

LAV

NACHRICHTEN

DAS MITGLIEDERMAGAZIN DES LANDESAPOTHEKERVERBANDES BADEN-WÜRTTEMBERG e. V.



Wahlkampf nimmt Fahrt auf

Positionen der Apothekerschaft

KIM kommt

Sichere Mails zwischen
Arzt und Apotheke



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

Apothekenverkauf: Filialverbunde

Wenn mehrere Apotheken den Besitzer wechseln

In Anbetracht der stetig steigenden Zahl der Filialverbunde nimmt das Thema auch bei Verkäufen einen immer größeren Raum ein. Immer öfter müssen nicht nur Kaufinteressent:innen für eine Einzelapotheke gesucht werden, sondern es stehen Filialverbunde zum Verkauf an, deren Veräußerung sehr viel komplexer ist.

Filialisierung schreitet voran
 Seit 2004 ist die Filialisierung möglich. Ende 2019 wurden von den 19.075 Apotheken noch 11.205 Apotheken als Einzel-Apotheken geführt. Also noch knapp 58 Prozent aller Apotheken. Jährlich nimmt diese Zahl ab.



Quelle: ABDA

	2005	2010	2015	2019
Apotheken gesamt	21476	21441	20249	19075
Apotheken ohne Filialen	19148	15277	12851	11205
Apotheken mit Filialen	2328	6164	7398	7870
Apotheken mit Filialen in %	10,8%	28,7%	36,5%	41,3%

Nachdem es 2004 möglich geworden ist, bis zu vier Apotheken zu besitzen, ist zunächst die Zahl der Filial-Apotheken sprunghaft angestiegen. Seit 2015 flacht die Kurve zunehmend ab. Die Rolle der WORKLIFE BALANCE und der Lebensqualität rückt mehr in den Focus vieler. Dennoch, noch steigt die Kurve an. Und 41 Prozent aller Apotheker haben bereits mindestens eine Filiale.

Schwierig für Existenzgründer

Es gilt: Je mehr Apotheken man besitzt, desto frühzeitiger sollte man sich mit der Abgabeplanung des Apothekenverbundes beschäftigen! Je nach Apothekenanzahl kann der Verkauf trotz exzellenter Betriebsgröße und Struktur der Apotheken durchaus mehr Zeit in Anspruch nehmen, als man denkt. Insbesondere ab drei oder auch vier Apotheken wird es schwieriger. Existenzgründer kommen als Käufer nur noch bedingt in Frage. Die persönliche Eignung spielt bei der Finanzierung eine große Rolle. In aller Regel tun sich die finanzierenden Banken schwer, einen Kauf von drei oder vier Apotheken bei Existenzgründern zu begleiten. Zwingende Voraussetzung ist eine entsprechende Berufserfahrung der möglichen Käufer mit Führungsverantwortung und Unternehmertum.

Abschied auf Raten nicht ratsam

Oft existiert der Gedanke, die Apotheken dann nach und nach zu veräußern. Auch der Wunsch, eine Apotheke noch zu behalten, ist häufig anzutreffen. Aber: Auch die steuerliche Seite spielt eine entscheidende Rolle. Nur einmal im Leben gestattet es der Gesetzgeber, bei Betriebsaufgabe (von wesentlichen Betriebsteilen), einen vergünstigten Steuersatz in Anspruch zu nehmen. Die Veräußerung der Apotheken muss also im direkten zeitlichen Zusammenhang stehen. Am Beispiel deutlich gemacht:

Durchschnittssteuersatz	42%
Apothekenaufpreis	500.000,00 €
Steuer vergünstigter Steuersatz	117.600,00 €
Steuer ohne Vergünstigung	210.000,00 €
Differenz	92.400,00 €

Wenn also die Apotheke mit einem kalkulierten Kaufpreis von 500.000 Euro zuzüglich des Warenlagers nicht sofort mit veräußert werden würde, kommt es in unserem Beispiel zu einer höheren Steuerlast von etwa 92.000 Euro.

Verkauf mit Filialen gut planen!

Ein Apothekenverkauf muss generell gut vorbereitet sein. Noch mehr gilt das bei dem Verkauf eines Apothekenverbundes. Folgende Voraussetzungen sollten vorliegen:

- Jede Apotheke wird als Einzel-Apotheke verbucht. Bei mehreren Betrieben gibt es getrennte betriebswirtschaftliche Auswertungen.
- Es erfolgt eine exakte Abgrenzung aller Buchungspositionen, die die Kosten einzeln zuordenbar machen. Insbesondere gilt das für den Wareneinsatz und die Personalzuordnung.

So ist es im Zweifelsfall besser möglich, die Apotheken auch einzeln zu veräußern. Voraussetzung für die gewünschte steuerliche Anerkennung ist nicht, dass alle Betriebe in eine Hand verkauft werden, sondern dass die Veräußerung in engem zeitlichem Zusammenhang erfolgt. Die Transparenz aller Zahlen erleichtert den Verkauf deutlich und schafft Vertrauen!

Nicht selten scheitern Verkäufe an mangelnder Transparenz! Sowie an der nicht durchdachten Verkaufsstrategie und am Verhandlungsgeschick!

Auch wenn Sie als Existenzgründer:in über den Kauf mehrerer Apotheken nachdenken, eine gute Vorbereitung ist immer von großem Vorteil.

Gerne unterstützen wir Sie bei Ihren Planungen und den Verkäufen und Käufen.

Corinna Renz,
Geschäftsführerin der fhb



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.