

Praxishinweis

Frauen, die unter starkem Juckreiz und Brennen im vaginalen Bereich oder unter Schmerzen beim Geschlechtsverkehr leiden, sollten Sie zur Abklärung ihrer Symptome an den Gynäkologen verweisen.

Linderungsmöglichkeiten

Liegt keine krankhafte Infektion der Scheide vor, sondern bestehen die Beschwerden aufgrund eines Hormonmangels, kann die Anwendung östrogenhaltiger vaginaler Zäpfchen oder einer vaginalen Creme hilfreich sein. Lokal zugeführtes Östrogen verbessert die Durchblutung, die Befeuchtung und die Gleitfähigkeit der Scheide. Bei regelmäßiger Anwendung lassen sich die Beschwerden deutlich nach-

kurzfristige Linderung bieten auch Gleitcremes oder Gleitgele. Da diese aber nicht die eigentliche Ursache – den Hormonmangel – beheben, können sie zwar die Gleitfähigkeit der Scheide verbessern, nicht aber ihre Durchblutung und ihre Regenerationsfähigkeit.

Praxishinweis

Durch Hormonmangel bedingte Beschwerden im Scheidenbereich können mit östrogenhaltigen Cremes oder Zäpfchen sehr gut behandelt werden. Wichtig ist allerdings eine regelmäßige und langfristige Anwendung dieser Mittel. Nur dann kann sich die vaginal-schleimhaut regenerieren.

Zusätzlich zur lokalen Hormontherapie kann auch eine Milchsäurekur die vaginalflora regenerieren und stabilisieren. Dies erschwert eine Besiedelung der Scheide mit krankmachenden Keimen.

Apothekennachfolge

Was kostet ein Apothekenvermittler?

von RA Dr. Markus Rohner, Witte Rohner Zur Mühlen / RST Beratungsgruppe, Essen

Käufer und Verkäufer von Apotheken finden auf vielen Wegen zusammen. Kontakte ergeben sich durch Mundpropaganda, Tipps des Steuer- oder Bankberaters oder Annoncen in Fachzeitschriften. Auch Makler bieten die Vermittlung von Apotheken an und werben dabei häufig mit einer Spezialisierung im Gesundheitsbereich sowie zahlreichen Nebenleistungen. Das ändert aber nichts daran, dass die Vergütung der Maklerleistung der zivilrechtlichen Regelung in § 652 des Bürgerlichen Gesetzbuches unterliegt. Davon abweichende Regelungen – insbesondere zur Höhe und Bemessungsgrundlage der Provision – sind unwirksam.

Wer wird Vertragspartner?

Klar sind die Fälle, in denen Verkäufer oder Käufer den Makler beauftragen:

- Beauftragt der Käufer einen Makler mit der Suche nach einer Apotheke, schuldet er bei Erfolg den Maklerlohn.
- Will der Verkäufer seine Apotheke verkaufen und beauftragt den Makler, muss er dafür bezahlen.

In Ausnahmefällen ist eine vertragliche Regelung mit Käufer und Verkäufer möglich, sodass eine mögliche Provision von beiden anteilig gezahlt wird.

bar sein. Das führt allerdings nicht – wie häufig angenommen – dazu, dass keine Provision mehr gezahlt werden muss, wenn der Kaufvertrag über die Apotheke erst nach Beendigung des Maklervertrags geschlossen wird.

Praxishinweis

Achtung, wenn Apotheken vermittelt werden, für die kein Maklerauftrag besteht: Es kommt gelegentlich vor, dass Apothekenvermittlern Apothekenstandorte bekannt sind, die neu zu besetzen sind. Wird hier unter dem Vorwand einer vermeintlichen Beauftragung Kontakt zu Käufern hergestellt, ist dieser Kaufvertrag unwirksam.

Merke!

Will der Makler für beide Seiten tätig sein, bedarf dies einer ausdrücklichen Genehmigung durch Käufer und Verkäufer. Klärt der Makler Käufer oder Verkäufer nicht auf, dass er auch für den jeweils anderen tätig ist, ist der gesamte Vertrag unwirksam. Er darf auch nicht doppelt kassieren.

Käufer/Verkäufer sollten sich nicht zu lange an einen Makler binden. Der Maklervertrag sollte mit einer möglichst kurzen Kündigungsfrist künd-

Was ist Vertragsgegenstand?

Kern des Maklerauftrags ist die Vermittlung einer Apotheke an einen Käufer oder die Suche nach einem geeigneten Objekt für einen Kaufinteressenten. Darüber hinaus werden häufig weitere Leistungen angeboten, zum Beispiel die Aufarbeitung von Unterlagen, die Ermittlung eines Kaufpreises, die Begleitung bei Verhandlungsgesprächen oder die Er-

stellung von Exposés und Kaufverträgen. Soweit dabei Leistungen dem Rechtsdienstleistungsgesetz unterliegen, darf der Makler diese nicht erbringen. Er ist zum Beispiel nicht befugt, Kaufverträge zu entwerfen oder rechtliche Beratung vorzunehmen.

Praxishinweis

Insbesondere für die Wertermittlung sind anerkannte Gutachter Maklern vorzuziehen. (Nicht am Markt durchsetzbare) „Mondpreise“ wirken sich zwar positiv auf die Maklerprovision aus, erschweren aber die Veräußerung der Apotheke. Auch Banken werden in der Regel nur auf Grundlage einer fundierten Analyse der wirtschaftlichen Eckdaten finanzieren.

Wann fällt Maklerhonorar an?

Maklerlohn ist ein Erfolgshonorar. Voraussetzung ist, dass ein Kaufvertrag über die Apotheke geschlossen und vollzogen wird. Der Kaufvertrag muss wesentliche Folge der Maklertätigkeit sein. Es kommt vor, dass der Makler Käufer und Verkäufer miteinander bekannt macht, die Verhandlungen aber zunächst scheitern. Werden diese dann später (zum Beispiel erst nach einem Jahr) wieder aufgenommen, kann der Makler die vereinbarte Provision je nach Einzelfall verlangen:

- Einfache Unterbrechungen von bis zu einem Jahr führen nicht automatisch dazu, dass der Maklerlohn entfällt.
- Werden die Verhandlungen aufgrund zwischenzeitlich veränderter Umstände wieder aufgenommen,

weil zum Beispiel die Ertragskraft der Apotheke nach entsprechenden Maßnahmen des Verkäufers wesentlich gesteigert wurde und völlig neue Kaufpreise verhandelt werden, ist ein Maklerlohn fraglich.

- Auch wenn der geschlossene Vertrag mit dem ursprünglich gewollten Vertrag nicht wirtschaftlich identisch ist, entfällt eine Provision. Will zum Beispiel der Auftraggeber eine Apotheke kaufen und kommt es nur zur Pacht, kann dafür in der Regel keine Provision anfallen.

Wie hoch ist das Maklerhonorar?

Gretchenfrage ist die Höhe des Honorars. Hier können keine festen Regelungen vorgegeben werden. In der seriösen Praxis bewegt sich das Maklerhonorar in einem Rahmen von 2 bis 5 Prozent des gezahlten Kaufpreises. Dabei sind Staffellungen möglich, wonach das Maklerhonorar bei steigendem Kaufpreis prozentual sinkt. Was angemessen ist, hängt wiederum vom Einzelfall ab. So können die Marktakzeptanz der zu verkaufenden Apotheke und umgekehrt Schwierigkeiten beim Verkauf der Apotheke sowie die vom Makler zu erbringenden Zusatzleistungen – sofern sie nicht gesondert vergütet werden – Einfluss auf die Höhe des Honorars haben.

Die Begleitung bei Verhandlungen kann nach Stunden vergütet werden; für die Erstellung eines Exposés wird ein Festhonorar vereinbart.

Kritisch wird es, wenn – was in der Praxis durchaus vorkommt – ein deutlich höheres Honorar vereinbart wird. Das Honorar kann dadurch nach oben „getrieben“ werden, dass

es vom Umsatz der Apotheke abhängig gemacht wird oder die Prozente hochgesetzt werden. Wird die übliche Vergütung im Einzelfall um mehr als 100 Prozent überschritten, kann das dazu führen, dass der gesamte Maklervertrag und damit die Honorarforderung nichtig ist.

Fazit

Wer die Leistungen eines Maklers in Anspruch nimmt, muss diese – sofern sie zum Erfolg führen – auch bezahlen. Ist es auf der einen Seite nicht immer nachvollziehbar, für die bloße Vermittlungsleistung Geld an den Makler zu bezahlen, muss auf der anderen Seite der alte Grundsatz berücksichtigt werden: „Maklers Mühe ist oft umsonst“. Wichtig ist, dass die Maklerleistung Qualität hat, seriöse Arbeit geliefert wird und das Honorar nicht überzogen ist.

Impressum



Herausgeber und Verlag

IWW Institut für Wissen in der Wirtschaft
GmbH & Co. KG
Niederlassung: Aspastraße 24, 59394 Nordkirchen
Telefon: 02596 922-0, Fax: 02596 922-80
Sitz: Max-Planck-Straße 7/9, 97082 Würzburg
E-Mail: wba@iww.de

Redaktion

RAin, FAin StR Franziska David (Chefredakteurin)

Lieferung

Dieser Informationsdienst ist eine kostenlose Serviceleistung der

DR. KADE Pharmazeutische Fabrik GmbH,

Rigistraße 2, 12277 Berlin, Telefon: 030 720 82-0,
Fax: 030 720 82-200, E-Mail: info@kade.de

Hinweis

Alle Rechte am Inhalt liegen beim Verlag. Nachdruck und jede Form der Wiedergabe auch in anderen Medien sind selbst auszugswise nur nach schriftlicher Zustimmung des Verlags erlaubt. Der Inhalt dieses Informationsdienstes ist nach bestem Wissen und Kenntnisstand erstellt worden. Die Komplexität und der ständige Wandel der behandelten Themen machen es notwendig, Haftung und Gewähr auszuschließen. Der Nutzer ist nicht von seiner Verpflichtung entbunden, seine Therapieentscheidungen und Verordnungen in eigener Verantwortung zu treffen. Dieser Informationsdienst gibt nicht in jedem Fall die Meinung der DR. KADE Pharmazeutische Fabrik GmbH wieder.