



fhb  Finanzberatung für
heilberufe gmbh

Die Apothekenwertermittlung

Die richtigen Zahlen in die richtige Relation bringen

Irgendwann denkt jeder darüber nach, sich in den wohlverdienten Ruhestand zu verabschieden. Neben Fragen wie des persönlich richtigen Zeitpunktes für die Abgabe der Apotheke, spielen viele andere Faktoren eine Rolle. Ganz entscheidend ist auch, welcher Unternehmenswert bei einem Verkauf realistischer Weise ansetzbar ist. Es kursieren unterschiedli-

che „Ideen“, wie man einen angemessenen Wert ermitteln könnte. Von der Schätzung des Wertes nach „Bauchgefühl“, prozentualer Ermittlung vom Umsatz, Rohertrag, Gewinn oder ausgehend vom Verfügungsbetrag des Käufers, alles ist am Apotheken-Markt und in der Praxis zu sehen. Oft leider sowohl für den für den Käufer als auch Verkäufer wenig transpa-

rent und nachvollziehbar. Das erschwert nicht nur den Apothekenverkauf deutlich, sondern führt, unter anderem im Hinblick auf den Verkaufszeitpunkt und die Dauer der Verkaufsbemühungen, möglicherweise zu Fehlentscheidungen.

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.

Blick in die Zukunft ist wichtig

Allgemein anerkannt ist die Bewertung nach der Ertragswertmethode. Entscheidend ist, welchen Ertrag das eingesetzte Kapital ohne Berücksichtigung der Leistung des Unternehmers für einen Geldanleger in der Zukunft erwirtschaften kann. Um diesen Ertrag zu ermitteln, müssen neben der Auswertung der vergangenheitsbezogenen Apothekenzahlen auch standortbeeinflussende Faktoren in der Zukunft berücksichtigt werden. Die Detailanalyse aller Zahlen, Daten und Fakten liefert gleichzeitig die Verkaufsargumente und deckt eventuelle Optimierungspotentiale in der Apotheke auf. Je besser alle Zahlen

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

analysiert sind, desto transparenter und nachvollziehbarer wird die Apothekenwertermittlung für Käufer und Verkäufer. Nicht, wie häufig Werte ermittelt werden, der durchschnittliche Gewinn der letzten drei Jahre ist entscheidend. Sondern der Gewinn der voraussichtlich in der Zukunft erzielt werden wird.

Aussagefähige Zahlen nutzen

Ein einfaches Beispiel möchte ich Ihnen anhand der Personalkosten erläutern. Die Bandbreite reicht, je nach Qualifikation der Mitarbeiter, Personalbesetzung und übertariflichen Zulagen, weit. Das ist die Momentaufnahme. Die Frage für die Ermittlung des zukünftigen Ertrages der Apotheke ist allerdings, ob für die Führung der Apotheke das bestehende Personal ausreichend, überqualifiziert, zu gut bezahlt oder zu komfortabel besetzt ist. Durchschnittswerte, die sich am Umsatz orientieren sind nicht repräsentativ oder aussagekräftig.

Abgleich mit gängigen Marktpreisen

Wir empfehlen, eine Kapazitätsbetrachtung auf Basis der Kundenanzahl und der Packungsanzahl in Relation zu den Öffnungszeiten zu erstellen. Somit wird eine Kostenanpassung in der Wertermittlung für den Kaufinteressenten transparent und kann berücksichtigt werden. Bei inhabergeführten Apotheken sollten die Personalkosten in der Bandbreite zwischen 40 Prozent und 45 Prozent bezogen auf den Rohertrag liegen. Weicht die Apotheke deutlich davon ab, gibt es meist erklärbare Gründe. Dasselbe gilt für alle anderen Kostenpositionen gleichermaßen. Hieraus entstehen nach Korrektur der Zahlen oft deutlich höhere Gewinne, die nach Ertragswertverfahren nicht nur zu höheren rechnerischen Unternehmenswerten, sondern auch zu höheren Verkaufspreisen führen.

Nach Unternehmenswertermittlung erfolgt ein Abgleich zu den aktuell gängigen Marktpreisen. Unsere Erfahrung ist

jedoch, dass der Preis am Ende meist nicht die entscheidende Rolle spielt. Wenn er bezahlbar ist! Entscheidend ist die Attraktivität der Apotheke und ihr Bestehen in der Zukunft!

Gerne unterstützen wir Sie mit unserer Erfahrung von über 25 Jahren bei der Wertermittlung Ihres Lebenswerks!

Corinna Renz
Geschäftsführerin fhb GmbH

Anzeige



<https://akademie.apotheker.de/>

LAV SERVICE

#Rezeptur-Coaching in Ihrer Apotheke. Praxisnah – effektiv – individuell!

Das neue Angebot der LAV-Akademie - ein individuelles Rezeptur-Coaching in Ihrer Apotheke. Lernen oder wiederholen Sie die wichtigsten theoretischen Basics und üben Sie anschließend die Umsetzung komplexer Rezepturen live unter Anleitung unserer Rezeptur-Expertin Dr. Sandra Barisch.

- Individuelle Schulung in Ihrer Apotheke
- Praxisnah und anwendungsorientiert
- Effektives Lernen durch das Üben in Kleingruppen

Unser Ziel:
Die Verbesserung Ihrer Rezeptur-Kompetenz zum Wohle unserer Patient:innen und zur Stärkung der Apotheke vor Ort.

Coaching-Termine finden Sie auf der Website der Akademie. Sollte Ihr Wunschtermin nicht dabei sein, schreiben Sie uns gern, wir finden eine Lösung!

Suchbare Arzneiformen:

- Kapseln
- Orale Suspensionen
- Augentropfen
- Zäpfchen
- Halbleiste Zubereitungen

Ablauf:

- Checklisten ausfüllen
- 60 min online Coaching
- 120 min vor Ort-Training
- Rezeptur-Profi werden!