nicht meine Art und ich habe das mit meiner Apotheke auch nicht nötig. Wer die Apotheke will, soll sie zum angebotenen Preis nehmen oder es lassen!“

Und auch bei den Kaufinteressenten gibt es diejenigen, die mit „Gewalt“ ihre Vorstellungen durchsetzen möchten.

- „Ich habe die Zahlen von meinem Steuerberater prüfen lassen und zahle keinen Cent mehr!“

Dabei wird tagtäglich mehrfach – beruflich wie privat – verhandelt. Manchmal bewusst – häufig aber auch unbewusst: