

## **CHECKLIST // Waar moet je aan denken bij het overdragen van je apotheek?**

Het Apotheekloket is dé plek voor vraag en aanbod binnen de apotheekbranche. Het team van experts begeleidt en adviseert ook apotheek-eigenaren die hun apotheek over willen dragen. Al onze praktijkervaring gebruiken wij voor het maken van deze checklist. Hiermee krijg je snel inzicht of je bij een overdracht niets over het hoofd ziet.

### 1. Een opvolger vinden en aanstellen

- Is er al een opvolger gevonden?
- Indien nee: ben je er al wel mee bezig? Denk dan bijvoorbeeld ook aan: een familielid, een maatschap, een collega-apotheker of direct via financiële tussenpersonen. Weet ook dat Het Apotheekloket veel potentiële kopers in zijn bestand heeft en [hier onlangs een artikel over schreef](#).

### 2. Een persoonlijk plan opstellen

- Weet je al wat je zelf gaat doen na de overdracht van je apotheek?
- Heb je nagedacht over in hoeverre je nog betrokken wilt blijven bij de apotheek? Wil je er misschien nog blijven werken? Wil je enkel een adviserende rol? Of wil je er helemaal afstand van doen? [Er zijn verschillende mogelijkheden](#).

### 3. Een financieel plan opstellen

- Hoe ziet jouw financiële 'oude dag' er uit en wat heb je hiervoor nodig?
- Zijn er nog financiële regelingen of afspraken waar je rekening mee moet houden?

### 4. Een bedrijfsplan opstellen

- Weet je wat de waarde is van jouw apotheek?
- Heb je een overzicht van wat er moet gebeuren voordat de apotheek klaar is voor de overdracht?
- Heb je geïnventariseerd welke betrokken partijen er zijn bij de overdracht?
- Is er besloten hoe afspraken met je opvolger worden vastgelegd?

## 5. Hoe om te gaan met de overdracht

- Heb je ruim de tijd genomen voor het gehele traject? Ons advies is om minimaal twee jaar uit te trekken voor het gehele traject – afhankelijk van [het soort overdracht dat je kiest](#).
- Weet je hoe je opvolger de apotheek na de overname wil gaan leiden? En kun je je hierin vinden?
- Heb je een adviseur met kennis van zaken rondom de apotheekoverdracht?

Heb je de checklist ingevuld? Kunnen we je helpen? Wil je graag een persoonlijk adviesgesprek? Het Apotheekloket denkt graag vanaf het prille begin met je mee. Ook als je aanvullende vragen over een naderende bedrijfsoverdracht hebt, [kun je contact met ons opnemen!](#)



**Wil je meer informatie of een adviesgesprek?  
Renée staat voor je klaar!**

Renée Saes-de Leeuw › Adviseur

 +31 6 11 90 70 30

 [renee@hetapothekloket.nl](mailto:renee@hetapothekloket.nl)

### Het Apotheekloket

De Weegschaal 14  
5215 MN 's-Hertogenbosch

T +31 88 990 82 00

E [info@hetapothekloket.nl](mailto:info@hetapothekloket.nl)

Het Apotheekloket verbindt ondernemers en werkzoekenden in de openbare farmacie. Wij slaan een brug tussen de openbare apotheek en de juiste farmaceutische professionals. Waarom? Zo dragen we bij aan toekomstbestendige zelfstandige openbare farmacie. Hoe we dat doen? Door te bemiddelen, te ondersteunen en samen te werken. Het Apotheekloket is een initiatief van Mosadex Groep, Service Apotheek en NAPCO.

