

MANFRED BITTER – WACHRÜTTLER DER APOTHEKER

Seit fünf Jahren sinkt konstant die Anzahl der Apotheken. In den vergangenen zwei Jahren mussten Woche für Woche rund zehn Apotheken schließen. Viele Pharmazeuten kämpfen am Existenzminimum und mit dem Rücken zur Wand – auch im Märkischen Kreis. Ein Apothekenberater aus Fretter stemmt sich gegen diesen Trend.

Die aktuelle Statistik der Bundesvereinigung Deutscher Apothekerverbände (ABDA) verrät, dass die Situation in Nordrhein-Westfalen besonders dramatisch ist. So schlossen im größten Bundesland im ersten Halbjahr 2013 60 Apotheken für immer ihre Pforten, lediglich 15 feierten Neueröffnung. An diesem Trend sei zum einen die gesetzlich festgelegte Preisverordnung schuld. Sie entwickle sich, klagen die Apotheker, in den letzten Jahren ebenso gegen ihren Berufsstand wie die Rabattgestaltung für die gesetzlichen Krankenkassen. Bis 2004 wurden die Apotheker am Preis für ein Medikament beteiligt. Seither erhalten sie, neben einem 3-prozentigen Aufschlag, nur noch einen Fix-Zuschlag von aktuell 8,35 Euro pro Medikament, unabhängig von der Bepreisung des Medikaments. Hiervon müssen sie zusätzlich 1,80 Euro Rabatt an die Krankenkassen abführen. 28% der Apotheken in unserem Land, so die Deutsche Apothekerzeitung, bewegten sich bei einem Betriebsergebnis von bis zu 49.000 Euro vor Steuern derzeit am Existenzminimum. Während den Pharmazeuten auf der Einnahmenseite die Hände gebunden sind, sind sie auf der Ausgabenseite, wo sie einen Teil der entstandenen Einnahmenverluste kompensieren könnten, größtenteils schlichtweg überfordert.

Manfred Bitter aus Fretter setzt genau an dieser Stelle an und „rüttelt die Apotheker in seinem Verbreitungsgebiet wach“. Bitters Einmann-Unternehmen AEP-Analyse berät und unterstützt Pharmazeuten in Siegen-Wittgenstein, in Nordhessen, im Kreis Paderborn und im Märkischen Kreis. Gäbe es noch das „Heitere Beruferaten“ in der ARD und müsste Bitter eine typische Handbewegung machen, so gliche sie dem Betrachten von Zahlenkolonnen mit einer riesigen Lupe.

Zusätzliche Erträge im fünfstelligen Bereich

Überall in den Einkaufskonditionen des Großhandels lauern bewusst verkomplizierte Fallstricke, die einen Apotheker, der in der Regel kein Betriebswirt ist, geradezu überfordern (sollen). Mit dem Ziel, bessere Konditionen und damit Gewinne

zu erzielen und die Ohnmacht gegenüber den Großhändlern zu beenden, begann der branchenfremde Kaufmann Manfred Bitter einem befreundeten Pharmazeuten vor einigen Jahren in Plettenberg unter die Arme zu greifen, um rasch festzustellen, dass eine einmalige Aufschlüsselung des Preislabirynths allein nicht reicht. „Bei ihm wie bei allen anderen Apothekern habe ich anschließend auch die Konditionsverhandlungen mit den Lieferanten selbst geführt, um ihnen sofort auf die Finger zu klopfen, wenn ein Angebot verschleiert erschien.“ Überall waren zusätzliche Erträge im fünfstelligen Bereich die Folge!

„Gewinnbringendes Engagement“ für Apotheker

Aus dieser Verhandlungsdienstleistung entwickelte sich dynamisch ein komplettes Finanzüberprüfungsprogramm. Auch hierdurch konnte eine Apotheke im Märkischen Kreis innerhalb eines Jahres ihre Ausgaben um mehrere tausend Euro senken. Bitter: „Meine Auftraggeber haben oft weder die Zeit noch die Nerven, sich um möglicherweise kostspielige Details zu kümmern.“ Karsten Wolter, Inhaber der Kur-Apotheke in Bad Berleburg, bestätigt das. Er schwört „in Zeiten knapper werdender Margen“ auf das gewinnbringende Engagement des Apothekenberaters Manfred Bitter.



Manfred Bitter

AEP Analyse

Dieser selbst hat als ehemaliger Marketingchef eines mittelständischen Unternehmens im Sauerland ein freundschaftliches Verhältnis zu Zahlen und eine Passion im Deciffrieren der dichten Geflechte von Rabatten, Gebühren und Sonderregelungen. Im Laufe der Jahre hat er die Erfahrung gemacht, dass dieses Talent, welches den meisten Apothekern fehlt, die verlässliche Basis zu einer sich ergänzenden, vertrauensvollen Geschäftsbeziehung geworden ist.

„Und so versuche ich die Apotheker aufzurütteln, in schlechten Zeiten ihr passives Ohnmachtsverhalten mit Hilfe meines Engagements in gewinnbringende Energie zu wandeln.“