

# Medikamentenverkauf durch Tierärzte



## DIE HANDELSSPANNE RICHTIG NUTZEN

Die Vetjournal-Ausgabe vom Juli/August 2017 widmete sich der Umsatzplanung und Preisgestaltung Ihrer tierärztlichen Leistung. Nunmehr steht der Handelsaspekt Ihrer Umsatzplanung im Vordergrund. Die Einnahmen in der Tierarztpraxis bestehen somit einerseits aus Dienstleistungen, die Sie selbst mit Ihrer Zeit erbringen und die über die im Planungsrad dargestellten Faktoren gesteuert werden können, und andererseits aus dem Weiterverkauf von Waren und anderen Dienstleistungen.

### WARENVERKAUF

Typischerweise werden in einer Tierarztpraxis vorrangig Medikamente im Wege der Anwendung und Abgabe sowie Futtermittel gehandelt; eine Handelskomponente ist aber auch bei der Diagnostik denkbar, sofern Sie „einschicken“. Betriebswirtschaftlich kommt es darauf an, dass Sie Waren oder Dienstleistungen zu einem Einkaufspreis meist aus dem Großhandel zukaufen und zu einem höheren Verkaufspreis wieder an Ihre Kunden abgeben. Der Preisunterschied wird als Handelsspanne bezeichnet. Kaufen Sie das Stück also um fünf Euro ein und verkaufen Sie es um zehn Euro, beträgt der Deckungsbeitrag fünf Euro pro Stück und der Rohaufschlag bzw. die Handelsspanne 100 Prozent.

### WEITERGABE VON MENGENRABATTEN?

Dabei gehen Sie in der Praxis so vor, dass Sie natürlich versuchen, möglichst günstig und unter Ausnutzung von Freimengen und Mengenrabatten einzukaufen. Rechnerisch ergibt sich so ein durchschnittlicher Einkaufspreis pro Medikament. Kaufen Sie also 500 Stück zu sechs Euro und bekommen Sie deshalb 100 Stück gratis dazu, ergibt sich ein durchschnittlicher Einkaufspreis für 600 Stück von fünf Euro pro Stück; nicht ein Einkaufspreis von sechs Euro für 500 Stück und null Euro für 100 Stück. Für viele Medikamente gibt es zudem vor allem in der Abgabe einen Marktpreis, der weitgehend vorgegeben ist. Der Katzenbesitzer zahlt für das Wurmmittel einen Preis, der also unabhängig davon ist, wie viel Sie einkaufen. Dies gilt jedenfalls so lange, wie Ihre persönliche Leistung im Vordergrund steht und sich Ihre Tätigkeit nicht auf den Medikamentenhandel fokussiert; der Kunde kommt ja schließlich, weil Sie gut mit dem Tier umgehen, nicht, weil die Medikamente am günstigsten sind.

### PLANUNG VON ROHERTRAG UND GEWINN

Für Ihr Ergebnis ist wichtig, dass Sie die Medikamente zusätzlich zu Ihrer tierärztlichen Leistung (Stundensatz  $\times$  Zeit) verrechnen, und zwar unabhängig davon, ob Sie anwenden oder abgeben. Dies gilt natürlich für Futtermittel umso mehr. Aus Planungssicht ist zu beobachten, dass gerade preisgünstige Medikamente hohe Aufschläge vertragen, während teure



Medikamente verhältnismäßig geringe Margen mit sich bringen. Abgeleitet aus Ihrer Überlegung zu Öffnungszeiten und Dienstleistungsangebot lässt sich ein Medikamentenangebot „Was verkaufe ich dem Tierbesitzer bzw. wende ich in der Ordination an“ mit ungefährem Mengengerüst erstellen.

Diese Bestellpolitik zu optimieren wird natürlich mit der Erfahrung immer leichter, doch dürfen auch in laufenden Praxen Anpassungen nicht übersehen werden. Übersehen werden darf aber auch nicht, dass gerade beim Einnahmen-Ausgaben-Rechner aus steuerlicher Sicht durch entsprechende Einkäufe zum richtigen Zeitpunkt Steuern optimiert und minimiert werden können.

Bitte bedenken Sie, dass aber der Rohertrag noch nicht alle Kosten berücksichtigt und mit dem Medikamenten- und Futtermittelverkauf weitere Kosten verbunden sind. Dies betrifft einerseits notwendige Abwertungen, z.B., weil das Futter abgelaufen ist, die Verpackung nicht mehr in Ordnung ist oder das Medikament einfach nicht mehr nachgefragt wird. Andererseits erhöhen sich natürlich durch den Handel Ihre Kosten: Vor allem verlangt der Betrieb einer tierärztlichen Hausapotheke nämlich auch Ihre Zeit. Kommen Sie in dieser Zeit (20 Stunden pro Jahr) nicht zum Arbeiten, ziehen Sie auch einen kalkulatorischen Unternehmerlohn ab und Sie wissen, was Ihnen aus dem Medikamentenverkauf tatsächlich bleibt.

### PLANUNGSFORMEL MEDIKAMENTENUMSÄTZE (BERECHNUNGSBEISPIEL):

- geplanter Einkauf an Medikamenten	Euro 10.000
Annahme durchschnittlicher Aufschlag	100%
+ geplanter Verkaufserlös	Euro 20.000
= Rohertrag	Euro 10.000
abzgl. Abwertung z. B. 10%	Euro 1.000
abzgl. sonstige Kosten	Euro 1.000
abzgl. kalk. Unternehmerlohn	Euro 2.000
= Gewinn	Euro 6.000

Herzlichst  
Ihr PRAXISmanager

### MAG. WERNER FRÜHWIRT

ist Steuerberater und Wirtschaftsprüfer aus St. Pölten und hat sich als Unternehmensberater auf den Berufsstand der Tierärzte spezialisiert. Er begleitet nun als PRAXISmanager die Initiativen der Österreichischen Tierärztekammer.