

Die Apothekenflüsterer

Frank Altenkirch berät zu Risiken und Nebenwirkungen

Ein Alptraum! Doch leider wurde er Realität. Frank Altenkirch schockiert sein Fachpublikum immer wieder mit der Geschichte, in der eine hoch verschuldete Apotheke wegen eines kurzfristigen Liquiditätsengpasses auf Betreiben des Großhandelslieferanten ohne Vorwarnung geschlossen wurde.

Der Experte in Sachen Gewinnoptimierung für öffentliche Apotheken kennt die Hintergründe dieses Dramas: „Der betroffene Apotheker hatte die Situation falsch eingeschätzt und den Kontakt zu seiner Hausbank nicht ausreichend gepflegt. Eine größere Privatentnahme vom Betriebskonto führte dazu, dass eine Zahlung an seinen Hauptlieferanten nicht mehr termingerecht geleistet werden konnte. Da es sich hier um eine bereits sehr spezielle Geschäftsbeziehung handelte und auch ein Lieferantenkredit gegenüber dem Apotheker bestand, hat der Händler sofort und ohne Vorwarnung die Ware abholen lassen, und damit war die Apotheke natürlich handlungsunfähig.“

Ein Drama. Insbesondere angesichts der Tatsache, dass der Abschluss zum Apotheker im Durchschnitt 5 bis 6 Jahre dauert. Während des Studiums perfektionieren die Pharmaziestudenten zwar ihre Kenntnisse der anorganischen und organischen Chemie sowie der pharmazeutischen Analytik und Biologie. Sie lernen die Risiken und Nebenwirkungen vieler Medikamente und Substanzen kennen, nicht aber, was es bedeutet, eine Apotheke zu führen.

Frank Altenkirch und sein Partner Thomas Kussberger, Inhaber der Gesellschaft Altenkirch & Partner, gehören seit 1995 zu den führenden unabhängigen Wirtschaftsberatungsunternehmen für Apotheken im deutschsprachigen Raum und kümmern sich ebenso erfolg- wie kenntnisreich um die ökonomischen und steuerlichen Belange ihrer Klientel.

Ihr Hauptgeschäftsfeld: basierend auf Analysen und qualifizierten Prüfungen in Verhandlungen mit den wenigen Pharmagroßhändlern marktgerechte und wettbewerbsfähige Konditionen für die Apotheker zu realisieren und das Rabattdickicht transparent und kontrollierbar zu machen. Denn die Problematik beginnt genau hier – bei den unterschiedlichen Rabattmodellen und Liefer-/Bezugskonditionen. Aber damit eröffnen sich auch wirtschaftliche Chancen. Jedenfalls für diejenigen, die die hochkomplizierte Computerabrechnung mit gestaffelten und selektiven Funktionsrabatten durchschauen und optimal nutzen können.

Perfektionisten mit Leib und Seele. Altenkirch & Partner wird von den beiden Geschäftsführern Frank Altenkirch (links) und Thomas Kussberger geführt.

Wie man aus einem Dschungel eine überschaubare (kultivierte) Plantage macht, zeigt das Beispiel des Apothekers Harald U. (Name der Redaktion bekannt), der seit über 10 Jahren erfolgreich mit Frank Altenkirch arbeitet.

U: „Die Abrechnungen der Großhändler sind nur mit Detailkenntnissen nachvollziehbar. Aber welcher Apotheker hat die schon? Schließlich hat jeder Großhändler nicht zuletzt seine ganz besonderen Eigenheiten, wenn es darum geht, die Preise sehr spitzfindig in verschiedene Kategorien einzuteilen – damit zum Schluss niemand mehr weiß, welcher Rabatt worauf gewährt wird.“

„In den meisten Apotheken tobt bereits ein gnadenloser Kampf ums wirtschaftliche Überleben hinter den Kulissen“, ergänzt Altenkirch, „intransparente und manchmal falsche Rabattberechnungen oder nachträglich schönerechnete Konditionen können eine Apotheke schnell auf die Verliererstraße bringen.“

Der letzte Ausweg ist dann die Beratung durch Spezialisten wie die Wirtschaftsberatungsgesellschaft Altenkirch & Partner, die bundesweit tätig ist. Und immer wieder tätig werden muss, denn es ist nicht damit getan, die schwarzen Schafe zu erwischen. In den letzten Jahren sind die Experten immer wieder fündig geworden und konnten so viel Geld für Harald U. zurückholen.

Der Klassiker Studium, Apotheke, und dann selbstständiger Apotheker einer Inhabergeführten Apotheke ist bereits Geschichte. Keiner der angehenden Apotheker rechnet mehr damit, seinen Berufsweg so gehen zu können. Viele sehen sich schon als Angestellte einer Supermarktkette, qualifizierte Arzneimittelausgeber zwischen Obststand und Milchprodukten also, weil in naher Zukunft eben vermutlich auch Discounter und Drogeriemärkte rezeptpflichtige Arzneimittel verkaufen dürfen.

Und damit geht die junge Apothekergeneration von einer durchaus realistischen Einschätzung aus. Die wenigsten der aktuell auf den Arbeitsmarkt drängenden Absolventen wer-

den wohl bis zum Ruhestand ihre eigene Apotheke leiten, sondern entweder angestellt sein oder andere Möglichkeiten ergreifen müssen.

Für Harald U. sieht die Zukunft der Apotheken im Hinblick auf die demografische Perspektive allerdings sehr gut aus: „Wir werden alle älter. Wir sind länger älter. Und werden damit vermutlich auch länger krank sein. Es wird also wahrscheinlich immer Apotheken geben. Die Frage ist nur, ob die Individualapotheken den Zuspruch haben werden, den sie brauchen.“

Dass der Wettbewerb härter wird, ist unbestritten: Verkäufe, Schließungen, Filialisierung, Neugründungen – es ist viel in Bewegung. Viel mehr, als das für Außenstehende ersichtlich ist.

„In den meisten Apotheken tobt bereits ein gnadenloser Kampf ums wirtschaftliche Überleben hinter den Kulissen“

Frank Altenkirch

Umso wichtiger, dass den Apothekern Spezialisten wie Frank Altenkirch zur Seite stehen, der in der Branche inzwischen unter dem Begriff „Apothekenflüsterer“ weiterempfohlen wird. Den Begriff findet Altenkirch zwar amüsant, doch nicht seriös und umfangreich genug. „Ich betrachte mich eher als Gewinnoptimierer“, sagt er, „das trifft mein Wirken besser, weil in meinen Beratungen der betriebswirtschaftliche Aspekt im Mittelpunkt steht.“

Und darum geht es – primär für den Apotheker, aber auch für mich als Berater, der sich mit seinen Arbeitsergebnissen identifiziert und profiliert.“

Flüstern erfolgreich in Apotheken: Die Berater Frank Altenkirch (mitte) und Thomas Kussberger.

