

## So gelingt der Apothekenverkauf (Teil 2)

### Der Mietvertrag – Das A und O

Unachtsamkeiten können den Verkauf platzen lassen

**D**er Verkauf ihrer Apotheke ist für viele Apotheker der Abschied vom eigenen Lebenswerk, das sie sich über Jahrzehnte hinweg aufgebaut haben. Verständlich also, wenn sie sich zum Ruhestand zumindest noch einen zufriedenstellenden Verkaufserlös erhoffen. Kein Hexenwerk – wäre da nicht der Mietvertrag: Dieser kann einen sicher geglaubten Verkauf doch noch platzen lassen.

Beim Apothekenverkauf gibt es viele Faktoren, die der Inhaber kaum bis absolut gar nicht beeinflussen kann. Dazu gehört die Attraktivität des Standorts, insbesondere die Existenz von Arztpraxen und anderer Frequenzbringer in der unmittelbaren Umgebung der Apotheke. Beim Mietvertrag hingegen gibt es ausgiebige Gestaltungsspielräume, die auch genutzt werden sollten – er ist für einen erfolgreichen Verkauf von grundlegender Bedeutung.

#### Von Vorteil: Eine langfristige Mietvereinbarung

Für viele Inhaber stellt sich der Mietvertrag als Hindernis für einen gelungenen Verkauf dar. Das Problem ist meist die Scheu vor der Aktualisierung oder einer frühzeitigen Nachverhandlung eines zu kurz ausgelegten Mietvertrags: Zu groß ist die Furcht davor, dass der Vermieter diese Gelegenheit für eine saftige Mieterhöhung nutzen könnte. Doch auch wenn: Vor einem Verkauf macht es Sinn, den Mietvertrag so zu gestalten, dass er die Attraktivität der Apotheke und somit den möglichen Verkaufserlös steigert – und nicht senkt. Hilfreich dabei sind Verhandlungsgeschick und eine langjährige, gute Beziehung zum Vermieter. Noch nicht überzeugt? Folgender Gedanke sollte verbleibende Zweifel zerstreuen: Ein Mietvertrag mit langer Restlaufzeit hilft dem Käufer bei der Kreditverhandlung mit der Bank – für die meisten Interessenten eine grundlegende Voraussetzung für einen Kauf.



#### Veraltete Vertragsinhalte schrecken Käufer ab

Ein Fallstrick, der bereits zahlreiche sicher geglaubte Verkaufsgespräche zu einem jähen Ende gebracht hat: Mietverträge, die bis auf gelegentliche Mieterhöhungen bereits seit Jahrzehnten unverändert Bestand haben und somit nicht mehr zu den aktuellen Gegebenheiten passen. Noch schlimmer ist ein schon abgelaufener Mietvertrag. So ungewöhnlich das auch klingen mag: Es kommt immer wieder vor. In dem Fall müssten potenzielle Käufer, zusätzlich zu den Kaufverhandlungen mit dem Inhaber, auch noch mit dem Vermieter einen neuen Mietvertrag vereinbaren. Das kann einen

erfolgreichen Verkauf verhindern. So beinahe geschehen in Bayern: Dort drohte der Verkauf einer Apotheke grandios zu scheitern, weil die Inhaberin die Verlängerungsoption für den bald auslaufenden Mietvertrag nicht rechtzeitig gezogen hat. Der Mietvertrag lief nach wenigen Monaten aus, die Bank des Käufers zog ihre Kreditzusage und folglich der Käufer sich aus den Kaufverhandlungen zurück. Schließlich glückte das Verkaufsgeschäft nur, weil eine Apothekerin aus dem gleichen Ort zufällig von dieser Entwicklung erfuhr, mit dem Vermieter einen neuen Mietvertrag aushandelte und die Apotheke erstand.

s.s.p. – Die Apothekenvermittler

#### INFO

##### Kontakt

s.s.p. Wirtschaftsberatung für medizinische Heilberufe GmbH & Co. KG, Kohlenmarkt 2, 90762 Fürth, Telefon 0911 80128-50, Telefax 0911 80128-91, apothekenvermittler@ssp-online.de, www.ssp-apothekenvermittler.de

##### Der 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