

So gelingt der Apothekenverkauf – Teil 3

Mieterfreundliche Verträge beflügeln den Verkauf -

Was Sie bei Miet- und anderen Apothekenverträgen beachten sollten

Damit der Apothekenverkauf problemlos über die Bühne geht, bedarf es im Vorfeld einer genauen Vorbereitung. Neben dem optischen und technischen Zustand oder dem Umsatz der Apotheke spielen vor allem die Verträge – allen voran ein langfristig ausgelegter Mietvertrag mit attraktiven Konditionen – eine wichtige Rolle. Hier bei Bedarf nachzubessern, lohnt sich.

Spätestens fünf Jahre vor einem Verkauf sollten Apothekeninhaber ihren Mietvertrag überprüfen. Reicht die Restlaufzeit noch aus? Sind noch genügend Verlängerungsoptionen übrig? Gibt es Konditionen, die potenzielle Nachmieter eher abschrecken könnten? Man glaubt es nicht, aber ein schlecht aufgestellter Mietvertrag kann sich als regelrechter Preisdrücker entpuppen und sogar die aussichtsreichsten Verkaufsgespräche beenden. Fallen solche Mängel in den Vertragswerken auf, sollte der verkaufende Apotheker umgehend in Verhandlungen mit seinem Vermieter eintreten. Noch besser ist es, den Mietvertrag in regelmäßigen Abständen zu überprüfen. Nur dann lässt sich sicherstellen, dass keine für einen Nachmieter nachteiligen Mietklauseln im Vertrag verbleiben. Genauso gilt das für alle anderen Apothekenverträge wie für das EDV-System, ein Apothekenfahrschein oder die Telefon-, Internet- und Faxverbindung. Hier können sich lange Vertragslaufzeiten auch negativ auf den Verkaufspreis auswirken oder den Deal gar verhindern.

Langfristige Mietverträge sind von Vorteil

Ratsam ist es, für den Mietvertrag eine feste Restlaufzeit von drei bis fünf Jahren zu vereinbaren. Dazu sollten mindestens drei, besser noch vier oder fünf Verlängerungsoptionen vereinbart werden, mit denen sich das Mietverhältnis um jeweils fünf Jahre erweitern lässt. Dieses Recht sollte jedoch ausschließlich dem Mieter



zufallen. Die maximal mögliche Restlaufzeit – also fixe Laufzeit plus Verlängerungsoptionen – sollte stets mindestens 15 Jahre umfassen. Ein so aufgesetzter Mietvertrag schafft Planungssicherheit, ist ein starkes Argument in den Verkaufsverhandlungen und oftmals Voraussetzung der Bank des Käufers für einen Kredit.

Flexibel bleiben lohnt sich

Doch Vorsicht – bitte nicht über das Ziel hinausschießen: Feste Laufzeiten von zehn Jahren und mehr scheinen auf den ersten Blick zwar ein Plus an Sicherheit zu versprechen. Was aber, wenn der Standort innerhalb der nächsten Jahre stark an Attraktivität einbüßt? Wenn Ärzte und

Frequenzbringer schließen oder wegziehen oder sich andere Apotheken in der Nähe niederlassen, ist Flexibilität ein wertvolles Gut. Dann sollten Sie Ihren Standort kurzfristig verlagern können. Zudem lohnt es sich, im Mietvertrag ein Recht zur Untervermietung zu vereinbaren. Bei einem Umzug innerhalb eines Standortes lässt sich so verhindern, dass sich in den bisherigen Räumlichkeiten die direkte Konkurrenz breit macht. Auch Kündigungsoptionen für den Fall einer schweren Erkrankung oder den Todesfall können sich bei einem Verkauf als wertvolles Faustpfand erweisen und sorgen zudem für ein Plus an Sicherheit.

s.s.p. Die Apothekenvermittler

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