

## Programm 24 PLUS<sup>©</sup> Beratungsbausteine

Stellen Sie sich Ihr Beratungsmodul selbst zusammen. Passend zu Ihrem Beratungsbedarf. Sieben (Beratungs-)Pluspunkte für ein Festhonorar – Sie entscheiden, welche Schwerpunkte zur Prävention oder Therapie betriebswirtschaftlicher Mangelzustände am besten zu Ihnen passen.

### Bilanz-/Kostenvergleich

Transparenz der wirtschaftlichen Situation durch Erstellung aktueller Status Quo



### Private und betriebliche Liquiditätsrechnung

Fragen wie: „Wo ist mein Geld?“ bzw. „Wie muss ich mein Entnahmeverhalten verändern?“ werden verständlich beantwortet.



### Verhandlungsführung

Professionelle Verhandlungsführung mit Großhändlern von Pharmaprodukten



### Gestaltung bei Kauf/Verkauf/Übertragung

Wann ist der richtige Zeitpunkt? Steuerliche Konsequenzen



### Filialisierung (Gründung & Übernahme)

Prüfung des Vorhabens (Machbarkeit !)  
Planungsberechnungen unter Berücksichtigung der wirtschaftlichen Situation der Hauptapotheke



### Handlungsoptionen

Ermittlung und ggf. sofortige Mobilisierung der in der Apotheke vorhandenen Ertragsreserven; Aufzeigen und Ausschöpfen vorhandener Rationalisierungspotenziale



### Budget-Planung

Gemeinsame Erstellung des Planungsbudgets unter Berücksichtigung aktueller und absehbarer Entwicklungen



Optional: Soll-Ist-Abgleich, pro Quartal (4x) *plus*



### Betriebsveräußerung/Betriebsübertragung

Begleitende Betreuung des Verkäufers oder Familienangehörigen



### RechnungsControlling - monatlich -

Überwachung und Optimierung

Laufzeit 6 Monate



Laufzeit 12 Monate



### Vertragsgestaltung

Erstellen der Vertragswerke bei Kauf/Verkauf/Gründung durch Kooperationspartner



### Wirtschaftliches Stärken-/Schwächenprofil

Aufzeigen signifikanter Parameterabweichungen im Vergleich mit einer Apotheke gleicher Größenordnung und mit vergleichbarem Standort



### RechnungsControlling Premium

Bewertung der pharm.GH-Konditionen; Aufzeigen marktgerechter Konditionsmodelle; Korrespondenz, Checklisten für GH-Verhandlungen; Bewertung der Angebote; Beratung bei der Entscheidungsfindung, Erfolgskontrolle



### Wertermittlung

Ermittlung des aktuell realistischen Apothekenverkaufspreises nach dem Ertragswertverfahren



### Verkaufsexposés

Erstellen repräsentativer Verkaufsexposés nach Wertermittlung



### Erfolgsfaktor Personal

Effiziente Personaleinsatzplanung; Entwicklung eines Prämiensystems zur leistungsorientierten Vergütung



### Zentrale

Arminiusstraße 2 • 90402 Nürnberg  
Telefon +49 | 911 | 37 57 304  
Telefax +49 | 911 | 37 57 305  
sekretariat@altenkirch-partner.de  
www.altenkirch-partner.de