

Apotheekovername: je eigen apotheek... niet onmogelijk!

Begin september lanceerden de jonge apothekers van CJA een opmerkelijk initiatief: een briefcampagne rond apotheekovername.

Analyse

Binnen CJA leefde allang het idee om eens 'iets te doen rond overnames', vanuit de vaststelling dat het niet meer evident is om als jonge zelfstandige apotheker een eigen apotheek te verwerven. De handen werden uit de mouwen gestoken en begin mei werd er een ad hoc werkgroep opgericht, met de nodige inhoudelijke ondersteuning van accountancy KAVA.

De samenstelling van die groep jonge apothekers was behoorlijk heterogeen. Sommigen hadden al een eigen apotheek of gaan in de toekomst de apotheek van thuis overnemen. Maar de meeste jonge collega's waren (nog) geen eigenaar en die groep varieerde van 'interesse' tot reeds enkele concrete zoektochten, contacten met boekhouding etc.



Kortom, een ideale mix om na te gaan welke verwachtingen jonge apothekers hebben rond begeleiding bij een overname. Dit bonte gezelschap van ongeveer tien jonge apothekers kwam in drie efficiënte vergaderingen tot enkele concrete voorstellen.



Uit de verwachtingen van de deelnemers kwamen na een eerste rondvraag drie items sterk naar voren:

- concrete vraag naar **inhoudelijke begeleiding** ('economische' kennis van de apothekers verhogen);
- mogelijkheid om **pool** overnemers en overlaters te starten;
- de noodzaak aan **ervaringsuitwisseling**.

Om de probleemstelling precies te analyseren en na te gaan welke acties er ondernomen kunnen worden, werd gekozen voor een SWOT analyse. Elke deelnemer kreeg ongeveer 10 minuten om de sterktes/zwaktes/opportunities/dreigingen op te sommen voor de jonge zelfstandige apotheker die een apotheek wil overnemen. Nadien volgde een groepsbespreking waarin de verschillende items aan elkaar getoetst werden.



Je bent jong... en je wil wat...

... je eigen apotheek... niet onmogelijk!

Antwerpen, 1 september 2008

Geachte Apotheker,
Beste collega,

Als jonge apotheker heb je heel wat troeven in handen bij een apotheek overname:

- Grote **motivatie** en **dynamisme**.
- **Flexibiliteit** om als kandidaat-overnemer op maat gemaakte oplossingen uit te werken met de overlater.
- **Integriteit**: als zelfstandige apotheker is het personeelsverloop beperkt en kan je een aangenaam en stabiel contact met de patiënten opbouwen.

Vaak leeft echter de perceptie dat jonge apothekers niet op dezelfde lijn vertrekken bij de zoektocht naar een geschikte apotheek. Ook al kan je minder mankracht en ervaring inzetten om de markt te verkennen en over te gaan tot een overname, vanuit verschillende diensten staat er hulp klaar. Een goede voorbereiding en begeleiding zijn immers essentieel om een overname tot een goed eind te brengen. En daar komen heel wat partners bij kijken....

- Als **netwerking** organisatie kan de **beroepsvereniging** je helpen bij je zoektocht.
- De **waardebepaling** van een apotheek is iets waarbij de **accountancy afdeling** je met kennis van zaken kan ondersteunen, zodat je klaargestoomd bent om na een grondige evaluatie van de apotheek over de prijszetting te onderhandelen. Bij hen kan je ook terecht voor een efficiënte en snelle administratieve afhandeling.
- Ook wat je **financiële draagvlak** betreft, kan je hulp verwachten uit meerdere hoeken. Je beroepsvereniging en de groothandel bieden je meerdere financieringsmogelijkheden en verhogen zo ook je **credibiliteit** t.o.v. de overlater.

We willen dan ook een warme oproep lanceren om je als jonge apotheker niet te laten afschrikken door dergelijke perceptie, maar je daarentegen te laten omringen door de vele partners die je ten volle ondersteunen bij een overname.

Dit najaar organiseert CJA een vorming rond 'overname' waar balans lezen, waardebeoordeling, vennootschapbelasting etc. aan bod zullen komen. Op een slotavond staan workshops met groothandel, accountancyafdeling, jonge overnemers en banken centraal. Ook al denk je nog niet (onmiddellijk) aan een overname, iedereen is hierop van harte welkom (aantal deelnemers is evenwel beperkt). Schrijf je nú al in via cja@kava.be.

Collegiale groeten,

CJA – Centrum Jonge Apothekers
Consciencestraat 41 – 2018 Antwerpen
Reageer op cja@kava.be

De conclusie van die SWOT analyse was behoorlijk hoopvol. Een eerste algemene vaststelling is toch dat de positieve zijde van het verhaal langer is dan aanvankelijk verwacht.

Op zoek naar een oplossing viel er binnen het bestek van deze werkgroep weinig te doen met de (veelal) externe **dreigingen** (quid vestigingswet in 2009, Europese wetgeving en context, OTC buiten de apotheek etc.). Dit moet op politiek niveau uitgeklaard en aangekaart worden. Maar op andere vlakken was er wél werk aan de winkel.

Bij de overname blijkt goede **begeleiding** en **voorbereiding** essentieel. Het verloop van een overname bestaat uit drie delen: de **contacten**, de **negotiatie** en de **administratieve afhandeling**. Bij elk van die punten is ondersteuning mogelijk. Er is behoefte aan een soort **compendium voor de overnemer** waarin alle nuttige documenten gebundeld wordt, naar analogie met het compendium van de jonge apotheker.

Actie

Uiteindelijk werd er beslist om twee concrete acties verder uit te werken: een briefcampagne naar de leden (sensibilisatie van overnemer én overlater) en een opleiding voor jonge apothekers.

Nadat beide brieven (zie kader) door een dozijn kritische handen waren uitgevlooid en aangepast, werd beslist de brief rond overname te sturen naar alle zelfstandige apothekers-eigenaars die lid zijn van KAVA en die van de overnemers naar alle jonge apothekers die tot max.10 jaar geleden afstudeerden.

Natuurlijk was de werkgroep zich ervan bewust dat deze ene brief niet het verschil zou kunnen maken, maar de doelstelling was vooral om het probleem aan te kaarten vanuit een positieve benadering, eerder dan een louter corporatistische defensieve reflex. De vele positieve reacties van overnemer en overlaters wezen alleszins op een groot draagvlak en bewustzijn voor de problematiek.

Een tweede, nog concreter punt, was een opleiding rond de overname waarbij die aspecten aan bod moesten komen, waarmee onze doelgroep minder vertrouwd is. De laatste sessie van die opleiding zou dan een soort beurs zijn waarop de verschillende partners die bij een overname betrokken zijn, de kans krijgen zich voor te stellen in workshopvorm. Dat bespaart toekomstige overnemers alvast behoorlijk wat loopwerk.

En dan?

Natuurlijk is hiermee de kous nog niet af. Na de opleiding komt de ad hoc werkgroep opnieuw samen om de cyclus te evalueren en na te gaan wat de volgende actiepunten kunnen zijn. Hopelijk brengen we op de cyclus 'overname' een enthousiaste groep samen en wordt het een hoopvol, positief verhaal. De tijd van aan de kant te blijven staan is definitief voorbij. U hoort nog van ons!

Nico Carpriau

PROGRAMMA OPLEIDING OVERNAME

Balans lezen - woensdag 22 oktober en 5 november

Geen kaas gegeten van economie? Een balans kunnen lezen is nochtans essentieel om te begrijpen wat je wordt aangeboden. Tijdens deze twee lesavonden komen o.a. volgende vragen aan bod:

- Hoe gezond is de financiële structuur?
- Hoe zit het met de solvabiliteit en liquiditeit?
- Hoe voer ik een behoorlijk kasbeleid?
- Wat is het bedrijfskapitaal?
- Wat is mijn behoefte aan bedrijfskapitaal?

*Praktijkgerichte cursussen met oefeningen
o.l.v. prof. Cools.*

Over leningen - woensdag 3 december

Een lening voor een overname heeft eigen spelregels. Helemaal anders dan wanneer je bijvoorbeeld een huis wil kopen. Tijdens deze lesavond verwerf je meer inzicht over de verschillende leningen die een bank kan voorstellen en de regels die daaraan verbonden zijn. Ook termen die te maken hebben met leningen zoals 'degressief' en 'regressief' worden verduidelijkt gedurende deze avond.

Duidelijke informatie, zeer interactief en op maat van de 'leek' o.l.v. prof. Geeraert.

Beurs - woensdag 10 december

Op deze avond maak je in kleine groep kennis met verschillende partners die je kunnen helpen bij een overname:

- Accountancy KAVA
- Bank J. Van Breda & C°
- Voorzorgskas voor Apothekers
- Farmaceutische groothandels: Aprophar en Febelco
- Jonge apothekers die recent een apotheek overnamen

Dit onderdeel bestaat uit zes workshops van 15 minuten.

Het aantal deelnemers voor deze cursus is beperkt - u kan zich inschrijven via www.kava.be