



» *Wirkliche Zeit zum Zurücklehnen haben Sie erst nach der offiziellen Übergabe.* »

Apothekenkaufvertrag unterschrieben! Zeit um sich zurück zu lehnen!?

Durchdachte Abwicklung schützt vor Überraschungen

Nach Wochen – in manchen Fällen nach Monaten – hat man die Käuferin oder den Käufer für sein Lebenswerk endlich gefunden. Die Verhandlungen sind erfolgreich abgeschlossen und der Apothekenkaufvertrag ist unterschrieben. Die Anspannung lässt auf beiden Seiten nach und der Wunsch, sich nach erfolgreichem Vertragsabschluss zunächst einmal zurücklehnen ist gleichermaßen groß wie verständlich.

Es ist geschafft – Zeit zum Durchatmen?
Nur bedingt. Natürlich darf man sich freuen und muss nicht übereilt zu den nächsten Themen hetzen. Dennoch gilt es, den „Fuß nicht vollständig vom Gas“ zu nehmen und strukturiert – im Optimalfall zusammen mit der Käuferin oder dem Käufer – zu fixieren, wie und wann die nächsten Schritte im Rahmen der Apothekenübergabe in die Wege geleitet werden müssen.

INFO

Die Firma s.s.p. Wirtschaftsberatung ist LAV-Vorteilspartner!
Als Mitglied des LAV Baden-Württemberg erhalten Sie einen deutlichen Preisnachlass auf den regulären Gebührensatz der Firma s.s.p..

Die aktuellen LAV-Sonderkonditionen finden Sie unter www.apotheker.de im Bereich LAV-Intern.

Nach dem Login navigieren Sie in der Rubrik Service-Vorteilsangebote unter A – wie Apothekenvermittlung. Oder geben Sie einfach den **Webcode i102046** ins Suchfeld ein.

Aber insbesondere dann, wenn zwischen der Kaufvertragsunterzeichnung und dem eigentlichen Übernahmedatum ein größeres Zeitfenster liegt, erlebt man es immer wieder, dass sich die Vertragsparteien zu sehr zurücklehnen – nach dem Motto: „Wir haben ja noch genügend Zeit“.

Vor diesem Gedankengang möchten wir jedoch warnen. Denn es gibt Themen, die im Hinblick auf eine reibungslose Übergabe nur wenig Aufschub dulden.

Ohne Mietvertrag kein Kaufvertrag

So bringt beispielsweise der beste Kaufvertrag nicht viel, wenn die Erwerberin/der Erwerber der Apotheke keinen unterschriebenen Mietvertrag in den Händen hält. Und da das Zustandekommen eines Mietvertrags sinnvollerweise als aufschiebende Bedingung im Kaufvertrag geregelt ist, muss es im Interesse beider Parteien sein, zeitnah nach Kaufvertragsunterzeichnung Klarheit in diesem Punkt zu erlangen.

Finden Vermieter/in und Apothekenkäufer/in nicht zueinander, weil die Vorstellungen über Laufzeiten und/oder Mietzins zu weit auseinander liegen (und das ist keine Seltenheit), wird der sicher geglaubte Käufer den Rückzug antreten wollen beziehungsweise müssen. Für die abgebende Partei beginnt dann erneut die Suche nach potentiellen Kaufinteressenten und der Verhandlungsmarathon geht von vorne los.

Eine Frage des richtigen Timings

Viele Verkäufer/innen haben den Wunsch, ihr Verkaufsvorhaben möglichst lange geheim zu halten. Zwischen Bekanntmachung und Übergabe soll ein möglichst kleiner Zeitraum liegen. Die Sorge um die Reaktion der Mitarbeiter – wie beispielsweise Kündigungen aus Angst vor dem neuem Chef – und davor, von Kun-



den im laufenden Betrieb auf die Abgabe angesprochen zu werden, wiegen häufig schwer.

Aber die (Apotheken-)Welt ist klein. Auch wenn nur wenige Personen vom Verkaufsvorhaben wissen, lässt es sich ab einem bestimmten Punkt trotz aller Vorsichtsmaßnahmen und Datenschutzgesetze unter Umständen nicht mehr endgültig geheim halten.

Da kennt die Vermieterin die PTA, der Bankberater einen Kunden der Apotheke, der Steuerberater einen Mandanten, für den die Apotheke auch gut gepasst hätte und so weiter.

Immer wieder einmal gibt es auch einen schlechten zweiten Gewinner, der es mit der Geheimhaltung nicht mehr ganz so ernst nimmt, wenn er die Information erhält, dass ein Anderer den Zuschlag für die Apotheke erhalten hat.

Und auch wenn es nicht passieren darf und sollte, gibt es Fälle, in denen die Apotheke Post erhält „z. Hd. der/des neuen Apothekeninhaberin/Apothekeninhabers“, zum Beispiel von der finanzierenden Bank.

Kommen Sie dem (dummen)

Zufall zuvor

Stefan Burr, Geschäftsführer des Fürther Vermittlungsunternehmens „s.s.p. Die Apothekenvermittler“ rät:

„Gestalten Sie Ihre Abgabe proaktiv!

- Erstellen Sie zusammen mit dem Berater Ihres Vertrauens und Ihrer Nachfolgerin/Ihrem Nachfolger zeitnah nach Kaufvertragsunterzeichnung eine Checkliste darüber, wer was bis wann zu tun hat.
- Informieren Sie Ihre Mitarbeiter, Vordner, wichtigen Kooperations- und Geschäftspartner und später natürlich auch Ihre Kunden, zu einem Zeitpunkt, der für Sie und Ihren/Ihre Übernehmer/in passend erscheint – aber zwingend bevor Ihnen Dritte diese Entscheidung abnehmen.

Wirklich Zeit zum Zurücklehnen haben Sie tatsächlich leider erst nach der offiziellen Übergabe – dafür aber dann genug.

Stefan Burr,
s.s.p. Die Apothekenvermittler