

„Es ist ein Insidermarkt“

APOTHEKENÜBERNAHMEN ■ „Derzeit werden viele Apotheken zu teuer verkauft“, warnt Wolfgang Hauser. Er weiß, wovon er spricht, hat er doch zusammen mit seinem Partner die Finanzierung von rund 140 Apotheken organisiert.

MAG. HARALD FERCHER

Der Kampf wird härter, auch ohne neue Konkurrenten wie dm, Amazon oder Internetapotheken. Wolfgang Hauser, Unternehmensberater und Mastermind des Apothekencoach, den er vor zehn Jahren gemeinsam mit seinem damaligen Partner Jens Wilke gegründet hat, mahnt Unternehmensgründer, die eine Apotheke übernehmen wollen, zur Vorsicht: „Derzeit werden

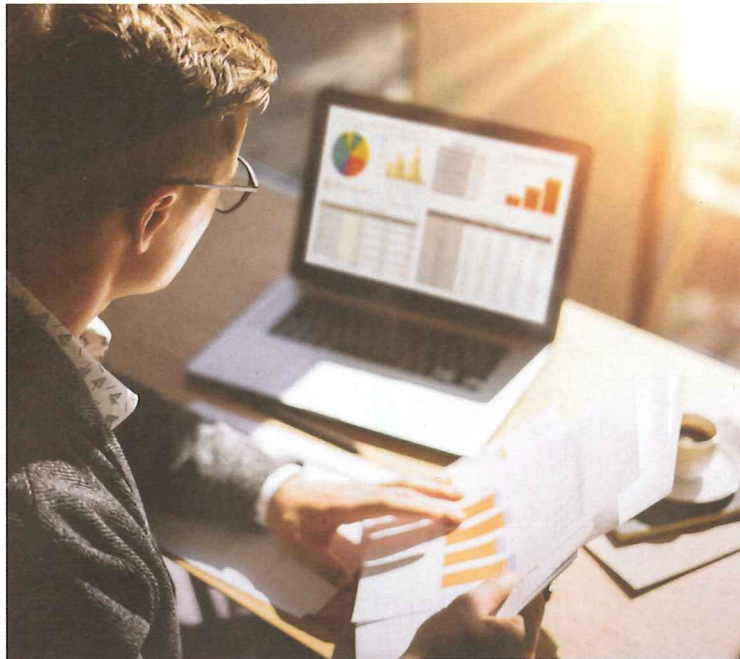


Hauser:
„Das Wichtigste ist für einen Pharmazeuten, dass er seine Unabhängigkeit wahrt.“

viele Apotheken zu teuer verkauft.“ Im Normalfall liegt der Kaufpreis für eine Apotheke beim 0,9- bis 1,2-fachen Jahresumsatz abzüglich der „Hochpreiser“, erzählt Hauser. Natürlich gibt es auch Ausreißer nach oben oder unten. Bei den Ausreißern nach oben handelt es sich vor allem um Apotheken mit einer attraktiven Lage etwa in Städten oder Einkaufszentren. Manchmal ist aber auch die Nachfrage nach einer Apotheke so hoch, dass diese den Preis nach oben treibt.

Preise oft zu hoch

Hausers Job als Apothekencoach ist es unter anderem, Apotheker, die ihr Unternehmen verkaufen wollen, und angehende Jungunternehmer zusammenzubringen und bei der Abwicklung der Übernahme sowie der Finanzierung des Geschäftes zu unterstützen. Dabei kann es schon einmal vorkommen, dass er einen Fall nicht annimmt. „Wir nehmen nur jene Fälle an, die wir auch für vertretbar halten. Ist der geforderte Preis zu hoch, lehnen wir ab. Ich erin-



Vor dem Kauf einer Apotheke sollte man sich über die Finanzierung Gedanken machen und ein Wirtschaftlichkeitskonzept erstellen.

nere mich an ein Beispiel, bei dem der Verkäufer ursprünglich 2,3 Millionen Euro wollte. Wir haben abgelehnt, weil wir das einem zukünftigen Eigentümer nicht zumuten wollten. Der Preis war wirtschaftlich nicht tragbar. Zwei Jahre später ist jemand zu uns gekommen, weil er eine Apotheke um 2,1 Millionen Euro kaufen wollte. Es war die gleiche Apotheke und wir haben den Auftrag wieder abgelehnt. Weitere zwei Jahre später hätte ein potenzieller Käufer diese Apotheke für 1,84 Millionen Euro bekommen und wollte unsere Unterstützung bei der Finanzierung. Diesmal haben wir gesagt – es passt, weil es wirtschaftlich vertretbar war“, erzählt Hauser aus der Praxis.

Eindringlich warnt der Apothekencoach Jungunternehmer davor, für eine Übernahme einen zu hohen Preis zu bezahlen. „Wenn es sich wirtschaftlich nicht rechnen lässt, sollte man die Finger davon lassen. Wer zu viel zahlt, begibt sich in die Abhängigkeit, wird nicht selten todunglücklich und bleibt der Sklave seiner Fehlent-

scheidung“, sagt Hauser. Auch bei der Wahl der Partner sollte man vorsichtig sein und sich immer die Frage stellen, welche Interessen der Partner, der oftmals bei der Finanzierung unter die Arme greift, sonst noch hat. „Ich habe schon Verträge gesehen, wo der Partner, obwohl er nur ein Prozent am Unternehmen gehalten hat, wirtschaftlich betrachtet das Unternehmen, mittels verschiedener Klauseln im Gesellschaftervertrag, in der Hand hatte“, berichtet Hauser. „Das Wichtigste ist für einen Pharmazeuten, dass er seine Unabhängigkeit wahrt.“

Gute Kontakte wichtig

Wie man vom bevorstehenden Verkauf einer Apotheke erfährt? „Das ist ein echter Insidermarkt“, erklärt der Apothekencoach, „man braucht auf alle Fälle gute Kontakte. Einerseits gibt es unabhängige Berater wie uns, andererseits weiß natürlich auch der Großhandel sehr früh, wenn eine Apotheke zur Übernahme ansteht.“ Manche Großhändler sind mitunter auch bereit, als Partner bei einer Über-

nahme einzusteigen. „In so einem Fall muss man allerdings darauf achten, dass man sich als Pharmazeut nicht zu sehr in die Abhängigkeit begibt. Denn der Großhändler verfolgt natürlich auch seine eigenen Interessen“, sagt Hauser und fügt hinzu: „So wie auch andere Organisationen, die sich dem Jungunternehmer mitunter als mögliche Partner anbieten.“

Wirtschaftliche Prüfung

Wie seine Projekte üblicherweise ablaufen? „In einem ersten Schritt evaluieren wir zuerst einmal ob der Kaufpreis in der geforderten Höhe in Ordnung ist. Ist er das, machen wir eine vertiefte Prüfung und stellen ein Wirtschaftlichkeitskonzept auf. Im Anschluss helfen wir dem übernehmenden Apotheker auch bei der Finanzierung. Dabei greifen wir auf Bankpartner zurück, mit denen wir die besten Erfahrungen gemacht haben. Wichtig ist aber, dass die von uns beratenen Menschen für sich selbst etwas lernen und von unserer Beratung auch später noch profitieren.“

Auf seinem Internetportal apothekencoach.at wirbt Hauser unter anderem auch damit, dass von ihm beratene Apotheker kein Eigenkapital einsetzen müssen. Wie geht das? „Das gilt für unsere Projekte. Wenn ich für eine Übernahme Eigenkapital einsetzen muss, ist das Projekt aus unserer Sicht nicht rentabel. Eigenkapital sollte man sich für andere Dinge in der Hinterhand behalten“, meint der Apothekencoach, der auch Jungapothekern, die um eine neue Konzession ansuchen, zur Seite steht. „Da ist die Lage aber einigermaßen unübersichtlich. Manchmal dauert das Verfahren für eine neue Konzession elf Jahre, manchmal nur elf Monate. Fakt ist jedenfalls, dass man – trotz aller objektiven Kriterien – auch ein Quantum Glück braucht, wenn man eine Konzession rasch erhält“, so Hauser. ■