



„ Den idealen Käufer kann man sich nicht backen! „

Der erfolgreiche Apothekenverkauf

Woran Apothekenverkäufe (in letzter Sekunde) scheitern können

Backe, backe Kuchen...

„Aufkeinen Fall ein Filialist! Weiblich, Existenzgründerin, zwischen 30 und maximal 40 Jahren. Und sie muss schon aus der Region kommen, sonst passt das nicht zu unseren Kunden. Erfahrung als Filialleiterin wäre auch wichtig, sonst kommt sie mit meiner Apotheke nicht zurecht.“

„Unter zwei Millionen Euro Nettoumsatz brauchen Sie mir gar nichts anbieten. Und weiter als 25 Kilometer zu meinem aktuellen Wohnort möchte ich nicht fahren. Die Konkurrenzsituation muss natürlich stimmen und wenn die Ärzte im Umfeld älter als 50 sind, bin ich ohnehin nicht interessiert.“

Nur selten sind die Ansprüche unserer Verkäufer/innen und potentiellen Apothekenkäufer/innen weniger hoch. Am liebsten würde sich jeder Verkäufer seinen

Lieblingsinteressenten selbst backen. Das gehört dazu und ist auch verständlich. Für den Einen geht es um das eigene Lebenswerk, an dem viel Schweiß, Emotionen und Werte hängen. Für den Anderen um den nachhaltigen wirtschaftlichen Erfolg für ihn und seine Familie.

„Trotz der jeweils hohen Erwartungen bringen wir mit ausreichend zeitlichem Vorlauf Topf und Deckel zwar nicht immer, aber sehr häufig zusammen“, so der 41-jährige Geschäftsführer des Fürther Vermittlungsunternehmens s.s.p., Stefan Burr. „Und nicht selten ist es sogar so, dass es menschlich nachhaltig harmoniert und die Verhandlungen nicht mehr nur ein rein wirtschaftlicher Prozess sind.“ Umso enttäuschter sind die Betroffenen dann, wenn die andere Partei trotz aller Harmonie und zugesagter Handelseinigkeit plötzlich „abspringt“.

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 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.



Es prüfe, wer sich ewig bindet...

Nein, wegen der Suche nach „etwas Besserm“ scheitern sicher geglaubte Übernahmen eher nicht. Aber es gibt sie, die wenigen Fälle, in denen es über Wochen und Monate menschlich harmoniert, fachlich und sachlich alle Hürden aus dem Weg geräumt wurden und die dann trotzdem scheitern – manchmal nur wenige Tage vor der angedachten Kaufvertragsunterzeichnung. Die Gründe sind vielfältig, fast immer nachvollziehbar – für den Betroffenen deshalb aber nicht weniger unerfreulich.

Reale Beispiele von in letzter Sekunde gescheiterten Apothekenverkäufen:

1. Tod der Ehefrau

Der Verkäufer, möchte nach dem plötzlichen Tod seiner Frau, noch zwei, drei Jahre weiterarbeiten, weil er gar nicht wüsste, was er sonst den ganzen Tag alleine tun soll.

2. Neue Lebensplanung

Die Tochter (Apothekerin) des Verkäufers trennt sich von ihrem Mann, mit dem sie auswandern und deswegen die Apotheke des Vaters bisher nicht übernehmen wollte.

3. Unerfüllter Kinderwunsch

Die Ehefrau des Kaufinteressenten möchte aufgrund des unerfüllten Kinderwunsches im Moment eine so weitreichende Entscheidung wie den Kauf eines Unternehmens nicht treffen.

4. Unerwartete Investitionen

Der plötzlich schwer erkrankte OHG-Partner muss ausbezahlt werden, weshalb der bisherige Kaufinteressent zunächst nicht über weitere Investitionen nachdenken möchte.

5. Erbe

Der Kaufinteressent erbt das Einfamilienhaus der Großeltern und möchte dieses selbst bewohnen. Die Entfernung zur Apotheke beträgt 80 km, weshalb er sein Apothekenkaufangebot zurückzieht.

6. Schwangerschaft

Die Kaufinteressentin wird zum Ende der Vertragsverhandlungen schwanger und traut sich eine Filiale mit einem weiteren Kind nicht zu.

7. Angst

Der Kaufinteressent teilt wenige Tage vor Kaufvertragsunterschrift mit, dass er schon jetzt wegen der baldigen Schuldsituation nicht mehr schlafen kann und sagt ab.



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

Schützen können Sie sich nicht – vorsorgen schon

Grundsätzlich empfiehlt es sich, die Sektkorken erst knallen zu lassen, wenn Kauf- und Mietvertrag unterzeichnet sind und eine entsprechende Finanzierungsbestätigung über den Kaufpreis inklusive des Warenlagers vorliegt. Zwar gibt es selbst dann noch Szenarien, die eine Übernahme scheitern lassen können – aber solche traten bei unseren Projekten bisher zumindest noch nicht ein.

Klar ist jedoch auch: Absichtserklärungen oder Vorverträge bringen die häufig gewünschte (schnelle) Sicherheit jedenfalls nicht. Stefan Burr: „Wenn mich unsere Kunden danach fragen, wie sie sich vor solchen Absageszenarien schützen können, lautet meine Antwort aus Überzeugung: „Ein guter Cowboy hat immer einen zweiten Colt im Halfter.“

s.s.p. Wirtschaftsberatung

Anzeige



s.s.p.

 Die Apothekenvermittler.

„Sie möchten wissen wieviele Apotheker derzeit in Ihrer Region nach einer Apotheke zum Kauf suchen? Wir sagen es Ihnen!“

Syndi Hofmann
 Erstansprechpartnerin Verkauf
 Tel.: 0911 / 8 01 28 - 15
syndi.hofmann@ssp-online.de

s.s.p. Die Apothekenvermittler | Kohlenmarkt 2 | 90762 Fürth | www.ssp-apothekenvermittler.de