

## 1. Teil Wertsteigernde Vorbereitung

1. Besichtigung und Grundanalyse der Apotheke
2. Vorschläge zur Wertsteigerung der Apotheke
3. Prüfung der Revisionsfähigkeit der Apotheke bei Verkauf
4. Ermittlung erforderlichen Umbauten und Kostenschätzungen
5. Erstellung der neuen Einrichtungskonzeption
6. Realisierung der Maßnahmen

## 2. Teil Unternehmensbewertung/ Verkaufsexpose

7. Ermittlung des voraussichtlichen nachhaltigen Gewinns für den Erwerber
8. Ermittlung des Unternehmenswertes
9. Erstellung eines Verkaufs – Expose´s

## 3. Teil Käuferakquisition

10. Schaltung von Chiffre – Anzeigen / eventuell
11. Ansprechen von kaufinteressierten Apothekern/innen
12. Einholung der Schweigeverpflichtung
13. Vorstellung des Objektes und Besichtigung der Apotheke
14. Existenzgründungsberatung
15. Festlegung des Käufers in Abstimmung mit dem Verkäufer

## 4. Teil Verhandlungsführung / Vertragsgestaltung

12. Vermittlung Käufer – Verkäufersgespräch
13. Kaufvertragvorbereitung
14. Mietvertragsverhandlung – inklusive Neuverhandlung
15. Finanzierungsantrag und – vermittlung, Finanzierungsnachweis
16. Fachliche Stellungnahme für Käufer
17. Kontaktaufnahme mit jeweiligem Steuerberater
18. Sonderprobleme wie z.B. notarielle Beurkundungen

## 5. Teil Vertragsabschluß / Übergabe

19. Kaufabschluss
20. Mietvertragsabschluß
21. Finanzierungszusage
22. Mithilfe bei Beantragung der Betriebserlaubnis durch Käufer
23. Abmeldungen und Löschungen durch Verkäufer
24. Inventuraufnahme durch neutrales Institut
25. Einholung von behördlichen Genehmigungen z.B. bei Umbauten/Außenwerbeanlage etc.
26. Organisation eventuell notwendiger Zwischenverwaltung
27. Übergabe