

Die Informationen auf dieser Seite publizieren wir ohne Verantwortung der Redaktion. La rédaction décline toute responsabilité pour les informations publiées sur cette page.

1

## Erfolgreiche Nachfolgeregelung in Interlaken



Herr Dr. M. Schneider (Mitte), Herr Franklin Schatzmann, DR. BÄHLER DROPA AG (rechts), Herr Stephan Roth, Nachfolgepool Schweiz GmbH

**Für eine erfolgreiche Nachfolgeregelung sind viele Faktoren massgebend. Wichtige Aspekte sind zum Beispiel die «innere» Bereitschaft und realistische Vorstellungen des Apothekers. Ein professionell geführter Prozess unterstützt, das gesetzte Ziel zu erreichen. Mehr dazu und die Sichtweisen der verschiedenen Parteien im Interview.**

*Herr Schneider: Wann haben Sie persönlich den Entschluss gefasst, die Nachfolge anzugehen?*

Im Frühjahr 2016. Nach Gedanken zu meinem Alter und meiner Zukunft habe ich beschlossen, die 3. Lebensphase noch geniessen zu wollen. Vorausgegangen ist eine sehr gute Finanzberatung bei meinen Vertrauten der Hausbank. Bis dahin hatte ich keine grossen Vorstellungen betreffend meiner Nachfolge gehabt. Eigentlich wollte ich noch ca. 5 Jahre weitermachen, nicht zuletzt wegen meinem tollen Team.

*Welche Lösungen schwebten Ihnen vor?*

Eigentlich nur der Verkauf an eine Institution, die das tolle Team weiterleben lässt. Mit diesem seit 15 Jahren bestehenden Team ist eine Erfolgsgeschichte verbunden. Eine Änderung in der Führungsspitze wäre für die Apotheke sehr schlecht gewesen. Deshalb kam für mich primär ein Investor und nicht unbedingt ein selbständiger Apotheker in Frage. Der selbständige Apotheker war zweitrangig, obwohl ich TopPharm Mitglied war.

*Welche Erwartungen stellten Sie an den Berater, der Sie unterstützen sollte?*

Er musste meine Gedankengänge verstehen und auch umsetzen. Er musste auch unsere bevorzugten möglichen Käufer angehen, und zwar in meinen Vorstellungen und Preis.

*Herr Roth: Wie haben Sie Dr. Schneider erlebt und wie sind sie vorgegangen?*

Man erkannte rasch, dass es sich um eine vorbildlich geführte Apotheke handelt. Der Betrieb ist gut positioniert und verfügt über ein langjähriges, eingespieltes und motiviertes Team. Herr Dr. Schneider hatte klare und vor allem realistische Vorstellungen was mögliche Käufer und den Preis betrifft.

*Herr Schneider: Wie erlebten Sie die erste Begegnung mit den Vertretern der DR. BÄHLER DROPA -Gruppe?*

Äusserst sympathisch. Sie haben mir ihre Erwartungen und Gründe für den Kauf ehrlich und klar kommuniziert. Der Verkaufsprozess lief dank dem Familienunternehmen sehr rasch ab. Es gab durch die Entscheidungskompetenzen von Herrn Schatzmann keine Verzögerungen.

*Herr Schatzmann: Was waren Ihre Gedanken, als Sie die Apotheke erstmals besichtigt haben und Herrn Dr. Schneider begegnet sind?*

Dr. Schneider und ich waren uns auf Anhieb sehr sympathisch. Dies erleichterte den Verkaufsprozess wesentlich und wir konnten die Übergabe innert kürzester Zeit fair, sehr pragmatisch und für alle Beteiligten sehr zufriedenstellend abwickeln.

*Was führte Sie zur Überzeugung, die Apotheke zu übernehmen?*

Die Bahnhof Apotheke passt perfekt zu unserem Familienunternehmen. Eine Apotheke in dieser Betriebsgrösse, ein motiviertes Team auf das wir auch nach der Übernahme zählen dürfen und die tolle Lage erfüllen genau die Kriterien, welche für uns bei einer Akquisition von grosser Bedeutung sind.

*Herr Schneider: Gab es weitere Kaufinteressenten?*

Ja, alle grossen Ketten haben ein Gebot gemacht. Es gab auch einzelne Apotheker, die Interesse gezeigt haben. Insgesamt waren 9 Interessenten und 5 Gebote da.

*Was bewegte Sie schlussendlich zum Entscheid, der DR. BÄHLER DROPA-Gruppe den Vorrang zu geben?*

DR. BÄHLER DROPA war von Anfang an der Favorit. Ich habe vor der Käufersuche mit meinen Führungsleuten die Lage analysiert. Sie waren immer im Verkaufsprozess involviert und haben das auch sehr geschätzt.

*Ein Lebenswerk nach über 30 Jahren in neue Hände zu geben und loszulassen ist mit vielen Emotionen verbunden. Was half Ihnen dabei?*

Loszulassen fällt mir immer noch sehr schwer. Das braucht eben seine Zeit. Aber es ist ein Lebensprozess. Ich möchte wirklich nicht mit 99 Jahren noch in der Apotheke stehen.

*Würden Sie heute etwas anders machen?*

Nein, ich bereue nichts.

**Das Unternehmen Nachfolgepool ist spezialisiert auf unternehmensexterne Nachfolgelösungen und ist seit 2002 im Markt. Die Berater von Nachfolgepool begleiten aus den Standorten Bern und Zürich heraus Inhaber von KMUs aus allen Branchen in der Schweiz. Seit der Gründung konnten über 100 Projekte erfolgreich abgeschlossen werden.**

**Kontakt**  
**nachfolgepool**

Nachfolgepool Schweiz GmbH  
Monbijoustrasse 30, 3011 Bern  
Telefon +41 31 388 18 18