

Für Ihren Erfolg mit der eigenen **Apotheke.**



Checkliste für Existenzgründer und Existenzgründerinnen.

Analysieren Sie die Grundvoraussetzungen für Ihre Existenzgründung, stecken Sie betriebswirtschaftliche Rahmenbedingungen ab, planen Sie Ihre eigene Apotheke konkreter – mit unserer Checkliste behalten Sie den professionellen Überblick. Als Existenzgründer steht Ihnen die apoBank bei jedem Schritt mit kompetenter Beratung zur Seite.

Ihre Ansprechpartner

		apoBank	Zuständige Behörde	Steuerberater	erledigt	Notizen
Gründungs- alternativen	Neugründung einer Apotheke	●		●		
	Übernahme einer bestehenden Apotheke/OHG	●		●		
	Gründung/Eintritt in eine(r) OHG	●		●		
	Pacht einer Apotheke	●		●		
	Gründung/Kauf eines Apothekenverbunds (Haupt- und Filialapotheke(n))	●		●		
Voraussetzungen für die Apotheken- betriebserlaubnis	Approbation als Apotheker, Apothekerin		●			
	Beantragung der Betriebserlaubnis		●			
	Verfügung über die Betriebsräume		●			

Notizen

Für Ihren Erfolg mit der eigenen Apotheke.

Checkliste für Existenzgründer und Existenzgründerinnen.

Ihre Ansprechpartner

		apoBank	Zuständige Behörde	Steuerberater	erledigt	Notizen
Die Grundvoraussetzungen.						
Standort und Wettbewerb	Suche nach geeignetem Standort	●	●			
	Standortanalyse der apoBank:					
	● Anzahl der Konkurrenzapotheken	●				
	● Strukturdaten des Einzugsbereichs (soziodemografische Daten)	●				
	● Frequenzbringer (z. B. Einwohner, Ärzte)	●				
	Zusätzlich bei Übernahme:					
	Apothekenbörse der apoBank (Zusammenführung von Nachfragern mit Anbietern von Apotheken; auch Unterstützung bei der Suche nach Kooperationspartnern)	●				
Betriebsräume						
	Suche nach geeigneten Räumlichkeiten:					
	● Neubau der Räume					
	● Kauf der Betriebsräume			●		
	● Miete der Betriebsräume			●		
	● Pacht			●		
	Apothekeneinrichtung (Verkaufsraum, Lagerraum, Nachtdienstzimmer etc.)					

Notizen

Für Ihren Erfolg mit der eigenen Apotheke.

Checkliste für Existenzgründer und Existenzgründerinnen.

Ihre Ansprechpartner

		apoBank	Zuständige Behörde	Steuerberater	erledigt	Notizen
Der betriebswirtschaftliche Rahmen.						
Betriebswirtschaftliche Analyse	Investitionsplan	•		•		
	Vergleich mit Durchschnittswerten	•		•		
	Persönlicher Finanzstatus und -bedarf (Ermittlung der Apothekenkosten sowie der Kosten zur Deckung des privaten Bedarfs)	•		•		
	Anlaufkosten bei Apothekengründung	•		•		
	Zusätzlich bei Übernahme:					
Informationen über die Apotheke:						
	• Umsatzentwicklung in der Vergangenheit (Bilanzen), Erwartungen für die Zukunft	•		•		
	• Bewertung von Kostenstruktur, Ergebnissen, Cash-flow	•		•		
	Großhändler auswählen	•				
	Abrechnungszentrum auswählen	•				
Apothekenfinanzierung						
	Mindestumsatzermittlung	•		•		
Finanzierungsplan:						
	• Übereinstimmung von Investitions- und Finanzierungsplan inkl. Eigenkapitaleinsatz,	•				
	• Tragbarkeit der Finanzierungsbelastung	•				
Absicherung						
Versicherungen:						
	• Absicherung gegen Berufsunfähigkeit und Todesfall	•				
	• Betriebsbezogene Versicherungen	•				

Notizen

Für Ihren Erfolg mit der eigenen **Apotheke.**

Checkliste für Existenzgründer und Existenzgründerinnen.

Ihre Ansprechpartner

		apoBank	Zuständige Behörde	Steuerberater	erledigt	Notizen
Die Apothekenführung.						
Apotheken-, Personal- und Qualitätsmanagement	IT-Ausstattung (Apothekenverwaltung, Abrechnung, Zahlungsverkehrsprogramme, Anschluss an die Telematikinfrastruktur etc.)	●	●			
	Digitale Aufstellung der Apotheke		●			
	Vertretungsregelungen		●			
	Mitarbeiterplanung:					
	● Wie viele und welche Qualifikationen?		●			
	● Personalfragen bei Apothekenübernahme?			●		
	Qualitätsmanagement		●			
Leistungsangebot						
Leistungsangebot	Leistungs- und Serviceübersicht:					
	● Welche besonderen Leistungen biete ich an?					
	● Was hebt mich von meinen Mitbewerbern ab?					
	● Biete ich besondere Serviceleistungen an?					
	Leistungserweiterung durch Kooperationen	●		●		
	Steuerung des OTC-Angebots	●				
	Regelmäßige Fortbildungen/Weiterbildungen (Wie halte ich Wissen und Können auf dem neusten Stand?)		●			
Marketingaktivitäten						
Marketingaktivitäten	Marketing-Konzept:					
	● Wie will ich Kunden gewinnen?					
	● Wie stelle ich sicher, dass sich meine Kunden freundlich, aufmerksam und individuell beraten fühlen?					
	● Wie erreiche ich, dass meine Kunden wiederkommen und mich aktiv weiterempfehlen?					
	● Wie stelle ich fest, ob meine Kunden zufrieden sind?					
	● Wie erfahren Kunden, wenn ich neue Leistungen anbiete?					
	Schaffung einer regionalen „Marke“ (Corporate Design)					

Sie möchten Ihr Vorhaben direkt mit einem erfahrenen Partner durchsprechen? Gerne. In unserer **Video-Beratung** beantworten wir Ihnen schnell und unkompliziert Ihre Fragen rund um die Existenzgründung. Ebenso können Sie sich in Ihrer Filiale zu unseren Produkten und Leistungen beraten lassen und diese auf Wunsch auch sofort anfordern.