

*top*pharm

Apotheken



**Die eigene Nachfolge-
planung richtig angehen**

Ihre Gesundheit. Unser Engagement.

Die Nachfolgeplanung – ein umfangreiches Projekt für jede Unternehmerin und jeden Unternehmer!

Was macht die eigene Nachfolgeplanung besonders?

Bei der eigenen Nachfolgeplanung geht es grundsätzlich darum, die Zukunft Ihrer Apotheke zu sichern. Somit gehört dieser wichtige Schritt zu den grössten strategischen Aufgaben im Berufsleben einer Unternehmerin bzw. eines Unternehmers. Nicht umsonst wird die Nachfolgeplanung häufig gar als die wichtigste unternehmerische Herausforderung beschrieben. Schliesslich geht es um die Weitergabe Ihres Lebenswerks an eine künftige Generation.

Die zeitliche Komponente spielt dabei eine entscheidende Rolle, da jede Nachfolgeplanung lange vor der eigentlichen Übergabe beginnt. Die Weitergabe Ihrer eigenen Apotheke, in welche Sie viel Arbeit und Leidenschaft investiert haben, ist keine Entscheidung, die Sie unter Zeit-

druck treffen sollten. Befassen Sie sich möglichst frühzeitig mit dem Thema und erhöhen Sie damit Ihre Aussichten auf eine erfolgreiche Übergabe.

Als Unternehmerin oder Unternehmer haben Sie viel Herzblut investiert, Ihre Apotheke aufzubauen, Kundenbeziehungen zu pflegen und die Verantwortung für ein ganzes Team zu übernehmen. Sie übergeben also nicht einfach eine Firma, einen Kundenstamm oder eine Apotheke, sondern Ihr Lebenswerk. Somit ist es naheliegend, dass insbesondere auch emotionale Aspekte eine entscheidende Rolle bei der eigenen Nachfolgeplanung spielen. Nicht zuletzt sind Ihre Kundinnen und Kunden, Ihre Mitarbeitenden und auch Ihre Familienmitglieder von Ihrer Entscheidung abhängig.

Finden Sie eine Nachfolgerin oder einen Nachfolger, die bzw. der zu Ihrer Apotheke passt und diese in Ihrem Sinne zukunftsorientiert weiterführt!

Erfahrungsbericht



**Monika Werthmüller,
Ehemalige Inhaberin der
TopPharm Apotheke Sissach
und der TopPharm Center
Apotheke – Gelterkinden**

Wann hast du dich mit der Idee auseinandergesetzt, deine Apotheken zu verkaufen?

Im Sommer 2022 haben mein Mann und ich uns dazu entschieden, die Werthmüller AG zu verkaufen. Der Hauptgrund war, dass ich in einem neuen Lebensabschnitt nochmals näher bei den Kunden sein wollte. Bereits im Januar 2023 wurde der Kaufvertrag unterschrieben.

Wie habt ihr den Prozess für den Unternehmensverkauf aufgegleist?

Da uns das richtige Vorgehen nicht bekannt war, habe ich mich zuerst mit der TopPharm Geschäftsstelle in Verbindung gesetzt. Dann wurde der Kontakt zu der Abteilung Akquisition hergestellt, woraufhin schon bald die ersten Sitzungen stattfanden. In diesen Sitzungen wurden unsere Bedürfnisse abgeklärt und die Möglichkeiten aufgezeigt. Zudem fanden erste Berechnungen und Einschätzungen über den Wert der AG statt.

Wie hast du die richtige Nachfolgerin bzw. den richtigen Nachfolger gefunden?

Seitens TopPharm wurden uns relativ schnell mögliche Interessenten präsentiert, und wir konnten entscheiden, mit welchen dann begleitete Besprechungen stattfinden sollen. Nach der Offertenabgabe haben wir uns dann für eine Partei entschieden, welche gemäss unserer Einschätzung am besten zu den Apotheken passte.

Wie konnten dich Berater/Bekannte im Prozess unterstützen?

Die Unterstützung von TopPharm war zu jeder Zeit sehr professionell, persönlich und effizient. Bei allen Terminen war ein Vertreter der TopPharm dabei. Sie haben die Unterlagen erstellt, erklärt und angepasst. Auch der Kontakt zu einem Anwalt für den Aktienkaufvertrag wurde vermittelt. Wenn ich heute entscheiden müsste, würde ich den Verkauf wieder genau so abwickeln.

Nachfolgeprozess

Phase 1

Entscheidung & Zielsetzung (10-15 Jahre vor der Übergabe)



- Auseinandersetzung mit der Nachfolgeplanung
- Erwartungen an die eigene Nachfolgeplanung
- Zielsetzung, Vorgehen, Zeitplan

Phase 2

Beratung (5-10 Jahre vor der Übergabe)



- Beiziehen von Fachleuten
- Analyse IST-Situation
- Ausarbeitung möglicher Arbeitsvarianten
- Definition von Meilensteinen

Phase 3

Vorbereitungsarbeiten (3-5 Jahre vor der Übergabe)



- Vorbereitung der Unternehmensübergabe
- Strukturierung von Privatvermögen und Firma

Phase 4

Verkaufsprozess (0-3 Jahre vor der Übergabe)



- Interessentensuche
- Verhandlungsgespräche
- Regelung aller Formalitäten
- Signing

Phase 5

Closing



- Abschluss der Transaktion
- Kommunikation im Betrieb
- Einführung Nachfolger/-in

Phase 6

Nach dem Abschluss



- Weiterbeschäftigung im Betrieb
- Coaching Nachfolger/-in
- Etc.

Tipps und Tricks

Zeithorizont

Planen Sie Ihre Nachfolge frühzeitig (fünf bis zehn Jahre vor der eigentlichen Übergabe).

Erwartungsmanagement

Befassen Sie sich mit Ihren Erwartungen und erstellen Sie eine Checkliste. Was erwarten Sie finanziell, welche Erwartungen haben Sie an die Nachfolgerin/den Nachfolger, welche Erwartungen hat Ihre Familie an Sie, etc.

Projektbegleitung

Lassen Sie sich professionell beraten. Das Themengebiet ist breit und beinhaltet verschiedene Aspekte wie z.B. die Unternehmensbewertung, Ihre private Finanzplanung im Zusammenhang mit der beruflichen Vorsorge, Suche von InteressentInnen, Steuern, Verhandlungen etc.

Meilensteine

Erstellen Sie einen Prozess und definieren Sie die wichtigsten Meilensteine. Dadurch erhalten Sie ein wertvolles Kontrollinstrument, welches Orientierung gibt und Struktur schafft.

Flexibilität

Jede Nachfolgeplanung ist einzigartig und kann sich während des Prozesses verändern. Seien Sie sich dieser Dynamik bewusst und bleiben Sie flexibel. Nicht zu unterschätzen sind emotionale Aspekte, die häufig nicht planbar sind.

Vorbereitung des Unternehmens

Machen Sie Ihr Unternehmen frühzeitig fit für eine Übergabe. Hinterfragen Sie die Rechtsform Ihres Unternehmens, optimieren Sie die Jahresabschlüsse, schütten Sie idealerweise nicht betriebsnotwendige Mittel frühzeitig aus, etc.

Zeitpunkt Signing & Closing

Sollten das Signing und das Closing nicht auf den gleichen Tag fallen, empfehlen wir Ihnen, dazwischen nicht mehr als sechs Monate einzuplanen.

NachfolgerIn

Hören Sie auf Ihr Bauchgefühl und finden Sie eine Nachfolgerin oder einen Nachfolger, die/der zum Unternehmen passt. Beziehen Sie sie bzw. ihn in den Prozess mit ein. Dies schafft eine wichtige Vertrauensgrundlage.

Bewertung

Lassen Sie Ihr Unternehmen von einer Spezialistin oder einem Spezialisten bewerten. Definieren Sie realistische und nachvollziehbare Bandbreiten für den Verkaufspreis.

Finanzierung

Involvieren Sie sich in die Finanzierungspläne Ihrer Nachfolgerin bzw. Ihres Nachfolgers. Nach Möglichkeit können Verkäuferdarlehen sehr hilfreich sein.

Kommunikation

Pflegen Sie einen offenen Austausch mit Ihrer Nachfolgerin oder Ihrem Nachfolger während des gesamten Prozesses. Planen Sie zudem rechtzeitig die Kommunikation der Übergabe gegenüber Ihrem Team, Ihren LieferantInnen sowie der Kundschaft.

Wissenstransfer

Ihre Erfahrung und Ihr Know-how haben einen hohen Stellenwert. Stellen Sie sicher, dass Sie dieses Wissen an Ihre Nachfolgerin bzw. Ihren Nachfolger weitergeben und diese/n fundiert einarbeiten.

Wir unterstützen Sie bei folgenden Themen

- Beratung bei der Nachfolgeplanung
- Unternehmensbewertung und Finanzanalyse
- Suche von InteressentInnen sowie deren Evaluation (InteressentInnenpool)
- Verhandlungsbegleitung
- Unterstützung bei juristischen Themen
- Prozessbegleitung von A-Z

toppharm
Apotheken

topfonds

topcapital

Zum Abschluss

Beim Thema Nachfolgeplanung fließen viele verschiedenen Themengebiete ineinander, was den Nachfolgeprozess zu einer komplexen und anspruchsvollen Aufgabe für jede Unternehmerin und jeden Unternehmer macht.

Neben anspruchsvollen und vielseitigen fachlichen Themen, wie z.B. die Planung der privaten Finanzen, Vorbereitung der Unternehmensübergabe etc., kommen auch emotionale Aspekte dazu, welche Sie keinesfalls vernachlässigen sollten. Zudem bringt das Zusammenspiel aller

Aspekte eine zusätzliche Komplexität in das Thema.

Ebenfalls ist die eigene Nachfolgeplanung meistens mit einer Erst- und Einmaligkeit verbunden. Wir empfehlen Ihnen daher eine professionelle Betreuung und unterstützen Sie gerne mit unserem Know-how und unserem Netzwerk.

Mit der richtigen Vorbereitung und den richtigen Partnerinnen und Partner an Ihrer Seite können Sie diese wichtige Aufgabe erfolgreich meistern und die Zukunft Ihres Lebenswerks sichern.

Lassen Sie uns diesen Weg gemeinsam gehen!

Wir sind gerne für Sie da



Daniela Hauser

Mitglied der Geschäftsleitung
Stv. CEO TopPharm Genossenschaft
daniela.hauser@toppharm.ch | Tel. 079 503 67 13



David Allemann

Business Developer Markt & Akquisition
david.allemann@toppharm.ch | Tel. 079 691 99 81



Michael Schwaller

Leiter TopFonds AG
Leiter TopCapital AG
michael.schwaller@topfonds.ch | Tel. 079 690 49 33



Luka Bjekovic

Consultant / Analyst
luka.bjekovic@toppharm.ch | Tel. 079 888 91 39

*top***pharm**

Apotheken

TopPharm Apotheken und Drogerien Genossenschaft
Grabenackerstrasse 15 | 4142 Münchenstein
info@toppharm.ch | +41 (0)61 416 90 90

Ihre Gesundheit. Unser Engagement.