

GROSSHANDEL

# Wie die Abrechnung transparent wird



Von Guido Michels / Einkaufsvorteile sind ein wichtiger Bestandteil wirtschaftlicher Betriebsführung. Daher wird regelmäßig mit Großhändlern und Herstellern verhandelt. Doch nach dem Gespräch steht die Kontrolle. Und hier tun sich viele Inhaber schwer.

Apotheker und Lieferanten verhandeln regelmäßig über die Einkaufskonditionen. Doch so manches vermeintlich gute Ergebnis entpuppt sich am Ende als bloßer Durchschnitt. Dies liegt oft daran, dass man nicht alle Stellschrauben kennt, mit denen die Lieferanten das Ergebnis unterm Strich steuern können. Darüber hinaus verstehen viele Apotheker die Abrechnung ihrer Großhändler nicht. Also machen sich nur wenige die Mühe, die Rechnungen zu kontrollieren und laufen somit Gefahr, dass Abweichungen und Fehler unentdeckt bleiben. Folgende Aspekte sind bei Verhandlung und bei der Rechenkontrolle besonders wichtig.

## Schriftliche Konditionen

Eine schriftliche Vereinbarung ist ein Muss. Schließlich kann man die Abrechnung nur kontrollieren, wenn man die festgelegten Konditionen

auch kennt. Je länger das Gespräch zurückliegt, umso eher vergisst man Details aus der Unterredung mit dem Außendienst. Darüber hinaus hilft die schriftliche Vereinbarung auch, Fehler nachzuweisen und Unstimmigkeiten zu klären.

Jeder Großhandel hat eine andere Art der Abrechnung. Und selbst bei einem einzigen Großhandel gibt es teilweise unterschiedliche Darstellungen und Begriffe für Umsatzbestandteile und Vorteile. Die unterschiedlichen Bezeichnungen für den verhandelten Rabatt auf Rx-Arzneimittel stehen in Abbildung 1. Für andere Sortimente wie Non-Rx-Artikel oder Angebote hat analog dazu jeder Großhandel seine eigene Nomenklatur. Tipp: Lassen Sie sich die Darstellung vom Außendienst erläutern, und fragen Sie, an welcher Stelle Sie Ihre verhandelten Konditionen wiederfinden.

Heutzutage sind viele Angebote so gestaltet, dass Rabatte von Umsatzhöhen, Bestellmengen oder Durchschnittspreisen abhängen. Hier muss jeden Monat laufend geschaut werden, ob man sich innerhalb des Zielkorridors bewegt. Doch nicht immer sind diese Informationen leicht aus den Unterlagen der Lieferanten herauszulesen – ein großes Manko. Verfehlt man die Ziele, bekommt man gar keinen Rabatt oder zumindest Abzüge.

## Umsatzbasis entscheidend

Entscheidend für die absolute Höhe der Einkaufsvorteile ist auch, auf welchen Umsatz die Kondition berechnet wird. So besteht zum Beispiel der rabattfähige Rx-Umsatz mitnichten aus allen Rx-Einkäufen. Vielmehr werden zumeist hochpreisige Arzneimittel, Angebote und Rabatt-Ausschlüsse davon abgezogen. Auch sogenannte Überweiser, also Arzneimittel, die der Apotheker bei der Industrie bestellt, die aber vom Großhandel geliefert und abgewickelt werden, werden nicht in den rabattfähigen Umsatz eingerechnet. Dazu wird seit Anfang des Jahres bei verschreibungspflichtigen Arzneimitteln von vielen Großhändlern nicht mehr der Apotheken-Einkaufspreis als Basis gewählt, sondern ein reduzierter Preis. Hierbei handelt es sich um den sogenannten rabattfähigen Apotheken-Einkaufspreis (RAEP/REP) oder den Abgabepreis des pharmazeutischen Unternehmers (APU).

Auch das Skonto beim Großhandel wird auf ähnliche Weise errechnet und bezieht sich nie auf den gesamten Rechnungsbetrag. Bei Überweiseraufträgen berechnen darüber hinaus manche Großhändler ihre Rabatte auf den Umsatz abzüglich der Hersteller-rabatte – und damit auf eine geringere Umsatzbasis als gedacht. /

| Großhandel                  | Bezeichnung für den verhandelten Rx-Rabatt       |
|-----------------------------|--|
| Anzag                       | Umsatzbonus und Mengenbonus, selten: Rx-Bonus    |
| Ebert+Jacobi                | Rx-Bezug (Ratiovorteil)                          |
| Ebert+Jacobi<br>Holdermarin | REP Rx und Bonus Rx                              |
| Fiebig                      | Monatsvergütung                                  |
| Gehe                        | G-Max-Bonus und Rx-Mengenbonus                   |
| Geilenkirchen               | Rx-Rabatt  |
| Hageda Stumpf               | Rx-Partnerrabatt und Rx-Partner-Sortimentsrabatt |
| Jenne                       | Rx rabattfähig                                   |
| Kehr                        | Rx / RAP-Umsatz Rx                               |
| Noweda                      | (Rx) Standardsortiment                           |
| Phoenix                     | Rx-Rabatt und Sortimentsrabatt                   |
| Sanacorp                    | Vergütung Rx-Umsatz oder Rx-Plus                 |

Tabelle: Bezeichnungen der einzelnen Großhändler für den verhandelten Rx-Rabatt

**In PZ 43/2012 wird sich ein weiterer Text mit den Abrechnungen der Lieferanten und einzelnen Rechnungsposten beschäftigen.**