

apoBank – Investor-Update

April 2024.



Bank der Gesundheit

Agenda.

1. **Überblick**
2. Der Gesundheitsmarkt im Wandel
3. Geschäftsmodell und Strategie
4. Geschäftsentwicklung
5. Risikomanagement, Kreditqualität und Funding



Auf einen Blick.

Rating der apoBank:

A+

S&P

Kernkapitalquote:

16,7%

Bilanzsumme:

50,7

Mrd. Euro

Jahresüberschuss:

94,2

Mio. Euro



Größte genossenschaftliche Primärbank

Wir sind Teil der genossenschaftlichen FinanzGruppe und Mitglied in der Sicherungseinrichtung (BVR).



Unser Auftrag

Wir fördern unsere Mitglieder, insbesondere Heilberufstätige, ihre Organisationen und Einrichtungen, sowie Unternehmen im Gesundheitsmarkt.



Beim Kunden vor Ort

2.299 Mitarbeitende kümmern sich an 77 Standorten um die Belange unserer Kunden.



Eine Idee, die begeistert

112.431 Mitglieder sind von der Idee überzeugt.



Marktführer

Im Zahlungsverkehr und im Kreditgeschäft sind wir Marktführer; bei Existenzgründungsfinanzierungen liegt unser Marktanteil bei 60 Prozent.

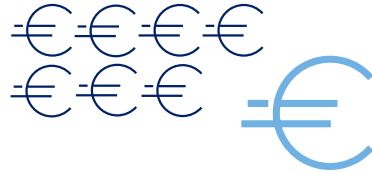
Agenda.

1. Überblick
2. **Der Gesundheitsmarkt im Wandel**
3. Geschäftsmodell und Strategie
4. Geschäftsentwicklung
5. Risikomanagement, Kreditqualität und Funding



Gesundheitswirtschaft im Überblick.

439,6
Mrd. Euro
Bruttowert-
schöpfung



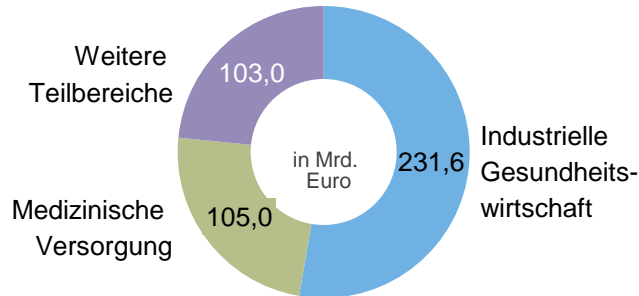
! Jeder **8te Euro** Bruttowertschöpfung wird in der Gesundheitswirtschaft generiert.

7,7
Mio.
Erwerbstätige



! Jeder **6te Arbeitsplatz** ist in der Gesundheitswirtschaft angesiedelt.

*Zum Vergleich: Die gesamte Autobranche wird mit **2 Mio. Erwerbstätigen** beziffert.*



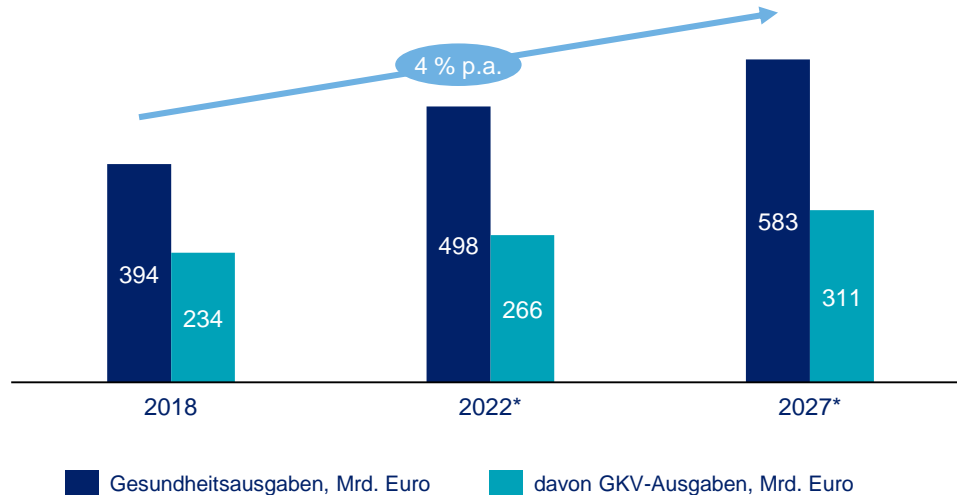
545
Mrd. Euro
Gesamtkonsum



! Mehr als jeder **4te Euro** entsteht durch individuell finanzierte Gesundheitsleistungen.

Quelle: : Gesundheitswirtschaft, Fakten & Zahlen, Ausgabe 2023, Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz (BMWK).

Gesundheitsmarkt als Wachstumstreiber.



Anteil am BIP 2022: 12,9* % p.a.

- Gesundheitsausgaben steigen stetig
- Hauptwachstumstreiber ist der sogenannte zweite Gesundheitsmarkt
- Gesetzliche Krankenversicherung (GKV) als größter Ausgabenträger
- Überdurchschnittliches Wachstum vor allem im Bereich pflegerische und therapeutische Leistungen sowie beim allgemeinen Gesundheitsschutz

Quelle: Statistisches Bundesamt, vdek, apoBank | *Schätzungen bzw. Prognosen

Gesundheitsmarkt im Wandel.



Digitalisierung



**Neue Versorgungs-
konzepte**



Anstellung



Internationalisierung



Kooperation



Feminisierung



Nachhaltigkeit



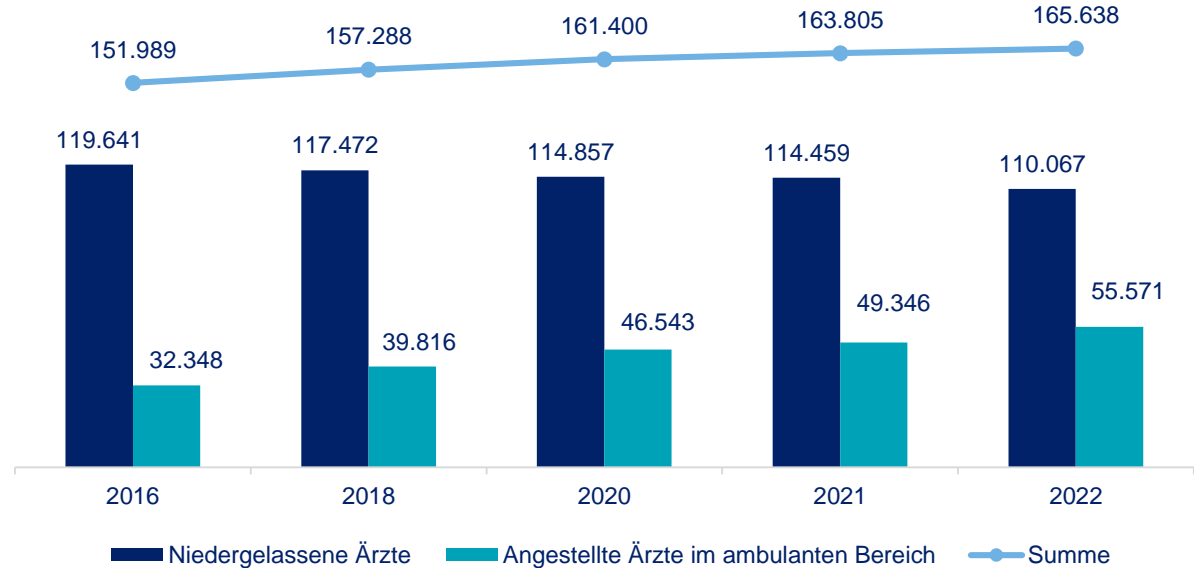
Kapitalisierung

Trend zur Anstellung im ambulanten Bereich.



- Durch den anhaltenden Trend zur Anstellung und Teilzeit sinkt die Zahl der zur Verfügung stehenden Arztstunden
- Der steigende Behandlungsbedarf einer älter werdenden Gesellschaft trifft somit auf ein sinkendes medizinisches Versorgungsangebot

Entwicklung selbständiger und angestellter Ärzte im ambulanten Bereich



Quelle: Ärztestatistik der BÄK

Unternehmerisches Wachstum in (Z-)MVZ.



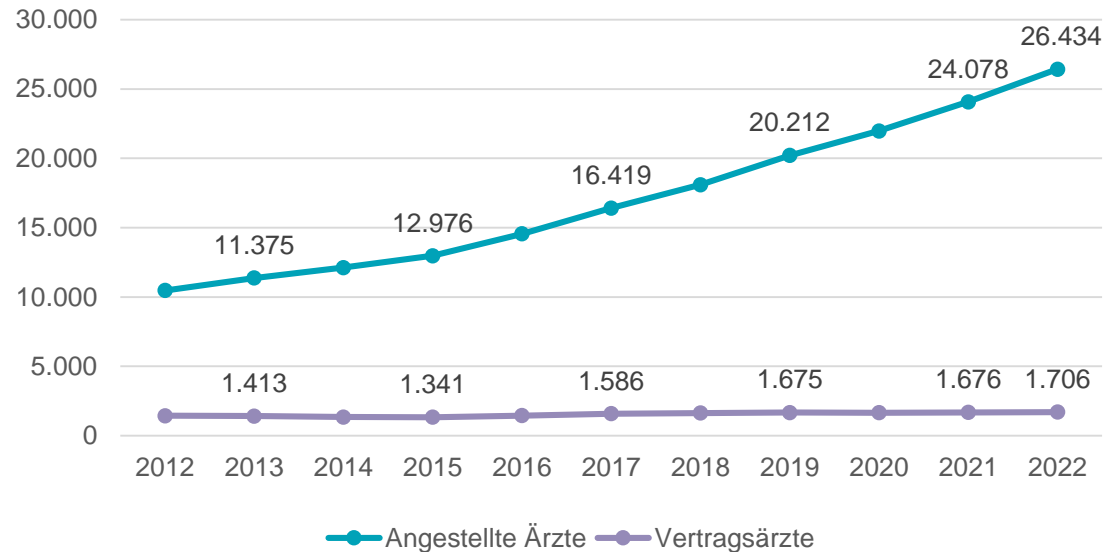
Vorteil MVZ: Wachstum

- Unbegrenzte Anstellung von (Zahn-)Ärzten möglich; der Großteil der in MVZ tätigen Ärzte arbeitet angestellt

Besonderer Fokus: Z-MVZ

- Keine Zulassungsbeschränkungen bei Zahnärzten!
- 1.467 rein zahnärztliche MVZ im Jahr 2022 mit 754 Vertragszahnärzten und 4.818 angestellten Zahnärzte

Entwicklung der Zahl der in MVZ tätigen Ärzte



Quelle: MVZ-Statistik 2022, Kassenärztliche Bundesvereinigung (KBV).

Sorge vor Industrialisierungstendenzen.

Bisherige Entwicklung

- Gesundheitskonzerne und Investoren ohne medizinisch-fachlichen Bezug schaffen sich über das Vehikel Krankenhaus-MVZ Zugang zum Gesundheitsmarkt.
- Besonders kapital- und technik-intensive Bereiche sind beliebt, denn sie bieten das größte Industrialisierungspotenzial.
- Problematisch wird es, wenn es sich dabei um Investoren mit kurzfristigen Renditezielen handelt.

Aktuelle Einflussnahme von Investoren

Marktanteile

15%

der MVZ in PE-Besitz

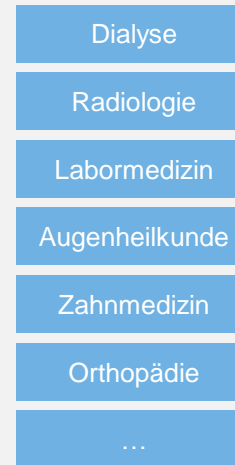
30%

der Z-MVZ in PE-Besitz

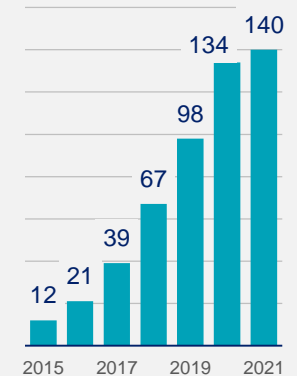
1,1%

aller 141.000 Arzt- und Zahnarztpraxen in PE-Besitz

Erschlossene Fachbereiche



Transaktionen



■ Anzahl der Transaktionen von Private Equity-Gesellschaften im Bereich (Zahn-) Arztpraxen und MVZ

Quelle: [ÄrzteZeitung](#), Rainer Bobsin.

Neues Gesetzesvorhaben.

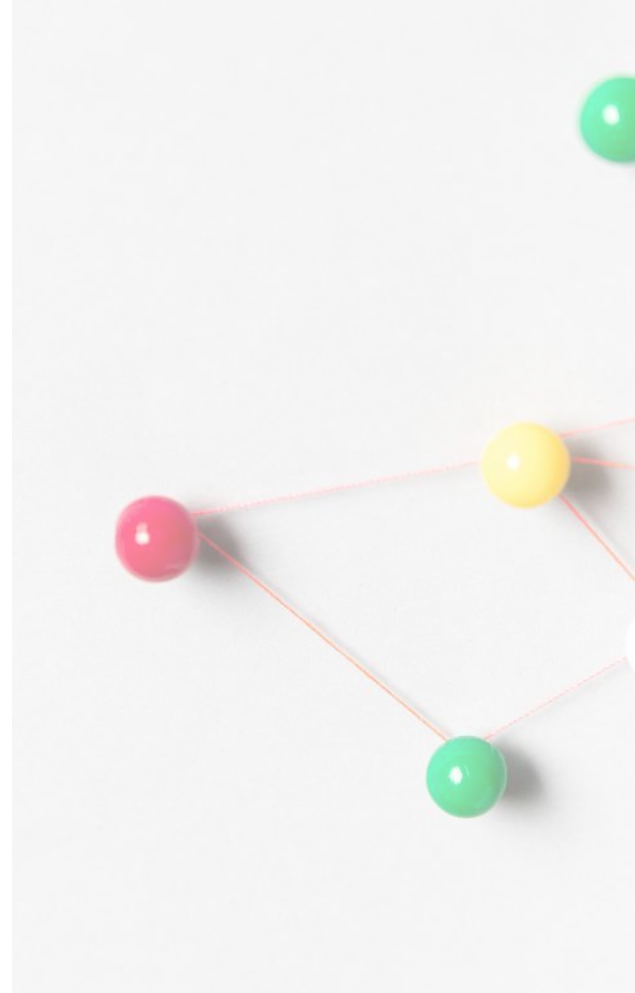
Lauterbach plant gesetzliche Regelung:

- Einstieg von Private Equity-Investoren soll zukünftig eingeschränkt werden.
- Bei Zulassung von **i-MVZ** erscheinen räumliche, fachliche und / oder kartell-rechtliche **Einschränkungen** sowie zusätzliche **Transparenzvorschriften** wahrscheinlich.
- Grundsätzliches Verbot von **i-MVZ** wird voraussichtlich nicht ausgesprochen.



Agenda.

1. Überblick
2. Der Gesundheitsmarkt im Wandel
3. **Geschäftsmodell und Strategie**
4. Geschäftsentwicklung
5. Risikomanagement, Kreditqualität und Funding



apoBank: Starke Verankerung im Gesundheitsmarkt.

Profundes Fachwissen im Gesundheitsmarkt und über Heilberufler

Tiefgreifende Kenntnis der Zahlungsströme und Bedürfnisse von Heilberuflern.

Bessere Risikoabschätzung im Vergleich zum Wettbewerb.

Bedarfsgerechte Lösungen für Heilberufler

Profundes Know-how über Bedarfe.

Einzigartige Zusammenarbeit und Kundenzugang

Historisch gewachsener Zugang zu Heilberuflern, intensive Zusammenarbeit mit Kammern, Versorgungswerken, Standesorganisationen.

Gute Reputation insbesondere für Finanzierungsfragen.

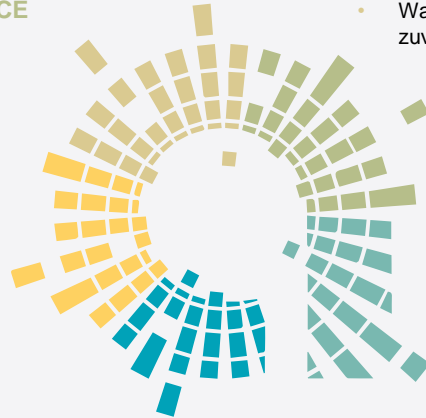
Unser Weg zur modernen Standesbank.

SCHAFFUNG ZUKUNFTSFÄHIGKEIT DURCH FINANZIELLE PERFORMANCE

- Profitabilitätsoffensive
- Ambitionsniveau:
Cost-Income-Ratio
< 70 Prozent

VERBESSERUNG SERVICE, PROZESSE & IT

- Leistungsfähige Prozesse
- Optimierung digitaler
Anwendungen



STEIGERUNG KUNDENZUFRIEDENHEIT

- Wahrnehmung als starke und
zuverlässige Partnerin

FÖRDERUNG VON MITARBEITENDEN

- Ausbau Mitarbeitenden-
zufriedenheit
- Schaffung moderner
Arbeitsbedingungen

FOKUSSIERUNG GESCHÄFTSMODELL

- Heilberufler und ihre Organisationen im Mittelpunkt
- Fokus auf Existenzgründungsfinanzierungen und
Vermögensverwaltung

Moderne Standesbank der Heilberufe



Agenda.

1. Überblick
2. Der Gesundheitsmarkt im Wandel
3. Geschäftsmodell und Strategie
4. **Geschäftsentwicklung**
5. Risikomanagement, Kreditqualität und Funding



Geschäftsjahr 2023 auf einen Blick.



Fokussierung des
Geschäftsmodells auf
gutem Weg



Mehr Kredite für Praxis- und
Apothekengründungen



Vermögensverwaltung
weiter ausgebaut

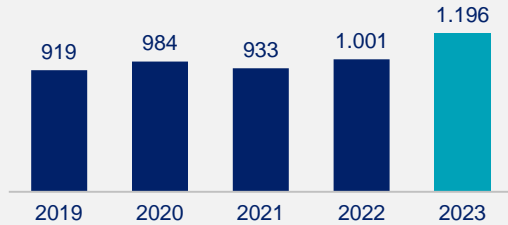


Angemessene
Dividende für 2023
möglich

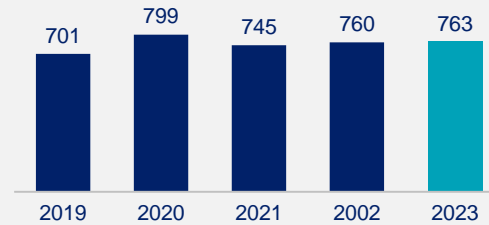
Solide Ertragsbasis.

in Mio. Euro

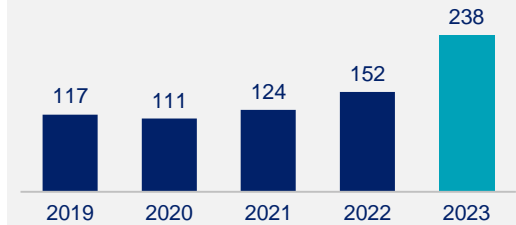
Operative Erträge



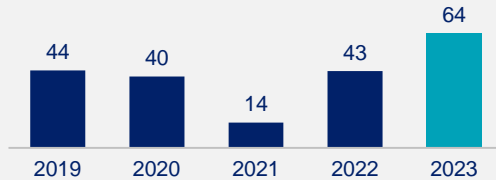
Operative Aufwendungen



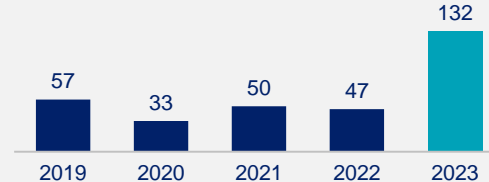
Betriebsergebnis v. Steuern



Risikovorsorge aus dem operativen Geschäft

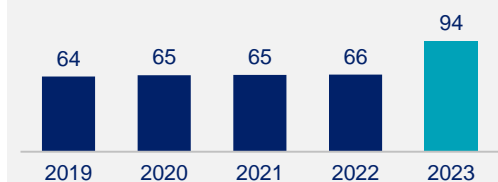


Risikovorsorge mit Reservecharakter



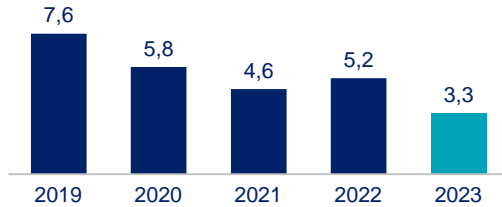
Kapitalbildung

Jahresüberschuss nach Steuern



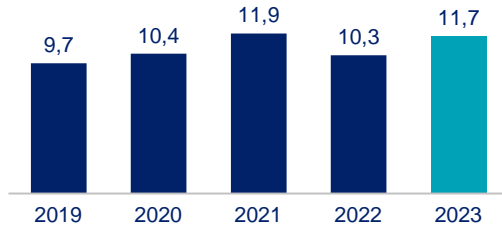
Konsolidierung im Kreditgeschäft.

Neuausleihungen Darlehen



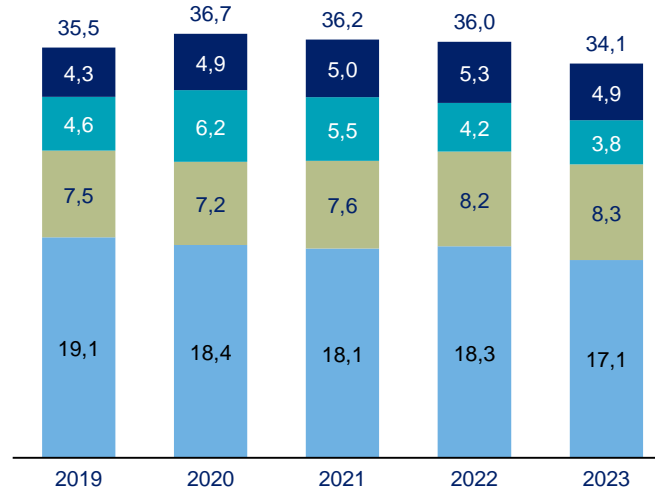
Ab 2021 Ausweis Netto-neuausleihungen

Depotvolumen Privatkunden



in Mrd. Euro

Darlehensbestand



■ Firmenkunden ■ Existenzgründungen
■ Investitionsfin. ■ Immobilien



Finanzausblick 2024.



Operatives Ergebnis kehrt auf bisherigen Wachstumspfad zurück



Wachstum bei Existenzgründungsfinanzierungen und in der Vermögensverwaltung



Strategische Partnerin für ambulante und stationäre Versorgung sowie Unternehmen im Gesundheitsmarkt



Stabiler Jahresüberschuss mit angemessenem Dividendenpotenzial

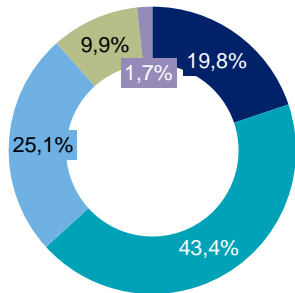
Agenda.

1. Überblick
2. Der Gesundheitsmarkt im Wandel
3. Geschäftsmodell und Strategie
4. Geschäftsentwicklung
5. **Risikomanagement, Kreditqualität und Funding**

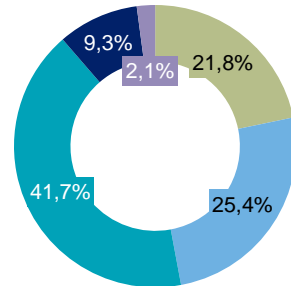


Sehr gute Portfolioqualität.

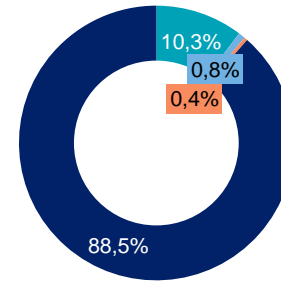
Privatkunden 30,6 Mrd. Euro



Standesorganisationen, Großkunden 5,5 Mrd. Euro



Finanzinstrumente 8,4 Mrd. Euro

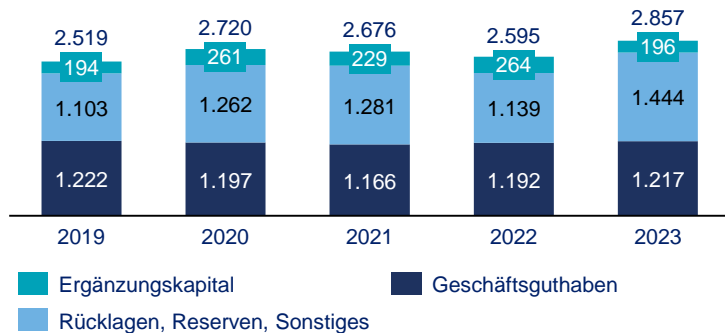


- Portfoliofokus auf Privatkunden sowie STO-/Großkundenengagements
- 88% des Privatkundenengagements und 76% des STO/Großkundenengagements Investmentgrade bewertet
- NPL-Ratio mit 1,9% auf solidem Niveau (2022: 2,1%)
- Forbearance Ratio bei 1,1%
- Coverage Ratio bei 39,1%

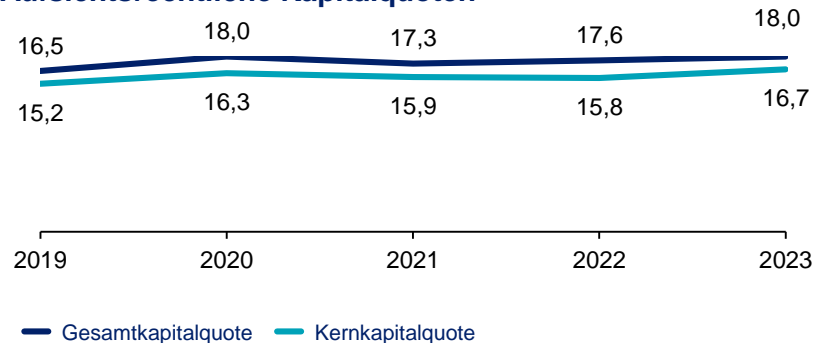
Mapping der internen apoBank Ratingklassen (BVR-Masterskala) auf externe Ratingklassen auf Basis der zugrunde liegenden Ausfallwahrscheinlichkeiten, Inanspruchnahmen (Forderungen ggü. Kunden, brutto, Wertpapiere, außerbilanzielle Geschäfte)

Zufriedenstellende regulatorische Kapitalausstattung.

Aufsichtsrechtliches Kapital, in Mio. Euro



Aufsichtsrechtliche Kapitalquoten



Perspektivische Belastung der Kapitalquoten aufgrund des Basel IV bedingten RWA-Anstiegs

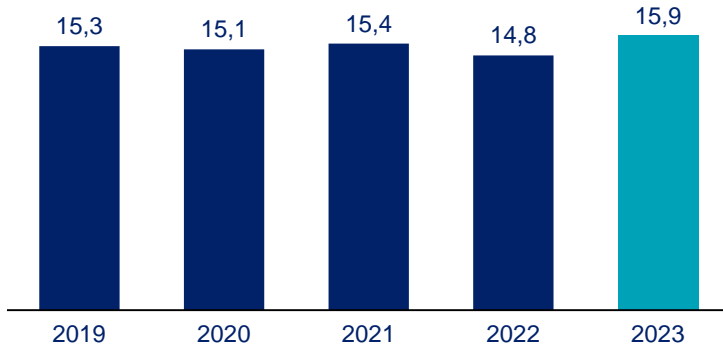
	31.12.2023	31.12.2022
Leverage Ratio	5,2%	4,3%
Liquidity Coverage Ratio	212%	206%
Net Stable Funding Ratio	125%	127%

Regulatorische Kapitalanforderungen.

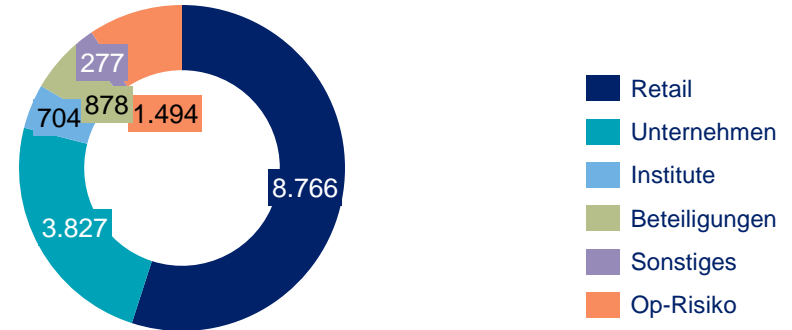
		2024
	Harte Kernkapitalquote	Gesamtkapitalquote
Overall Capital Requirement	9,27%	13,75%
Systemrisikopuffer	0,25%	
Antizyklischer Kapitalpuffer	0,75%	
Kapitalerhaltungspuffer	2,5%	
SREP Kapitalanforderung, gesamt	5,77%	10,25%
SREP Zuschlag (Pillar 2 Requirement)	1,27%	2,25%
Mindestanforderung (Pillar 1 Requirement)	4,5%	8,0%

Adressrisiken dominieren RWA.

Risikoaktiva, in Mrd. Euro



Verteilung der Risikoaktiva, in Mrd. Euro



- Retail- und Unternehmensexposures machen 79% der RWA aus
- Marktpreisrisiken nur im Anlagebuch

Diversifizierte Refinanzierung.

Ziel

- Kongruente Refinanzierung des Aktivgeschäfts
- Flexibilität beim Funding durch breite Produktpalette
- Erweiterung der Investorenbasis
- Wahrnehmung am Kapitalmarkt als zuverlässiger und regelmäßiger Emittent

Produktpalette

- Commercial Paper
- Schuldscheindarlehen
- Namensschuldverschreibungen
- Namenspfandbriefe
- Benchmark-Anleihen

Debt-Issuance-Programme (DIP):

- apoObligationen (Privatkunden)
- Inhaberschuldverschreibungen
- Inhaberpfandbriefe

Ausgestaltung

- fixer Kupon
 - auf- / absteigend
- variabler Kupon
 - mit Zinsober- und -untergrenze
- kündbar
 - einmaliges Kündigungsrecht
 - mehrfaches Kündigungsrecht

Privatkunden, Organisationen, Großkunden

- Privatkunden, Organisationen und Großkunden
- Stabiler Bodensatz an wenig volatilen Kundengeldern

Investoren

- Institutionelle Kunden
- Investoren aus der genossenschaftlichen Finanzgruppe

Partnerbanken

- Refinanzierung öffentlicher Förderdarlehen über KfW Bankengruppe und Landesförderinstitute

Verankerung in einem starken Verbund.

- Die BVR Institutssicherung GmbH gewährleistet gem. neuer EU-weiten Regelung im Fall einer Bankinsolvenz den gesetzlichen Einlagenschutz der Einleger (bis 100.000 Euro)
- Die freiwillige BVR-Sicherungseinrichtung stellt weiterhin den Institutsschutz bereit und schützt ihre Mitglieder, die in eine Schieflage geraten
- Der Schutz umfasst insofern:
 - alle Kundeneinlagen und
 - Inhaberschuldverschreibungen, die im Besitz von Kunden sind



Gute Bonitätsbewertungen.

S&P

Issuer Credit Rating	A+
Kurzfrustrating	A-1
Pfandbriefratings	AAA
Senior Unsecured (preferred)	A+
Senior Subordinated	A
Ausblick	stabil

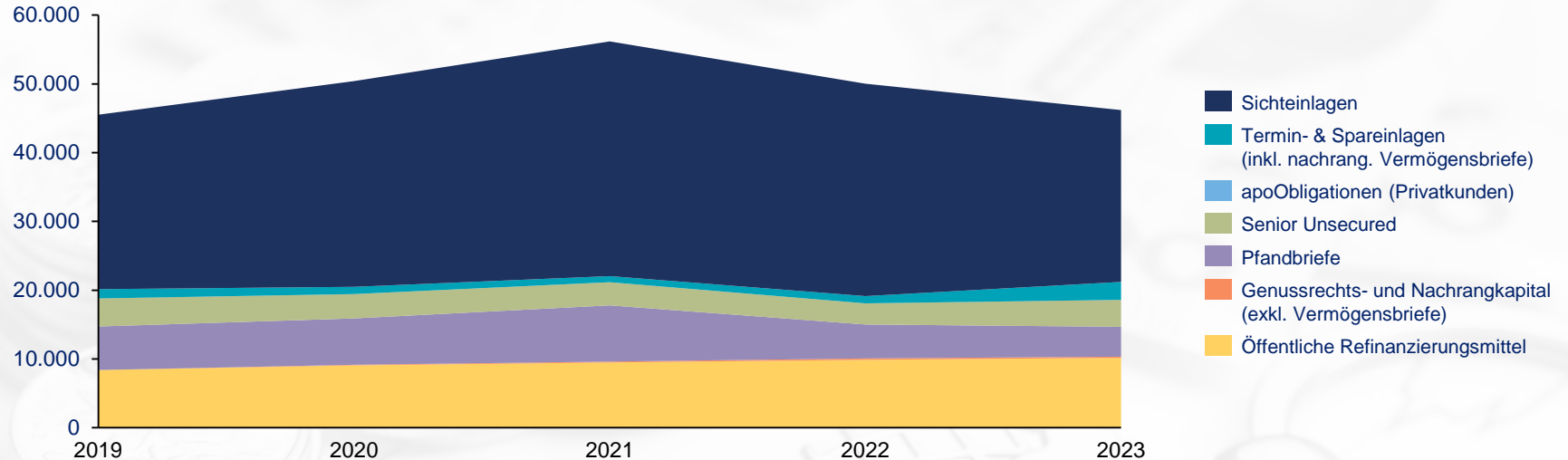
FitchRatings (Gruppenrating)¹⁾

Issuer Default Rating langfristig	AA-
Issuer Default Rating kurzfristig	F1+
Ausblick	stabil

¹⁾ Gruppenrating für die gesamte genossenschaftliche FinanzGruppe

Refinanzierungsquellen – Einlagen auf Vor-Pandemie-Niveau.

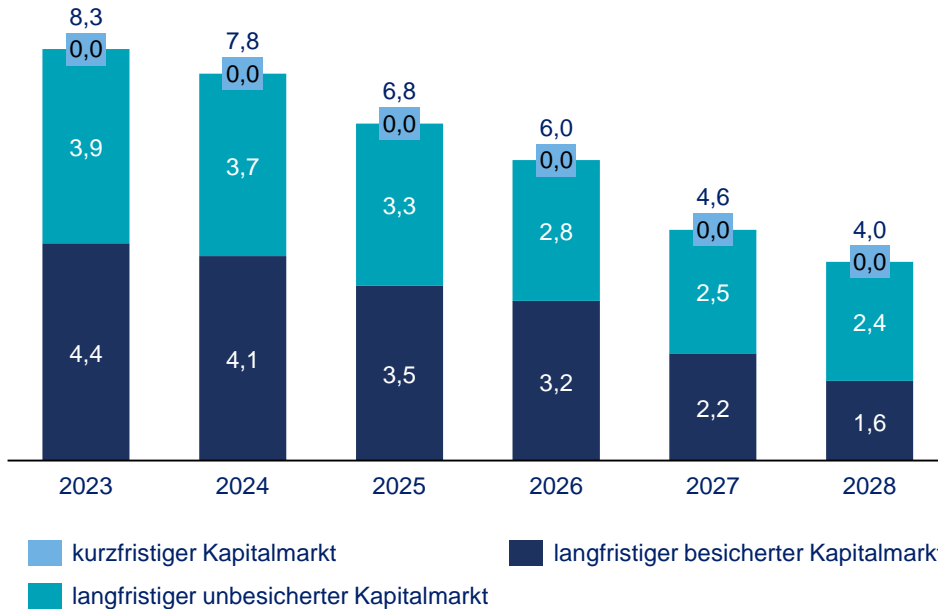
in Mio. Euro



2019	2020	2021	2022	2023	
6.326	6.710	8.179	4.949	4.327	Pfandbriefe
7.151	8.604	9.159	9.243	8.661	Deckungswerte (inkl. sichernde liquide Deckung)
825	1.894	980	4.294	4.334	Überdeckung

Geplante ausstehende Kapitalmarktrefinanzierung.

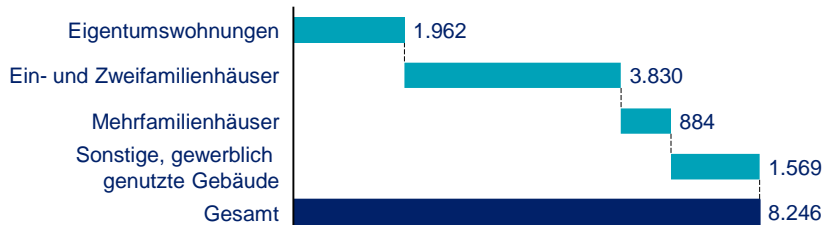
in Mrd. Euro



- Rückläufige Kapitalmarktrefinanzierung
- Geringere langfristige Emissionen, insbesondere wegen Tilgung eigener Pfandbriefe, die zuvor als TLTRO-Sicherheiten dienten
- Anteil Kapitalmarktrefinanzierung zu Bilanzsumme etwa 16%

Hoch granularer Deckungsstock.

Gattungsklassische Deckungswerte nach Nutzungsart

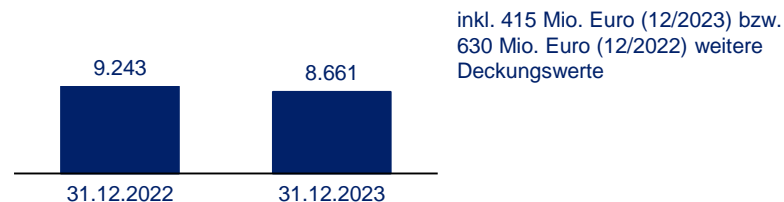


in Mio. Euro

Gattungsklassische Deckungswerte nach Größenklasse



Deckungsmasse, in Mio. Euro



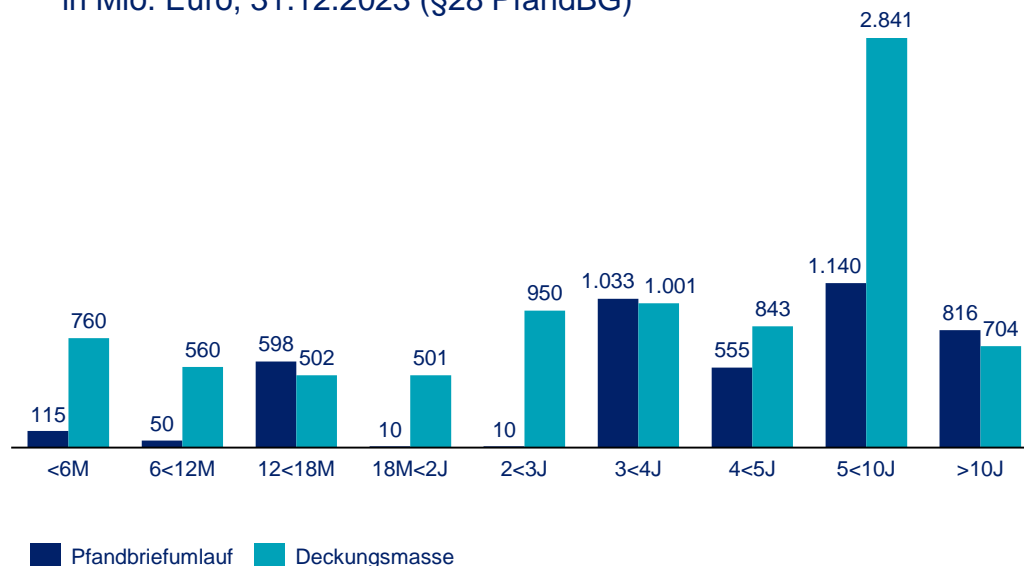
- Fokus: hochwertige, wohnwirtschaftlich genutzte Immobilien
- Sehr granularer Deckungsstock; nur inländische Objekte
- In Abstimmung mit Treuhänder: automatisierte Herausnahme leistungsgestörter Darlehen (rückständige Darlehensraten, gekündigt, wertberichtigt) und Kunden, die eine gewisse Ratingstufe unterschreiten
- Interne Richtlinien der apoBank zur Deckungskongruenz liegen über den gesetzlichen Vorgaben
- Freiwillige öffentliche Selbstverpflichtung zur erweiterten Besicherung der Hypothekenpfandbriefe

Qualitativ hochwertiger Deckungsstock.

§28 PfandBG	31.12.2022	31.12.2023
Vol. gew. Durchschnitt des Alters der Forderungen	5,9 Jahre	6,2 Jahre
durchschn. gew. Beleihungsauslauf	54,6%	54,5%

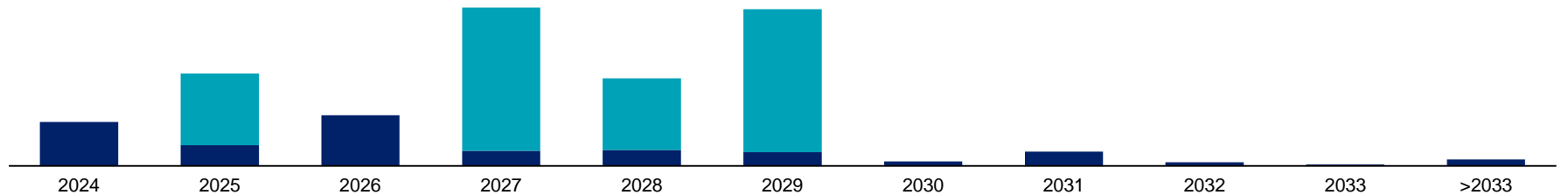
S&P Analyse (AAA-Rating)	31.12.2022	31.12.2023
Available overcollateralisation (ACE)	86,76%	102,34%
Overcoll consistent with current AAA rating	5,57%	7,05%
Unused notches	4	4

Laufzeitenstruktur und Zinsbindungsfrist, in Mio. Euro, 31.12.2023 (§28 PfandBG)



Fälligkeitenprofil Pfandbriefe.

in Mio. Euro (Stand 31.12.2023)



■ Pfandbriefe LCR 1B ■ Pfandbriefe PP (nicht LCR)

Ansprechpartner.

Alexander van Echelpoel

Bereichsleiter Treasury



+49 211 5998 9750

alexander.vanechelpoel@apobank.de

Rainer Vogel

Liquiditätsmanagement und Refinanzierung



+49 211 5998 8914

rainer.vogel@apobank.de

Barbara Zierfuß

Mitglieder- und Finanzkommunikation



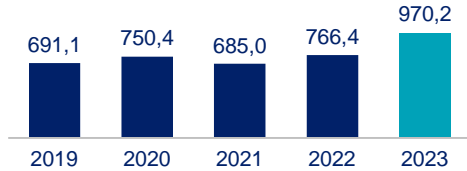
+49 211 5998 4687

barbara.zierfuss@apobank.de

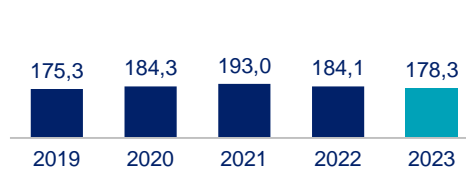
Ertragsentwicklung – Übersicht.

in Mio. Euro

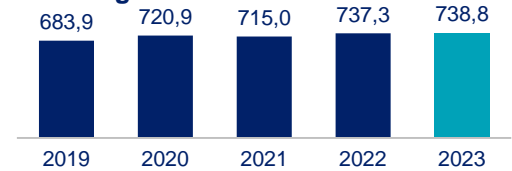
Zinsüberschuss



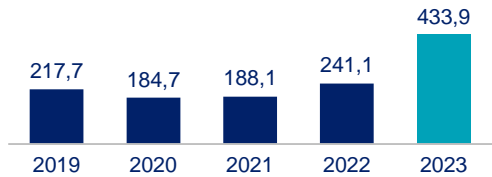
Provisionsüberschuss



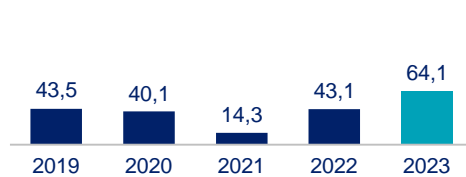
Verwaltungsaufwand



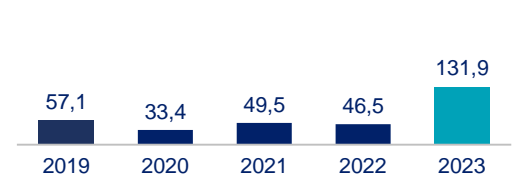
Teilbetriebsergebnis vor Risikovorsorge



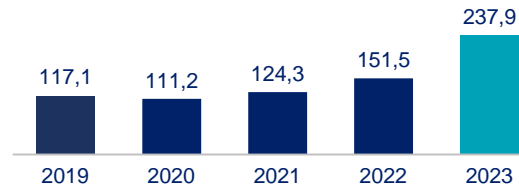
Risikovorsorge operatives Geschäft



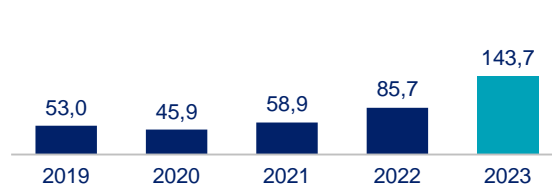
Risikovorsorge m. Reservecharakter



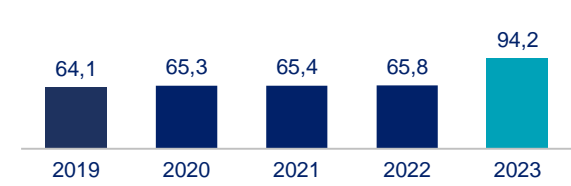
Betriebsergebnis vor Steuern



Steuern

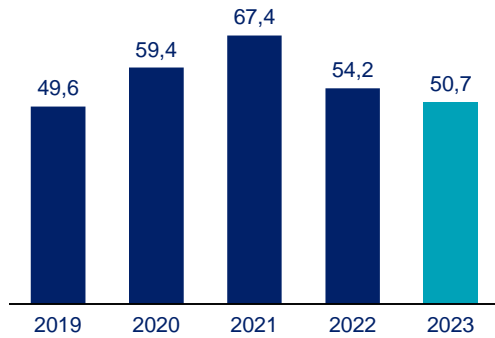


Jahresüberschuss nach Steuern

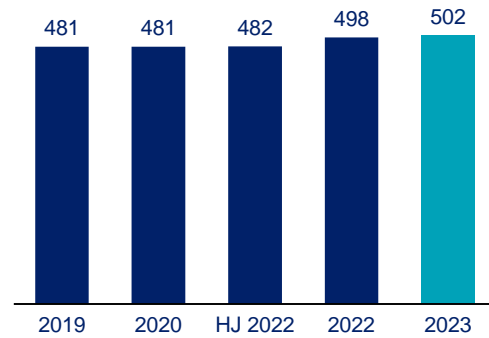


Eckdaten.

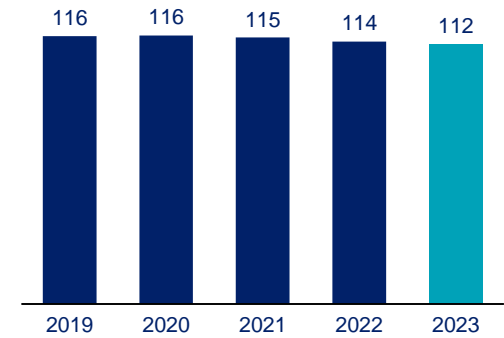
Bilanzsumme, in Mrd. Euro



Kunden (in Tausend)



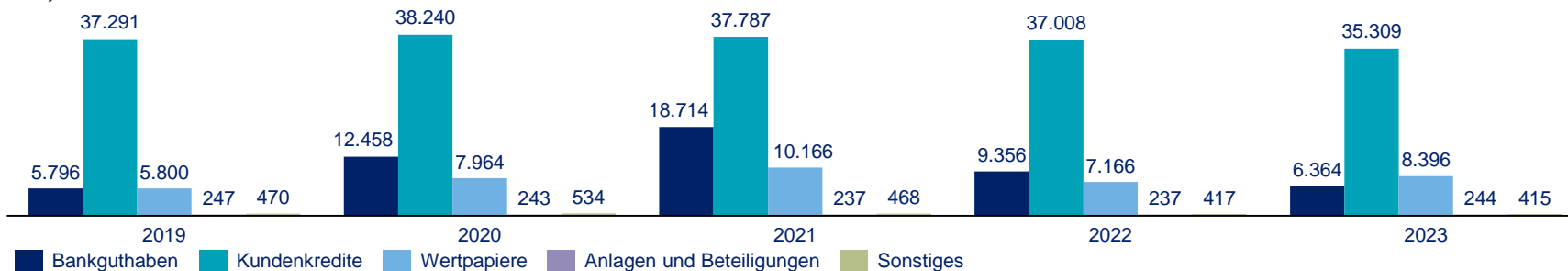
Mitglieder (in Tausend)



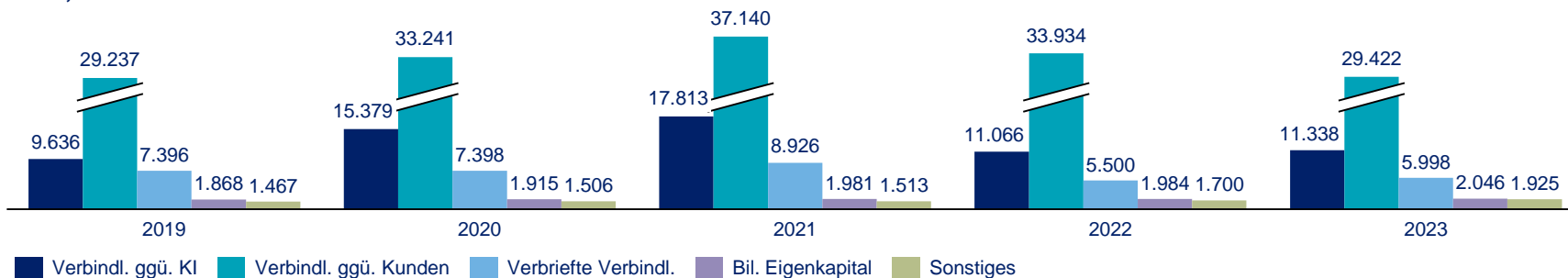
Wert für 12/2021 nicht ermittelt

Bilanzstruktur.

Aktiva, in Mio. Euro



Passiva, in Mio. Euro



Nachhaltigkeit: Unser Zielbild für 2024.

Nachhaltigkeit ist auch Gesundheitschutz!

Eckpunkte unserer Strategie

- Rahmenwerke, wie die Entwicklungsziele der Vereinten Nationen (SDGs) oder das Pariser Klimaabkommen, leiten uns
- Wir begleiten unsere Kunden auf ihrem Weg zu mehr Nachhaltigkeit
- Ausgleich der CO₂-Emissionen im Geschäftsbetrieb seit 2022 über Kompensationsprojekte, dabei ist unser Anspruch, bis spätestens 2045 über alle Geschäftsaktivitäten hinweg unseren Beitrag zur Klimaneutralität zu leisten (Netto-Null-Emissionen)
- Nachhaltigkeit integraler Bestandteil der Geschäfts- und Risikostrategie
- Einbindung unserer Stakeholder
- Transparente Kommunikation über Umsetzungsfortschritte

Nachhaltigkeitsstrategie

Wofür stehen wir und wo wollen wir hin?



Unsere Handlungsfelder: Was wir konkret tun.



Nachhaltigkeitsstrategie

Aktualisierung der Nachhaltigkeitsstrategie im Rahmen des jährlichen Strategieprozesses sowie Weiterentwicklung im Jahr 2024 | Anpassung der Menschenrechtsleitlinie sowie Verhaltenskodex Vertriebspartnergeschäft gemäß Lieferkettensorgfaltspflichtengesetz | Veröffentlichung UN Global Compact Bericht



Risikomanagement und Steuerung

Durchführung ESG-Risikotreiberanalyse zur Identifizierung der wesentlichen Umwelt- und Klimarisikotreiber sowie Treibern zu Social- und Governance-Aspekten | Durchführung Klima-Stress-test | Messung unseres Fortschritts und sukzessiver Ausbau unserer Kennzahlen zur Nachhaltigkeit | Erhebung erster Kennzahlen zur EU-Taxonomie



Finanzierung im Gesundheitsmarkt

Kredite zur Stärkung des deutschen Gesundheitswesens | Ausschluss von Krediten an Unternehmen, die massiv der Umwelt schaden oder Menschenrechte missachten | Ausbildung von ausgewählten Beraterinnen und Beratern zu zertifizierten Nachhaltigkeitsexperten | Sukzessiver Roll-out eines ESG-Scorings im Kreditgeschäft zur Bewertung u.a. von Klima- und Umweltrisiken und des Beitrags zu den SDGs

Unsere Handlungsfelder: Was wir konkret tun (Forts.).



Anlage im Kundengeschäft

Mindeststandard: Verzicht von Direktinvestitionen in Agrarrohstoffe und Ausschluss kontroverser Waffen sowie von Unternehmen, die gegen die Prinzipien des UN Global Compacts verstoßen – für alle neu in der apoBank eingesetzten Produkte und Dienstleistungen und bis 2025 auch für alle bestehenden Produkte und Dienstleistungen | Beraterschulungen und sukzessiver Ausbau nachhaltig ausgerichteter Anlageprodukte und Vermögensverwaltungsdienstleistungen, z.B. nachhaltige Ausrichtung der apoVV SMART sowie der apoVV Klassik auf Nachhaltigkeit gemäß Artikel 8 Offenlegungsverordnung | zusätzlicher Nachhaltigkeitsfilter für Fondsprodukte und Dienstleistungen, die als explizit nachhaltig gekennzeichnet sind | Unterzeichnung der UN PRI



Eigenanlage inkl. neue Beteiligungen

Bevorzugung von ESG-Anleihen gegenüber konventionellen Anleihen bei vergleichbarem Ertrags-/Risikoprofil | Mindeststandards analog Anlage im Kundengeschäft (voll umgesetzt) sowie regelmäßige Berücksichtigung von ESG-Risiken in der Portfoliosteuerung der Eigenanlagen | Ausbau des Anteils von ESG-Anleihen bei Eigenanlagen



Unsere Handlungsfelder: Was wir konkret tun (Forts.).



Mitarbeitende

Vielfalt | Weiterbildung | Gesundheitsschutz und die Vereinbarkeit von Beruf, Familie und Privatleben | Erhöhung der Frauenquote in Führungspositionen



Geschäftsbetrieb

Maßnahmen zur weiteren Reduktion unseres CO₂-Fußabdrucks, Ausgleich der CO₂-Emissionen im Geschäftsbetrieb seit dem Berichtsjahr 2022 durch Kompensationsprojekte | Code of Conduct für Zulieferer ab einem Vertragsvolumen von 5.000 Euro



Gesellschaftliches Engagement

Am Standort der Zentrale in Düsseldorf | bundesweit an den Filial-Standorten und über die apoBank-Stiftung weltweit



Kommunikation

Umfangreiche Informationen auf www.apobank.de/nachhaltigkeit | Bewertung von Fair Finance Guide Deutschland

Wichtigste Maßnahmen der Nachhaltigkeitsstrategie.



Disclaimer.

Dieses Dokument dient ausschließlich Informationszwecken. Die in dieser Präsentation enthaltenen Informationen wurden von der Deutschen Apotheker- und Ärztebank gründlich – unter ausschließlicher Verwendung von als zuverlässig erachteten Quellen – recherchiert.

Gleichwohl gibt die Deutsche Apotheker- und Ärztebank keinerlei Zusicherung oder Garantie für die Aktualität, Richtigkeit oder Vollständigkeit dieser Informationen ab, akzeptiert keinerlei Haftung für Verluste, die durch Verwendung dieser Informationen entstehen können, und weist darauf hin, dass all diese Informationen Änderungen unterliegen können. Einschätzungen und Bewertungen geben die Meinung des Verfassers zum Zeitpunkt der Erstellung der Ausarbeitung wieder, die durch aktuelle Entwicklungen überholt sein oder sich ansonsten geändert haben können.

Die dargestellten Sachverhalte dienen ausschließlich der Illustration und stimmen mit den tatsächlichen Gegebenheiten nicht notwendigerweise überein. Bei den Aussagen über zukünftige Gewinne oder

Verluste handelt es sich um Prognosen oder Modellrechnungen. Die tatsächliche Marktentwicklung und die daraus resultierenden Gewinne oder Verluste können davon abweichen. Die vorliegende Präsentation ist nicht geeignet, eine möglicherweise erforderliche, individuelle Beratung durch einen Rechtsanwalt, Wirtschaftsprüfer oder Steuerberater unter Berücksichtigung der konkreten Umstände des Einzelfalles zu ersetzen.

Diese Ausarbeitung darf ohne Erlaubnis der Deutschen Apotheker- und Ärztebank weder reproduziert noch an Dritte weitergegeben werden.

Die Deutsche Apotheker- und Ärztebank übernimmt keine Haftung für unmittelbare oder mittelbare Schäden, die durch die Verteilung und/oder Verwendung dieses Dokuments verursacht werden und/oder mit der Verteilung und/oder Verwendung dieses Dokuments im Zusammenhang stehen.