

# Ermittlung Apothekenwert / Verkaufspreis

Wussten Sie schon ...

- ... dass Ihre Apotheke ein ganz zentraler Baustein Ihres Vermögens ist?
- ... dass Sie den Wert oder die Rendite dieses Vermögensgegenstandes - im Gegensatz zu den meisten anderen Geld- oder Vermögensanlagen - aktiv beeinflussen können
  - > oder haben Sie bspw. Einfluss auf das Zinsniveau?
- ... dass aber auch die Steigerung des Werts bzw. der Rendite der Apotheke nicht über Nacht erfolgt
  - > genauso wenig wie die meisten Medikamente über Nacht helfen?
- ... dass es einen erheblichen Unterschied zwischen dem Wert der Apotheke und dem erzielbaren Kaufpreis geben kann?

Aus dieser Erkenntnis ergibt sich dann sofort die Frage aller Fragen:

**Wie kann ich den Wert bzw. den Verkaufspreis meiner Apotheke sichern und steigern?**

Bevor aber hier eine Antwort gegeben werden kann, müssen erst noch folgende Fragen beantwortet werden:

- A - Welchen Wert hat die Apotheke heute?
- B - Welcher Verkaufserlös könnte heute erzielt werden?
- C - Welche Potenziale hat Ihre Apotheke?
- D - Unter Berücksichtigung der Potenziale der Apotheke:
  - > Welchen Wert hat Ihre Apotheke dann zukünftig und welcher Verkaufserlös kann dann erzielt werden?

und darüber hinaus

- E - Wo und wie finde ich einen Käufer?
  - > Der dann auch in der Lage ist, den vereinbarten Preis zu bezahlen?
- F - Was muss ich während des Verkaufsprozesses beachten?

# Ermittlung Apothekenwert / Verkaufspreis

Aber keine Sorge! Alle Fragen können von uns beantwortet werden!!

---

## Antworten

Ihre Apotheke ist heute EUR x wert!

Ihre Apotheke hat noch Ertrags- und Steigerungspotenziale!

Die Potenziale liegen in den Bereichen ...

Folgende Maßnahmen sind notwendig, um die Ertragspotenziale zu nutzen!

Bis die Maßnahmen greifen, dauert es x Monate / x Jahre!

Welche Aufwendungen bringt die Maßnahmenumsetzung mit sich?

... und

**Welchen Wert wird meine Apotheke dann zu einem Stichtag x in der Zukunft haben  
und mit welchem Kaufpreis kann ich rechnen?**

Welche Strategien und welche Aktivitäten sind im Rahmen des Verkaufsprozesses wichtig?

---

Und darüber hinaus helfen wir Ihnen ...

... dabei, einen Käufer zu finden, der Ihren Anforderungen entspricht und auch in der Lage ist, den gewünschten Kaufpreis zu bezahlen.

... bei der Ermittlung des optimalen Veräußerungszeitpunkts unter Vermögens- und Liquiditätsgesichtspunkten.

... bei der Erstellung aussagekräftiger Unterlagen zur optimalen Präsentation Ihrer Apotheke.

## Übrigens

Bei unseren Analysen, Berechnungen und Bewertungen halten wir uns an die Vorgaben und Standards des Instituts der Wirtschaftsprüfer (IDW S6).