

EINGEGANGEN
17. Dez. 2013
Erl.....

Aktuell

- 02 Editorial:
Bilanz positiv, Aussichten ungewiss
- 02 AWA-Rückblick: Nachrichten in aller Kürze
- 03 Filialapotheken:
Drei Fragen an Axel Witte
- 04 Apothekendichte: München an der Spitze

Politik & Wirtschaft

- 05 Kostenfalle Auto: „Sparkasse“ auf Rädern

Management & Marketing

- 08 Neukundengewinnung:
Zielgruppe 30 plus

Recht

- 10 Verantwortlichkeit des Apothekers: Besondere
Aspekte der apothekerlichen Haftung

Finanzen & Anlage

- 12 Wertpapier im Test: Fresenius SE-Aktie
- 14 Langfristige Sparpläne:
Wenn die Bank an das Gewissen appelliert
- 15 Versicherungen:
Richtig abgesichert in den Wintersport

Steuer-Spartipps

- 17 Hohe Kosten für ein Erststudium:
Funktioniert der „Taxischein-Trick“?
- 18 Umsatzsteuer:
Verkauf eines Geschäftshauses

Filialapotheken

Drei Fragen an Axel Witte

Dipl.-Kaufmann Axel Witte ist Steuerberater und Partner der RST Steuerberatungsgesellschaft mbH in Essen.

AWA: Auf welche Aspekte sollten Apotheker besonders achten, wenn sie durch Filialgründung bzw. -übernahme expandieren möchten?

Witte: Jeder Apotheker bzw. jede Apothekerin sollte sich darüber im Klaren sein, dass die Filialisierung eine nicht unerhebliche Ausweitung seines bzw. ihres unternehmerischen Einsatzes bedeutet. Entscheidend ist, dass **ein solches Unterfangen zu dem Unternehmer bzw. zu der Unternehmerin passt**. Das heißt: Sie müssen es wollen und aus innerem Anstoß heraus die Herausforderung gerne annehmen.

Weiterhin setzt die Filialisierung voraus, dass der bisherige Haupt-

standort gut geführt ist und ausreichende Erträge abwirft. Von Ausnahmen abgesehen sollte man nicht dem Irrglauben unterliegen, bei einer nicht gut funktionierenden Hauptapotheke **sich mit einer Filiale zu retten**. Darüber hinaus sollte die Apotheke im erreichbaren Einzugsgebiet liegen, zu große Entfernungen verhindern mögliche Synergieeffekte.

AWA: Welche Fehler werden aus Ihrer Sicht bei der Filialisierung am häufigsten gemacht?

Witte: Sehr häufig neigen Apotheker bzw. Apothekerinnen dazu, sich mit einer zu kleinen Größenordnung bei Filialstand-

orten abzugeben. Eine Mindestgrößenordnung hier zu nennen ist schwierig, da dies von der jeweiligen Versorgungsstruktur abhängig ist. Aber um einmal eine Zahl zu nennen, wären **1,3 Mio. € bis eher noch 1,5 Mio. €** in der Regel die Mindestgrößenordnung für die Führung einer profitablen Filiale.

Aber auch dies hängt des Weiteren ab von einer **gründlichen Analyse des Standortes** durch einen neutralen Berater mit der entsprechenden Erfahrung für solche Stellungnahmen. Diese endet bei einer **Geldverwendungsrechnung**, ob unter Berücksichtigung der neu aufzunehmenden Schulden der Käufer bzw. Gründer der Filiale in der

Finanz-Spiegel*

Grunddaten			
Basiszinssatz nach § 247 BGB (seit 01.07.2013)	- 0,38 %	Euribor 3 Monate: 0,260 %	Euribor 6 Monate: 0,350 %
Festgeld und Tagesgeld			
Festgeld 5.000 € auf 1 Monat	0,10 % - 1,25 %	Festgeld 5.000 € auf 3 Monate	0,10 % - 1,25 %
Tagesgeld 5.000 €	0,10 % - 1,30 %	Tagesgeld 50.000 €	0,10 % - 1,30 %
Rendite Bundeswertpapiere			
Bundessobligationen 5 Jahre	0,81 %	Bundesanleihe 10 Jahre	1,81 %
Rendite Rentenwerte			
2 Jahre Restlaufzeit	0,20 % - 1,73 %	5 Jahre Restlaufzeit	0,53 % - 3,13 %
10 Jahre Restlaufzeit	1,81 % - 2,49 %	Durchschnittliche Umlaufrendite	1,51 %
Konditionen Hypotheken-Kredite			
5 Jahre fest: 1,70 % - 2,70 %		10 Jahre fest: 2,30 % - 3,31 %	15 Jahre fest: 2,91 % - 3,91 %
Rohstoffpreise			
Gold: 1.237,00 US-\$/Unze	Silber: 14,22 €/Unze	Platin: 1.000,75 €/Unze	Rohöl: 109,83 US-\$/Barrel

* Einen ausführlichen Finanz-Spiegel finden Sie im Internet unter www.awa-dav.de

Lage ist, seinen Verpflichtungen nachzukommen. So werden etwa 80% der an uns zur Prüfung herangetragenen Filialen, die zum Kauf angeboten werden, für unsere Mandanten als wirtschaftlich nicht tragbar abgelehnt. Das zeigt, wie vorsichtig man sein muss. Die endgültige Entscheidung hierüber liegt natürlich bei dem Mandanten.

Schließlich stellen wir gelegentlich fest, dass eine **Kannibalisierung der Umsätze** erfolgt. Umsatzüberschneidungen sind zwischen Hauptapotheken und Filialen möglich, dürften aber nicht zu groß sein.

Darüber hinaus wird häufig der Fehler gemacht, **filialisierte Apotheken als Einzelapotheken isoliert zu führen** und nicht in den Gesamtorganismus der vorhandenen Apotheke/n einzugliedern. Damit werden Syner-

gieeffekte vertan. Schließlich wird auch in diesem Zusammenhang das Controlling häufig vernachlässigt.

AWA: Welche Gesichtspunkte sind bei der Auswahl des Filialleiters besonders wichtig?

Witte: Zunächst einmal muss in den gesamten **Kostenanalysen** der Filialeiter bzw. die Filialeiterin Berücksichtigung finden. Nach Abzug der Kosten des Filialeiters bzw. der Filialeiterin und nach Tilgungsleistungen muss noch genügend Gewinn verbleiben nach der oben erwähnten Geldverwendungsrechnung.

Bei der Auswahl des Leiters bzw. der Leiterin muss dieser bzw. diese zum Gesamtunternehmen passen, auch **unternehmerisch denken können** und die entsprechende Ausstrahlung haben,

um die Mitarbeiter zu motivieren und die Kunden zu begeistern. Es ist nicht einfach, eine derartige Person als Filialeiter bzw. Filialeiterin zu finden, die diese unternehmerischen Fähigkeiten mitbringt.

Die **Beteiligung des Filialeiters beziehungsweise der Filialeiterin am Erfolg der Filiale** ist daher zu Motivationszwecken zwingend notwendig. Schließlich muss der Filialeiter oder die Filialeiterin bereit sein, loyal mit dem Inhaber zusammenzuarbeiten.

Zusammenfassend darf keine Filialisierung um jeden Preis erfolgen. Dies könnte zu einer starken **Belastung der Gesamtgruppe** führen. Andererseits aber bedeutet die Filialisierung eine große Chance. Zwischenzeitlich werden 20% aller Apotheken in Deutschland als Filiale geführt.

Arzteinkommen

Durchschnittlicher Reinertrag von 235.000 € je Kassenarztpraxis

Nach Angaben des Statistischen Bundesamtes erzielten Kassenarztpraxen im Jahr 2011 durchschnittlich einen **Umsatz von 486.000 €**. Als Reinertrag - d.h. Betriebsgewinn vor Aufwendungen für Praxiserwerb, Krankenversicherung sowie private und berufsständische Vorsorge etc. - blieben davon im Durchschnitt 235.000 €.

Erheblich unter diesen Werten liegen Kassenpraxen ohne jegliche Privateinkünfte: Sie erwirtschafteten im Schnitt nur 323.000 € Umsatz. Bei einem privatärztlichen Einnahmeanteil von 25% bis unter 50% lag der

Umsatz dagegen bei 573.000 €. Beim Reinertrag kamen Kassenpraxen ohne Privateinkünfte durchschnittlich lediglich auf 163.000 €, Kassenpraxen mit **Privateinnahmen von 25% bis unter 50% konnten dagegen 280.000 €** erzielen.

Auch der **Praxisschwerpunkt** spielt eine große Rolle: So erreichte beispielsweise im Jahr 2011 eine auf Chirurgie spezialisierte Kassenpraxis durchschnittlich einen Reinertrag in Höhe von 334.000 €, während Kassenpraxen der Allgemeinmedizin im Mittel nur ein Reinertrag von 181.000 € blieb.

Apothekendichte München an der Spitze

In Sachen Apothekendichte liegt München unter Deutschlands Großstädten an der Spitze - das hat das Männer-Lifestylemagazin „Men's Health“ (Ausgabe vom 11. Dezember 2013) durch Auswertung von Daten der Landesapothekerkammern herausgefunden. Auf München mit 1,26 Apotheken pro Quadratkilometer folgen Berlin (0,96) und Düsseldorf (0,84). Das Schlusslicht bildet Erfurt mit 0,19 Apotheken pro Quadratkilometer nach Lübeck (0,26) und Hamm/Westfalen (0,21). Eine Ursache für diese großen Unterschiede dürfte die deutlich unterschiedliche Bevölkerungsdichte der einzelnen Städte sein.