

„Jede Apothekenvermittlung ist individuell zu betrachten.“

Warum einen Apothekenvermittler beauftragen?

Nachfolgersuche leicht gemacht

Laut einer Mitteilung der ABDA vom 28. Januar 2020 gab es Ende 2019 noch 19.075 Apotheken. Die Zahl ist im Jahr 2019 um 348 Apotheken gesunken. Ein Rückgang, wie er noch in keinem bisherigen Jahreszeitraum zu verzeichnen war. Warum also in solchen Zeiten einen Apothekenvermittler für den Verkauf der Apotheke beauftragen? Wenn doch die Zahl der Apotheken seit Jahren kontinuierlich sinkt und insbesondere 2019 so drastisch gefallen ist!

Kann – ja muss die Frage nicht völlig anders gestellt werden? Wenn nicht in solchen Zeiten einen Apothekenvermittler beauftragen, wann denn dann? Derzeit besteht die Herausforderung bei einer Vielzahl der zum Verkauf stehenden Apotheken leider darin, überhaupt einen Nachfolger zu finden. Die Ursachen hierfür erläutern wir in diesem Artikel.

Was sind die Erwartungen an einen Apothekenvermittler?

Apothekeninhaber wünschen oftmals eine Empfehlung, welcher Kaufpreis aktuell am Markt für ihre Apotheke erzielbar ist. Darüber hinaus ist der Wunsch vorhanden, dass der Verkauf der Apotheke diskret und möglichst „reibungslos“, also ohne große Anstrengungen und Aufwand für den Abgeber umgesetzt wird.

Aktuelle Marktgegebenheiten: Entwicklung der Kaufpreise für Apotheken seit 2004

Vor dem Inkrafttreten des GKV-Modernisierungsgesetzes zum 1. Januar 2004 durfte ein Apotheker nur eine Apotheke besitzen. Seit 2004 ist es möglich, Inhaber von vier Apotheken zu sein. Diese Regelung führte zunächst zu einer verstärkten Nachfrage und damit einhergehend zu höheren Apothekenwerten.

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 in LAV-Intern im Bereich Services => sparen?

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

Es galt damals als „chic“, eine oder mehrere Filialen zu haben. Die neuen Filialisten mussten jedoch erkennen, dass nicht jede Filiale auch ein positives Betriebsergebnis abwirft. Als jedoch erkannt wurde, dass manche Filiale nur „rote Zahlen“ liefert, sind Nachfrage und damit auch Apothekenwerte seit dem Jahr 2008 stetig gesunken.

Vom Verkäufermarkt zum Käufermarkt

Aufgrund dieser Entwicklung hat der Apothekenmarkt in den letzten 15 Jahren einen starken Wandel von einem Verkäufer- zu einem Käufermarkt erlebt. Während im Jahr 2010 für eine Apotheke mit einem Nettoumsatz in Höhe von 1,3 Millionen Euro relativ problemlos ein Käufer gefunden werden konnte, gilt dies heute mitunter selbst für eine Apotheke mit einem Nettoumsatz von 1,6 oder auch 2,0 Millionen Euro so nicht mehr. Uns ist selbstverständlich bewusst, allein die Höhe des Nettoumsatzes sagt oftmals über die Wirtschaftlichkeit einer Apotheke nichts aus. Auf Basis der aktuellen Marktsituation jedoch stellt sich für Apothekenverkäufer somit häufig die Frage: „Wie und wo finde ich überhaupt einen Nachfolger für meine Apotheke?“

Was empfiehlt ein Apothekenvermittler?

Der erste Schritt ist aus unserer Sicht, einen am Markt realistisch erzielbaren Kaufpreis zu ermitteln und sich nicht mit deutlich überhöhten oder auch zu niedrigen Vorstellungen auf die Suche nach einem Käufer zu begeben. Es besteht sonst die Gefahr, dass ernsthafte Kaufinteressenten – auf Verkaufsaktivitäten der Abgeber erst gar nicht reagieren. Die Gefahr ist dann groß, dass die Wahrscheinlichkeit für einen erfolgreichen Verkauf der Apotheke deutlich fällt oder sogar unmöglich wird. Dies wäre dann der „Supergau“, der möglichst vermieden werden sollte.

Welche konkreten Schritte sollten in welcher Reihenfolge erfolgen?

Wichtig: Jede Apothekenvermittlung ist individuell zu betrachten. Es gibt zwar einen „roten Faden“ beim Apothekenverkauf, jedoch muss zunächst immer im Einzelfall geprüft werden, ob diese Vorgehensweise für das konkrete Objekt die richtige ist. „Denn – Apotheke ist nicht gleich Apotheke!“

Beispiel 1:

- Landapotheke, die einzige Apotheke am Ort
- Nettoumsatz 1,45 Millionen Euro
- Sehr niedrige Mietkosten
- Keine Sonderumsätze
- Betriebsergebnis 200.000 Euro

Beispiel 2:

- Apotheke in einer Großstadt
- Sehr hohe Mietkosten
- Nettoumsatz 2,5 Millionen Euro
- Davon circa 800.000 Euro aus Heimbeförderung
- Betriebsergebnis ca. 80.000 Euro

Beispiel 3:

- Apotheke in einem Center-Standort
- Nettoumsatz 6 Millionen Euro
- Keine Sonderumsätze
- Betriebsergebnis 725.000 Euro

Die Empfehlung des Apothekenvermittlers bezüglich der jeweiligen Vorgehensweise bei der Suche nach einem Käufer muss in diesen drei Beispielen unterschiedlich sein.

Bei **Beispiel 1** ist es wichtig, Kaufinteressenten zu finden, die zum einen risikoarm und vor allem bereit sind, ihre Zukunft auf dem Land zu verbringen. Deshalb muss in diesem Fall breit, also möglichst bundesweit nach geeigneten Personen gesucht und akquiriert werden, um die wenigen Interessenten zu finden, die ihr Geld auf dem Land verdienen wollen.

Bei **Beispiel 2** dagegen besteht größte Wahrscheinlichkeit unter den unmittelbaren Nachbarn einen Käufer für die Apotheke zu finden. Kaum ein Existenzgründer oder auch ein Filialist wird bereit sein, eine Apotheke mit einem solch hohen Anteil an Sonderumsätzen zu übernehmen – insbesondere dann nicht – wenn im Verhältnis zum Nettoumsatz das Betriebsergebnis so gering (3,2 Prozent) ausfällt.

Im **Beispiel 3** gilt es, jemanden zu finden, der keine Angst vor großen Zahlen hat. Dies gilt dann auch für den Kaufpreis, denn eine solche Apotheke ist für weniger als 2 Millionen Euro im Normalfall nicht zu bekommen. Weiterhin sind die Raumkosten bei solchen Apotheken normalerweise deutlich höher und auch die



Personalkosten sind vergleichsweise hoch. Hinzu kommt noch, dass bei Apotheken dieser Art – aufgrund des hohen Personalbedarfs – Kündigungen von Mitarbeitern häufiger vorkommen und damit deutlich mehr Personal nachbesetzt werden muss, als dies in anderen Apotheken der Fall ist. Für eine Apotheke dieser Kategorie muss somit ein Käufer gefunden werden, der sehr viel Chancenerwartungen, aber auch sehr viel Risikobereitschaft mitbringt. Und damit ändert sich auch die Vorgehensweise bei der Suche nach den geeigneten Interessenten für diese Apotheke.



Welchen Mehrwert leistet ein Apothekenvermittler?

Empfehlung eines am Markt erzielbaren Kaufpreises

Für den Apothekenverkauf bietet es sich unbedingt an, die relevanten Unterlagen und Informationen des Apothekenstandortes in einem Exposé aufzubereiten. Im Rahmen der Exposé-Erstellung empfiehlt der Apothekenvermittler einen Kaufpreis für die Apotheke.

Breit angelegte Akquisition nach Kaufinteressenten

Ein Apothekenvermittler kann eine sehr hohe Anzahl an potenziellen Kaufinteressenten (Existenzgründer und Filialsuchende) akquirieren, ohne dass für die Marktteilnehmer zu erkennen ist, um welche Apotheke es sich beim dem Verkaufsobjekt konkret handelt.

Strengste Vertraulichkeit bei der Weitergabe von Informationen

Allein der Verkäufer entscheidet, welche Person der akquirierten Interessenten konkrete Informationen über die Apotheke erhalten darf. Gegenüber allen anderen Interessenten bleibt das Verkaufsvorhaben weiterhin unbekannt.

Menschen zusammenführen, die allein nicht zusammenfinden

Wesentlicher Vorteil eines Apothekenvermittlers ist es, Menschen zusammen zu führen, die alleine nicht zusammenfinden oder ohne entsprechende Unterstützung nicht zu einer Einigung kommen würden. Es menscht allzu häufig, weshalb nicht allein die Suche nach einem potenziellen Käufer als vielmehr die enge Begleitung des Abgabe-/Übernahmeprozesses bis zur finalen Kaufvertragsunterschrift die eigentliche Herausforderung ist und viel Fingerspitzengefühl erfordert.

Mehr-Interessenten-Strategie, um schneller ans Ziel zu kommen

Durch gleichzeitig stattfindende – strukturierte Verhandlungen mit zwei oder drei Interessenten können langwierige und zähe Verhandlungen oft vermieden werden und es wird damit möglich, eine vergleichsweise schnelle Einigung zu erzielen.

Bernd Schubert,
s.s.p. Wirtschaftsberatung für medizinische Heilberufe GmbH & Co. KG

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