

In den vergangenen beiden Jahren war das Bild eines Schiffes für die Apotheke durchaus gerechtfertigt. Einem Schiff, das in Untiefen geraten ist. Oft sah es so aus, als würde das Wasser unter dem Kiel nicht reichen. Das Boot lief Gefahr, auf Grund zu laufen. Andererseits kam das Schiff Apotheke immer wieder in stürmische See und drohte zu kentern.

## Lotse im Geschäft

Um trotz der widrigen Umstände das Schiff in einer stabilen Lage zu halten, war Navigationstalent, eine ruhige Hand und wohl überlegtes Handeln vonnöten. Diese Fähigkeiten kann ein Kapitän aber nicht immer alleine leisten. Er benötigt professionelle Hilfe, die Hilfe eines Lotsen, um alle Klippen zu umschiffen.

Genau so ist es bei der Apotheke. Durch das Beitragssatzsicherungs-gesetz mit dem gesetzlich vorgeschriebenen Zwangs-rabatt im Jahre 2003 und dem zum 1. Januar 2004 in Kraft getretenen GKV-Modernisierungsgesetz konnte eine Apotheke leicht in finanzielle Schwierigkeiten geraten. Gerade auf die Fragen, »Wie betreibe ich einen eigenen Versandhandel?« oder »Soll ich meinen Standort mit drei Filialen absichern?«, sind Antworten nötig, die durchdacht, durchkalkuliert und, wenn sie in Angriff genommen werden, seriös finanziert werden müssen.



### Inhalt

Wir liefern Daten für den richtigen Kurs	4
BIDA – eine trockene Materie verliert ihren Schrecken	5
Steuerberatung: Damit es keine bösen Überraschungen gibt	6
Lohn- und Gehaltsabrechnung	
Immer am Puls der Zeit	8
Jahresabschluss: Rückwärts gewandter Blick in die Zukunft	9
Betriebsvergleich als Steuerinstrument	10
Professionalisierung des laufenden Apothekenbetriebs	11
Existenzgründung ist eine Entscheidung fürs Leben	12
Liquiditäts- und Vermögensberatung	13
Betriebsübertragung durch Verpachtung	14
Probleme differenziert betrachten	
Wir halten Sie auf dem Laufenden ...	15

»Soll ich angesichts der rauer werdenden Zeiten meine Apotheke verkaufen oder gebe ich sie jetzt schon an die jüngere Generation, die flexibler und risikofreudiger ist, weiter?« Auch dieses Frage sollte nicht aus dem Bauch heraus entschieden werden, sondern nach einer professionellen Beratung durch den Steuer- und Wirtschaftsfachmann.

Sollten Sie noch keine Steuerberatung in Anspruch nehmen, empfiehlt es sich, nach Steuerberatungsbüros oder -gesellschaften Ausschau zu halten, die sich bereits mit der Apothekenlandschaft beschäftigen, die die Besonderheiten der Apotheke aus eigener Erfahrung kennen und somit auch standortabhängige Fragen beantworten können. Das setzt voraus, dass von dem Steuerberater nicht nur zwei oder drei Apotheken betreut werden, sondern eine Vielzahl in verschiedenen Regionen. Ohne die Qualität eines Steuerberaters, der nur eine Apotheke betreut, in Frage stellen zu wollen, würde ich mich immer für die Gesellschaft entscheiden, die viele Apotheken betreut.

Das vorliegende Supplement stellt Ihnen das Leistungsspektrum einer größeren, apothekereigenen Gesellschaft vor. Es liegt nun an Ihnen, sich zu entscheiden.

**Professor Dr. Hartmut Morck**  
Chefredakteur