



Wann ist der richtige Zeitpunkt, meine Apotheke zu verkaufen?

Abwarten oder aktiv werden – die eigene Lebensplanung ist entscheidend

Der Verkauf der eigenen Apotheke ist für viele Inhaberinnen und Inhaber eine emotionale und zugleich wirtschaftlich bedeutende Entscheidung. Oft stellt sich dabei die zentrale Frage: **Wann ist eigentlich der richtige Zeitpunkt gekommen, um diesen Schritt zu gehen?**

In Gesprächen mit Apothekerinnen und Apothekern begegnet mir immer wieder dieselbe Hoffnung: Vielleicht bessert der Gesetzgeber doch noch einmal nach. Vielleicht wird das Apothekenfixum angehoben, vielleicht gibt es doch noch eine strukturelle Verbesserung in der Honorierung. Diese Erwartung ist verständlich – schließlich prägt die Vergütungssituation die wirtschaftliche Basis jeder Apotheke.

Aber: Seit mittlerweile 13 Jahren wartet die Apothekerschaft trotz ihres intensiven politischen Bemühens vergeblich auf eine Honoraranpassung – und aktuell hat Ministerin Nina Warzen klar gemacht, dass die im Koalitionsvertrag zugesagte

Erhöhung des Fixums kurzfristig nicht kommen wird. Das Warten auf politische Entscheidungen ist folglich kein guter Anhalt für die eigene Verkaufsplanung.

Orientierung an der eigenen Lebensplanung

Die wichtigste Erkenntnis lautet deshalb: Der richtige Zeitpunkt, Ihre Apotheke zu verkaufen, ist immer dann, wenn Sie selbst aufhören möchten, unternehmerisch tätig zu sein.

Nicht die politischen Rahmenbedingungen sollten ausschlaggebend sein, sondern Ihre persönliche Lebensplanung.

INFO

Kontakt:
s.s.p. Die Apothekenvermittler.
Kohlenmarkt 2
90762 Fürth
Telefon 0911-8012850
apotheckenvermittler@ssp-online.de
www.ssp-apotheckenvermittler.de

Typische Fragen sind:

- Bin ich bereit, den täglichen Verantwortungen und Belastungen Lebewohl zu sagen?
- Kann ich mir den Ruhestand in wirtschaftlicher Hinsicht leisten?
- Kommt eine alternative Tätigkeit, die glücklicher und zufriedener macht, für mich in Frage – zum Beispiel als Vertretungsapotheker?
- Möchte ich mehr Zeit für Familie, Hobbys oder Reisen haben?
- Sehe ich meine Zukunft außerhalb der Apotheke?



Wenn diese Fragen mit Ja beantwortet werden, ist der passende Moment gekommen. Auf eine Verbesserung der äußeren Rahmenbedingungen zu warten, bedeutet in der Regel nur, den Prozess unnötig hinauszuschieben – und in vielen Fällen, sich tagtäglich durch den beruflichen Alltag zu schleppen.

Den Übergang professionell gestalten

Der Entschluss zum Verkauf ist nur der erste Schritt. Danach folgt ein komplexer Prozess: Die realistische Bewertung der Apotheke, die Aufbereitung von Unterlagen, steuerliche und rechtliche Fragen sowie die Suche nach geeigneten Nachfolgerinnen und Nachfolgern. All das erfordert Erfahrung, Marktkennntnis und Fingerspitzengefühl.

Hier zahlt sich professionelle Begleitung aus. Ein auf die Vermittlung von Apotheken spezialisiertes Unternehmen sorgt dafür, dass die Apotheke marktgerecht bewertet wird, der Verkaufsprozess strukturiert verläuft und am Ende ein Ergebnis steht, das den Wert der Lebensleistung widerspiegelt. Für die Inhaberinnen und Inhaber bedeutet dies Klarheit und Sicherheit – und die Möglichkeit, sich mit gutem Gefühl dem neuen Lebensabschnitt zuzuwenden.

Fazit

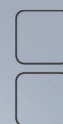
Wer auf bessere Zeiten hofft, hofft meist vergebens. Wer aufhören möchte, zu arbeiten, hat den perfekten Zeitpunkt für den Verkauf seiner Apotheke gefunden – unabhängig von der Vergütungssituation oder politischen Versprechungen.



So wird aus dem Abschied von der eigenen Apotheke nicht ein Verlust an Perspektive, sondern der Beginn eines neuen, selbstbestimmten Lebensabschnitts.

Ralph Weigel
Gesellschafter-Geschäftsführer
s.s.p. Die Apothekenvermittler.

Anzeige



s.s.p.



Die Apothekenvermittler.

In 10 Schritten zur erfolgreichen Apothekenübergabe

Ein Leitfaden für alle, die ihre Apotheke mit gutem Gefühl übergeben möchten.

Scannen Sie den QR-Code und starten Sie mit dem 1. Schritt:



Stefan Burr | Gesellschafter-Geschäftsführer

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