

**Geschäftsführung**

Frank Altenkirch • Thomas Kussberger

Theodorstraße 1 • 90489 Nürnberg

Telefon +49 | 911 | 37 57 304

Telefax +49 | 911 | 37 57 305

sekretariat@altenkirch-partner.de

## 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

1 PLUS

### Private und betriebliche Liquiditätsrechnung

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

1 PLUS

### Verhandlungsführung

Professionelle Verhandlungsführung mit Großhändlern von Pharmaprodukten

1 PLUS

### Gestaltung bei Kauf/Verkauf/Übertragung

Wann ist der richtige Zeitpunkt? Steuerliche Konsequenzen

1 PLUS

### Filialisierung (Gründung & Übernahme)

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

5 PLUS

### Handlungsoptionen

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

2 PLUS

### Budget-Planung

Gemeinsame Erstellung des Planungsbudgets unter Berücksichtigung aktueller und absehbarer Entwicklungen

1 PLUS

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

+1 PLUS

### Rechnungs-Controlling:

Überwachung und Optimierung

Laufzeit 6 Monate

1 PLUS

Laufzeit 12 Monate

2 PLUS

### Betriebsveräußerung/ Betriebsübertragung

Begleitende Betreuung des Verkäufers oder Familienangehörigen

1 PLUS

### Vertragsgestaltung

Erstellen der Vertragswerke bei Kauf/Verkauf/ Gründung durch Kooperationspartner

2 PLUS

### Wirtschaftliches Stärken-/ Schwächenprofil

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

1 PLUS

### RechnungsControlling Premium

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

5 PLUS

### Wertermittlung

Ermittlung des aktuell realistischen Apothekenverkaufspreises nach dem Ertragswertverfahren

5 PLUS

### Verkaufsexposés

Erstellen repräsentativer Verkaufsexposés nach Wertermittlung

1 PLUS

### Erfolgsfaktor Personal

Effiziente Personaleinsatzplanung; Entwicklung eines Prämiensystems zur leistungsorientierten Vergütung

5 PLUS