



Der Apothekenkaufvertrag

Minimalprinzip oder Schwerpunktthema?

Für viele ist der Apothekenkaufvertrag ein lästiges Thema – er ist zeitaufwendig, mit Kosten verbunden und bedeutet zusätzlichen Aufwand. Dabei ist der Kaufvertrag mit einer Versicherung vergleichbar: Man beschäftigt sich nicht gerne damit, hofft, sie nie zu brauchen, aber wenn es darauf ankommt, ist es entscheidend, dass alles sauber geregelt ist.

Gerade weil es beim Apothekenkauf oder -verkauf in der Regel um erhebliche Summen geht, sollte man daher nicht nach dem Minimalprinzip vorgehen, sondern auf Qualität und Professionalität setzen.

Kosten für die Vertragserstellung – Naheliegende aber risikobehaftete Eigenlösungen.

Die Kosten für die Erstellung eines Apothekenkaufvertrags hängen von mehreren

Faktoren ab – etwa der Gebührenordnung, dem Kaufpreis und der Komplexität des Vorhabens. Üblicherweise liegen sie zwischen 3.500 Euro und 7.500 Euro – wobei sich in der Praxis die Kaufvertragsparteien die Kosten in der Regel teilen.

Für viele Käufer und Verkäufer erscheint das Honorar zunächst hoch. Die Folge: Naheliegende aber risikobehaftete Eigenlösungen treten auf den Plan:

„Ich habe noch einen alten Kaufvertrag von meinem Filialkauf vor acht Jahren, den können wir umschreiben.“

oder:

„Ich habe im Netz ein Muster gefunden, das wir anpassen können.“

Doch Musterverträge sind oft sehr allgemein gehalten und berücksichtigen weder die individuellen Besonderheiten einer Apotheke noch die konkreten Verhand-

lungspositionen. Das kann zu fehlenden oder rechtlich unsicheren Klauseln führen – mit potenziell gravierenden Folgen. Hinzu kommt: Laien können meist nicht beurteilen, ob ein Vertrag vollständig, aktuell und rechtssicher ist. Kurz gesagt: Es ist deutlich sicherer und sinnvoller, einen individuell angepassten Vertrag von einem Fachanwalt erstellen zu lassen.

Warum Fachanwälte unverzichtbar sind – Gehen Sie nicht zum Kardiologen, wenn das Bein gebrochen ist!

Die Versuchung ist groß, den befreundeten Anwalt für Verkehrsrecht um Hilfe zu bitten. Schließlich ist er Anwalt, man kennt ihn und er ist schnell verfügbar. Das wäre allerdings so, als würde man einen Kardiologen bitten, einen komplizierten Knochenbruch zu behandeln.

Ein Fachanwalt für Medizinrecht kennt die entscheidenden Feinheiten und Fall-



stricke bei Apothekentransaktionen. Wer auf diese Expertise setzt, spart Zeit, Geld und Nerven – und erhält einen rechtssicheren, maßgeschneiderten Vertrag.

Die wichtigsten Punkte im Apothekenkaufvertrag – Was unbedingt geregelt sein muss!

Ein Apothekenkaufvertrag muss mehr leisten als die reine Kaufpreisvereinbarung. Neben dem Preis und den Zahlungsmodalitäten gehören dazu unter anderem:

1. Vertragsgegenstand: Welche Vermögenswerte werden übertragen – von Einrichtung über Warenlager bis zu immateriellen Werten wie dem Apothekennamen?
2. Übergabe und Risikoübergang: Ab wann trägt der Käufer Nutzen und Lasten?
3. Bewertung und Übergabe des Warenlagers
4. Haftung und Garantien: Welche Zusicherungen gibt der Verkäufer? Wie wird mit Altlasten umgegangen?
5. Vertragsübernahme: Welche bestehenden Verträge übernimmt der Käufer – und wie werden Zustimmungen eingeholt?
6. Mitarbeiterübernahme: Welche Regelungen gelten nach § 613a BGB?
7. Wettbewerbsverbot: Wie wird sichergestellt, dass der Verkäufer nicht in unmittelbarer Nähe eine neue Apotheke eröffnet?
8. Bedingungen und Genehmigungen: Ist der Vertrag an die Erteilung der Betriebserlaubnis, den Mietvertrag oder die Finanzierungszusage gekoppelt?

9. Verschwiegenheitspflicht: Wie werden vertrauliche Informationen geschützt?
10. Schlussbestimmungen: Welche Regelungen gelten für Änderungen, Gerichtsstand und anwendbares Recht?

Praxis-Tipp:

Je klarer diese Punkte geregelt sind, desto geringer ist das Risiko späterer Streitigkeiten. Je nach individueller Situation können zusätzliche Regelungen sinnvoll sein – etwa zu Übergangsfristen oder Beratungsleistungen des Verkäufers.

Fachwissen ist wichtig – Fingerspitzengefühl auch – Wenn das Ego über der Sache steht

Wir erleben es immer wieder: Käufer und Verkäufer haben über Wochen oder Monate ein gutes Verhältnis und Vertrauen aufgebaut. Doch bei der Erstellung des Apothekenkaufvertrags wollen sich die beauftragten Anwälte plötzlich mit Rechthaberei übertreffen, verunsichern ihre Mandanten und vergiften die Stimmung.

Fehlt das nötige Fingerspitzengefühl, kann reine Paragraphenreiterei die mühsam aufgebaute Basis in kürzester Zeit zerstören. Natürlich ist es Aufgabe jedes Anwalts, seinen Mandanten bestmöglich zu vertreten. Er sollte dabei jedoch nicht vergessen, dass auch sein Mandant das Ziel verfolgt, den Kaufvertrag nicht nur in Auftrag zu geben – sondern ihn am Ende auch zu unterschreiben. Diesen Hinweis muss man dem ein oder anderen Anwalt, wie wir aus der Praxis wissen, frühzeitig mit auf den Weg geben.

Gute Vorbereitung spart Zeit und Nerven – Das s.s.p.-Einigungspunkte-Protokoll

Um die Vertragserstellung effizient vorzubereiten, arbeiten wir bei s.s.p. mit einem Einigungspunkte-Protokoll. Darin werden alle wesentlichen Inhalte des Apothekenkaufs strukturiert zusammengefasst und mit Käufer und Verkäufer abgestimmt.

Der Vorteil:

Noch bevor Anwaltskosten entstehen, sind die zentralen Punkte geklärt und Missverständnisse werden vermieden. Die mit der Kaufvertragserstellung beauftragte Anwaltskanzlei erhält alle relevanten Informationen in komprimierter Form, was die Erstellung des Vertragsentwurfs deutlich beschleunigt, die Kaufvertragsparteien entlastet und Rückfragen reduziert.

Dieses Vorgehen hat sich in hunderten Fällen bewährt – es schafft Klarheit und erleichtert die Arbeit aller Beteiligten.

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



INFO

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