



Informationsquelle BWA

Das wichtige Steuerungsinstrument für die Apotheke

Aufgrund der zahlreichen und einschneidenden Änderungen am Apothekenmarkt ist eine zeitnahe und aussagekräftige Finanzbuchhaltung wichtiger denn je. Aus dem täglichen Geschäft ist zu erkennen, dass die Umsätze gegebenenfalls stagnieren oder sogar zurückgehen. Aber welche Auswirkung hat dies auf den betriebswirtschaftlichen Erfolg und auf die Liquiditätssituation?

Die betriebswirtschaftliche Auswertung (BWA) basiert auf den Daten der Finanzbuchhaltung und bietet Informationen zur entscheidungsorientierten Beurteilung betrieblicher Zusammenhänge. Um diese betriebswirtschaftlich gezielter zu nutzen und frühzeitig auf Fehlentwicklungen reagieren zu können, ist ein Verständnis der BWA und der Summen- und Saldenliste, notwendig. Mit der richtigen Interpretation dieser Daten kann schnell und einfach eine aktuelle Kosten-, Ertrags- und ggf. Liquiditätsanalyse der Apotheke durchgeführt werden.

Praxis-TIP: Mit der Einrichtung einer individuellen BWA, aus der neben dem Gewinn der Liquiditätsstatus unter Einbeziehung aller nicht in der BWA enthaltenen Ausgaben, wie die Tilgung von Darlehen, Einkommensteuern und Privatausgaben enthal-

ten sind, kann die BWA aktiv als Informationsquelle genutzt werden und verkommt nicht zu einem Zahlenfriedhof!

Der Rohertrag muss passen

Mit mehr als 81 Prozent (ABDA: Jahresbericht 2009/2010) verschreibungspflichtiger und verordneter Arzneimittel am Gesamtumsatz der Apotheke/n wird das Ergebnis primär durch die gesetzliche Vergütungsstruktur determiniert. Steigende Umsätze führen danach nicht automatisch zu steigenden Roherträgen. Ohne Berücksichtigung des Apothekenabschlages reduziert sich die Spanne bei einem Großhandelsabgabepreis von 100,00 Euro von 11,1 Prozent auf 4,01 Prozent bei einem Großhandelsabgabepreis von 800,00 Euro. Vereinfacht formuliert ist für eine hohe Umsatzrendite eine

hohe Packungsanzahl bei einem geringen Einkaufspreis gefordert. Eine Relativierung ist für Apotheken mit einem hohen OTC-Anteil, wie zum Beispiel bei Center-Apotheken, vorzunehmen.

Praxis-TIP: Es sollten unbedingt die Informationen der Warenwirtschaft zur Entwicklung der Packungszahlen und der Abgabepreise für die Analyse der Rohertragsentwicklung genutzt werden. Die BWA sollte um die „realen“ Großhandelskonditionen“ zum Warenbezugscontrolling erweitert werden. Jeder Steuerberater verfügt über alle Informationen. So erhalten Apothekeninhaber/innen jeden Monat eine Angabe der Großhandelskonditionen! Ferner bietet die Strukturanalyse der Apothekeneinkaufspreise die Basis für eine fundierte Verhandlung über die Konditionengewährung. Bei

Herstellerabgabepreisen bis einschließlich 18,18 Euro ist die Vergütungsstruktur für den Großhandel nach dem Arzneimittelneurechtsgesetz (AMNOG) vorteilhafter. Zielführend ist die Ermittlung einer Großhandelsmarge vor und nach der Neuregelung durch das AMNOG.

Gewinn und Liquidität am Beispiel der Abschreibung

Den Unterschied zwischen den beiden Erfolgsindikatoren erfahren Apotheker/innen aus langjähriger Erfahrung spätestens bei den Steuernachzahlungen. Werden laufende Ausgaben – zum Beispiel Personalkosten – direkt vom Ergebnis abgezogen und wirken sich damit steuermindernd aus, wird eine Investition – zum Beispiel die Anschaffung eines Kommissioniersystems – über die Nutzungsdauer der amtlichen Abschreibungstabellen über die Abschreibung im Ergebnis berücksichtigt. Bei Anschaffungskosten von 100.000,00 Euro und zehn Jahren Nutzungsdauer wird jedes Jahr nach der Anschaffung ein Betrag von 10.000,00 Euro als Abschreibung steuermindernd berücksichtigt. Im Jahr der Anschaffung ist die Höhe der Abschreibung vom Anschaffungszeitpunkt abhängig.

Der Abfluss des Investitionsbetrages erfolgt im Jahr der Anschaffung in voller Höhe. Bei einer Anschaffung zu Beginn eines Wirtschaftsjahres fließen 100.000,00 Euro Liquidität ab beziehungsweise erhöht sich im Falle der Finanzierung der Schuldenstand. Das steuerliche Ergebnis reduziert sich lediglich um 10.000,00 Euro. Nur im Falle einer abschreibungskongruenten Tilgung bei einer Fremdfinanzierung der Investition (Tilgung 10.000,00 Euro über zehn Jahre Laufzeit) decken sich die „fiktiven“ Ausgaben der Abschreibung mit dem Liquiditätsbedarf für die Tilgung.

Praxis-TIP: Da Finanzierungen selten abschreibungskongruent sind, sollte der gesamte Kapitaldienst in einer Überleitung des steuerlichen Ergebnisses zum Liquiditätsstatus in die individuelle BWA eingearbeitet werden. Auf einen Blick wird sichtbar, wie es um die eigene Liquidität bestellt ist. Zur korrekten Darstellung ist es empfehlenswert, monatlich aktualisierte Rückstellungen für die Gewerbesteuer in die BWA einbuchen und entsprechende Hochrechnungen für die Einkommensteuer vornehmen zu lassen. So bleiben überraschende Steuerzahlungen erspart!

Finanzielle Entwicklung verfolgen

Eine einfache interne Kontrolle der finanziellen Entwicklung der eigenen Apotheke kann über einen monatlichen Abgleich der laufenden Zahlen der BWA mit dem Vorjahr vorgenommen werden. Dabei zeigen sich gegebenenfalls Ansatzpunkte für weitere Analysen. Eine Erweiterung des internen Vergleichs bietet ein Branchenvergleich. Unterschiedliche Umsatzgrößen, Einwohnerzahl und Kaufkraftunterschiede sind bei einem Branchenvergleich relativierend zu berücksichtigen. So ist der Anteil an verschreibungspflichtigen Arzneimitteln an kaufkraftschwachen Standorten höher als an kaufkraftstarken Standorten. Im OTC-Segment ist eine gegenläufige Abhängigkeit von der Kaufkraft in signifikanter Form festzustellen. Beide Arzneimittelsegmente verhalten sich in signifikanter Weise gegenläufig (Angaben auf Basis einer eigenen repräsentativen empirischen Untersuchung).

Praxis-TIP: Prozentuale Vergleichswerte sowie Indexwerte im Zeitablauf der eigenen Apotheke/n geben einen schnellen Überblick über Veränderungen und können sinnvoll durch Branchenvergleiche ergänzt werden!



Dr. Jörg G. Heinsohn ist Gesellschafter-Geschäftsführer der Dr. Heinsohn & Partner Steuerberatungsgesellschaft. Neben apothekenspezifischen betriebswirtschaftlichen Auswertungen, bestehen individuelle Schnittstellen zu verschiedenen Kassensystemen und einer eigenen Scanner-Lösung zur beleglosen Übertragung mit einem durchsuchbaren Belegarchiv. Dr. Heinsohn hat über Wettbewerbsausprägungen und Erfolgskonstellationen im Apothekenmarkt promoviert.

Woher nehme ich die Zeit – wie bekomme ich aktuelle Zahlen

Das A und O ist die Nutzung der technischen Möglichkeiten! Zum Beispiel können die Kassendaten ganz einfach elektronisch über eine Schnittstelle zum betreuenden Steuerberater übertragen werden. Für Papierbelege bietet sich ebenfalls die Übermittlung in elektronischer Form an. Bei täglicher Übermittlung ist immer eine zeitnahe BWA möglich. Die Zeitersparnis bei einer Apotheke mittlerer Größe liegt nach Erfahrung von Apothekern/innen bei circa 10 bis 15 Stunden im Monat. Das schafft Freiraum für andere wichtige Aufgaben im Apothekenalltag!