

*Nein danke,  
ich brauche keine Tüte.*



## Umweltbewusste Apotheker

Känguru gegen Tütenflut

## Inko-Versorgung

Qualität soll steigen –  
Pauschalen sinken

AKTION „WIR PACKEN'S OHNE PLASTIK“





## Erfolgreicher Apothekenverkauf

Frühzeitig die Abgabe planen

**F**ür jeden Mensch kommt der Tag, an dem er in den Ruhestand geht. Ist man selbstständig, gibt es einige Herausforderungen, die auf dem Weg dorthin zu meistern sind, um eine optimale Abgabe sicherzustellen. Umso mehr, wenn es sich um die Abgabe einer Hauptapotheke und Filialen handelt. Aber auch wenn man nur einen Betrieb hat oder die Apotheke innerhalb der Familie weitergeben möchte.

Um alle erforderlichen Schritte erfolgreich zu gehen, sollte sich der Unternehmer schon frühzeitig Gedanken über die Abgabe machen. Der richtige Zeitpunkt muss unter liquiden und steuerlichen Gesichtspunkten bestimmt werden. Eine frühzeitige Planung kann den Vorteil haben, dass man den Betrieb noch optimieren kann, um einen besseren Verkaufserlös zu erzielen. Bereits eine einprozentige Gewinnerhöhung erhöht nach Ertragswertverfahren (allgemein übliches Verfahren bei der Apothekenbewertung) den rechnerischen Unternehmenswert um

über € 80.000 €! Und das ist nach unserer Erfahrung bei der Begleitung von deutlich über 100 Apothekenverkäufen keine Seltenheit. Potentiale lassen sich bei der Apothekenbewertung im Zusammenhang mit der Analyse der Apothekenzahlen erkennen.

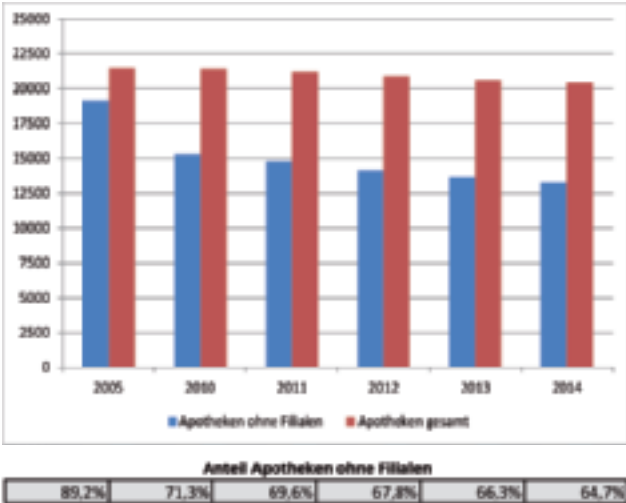
In aller Regel lohnt es sich, in der Planungsphase professionelle Berater mit entsprechender Branchenkenntnis und Erfahrung einzuschalten. Hier kann man viele Fehler machen beziehungsweise Handlungen unterlassen, die sich erheblich auf den möglichen zu erzielenden Apothekenverkaufspreis auswirken könnten oder auch den wohlverdienten Ruhestand unnötig verzögern.

Eine besondere Herausforderung ist der Verkauf von Filialverbunden. Die Filialisierung nimmt zu. Seit Inkrafttreten des GKV-Modernisierungsgesetzes 2004 darf eine Apotheke bis zu drei Filialen haben. Von insgesamt 20.441 Apotheken 2014 waren noch 13.223 Apotheken

ohne Filialen, 3.046 Apotheken waren Hauptapotheken mit Filialen und bereits 4.172 Apotheken waren Filialen (Quelle ABDA). Die letzten Jahre haben die Apotheken ohne Filialen um jährlich ca 1,6% abgenommen. Dieser Trend wird sich fortsetzen.

Die wenigsten machen sich zum Zeitpunkt der Expansion Gedanken über die spätere Abgabe der Apotheken. Das liegt in der Natur der Sache. Nach zwischenzeitlich zwölf Jahren Filialisierungsmöglichkeit kommen zunehmend mehr die Verbunde an den Apothekenmarkt. Ein einzelner Verkauf der Apotheken zu unterschiedlichen Zeitpunkten ist aus steuerlichen Gründen nicht sinnvoll. Steuerlich begünstigt kann man nur einmal im Leben nach Vollendung des 55. Lebensjahres oder bei dauernder Berufsunfähigkeit verkaufen. Weitere Voraussetzung für die steuerliche Begünstigung ist, dass die wesentlichen Grundlagen eines Betriebes übergeben werden. Nur dann hat man je nach Verkaufserlös einen Freibetrag von

Jahr	2005	2010	2011	2012	2013
Apotheken ohne Filialen	19148	15277	14788	14181	13690
Apotheken gesamt	21476	21441	21238	20921	20662
Anteil Apotheken ohne Filialen	89%	71%	70%	68%	66%



bis zu € 45.000 und versteuert den Veräußerungserlös mit 56% vom Durchschnittssteuersatz. Wer aber kann mehrere Apotheken auf einmal kaufen? Ein Existenzgründer scheidet in aller Regel aus. Die Finanzierungsbereitschaft der Banken ist fraglich. Schon alleine, weil die Banken aufgrund der noch nicht vorhandenen selbstständigen Erfahrung der Existenzgründer Bedenken haben und den Einstieg in die Selbstständigkeit mit einem Betrieb als schwer genug erachten.

In Frage kommen also vorwiegend selbstständige Apotheker. Und hier muss die Anzahl der bereits vorhandenen Apotheken passen und darf zusammen mit den zu erwerbenden die vier Betriebe nicht übersteigen! Das muss von langer Hand geplant werden. Eine Alternative kann sein, einen Nachfolger im Betrieb aufzubauen oder tatsächlich die Verbunde zu zerschlagen und gleichzeitig einzeln zu verkaufen. So oder so, das ist eine Herausforderung!

Anzeige

**REZEPTSICHERHEIT. MEHR ALS EINE ALTERNATIVE!**

**DAMIT RETAXATIONEN ERST GAR NICHT ENTSTEHEN!**

Sie ärgern sich über Retaxationen? Wir auch. Retaxationen bedeuten immer Mehraufwand – für alle Beteiligten. Deshalb gibt es bei der VSA gleich mehrere Stufen für wirksamen Schutz Ihrer Rezepte. Mit den Services Rezeptvorprüfung oder scanDialog zum Beispiel, die bereits vor der Rezeptabholung greifen. Unsere Kunden wissen: »VSA. Ich verlass mich drauf.«

[www.vsa.de](http://www.vsa.de) ▶ Suche/Webcode: 1301

**VSA GmbH**  
 Tomannweg 6  
 81673 München  
 Telefon (0 89) 4 31 84-0  
 Telefax (0 89) 4 31 84-2 81  
 service@vsa.de

Ich verlass mich drauf.



Auch die Übergabe innerhalb der Familie stellt sich häufig schwieriger dar als man denkt. Sind mehrere Kinder vorhanden, startet man am besten mit einer Familienkonferenz, die der Übergeber organisiert und zu der alle Familienmitglieder – auch die Kinder, die die Apotheke nicht übernehmen – an einen Tisch kommen. Es bietet sich an, im Zuge der Planungen für die Apothekenabgabe eine Vermögensaufstellung und sich Gedanken über Erbregelungen zu machen. Oft wird angedacht einem Kind die Apotheke zu schenken und die anderen Kinder mit anderen Vermögenswerten, wie zum Beispiel Immobilien zu bedenken. Hiervon raten wir ab. Einzelne Vermögenswerte sind nicht vergleichbar und es müssen die Werte zur besseren Transparenz in Euro ausgedrückt werden, gegebenenfalls auch mit unabhängigen Sachverständigen. Eine objektive Apothekenbewertung ist unabdingbar. Erst danach kann eine Vorgehensweise festgelegt werden.

Eine Rolle spielt auch hier die steuerliche Seite. Ist die Immobilie im Betriebsvermögen, müssen zusätzliche steuerliche Aspekte berücksichtigt werden. Eine Generallösung gibt es nicht. In viele Fällen ist aber der klarste Weg der Beste und es wird ein Verkauf wie „unter Fremden Dritten“ angestrebt. Der Abgeber profitiert vom steuerbegünstigten Verkauf und der Übernehmer hat die volle steuerliche Abschreibung aus dem Kaufpreis. So kann das Finanzamt unter Umständen – familiär betrachtet – beteiligt werden. Ist es der Wunsch der Eltern, dem Kind etwas Gutes zu tun, kann im Zweifel ja auch eine Geldschenkung erfolgen. Bei mehreren Kindern sicher eine vorteilhafte Lösung.

Ist eine Gestaltung gefunden, empfiehlt es sich, wieder alle Familienmitglieder an einen Tisch zu holen und diese zu erläutern. Diese Konferenz sollte man extern begleiten lassen, um einen objektiven Moderator mit dabei zu haben, falls die

Wogen zu hoch gehen, aber auch um den Prozess professionell zu begleiten und zu dokumentieren. Nur wenn alle verstanden haben, warum welche Lösung gewählt wurde, ist der Familienfrieden sichergestellt. fhb



INFO

Wir beraten Sie gerne umfassend zu dem Thema. 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

## Existenzgründung leicht gemacht

apoBank bietet Heilberuflern Online-Sprechstunde

Die Gründung einer Praxis oder Apotheke gehört zu den wichtigsten Schritten im Leben eines Heilberufers. Die beratenden Gespräche auf dem Weg dorthin sind traditionell ein wesentlicher Bestandteil des Dienstleistungsangebots der Deutschen Apotheker- und Ärztekammer (apoBank). Ab sofort ist dieser Service auch online verfügbar: Jeden Mittwochabend, von 18 bis 20 Uhr, liefern spezialisierte Berater via Video- oder Text-Chat Antworten zum Thema Existenzgründung.

**Wer eine Niederlassung plant, hat viele Fragen:**

Was kostet eine eigene Praxis oder Apotheke? Wie finde ich einen geeigneten Standort? Wie viel betriebswirtschaftliches Know-how benötige ich? Die Online-Sprechstunde zur Existenzgründung ermöglicht, bequem von Zuhause aus die ersten Antworten und Informationen bei Experten einzuholen. Der digitale Kanal bietet darüber hinaus eine gute Gelegenheit, sich auf ein ausführliches Beratungsgespräch in der Filiale vorzubereiten.

„Die Online-Beratung zur Existenzgründung eignet sich auch besonders gut für Ärzte oder Apotheker, die noch abwägen, ob sie den Schritt in die Selbstständigkeit tun sollen“, sagt Andreas Onkelbach, verantwortlich für das Privatkundengeschäft der apoBank. „Unsere spezialisierten Berater geben einen ersten



Überblick, wie der Weg in die eigene Niederlassung aussehen kann und welche Unterstützung die apoBank und ihr Partnernetzwerk auch in organisatorischen, steuerrechtlichen oder juristischen Angelegenheiten bieten.“

Die technischen Voraussetzungen für die Online-Beratung sind einfach: Ein PC oder Laptop mit Internetverbindung und dem aktuellen Adobe Flash Player für den Text-Chat sowie zusätzlich eine Webcam, Lautsprecher und ein Mikrofon für die Video-Beratung genügen. apobank

INFO

Weitere Informationen auf:  
[www.apobank.de/wie-lasse-ich-mich-nieder](http://www.apobank.de/wie-lasse-ich-mich-nieder)