



Tip-Nr: 06

Datum: 03-12-2020

Thema: Risk Management - Abrechnungszentrum

Den Begriff "Risk Management" hat jede/r UnternehmerIn schon oft gehört. Das Risikomanagement - wie es im Deutschen genannt wird - übernimmt in Unternehmen das Management von Unternehmensrisiken, durch deren Risikoidentifikation, Risikoanalyse, Risikoquantifizierung, Risikoaggregation, Risikobeurteilung, Risikobewertung, Risikokommunikation und abschließende Risikobewältigung.

So abstrakt und weltfremd dieses klingt, so nah und Existenz-entscheidend ist dieses in der Praxis. Aus aktuellem Anlass lohnt sich ein Blick auf den (Risiko-) Faktor "Rezeptabrechnung".

Es liegt uns fern, die aktuelle Causa AvP zu reiten. Auch unter unseren Mitgliedern sind einige Betriebe betroffen, und wir setzen uns für deren Interessen ein. Wir wünschen allen betroffenen KollegInnen eine gute Unterstützung, viel Durchhaltevermögen, viel Glück und eine gute Quote!

Jenseits dieses konkreten Falles und dessen Ursachen lohnt es sich, die "Rezeptabrechnung" durch die Brille des Risikomanagements zu betrachten.

Die Abrechnung der Verordnungen gesetzlicher Krankenversicherer ist für einen Apothekenbetrieb von entscheidender Bedeutung. Die Abrechnung der Verordnungen gegenüber den gesetzlichen Krankenversicherungen stellt einen relevanten Anteil des Cashflows des Apothekenbetriebs dar.

An diese Auszahlungen sind im Geschäftsbetrieb oft Zahlungen und Termine zur Begleichung weiterer Verbindlichkeiten eingestellt, z.B. Zahlungen an den pharmazeutischen Großhandel u.v.m.

Eine Verschiebung, Minderung oder gar Ausfall der Zahlungen bedeuten in den meisten Fällen Probleme bis hin zu echten ökonomisch-existenziellen Bedrohungen - denn nicht alle UnternehmerInnen sind in der Lage, den Cashflow-Ausfall in dieser Höhe durch eigene Mittel oder zur Verfügung stehende Kontokorrent-Linien zeitnah zu decken.

Bereits an dieser Stelle können Sie die einzelnen Tätigkeiten der anfänglichen Definition des Risikomanagements durchspielen. Die Ergebnisse werden zweifelsfrei sehr individuell sein, aber nie erfreulich.

Vieles ergibt sich sehr zügig, manches muss man erst entwickeln. Zu berücksichtigende Punkte haben wir für Sie im "Management Check" zusammengefasst.

In der Behandlung des Risikos steht natürlich die Vermeidung/Eliminierung an erster Stelle. Diese ist allerdings in den seltensten Fällen darstellbar und wenn, dann nur mit erheblichen Kosten. So ist es auch im Falle der Rezeptabrechnung. Technisch und organisatorisch bietet zwar das E-Rezept und seine Architektur ganz neue Möglichkeiten, aber die Aspekte der Abrechnung wurden bisher (nicht grundlos) vollständig aus der Kommunikation verbannt.

Gleich danach stellt sich systematisch der Anspruch, Risiken zu reduzieren. An dieser Stelle ist im Bereich der Rezept-Abrechnung schon einiges darstellbar.

Wie wären dabei:

- Verteilung der Abrechnung auf mehrere Partner / z.B. jede Filiale rechnet bei einem anderen Abrechnungsunternehmen ab.
- neue Verteilung der Auszahlungspunkte / Konfiguration mehrerer Auszahlungspunkte
- Konfiguration einer Vorab-Zahlung (basierend auf Durchschnitt)

Diese Maßnahmen könnten dazu beitragen, Risiken der Termine, Minderung oder des Ausfalls zu reduzieren. Unter Umständen sind diese mit neuen Kosten verbunden, aber diese können woanders kaufmännisch kompensiert werden.

Zusicherungen der aktuellen Partner über so oder anders verwaltete Konten sind sicherlich juristisch interessante Diskussionen, aber das cleverste formale Sicherheitsnetz nützt da wenig, wo Vorsatz & kriminelle Energie zusammenkommen.

Im Bereich der Risikobewältigungen lohnt es sich, alternative Cashflow-Quellen zu prüfen und diese sicherzustellen:

- private Eigenmittel und deren Verfügbarkeit
- Kontokorrent-Linien mit der Hausbank oder besser Hausbanken
- Vereinbarungen mit wichtigen Partnern wie dem Großhandel, wie in solchen Fällen zu verfahren ist
- möglicher Versicherungsschutz für solche Fälle

Sie sehen sehr schnell, dass in den meisten Fällen die heutigen Konfigurationen sehr stark auf einzelne Partner ausgerichtet sind und daher sehr hohe Risiken innehaben. Eine "Streuung" der Risiken und somit der Prozess-Partner macht immer Sinn, auch um den Preis etwas höherer Kosten.

Diese sind jedoch relativ zu sehen, denn vorgezogene Zeitpunkte der Auszahlungen können durch bessere Wahrnehmung von Skonti kompensiert werden. Aufnahme neuer Partner kann dazu führen, dass die gesamten Kosten der Abrechnung reduziert werden, da aktuell ein anderes Wettbewerbsklima herrscht etc.

Die Betrachtung solcher Fälle ist keine erfreuliche Aufgabe für einen winterlich trüben Nachmittag im Corona-Lockdown. Dennoch lohnt es sich, darüber nachzudenken und sich eine Lösung vorzunehmen, denn das Jahr 2020 lehrte uns eines - nämlich: es passieren Sachen, die sich niemand hätte vorstellen können.

Als UnternehmerIn stecken wir alle und täglich im Bereich eines "operational risk", unser Job ist es aber, diesen beherrschbar und unser Leben lebenswert zu machen - auch um diese Risiken herum.

Wir unterstützen Sie gern in der Analyse, Planung und Umsetzung - falls Sie uns brauchen.



MANAGEMENT

CHECK

APOKONZEPT24
DEUTSCHE APOTHEKENGROUPE

1. Wie existenziell abhängig ist mein Betrieb/sind meine Betriebe von der Auszahlung des Abrechnungszentrums?
2. In welcher Gesellschaftsform firmiert mein Abrechnungszentrum?
3. Welche Eigentümerstruktur, resp. welche wirtschaftlich Begünstigten hat "mein Abrechnungszentrum"?
4. Wie sind die Abrechnungsbeträge "abgesichert"?
5. Bin ich gegen einen möglichen "Ausfall" des Abrechnungspartners versichert oder abgesichert?
6. Genügen mir diese Informationen und fühle ich mich damit wohl?
7. Wie angewiesen bin ich auf Sicherheit bezüglich des Zeitpunkts und der Höhe der Auszahlung?
8. Zu welchen Konditionen rechne ich heute ab?
9. Welche Auszahlungspunkte habe ich heute definiert?
10. Welche Auszahlungspunkte benötige ich zur Erhaltung meines optimalen Cashflows?
11. Wären andere, mehrere Auszahlungspunkte möglich?
Wenn ja, zu welchen Kosten?
12. Wäre ich in der Lage, eine neue, bessere Liquidität zur Gewinnsteigerung zu nutzen, z.B. durch Wahrnehmung weiterer Skonti?
13. Was ist mir eine "zusätzliche" Sicherheit wert?
14. Könnte ich organisatorisch die Abrechnung über mehrere Partner durchführen?
15. Welche Kontokorrent-Linien habe ich mit meiner Hausbank vereinbart und sind diese noch gültig?
16. Habe ich Kontokorrent-Vereinbarungen nur mit einer Bank oder mehreren?



UNTERSTÜTZUNG

MÖGLICH

APOKONZEPT24
DEUTSCHE APOTHEKENGROUPE

1. Benennung / Vermittlung neuer zusätzlicher Abrechnungspartner
2. Unterstützung bei Findung zeitgemäßer Kondition
3. Konfiguration der Auszahlungspunkte in Verbindung mit evtl. Mehrkosten
4. Nutzung geänderter Liquidität zur Steigerung der Rendite
5. Unterstützung bei Verhandlungen mit dem pharm. GH bezüglich möglicher Ausfall-Regelungen
6. Unterstützung bei Verhandlungen mit dem pharm. GH bezüglich vorzeitiger Zahlungen zur Steigerung von Rendite
7. Präsentation von Partnerbanken als zusätzliche "Airbags"



KONTAKT

GANZ EINFACH

APOKONZEPT24
DEUTSCHE APOTHEKENGROUPE

Unser Anspruch war, nicht mehr und nicht weniger als Ihre Zeit zu sparen.

Tragen Sie unter

www.pharmagate.online

ein, welches Thema Sie interessiert, und wir melden uns umgehend.
Wir wissen dann, wo Ihr aktuelles Interesse liegt und können Sie absolut gezielt unterstützen, wenn Sie es wünschen.

Falls Sie dieses Dokument auf dem Bildschirm offen haben oder es gar ausgedruckt haben, nutzen Sie einfach den QR Code:





WARUM

MACHEN - WIR - DAS ?

APOKONZEPT24
DEUTSCHE APOTHEKENGROUPE

Sie als geschäftsführende ApothekerIn sind täglich mit einer Vielzahl von taktischen und strategischen Entscheidungen konfrontiert.

Viele von diesen haben Relevanz, viele geben nur Wellen des Marktes wieder und haben kaum Relevanz für Ihre Entscheidungen.

Wir möchten Ihnen eine gefilterte Hilfestellung zu relevanten Themen anbieten. In Form dieser Information und gern auch in Form unserer Unterstützung, wenn Sie diese benötigen.

Testen Sie uns gern und entscheiden selbst, ob es für Sie nicht manchmal effizienter, produktiver und somit auch kostengünstiger wäre, einen externen Partner unterstützend zu nutzen, als "alles selbst zu machen".

Wir wollen keine endlosen Beratungsmandate bei denen Sie Kosten/Nutzen hinterfragen. Wir wollen Ihnen behilflich sein, konkrete Sachverhalte zu klären, lösen, unterstützen. Kompetent, transparent, effizient.