



Apothekentag für Verkäufer und Käufer

Mein Weg zur Apothekenabgabe oder -übernahme

Durch Veränderungen in der Gesundheitspolitik haben sich die Kauf- und Verkaufspreise für Apotheken stark verändert. Der Markt ist in diesem Bereich sehr in Bewegung und von verschiedenen Faktoren beeinflusst. Manchmal gibt es große Differenzen zwischen den Preisvorstellungen des Anbieters und der Interessenten.

Was interessiert Verkäufer und Käufer? Wie lässt sich der Unternehmenswert fair bestimmen? Welche Überschneidungen gibt es und wo liegen die unterschiedlichen Interessen von Käufern und Verkäufern. Was ist außer Zahlen, Daten und Fakten wichtig bei den Gesprächen? Wir zeigen Ihnen im Rahmen dieser Veranstaltung worauf es ankommt!

Wann? Samstag, der 20. April 2024
von 10:00 Uhr bis 16:00 Uhr

Wo? In den Räumen der Deutschen Apotheker- und
Ärztbank eG Stuttgart, Alexanderstr. 5 in Stuttgart

Themenschwerpunkte:

- + Wann ist der richtige Zeitpunkt zur Abgabe / Übernahme für mich?
- + Was ist außer Zahlen, Daten, Fakten wichtig bei den Verkaufsgesprächen
- + Wie finde ich meine Wunschapotheke / den passenden Nachfolger für mein Lebenswerk?
- + Vorbereitung auf die Apothekenabgabe / Apothekenübernahme
- + Die Apothekenbewertung / Bewertungsmethode
- + Bewertung einer Apotheke am Fallbeispiel
- ✓ Kennzahlenanalyse
- ✓ Standorteinflüsse
- ✓ Berechnung des Verfügungsbetrages
- ✓ Abgleich mit Marktwerten
- + Mögliche Maßnahmen zur Ertragssteigerung vor Abgabe oder nach Übernahme der Apotheke
- + Vertragsinhalte von Kauf- und Mietvertrag

Für Abgeber:

- + Erforderliche Unterlagen für die Bewertung
- + Richtiger Abgabezeitpunkt unter steuerlichen und liquiden Gesichtspunkten
- + Konkrete Vorgehensweise bei der Suche nach einem geeigneten Nachfolger

Für Übernehmer:

- + Lohnt sich der Kauf einer Apotheke in Anbetracht der Veränderungen in der Gesundheitspolitik?
- + Finanzierungsgestaltung – wie finanziere ich richtig?
- + Absicherungskonzepte

Ziel der Veranstaltung:

Sie bekommen einen umfassenden Überblick über die einzelnen Schritte zur Abgabe- und Übernahmeplanung und wissen am Ende wie Sie konkret vorgehen können, sowohl beim Verkauf Ihres Lebenswerkes als auch bei der Suche nach Ihrer Lebensaufgabe.

Sie erkennen einen geeigneten Standort, verstehen die Apothekenzahlen und können die Zukunftsfähigkeit einer Apotheke einschätzen.

Am Ende der Veranstaltung haben Sie die Möglichkeit zu individuellen Gesprächen mit den Referenten oder zur Terminvereinbarung für einzelbezogene Gespräche in unserer Geschäftsstelle in Esslingen.

Referenten:

+ Corinna Renz, fhb Finanzberatung für Heilberufe GmbH, Bankkauffrau und Bankfachwirtin

+ Jennifer Bruntsch, Deutsche Apotheker- und Ärztebank eG

+ Thomas Heinze, Rechtsanwalt, Dr. Heni und Partner Steuerberater Rechtsanwälte PartGmbH

Veranstaltungsleistungen:

Seminarleitung, Seminarunterlagen, Tagungsgetränke, kleiner Snack
(Bitte teilen Sie uns evtl. Unverträglichkeiten oder vegetarische Ernährung mit Ihrer Anmeldung mit).

Termin:

Sa, 20.04.2024 von 10:00 Uhr bis 16:00 Uhr in den Räumen der Deutschen Apotheker- und Ärztebank,
Alexanderstr. 5 in Stuttgart

Dies ist eine verbindliche Anmeldung. Eine Anmeldebestätigung erhalten Sie zeitnah per E-Mail. Eine Stornierung des Seminars muss schriftlich erfolgen.

Rückfax: (07 11) 310596-29 oder an info@fhb-plus.de

Bitte füllen Sie die Anmeldung gut leserlich aus. Vielen Dank.

Name, Vorname, Beruf, E-Mail-Adresse

Name, Vorname, Beruf, E-Mail-Adresse