

Apothekenverkauf: Die zehn häufigsten Fragen im Erstgespräch mit s.s.p.

Repräsentatives Ergebnis einer Drei-Jahresanalyse



In einem sich stetig verändernden Apothekenmarkt nehmen wir als führendes Dienstleistungsunternehmen im Bereich der deutschlandweiten Apothekenvermittlung eine wichtige Rolle ein.

Um dieser Verantwortung dauerhaft gerecht zu werden, haben wir im Rahmen unserer Qualitätssicherungsmaßnahmen in den letzten 36 Monaten gemeinsam mit einer externen Beratungsfirma umfassende Auswertungen rund um das Thema Apothekenkauf/-verkauf durchgeführt und die Ergebnisse aus 532 Neukundengesprächen mit Verkäufer:innen und 2.364 Gesprächen mit Existenzgründer:innen ausgewertet.

Unser Ziel war beziehungsweise ist es, unser Kerngeschäft – die Vermittlung von Apotheken – dem Wandel der Zeit anzupassen, kontinuierlich zu optimieren und unsere Kunden bestmöglich bei ihrer Zielerreichung, dem Kauf oder Verkauf von Apotheken, zu unterstützen und zu entlasten.

Die Ergebnisse dieser Analyse ermöglichen es uns heute, Sie auszugsweise über die Themen zu informieren, die von

Apothekenverkäufer:innen im Erstgespräch mit uns besonders stark nachgefragt werden.

Bitte beachten Sie, dass wir aus redaktionellen Gründen die Anzahl der Fragen und die Ausführlichkeit der Antworten begrenzt haben, um den Umfang des Artikels im Rahmen zu halten.

Was Apothekenverkäufer:innen im Erstgespräch mit uns beschäftigt:

Frage 1: Mit welchem zeitlichen Vorlauf sollte ich das Thema Apothekenverkauf angehen?

Wer unter Zeitdruck steht und verkaufen möchte oder gar muss, läuft Gefahr, einen niedrigeren Kaufpreis zu erzielen, als es ohne Zeitdruck möglich gewesen wäre.

Um einen wohlüberlegten und gut strukturierten Verkauf zu gewährleisten, empfehlen wir die ersten Gespräche und Vorbereitungen idealerweise 12 bis 18 Monate vor dem gewünschten Übergabetermin zu beginnen. Damit haben Sie ausreichend Zeit, um eine optimale Verhandlungsposition zu erreichen, potenzielle Käufer:innen zu finden und alle erforderlichen Maßnahmen hinsichtlich des Übergabetermins in Ruhe in die Wege zu leiten.

Anzeige

Frage 2: Gibt es in der heutigen Zeit überhaupt noch Interessent:innen, die eine Apotheke kaufen möchten?

Unser Pool kaufinteressierter Apotheker:innen beläuft sich derzeit auf 4.316 (bundesweit) und täglich kommen neue hinzu. Angesichts dessen wäre es nicht angemessen, pauschal von einer rückläufigen Nachfrage nach Apotheken zu sprechen, wie es derzeit häufig zu lesen ist. Vielmehr verteilen sich die Kaufinteressent:innen heute deutlich anders auf die zahlreichen Apotheken, die derzeit zum Verkauf angeboten werden, im Vergleich zu vor drei bis vier Jahren.

Frage 3: Gibt es auch Apotheken, die Sie nicht vermitteln können?

Vor Auftragsannahme führen wir im Anschluss an ein ausführliches Telefonat eine Standortkurzanalyse und eine Einschätzung der Verkaufswahrscheinlichkeit der Apotheke durch. In einigen Fällen kann es dazu kommen, dass wir Verkaufsaufträge aufgrund fehlender Erfolgsaussichten ablehnen müssen. In diesem Fall entstehen unseren Kunden jedoch keinerlei Kosten.

s.s.p.
Die Apothekenvermittler.

Sie möchten wissen, wie viele Kaufinteressenten aktuell nach einer Apotheke in Ihrer Region suchen?
Wir sagen es Ihnen:

Patrick Byrne
Consultant
Tel.: 0911 / 8 01 28 - 33
patrick.byrne@ssp-online.de

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

Frage 4:

Sind Sie auch in meiner Gegend tätig?

Im Rahmen unserer deutschlandweiten Tätigkeit gewährleisten wir, unabhängig von der Lage der zu verkaufenden Apotheke, dass jeder unverbindliche Ersttermin vor Ort persönlich von einem Mitglied der Geschäftsleitung durchgeführt wird – von Unternehmer zu Unternehmer.

Frage 5:

Kann ich Sie auch mit einer reinen Wertermittlung beauftragen, wenn ich bereits einen vakanten Übernehmer habe?

Die Wertermittlung ist die Basis für alle Übergabeszenarien. Unabhängig vom individuellen Verwendungszweck erhalten unsere Kunden stets ein vollständiges 26-seitiges Apothekenexposé inklusive Wertermittlung in einheitlichem Qualitätsstandard, über das sie frei verfügen können.

Dadurch kann die Expertise sowohl für innerfamiliäre Übergaben als auch für die externe Suche nach Übernehmer:innen genutzt werden – je nach Wunsch mit oder ohne akquisitorische Unterstützung durch unser Haus.

Frage 6:

Mir sind meine Mitarbeiter besonders wichtig! Wann soll ich sie über den Verkauf informieren?

Nach erfolgter Kauf- und Mietvertragsunterzeichnung sowie der Vorlage einer endgültigen Finanzierungsbestätigung von der Bank ist weitestgehend sichergestellt, dass der Käufer der Apotheke nicht mehr abspringen kann. Vorher ist es ratsam, Stillschweigen über das Verkaufsvorhaben zu bewahren, um mögliche Unruhe im Team oder gar Kündigungen zu vermeiden.

Frage 7:

Ich habe bereits eine Wertermittlung erstellen lassen – damit aber keinen Käufer gefunden. Glauben Sie, dass Sie mir helfen können?

Es gibt unterschiedlichste Methoden zur Berechnung eines Apothekenwerts. Viele davon sind rechtlich und mathematisch zwar korrekt, für die Nachfolgersuche aber häufig ungeeignet, da der Faktor „Markt“ keine Berücksichtigung findet.

Da in den meisten Fällen eine Wertermittlung mit dem Ziel des Apothekenverkaufs beauftragt wird, ist es wichtig, dass das Angebot auf die Nachfragesituation und – wenn man so möchte – auf das „echte Leben“ abgestimmt ist.

Unser ausschließliches Kern- und Tagesgeschäft ist die bundesweite Vermittlung von Apotheken. Die Erkenntnisse aus der Praxiserfahrung von zwei Jahrzehnten und vielen hunderten Exposéerststellungen fließt in jede unserer Wertermittlungen ein.

Wir lassen uns gern an Ihrem Verkaufserfolg messen!



Frage 8: Zu welchem Zeitpunkt muss ich meine Verträge mit Geschäftspartnern und Mitarbeitern kündigen?

Beim Apothekenverkauf bleiben die Verträge mit Geschäftspartnern in der Regel unverändert bestehen, es sei denn, dass im Kaufvertrag explizit etwas anderes geregelt ist. Eine Kündigung ist daher nicht erforderlich. Stattdessen genügt es, den Vertragspartner über den Inhaberwechsel zu informieren und um eine Vertragsumschreibung zu bitten.

Die Arbeitsverhältnisse der Mitarbeiter:innen gehen automatisch und gesetzlich unverändert auf den neuen Betriebsinhaber über, sofern diese nicht innerhalb eines Monats nach Informationserhalt über den Inhaberwechsel der Übertragung widersprechen. Dadurch werden die Rechte der Arbeitnehmer:innen geschützt und eine nahtlose Fortführung des Apothekenbetriebs ermöglicht.

Frage 9: Wie wird die Diskretion meines Verkaufsvorhabens sichergestellt?

Ein inflationärer Umgang mit dem Verkaufsvorhaben wirkt sich in nahezu allen Fällen negativ auf den Kaufpreis aus.

Wenn sich Ihre Veräußerungsabsichten unkoordiniert herumsprechen, ist die Wahrscheinlichkeit groß, dass früher oder später der Großhandel, Mitarbeiter, Kunden, Verordner oder Heimleitungen mit der Frage vor Ihnen stehen – „Stimmt es, dass Sie verkaufen?“ – und das im schlechtesten Fall zu einem Zeitpunkt, zu dem Sie noch gar keinen Käufer gefunden haben.

Informieren Sie nur so viele Leute wie nötig und so wenige wie möglich. Vertraulichkeitsvereinbarungen mit potentiellen Käufer:innen sollten Standard sein.

Für die Zusammenarbeit mit uns gilt: Wir informieren grundsätzlich niemandem über Ihr Verkaufsvorhaben, den Sie uns nicht explizit freigegeben haben. Das Zepter der Geheimhaltung bleibt damit dauerhaft in Ihrer Hand.

Frage 10: Wie unterstützen Sie mich bei meinem Verkaufsvorhaben?

Wir begleiten Sie vom ersten Gespräch über die Erstellung des Exposés, die Kaufpreisermittlung, die Suche nach geeigneten Übernehmer:innen bis hin zur abschließenden Unterzeichnung des Kaufvertrags.

Während des gesamten Verkaufsprozesses steht Ihnen ein fester Ansprechpartner zur Seite, der Sie durch alle Themen begleitet und für einen reibungslosen Ablauf sorgt.

Wir laden Sie gern dazu ein, auf unserer Homepage einen Blick auf unsere Referenzen und Kundenmeinungen zu werfen, um unsere Arbeitsweise durch die unverfälschte Brille Ihrer Kolleg:innen zu sehen.

Schlusswort:

Der Verkauf einer Apotheke erfordert sorgfältige Planung, Vorbereitung und professionelle Unterstützung, um den Prozess erfolgreich zu gestalten und den bestmöglichen Wert zu erzielen. Jeder Apothekenverkauf ist dabei einzigartig, weshalb eine individuelle Beratung unerlässlich ist.

Falls Sie Fragen haben, die hier nicht behandelt wurden, stehen wir Ihnen gerne für ein persönliches Gespräch zur Verfügung.

Lesen Sie in der nächsten Ausgabe:

Die zehn Themen, die Existenzgründer:innen bei der Suche nach der geeigneten Apotheke am meisten beschäftigen.

Stefan Burr
Gesellschafter-Geschäftsführer
s.s.p. Die Apothekenvermittler

Stefan Burr



INFO

Kontakt:

s.s.p. Die Apothekenvermittler
Kohlenmarkt 2
90762 Fürth
Telefon 0911 80128-50
Fax 0911 80128-91
apothekenvermittler@ssp-online.de
www.ssp-apothekenvermittler.de