

In 10 Schritten zum erfolgreichen

Verkauf Ihrer Apotheke

s.s.p.



Die Apothekenvermittler.

1

Unverbindlicher, kostenfreier, persönlicher Termin vor Ort

Ohne Vertrauen ist alles nichts. Deshalb legen wir großen Wert darauf, dass wir uns im Vorfeld unserer möglichen Zusammenarbeit persönlich kennenlernen, gegenseitige Erwartungen klären und eine individuelle Vorgehensweise für die Vermarktung Ihrer Apotheke festlegen.

2

Sie entscheiden, ob Sie uns beauftragen

Mit einer Beauftragung nutzen Sie alle professionellen Vorteile zur Vermarktung Ihrer Apotheke, müssen jedoch nicht darauf verzichten auch selbst einen Käufer finden zu können. Wenn wir Sie nicht überzeugen konnten, haben Sie jederzeit die Gelegenheit „NEIN“ zu sagen.

3

Wir stellen Ihnen die richtigen Fragen

Wir nehmen uns viel Zeit, um gemeinsam zu fixieren, was Ihnen wichtig ist.

Beispiele: Was ist der Grund für Ihre Verkaufsabsichten, bis wann möchten Sie Ihre Apotheke spätestens verkauft haben, gibt es Marktteilnehmer, an die Sie keinesfalls verkaufen möchten, etc.

Nur wenn wir 100%ig verstanden haben, auf was es Ihnen ankommt, können wir Ihnen den Service bieten, der Sie bei der Suche nach einem Käufer optimal unterstützt. Hierzu stellen wir Ihnen die richtigen Fragen und helfen gerne bei der Antwortfindung.

4

Erfassung von Zahlen, Daten & Fakten

Je konkreter und aktueller uns die „Zahlen, Daten & Fakten“ zu Ihrer Apotheke vorliegen, desto höher sind die Chancen einen geeigneten Käufer zu finden und Sie in der Akquisephase von zeitraubenden Rückfragen potentieller Käufer zu entlasten (z. B. Öffnungszeiten, Notdienstregelung, Parkplatz-, Konkurrenz- und Ärztesituation, etc.). Mittels Analysebogen erläutern wir Ihnen, welche Informationen wir wofür benötigen und setzen uns, Ihr Einverständnis vorausgesetzt, auch gerne direkt mit Ihrem Steuerbüro in Verbindung.

5

Ermittlung eines realisierbaren Verkaufspreises

Auf Grundlage der erfassten und analysierten Daten ermitteln wir für Sie einen realisierbaren Verkaufspreis. Unsere Verkaufspreisermittlung beantwortet Ihnen drei zentrale Fragen:

- ▶ Wie kann ich mir sicher sein, meine Apotheke nicht unter Wert zu verkaufen?
- ▶ Kann/will ich mir zum gegenwärtigen Zeitpunkt den Verkauf meiner Apotheke wirklich leisten?
- ▶ Ab welcher Verkaufspreisvorstellung wird meine Apotheke für einen potentiellen Käufer uninteressant – und warum?

6

Erstellung einer anonymisierten Plan-Rechnung für potentielle Käufer

Unsere Plan-Rechnung zeigt Ihnen und potentiellen Käufern auf, wie attraktiv der Kauf Ihrer Apotheke ist.

Wir unterteilen hierbei in die Käufergruppen Existenzgründer, Filialsuchende und Interessenten an einem Standortwechsel. Da sie völlig anonymisiert ist, lässt die Berechnung keinerlei Rückschlüsse zu, um welche Apotheke es sich tatsächlich handelt. Dennoch kann ein Kaufinteressent für sich und seine Familie entscheiden, ob der Kauf der Apotheke eine interessante Zukunftsperspektive bietet.

Zudem sind unsere Planrechnungen von den Banken akzeptiert und beschleunigen somit ein Darlehensprüfungsverfahren erheblich.

7

Erstellung Ihres 20-seitigen Apothekenexposés

Alle wesentlichen Informationen zu Ihrer Apotheke – angefangen von den Öffnungszeiten, über die Mietvertragskonstellation bis hin zur Abbildung der letzten drei Geschäftsjahre – tragen wir in einem 20-seitigen Exposé für Sie und Ihre später durch Sie ausgewählten Kaufinteressenten zusammen. Die Entscheidungsfähigkeit eines Kaufinteressenten wird durch diese Vorgehensweise deutlich beschleunigt und erspart Ihnen zeitraubende Gespräche mit potentiellen Käufern.

8

Erstellung eines anonymen Kurzexposés

Anhand der wichtigsten Kennziffern Ihrer Apotheke erstellen wir ein Kurzexposé. Dieses stellt die diskrete Akquise möglicher Kaufinteressenten sicher! Dabei ist der Aufbau so gestaltet, dass der Käufermarkt nicht ableiten kann, um welche Apotheke es sich handelt.

9

Umsetzung der von Ihnen freigegebenen Akquisitionsmaßnahmen (bundesweit)

Wir leiten akquisitorische Maßnahmen ausschließlich und absolut verlässlich nur so ein, wie Sie es mit uns vereinbaren. Nichts geschieht ohne Ihre Zustimmung!

Sie sind und bleiben „Herr/in des Verfahrens“. Die von Ihnen freigegebenen Maßnahmen können jederzeit gestoppt, ausgeweitet oder reduziert werden. Damit ist sichergestellt, dass ...

- ... Sie jederzeit informiert sind über das, was wir für Sie tun.
- ... „unerwünschte“ Kaufinteressenten keine sensiblen Informationen Ihrer Apotheke erhalten.
- ... im Team keine Unruhe entsteht bzw. Mitarbeiter nicht kündigen oder gar abgeworben werden.

Wie wir im Detail für Sie akquirieren, erläutern wir Ihnen gerne im persönlichen Gespräch.

10

Aktive Unterstützung während des Verhandlungsprozesses

Da es sowohl für Sie als Verkäufer als auch für den Käufer um sehr viel geht, kann es während der Verhandlungen durchaus zu unterschiedlichen Meinungen oder Missverständnissen kommen. Spätestens dann, wenn weitere externe Berater wie Steuerberater, Banken etc. hinzugezogen werden, kann es verschiedene Sichtweisen geben. Das ist nur natürlich und der Sache auch angemessen.

Wir sehen es als unsere Aufgabe, das eigentliche Ziel bei allen auftretenden Hürden nicht aus den Augen zu verlieren. Dabei steht für uns immer im Fokus, dass es am Ende der Verhandlungen und nach Kaufvertragsunterschrift nur Gewinner geben darf.



FAXANTWORT

0911 / 8 01 28 - 91

Nutzen Sie die Faxantwort, um mit uns in Kontakt zu treten. Gerne setzen wir uns mit Ihnen in Verbindung. Selbstverständlich sichern wir Ihnen **absolute Diskretion** zu.

Bitte kontaktieren Sie mich:

Titel, Nachname, Vorname

Telefon oder E-Mail

Wann können wir Sie am besten erreichen?



Apothekenstempel (optional):