

LAV

NACHRICHTEN

DAS MITGLIEDERMAGAZIN DES LANDESAPOTHEKERVERBANDES BADEN-WÜRTTEMBERG e.V.

Bilanzen und Politik

LAV-Mitgliederversammlung 2021

Gezielt gegen Impfmüdigkeit

Grippeschutzimpfungen
in Apotheken



Wandel und Veränderungen aktiv gestalten

So können Apotheken Potenziale erkennen und nutzen

In meiner über 30-jährigen Beratungspraxis habe ich schon Tausende betriebswirtschaftliche Auswertungen und Bilanzen gesehen und analysiert und höre bei den Besprechungen immer wieder Aussagen wie diese:

- Ich verstehe nicht, wie ich meinen Personaleinsatz und meine Kapazitäten optimieren kann. Wir arbeiten am Limit.
- Meine Mitarbeiterin kauft schon seit Jahren ein. Ich denke, sie macht das gut.
- Mein Konkurrent macht aggressives Preismarketing, da kann ich nur mit Angeboten kontern.
- Es ist egal, wo ich einkaufe, die versuchen alle, mich auszunehmen.
- Wir arbeiten konservativ und möchten dem Kunden nichts Zusätzliches verkaufen.
- Wir bringen die Arzneimittel nicht, der Kunde kommt üblicherweise und holt sie ab.

Ich könnte sicher noch viele dieser oder ähnlicher Zitate aufführen. Sie lassen alle erkennen, dass eine gewisse Lethargie besteht, die wenig Änderungsbereitschaft ausdrückt. Tatsächlich ist es aber möglich, jeden einzelnen dieser Punkte genau zu beleuchten und es wird sich in den meisten Fällen herausstellen, dass es immer einen Weg gibt, bestehende Situationen positiv zu verändern. Die Corona Krise war dafür ein gutes Beispiel. Die Apotheken hatten je nach Lage teilweise große Umsatz- und Ertragsrückgänge, teilweise nicht. Was aber ganz deutlich an den Apothekenzahlen zu erkennen ist, wer die Chance, die sich bis Juni ergab, genutzt hat, und wer eher die Probleme gesehen hat.

Franz Kafka: Wege entstehen dadurch, dass man sie geht.

Es kommen viele Veränderungen auf die Apotheken zu und es ist wichtig, sich eine gute Ausgangsposition zu verschaffen.

Das E-Rezept und möglicherweise auch gesundheitspolitischen Kürzungen in der Zukunft (einer muss die Rechnung zahlen) sind absehbar. Egal in welcher Lebensphase Sie sich befinden, schauen Sie sich Ihre Apothekenzahlen im Detail an. Jede einzelne Position, angefangen beim Umsatz in seiner Aufteilung, dem Wareneinkauf, den Personalkosten bis hin zu den sonstigen Kosten.

Wie sind die Strukturen in Ihrer Apotheke? Optimal oder können Sie etwas verbessern? Wie bereiten Sie sich auf die zunehmende Digitalisierung und das E-Rezept vor? Sind Maßnahmen zu ergreifen? Die Ergebnisse aus allen Prüfungen und Überlegungen werden immer einen Nutzen haben. Sei es in der Steigerung Ihres Gewinns oder auch in der Steigerung Ihres Vermögenswertes im Verkaufsfall Ihrer Apotheke.

„ Der erste Schritt um vorwärts zu kommen, ist die Entscheidung, nicht da stehen zu bleiben, wo Du gerade bist! „

Beispielhaft könnten angelehnt an die Zitate oben, untenstehende Ergebnisse und Optimierungsmöglichkeiten entstehen:

Gerne unterstützen wir Sie bei optimalen Positionierung Ihrer Apotheke für die Zukunft auch der angemessenen Weitergabe Ihres Lebenswerkes! fhb

Untersuchung	Maßnahme
Umsatzstruktur	
Barverkauf pro Kunde unterdurchschnittlich	<ul style="list-style-type: none"> • Erhöhung Barverkauf durch Sortimentsneugestaltung (Warensortiment „ertragsreicher“) • Erhöhung Barverkauf durch Mitarbeiterqualifikation, interne Schulungen • Erhöhung Barverkaufsumsatz durch Preismanagement • Erhöhung Barverkauf durch: Frei- und Sichtwahlgestaltung
GKV-Umsatz nach Analyse Abrechnungstatistik	<ul style="list-style-type: none"> • Umsatzsicherung und Steigerung durch: Bessere Betreuung der Ärzte • Erstellung einer Serviceliste
Gesamtumsatz	• Öffnungszeiten anpassen
Gesamtumsatz	• Lieferfähigkeit erhöhen, Nein-Verkäufe reduzieren
Gesamtumsatz	• Botendienst einführen, Servicequalität verbessern
Standortanalyse	
Konkurrenz-Apotheke umsatzschwach; Abgeber alt	• Umsatzsicherung durch Übernahme/Schließung Konkurrenzapotheke, Angebot an Apotheker
Arzt im Umfeld im Rentenalter	• Ansprache und Unterstützung bei der Nachfolgersuche
Kostenstruktur	
Wareneinkauf	• Umstellen auf einen Hauptlieferanten, Neuverhandlung der Konditionen, Einkaufsoptimierung durch Kooperationen?
Personalstruktur	• Änderung der Arbeitsabläufe und Nutzung von Rationalisierungspotentialen, Mitarbeiterereinsatz
Personalkosten	• Leistungsanreize durch andere Entlohnungsmodelle
Raumkosten	• Laufzeit Mietvertrag verlängern, Miethöhe reduzieren
Versicherungen und Beiträge	• Check Sachversicherungen
Sonstige Kosten	• Überprüfung Software- und Wartungsverträge
Finanzierungskosten	• Neugestaltung Darlehen, Zinsneuverhandlung
Zukunftsfähigkeit	• Anschaffung von Abholfähern, Pick up o. ä.

INFO

Gerne unterstützen wir Sie bei Ihren Planungen! 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



Über die Autorin

Die Bankkauffrau und Bankfachwirtin Corinna Renz ist seit 1985 im Finanzsektor für Heilberufe tätig und leitet seit 1998 die fhb finanzberatung für heilberufe als Gesellschafterin und Geschäftsführerin. Sie ist spezialisiert auf die Beratung von Apothekerinnen und Apothekern in allen finanziellen Belangen. Vom Kauf der Apotheke bis in den Ruhestand. Dank ihrer langjährigen Erfahrung ist die Fachbuchautorin (Liquiditätsplanung für Apotheker, Govi Verlag) auch als Referentin für den Landesapothekerverband Baden-Württemberg zum Thema Apothekenabgabe tätig.

Details zum webLive-Angebot zum Apothekenkauf finden Sie in diesem Heft auf Seite 21.