

Prax Consulting

M&A Unternehmensberatung - Unternehmensnachfolge und Transaktionen

Prax Consulting | Schulberg 7-9 | 65183 Wiesbaden

Wiesbaden, 1. Oktober 2007

Apotheken-Seminare: Kauf – Verkauf - Optimierung; www.prax-consulting.de

Sehr geehrte Damen und Herren,

„Hannibal ante portas – Hannibal vor den Toren Roms“, dieser Ruf hat sich gehalten und findet in der heutigen Wirtschaft durchaus noch seine Berechtigung. In Europa erfahren ganze Branchen durch die Globalisierung, das Internet etc. einschneidende Veränderungen.

Dazu zählen mittlerweile auch die Apotheken in Deutschland. Der derzeitige rechtliche Status des deutschen Apothekers wird sich kurz- bis mittelfristig nicht mehr halten lassen. Europäische Gerichte werden dafür sorgen.

Das Internet als neuer, mittlerweile etablierter Vertriebsweg kostet den lokalen Apotheker Umsatz- und Gewinnanteile. Konkurrenten, die mit einem Franchisesystem antreten, agieren neu auf dem Markt. Die Trennung von Großhandel und Apotheker vor Ort ist bereits durch eine Unternehmenstransaktion in der jüngsten Vergangenheit bewusst durchbrochen worden. Drogeriemarktketten „entern“ den Markt.

Was können Sie tun? Sie können hoffen, dass Sie Ihren individuellen, wirtschaftlichen Status quo auch in Zukunft beibehalten können ohne sich strategisch neu positionieren zu müssen. Sie können versuchen, aus eigener Kraft zu wachsen, sog. organisches Wachstum generieren. Sie können den „Spieß umdrehen“ und selbst Umsatz und Gewinnanteile zukaufen. Sie können aus dem Markt ausscheiden und ihre Apotheke zu einem maximalen Preis verkaufen.

Wir bieten zwei Seminare an, die Sie branchenbezogen auf Unternehmenstransaktionen vorbereiten, unabhängig davon, ob Sie als Verkäufer oder Käufer agieren wollen. Die Seminare ermöglichen es Ihnen, den strukturierten Ablauf von Unternehmenstransaktionen einschließlich der Analyse von relevanten Finanzdaten rasch zu verstehen. Dadurch werden Sie grundsätzlich in die Lage versetzt, die Transaktion selbst zu steuern sowie den Beratungsaufwand durch externe Unternehmensberater zu minimieren.

Prax Consulting

M&A Unternehmensberatung - Unternehmensnachfolge und Transaktionen

Das Base Operation Seminar Gesundheitswesen ist für die Geschäftsleitung im weiteren Sinne konzipiert. Das Seminar erläutert den Kauf oder Verkauf einer Apotheke sowie die Aufbereitung und kritische Analyse der benötigten Unternehmensinformationen, insbesondere des Finanzdatenmaterials. Nicht zuletzt wird der Einfluss der Analyseergebnisse auf die Findung des Unternehmens-Kaufpreises trainiert. In diesem Zusammenhang werden auch Fachbegriffe und Abkürzungen erklärt. Das Seminar hilft Ihnen insbesondere auch nach dem Kauf einer Apotheke, da Ihr Informationsbedürfnis in bezug auf die zugekaufte Apotheke als hoch anzusehen ist.

Das Executive Seminar ist konzipiert für das Top-Management. Das Seminar beinhaltet u.a. Themenkomplexe (in alphabetischer Reihenfolge) wie Geheimhaltung, Psychologie während des Ablaufs einer Unternehmenstransaktion, Teilnehmer einer Unternehmenstransaktion und deren spezifische Interessen, Terminologie, Zeitmanagement, Zusammenstellung des Transaktionsteams.

Selbst wenn Sie keinen Apothekenkauf/verkauf planen, profitieren Sie von unseren Seminaren, da Sie Ihr eigenes Unternehmen aus dem Blickwinkel eines fiktiven Käufers analysieren und somit optimieren können. Was wäre einem potentiellen Käufer wichtig, wo würde er Synergien suchen, mit welchen Maßnahmen künftige Umsatzsteigerungen und Kostensenkungen planen etc.

Sie sind interessiert und wünschen weitere Informationen. Besuchen Sie einfach unsere Internetseite www.prax-consulting.de und nehmen Sie dort direkt Kontakt mit uns auf.

Mit freundlichen Grüßen

Dipl.-Kfm. Thomas Prax CPA