

## **Fehler, die Sie beim Apothekenverkauf unbedingt vermeiden sollten**

**Der Verkauf des eigenen Lebenswerks findet in der Regel nur einmal in der beruflichen Karriere statt. Er markiert meist den Übergang in den Ruhestand und ist nicht selten von wesentlicher Bedeutung für die finanzielle Zukunft der Abgeber:innen. Gleichzeitig ist er häufig eine emotionale Herausforderung. Welche Stolpersteine Sie vermeiden sollten und wie Sie sich auf den Verkauf vorbereiten können, erfahren Sie im Folgenden.**

---

### **1. Zu spät anfangen – den richtigen Zeitpunkt verpassen**

Der Verkauf einer Apotheke ist kein Sprint, sondern ein Marathon. Wer erst losläuft, wenn der Ruhestand vor der Tür steht, verschenkt wertvolles Potenzial. Vom Unternehmenswert über die Käufersuche bis zum Vertragsabschluss gilt es zahlreiche Schritte sorgfältig zu planen.

Ein erfolgreicher Apothekenkauf braucht Vorbereitung – idealerweise über mehrere Monate. In dieser Zeit sollten Sie Finanzierungsoptionen klären, steuerliche und rechtliche Fragen prüfen und sich einen Überblick über die Marktlage verschaffen. Auch Ihr berufliches Netzwerk spielt hier eine Rolle: Oft ergeben sich die besten Chancen durch gezielte Kontakte, nicht durch Zufall.

---

### **2. Der Alleingang**

Selbstständigkeit bedeutet, Verantwortung zu tragen – aber nicht, alles allein machen zu müssen. Beim Verkauf der eigenen Apotheke ist Expertenwissen entscheidend. Steuerliche Aspekte, Unternehmensbewertung oder Vertragsgestaltung sind komplexe Themen, bei denen Erfahrung den Unterschied macht.

Mit der richtigen Beratung an Ihrer Seite sichern Sie sich nicht nur bessere Ergebnisse, sondern auch mehr Ruhe und Klarheit im Prozess. Gleichzeitig gewinnen Sie Sicherheit und erhalten Impulse von Experten, die Routine im herausfordernden Verkaufsprozess besitzen.

---

### **3. Der Blick in den Rückspiegel**

Sie haben über Jahre ein erfolgreiches Lebenswerk aufgebaut – darauf dürfen Sie stolz sein. Doch beim Verkauf zählt nicht nur, was war, sondern vor allem, was kommt. Käufer:innen denken zukunftsorientiert und wollen wissen, wie sich die Apotheke nach der Übergabe entwickeln wird.

Eine fundierte Planrechnung, die Perspektiven und Veränderungen aufzeigt, ist dabei ein entscheidender Faktor. Dabei geht es nicht um ein „Schönrechnen“, sondern um die Berücksichtigung wichtiger Faktoren, die in der Zukunft liegen und aus den Unterlagen der Vergangenheit nicht hervorgehen.

---

### **4. Fehlendes Feingefühl**

Der Apothekenverkauf ist nicht nur ein Geschäft – es ist ein Übergang zwischen zwei

Lebenswerken. Verkäufer:innen wünschen sich Wertschätzung und einen fairen Preis, Käufer:innen wollen Sicherheit und kalkulierbare Risiken.

Mit Empathie, Fingerspitzengefühl und klar nachvollziehbaren Zahlen lassen sich beide Interessen verbinden. Hilfreich ist die Moderation der Gespräche durch einen neutralen Berater, der die unterschiedlichen Perspektiven und Erwartungen erklärt und zu einem Konsens zusammenführt

---

## 5. Marktschreierei

„Je mehr Interessenten, desto besser“ – dieser Gedanke ist beim Apothekenverkauf trügerisch. Offene Werbung kann Misstrauen wecken, unerwünschte Wettbewerber anlocken oder sensible Informationen preisgeben.

Diskretion ist deshalb der Schlüssel zu einer erfolgreichen Übergabe. Mit einer gezielten, vertraulichen Ansprache der richtigen Käufer:innen erhöhen Sie die Erfolgchancen und schützen gleichzeitig Ihr Lebenswerk.

Gleichzeitig ist es unerlässlich, eine Verschwiegenheitsvereinbarung mit Kaufinteressenten abzuschließen, bevor wichtige Informationen ausgetauscht und Unterlagen herausgegeben werden.

---

## 6. Die Apotheke emotional überbewerten

Viele Verkäufer:innen haben ihre Apotheke über Jahrzehnte aufgebaut – und bewerten sie mit dem Herzen. Doch der Kaufpreis muss sich an betriebswirtschaftlichen Fakten orientieren, nicht an Emotionen.

So angenehm persönlicher Sympathie zwischen Verkäufern und Käufern auch sind; entscheidend sind Zahlen – also Umsatz, Rohertrag, Personalkosten, Standortpotenzial und Zukunftsfähigkeit.

Eine **professionelle Apothekenbewertung** durch einen unabhängigen Gutachter oder spezialisierten Berater ist unverzichtbar. Sie schafft Transparenz, eine solide Verhandlungsbasis und ist oft die Grundlage für die Finanzierung durch Banken.

---

## 7. Lage, Lage, Lage - Die Bedeutung des richtigen Standorts

Eine Apotheke ist nur so stark wie ihr Umfeld. Dazu zählen die ärztliche Versorgungsstruktur, Bevölkerungsentwicklung oder die Konkurrenzsituation am Standort.

Achten Sie insbesondere auf:

- Altersstruktur der wichtigsten Verordner
- Geplante Praxisnachfolgen
- Neubau- oder Schließungsvorhaben im Einzugsgebiet
- Wettbewerber

Da Käufer regelmäßig nach diesen Punkten fragen, gilt es, sich zusammen mit einem kompetenten Berater darauf vorzubereiten und die positiven Aspekte aktiv herauszustellen.

---

## **8. Mietvertrag und Immobilie nicht genau prüfen**

Ein attraktiver Standort nützt wenig, wenn der Mietvertrag bald ausläuft. Käufer und Banken wünschen sich Sicherheit und langfristig verfügbare Räumlichkeiten. Prüfen Sie die Details Ihres Mietvertrags und erneuern ihn gegebenenfalls, um Kaufinteressenten diese Sicherheit geben zu können.

Auch der Zustand der Räumlichkeiten und der technischen Ausstattung (Kühltechnik, Kommissionierer, Labor, Einrichtung) spielen eine wichtige Rolle. Ein Investitionsstau kann schnell zu einem deutlich niedrigeren Kaufpreis führen.

---

## **9. Personalthemen vernachlässigen**

Ein gutes Team ist die halbe Miete – gerade in der Übergangsphase. Verschaffen Sie Käufer:innen frühzeitig ein klares Bild vom Personal: Wer bleibt? Wer geht bald in Rente? Gibt es Schlüsselpersonen, die für den Betrieb unverzichtbar sind?

Fehlt diese Transparenz, drohen nach der Übernahme unangenehme Überraschungen: Know-how-Verlust, Überstundenberge oder Unruhe im Team. Führen Sie daher frühzeitig Gespräche und zeigen Sie Perspektiven auf – so schaffen Sie Vertrauen und binden wertvolle Mitarbeiter:innen. Das wissen auch Apothekenkäufer:innen zu schätzen und honorieren es.

---

## **10. Nur Kleinkram? Wichtige organisatorische Details**

Die Erfahrung zeigt: Nicht der große Deal bringt den Prozess ins Wanken, sondern Kleinigkeiten. Fehlende Verträge, unvollständige Bestandslisten oder ungeklärte Fragen zu Leasingverträgen, Warenlager und Belieferungsvereinbarungen können Wochen kosten.

Ein sauber vorbereiteter **Datenraum** mit allen relevanten Dokumenten zeigt Professionalität und beschleunigt den Ablauf erheblich.

---

## **11. Alles auf eine Karte setzen**

Ein professioneller Verkaufsprozess lebt von Auswahl. Verkäufer:innen sollten mehrere Interessenten parallel ansprechen.

Diese „Mehr-Interessenten-Strategie“ verhindert Abhängigkeiten und stärkt Ihre Verhandlungsposition. Außerdem gewinnen Sie Sicherheit, falls ein Interessent kurzfristig abspringen sollte.

Lassen Sie sich bei den Verhandlungen und während der Besichtigungen von einem erfahrenen Berater begleiten und teilen sich Aufgaben auf. Während Sie die Details der Apotheke vorstellen, erläutert der Berater betriebswirtschaftliche Details und gibt Ihnen Rückendeckung.

---

## **Fazit: Professionelle Vorbereitung ist der Schlüssel**

Ein Apothekenkauf ist kein Schnellschuss, sondern ein strategisches Projekt. Mit einer klaren Planung, fundierten Zahlen und professioneller Unterstützung vermeiden Sie typische Fehler – und schaffen die Grundlage für nachhaltigen Erfolg.

**Oliver Vorberg**, Geschäftsführer der SuPport GmbH, Unternehmensberater bei Dr. Schmidt und Partner, Koblenz, [info@support-gmbh.com](mailto:info@support-gmbh.com), 0261 3009 244