

Nieuwsbrief

Inhoud

- Groei maakt het verschil
- Uitbesteden of in eigen beheer houden?
- Huurindexatie zelf regelen
- De rechtsvorm volgt de inhoud
- Overlijdensrisico-verzekering; vergelijken kan lonen!

Groei maakt het verschil

Het is bijna eind juni. Dit betekent dat bij “Accountants voor de gezondheidszorg bv”, onderdeel van de VVAA Groep, bijna 80% van de concept jaarrekeningen over het jaar 2010 zijn uitgebracht. Op basis van de cijfers van het afgelopen jaar en de ontwikkelingen in het jaar 2011 wordt in de bespreking met de eigenaar de visie voor de komende periode doorgenomen.

Ontwikkelingen 2010 en 2011

De tarieven per voorschrift zijn over het jaar 2010 met gemiddeld € 0,55 gestegen, de clawback is licht gedaald en de inkoopvoordelen zijn eveneens stevig gedaald ten opzichte van het jaar 2009. Vanuit de benchmark hebben de apotheken een iets hogere brutowinst behaald dan over het jaar 2009. Dit wordt veroorzaakt doordat de groei van het aantal voorschriften gecombineerd met de tariefstijging per saldo de daling van de inkoopvoordelen compenseert. De bedrijfskosten variëren per apotheek en er zijn met name duidelijke verschillen te constateren in de personeelskosten van de apotheken. De apotheken die aan het eind van het jaar 2009 hebben ingegrepen zien het resultaat in het jaar 2010 verbeteren en de apotheken die later hebben gereageerd of niet hebben gereageerd zien hun resultaat verslechteren. Vanuit de benchmark liggen de gemiddelde personeelskosten op 12,5% van de omzet. In het jaar 2011 is het gemiddelde tarief van € 7,91 naar € 7,50 gedaald, de clawback is licht gedaald en de inkoopvoordelen zijn verder gedaald. De brutowinst zal daarmee dalen ten opzichte van het jaar 2010 met uitzondering van de apotheken die meer dan gemiddeld groeien.

Kansen en bedreigingen

- De inkoopmarges zullen de komende perioden verder afnemen;
- verzekeraars kunnen minder bewerkelijke receptuur via andere leveranciers uitbesteden;
- door de vergrijzing blijft het medicijngebruik in Nederland de komende 15 jaar stijgen;
- ketenintegratie;
- schaalgrootte per apotheek neemt toe.
- apothekers zoeken samenwerking om schaalgrootte en synergievoordelen te creëren.

Perspectief

Het gebruik van geneesmiddelen zal in de komende jaren door de vergrijzing verder toenemen. Met een jaarlijks sterk toenemend gebruik van geneesmiddelen is beheersing van de kosten een belangrijk politiek item geworden. Verkleining van de inkoopmarge leidt tot noodzaak van meer receptregels per apotheek ter dekking van de vaste kosten. Van apothekers wordt een groot aanpassingsvermogen verwacht. Apothekers die hun kostenstructuur niet voldoende kunnen flexibiliseren krijgen het moeilijk. Voor de apothekers is het van belang toegevoegde waarde te blijven leveren en zich te richten op kostenbeheersing. De ingezette trend van groei (kwalitatief en kwantitatief) zal uiteindelijk het verschil maken.



Reageren?
Mail met Marco Woerdman
via m.woerdman@vvaa-acc.nl

Bezoekadres:
Orteliuslaan 750
3528 BB Utrecht
Tel.: 030 692 80 60
Postadres:
Postbus 8153
3503 RD Utrecht

Bezoekadres:
Alexanderstraat 7
2514 JL Den Haag
Tel.: 070 375 45 00
Postadres:
Postbus 8153
3503 RD Utrecht

E-mail: info@hufenfedap.nl
Website: www.hufenfedap.nl

Uitbesteden of in eigen beheer houden?

De werkdruk in de apotheek is de laatste jaren sterk gestegen. Het aantal receptregels stijgt nog jaarlijks en de vergrijzing komt eraan. Groothandelaren, robotleveranciers en andere aanbieders van het uitbesteden van receptregels claimen een uitkomst te bieden voor de stijgende werkdruk in de apotheek.

Er zijn meerdere redenen waarom een apotheek kan gaan uitbesteden, centraal (een eigen robot in de apotheek) of decentraal (central filling). Een van de meest gehoorde redenen is dat central filling of local filling kosten bespaart in de apotheek. Maar welke oplossing is nu voor uw apotheek (bedrijfseconomisch) de meest aantrekkelijke keuze. Twijfelt u nog tussen een chaotische robot of een schachtenrobot of denkt u erover om mee te doen met central filling?

VvAA hufenfedap heeft een beproefde en onafhankelijke robotiseringscan. Door middel van deze scan kan er een bedrijfseconomische vergelijking worden gemaakt voor uw specifieke situatie van de vijf verschillende aanbieders van een apotheekrobot en zes aanbieders van central filling.

Deze scan dient als discussiestuk voor een uitgebreid gesprek in uw apotheek. Tijdens dit gesprek wordt stil gestaan bij de voor- en nadelen en de gevolgen van het implementeren van central- of local filling in uw apotheek. Zo kunt u een weloverwogen keuze tussen de verschillende mogelijkheden maken.

Mocht u geïnteresseerd zijn in de robotiseringscan of nadere informatie wensen, dan horen wij dit graag.



Reageren?
Mail met Bram van Logten
via b.van.logten@vvaa.nl

Huurindexatie zelf regelen

Als huurder of verhuurder van een zakelijk pand kunt u doorgaans de jaarlijkse indexatie eenvoudig zelf uitrekenen.

Stap 1: zoek het huurcontract op en de bijbehorende Algemene Voorwaarden. Zijn er geen Algemene Voorwaarden dan staat in het huurcontract zelf hoe de indexatie plaatsvindt. Welke reeks is van toepassing en moet die worden toegepast op de aanvangshuur of de laatst bekende huur?

Stap 2: Ga naar www.cbs.nl. Ga naar huur berekenen (rechtsonder). Ga naar "directe berekening".



Reageren?
Mail met Rob Groenenboom
via r.groenenboom@vvaa.nl

De rechtsvorm volgt de inhoud

Regelmatig wordt aan ons de vraag gesteld: welke rechtsvorm moeten we voor onze onderneming of samenwerking gebruiken? Het Nederlands privaatrecht biedt diverse mogelijkheden, van de veel gekozen besloten vennootschap ingeval van een onderneming met winstoogmerk, de personenvennootschap (thans VOF, maatschap en commanditaire vennootschap waar we in de vorige Nieuwsbrief aandacht aan hebben besteed) tot de stichting en niet zelden een combinatie van deze rechtsvormen voor een optimale juridische structuur, ook in fiscaal opzicht.

Als apothekers op bepaalde deelgebieden van zorg efficiënter willen samenwerken ligt een samenwerkingsovereenkomst of personenvennootschap voor de hand. Echter, als er relatief veel apothekers bij zijn betrokken, circa vijftien of meer, wordt steeds vaker gekozen voor de coöperatie. Hierbij is van belang dat eerst wordt bezien: op welke gebieden wordt er samenwerking nagestreefd, welke activiteiten worden gepland? Anders gezegd: eerst kijken wij naar de inhoud, de rechtsvorm volgt de inhoud.

Coöperatie: de commerciële vereniging

De coöperatie komen wij in de zorg steeds vaker tegen, met name in de eerste lijn. Een coöperatie is een bijzondere vereniging, waarbij de leden zeggenschap hebben over de coöperatie. De leden kunnen met de algemene vergadering fundamentele beslissingen nemen en voor de dagelijkse gang van zaken wordt een bestuur benoemd, meestal gevormd door de leden zelf.

Net als bij de BV kan afstand worden genomen van het dagelijks beleid. Gezamenlijk iets bereiken is het hoofddoel van de coöperatie. Een winsttoogmerk is daarbij wel toegestaan; daarom wordt deze rechtsvorm ook wel de commerciële vereniging genoemd. Het voordeel dat behaald wordt komt ten goede aan de leden zodat eventuele investeringen ook weer terugverdiend kunnen worden. De aansprakelijkheid van de leden voor verliezen van de coöperatie is geheel uit te sluiten.

De coöperatie sluit overeenkomsten met haar leden en kan 'zorg contracteren' in het kader van de bedrijfsvoering. Toetreding van andere partners tot de coöperatie is makkelijk te realiseren door hen lid te laten worden, eventueel tegen betaling van een toetredingsbedrag. Uittreding is bij de coöperatie altijd mogelijk, eens per kalenderjaar, zij het dat daaraan voorwaarden kunnen worden gesteld.

Anders dan bij de BV is voor toe- en uittreding geen notariële akte vereist. Dit maakt dat de continuïteit binnen de coöperatie met meer aandacht moet worden vastgelegd dan bijvoorbeeld bij een BV. Een coöperatie kan zeer geschikt zijn voor de zorg. Waar een BV wordt geassocieerd met het bedrijfsleven, kan een coöperatie goed passen bij het karakter van een groot deel van de zorgsector. Gezamenlijk iets bereiken waarbij niet het maken van winst het primaire doel is maar wel mogelijk is. Met een structuur van en voor de leden.

Zoals eerder aangegeven is winsttoogmerk toegestaan bij de coöperatie en komt het voordeel dat behaald wordt ten goede aan de leden. De coöperatie is over haar winst vennootschapsbelasting verschuldigd en wijkt hierin niet af van de BV. De apothekers zullen hun onderneming veelal in de vorm van een BV uitoefenen. Dit betekent dat het aandeel in het resultaat van de coöperatie bij de BV, bij de in de coöperatie deelnemende apotheek, valt onder de zogenaamde deelnemingsvrijstelling. De deelnemingsvrijstelling houdt in dat de betreffende apotheek die deelneemt in de coöperatie geen vennootschapsbelasting hoeft te betalen over de uit de coöperatie genoten voordelen.



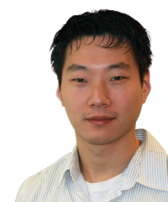
Reageren? Mail met Erwin Kappert of Arie Kreule via e.kappert@vvaa.nl of via a.kreule@vvaa.nl

Overlijdensrisicoverzekering; vergelijken kan lonen!

Het zal u niet ontgaan zijn dat veel pensioenfondsen te maken hebben met een te lage dekkingsgraad. Dit betekent dat het betreffende pensioenfonds volgens de normen van De Nederlandse Bank (DNB) onvoldoende vermogen heeft om aan haar toekomstige uitkeringsverplichtingen te voldoen. Naast een lage rentestand en matige beleggingsresultaten, is één van de oorzaken die hieraan ten grondslag ligt het zogenaamde langlevensrisico. We worden steeds ouder en daarom moet het pensioenfonds langer uitkeren.

Deze medaille heeft echter ook een keerzijde! Doordat we ouder worden is de kans op overlijden kleiner geworden. Levensverzekeraars hoeven voor overlijdensrisicoverzekeringen minder snel uit te keren. Hierdoor zijn de premies voor nieuwe levensverzekeringen de afgelopen jaren fors gedaald. Voor bestaande levensverzekeringen hanteren levensverzekeraars echter de oude tarieven. Als u uw overlijdensrisicoverzekering meer dan 5 jaar geleden heeft afgesloten, dan kan het de moeite waard zijn om de premie te vergelijken met de nieuwe tarieven.

VvAA hufenfedap heeft een volgende stap genomen in het transparant aanbieden van financiële producten. De overlijdensrisicoverzekeringen van VvAA bieden wij netto aan (dus zonder provisie). U betaalt een eenmalige bedrag voor advies- en behandelingskosten. Afhankelijk van leeftijd, gezondheid en/of verzekerd bedrag kan de verzekeraar een medische keuring verlangen.



Reageren? Mail met Willem Roomenburg of Jeroen Kanis via w.roomenburg@vvaa.nl of via j.kanis@vvaa.nl

Disclaimer.

De nieuwsbrief is alleen voor informatiedoeleinden en vertegenwoordigt geen financieel of ander advies, aanbod, reclame, uitnodiging of aanmoediging om effecten of andere financiële instrumenten te kopen of te verkopen of om enige andere transactie aan te gaan.

Beleggers dienen alle risico's zorgvuldig af te wegen voordat zij beleggen in effecten of financiële instrumenten en dienen (waar nodig) een onafhankelijk financieel adviseur te raadplegen evenals juridisch, boekhoudkundig, belastingtechnisch en ander advies in te winnen met betrekking tot eventuele beleggingen in de effecten.



VvAA hufenfedap maakt deel uit van de VvAA groep bv waarbinnen zij volledig zelfstandig opereert. VvAA hufenfedap is er voor u als apotheker of aankomend apotheker. Of u nog studeert, in loondienst werkt of als zelfstandige een eigen apotheek runt: u profiteert als klant van onze jarenlange ervaring in het begeleiden en adviseren van apothekers.