



Signing und Closing – Zwischen Kaufvertrag und Übergabe liegen oft Monate

Warum ein Apothekenverkauf nicht mit der Kaufvertragsunterzeichnung endet

Viele Apothekenverkäufer gehen davon aus, dass mit der Einigung über den Kaufpreis im Grunde „alles erledigt“ ist und die Apotheke kurz darauf übergeben werden kann. In der Praxis ist es jedoch so, dass zwischen der mündlichen Einigung, der Unterzeichnung des Kaufvertrages und der tatsächlichen Übergabe häufig mehrere Monate liegen.

In diesem Zusammenhang fallen regelmäßig die Begriffe Signing und Closing. Diese beschreiben zwei wichtige Zeitpunkte im Verkaufsprozess – die Vertragsunterzeichnung und die tatsächliche Übergabe der Apotheke. Das Verständnis dieser beiden Zeitpunkte ist entscheidend, um den Ablauf eines Apothekenverkaufs realistisch einschätzen zu können.

Zwei bedeutsame Zeitpunkte beim Apothekenverkauf

Was bedeutet Signing und Closing?

Unter Signing versteht man die Unterzeichnung des Apothekenkaufvertrages durch Käufer und Verkäufer. Ab diesem Zeitpunkt ist der Verkauf rechtlich vereinbart und beide Seiten haben sich vertraglich gebunden.

Unter Closing versteht man den tatsächlichen Vollzug des Kaufvertrages, also den Zeitpunkt, zu dem die Apotheke wirtschaftlich übergeht. In der Regel ist das der Tag der Übergabe, an dem der Käufer die Apotheke übernimmt und der Kaufpreis bezahlt wird.

Zwischen diesen beiden Zeitpunkten liegt in der Praxis regelmäßig ein längerer

Zeitraum. Diese Zeit wird benötigt, um Finanzierung, Genehmigungen, Mietvertragsthemen und organisatorische Punkte zu klären und die tatsächliche Übergabe vorzubereiten.

Die Zeit zwischen Handschlag und Unterschrift ist kritisch

Warum zwischen Einigung und Signing möglichst wenig Zeit liegen sollte

Ein Punkt, der in der Praxis häufig unterschätzt wird, ist die Zeit zwischen einer mündlichen Einigung und der Unterzeichnung des Kaufvertrages.

Solange kein Kaufvertrag unterschrieben ist, besteht rechtlich in der Regel keine echte Bindung zwischen Käufer und Verkäufer. In dieser Phase kann es passieren,

dass sich eine Seite noch unentscheidet. Gerade bei Käufern, die sich parallel auf mehrere Apotheken bewerben oder in verschiedenen Börsen gelistet sind, kommt es immer wieder vor, dass ein Käufer nach einer mündlichen Einigung noch ein anderes Angebot erhält und sich dann doch anders entscheidet, solange noch kein Kaufvertrag unterschrieben ist. Für den Verkäufer ist das besonders ärgerlich, da er in dieser Zeit häufig bereits anderen Interessenten abgesagt oder den Verkaufsprozess verlangsamt hat.

In der Praxis bedeutet das: Je kürzer der Zeitraum zwischen mündlicher Einigung und Signing, desto höher ist die tatsächliche Verbindlichkeit der Transaktion. Aus diesem Grund kann es für Verkäufer sinnvoll sein, sich bereits frühzeitig mit dem Thema Apothekenkaufvertrag zu beschäftigen und diesen vorbereitend erstellen zu lassen. Idealerweise liegt zum Zeitpunkt der mündlichen Einigung bereits ein Vertragsentwurf vor, der dann kurzfristig

finalisiert und unterzeichnet werden kann. Auf diese Weise lässt sich der Zeitraum zwischen Einigung und Vertragsunterzeichnung deutlich verkürzen und für beide Seiten schneller Planungssicherheit schaffen.

Letter of Intent – oft überschätzt

Warum ein Letter of Intent rechtlich nicht bindend ist

Im Rahmen der Einigungsgespräche wird häufig ein sogenannter „Letter of Intent“ oder eine „Absichtserklärung“ erstellt. Viele Verkäufer und Käufer gehen davon aus, dass damit der Deal bereits „fix“ ist. Tatsächlich ist ein „Letter of Intent“ rechtlich in der Regel nicht bindend, sondern dokumentiert lediglich die Absicht der Parteien, den Verkauf weiter zu verfolgen und einen Kaufvertrag auszuarbeiten. Er ersetzt keinen Kaufvertrag und begründet regelmäßig keine Verpflichtung, die Apotheke tatsächlich zu kaufen oder zu verkaufen.

Die wirkliche rechtliche Bindung entsteht in der Praxis erst mit dem unterschriebenen Kaufvertrag, also mit dem Signing.

Ohne Kaufvertrag keine endgültige Finanzierung

Warum der Kaufvertrag wichtig für die Finanzierungsprüfung ist

Ein weiterer wichtiger Punkt ist, dass die finanzierende Bank des Käufers für die abschließende Finanzierungsprüfung in der Regel den Apothekenkaufvertrag und den Mietvertrag in der final abgestimmten Version benötigt. Diese müssen regelmäßig noch nicht zwingend unterschrieben sein, der Bank jedoch inhaltlich final vorliegen, damit sie die Finanzierung abschließend prüfen und genehmigen kann.

Anzeige

ONLINE – SEMINAR

**Apothekenverkauf -
Aus der Praxis für die Praxis**

TERMINE
25. September 2026, 15:00 – 16:30 Uhr
14. Oktober 2026, 18:00 – 19:30 Uhr



In Zusammenarbeit mit







DETAILS & ANMELDUNG

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

Das bedeutet, selbst wenn sich Käufer und Verkäufer grundsätzlich einig sind und die Bank Interesse signalisiert hat, kann die verbindliche Finanzierungszusage erst erfolgen, wenn der Kaufvertrag in seiner finalen Fassung vorliegt. Auch deshalb ist der Kaufvertrag ein zentraler Meilenstein im gesamten Verkaufsprozess.

Erfolgte Kaufvertragsunterzeichnung – noch zu früh, um sich zurückzulehnen **Aufschiebende Bedingungen beim Apothekenverkauf**

Für viele Verkäufer ist das Signing, also die Unterzeichnung des Kaufvertrages, ein emotionaler Meilenstein. Häufig entsteht an dieser Stelle das Gefühl, dass „alles erledigt“ sei und man sich nun zurücklehnen könne. In der Praxis ist jedoch genau das nicht der Fall.

Apothekenkaufverträge werden regelmäßig unter sogenannten „aufschiebenden Bedingungen“ abgeschlossen. Das bedeutet, dass der Vertrag zwar unterschrieben ist, aber erst dann vollständig wirksam wird, wenn bestimmte Voraussetzungen erfüllt sind.

Zu diesen Voraussetzungen gehören in der Regel insbesondere die endgültige Finanzierungszusage der Bank, der Abschluss oder die Übernahme des Mietvertrages durch den Käufer sowie die Erteilung der Apothekenbetriebslaubnis für den Übernehmer. Erst wenn diese Punkte erfüllt sind, kann das Closing stattfinden und die Apotheke tatsächlich übergeben werden. Das Signing ist daher ein wichtiges Zwischenziel, aber noch nicht das Ende des Verkaufsprozesses.



INFO

Kontakt:

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

Empfehlung:

Struktur bringt Sicherheit

Das Signing ist ein Meilenstein – Closing das Ziel. Doch gerade die Zeit dazwischen birgt Risiken. Bis zum Zeitpunkt der tatsächlichen Übergabe müssen Verkäufer und Käufer weiterhin eng zusammenarbeiten, Unterlagen liefern, Abstimmungen mit Vermieter, Bank, Behörden und Beratern führen und den Übergabetermin organisatorisch vorbereiten.

In der Praxis scheitert es selten an einzelnen Punkten, sondern oft an Verzögerungen, fehlendem Fachwissen oder unzureichender Vorbereitung. Genau hier kann Sie ein erfahrener Berater unterstützen und für Struktur, zügige Abläufe und rechtzeitige Abstimmung sorgen. So vermeiden Sie unnötige Risiken und erreichen Ihr Closing – den tatsächlichen Abschluss.

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

