



Marketing für **aktive** Kollegen

Resttaler beim Verkauf der Apotheke Zusatzmodul 11

Eine Kollegin berichtete, dass ein anderer Kollege Probleme beim Verkauf seiner Apotheke bekommen habe, weil er über 100.000 noch nicht eingelöste Apotheken-Taler „draußen“ hatte. Hier gibt es zwei Möglichkeiten: Entweder durch allgemeine Geschäftsbedingungen **die Zeit, in der der Kunde Taler zurückbringen kann, begrenzen** oder, falls das System schon einige Jahre eingesetzt wird, an Hand von Erfahrungswerten **schätzen, wie viele Taler noch zurückkommen werden** und dies dann entsprechend bewerten.

Ein Kollege schlug vor, auf den Talerprospekt zu schreiben, dass der Taler eine freiwillige Aufmerksamkeit der Apotheke wäre und kein Rechtsanspruch auf Einlösen bestünde. Ob Sie bzw. Ihr(e) Nachfolger(in) das damit so umsetzt, müssen Sie bzw. er/sie natürlich selbst entscheiden.

Eine weitere Möglichkeit wäre natürlich auch, dass der Käufer der Apotheke Taler mit einem anderen Eindruck einsetzt und sich der Verkäufer verpflichtet „**alte**“ Taler, die der Käufer noch entgegen nehmen muss, **entsprechend zu vergüten**.

Dies halten wir für den besten Weg. Zum einen ist es rechtlich unklar, ob sich die Rücknahme von ausgegebenen Talern auf relativ kurze Zeit beschränken lässt. Dies müsste ggf. ein Anwalt prüfen. Zum anderen ist so eine Regelung durch AGB auch nur dann brauchbar, wenn der Nachfolger keine oder andere Taler ausgibt, da nicht nachvollziehbar ist, wann der Kunde den Taler erhalten hat.

Haben Sie einen Fehler entdeckt? Haben Sie eine Idee oder andere Erfahrungen gemacht oder können Sie bestätigen, was Sie hier lesen? Dann würden wir uns über eine E-Mail an info@mak.de, ein Fax an 03601/851085 oder Ihren Anruf unter 03601/85100 freuen.