

L A V

NACHRICHTEN

DAS MITGLIEDERMAGAZIN DES LANDESAPOTHEKERVERBANDES BADEN-WÜRTTEMBERG e.V.



Bundestagswahl

Vier Parteien, vier Kandidaten
beziehen Position

Retax-Erfolg

LAV holt fast 650.000 Euro
von Kassen zurück

Das Skonto-Urteil und seine Auswirkungen auf die Liquidität

Welche Auswirkungen auf den Unternehmenswert sind zu erwarten?

Seit Einführung des zweiten Teils des Arzneimittelmodernisierungsgesetzes im Jahr 2012 (AMNOG) darf der Großhandel bei der Abgabe von Fertigarzneimitteln auf den Abgabepreis des pharmazeutischen Unternehmens ohne die Umsatzsteuer höchstens einen Zuschlag von 3,15 Prozent, maximal jedoch 37,80 Euro zzgl. eines Festzuschlages von 0,70 Euro zzgl. Umsatzsteuer erheben. Nach der Einführung dieses Gesetzes hat sich im Jahr 2012 der Rohertrag bei Apotheken zunächst um etwa ein Prozent im Vorjahresvergleich verschlechtert. Die Einkaufskonditionen bei den Großhändlern haben sich dann aber im Laufe der vergangenen Jahre wieder zunehmend verbessert. Aktuell werden im Bereich der rezeptpflichtigen Arzneimittel Rabatte, Skonti und Bonuszahlungen in jeglicher Form bis über sechs Prozent gewährt.

Der Großhändler AEP wurde aufgrund der hohen Vergabe von Skonti verklagt und in erster Instanz wurde bereits im Juni 2016 entschieden, dass die Preisnachlässe von AEP unzulässig sind. Betroffen sind jedoch bei einer Bestätigung des Urteils durch den Bundesgerichtshof nahezu alle Großhändler und alle Apotheken. Rabatte, Skonti und Bonusvereinbarungen wären vermutlich bei einer

entsprechenden Entscheidung des BGH, die im Oktober 2017 erwartet wird, nicht mehr möglich. Die Auswirkungen könnten elementar und in manchen Fällen existenziell sein.

Ein Beispiel der Auswirkungen sehen Sie untenstehend vereinfacht dargestellt:

Es würden also Einkaufsvorteile von 16.985,94 p.a. wegfallen. Bezogen auf den Rohertrag würde das eine Verschlechterung um ein Prozent bedeuten. Bei einem durchschnittlichen Gewinn in Apotheken von etwa sechs Prozent immerhin eine Gewinnreduzierung um 16,6 Prozent.

Bei einem aktuellen Rx-Rabatt von vier Prozent würde die Rohertragsverschlechterung bei 0,4 Prozent und bei einem Rabatt von sechs Prozent bei 1,4 Prozent liegen. Wer also bisher hohe Einkaufsvorteile im Rx-Bereich verhandelt hat, wird gegebenenfalls mehr verlieren. Eine Lösung könnte sein, künftig den Rabatt im Non-Rx-Bereich zu optimieren. Bei unserem Beispiel würde das bedeuten dass dieser sich um etwa 4,3 Prozent verbessern müsste. Ob das umzusetzen wäre, bleibt abzuwarten.

Auch die Auswirkungen auf den Unternehmenswert sollten nicht

unterschätzt werden. Üblicherweise werden Apotheken nach dem Ertragswertverfahren bewertet. Und der würde sich bei entsprechendem Urteil verschlechtern. In unserem Beispiel würde sich der „rechnerische“ Unternehmenswert um zirka 80.000 Euro reduzieren.

fhb



INFO

Wir beraten Sie gerne umfassend zu dem Thema und erstellen Ihnen eine individuelle Berechnung. Sprechen Sie uns an.

Kontakt:

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

	Umsatz	Wareneinsatz	in %
GKV Rx	1.027.000,00 €	792.000,00 €	77,1%
PKV Rx	140.000,00 €	104.000,00 €	74,3%
Hochpreiser Rx	180.000,00 €	173.700,00 €	96,5%
sonstige	396.000,00 €	243.000,00 €	61,4%
Gesamtumsatz	1.743.000,00 €	1.312.700,00 €	75,3%
Einkaufsvorteile Rx bisher	Grundvergütung	Bonus	Skonto
Rabattbasis 849.297 €	3,15%		0,75%
Reduzierung Rabatt, Rabattbasis APU		6.369,73 €	10.616,21 €
in % vom Umsatz		0,4%	0,6%