



## Der erfolgreiche Apothekenverkauf

Eine marktgerechte Kaufpreisvorstellung ist zentrale Voraussetzung

Inhaber haben oft keine Vorstellung vom Wert oder möglichem Verkaufspreis ihrer Apotheke. Dazu trägt maßgeblich bei, dass bis heute keine einheitliche oder gar vorgeschriebene Methode zur Ermittlung des Apothekenwertes existiert. Mit der entsprechenden Marktkenntnis ist die Ermittlung des realistischen Apothekenwertes jedoch kein Hexenwerk.

### Der Apothekenmarkt ist deutlich eingebrochen

Etwa drei von zehn Apotheken hierzulande haben einen Jahresnettoumsatz von 1 bis 1,75 Millionen Euro (Quelle: „Die Apotheke: Zahlen Daten Fakten. ABDA 2019“). Damit liegen sie deutlich unter dem bundesweiten Durchschnitt von 2,38 Millionen Euro. Die Erfolgsaussichten beim Verkauf allein mit der Höhe des Jahresnettoumsatzes in Zusammenhang zu bringen, ist sicherlich zu vorschnell gedacht. Dennoch, die Nachfrage nach solchen Apotheken ist oft nicht besonders hoch, wodurch auch deren erzielbarer

Verkaufspreis und somit ihr realer Wert niedrig sein können. Doch das war nicht immer so: Noch vor wenigen Jahren wurden für Apotheken dieser Größenordnung ordentliche Kaufpreise von bis zu einem Viertel ihres Jahresnettoumsatzes und mehr bezahlt. Ganz anders sieht es aus bei Apotheken mit einem Jahresnettoumsatz von mehr als 2,5 Millionen Euro: Sofern die weiteren Kennzahlen nicht aus dem Rahmen fallen und der Umsatz nicht zu wesentlichen Teilen aus Sonderumsätzen und/oder „Hochpreislern“ besteht, werden solche Apotheken den Inhabern förmlich aus den Händen gerissen und erzielen lukrativere Verkaufspreise.

### Der Apothekenwert unterscheidet sich je nach Bewertungsmethode

Zu den etablierten Verfahren gehören unter anderem die Ertragswertmethode und die Berechnung nach der Faustformel „Apothekenwert gleich X Prozent des Jahresnettoumsatzes“. Je nach Methode fällt der Apothekenwert unterschiedlich

### INFO

Die Fa. 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](http://www.apotheker.de) im Bereich LAV-Intern.

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

aus. Die Ermittlung des Apothekenwertes nach einer dieser Methoden kann den Verkaufserfolg der Apotheke unterstützen, jedoch gegebenenfalls auch einschränken – insbesondere dann – wenn ein unrealistisch hoher Wert ermittelt wurde, der auf dem Markt nicht erzielt werden kann. Wird dagegen ein zu niedriger Wert ermittelt, verschenkt man beim Verkauf unnötig bares Geld.

### Der festgestellte Apothekenwert entspricht nicht immer auch dem erzielbaren Verkaufspreis

Beim Kauf/Verkauf einer Apotheke gelten die gleichen Regeln wie für alle anderen Wirtschaftsgüter: Entscheidend für den erzielbaren Verkaufspreis ist nicht die jeweils angewandte Bewertungsmethode, sondern Angebot und Nachfrage! Ein niedriges Angebot bei hoher Nachfrage beflügelt den Wert. Sind hingegen viele (umsatz- und ertragsschwache) Apotheken am Markt verfügbar, rutschen die Preise in den Keller.

Zudem gilt: „Den Apothekenwert gibt es nicht!“ Wer den Wert seiner Apotheke willkürlich festlegt, läuft Gefahr, bares Geld zu verschenken oder mögliche Kaufinteressenten zu verschrecken.

### Erst den realistisch erzielbaren Verkaufspreis ermitteln, dann verkaufen!

Vor der Ansprache möglicher Käufer sollte zuerst der realistisch erzielbare Verkaufspreis der Apotheke ermittelt werden. Wer sich das allein nicht zutraut, kann sich Unterstützung von einem erfahrenen Berater holen.

Wie beim Verkauf der Apotheke Geld gesichert, aber auch „verschenkt“ werden kann, erfahren Sie in einem Folgeartikel anhand konkreter Beispiele aus der Praxis.

Bernd Schubert,  
s.s.p. Wirtschaftsberatung

## Über den Autor

Bernd Schubert, Mitinhaber der Firma s.s.p. Wirtschaftsberatung für medizinische Heilberufe GmbH & Co. KG, berät Apothekerinnen und Apotheker mit der Zielsetzung, den geeigneten Käufer bzw. die geeignete Apotheke zu finden. Das Buch „Apothekenübergabe“ hat er zusammen mit Karin Wahl, Inhaberin der Unternehmensberatung e.K. in Stuttgart, verfasst. Das Buch ist ein Leitfaden, der dabei hilft, eine Apotheke zu kaufen oder das eigene Lebenswerk zu veräußern. Kontakt: bernd.schubert@ssp-online.de

**Kontakt:**  
**bernd.schubert@ssp-online.de**

Anzeige

**s.s.p.**  
**Die Apothekenvermittler.**

„Sie möchten wissen wieviel Ihre Apotheke wert ist?  
Wir sagen es Ihnen!“

**Ralph Weigel**  
Leiter Apothekenbörse  
Tel.: 0911 / 8 01 28 – 50  
E-Mail: ralph.weigel@ssp-online.de

s.s.p. Die Apothekenvermittler | Kohlenmarkt 2 | 90762 Fürth | [www.ssp-apothekenvermittler.de](http://www.ssp-apothekenvermittler.de)