

L A V

NACHRICHTEN

DAS MITGLIEDERMAGAZIN DES LANDESAPOTHEKERVERBANDES BADEN-WÜRTTEMBERG e.V.



Harte Nuss

Regierungsbildung mit
Hindernissen - Apothekenthemen
in der Warteschleife

Erfahrungen sammeln

Wann kommt securPharm
in die Apotheke?



Die Zukunft der Apotheke

Standortanalyse und wichtige Fragen geben Auskunft

Ich werde immer wieder gefragt ob Apotheken im Allgemeinen und damit auch der Beruf des selbstständigen Apothekers noch Zukunft hat. Und ob man seinen Kindern tatsächlich noch raten kann, Pharmazie zu studieren - mit dem Ziel eine eigene Apotheke selbstständig zu führen. Diese Frage kann ich überzeugt mit JA beantworten. Das Studium der Pharmazie gibt einem selbstständigen Unternehmer viele Möglichkeiten der Selbstverwirklichung. Wenn man Spaß hat an der Verantwortung, die der Beruf als selbstständiger Apotheker mit sich bringt, kann man sich auf seine persönlichen Stärken konzentrieren: Gleich, ob das der pharmazeutische Teil, der Umgang mit Menschen oder auch der betriebswirtschaftliche Teil der Apotheke ist – im Einzelbetrieb, oder durch Expansion und Filialisierung. Bei allen Stärken ist es möglich, erfolgreich selbstständig zu sein.

Verantwortungsbereiche, die man selbst nicht abdecken kann, sollten delegiert werden oder auch durch externe Kompetenzen ersetzt werden.

Standortanalyse ist wichtig

Eines ist jedoch existenziell: Der wichtigste und wesentlichste Teil und die Grundvoraussetzung für eine zukunftsfähige Apotheke ist der Standort der Apotheke. Kurz gesagt: Nur wenn die Lage passt, passt die Zukunft. Ein paar Fakten dazu: Der Arzneimittelmärkte wächst. Die Menschen werden immer älter und die demographische Entwicklung sowie die Prognosen dazu zeigen die Zukunft. Der Umsatz der Apotheken steigt seit Jahren. In Jahren ohne Gesundheitsreformen in aller Regel zwischen drei und fünf Prozent jährlich. Die durchschnittliche Apotheke erreicht zwischenzeitlich schon einen Umsatz von über 2,2 Millionen Euro. Aber: Seit Jahren sinkt der durchschnittliche Rohertrag in Apotheken kontinuierlich. Unter anderem bedingt durch die stetige Geldnot der gesetzlichen Krankenkassen und die dadurch bedingten Gesundheitsreformen. Etwa 60 Prozent aller Apotheken erreichen jedoch diesen durchschnittlichen Umsatz nicht. Knapp 20 Prozent der Apotheken machen weniger als 1,25 Millionen Euro Umsatz. Wenn wir uns weiter an durch-

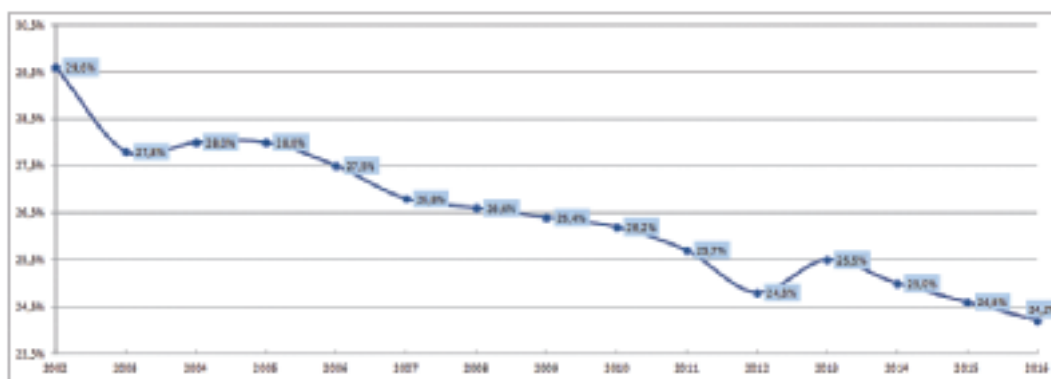
schnittlichen Werten orientieren, liegt der Gewinn bei diesen Apotheken statistisch bei 6,4 Prozent, weniger als 80.000 Euro jährlich. Nach Steuern (Grundtabelle) und Vorsorgeaufwendungen würden vor Tilgungen für diese Apotheken weniger als 3.000 Euro netto pro Monat für die Lebenshaltung des Apothekers verbleiben. Ein Verkauf der Apotheke wäre nahezu ausgeschlossen, da eine Tilgung, und wenn auch nur für die Bezahlung des Warenla-

.....

„ Wenn man Spaß hat an der Verantwortung, die der Beruf als selbstständiger Apotheker mit sich bringt, kann man sich auf seine persönlichen Stärken konzentrieren! „

.....

Entwicklung des Rohertrages seit 2002



Quelle: fhb

gers, nicht möglich wäre. Zudem spielt auch die Lebensqualität bei den jungen niederlassungswilligen Apothekerinnen und Apothekern eine immer größere Rolle. Man will sich auf jeden Fall einen angestellten Apotheker leisten können. Das ist bei vielen Apotheken aufgrund der Gewinnsituation leider nicht möglich. Diese Apotheken werden unverkäuflich und sukzessive vom Markt verschwinden. Der Prozess hat schon vor etlichen Jahren begonnen und wird sich fortsetzen. Es werden die Apotheken schließen, die es nicht mehr ermöglichen, dass der Inhaber von den Gewinnen leben kann. Die logische Folge ist: Der Umsatz und der Rohertrag der geschlossenen Apotheken wird sich auf die verbleibenden Apotheken verteilen. Der Kuchen bleibt gleich groß, die Anzahl der Beteiligten wird kleiner! Der prozentuale Gewinn sinkt. Der absolute Gewinn bei Apotheken an optimalen Standorten steigt.

Wichtige Fragen für Ihre Zukunft

Schätzen Sie die Zukunft Ihrer Apotheke ein, um langfristig zu planen. Es gibt

Standortfaktoren, die entscheidend sind und die Zukunftsfähigkeit der Apotheke erkennen lassen. Beispielhaft gehören dazu

- das Arzt/ Einwohnerverhältnis,
- das Alter der Ärzte,
- die Passantenfrequenz.

Manchmal zeichnen sich Veränderungen des Standortes ab. Wichtig für die Zukunft der Apotheke ist, dynamisch zu bleiben und erforderlichenfalls zu handeln. Wie alt sind die Ärzte in Ihrem Umfeld? Wie sehen deren Zukunftspläne aus? In welchen Räumlichkeiten befinden sich die Ärzte? Gibt es Expansionsgedanken? Nicht reagieren, sondern agieren. Versetzen Sie sich in die Lage Ihrer Mitbewerber und schätzen Sie deren Zukunftsfähigkeit ein. Wie sind diese positioniert. Lassen sich daraus mittelfristige Veränderungen auch für Sie ableiten? Welche Apotheke ist gut positioniert und zukunftsfähig? Welche nicht? An den Antworten auf diese Fragen können Sie die Zukunft Ihrer Apotheke abschätzen! Und: Auch wenn die Erkenntnisse Ihrer Analysen nicht auf

Anhieb ein positives Bild ergeben, sind sie dennoch wichtig. Denn sie zeigen auf, wo die Richtung derzeit nicht stimmt. Wir unterstützen Sie gerne bei Ihren Überlegungen, welcher Weg für eine erfolgreiche Zukunft eingeschlagen werden kann.

Corinna Renz, fhb

INFO

Gerne unterstützen wir Sie bei der Planung Ihrer Altersversorgung. 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