

Großhandelskonditionen: Alles wird anders ...

Durch das Arzneimittelmarktneuordnungsgesetz (AMNOG) ist vorgesehen, einen Teil der „Last“ der erforderlichen Einsparungen auf Großhandlungen und auf Apotheken zu verteilen. Die Großhändler haben 2011 eine Abgabe auf den Pharmazeutischen Einkaufspreis von 0,85% zu leisten. Nach den ersten Erfahrungen wird diese jedoch komplett an die Apotheken weitergegeben. Und nicht nur das. Vielmehr haben die meisten Apotheken mit Kürzungen von 1,5% bezogen auf den Apotheken-einkaufspreis zu rechnen!

Gängige Begründungen seitens der Großhändler für die erhöhte Kürzung der Konditionen sind wegfallende Zuschüsse der Industrie. Der Großhandel kann es sich nicht leisten, die Last zu tragen. Die Apotheken leider auch nicht. Aber wie so oft im Leben: Den letzten beißen die Hunde! Apotheken haben keine Möglichkeit diese Ertragsverschlechterung an Dritte weiterzugeben.

Die meisten Großhandlungen haben bestehende Konditionsvereinbarungen zum 30.12.2010 gekündigt. Was viele Apotheker noch nicht realisiert haben: Kündigung bedeutet zunächst bis zur Neuvereinbarung keine Rabatte mehr. Man ist auf den Goodwill der Großhandlungen angewiesen, dass die neuen Konditionen rückwirkend ab Januar Gültigkeit haben. Problematisch ist das bei einem Wechsel des Großhändlers.

Wie soll man sich also verhalten, wenn Außendienstmitarbeiter ihren Besuch ankündigen, um über bestehende Konditionsvereinbarungen zu sprechen? Zunächst sollte man sich auf den Besuch der Außendienstmitarbeiter gut vorbereiten und sich mit seinen bisher getroffenen Vereinbarungen und deren bisheriger Umsetzung auseinandersetzen. Maßgeb-

lich ist bei der Konditionsprüfung zunächst der Warenbezug. Bekommen Sie alle Bestandteile des Warenbezuges auch vergütet? Wenn die Summe der vergüteten Artikel von den Warenbezügen abweicht, ist das nicht der Fall.

Sofern Sie in der Vergangenheit keine Pauschalen für Rx und Non-Rx vereinbart hatten, empfiehlt es sich die tatsächlich erhaltenen Rabatte auszurechnen. Leider war es in der Vergangenheit häufig gängige Praxis fast aller Großhandlungen, nicht alle Konditionsbestandteile eindeutig zu nennen. Ausschlüsse wie zum Beispiel Kühlartikel, Zytostatika, BTM sind den Apothekern häufig unbekannt. Ebenso kommt vor, dass bei entsprechender Einstellung der Bestellmenge, Sonderangebotsartikel mit Menge 1 bestellt werden, diese aber erst ab Menge 2 oder ähnlichem rabattiert werden. Dies sind sogenannte Untermengen, die dann nicht mit dem vereinbarten Rx-Rabatt, sondern nicht rabattiert werden. Oder es werden niederpreisige Rx-Artikel mit ganz geringem Rabatt in die Angebotsartikel umgestellt. So liegen die Rabatte der Angebotsartikel häufig unter der vereinbarten Rx-Kondition.

Daher: Fordern Sie Ihren Großhandel auf, Ihnen die Neuvereinbarungen schriftlich zu geben.

Folgende Bestandteile müssen enthalten sein:

- Konditionen Rx (Pauschale ja/ nein)
- Konditionen Non-Rx (wichtig: nicht OTC sondern Non-Rx)
- Ausschlüsse (Kühlartikel, BTM, Zytostatika etc.) und deren Konditionen
- Konditionen Hochpreisartikel ab 1.272 Euro

- Retourenquote und Kosten
- Gebühren überprüfen Sie bei der Gelegenheit ob die Teilnahme an Kooperationen oder Programmen sinnvoll ist

Erfahrungsgemäß ändern sich nach Gesundheitsreformen die Konditionen im Laufe der nächsten Wochen. Prüfen Sie in den folgenden Wochen Ihre Großhandelsrechnungen. Setzen Sie sich intensiv damit auseinander und verhandeln Sie gegebenenfalls nach ein bis zwei Monaten nach.

Die alte Kaufmannsweisheit „Im Einkauf liegt der Gewinn“ hat an Aktualität nicht verloren. Im Gegenteil! Gerne unterstützen wir Sie. (fhb)

Information

**fhb finanzberatung für
Heilberufe GmbH
Wäldenbronner Str. 2
73732 Esslingen
Tel. 0711 310596-0
Fax 0711 310596-29
E-mail: info@fhb-plus.de
www.fhb-plus.de**

fhb finanzberatung für
heilberufe gmbh