

L A V

NACHRICHTEN

DAS MITGLIEDERMAGAZIN DES LANDESAPOTHEKERVERBANDES BADEN-WÜRTTEMBERG e. V.



Sonderteil Elektromobilität

Umweltfreundlich unterwegs



Digitale Zukunft

Erstes Rezeptsammelterminal
in Betrieb

Den Rohertrag fest im Blick

Einflussfaktoren erkennen und entsprechend reagieren

Seit durch die Gesundheitsreform 2004, das Gesundheitsmodernisierungsgesetz (GMG), eine Vergütung der Leistung der Apotheken seitens der GKV pro Packung erfolgt, gibt es eine sehr große Bandbreite des Rohertrages bei Apotheken. Der Rohertrag kann – je nach Struktur der Apotheke – durchaus zwischen 15 und 35 Prozent, liegen. Ein Vergleich der eigenen Apotheke mit anderen Apotheken ist nicht möglich. Eine Betrachtung muss individuell erfolgen. Es ergeben sich schon aufgrund der Lage der Apotheke und der damit verbundenen Aufteilung zwischen Rx und Non-Rx Unterschiede. So liegt der Rohertrag bei Center-Apotheken und auch Stadt-Apotheken in aller Regel deutlich über dem von Land-Apotheken oder Apotheken in Ärzthäusern. An einem einfachen Beispiel kann man das verdeutlichen:

Beide Apotheken haben 2.200 Tausend Euro Umsatz. Wir nehmen im Beispiel an, dass auch der Wareneinsatz in den Segmenten GKV/PKV und die sonstigen Umsätze prozentual gleich hoch sind. Nur macht Apotheke 1 einen höheren Umsatz im Bereich OTC und Freiwahl. Die Verteilung Rx zu Non-Rx liegt bei 70 zu 30 Prozent und bei Apotheke 2 bei 74,9 zu 25,1 Prozent. Und schon ergibt sich eine Rohertragsdifferenz von über 47 T Euro jährlich.

Da es sich bei dem Wareneinsatz um die größte Kostenposition in der Apotheke handelt, hat dieser auch etwas Aufmerksamkeit verdient. Stimmt der Wareneinsatz rechnerisch nicht, sind bei Prüfung häufig Schwachstellen in der Organisation erkennbar. Bei Analyse, Aufdeckung und Beseitigung der Defizite ergeben sich in aller Regel Rohertragsverbesserungen im fünfstelligen Bereich.

Die Herangehensweise an dieses komplexe Thema kann in mehreren Schritten erfolgen. Zunächst muss überprüft werden, ob die Apotheke rechnerisch den Wareneinsatz hat, der der individuellen Arzneimittelstruktur entspricht. Rechnerisch ermittelt werden kann der Rohertrag in den Bereichen GKV Rx und PKV Rx da die Vergütung gesetzlich festgelegt ist.

Die Vorgehensweise kann wie folgt sein:

- Aufteilung der Umsätze und der Packungen in PKV Rx, GKV Rx und Sonstige Umsätze. Die Aufteilung kann der Apotheken-EDV und der Abrechnungsstatistik der Abrechnungsstelle entnommen werden.
- Rechnerische Ermittlung des Rohertrages unter Berücksichtigung der durchschnittlichen Großhandelskonditionen für den Rx-Bereich.
- Es verbleibt der Rohertragsanteil für die „Sonstigen“ Umsätze. Dieser sollte prozentual bei mindestens 35 Prozent liegen. Bei nicht preisaktiven Apotheken bei über 40 Prozent.

Stellt man im Ergebnis fest, dass nach Berechnung des Rohertrages für den Bereich der rezeptpflichtigen Arzneimittel für den sonstigen Umsatz rechnerisch ein zu geringer Rohertrag verbleibt, kann das viele Ursachen haben. Diese können auch im rezeptpflichtigen Bereich liegen, da die ermittelten Größen sich zunächst nur rechnerisch ergeben haben. Die Berechnungen dienen als Anhaltspunkt, ob Detailprüfungen erforderlich sind.

Parameter, die den Rohertrag beeinflussen, sind beispielsweise:

- Einkaufsvorteile aus Großhandelsrechnungen: Sind die Konditionen marktüblich? Werden die vereinbarten Konditionen auch vergütet?

INFO

Sprechen Sie uns an.

fhb - Finanzberatung
für Heilberufe GmbH
Wäldenbronner Str. 2
73732 Esslingen
Telefon 0711 310596-0
Fax 0711 310596-29
info@fhb-plus.de
www.fhb-plus.de



Apotheke 1			Apotheke 2		
Rx Umsatz	1.540.000 €	70,00%	Rx Umsatz	1.760.000 €	74,91%
NON Rx	660.000 €	30,00%	NON Rx	440.000 €	25,09%
Gesamtumsatz	2.200.000 €	100,00%	Gesamtumsatz	2.200.000 €	100,00%
WE Rx	1.254.000 €	81,43%	WE Rx	1.433.143 €	81,43%
WE NON Rx	396.000 €	60,00%	WE NON Rx	264.000 €	60,00%
Wareneinsatz Gesamt	1.650.000 €	75,00%	Wareneinsatz Gesamt	1.697.143 €	77,14%
Rohertrag	550.000 €	25,00%	Rohertrag	502.857 €	22,86%

- Lagerhaltung: Gibt es häufig verfallene Ware? Erfolgen Rückgaben von Ware über die vereinbarte Retourenquote (Abzüge?) hinaus?
 - Wurde der Inventurmodus verändert? Sind die EDV-Einstellungen während des Betrachtungszeitraums unverändert?
 - Wie erfolgt die Preiskalkulation im OTC und Freiverkäuflichen Bereich? Mit welchen Aufschlagssätzen wird kalkuliert? Welcher Einkaufspreis wird als Grundlage angenommen?
 - Wie hoch sind Rabatte an Kunden?
 - Diebstahl
 - Retaxationen
 - Ordnungsgemäße Buchhaltung
- Oft spielen mehrere der genannten Positionen eine Rolle. Manche der Ursachen sind nur rechnerische Größen, die keine Auswirkungen auf die Geldflüsse haben. Einige allerdings haben große Auswirkungen auf den Gewinn der Apotheke und sollten daher geprüft und gegebenenfalls bereinigt werden.
- Gerne unterstützen wir Sie hierbei!

fhh



Anzeige

Gemeinsam zum Erfolg



Unternehmerisch denken, besser verkaufen

Erfolgreich motivieren, handeln und Kunden gewinnen

Marcella Jung

2., überarb. Aufl. 2018, 128 S.

Buch: ISBN 978-3-7741-1379-4

E-Book: ISBN 978-3-7741-1380-0

je 24,90€

Marcella Jung zeigt die drei Säulen – Mitarbeiterführung, Betriebswirtschaft (BWL) und Kundenorientierung – des Unternehmenserfolges auf und beschreibt deren Umsetzung in die Apothekenpraxis.

govi.de – der Buchshop für Pharmazeuten

Tel. +49 6196 928-250 · Fax -259 · E-Mail service@govi.de



AVOXA 
Mediengruppe Deutscher Apotheker