So gelingt der Apothekenverkauf

Schritt für Schritt zum erfolgreichen Abschluss

Die Gründe, über den Apothekenverkauf nachzudenken, sind sehr individuell – Beispiele gefällig? Häufige Impulsgeber für einen Apothekenverkauf sind der bevorstehende Ruhestand, gesundheitliche Einschränkungen, apotheken-relevante organisatorische Hemmnisse oder finanzielle Anreize. Da ein Verkauf sich jedoch nicht von alleine regelt, sollten zentrale Faktoren unbedingt gründlich durchdacht werden.

Kaufanreize für Interessenten

Verkaufsbereite Apothekeninhaber sollten sich als erstes die Frage stellen: Wie attraktiv ist mein Standort? Gute Kaufanreize schaffen Frequenzbringer in der näheren Umgebung der Apotheke – vor allem Arztpraxen, Nahversorgungszentren, Bäcker, Metzger, Parkplätze, wenig Konkurrenz und ein barrierefreier Zugang. Fehlt einer oder mehrere dieser Pluspunkte, müssen andere starke Argumente gefunden werden, um Käufer anzulocken.

Eine Bestandsanalyse der Apotheke hilft dabei, unbekannte Potenziale aufzudecken. Die können das Kaufinteresse eines anderen Apothekers verstärken und sogar eine ganz neue Käufergruppe ansprechen. Um die Verkaufschancen realistisch einschätzen zu können, sollte in diesem Zuge auch die aktuelle Situation am Apothekenmarkt geprüft werden. Der nämlich hat sich seit der Eröffnung oder Übernahme der Apotheke in den meisten Fällen stark verändert.

Das Auge kauft mit

Auch der optische und technische Zustand der Apotheke kann über die Jahre gelitten haben. Apothekeninhaber sollten jedoch häufig dem Impuls widerstehen, vor dem Verkauf noch viel Geld in aufwändige Modernisierungen zu stecken. Oft können bereits kleinere, kosmetische Veränderungen viel bewirken: Spiegel lassen den Verkaufsraum größer und moderner aussehen und sorgen für eine gleichmäßigere

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 LAV-Vorteilspartner zu A – wie Apothekenvermittlung. Oder geben Sie einfach den **Webcode i102046** ins Suchfeld ein.

Beleuchtung. Auch eine helle, zeitgemäße Inneneinrichtung, ein neuer Bodenbelag im Kundenbereich und ein ansprechendes, gut strukturiertes Schaufenster hinterlassen positive Eindrücke.

Oft der „Klotz am Bein“: Laufende Verträge

Enorm bedeutend ist auch die vertragliche Situation. Insbesondere als Mieter gilt es, im Gespräch mit dem Vermieter fristgerecht einen langfristig ausgelegten Mietvertrag zu günstigen Konditionen zu vereinbaren – das beugt kurzfristigen Mieterhöhungen vor. Auch die Laufzeiten und Bedingungen der Leasing-Verträge für das IT-System, Strom- und Gastarife oder Versicherungen sollten vor dem Verkauf rechtzeitig geprüft und bei Bedarf optimiert werden.

Ein realistischer Kaufpreis wirkt verkaufsfördernd

Sind diese Punkte abgehakt, kann der verkaufende Apotheker den Kaufpreis fundiert einschätzen. Jedoch sollte er sich dabei keinen Illusionen hingeben – in manchen Fällen liegt der Verkaufserlös unter dem Betrag, der ursprünglich für die Apotheke bezahlt wurde. Eine realistische Bepreisung steigert die Verkaufschancen deutlich.

Geschickt verhandeln

Soll der Kaufvertrag mit einem Interessenten in trockene Tücher gebracht werden, ist Verhandlungsgeschick gefragt. Hier entscheidet das Zwischenmenschliche: Durch gegenseitige Wertschätzung, Fingerspitzengefühl und vor allem Verständnis lassen sich letzte Zweifel und Bedenken ausräumen und der Verkauf erfolgreich abschließen.

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 oder die geeignete Apotheke zu finden. Sein Wissen hat er in einem Buch „Apothekenübergabe“ gemeinsam mit Karin Wahl, Inhaberin der Unternehmensberatung e.K. in Stuttgart, zusammengefasst. Das Buch ist ein praxisnaher Leitfaden für Käufer und Verkäufer einer Apotheke.

Kontakt:
bernd.schubert@ssp-online.de