

# Nachfolge- und Ruhestands-Konzept

## Die Situation

In nahezu jeder dritten Apotheke steht in den nächsten Jahren die Nachfolgeregelung an. Verschiedene Befragungen und Studien zeigen, dass knapp 2/3 der abgabewilligen Apothekerinnen und Apotheker erhebliche Probleme haben, einen Nachfolger zu finden.

Gründe hierfür sind unter anderem sinkende Renditen, die Verschlechterung der Rahmenbedingungen am Standort und die daraus resultierende Wandlung vom Verkäufermarkt zum Käufermarkt.

Ein weiterer wesentlicher Punkt ist, dass häufig der exakte Überblick über aktuelle bzw. zukünftige Vermögens-, Einnahme- und Ausgabesituationen sowie der Liquidität im Ruhestand fehlt.

## Die Apotheker

**Was bedeutet dies für die Apotheken-Inhaberinnen und -Inhaber?**

Was bei der Gesundheit gilt, gilt auch für die Nachfolge- und Ruhestandsplanung:

**→ So früh wie möglich vorsorgen und planen!**

Die frühzeitige Planung einer Apothekenabgabe ist der Schlüssel für eine erfolgreiche Abwicklung.

Die Kenntnis über wichtige Einflussfaktoren und die Fähigkeit, die Faktoren im Sinne der persönlichen Zielsetzung zu beeinflussen sind für einen gesicherten Ruhestand unabdingbar.

## Die Aufgabe

**Erarbeitung einer langfristigen Strategie**

- a) zur Sicherung bzw. Steigerung des Werts der Apotheke.
- b) zur Sicherstellung der Verkaufsfähigkeit der Apotheke.

**Optimierung**

- c) der Vermögenssituation, damit zum Ruhestandstermin das Vermögen die Verbindlichkeiten mindestens deckt (→ besser übersteigt)!
- d) der Liquiditäts- und Einkommenssituation, damit der angestrebte Lebensstandard auch realisiert werden kann!

# Nachfolge- und Ruhestands-Konzept

Die Fragen, die es heute zu beantworten gilt:

- ◆ Wann ist der optimale Zeitpunkt, die Apotheke zu übergeben?  
(auch unter steuerlichen Aspekten)
- ◆ Reicht die bestehende und zukünftige Altersvorsorge aus?
  - > Welche Lücken müssen noch geschlossen werden?
- ◆ Bin ich nach der Veräußerung der Apotheke schuldenfrei?
  - > Wie entwickelt sich mein privates Vermögen?
- ◆ Kann meine Apotheke zum Termin x veräußert werden?
  - > Wenn ja,
    - > zu welchem Preis und was kann ich tun, damit sich der Preis noch erhöht?
  - > Wenn nein,
    - > was kann ich heute tun, damit die Apotheke doch noch veräußert werden kann?

## Unsere Lösung

Wir entwickeln individuelle und maßgeschneiderte Konzepte für einen sorgenfreien Ruhestand, die folgende Bausteine umfassen:

- ◆ Die Analyse der aktuellen Vermögens- und Liquiditätssituation
- ◆ Die Ermittlung des aktuellen Apothekenwerts und eines realistischen Verkaufspreises
- ◆ Die Projektion der Vermögens- und Liquiditätssituation in die Zukunft
- ◆ Das Aufzeigen von Optimierungspotenzialen im Apotheken-, Vermögens- und Liquiditätsbereich

Die Begleitung bei der Umsetzung der entwickelten Strategien und bei der Veräußerung der Apotheke ist für uns selbstverständlich!

Sicherstellung der finanziellen Unabhängigkeit nach Übergabe durch ein:

**> Frühzeitiges Nachfolge- und Ruhestandskonzept**