

### Epitop Medical: Telemedizinpreis gewonnen

Die Deutsche Gesellschaft für Telemedizin hat den Telemedizinpreis 2018 verliehen. Auch in diesem Jahr lud die DGTelemed im Rahmen des jährlich stattfindenden Fachkongresses vom 3. bis 4. Dezember Firmen und Leistungserbringer nach Berlin ein, um innovative und nachhaltige Vernetzungsprojekte vorzustellen. Gewinner 2018 ist das E-Health-Unternehmen Epitop Medical GmbH. Es überzeugte die Jury mit seiner elektronischen Patientenakte em.net, die verschiedene Protagonisten vernetzt und nicht von Förderprojekten abhängig ist.



Telemedizinpreis 2018

### AOV NRW: Preise für augenoptische Geschäfte weiter auf gutem Niveau

Die Nachfrage nach mittleren und insbesondere größeren Geschäften (ab ca. 600T Euro Netto-Jahresumsatz) ist ungebrochen hoch. Dies führt auch dazu, dass die Kaufpreise für Geschäfte in diesem Marktsegment auf gutem Niveau bleiben oder in bestimmten Konstellationen sogar weiter leicht angestiegen sind. Die Qualität des Übernahmeobjektes spielt dabei aber für den Preis eine immer wichtigere Rolle, sodass nicht alle Geschäfte mit hohen Erlösen automatisch Top-Preise erzielen können.

Das Angebot von augenoptischen Fachgeschäften bis ca. 250T Euro Netto-Jahresumsatz, die zur Übergabe anstehen, ist weiter gestiegen. Hier ist spürbar, dass eine Generation an Gründern aus dem 70ern und 80ern jetzt eine Nachfolgeregelung anstrebt. Dieses hohe Angebot trifft auf eine vergleichsweise geringe Nachfrage nach diesen Geschäften.

Die Zahl „echter“ Existenzgründer, die für diese Geschäfte als Interessent in Fragen kommen würden, ist weiter rückläufig. Dies ist dem eklatanten Fachkräftemangel geschuldet.

Dementsprechend ist auch die Zahl der Betriebe, für die sich auch nach längerer Suche kein Käufer findet, weiter gestiegen. Aber auch eine Schließung kann mit guter Planung mit einem Überschuss gestaltet werden. Aber auch hier sollte frühzeitig mit einem fachkundigen Berater ein individuelles Konzept erarbeitet werden, denn Fehler, z.B. bei der Weitergabe der Kundenbeziehungen, können nachteilige Folgen haben.

Auch Betriebe mit einer ausgeprägten Spezialisierung, z.B. auf optometrische Dienstleistungen oder Kontaktlinsen sind deutlich schwieriger zu veräußern, da diese Fachgeschäfte häufig eine überdurchschnittlich hohe Bindung an den Inhaber aufweisen.

Viele der bekannten Filialunternehmen expandieren weiter. Aber auch hier müssen die Rahmenbedingungen stimmen, damit eine Übernahme in Betracht gezogen wird. Dazu kommt der Markteintritt einiger neuer Käufer, der insgesamt für Bewegung am Markt sorgt.

Die Bandbreite von Verkaufspreisen für augenoptische Fachgeschäfte über alle Größenklassen und Regionen lag im Jahr 2018 zwischen 21% und bis über 73% eines Jahresumsatzes und damit leicht höher als im Vorjahr. Diese Daten gehen aus Erhebungen der AOS Unternehmensberatung GmbH aus Dortmund hervor, die durch viele Unternehmensbewertungen sowie die Vermittlung und Betreuung von Geschäftsverkäufen bzw. Nachfolgeregelungen in der Augenoptik einen umfassenden Branchenüberblick hat.

Das Gerücht, dass sich der Kaufpreis eines Fachgeschäftes in der Augenoptik durch eine Faustformel berechnen lässt, hält dabei sich hartnäckig, wird aber dadurch nicht richtiger. So hängen wichtige Einflussfaktoren wie Lage, Inhaberabhängigkeit und Personalsituation nach der Übergabe, Mietvertrag, Stückzahlen, Durchschnittspreis, Qualität und Wert der Aktiva, die Strukturdaten des Ortes, der Investitionsbedarf, die Wettbewerbssituation sowie viele andere Rahmenbedingungen gar nicht oder nur bedingt vom Umsatz oder Gewinn ab. Auch die Rechtsform und die Form der Übergabe können den Preis erheblich beeinflussen.

### Von Bogen: Verstärkung im Außendienst

Von Bogen verabschiedet den langjährigen, geschätzten Handelsvertreter Gisbert Heilmann in den wohlverdienten Ruhestand. Als Nachfolger wird Gerd Wälti die Augenoptiker im PLZ-Gebiet 0, 1, 39 und 99 besuchen. Auch im Süden Deutschland gibt es einen neuen Ansprechpartner: Robert Dürr wird ab sofort das PLZ-Gebiet 8 (außer 88 und 89) betreuen. Beide bringen nicht nur eine langjährige Verkaufserfahrung, sondern auch ein ausgeprägtes branchenspezifisches Fachwissen für eine kompetente Beratung sowie eine erfolgreiche Zusammenarbeit mit.



Robert Dürr

Gerd Wälti