

# Für Ihren Erfolg mit der eigenen Apotheke.

Checkliste für Existenzgründer.



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.

Die Grundvoraussetzungen.

		Ihre Ansprechpartner				persönliche Notizen
		apoBank	Zust. Behörde	Steuerberater	erledigt	
<b>Gründungsalternativen</b>	Apothekenneugründung	●		●		
	Übernahme einer OHG/einer bestehenden Apotheke	●		●		
	Gründung einer OHG/Eintritt in eine OHG	●		●		
	Pachtapotheke	●		●		
	Gründung oder Kauf eines Apothekenverbunds (Haupt- und Filialapotheke(n))	●		●		
<b>Voraussetzungen für die Apothekenbetriebs-erlaubnis</b>	Approbation als Apotheker		●			
	Beantragung der Betriebserlaubnis		●			
	Verfügung über die Betriebsräume		●			
<b>Standort und Wettbewerb</b>	Wo möchten/können Sie Ihre Apotheke eröffnen?	●	●			
	Standortanalysetool der Praxis- und Apothekenbörse der apoBank:	●				
	■ Anzahl der Konkurrenzapotheken	●				
	■ Strukturdaten des Einzugsbereichs (soziodemografische Daten)	●				
	■ Frequenzbringer (z. B. Einwohner, Ärzte)	●				
<b>Betriebsräume</b>	Neubau der Räume			●		
	Kauf der Betriebsräume			●		
	Miete der Betriebsräume			●		
	Pacht			●		

# Für Ihren Erfolg mit der eigenen Apotheke.

Checkliste für Existenzgründer.

		Ihre Ansprechpartner			erledigt	persönliche Notizen
		apoBank	Zust. Behörde	Steuerberater		
Der betriebswirtschaftliche Rahmen.						
<b>Betriebswirtschaftliche Analyse</b>	Investitionsplan, Vergleich mit Durchschnittswerten	●		●		
	Anlaufkosten der Apotheke	●		●		
	Persönlicher Finanzstatus und -bedarf: <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Ermittlung der Apothekenkosten sowie der Kosten zur Deckung des privaten Bedarfs. Diese müssen in eine Mindestumsatzermittlung einfließen.</li> </ul>	●		●		
<b>Zusätzlich bei Übernahme:</b>						
	Informationen über Apotheke zur Übernahme (Markt/Exposé)	●				
	Umsatzentwicklung in der Vergangenheit (Bilanzen), Erwartungen für die Zukunft	●		●		
	Bewertung von Kostenstruktur, Ergebnissen, Cash-flow	●		●		
<b>Apothekenfinanzierung</b>						
	Mindestumsatz-Planung	●		●		
	Finanzierungsplan erstellen: <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Übereinstimmung von Investitions- und Finanzierungsplan inkl. Eigenkapitaleinsatz, Tragbarkeit der Finanzierungsbelastung</li> </ul>	●				
<b>Absicherung</b>						
	Versicherungen: <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Absicherung gegen Berufsunfähigkeit und Todesfall, apothekenbezogene Versicherungen</li> </ul>	●				

# Für Ihren Erfolg mit der eigenen Apotheke.

Checkliste für Existenzgründer.

## Die Apothekenführung.

		Ihre Ansprechpartner					persönliche Notizen
		selbst	apoBank	zust. Apotheker-kammer	Steuerberater	erledigt	
<b>Apotheken-, Personal- und Qualitätsmanagement</b>	EDV-Ausstattung (Abrechnung, Zahlungsverkehrprogramme etc.)	●					
	Vertretungsregelungen	●		●			
	Mitarbeiterplanung (wie viele, welche)	●					
	Personalfragen bei Apothekenübernahme klären	●		●			
	Qualitätsmanagement	●		●			
	Fort- und Weiterbildungsmaßnahmen	●		●			
<b>Leistungsangebot</b>	Leistungs- und Serviceübersicht	●					
	Welche besonderen Leistungen biete ich an, welches Alleinstellungsmerkmal habe ich?	●					
	Was hebt mich von meinen Mitbewerbern ab?	●					
	Kann ich Kooperationen eingehen?	●	●		●		
	Verfüge ich über besondere Geräte (z. B. Blutdruckmesser, Waage, Inhalationsgeräte, Milchpumpen etc.)?	●					
	Wie kann ich mein OTC-Angebot steuern?	●					
	Wie halte ich Können und Leistung auf dem neusten Stand?	●		●			
<b>Marketingaktivitäten</b>	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?	●					
	Welche Zusatzleistungen kann ich anbieten?	●					
	Wie erfahren Kunden, wenn ich neue Leistungen anbiete?	●					
	Marketing-Konzept erstellen (Apothekengründung und -eröffnung, kontinuierliche Kundengewinnung und -bindung)	●					
	Welchen Großhändler wähle ich aus?		●				
	Welches Abrechnungszentrum wähle ich aus?		●				
	Schaffung einer regionalen „Marke“ (Corporate Design)	●					