

# apoBank – Die Bank der Gesundheit.

---

April 2021.



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.



## Größte genossenschaftliche Primärbank.

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



## Unser Auftrag

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



## Beim Kunden vor Ort.

2.354 Mitarbeiter kümmern sich an 84 Standorten um die Belange unserer Kunden.



## Eine Idee, die begeistert.

481.000 Kunden und davon 116.055 Mitglieder sind von der Idee überzeugt.



## Marktführer.

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

Rating der  
apoBank:

**AA-**  
S&P

Kernkapitalquote:

**16,3** %

Bilanzsumme:

**59,4**  
Mrd. Euro

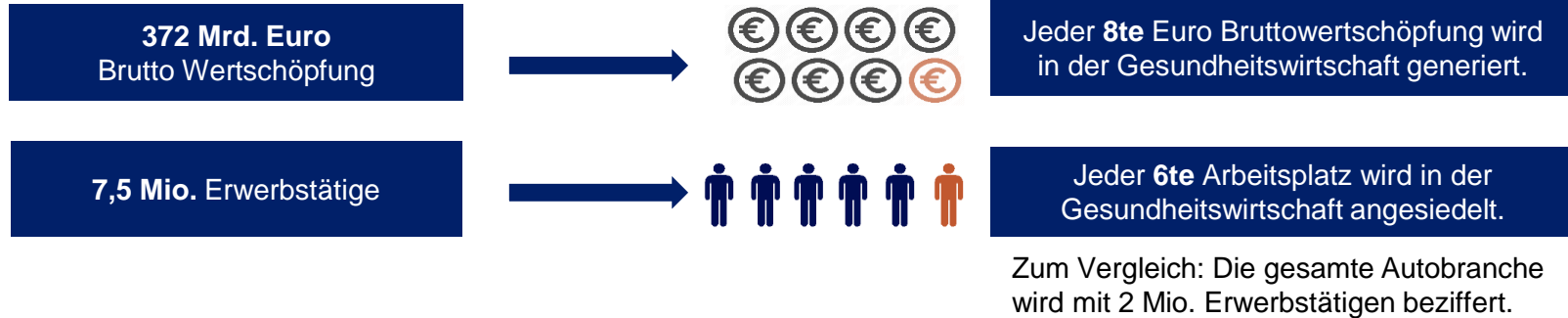
Jahresüberschuss:

**65,3**  
Mio. Euro

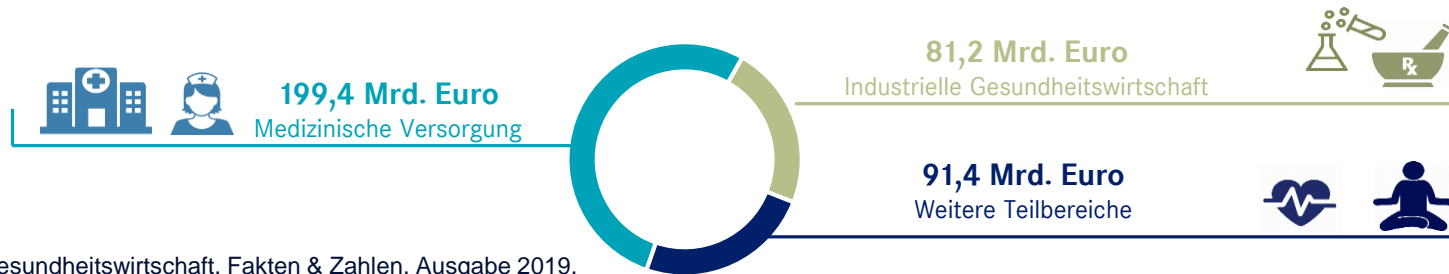
# Agenda.

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

# Die deutsche Gesundheitswirtschaft im Überblick (2019).

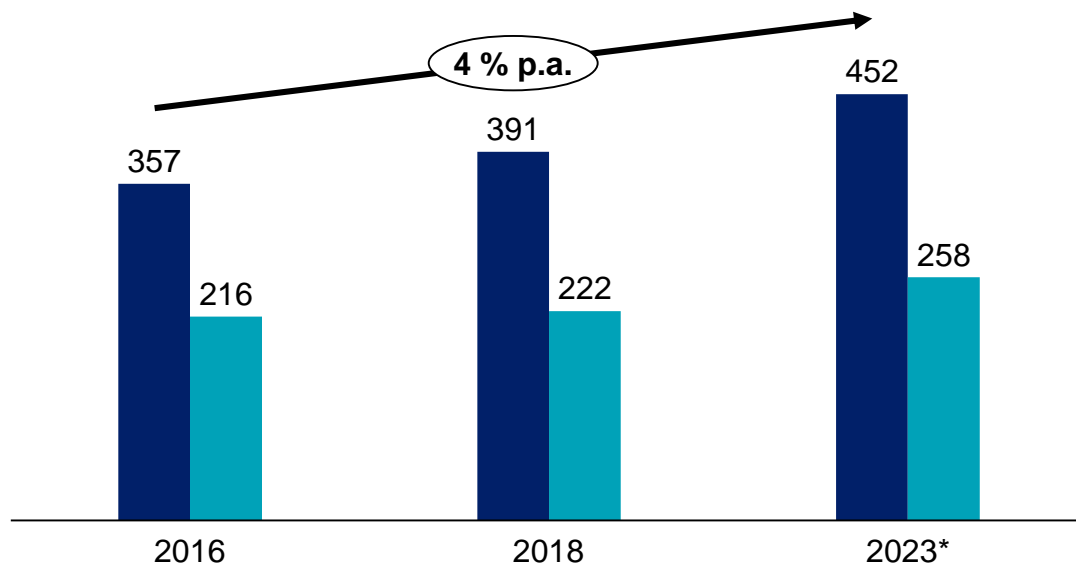


## Bereiche der Wertschöpfung



Quelle: Gesundheitswirtschaft, Fakten & Zahlen, Ausgabe 2019, Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (BMWi)

# Gesundheitsmarkt als Wachstumstreiber.



■ Gesundheitsausgaben, Mrd. Euro ■ davon GKV-Ausgaben, Mrd. Euro

Anteil am BIP 2018: 11,7\* % p.a.

Ausgaben je Einwohner 2018: 4.712 Euro

**Hauptwachstumstreiber ist der sogenannte zweite Gesundheitsmarkt.**

Quelle: Statistisches Bundesamt, Gesundheitsausgabenrechnung: 2016, 2018 und 2023 \*Schätzungen bzw. Prognosen

# Rahmenbedingungen im Gesundheitsmarkt.



**Medizinisch-technischer Fortschritt: Einsatz medizinisch-technischer Innovationen.**



**Demografische Entwicklung: Deutliche Alterung der Gesellschaft steigert Morbiditätslast.**

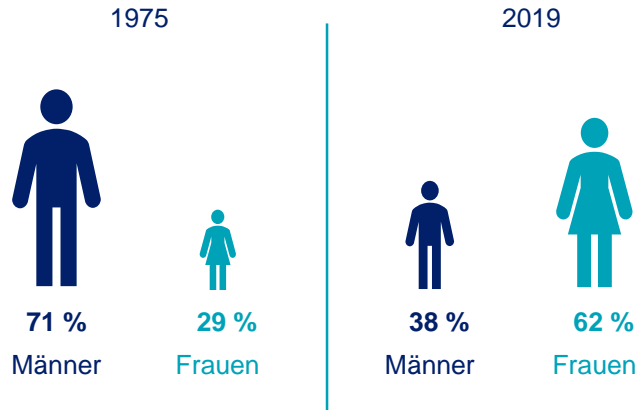


**Steigende Gesundheitsausgaben, steigendes Gesundheitsbewusstsein.**

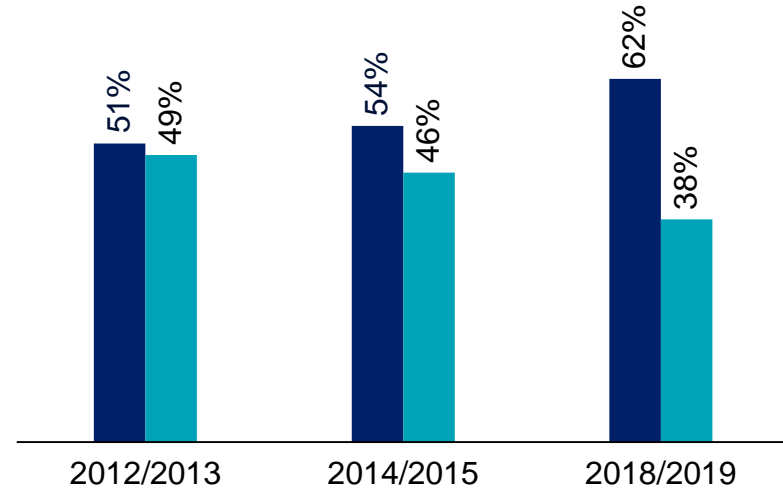
**Zukünftiger Versorgungsbedarf und daraus resultierende  
Aufwandssteigerungen vergrößern den Gesundheitsmarkt nachhaltig.**

# Der Gesundheitsmarkt wird weiblicher.

Anteil der Medizin Studierenden



Anteil der Existenzgründenden



Quelle: Statistisches Bundesamt

Quelle: apoBank / Zi



# Feminisierung führt zu neuen Arbeitsmodellen.

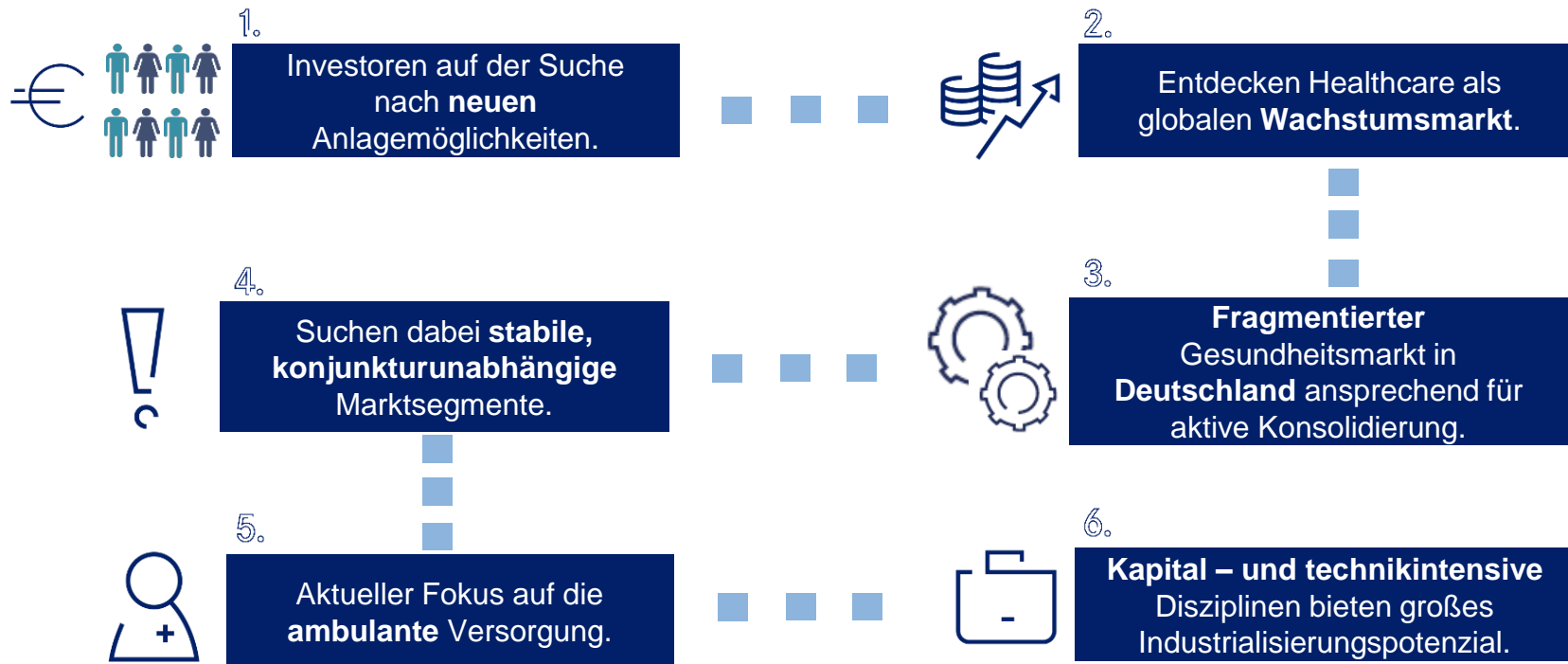
Kompatible Kinderbetreuungsangebote und flexible Arbeitszeitmodelle werden am häufigsten zur Verbesserung genannt.

Was muss Ihrer Meinung nach passieren, dass die Vereinbarkeit von Familie und Beruf bei Heilberuflern verbessert werden kann?

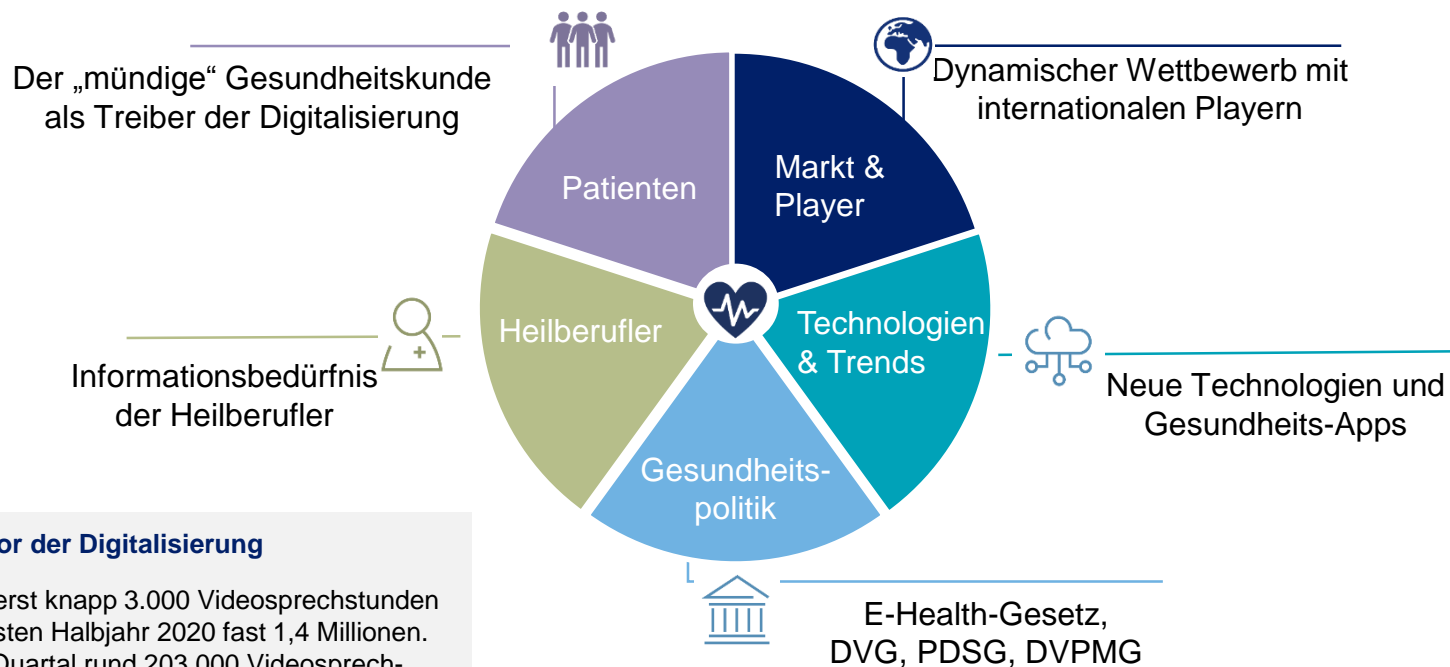


Quelle: Kind und Kittel. Eine Studie zur Vereinbarkeit von Familie und Beruf in den Heilberufen (2019), apoBank

# Investoren entdecken Gesundheitsmarkt als Anlageziel.



# Die Zukunft des Gesundheitsmarkts ist digital.



## Pandemie als Katalysator der Digitalisierung

Hat es 2019 bundesweit erst knapp 3.000 Videosprechstunden gegeben, waren es im ersten Halbjahr 2020 fast 1,4 Millionen. Dabei wurden im ersten Quartal rund 203.000 Videosprechstunden gezählt, im zweiten Quartal schon knapp 1,2 Millionen.

Quelle: KBV-Analyse

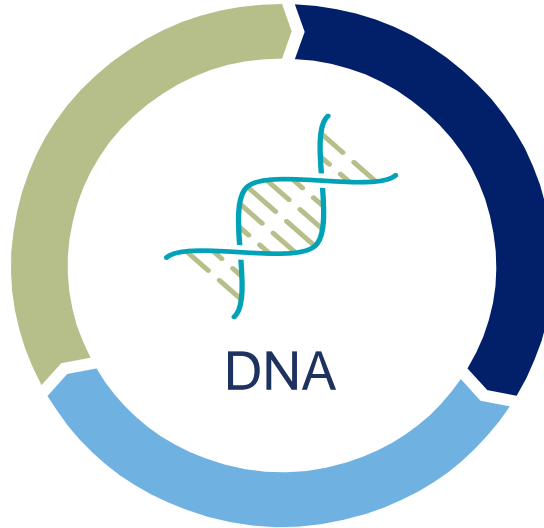
# Agenda.

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

# apoBank: Starke Verankerung im Gesundheitsmarkt.

## Einzigartige Zusammenarbeit und Kundenzugang

- Historisch gewachsener Zugang zu Heilberuflern, intensive Zusammenarbeit mit Kammern, Versorgungswerken, Standesorganisationen
- Gute Reputation insb. für Finanzierungsfragen



## Profundes Fachwissen im Gesundheitsmarkt und mit Heilberuflern

- Tiefgreifende Kenntnis der Zahlungsströme und Bedürfnisse von Heilberuflern
- Bessere Risikoabschätzung im Vergleich zum Wettbewerb

## Bedarfsgerechte Lösungen für Heilberufler

- apoBank: Starke Verankerung im Gesundheitsmarkt jenseits von Bankprodukten

# Die apoBank Strategie.



**Optimierung und Digitalisierung des Bankgeschäfts**

apoBank – Bank der Gesundheit

- Kosten und Kapitalverbrauch reduzieren
- Neue Lösungen für Kunden schaffen

1.

**Persönliche Kundenbeziehung**

2.

**Einzigartige Lösungen**

3.

**Nachhaltige Wertsteigerung**



**Aufbau Angebote für Heilberufler**

# Konsequenter Ausbau neuer Angebote.



univiva – digitale Vermittlungsplattform für Produkte & Dienstleistungen



ZPdZ – innovatives Praxismodell: Selbständigkeit ohne Praxiserwerb



apoHealth – Kompetenzzentrum für Digitalisierung im Gesundheitsmarkt



Partner des Health Innovation Port  
– digitale Innovationen für Diagnosen & Therapien



optiPrax – datengestützte Analyse zur Praxisoptimierung

# Strategieprogramm Oskar gestartet.

**Transformation der apoBank zur modernen und zukunftsgerichteten Bank der Heilberufler**



## **Kundenzentriert**

Bedarf der Heilberufler im Mittelpunkt

## **Einfach**

Schlanke Prozesse, Steuerung und Organisation

## **Digital**

Datengetriebene Kundenbetreuung und Ausbau digitaler Kanäle / apoDirect

**Langfristige Stärkung der Bank und Absicherung ihrer Wettbewerbsfähigkeit**



## **Stark**

Langfristig angemessene Dividende

## **Stabil**

Reservenbildung durch Thesaurierung

## **Wettbewerbsfähig**

Starke Kapitalisierung (Gesamtkapitalquote: 15,5%) und Effizienz (70% Cost-Income-Ratio)



# Bank der Gesundheit.



360 Grad-Ausrichtung auf den Heilberufler als Kunden und seine Bedürfnisse



Partner der Landesorganisationen, institutionellen Anleger und Firmenkunden



Kundenzentriertes Betreuungsmodell mit persönlichem Finanzberater



Ganzheitliche Betreuung insb. auch zu Fragen rund um Vermögen und Vorsorge



Kundenbestimmter Zugang zur apoBank – persönlich, digital, hybrid



Moderne und einfache Steuerung und Prozesse zur Effizienzsteigerung

# Agenda.

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

# Geschäftsjahr 2020 auf einen Blick.



Stabiler Jahresüberschuss



Robuste Entwicklung bei Krediten für Existenzgründungen und Firmenkunden



Erfolgreicher Ausbau der Vermögensberatung- und -verwaltung



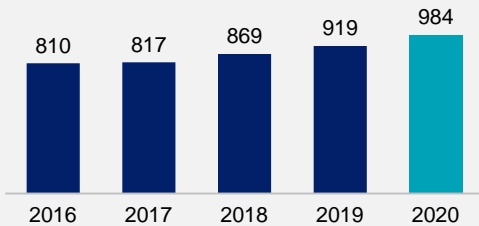
Position als führende Bank im Gesundheitsmarkt behauptet



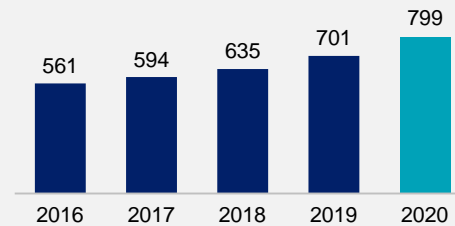
Starke Basis für Weiterentwicklung der Bank

# Stabile Ertragsbasis.

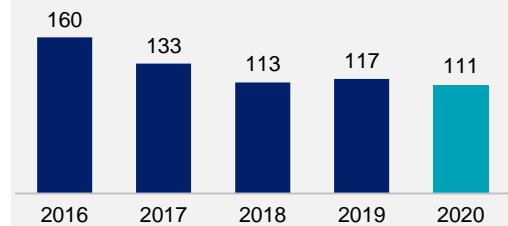
Operative Erträge,  
in Mio. Euro



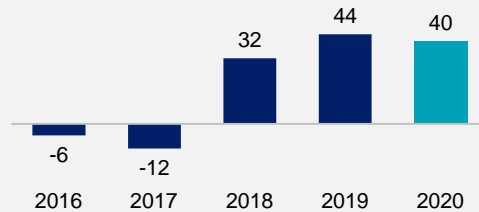
Operative Aufwendungen,  
in Mio. Euro



Betriebsergebnis v. Steuern,  
in Mio. Euro

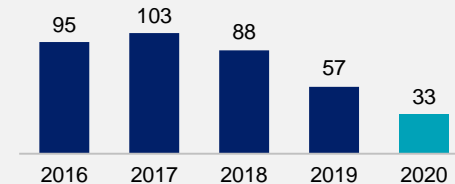


Risikovorsorge aus dem operativen  
Geschäft, in Mio. Euro



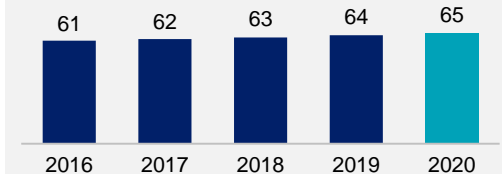
2016 und 2017 Nettoauflösung

Risikovorsorge mit Reserve-  
charakter, in Mio. Euro



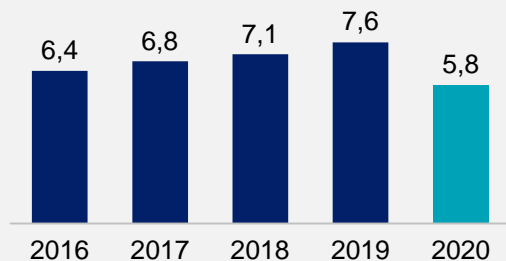
Risikov. m. Res.char. dient der Kapitalbildung

Jahresüberschuss nach Steuern,  
in Mio. Euro

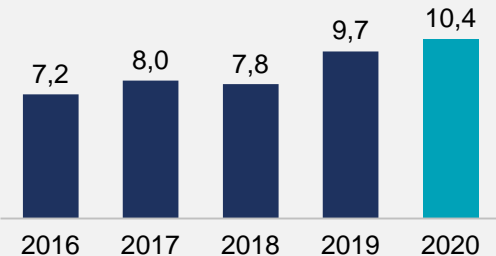


# Selektive Wachstumsstrategie im Kundengeschäft.

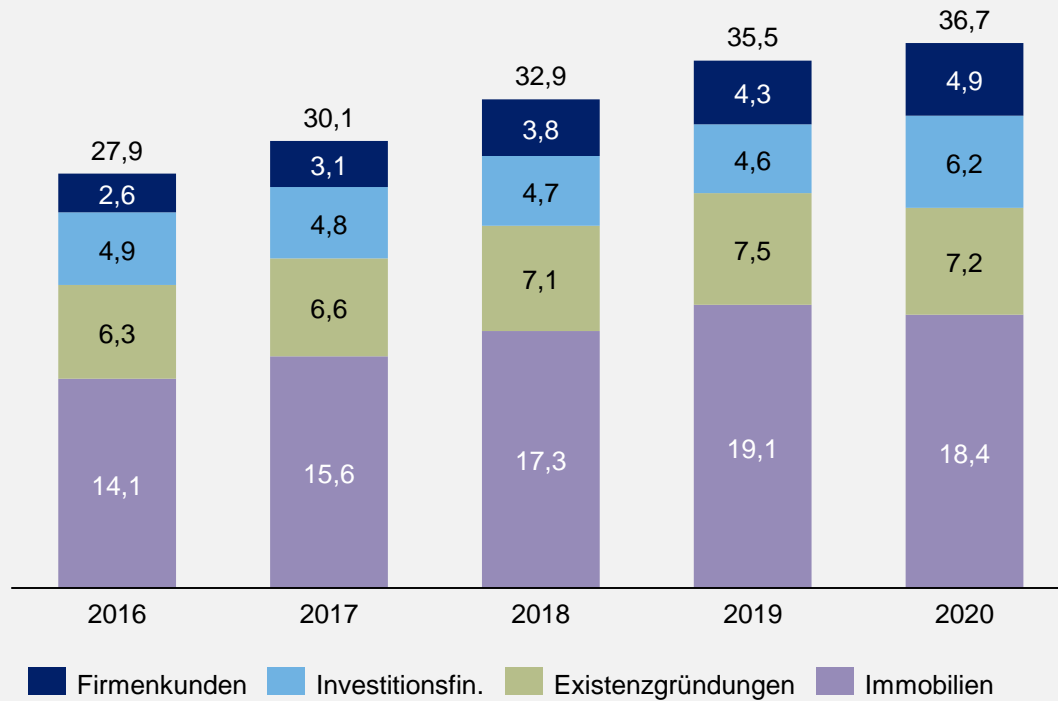
Neuausleihungen Darlehen,  
in Mrd. Euro



Depotvolumen Privatkunden,  
in Mrd. Euro



Darlehensbestand,  
in Mrd. Euro



# Finanzausblick auf das laufende Geschäftsjahr.



Steigerung der operativen Erträge



Selektives Kreditneugeschäft unter optimierter Eigenkapitalnutzung



Weitere Investitionen in Strukturen und Prozesse



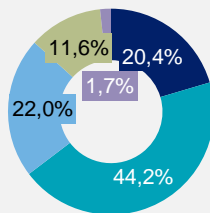
Stabiler Jahresüberschuss

# Agenda.

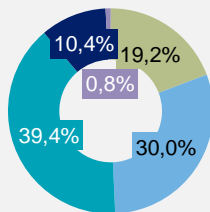
1. Überblick.
2. Der Gesundheitsmarkt im Wandel.
3. Geschäftsmodell und Strategie.
4. Geschäftsentwicklung.
5. Risikomanagement, Kreditqualität und Funding.

# Sehr gute Portfolioqualität.

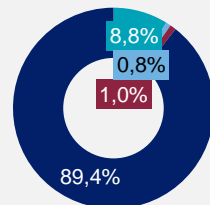
Privatkunden  
33,4 Mrd. Euro



Standesorganisationen, Großkunden  
5,6 Mrd. Euro



Finanzinstrumente  
7,4 Mrd. Euro



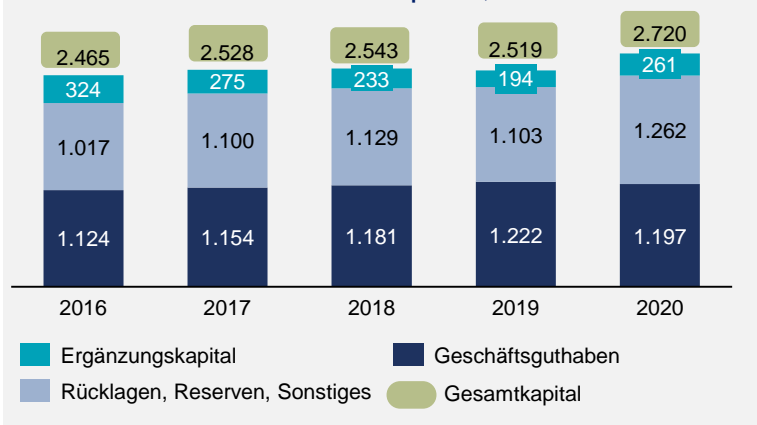
- Stetiges Portfoliowachstum mit Schwerpunkt auf Privatkunden- sowie STO/Großkundenengagements
- Volumen der Finanzinstrumente auf niedrigem Niveau
- 87% des Privatkundenengagements und 80% des STO/Großkundenengagements Investmentgrade bewertet
- NPL-Ratio mit 1,4% auf niedrigem Niveau (2019: 1,2%)
- Forbearance Ratio bei 1,0%
- Coverage Ratio bei 42,1%

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

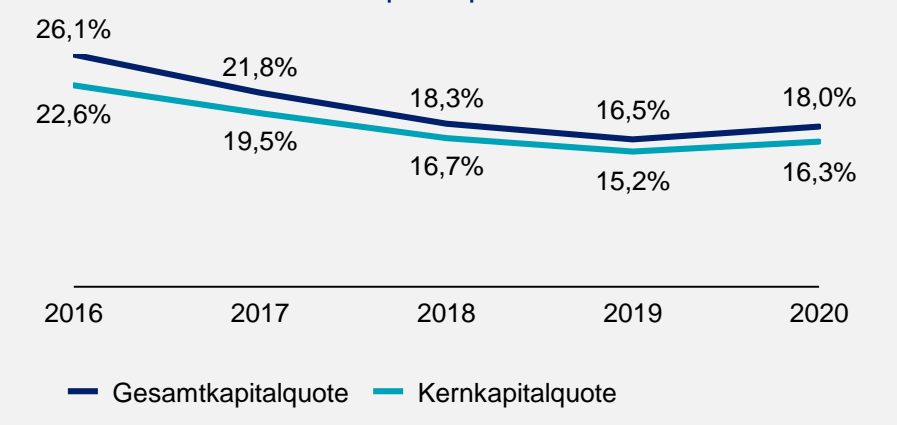


# Zufriedenstellende regulatorische Kapitalausstattung.

Aufsichtsrechtliches Kapital, in Mio. Euro



Aufsichtsrechtliche Kapitalquoten



- Perspektivische Belastung der Kapitalquoten aufgrund des weiteren Geschäftswachstums sowie des Basel IV bedingten RWA Anstiegs
- Kapitalaufbau über Geschäftsguthaben sowie Reserven- und Rücklagenbildung

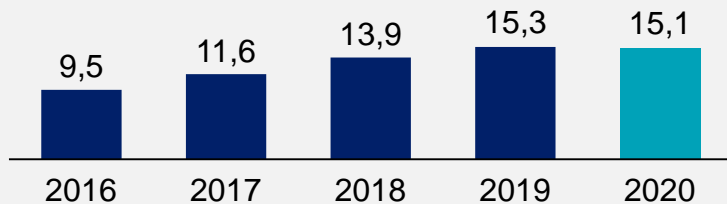
	31.12.2019	31.12.2020
Leverage Ratio	4,4 %	4,7 %
Liquidity Coverage Ratio	140 %	186 %
Net Stable Funding Ratio	113 %	118 %

# Regulatorische Kapitalausstattung.

	2020		2021	
	Harte Kernkapitalquote	Gesamtkapitalquote	Harte Kernkapitalquote	Gesamtkapitalquote
Overall Capital Requirement	7,7%	11,75%	7,7%	11,75%
Antizyklischer Kapitalpuffer		0%		0%
Kapitalerhaltungspuffer		2,5%		2,5%
SREP Kapitalanforderung, gesamt	5,2%	9,25%	5,2%	9,25%
SREP Zuschlag (Pillar 2 Requirement)	0,7%	1,25%	0,7%	1,25%
Mindestanforderung Pillar 1 Requirement	4,5%	8,0%	4,5%	8,0%

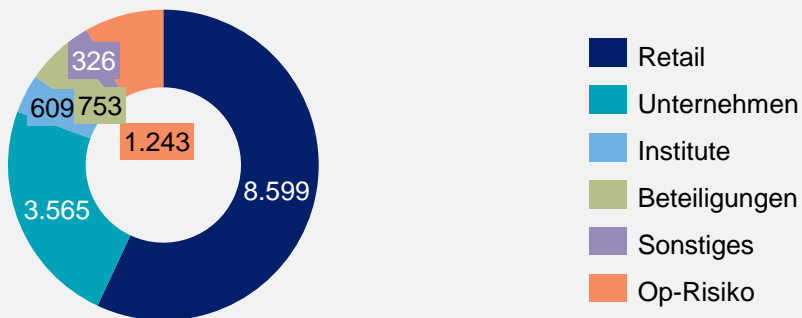
# Adressrisiken dominieren RWA.

Risikoaktiva, in Mrd. Euro



- Selektives Geschäftswachstum, Anstieg vor allem im Bereich Retail und Unternehmen
- Marktpreisrisiken nur im Anlagebuch

Verteilung der Risikoaktiva, Mrd. Euro



# Diversifizierte Refinanzierung.

## ZIELE

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

## 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
  - mehrfach Kündigungsrecht

## PRIVATKUNDEN, ORGANISATIONEN, GROßKUNDEN

- > 480.000 Privatkunden, Organisationen und Großkunden
- Stabiler Bodensatz an wenig volatilen, stetig wachsenden Kundengeldern

## INVESTOREN

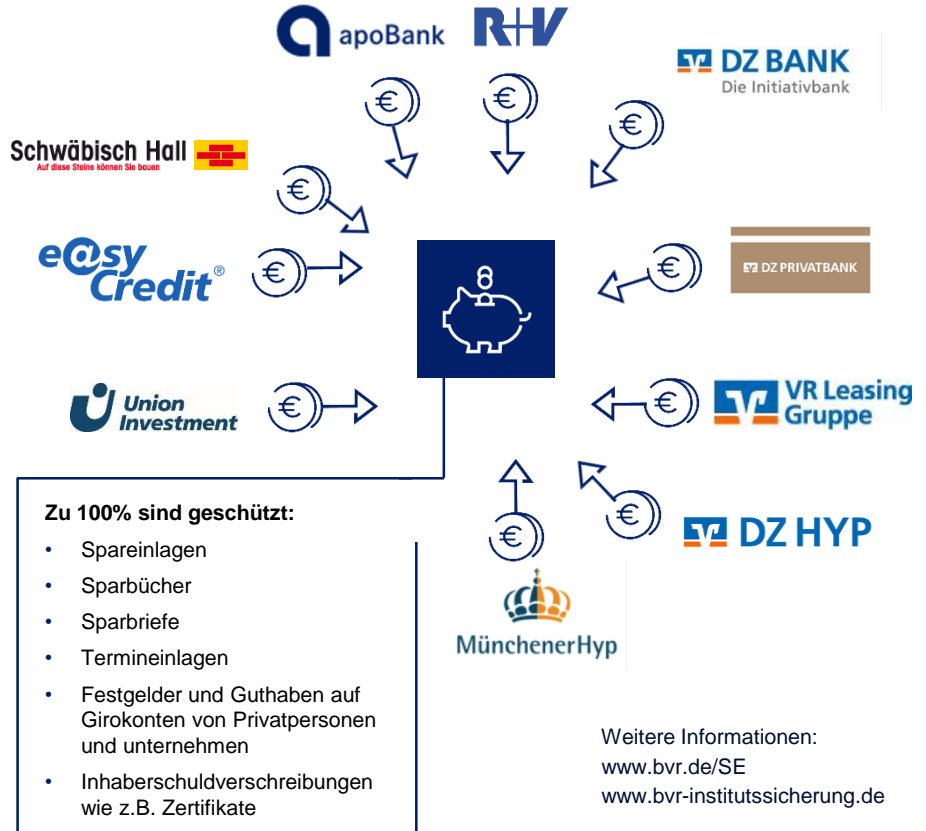
- > 300 institutionelle Kunden
- > 200 Investoren aus der genossenschaftlichen Finanzgruppe

## PARTNERBANKEN

- > 50 Partnerbanken
- Refinanzierung öffentlicher Förderdarlehen über KfW Bankengruppe und Landesförderinstitute

# Verankerung in einem starken Verbund.

- Die BVR Institutssicherung GmbH gewährleistet gem. neuer EU-weiter 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.

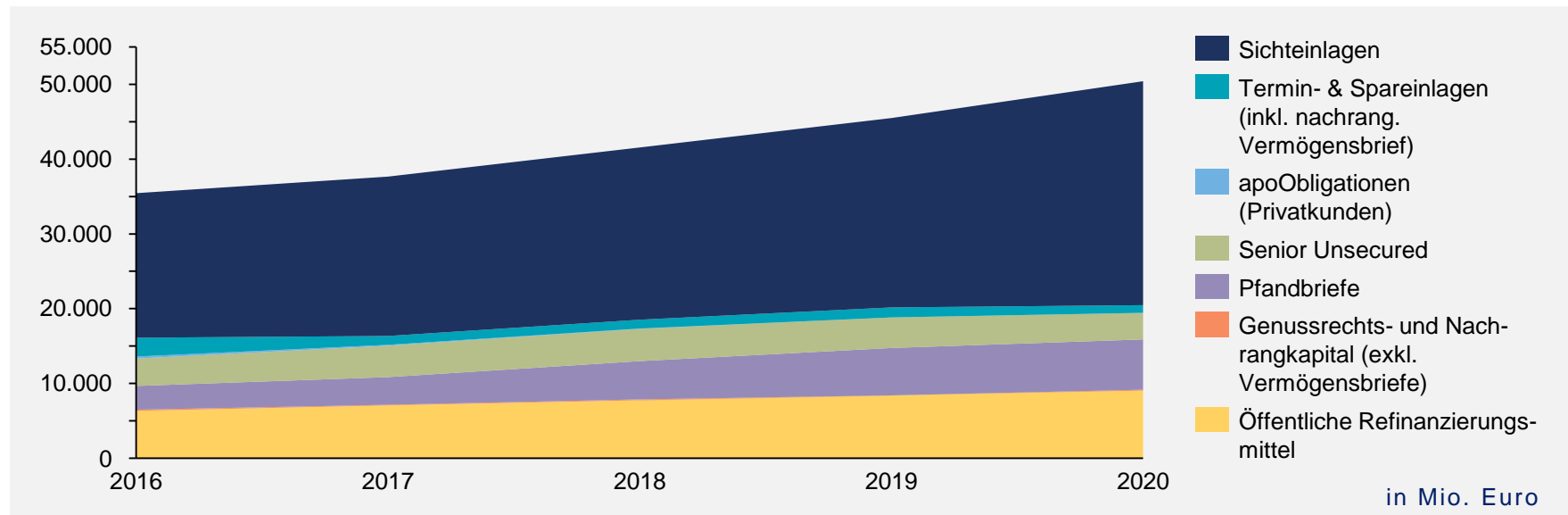


# Sehr gute Bonitätsbewertungen.

S&P		Fitch Ratings (Gruppen Rating) <sup>1)</sup>	
Counterparty Credit Rating	AA-	Issuer Default Rating, langfristig	AA-
Kurzfrist Rating	A-1+	Issuer Default Rating, kurzfristig	F1+
Pfandbriefrating	AAA	Ausblick	negativ
Senior unsecured (preferred)	AA-		
Senior subordinated (non preferred)	A+		
Ausblick	negativ		

<sup>1)</sup> Gruppenrating für die gesamte genossenschaftliche FinanzGruppe

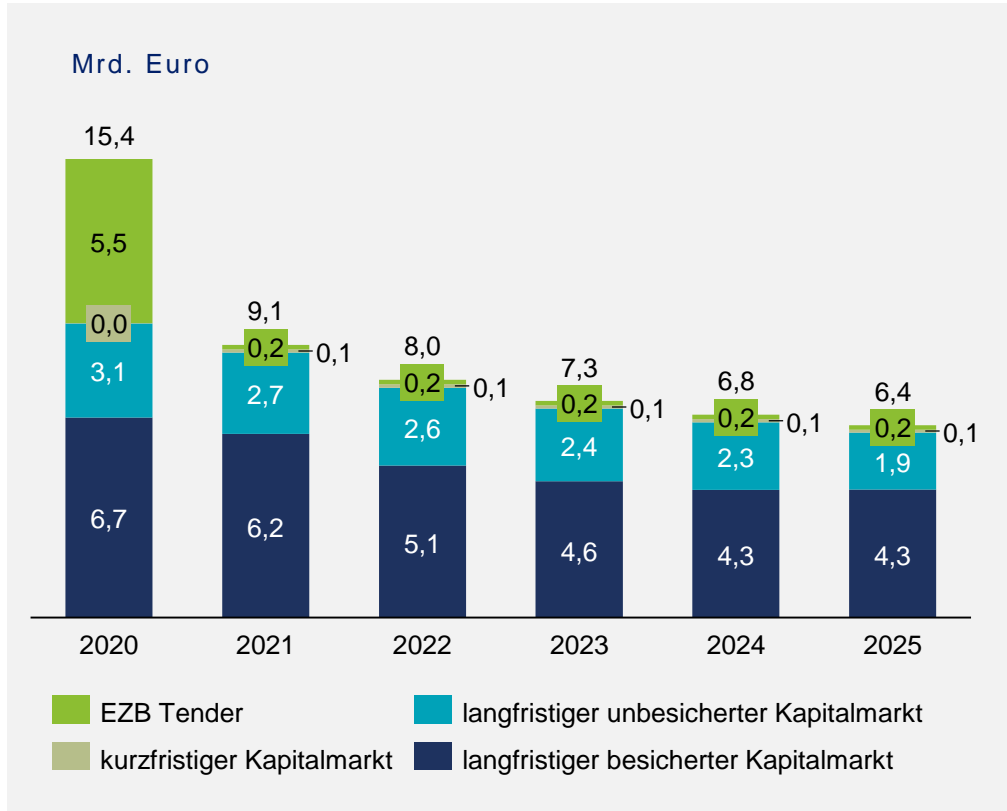
# Stabile Refinanzierungsquellen.



2016	2017	2018	2019	2020	
3.190	3.674	5.125	6.326	6.710	Pfandbriefe
4.522	5.315	6.218	7.151	8.604	Deckungswerte*
1.332	1.641	1.093	825	1.894	Überdeckung

\*inkl. sichernde liquide Deckungswerte

# Ausbau der Kapitalmarktrefinanzierung.

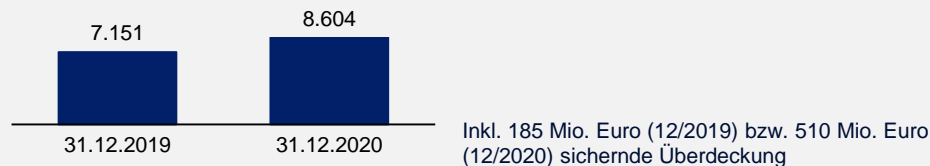


- Über den Planungshorizont insgesamt der Kapitalmarktrefinanzierung von 14-19%
- 2020 vorübergehend Anteil Kapitalmarktrefinanzierung von 26% aufgrund TLTRO-3-Teilnahme

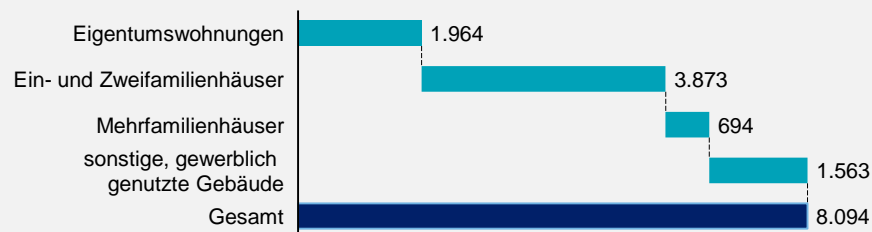


# Hoch granularer Deckungsstock.

## Deckungsmasse, in Mio. Euro



## Gattungsklassische Deckungswerte nach Nutzungsart



## Gattungsklassische Deckungswerte nach Größenklasse

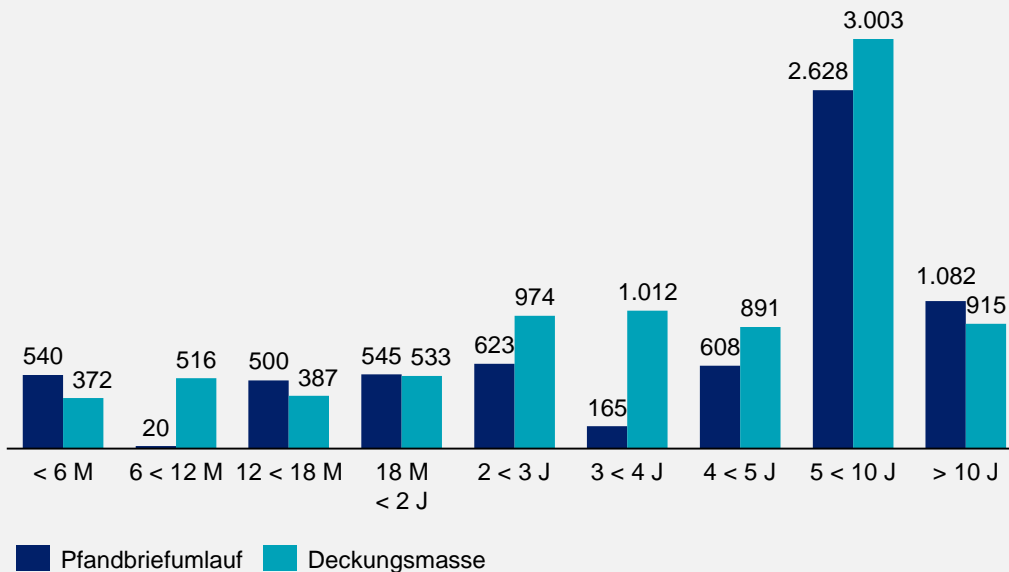


- Fokus auf hochwertige, wohnwirtschaftlich genutzte Immobilien
- Sehr granularer, hochwertiger Deckungsstock; nur inländische Objekte
- Keine Berücksichtigung leistungsgestörter Darlehen (rückständige Darlehensraten, gekündigt, wertberichtigt) und Kunden, die eine gewisse Ratingstufe unterschreiten: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

# Qualitativ hochwertiger Deckungsstock.

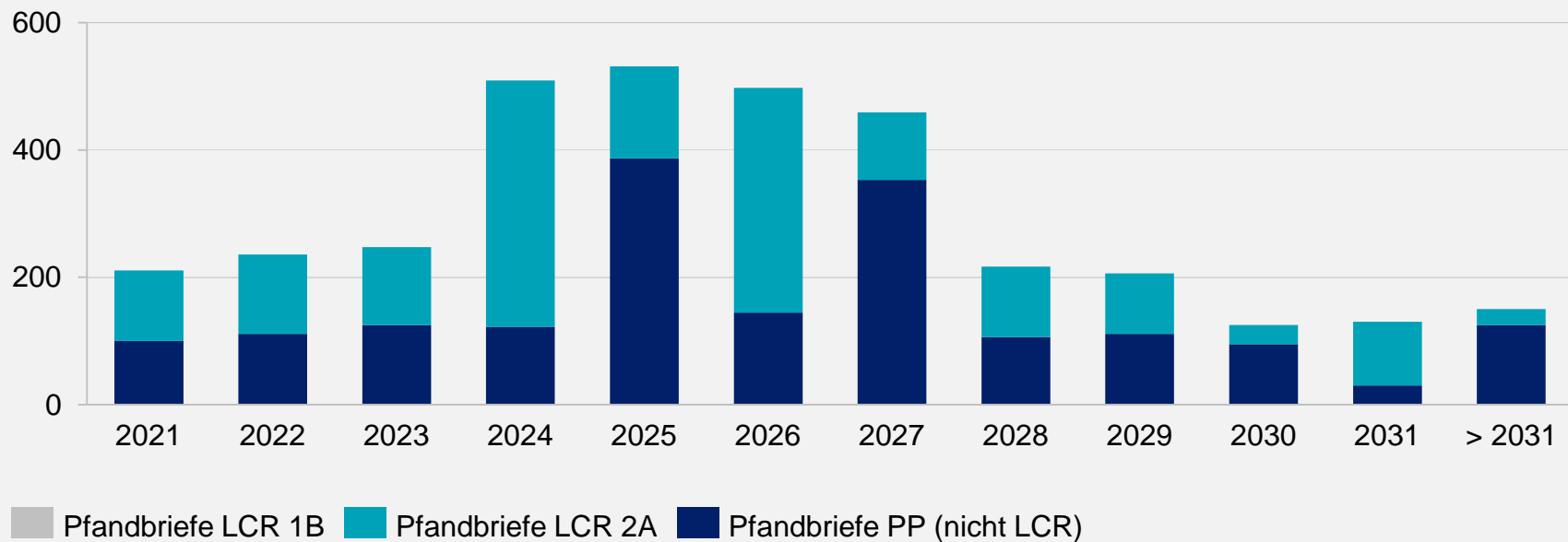
§ 28 PfandBG	31.12.2019	31.12.2020
Vol. gew. Durchschnitt des Alters der Forderungen	4,7 Jahre	5,4 Jahre
durchschn. gew. Beleihungsauslauf	55,4%	55,1%
S&P Analyse (AAA-Rating)	30.9.2019	30.9.2020
Available overcollateralisation (ACE)	15,24%	23,32%
Overcoll. consistent with current (AAA) rating	4,96%	5,99%
Unused notches	5	5

Laufzeitenstruktur und Zinsbindungsfrist, in Mio. Euro, 31.12.2020 (§28 PfandBG)



# Benchmarkemissionen.


Fälligkeitsprofil Pfandbriefe in Mio. Euro (Stand 31.12.2020)




# 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

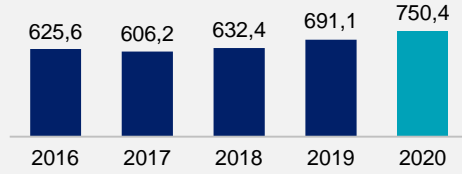
Mitglieder- und Finanzkommunikation

 +49 211 5998 4687

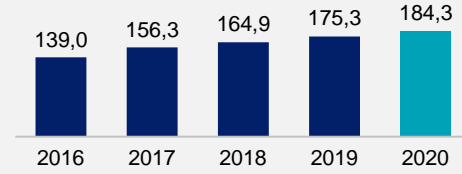
 barbara.zierfuss@apobank.de

# Ertragsentwicklung – Übersicht.

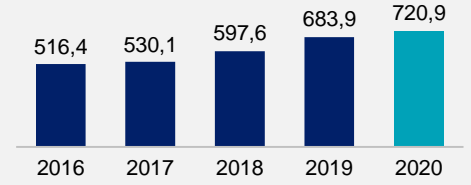
Zinsüberschuss, in Mio. Euro



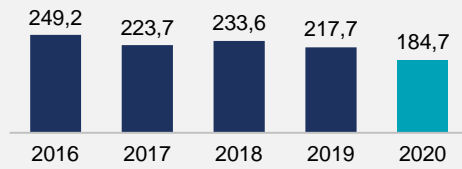
Provisionsüberschuss, in Mio. Euro



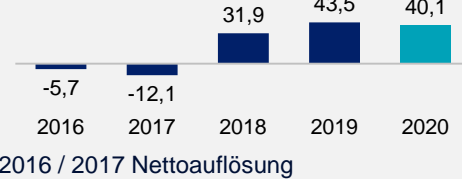
Verwaltungsaufwand, in Mio. Euro



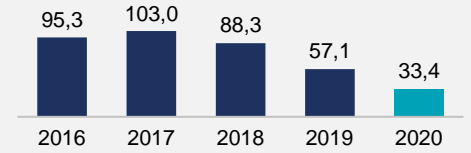
Teilbetriebsergebnis vor Risiko, in Mio. Euro



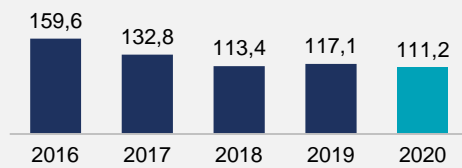
Risikovorsorge aus dem operativen Geschäft, in Mio. Euro



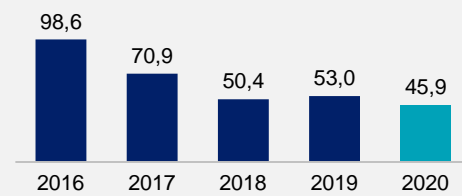
Risikovorsorge mit Reservecharakter, in Mio. Euro



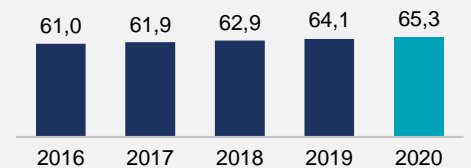
Betriebsergebnis vor Steuern, in Mio. Euro



Steuern, in Mio. Euro

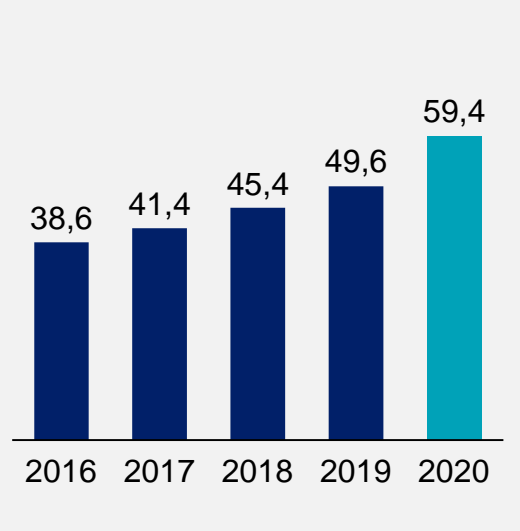


Jahresüberschuss nach Steuern, in Mio. Euro

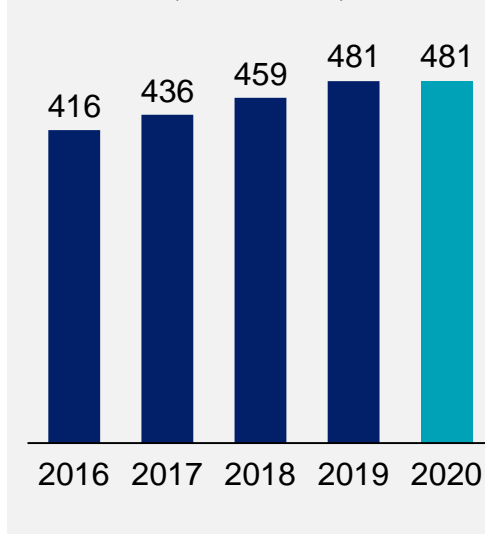


# Stetig wachsendes Kundengeschäft.

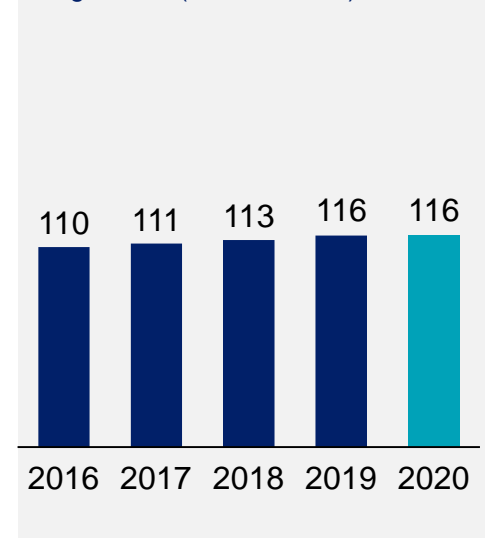
Bilanzsumme, in Mrd. Euro



Kunden (in Tausend)

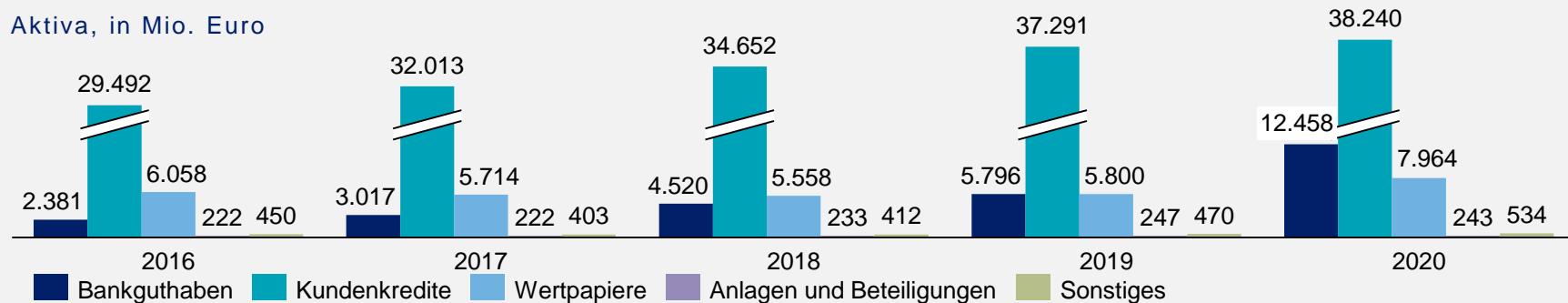


Mitglieder (in Tausend)

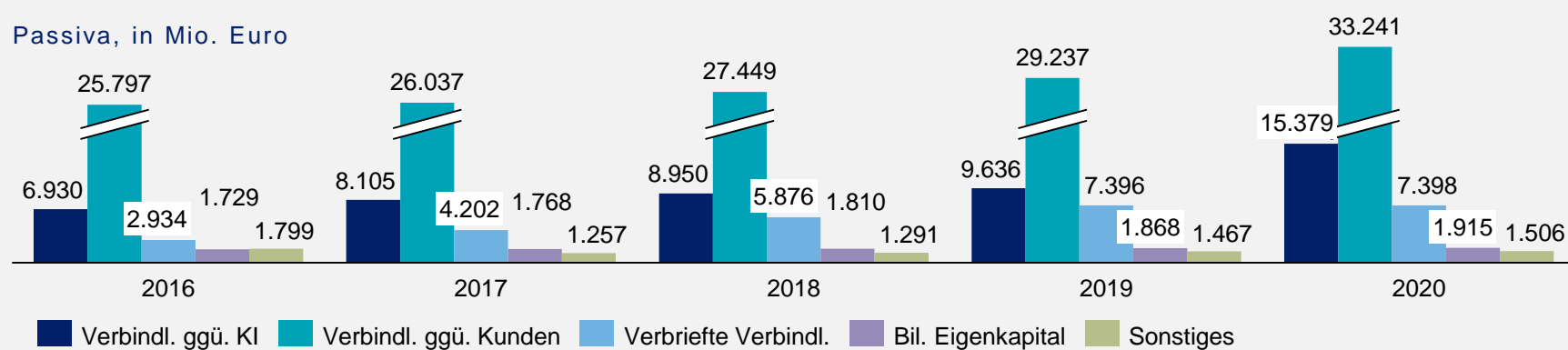


# Bilanzstruktur.

Aktiva, in Mio. Euro



Passiva, in Mio. Euro



# Unser Verständnis von Nachhaltigkeit.

Die apoBank ist den genossenschaftlichen Werten verpflichtet. Wir ermöglichen Gesundheit, indem wir unsere Kunden bei der Gesundheitsversorgung der Bevölkerung in Deutschland unterstützen. Dabei übernehmen wir Verantwortung für eine nachhaltige Entwicklung in den Bereichen Ökonomie, Umwelt, Soziales und Unternehmensführung, indem wir

- unsere Kunden umfassend, kompetent und bedarfsgerecht beraten;
- Produkte und Leistungen anbieten, die einen Mehrwert für unsere Kunden und die Gesellschaft bieten;
- unseren Mitarbeitern ein attraktiver und fairer Arbeitgeber sind;
- die umwelt- und klimabezogenen Auswirkungen unseres Geschäftsbetriebs stetig optimieren;
- uns für die Gesellschaft engagieren und
- unsere Geschäftspartner in unsere nachhaltigkeitsbezogenen Maßnahmen einbeziehen.

## Unsere Nachhaltigkeitsratings



Unbeauftragte Bewertung:  
46 Prozent



# Nachhaltigkeit in der apoBank: Wo wir nachhaltig handeln.



Finanzierung im Gesundheitsmarkt:  
Ausschlusslisten im Kundenkreditgeschäft für Unternehmen oder Projekte, deren Nachhaltigkeitsrisiken sich negativ auf die Gesundheit der Menschen auswirken



Wertpapiergeschäft:  
Berücksichtigung von Nachhaltigkeit für das Kundengeschäft und in der Eigenanlage



Gesellschaftliches Engagement in Düsseldorf, bundesweit und über unsere Stiftung weltweit



Engagement für unsere Mitarbeitenden:  
Vielfalt, Weiterbildung, Gesundheitsschutz und die Vereinbarkeit von Beruf, Familie und Privatleben



Ressourcenverbrauch – Reduktion unser CO<sub>2</sub>-Fußabdrucks:  
Investitionen in stromsparende Technik unserer IT-Systeme, Beleuchtung, Heizung und Kühlung,  
100 % zertifizierter Strom aus regenerativen Quellen

Weitere Informationen finden Sie auf: [www.apobank.de/nachhaltigkeit](http://www.apobank.de/nachhaltigkeit)

# Unsere Ziele zur Nachhaltigkeit.

## Was wir 2021 erreichen wollen

- Entwicklung einer expliziten Nachhaltigkeitsstrategie und der Übertragung in die Organisationsstruktur
- Stärkere Integration von Nachhaltigkeit in die Produkt- und Dienstleistungspalette: vollständige Umstellung der Vermögensverwaltung apoVV SMART
- Koordination aller regulatorischen Entwicklungen und Maßnahmen aus regulatorischen Vorgaben zum Thema Sustainable Finance

## Was wir mittelfristig erreichen wollen

- Eine nachhaltige Senkung des betrieblichen CO<sub>2</sub>-Verbrauchs um 10 Prozentpunkte (zum Basisjahr 2017) bis 2022 (Dieses Ziel haben wir bereits 2020 aufgrund der Pandemie-Maßnahmen deutlich übertroffen)
- Eine Frauenquote auf der ersten Führungsebene von 20 % und auf der zweiten Führungsebene von 25 % bis 30. Juni 2022
- Eine Mitarbeiteridentifikation, der so genannte Organizational-Commitment- Index (OCI), die gemessen am OCI bis 2024 jedes Jahr mindestens den Wert 70 beträgt
- Alle in der Beratung eingesetzten Wertpapierprodukte unterliegen bis 2025 vollständig dem apoBank-Nachhaltigkeitsmindeststandard „Ausschluss von Direktinvestitionen in Agrarrohstoffe und kontroverser Waffen“. Im Jahr 2021 ist dieser Mindeststandard für das Neugeschäft um den Ausschluss von Unternehmen, die gegen den UN-Global-Compact verstoßen, erweitert worden.

# Disclaimer.

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

Gleichwohl gibt die Deutsche Apotheker- und Ärztekbank 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 Ärztekbank weder reproduziert noch an Dritte weitergegeben werden.

Die Deutsche Apotheker- und Ärztekbank 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.