

**LAV**

# NACHRICHTEN

DAS MITGLIEDERMAGAZIN DES LANDESAPOTHEKERVERBANDES BADEN-WÜRTTEMBERG e.V.



## Maskenschauspiel

FFP2-Abgabe zwischen  
Drama und Happyend

## Corona-Schnelltests

Apotheken testen aktiv mit



## Verkauf der Apotheke

Den Schritt allein oder mit Unterstützung wagen

Es lohnt sich, sich frühzeitig mit dem Verkauf der Apotheke auseinanderzusetzen. In aller Regel gibt es Aufgaben die zu erledigen sind, **bevor** man tatsächlich den letzten Schritt der beruflichen Karriere, den Apothekenverkauf, angehen möchte. Um nur zwei Wesentliche zu nennen:

- Finanzielle Ruhestandsplanung
- Apotheke „fit“ machen für den Verkauf

Die zentrale Frage ist für Viele:

**Lohnt sich ein Berater? Und wie finde ich den richtigen Berater?**

Anders gefragt: Wie findet der Patient den richtigen Arzt? Das Vorgehen, das hier zur

Anwendung kommt, bringt uns auf die richtige Spur. Denn die Antworten sind fast gleich:

- Richtige Fachrichtung und Qualifikation (Wer lässt sich die Mandeln schon vom Zahnarzt herausnehmen, obwohl doch dieser wie der HNO-Arzt durch dieselbe Öffnung arbeitet?)
- Kenntnisse und Erfahrung
- Gute Erfahrungen anderer („Mund-zu-Mund-Propaganda“)
- Räumliche Nähe
- Einbindung in ein unterstützendes Umfeld
  - Steuerberatung
  - Rechtsberatung
- Persönliches und fachliches Vertrauen
- Klientenfokussierung des Beraters

Die letzten beiden Punkte sind die wichtigsten Kriterien. Was nützt die Fachkunde des Beraters, wenn der Klient nur als Umsatzbringer betrachtet wird? Hat der Berater jedoch die Leistung für den Klienten ständig im Blick, lassen sich mit dieser Intention auch Defizite in anderen Bereichen kompensieren, wenn sie nicht zu groß sind. Nur „nett, freundlich und

zuverlässig“ reicht nicht aus. Es wird Ihnen nicht erspart bleiben, sich mit mehreren potentiellen Interessenten zu beschäftigen. Wie immer in Beratungssituationen zählen dabei nicht nur die nackten Fakten, sondern auch das, „was uns der Bauch sagt“.

### Was leistet der Berater?

In welchem Umfang der Berater Sie bei dem Prozess des Eintritts in Ihren Ruhestand und der damit verbundenen Apothekenabgabe begleiten soll, ist abhängig von Ihren individuellen Bedürfnissen und Vorstellungen:

- Soll der Berater Ihre gesamte finanzielle Lage beurteilen?
- Welche Vor- und Nachteile gibt es bei früherem oder auch späterem Abruf der Rentenleistung bei der Apothekerversorgung?
- Soll die Übergabe innerhalb der Familie erfolgen und Sie wissen nicht genau, welche Möglichkeiten es gibt?
- Halten Sie den Verkauf Ihrer Apotheke für schwierig und es sind besondere Wege zu gehen?

Wenn Sie diese oder auch andere Fragestellungen außer dem „einfachen“ Verkauf



Ihrer Apotheke beschäftigen, empfiehlt es sich, dies bei der Wahl des Beraters zu berücksichtigen. Ein klassischer Apothekenmakler deckt diese Themen in aller Regel nicht ab. Eine klassische Maklertätigkeit umfasst lediglich das Erstellen einer Verkaufsunterlage, Einschätzung des Preises und Verkauf der Apotheke erfolgsbasiert.

Das Bündel Beratungsleistungen wird überschaubar, wenn Sie die Themen in drei Bereiche einteilen, die zu zeitlichen Meilensteinen für Ihren späteren Ruhestand werden können:

# 1.

## Planung des Ruhestandes

- Ihr Berater reflektiert zusammen mit Ihnen die ersten Überlegungen zur Ruhestandsplanung und wann der für Sie geeignete Zeitpunkt der Apothekenabgabe ist: Sowohl unter steuerlichen als auch liquiden Gesichtspunkten. Er kalkuliert für Sie, ob das finanzielle Ergebnis Ihrer Pläne Ihren finanziellen Anforderungen genügt. Es erfolgt eine Gesamtbestandsaufnahme unter Berücksichtigung aller Eventualitäten.
- Er erarbeitet aufgrund des Kalkulationsergebnisses Konzepte mit Handlungsoptionen. Darin sind Vorschläge enthalten, wie Sie Ihre wirtschaftlichen Ziele nach Eintritt des Ruhestandes auch erreichen. Unter anderem wie Sie Ihren Apothekenverkaufserlös steigern können.
- Er ermittelt den Unternehmenswert Ihrer Apotheke

# 2.

## Planung der Apothekenabgabe

- Ihr Berater bespricht mit Ihnen das Ergebnis der Unternehmensbewertung, erörtert die verwendete Bewertungsmethode, die Schwachstellen, die Bandbreite des möglichen Verkaufserlöses und die verschiedenen Arten der Verkaufspraktiken. Es werden immer die aktuellen Marktgegebenheiten berücksichtigt.

- Gemeinsam mit Ihnen legt der Berater eine Verkaufsstrategie und den Verkaufspreis fest.
- Bei einer Unverkäuflichkeit der Apotheke prüft der Berater andere Möglichkeiten und Wege, wie zum Beispiel das Erzielen einer Schließungsprämie.
- Der Berater fasst ein qualifiziertes, optimalerweise anonymisiertes, Exposee der Apotheke als Verkaufsunterlage ab. Die Zahlen werden erläutert und für den Interessenten transparent gemacht. Auch Optimierungspotentiale die sich kaufpreissteigernd auswirken werden dargestellt. Ebenso ist eine Liquiditätskalkulation für den Interessenten zur Verdeutlichung der Relation Kaufpreis und Verfügungsbetrag enthalten.

# 3.

## Suche nach einem Interessenten

- Gemeinsam legen Sie mit dem Berater fest, welche Interessenten gegebenenfalls bevorzugt angesprochen werden sollen. Die Suche nach einem Nachfolger erfolgt nach Ihren Wünschen.
- Der Berater führt die Verhandlungen mit dem möglichen Nachfolger für Sie oder unterstützt Sie dabei. So vermeiden Sie gegebenenfalls emotionale Konfrontationen bei der Einschätzung Ihres Lebenswerkes.

## TIPP

Bei Verhandlungen (Kauf und Abgabe der Apotheke, zwischen Abgebern und Übernehmern sitzen immer Parteien mit Individualinteressen am Tisch. Eine objektive Lösung ist schwer zu finden, weil jede Partei primär den eigenen Vorteil – und damit den Nachteil der anderen Partei – im Auge hat. Im Rahmen der Verhandlungen, zum Beispiel bei der Festlegung des Kaufpreises mit dem Apothekennachfolger, kann es daher schon einmal zu atmosphärischen Spannungen kommen. Dann ist es hilfreich, wenn Sie Ihren Wirtschaftsberater „vorschicken“ können. Der Berater ist ein neutraler Dritter und damit eine gute Voraussetzung für faire und angemessene Problemlösungen. Er sollte es neben den fachlichen Lösungsvorschlägen aber auch verstehen, die Stimmung wieder zu glätten. Das Verhältnis zwischen Übernehmer und Abgeber oder zwischen den Kooperationspartnern bleibt so ungetrübt. Dies ist für die erfolgreiche (zukünftige) Zusammenarbeit oder eine Apothekenübergabe immens wichtig und schont außerdem Ihre Nerven.

- Der Berater verschickt nicht nur Unterlagen, sondern klärt unbedingt – vor Bekanntgabe Ihrer konkreten Verkaufsabsicht – das NACHHALTIGE Interesse des Kaufinteressenten. Auch im Hinblick auf die Zahlenlage der Apotheke in Korrelation mit dem gewünschten Apothekenverkaufspreis. Wenn beispielsweise von Anfang an klar ist, dass der Interessent eine weit abweichende Kaufpreisvorstellung hat, machen weitere Gespräche keinen Sinn. Wichtig ist auch, dass Sie zu jedem Zeitpunkt wissen, wer über den Verkauf Ihrer Apotheke informiert ist.
- Der Berater setzt das Verhandlungsergebnis gemeinsam mit einem Juristen in einen endgültigen Apothekenübergabevertrag um. An dieser Stelle der Hinweis, dass rechtsberatende Tätigkeiten ausschließlich den rechtsberatenden Berufen vorbehalten sind!

## Was kostet der Berater?

### So sollten Sie kalkulieren

Je nachdem welche Leistungen Sie abrufen, arbeiten Berater auf Honorarbasis, in aller Regel nach Stundensätzen oder auch vereinbarten Pauschalen. Für die vorbereitenden Tätigkeiten können je nach Umfang für die beschriebenen Tätigkeiten in Schritt 1 und 2 Beträge von € 1.000 bis zu € 5.000 fällig werden. Gleichwohl: Guter Rat ist teuer, sagt der Volksmund.

Und wer nicht bereit ist, für guten Rat zu zahlen, wird ihn nicht bekommen und sich mit schlechtem Rat oder Selbsthilfe begnügen müssen. Jedoch ist auch das Honorar keine Gewähr für einen guten Rat. Die vermutete Qualität der Leistung entscheidet sich meistens bereits bei der Auswahl des Beraters.

Eingebundene Rechtsanwälte oder Steuerberater haben ihre der GOÄ (Gebührenordnung der Ärzte) vergleichbaren Gebührenordnungen. Deren Gebühren richten sich nach dem Wert der Sache. Es gibt Fälle, in denen – beispielsweise die Begutachtung eines Mietvertragsentwurfes – die Honorarberechnung nach der Höhe der Jahresmiete zu einer unangemessen hohen Honorierung führt. Dann kann man Stundenhonorare vereinbaren.

Für Wirtschaftsberater gibt es keine „staatliche“ Gebührenordnung. Für begrenzte und überschaubare Teilaufgaben sollten Sie Stundenhonorare vereinbaren und die Stundenzahl limitieren. Für einen Berater, der Sie durch den gesamten Prozess der Ruhestandsplanung und Apothekenabgabe begleitet, kann auch ein Pauschalhonorar vereinbart werden. Dieses wird vorher vertraglich festgelegt. In dem Vertrag sollte genau beschrieben sein, welche Einzelleistungen der Berater zu erbringen hat.

Für die Begleitung in Schritt 3 wird in aller Regel ein erfolgsorientiertes Maklerhonorar vereinbart. Dieses bemisst sich bei Apothekenverkäufen üblicherweise am Umsatz und liegt zwischen einem und zwei Prozent.

#### Fazit:

Im Ergebnis sollte es mit einem guten Berater gelingen, einen optimalen Verlauf des Apothekenverkaufsprozesses zu gestalten und im Ergebnis durch die qualifizierte Vorarbeit auch einen optimalen Apothekenverkaufserlös zu erzielen!

Gerne unterstützen wir Sie bei den einzelnen Schritten mit unserer langjährigen Erfahrung, mit Empathie und Leidenschaft und unserem Fachwissen. Sprechen Sie uns an.

Corinna Renz  
Geschäftsführerin der fhb



### Über die Autorin

Die Bankkauffrau und Bankfachwirtin Corinna Renz ist seit 1985 im Finanzsektor für Heilberufe tätig und leitet seit 1998 die fhb finanzberatung für heilberufe als Gesellschafterin und Geschäftsführerin. Sie ist spezialisiert auf die Beratung von Apothekerinnen und Apothekern in allen finanziellen Belangen. Vom Kauf der Apotheke bis in den Ruhestand. Dank ihrer langjährigen Erfahrung ist die Fachbuchautorin (Liquiditätsplanung für Apotheker, Govi Verlag) auch als Referentin für den Landesapothekerverband Baden-Württemberg zum Thema Apothekenabgabe tätig.

## INFO

Gerne unterstützen wir Sie bei Ihren Planungen! Sprechen Sie uns an.

fhb - Finanzberatung  
für Heilberufe GmbH  
Wäldenbronner Str. 2  
73732 Esslingen  
Telefon 0711 310596-0  
Fax 0711 310596-29  
info@fhb-plus.de  
www.fhb-plus.de

**fhb**  finanzberatung für  
heilberufe gmbh

