



© Jacob Wackerhausen / Getty Images / iStock

Der Weg in die Selbstständigkeit

Bis zum Jahr 2020 wird voraussichtlich etwa jeder dritte Apothekeninhaber im Rentenalter sein. So betrachtet eigentlich eine gute Perspektive für junge Pharmazeuten, die eine Apotheke übernehmen möchten. Auf der anderen Seite wird der Wettbewerb härter, und das wirtschaftliche Risiko nimmt zu. Mehr denn je ist daher eine gute Planung im Vorfeld nötig. Unsere Checkliste fasst die wichtigsten Punkte zusammen.

Zeitplan:

- Bis wann soll welcher Schritt erfolgt sein?
(Gespräche mit der Bank – Vorbereitung und Finanzierungsplan –, mit Steuerberater/Rechtsanwalt, Großhandel, Besitzer außerdem Festlegung Übergabe/Eröffnung)

Standort:

- Lage (Verkehrssituation, Parkplätze, Anbindung, Baustellen etc.)
- Konkurrenzsituation (Anzahl, Größe, Konzept, Kooperationen)
- Kundenstruktur (Alter, Kaufkraft, Bonkunden/Center)
- Ärzte (Fachrichtung, Alter, Verschreibungsvolumen)

Eigenes Konzept:

- Welche Profilierung will ich?
Ist das konkurrenzfähig?

Betriebswirtschaftliche Daten:

- Bilanzen sowie Gewinn- und Verlustrechnung aus drei Jahren anschauen
- Kaufpreis realistisch?
- Miethöhe (vor allem im Center) ok?
- Mindestumsatzkalkulation
- Personalstruktur und -kosten
- Investitionen
- Analyse von Umsatzentwicklung, CashFlow, Kennzahlen,
- Rezeptstatistik, GH-Konditionen
- evtl. SWOT-Analyse (Abwägung von Stärken, Schwächen, Risiken)

Umsetzung:

- Finanzierungskonzept (verbindliche Zusage)
- Mietvertrag prüfen und evtl. anpassen, Arbeitsverträge sichten
- Kaufvertrag unterzeichnen
- Antrag auf Betriebszulassung stellen
- notwendige Versicherungen abschließen
- GH-Verhandlungen, Medikamente bestellen
- Marketingmaßnahmen zur Eröffnung planen, Umsetzung beauftragen