

Ökonomische Rahmenbedingungen in der Rinderpraxis

Ergebnis einer nicht repräsentativen Online-Umfrage

von Carolin Deiner und
Jörg R. Aschenbach

Zur Erhebung von Daten für einen Vortrag auf dem 8. Leipziger Tierärztekongress wurde eine Online-Umfrage zu den ökonomischen Rahmenbedingungen in der Rinderpraxis durchgeführt. Die Ergebnisse sind hier zusammengefasst.

Ökonomische Zwänge bilden häufig die Handlungsgrundlage für Nutztierhalter und beeinflussen damit auch maßgeblich den wirtschaftlichen Erfolg von Nutztierpraxen. Es ist somit anzunehmen, dass der beständige Preiskampf in der Agrarproduktion auch die Bedingungen und den wirtschaftlichen Erfolg in der Rinderpraxis beeinflusst. Hierüber sollte auf dem 8. Leipziger Tierärztekongress 2016 in einer Sitzung zum Thema „Ökonomie in der Rinderpraxis“ diskutiert werden. Da verlässliche Daten über die Situation in der Rinderpraxis als Diskussionsgrundlage fehlten, wurde ein Online-Fragebogen zu den ökonomischen Rahmenbedingungen in der Rinderpraxis entwickelt und die Landes-/Tierärztekammern – mit Ausnahme von Berlin, Bremen und Hamburg – wurden gebeten, den Link dazu unter ihren Mitgliedern bekannt zu machen. Zusätzlich wurde ein Aufruf zur Beteiligung an der Umfrage in der Septemberausgabe 2015 des Deutschen Tierärzteblatts abgedruckt.

Um die Akzeptanz zu erhöhen, war die Umfrage anonym und es wurde den Umfrageteilnehmern freigestellt, Fragen nicht zu beantworten bzw. auszulassen. Insbesondere für betriebswirtschaftliche Zahlen war antizipiert, dass von dieser Option stark Gebrauch gemacht würde, sodass zwar kein für die Gesamtheit repräsentatives, aber dennoch ungefähres Bild von den ökonomischen Rahmenbedingungen gezeichnet werden könnte.

Die meisten Rinderpraktiker behandeln auch Hund und Katze

Im Zeitraum vom 5. August bis 26. Oktober 2015 nahmen insgesamt 256 Kolleginnen und Kollegen an der Umfrage teil. Davon waren 85,2 Prozent Praxisinhaber oder -teilhaber, 12,9 Prozent Angestellte und 1,9 Prozent Praxisvertreter. Im Durchschnitt gaben die

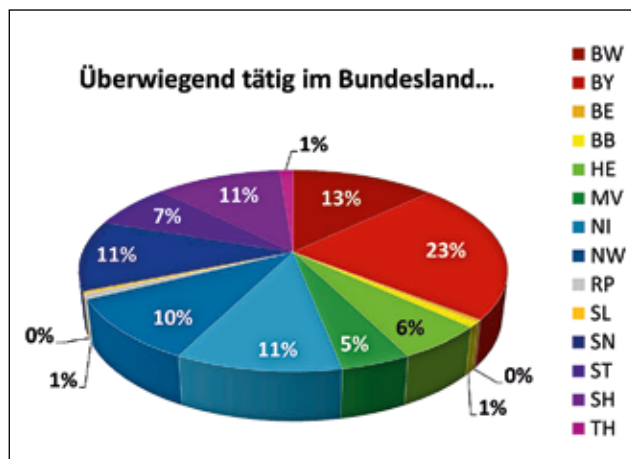


Abb. 1: Die Teilnahmeintensität nach Bundesländern (N = 238).

BW = Baden-Württemberg, BY = Bayern, BE = Berlin, BB = Brandenburg, HE = Hessen, MV = Mecklenburg-Vorpommern, NI = Niedersachsen, NW = Nordrhein-Westfalen, RP = Rheinland-Pfalz, SL = Saarland, SN = Sachsen, ST = Sachsen-Anhalt, SH = Schleswig-Holstein, TH = Thüringen

Teilnehmer an, seit $19,4 \pm 10,5$ Jahren in der Rinderpraxis tätig zu sein (N = 222).

Angaben zum Bundesland, in dem die tierärztliche Tätigkeit überwiegend ausgeführt wird, machten 238 Teilnehmer (Abb. 1). Die Teilnahmeintensität war nicht vollkommen ausgewogen: Die meisten Teilnehmer waren in Bayern tätig, nur sehr wenige gaben an, in Brandenburg, Rheinland-Pfalz oder Thüringen zu praktizieren, und nur einmal wurde das Saarland genannt. Dies spiegelt einerseits sicherlich die Rinderbestandsdichte in den Bundesländern wider, deutet andererseits jedoch auch auf eine unterschiedliche Verbreitung des Umfragelinks durch die verschiedenen Kammern hin.

Von den 256 Teilnehmern gaben 40 an, in einer reinen Rinderpraxis tätig zu sein, während 216 neben Rindern auch noch andere Tierarten behandelten (Mehrfachnennungen möglich): 199-mal wurden kleine Wiederkäuer genannt, 189-mal Hund und Katze, 156 Teilnehmer behandelten auch Pferde, 144 kleine Heimtiere, 137 Schweine und 74 Geflügel. Exoten wurden 30-mal genannt, Zoo- und Wildtiere jeweils 20-mal.

Die Rinderpraxis wird zunehmend weiblich

In den 40 Rinderpraxen waren den Angaben zufolge insgesamt 60 Tierärztinnen (63 Prozent) und 35 Tierärzte beschäftigt, der Anteil der Frauen in der Rinderpraxis lag demnach deutlich über dem der Männer. Ausgeglichen verhielt es sich in der Gemischtpraxis: Hier waren insgesamt 672 Kolleginnen und Kollegen tätig, im Rinderbereich jedoch nur 483, wovon 217 (45 Prozent) Frauen waren (N = 256, Abb. 2).

Unterschiede bestanden jedoch im Bereich Teilzeitarbeit: 24 der 60 reinen Rinderpraktikerinnen arbeiteten in Teilzeit (40 Prozent), während es bei den Männern nur vier von 35 waren (11 Prozent); in der Gemischtpraxis arbeiteten 134 von 217 Tierärztinnen in Teilzeit (62 Prozent), bei den männlichen Kollegen waren es lediglich 30 von 266 (11 Prozent).

Auch in Bezug auf das Unternehmertum gab es geschlechterspezifische Unterschiede: In der reinen Rinderpraxis waren nur 28 Prozent der Tierärztinnen Inhaber oder Teilhaber, während von den männlichen Kollegen 80 Prozent Teilhaber oder Inhaber waren. Das gleiche Bild ergab sich in der Gemischtpraxis: 32 Prozent der Frauen waren Inhaber oder Teilhaber, da-

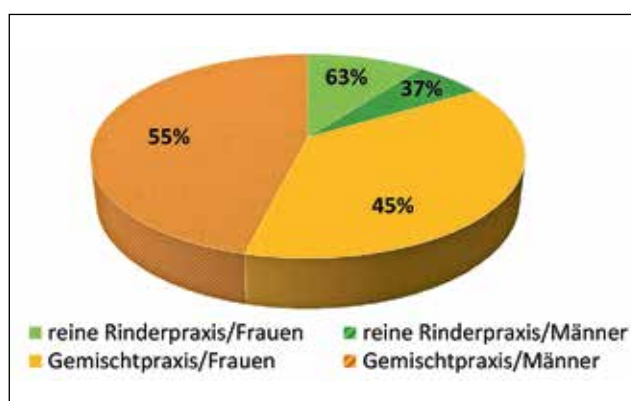


Abb. 2: Geschlechterverteilung in der Rinderpraxis.

gegen 87 Prozent der Männer. Insofern kann zwar konstatiert werden, dass Frauen in der Rinderpraxis angekommen sind (Frauenquote insgesamt 48 Prozent), in Sachen Unternehmertum jedoch noch deutliche Unterschiede bestehen, was möglicherweise u. a. daher rührt, dass eine eigene Praxis auch während Schwangerschaft und Erziehungszeit weitergeführt werden muss und dies die Selbstständigkeit für Frauen unattraktiv macht.

Wochenarbeitszeit und Urlaub im Vergleich

Die Frage nach der regelmäßigen Wochenarbeitszeit wurde von 205 Teilnehmern in auswertbarer Form beantwortet und ergab einen Mittelwert von $51,3 \pm 13,7$ Stunden pro Woche. Wertete man nur die Antworten der 192 Teilnehmer aus, die mindestens 35 Stunden pro Woche angegeben hatten, ergab sich für Vollzeitarbeitende ein Durchschnitt von $53,6 \pm 11,1$ Stunden pro Woche, wovon Angestellte jedoch weniger leisteten ($47 \pm 7,4$ Stunden; $N = 19$), Inhaber/Teilhaber und Praxisvertreter dafür mehr ($54,6 \pm 11,4$ Stunden pro Woche; $N = 173$). Von dieser Vollzeit-Wochenarbeitszeit wurden durchschnittlich $17,3 \pm 13,3$ Stunden im Auto verbracht ($N = 188$). Während es bei der Wochenarbeitszeit zwischen Rinderpraxis und Gemischtpraxis keinen Unterschied gab, waren die im Auto verbrachten Stunden doch unterschiedlich: $23,4 \pm 17,3$ Stunden in der Rinderpraxis ($N = 27$) versus $16,2 \pm 12,2$ Stunden in der Gemischtpraxis ($N = 161$).

Hinsichtlich der Arbeitstage pro Woche ($5,7 \pm 1,1$; $N = 207$) und der Wochenenddienste pro Monat ($2,3 \pm 1,1$; $N = 195$) unterschieden sich Rinder- und Gemischtpraxis kaum, nur bei der Anzahl der Nachtdienste pro Monat lagen die Rinderpraxen wieder vor den Gemischtpraxen: $16,6 \pm 10,8$ ($N = 27$) versus $14,1 \pm 9,4$ ($N = 154$). Nicht gefragt wurde in der Umfrage, bei wie vielen Nachtdiensten im Durchschnitt tatsächlich aufgestanden/rausgefahren werden musste bzw. ob es sich lediglich um telefonische Erreichbarkeit (Bereitchaftsdienst) handelte.

Verteilt man die 54,6 Stunden Wochenarbeitszeit auf 5,7 Tage/Woche, ergibt sich ein tägliches Arbeitspensum für Inhaber/Teilhaber von 9 Stunden 35 Minuten.

Beim Erholungsurlaub wurde im Fragebogen unterschieden zwischen bezahlten Urlaubstagen für Angestellte und den Urlaubstagen, die sich Selbstständige „gönnen“. Angestellte bekamen laut eigenen Angaben in Rinder- und Gemischtpraxis im Durchschnitt $25 \pm 4,7$ Tage bezahlten Urlaub pro Jahr ($N = 25$), laut Angaben der Arbeitgeber $26,8 \pm 5,3$ ($N = 89$). So oder so scheint das gesetzliche Minimum von vier Wochen damit selbst bei einer 6-Tage-Woche eingehalten zu werden (sechs Wochen sind jedoch in Deutschland die Regel). Inhaber und Teilhaber nehmen sich durchschnittlich $17,6 \pm 9,2$ Tage pro Jahr frei ($N = 179$), was bei

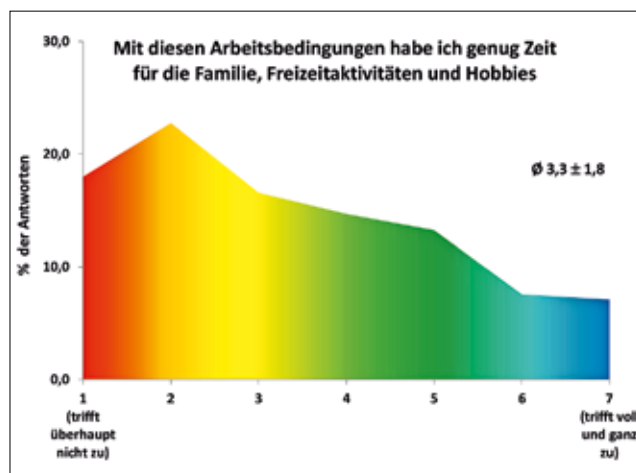


Abb. 3: Unter den gegebenen Rahmenbedingungen nicht genug Zeit für Familie und Freizeitaktivitäten zu haben (Stufe 1+2), empfanden 40,8 Prozent der Teilnehmer ($N = 211$).

einer 6-Tage-Woche knapp drei Wochen entspricht. 365 Tage minus drei Wochen Urlaub und ca. zehn Feiertage macht 334 Tage. Geht man davon aus, dass an 81,4 Prozent der Wochentage gearbeitet wird (5,7 von 7), ergeben sich 272 Arbeitstage je Kalenderjahr.

Ist der Gang in die Rinderpraxis empfehlenswert?

Auf einer siebenstufigen Likert-Skala von 1 = „trifft überhaupt nicht zu“ bis 7 = „trifft voll und ganz zu“ wurden die oben dargelegten Arbeitsbedingungen tendenziell als zufriedenstellend beurteilt (Mittelwert $4,2 \pm 1,8$; $N = 209$). Die Mehrheit gab jedoch auch an,

unter diesen Bedingungen eher zu wenig Zeit für Familie und Freizeitaktivitäten zu haben (Abb. 3), und dass Zeit für Fortbildung noch nicht enthalten sei (Abb. 4). Die Rinderpraxis wurde als körperlich anstrengend erlebt (Abb. 5).

Ob die Aussage „Ich würde jungen Kollegen/Kolleginnen dazu raten, in die Rinderpraxis zu gehen“ negativ (Stufe 1+2), eher neutral (Stufen 3–5) oder positiv (Stufe 6+7) beurteilt wurde, korrelierte mit der Aussage „Ich bin mit diesen Arbeitsbedingungen zufrieden“ (Steigung der Regressionsgerade 0,63), was bedeutet: Wer unzufrieden mit den Arbeitsbedingungen war (Stufe 1 oder 2), empfahl zu

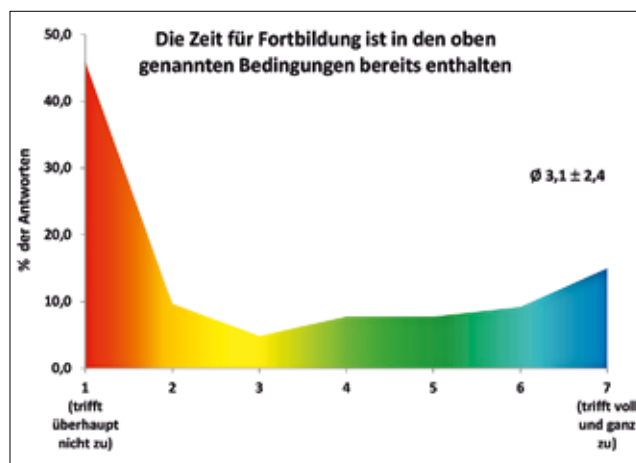


Abb. 4: 55,6 Prozent der Teilnehmer gaben an, dass Zeit für Fortbildung in den dargelegten Bedingungen nicht enthalten sei (Stufe 1+2; $N = 207$).

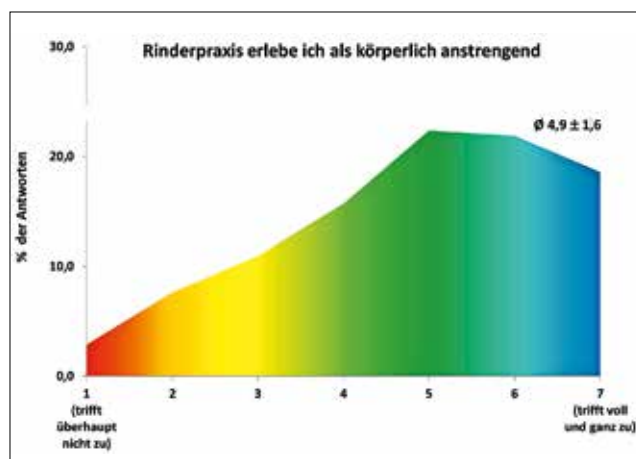


Abb. 5: 40,5 Prozent der Teilnehmer empfanden die Rinderpraxis als körperlich anstrengend (Stufe 6+7), nur 10,5 Prozent stimmten dieser Aussage nicht zu (Stufe 1+2; $N = 210$).

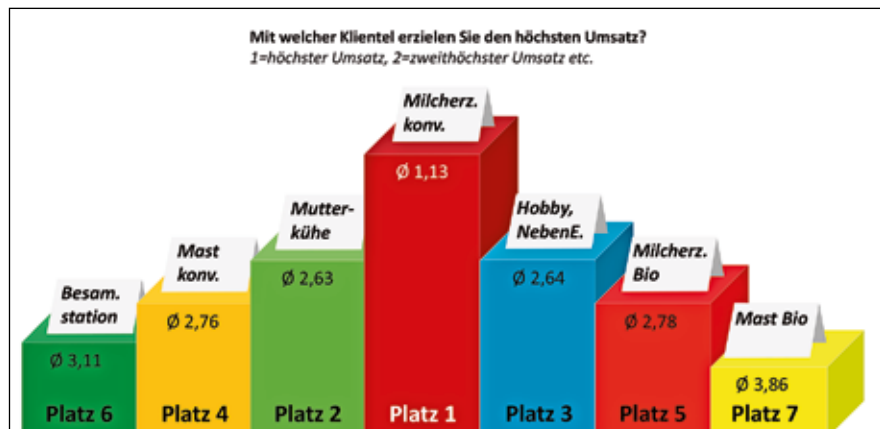


Abb. 6: Der höchste Umsatz wurde mit konventionellen Milchbetrieben erzielt (Ø 1,13; n = 194), gefolgt von Mutterkuhhaltern (Ø 2,63; n = 156) und gleich dahinter Hobby- und Nebenerwerbsbetriebe (Ø 2,64; n = 11).

63 Prozent, nicht in die Rinderpraxis zu gehen. Auch die Beurteilung der Aussage „Mit diesen Arbeitsbedingungen habe ich genug Zeit für die Familie, Freizeitaktivitäten und Hobbys“ stand in einem deutlichen Zusammenhang mit der Empfehlung bzw. Nicht-Empfehlung (Steigung der Regressionsgerade 0,52).

Insgesamt würden nur 29,9 Prozent der Teilnehmer jungen Kollegen empfehlen, in die Rinderpraxis zu gehen (Stufe 6 + 7, N = 211).

Auch Nebenerwerbsbetriebe sind Umsatzträger

Bei der Frage „Welche Klientel im Bereich Rinderpraxis bedienen Sie?“ waren mehrere Optionen zur Auswahl vorgegeben, es gab jedoch auch Platz für eigene Angaben. Von 213 Teilnehmern wurde insgesamt 209-mal „Milcherzeuger konventionell“ ausgewählt, 178-mal „Extensivhaltung/Mutterkühe“, 124-mal „Mastbetrieb konventionell“ und 120-mal „Milcherzeuger Bio“. „Mast-

betrieb Bio“ wurde 44-mal ausgewählt, „Besamungsstation“ bildete das Schlusslicht mit zwölf Nennungen. „Sonstige“ wurde insgesamt elfmal ausgefüllt, hier wurden hauptsächlich Hobbyhalter, Züchter und Nebenerwerbsbetriebe genannt.

Im nächsten Schritt sollte angegeben werden, mit welcher der vorher ausgewählten Klientel der höchste (1), zweithöchste (2) usw. Umsatz generiert wird. Hier führten die konventionellen Milchbetriebe mit deutlichem Vorsprung das Feld an, gefolgt von Mutterkuhhaltern und Sonstigen, also Hobbyhaltern, Züchtern und Nebenerwerbsbetrieben. Schlusslicht waren die Bio-Mastbetriebe (Abb. 6).

Bemerkenswert war hier, dass Hobbyhalter und Nebenerwerbsbetriebe einen nicht unwesentlichen Umsatzanteil ausmachten, wenn sie zum Klientel zählten.

Wird Bestandsbetreuung angeboten?

Bei der Frage „Welche Leistungen bieten Sie in

der Rinderpraxis an?“ waren ebenfalls mehrere Optionen zur Auswahl vorgegeben, es gab jedoch auch hier ein Freitextfeld für eigene Angaben. Von 209 Teilnehmern wurde insgesamt 207-mal „Trächtigkeitsuntersuchung“ ausgewählt, je 206-mal „Infektionskrankheiten“ und „Stoffwechselerkrankungen“, 204-mal „Fruchtbarkeitsbehandlungen“ und 199-mal „Notfallbereitschaft“. „Klauenbehandlung“ wurde 171-mal ausgewählt, „Prophylaktische Maßnahmen/Sanierungsprogramme“ 157-mal. Im weiteren Mittelfeld rangierten „Bestandsbetreuung Schwerpunkt Fruchtbarkeit/Brunstmanagement“ (n = 136) und „Bestandsbetreuung Schwerpunkt Eutergesundheit“ (n = 113). Eher weiter hinten auf der Liste der angebotenen Leistungen rangierten „Künstliche Besamung“ (n = 103), „Beratung Fütterung/Rationsberechnung“ (n = 93) und „Alternative Heilmethoden“ (n = 80).

Auch hier sollte nach der Auswahl der Leistungen wieder ein Ranking nach Umsatzanteilen vorgenommen werden. Hauptumsatzträger waren „Fruchtbarkeitsbehandlungen“ (Ø 3,36; n = 162), „Stoffwechselerkrankungen“ (Ø 3,38; n = 164) und „Infektionskrankheiten“ (Ø 3,72; n = 160). Damit wird auch abgebildet, welche die dominierenden Gesundheitsprobleme im Milchviehbestand sind. „Trächtigkeitsuntersuchung“ rangierte auf Platz 4 der Umsatzträger (Ø 4,33; n = 144), „Bestandsbetreuung Schwerpunkt Eutergesundheit“ kam auf Platz 5 (Ø 5,32; n = 65) und „Bestandsbetreuung Schwerpunkt Fruchtbarkeit/Brunstmanagement“ auf Platz 6 (Ø 6,0; n = 77). Bei den Praxen mit Hobby- und Nebenerwerbsbetrieben als Klientel war „Künstliche Besamung“ auf Platz 5.

Insgesamt fiel hier auf, dass Bestandsbetreuung im Bereich Fruchtbarkeit und Eutergesundheit offensichtlich wichtige Umsatzfaktoren sind, jedoch – wie oben dargestellt – nur von etwas mehr als der Hälfte der Praxen als Leistungen angeboten werden.

Sind Bestandsbetreuungs- oder Beratungsverträge vorhanden?

Die Frage „Haben Sie Bestandsbetreuungs- oder Beratungsverträge abgeschlossen?“ beantworteten 57 Teilnehmer mit „nein“ und fünf mit „weiß nicht“. Mit „ja“ antworten 141 Teilnehmer auf diese Frage (69,5 Prozent; N = 203; Abb. 7).

Der durchschnittliche Satz für tierärztliche Leistung bei der Bestandsbetreuung nach GÖT (Gebührenordnung für Tierärzte) lag bei 1,1 ± 0,2 (n = 62), bei stundenweiser Abrechnung wurden 85,30 € ± 21,70 € pro Stunde veranschlagt (n = 44). Der angewandte Gebührensatz bei den Beratungsverträgen lag ebenfalls bei 1,1 ± 0,2 (n = 50), der Stundensatz bei 81,40 € ± 26,10 € pro Stunde (n = 42).

Die Größe der vertraglich gebundenen Betriebe wurde ebenfalls erfragt. Hier waren Von-bis-Angaben möglich, sodass vor der Auswertung zunächst eine Klassifizierung vorgenommen werden musste, wobei immer der höchste angegebene Wert für die Einteilung herangezogen wurde („20–240 Tiere“ führte beispielsweise zur Einteilung in die Gruppe

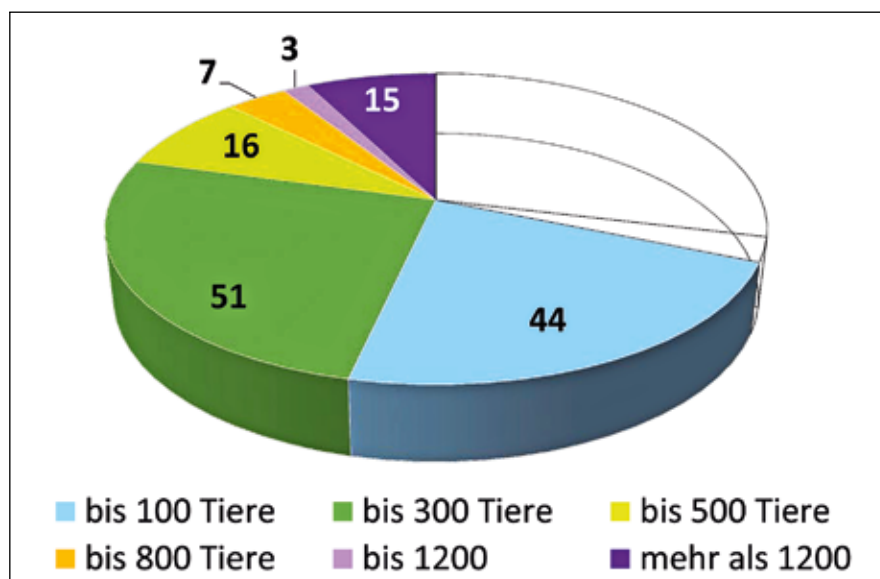


Abb. 7: Anteil an Bestandsbetreuungs- oder Beratungsverträgen und Häufigkeit der klassifizierten Bestandsgrößenangaben.

Farblose Anteile des Tortendiagramms = Teilnehmer ohne Vertrag oder ohne Kenntnis darüber (28,1 Prozent bzw. 2,5 Prozent von N = 203); farbiger Anteil = Teilnehmer mit Verträgen (69,5 Prozent), dabei hellblau = Anzahl kleinerer Betriebe bis 100 Tiere, hellgrün = Anzahl kleinerer Betriebe bis 300 Tiere, orange/flüedelfarben/lila = Anzahl großer Betriebe

101–300 Tiere). Von den vertraglich gebundenen Betrieben (N = 136) hatten 70 Prozent eine Herdengröße ≤ 300 Tiere, davon beinahe die Hälfte sogar ≤ 100 (**Abb. 7**). Während die kleineren Betriebe bis 100 Tiere (N = 44) oder 300 Tiere (N = 51) hauptsächlich in Bayern, Baden-Württemberg, Nordrhein-Westfalen, Niedersachsen und Schleswig-Holstein lokalisiert waren, kamen große Betriebe überwiegend in den neuen Bundesländern vor, insbesondere in Sachsen.

Bei der Frage „Welchen Anteil macht der Umsatz mit Betreuungs- oder Beratungsverträgen am übrigen Umsatz der Rinderpraxis aus? (Frage bezieht sich auf die Umsätze mit tierärztlichen Leistungen und Medikamenten)“ konnte ein Median von 20 Prozent errechnet werden (Min. 0 Prozent – Max. 100 Prozent; N = 104). Zwar wurden mit Großbeständen (über 1200 Tiere) im Median 85 Prozent (Min. 10 Prozent – Max. 95 Prozent; N = 13) des Umsatzes der Rinderpraxis generiert, diese wirkten sich jedoch aufgrund der großen Anzahl kleinerer Betriebe mit geringeren Anteilen kaum auf die Berechnung des Medians aus: Betriebe ≤ 100 Tiere im Median 10 Prozent des gesamten Umsatzes der Rinderpraxis, Min. 0 Prozent – Max. 100 Prozent, N = 35; Betriebe ≤ 300 Tiere im Median 15 Prozent des gesamten Umsatzes der Rinderpraxis, Min. 0 Prozent – Max. 100 Prozent, N = 36.

Veränderungen in der Klientel

„Ist Ihnen in jüngster Vergangenheit Klientel weggebrochen oder wird eventuell demnächst wegbrechen?“ beantworteten erschreckende 81,7 Prozent der 164 Teilnehmer mit Zustimmung und gaben die Gründe hierfür in einem Freitextfeld an. Die Antworten wurden klassifiziert. 83-mal wurde angegeben, dass Betriebsaufgaben wegen Strukturwandel oder mangelnder Hofnachfolge am Klientelverlust schuld seien, 30-mal wurden ökonomische Gründe wie Milch- oder Fleischpreisverfall angeführt. In insgesamt 13 von 134 Kommentaren wurde jedoch auch das Verhalten von Kollegen dafür verantwortlich gemacht, hier ein Auszug: „Ich habe viele Landwirte verloren, weil ich mich geweigert habe, ohne vorherige Untersuchung Antibiotika abzugeben. Benachbarte Praktiker hatten da leider weniger Skrupel und bringen die Medikamente sogar kostenlos auf die Höfe“, „Dumpingpreise bei Medikamenten und freizügige Verteilung z. T. über Postversand!“ oder „Medikamentenabgabe auf Vorrat OHNE Diagnose (irgendwas wird auf Abgabezettel als Diagnose vermerkt, aber nichts, was wirklich vorlag!)“.

129 von 210 (61,4 Prozent) gaben an, dass ihre Klientel den eigenen ökonomischen Druck an sie weitergibt, insbesondere in Form von unterlassenen Impfungen und Behandlungen (Bullenkälber und auch Kühe gehen gleich zum Schlachten), aber auch in Form zunehmender Preisverhandlungen um Gebühren, Medikamente oder Wegegelder und in Gestalt von

Laienbehandlungen bzw. eigenen Therapieversuchen. Eine Zunahme dieses Verhaltens in der letzten Zeit bestätigten 117 von 204 Teilnehmern (57,3 Prozent), und zwar insbesondere seit dem Milchpreisverfall (79 Prozent, N = 38).

Dennoch hatten erfreuliche 124 von 210 Teilnehmern (59 Prozent) in letzter Zeit keine Verschlechterung der Zahlungsmoral ihrer Klientel festgestellt.

Jeder zweite macht Fleischbeschau

Auf die Frage „Haben Sie sich weitere ‚Standbeine‘ bzw. zusätzliche Einnahmequellen aufgebaut?“ antworteten 77,8 Prozent der Teilnehmer mit „ja“ (N = 149). Nähere Angaben wurden in Form von Freitext gemacht und mussten zunächst wieder gruppiert werden. 70,7 Prozent gaben an, Fleischbeschau zu betreiben bzw. amtliche Tätigkeiten im Lebensmittelbereich auszuführen (n = 82), nur halb so viele behandelten zusätzlich Kleintiere (n = 40). Sonstige tierärztliche Tätigkeiten wie Gutachten, Vorträge und Spezialkenntnisse (z. B. „Immobilisation von entlaufenen landwirtschaftlichen Nutztieren“) wurden insgesamt 13-mal genannt, Pferde elfmal und nicht-tierärztliche Tätigkeiten fünfmal.

Besamungstechniker und Fütterungsberater sind die stärksten Wettbewerber

Mehr als drei Viertel der Teilnehmer gaben an, in manchen Bereichen einen starken Wettbewerb mit Angehörigen anderer Berufsgruppen zu erleben (77 Prozent, N = 151). Die 23 Prozent, die dies nicht empfanden, machten etwas mehr Umsatz mit Mastbetrieben und Bio-Milcherzeugern. Angaben wurden in Form von Freitext gemacht und mussten daher vor der Auswertung einer Berufsgruppe zugeordnet werden. Die beiden Berufsgruppen, die Rinderpraktikern den stärksten Wettbewerb lieferten, waren Besamungstechniker/-vereine/-stationen (n = 54) und Futtermittel-/Fütterungsberater (n = 49). Tierärzte von Landwirtschaftskammern oder vom Tiergesundheitsdienst wurden 16-mal genannt, Klauenpfleger 13-mal, Landeskontrollverbände mit ihrem Trächtigkeitstest aus der Milch zwölfmal. Auch Beratungsringe und QS-Berater wurden genannt

(n = 8), ebenso Zuchtverbände/Tierzuchttechniker sowie Tierheilpraktiker (jeweils n = 7).

Diese Einschätzung war unabhängig davon, ob Betreuungsverträge bestanden oder nicht, wie groß die betreuten Bestände waren und ob in den neuen oder alten Bundesländern praktiziert wurde.

Ist das Feilschen der Klientel um Medikamentenpreise gerechtfertigt?

Der Netto-Gesamtumsatz inklusive Medikamente in den Geschäftsjahren 2013/14 lag in der Rinderpraxis im Median bei 240 000 € (Min. 22 000 € – Max. 800 000 €; N = 31), in der Gemischtpraxis im Median bei 350 000 € (Min. 62 000 € – Max. 1 800 000 €; N = 37). Der jeweilige Medikamentenumsatz lag in der Rinderpraxis im Median bei 98 000 € (Min. 7500 € – Max. 524 000 €; N = 29), in der Gemischtpraxis im Median bei 112 500 € (Min. 17 000 € – Max. 1 100 000 €; N = 30).

Individuell in Prozent ausgedrückt und gemittelt erwirtschaftet die Rinderpraxis 44,1 Prozent des Gesamtumsatzes mit Medikamenten, die Gemischtpraxis 42,9 Prozent.

Für den Einkauf der Medikamente wendeten Rinderpraxen durchschnittlich 59,7 Prozent des Verkaufspreises auf (N = 24), Gemischtpraxen 61,1 Prozent (N = 23; **Abb. 8**). Zur besseren Vergleichbarkeit der Zahlen in **Abbildung 8** wurden die Bezugsgrößen Gesamt- und Medikamentenumsatz für diese 24 bzw. 23 Praxen neu berechnet und weichen daher leicht von den Zahlen oben ab: Gesamtumsatz Rinderpraxis im Median 230 000 € (Min. 22 000 € – Max. 800 000 €, N = 24), davon 44,4 Prozent Medikamentenumsatz; Gesamtumsatz Gemischtpraxis im Median 400 000 € (Min. 62 000 € – Max. 1 800 000 €, N = 23), davon 43,8 Prozent Medikamentenumsatz.

Auf den ersten Blick erregen diese Gewinnspannen bei den Medikamenten kein Aufsehen. Auf den zweiten Blick deuten sie jedoch darauf hin, dass Arzneimittel häufig mit Zuschlägen weiterberechnet werden, die sich an der Obergrenze der für Fertigarzneimittel zulässigen Höchstzuschläge gemäß § 3 Arzneimittelpreisverordnung (AMPreisV) bewegen.

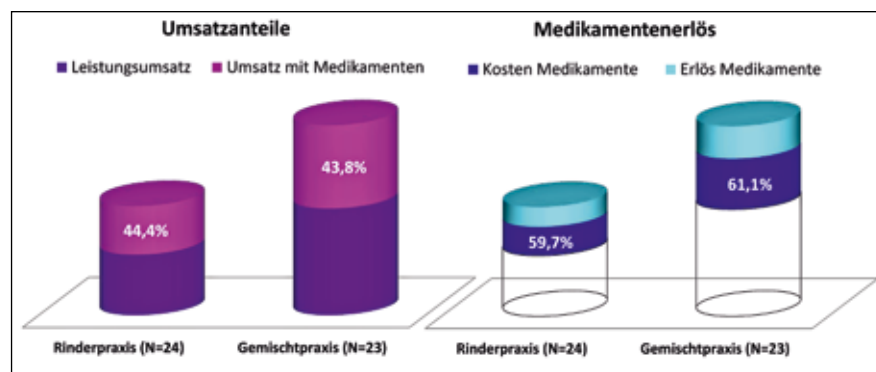


Abb. 8: Umsatzanteile und Medikamentenerlös – Verhältnis Leistungsumsatz zu Medikamentenumsatz (l.) und Medikamentenkosten zu Medikamentenerlös (r.) bei 24 Rinderpraxen und 23 Gemischtpraxen.

Gemischtpraktiker verdienen das 1,6-fache von Rinderpraktikern

Für Materialkosten inklusive Medikamenteneinkauf ergaben sich für die Rinderpraxis Kosten in Höhe von 30,88 Prozent des Netto-Gesamtumsatzes (N = 31), für die Gemischtpraxis 31,1 Prozent (N = 37). Für Personal wurden in den betrachteten Rinderpraxen durchschnittlich 13,17 Prozent des Nettoumsatzes aufgewendet, in den Gemischtpraxen 14,0 Prozent. Für Kfz und Versicherungen wurden in den betrachteten Rinderpraxen 6,4 Prozent bzw. 2,37 Prozent aufgewendet, in den Gemischtpraxen 4,0 Prozent bzw. 1,5 Prozent.

Um eine Aussage über die Umsatzrendite (Gewinn vor Steuern in Prozent des Nettoumsatzes) treffen zu können, fehlten noch weitere Kostenangaben, die in der Umfrage nicht erhoben wurden, z. B. für Miete, Werbe- und Reisekosten, Leasing (außer Kfz), Instandhaltung, Zinsen und Abschreibungen. Für diese Kosten wurden die Prozentsätze herangezogen, die für 2010 vom Bundesverband praktizierender Tierärzte e. V. (bpt) für Rinderpraxen und Gemischtpraxen ermittelt wurden [1]. Da in den Erhebungen des bpt nach Umsatzklassen und/oder Einzel- und Gemeinschaftspraxen unterschieden wurde, wurden die jeweiligen Prozentzahlen gewichtet nach der Anzahl der in die Berechnung eingeflossenen Praxen und die so ermittelten Durchschnittswerte für die eigenen Berechnungen herangezogen (14,74 Prozent „sonstige Kosten“ in der Rinderpraxis, 13,44 Prozent in der Gemischtpraxis).

Hieraus ergab sich für die Rinderpraxis eine Umsatzrendite von 33,6 Prozent, was einem Praxisingewinn vor Steuern (und ohne Berücksichtigung eines kalkulatorischen Unternehmerlohns) von 80 640 € entsprach. Diesen Gewinn mussten sich im Durchschnitt 1,21 Teilhaber teilen, sodass sich je Teilhaber ein Gewinn bzw. ein unverteilter Unternehmerlohn von 66 644 € ergab. In der Gemischtpraxis wurde eine Umsatzrendite von 35,9 Prozent

erzielt, was einem Praxisingewinn von 125 650 € entsprach bzw. – bei durchschnittlich 1,19 Teilhabern je Gemischtpraxis – von 105 588 € je Teilhaber (Abb. 9).

Theoretisches Szenario: Plötzlich kein Medikamentenumsatz mehr

Von einigen Rinderpraxen lagen zusätzlich Angaben zu den reinen Verbrauchsmaterialkosten ohne Medikamente vor, im Durchschnitt 6,3 Prozent (N = 23). Für diese Praxen konnte das Szenario „plötzlicher Wegfall des gesamten Medikamentenumsatzes“ durchgerechnet werden. Der jährliche Netto-Leistungsumsatz (ohne Medikamente) wurde zur Bezugsgröße gemacht, davon die reinen Verbrauchsmaterialkosten subtrahiert und für alle anderen Kosten (Personal, Kfz, Miete, Abschreibungen, usw.) die gleichen Beträge angenommen wie zuvor. Anhand der sich ergebenden Umsatzrendite konnten drei Gruppen identifiziert werden: eine Gruppe, deren Umsatzrendite dadurch besser würde als die für die Rinderpraxis mit Medikamentenumsatz errechneten 33,6 Prozent (Gruppe 1), eine Gruppe, die zwar schlechter abschnitt als 33,6 Prozent, jedoch noch schwarze Zahlen schrieb (Gruppe 2), und eine dritte Gruppe, die in diesem Szenario Verluste machen würde (Gruppe 3).

Gruppe 1 (N = 8) hatte eine durchschnittliche Umsatzrendite von 60,7 Prozent und der Gewinn lag im Median bei 79 520 € (Min. 43 764 € – Max. 248 860 €), diese Gruppe machte also nur 1 Prozent weniger Gewinn als im Rechenmodell mit Medikamentenumsatz; bei den Mitgliedern dieser Gruppe machte der Leistungsumsatz durchschnittlich 61,8 Prozent des Gesamtumsatzes aus (50,0–77,3 Prozent) und für Personal wurden durchschnittlich 3,1 Prozent aufgewendet (maximal 10,0 Prozent).

Gruppe 2 (N = 11) hatte eine durchschnittliche Umsatzrendite von 18,0 Prozent (1,1–31,3 Prozent) und der Gewinn lag im Median bei 34 578 € (Min. 257 € – Max. 130 080 €), also

57 Prozent unter dem durchschnittlichen Gewinn einer Rinderpraxis mit Medikamentenumsatz. Der Leistungsumsatz machte bei Gruppe 2 im Mittel 58,9 Prozent des Gesamtumsatzes aus, vergleichbar mit Gruppe 1, für Personal wurden jedoch im Schnitt 16,6 Prozent aufgewendet.

Gruppe 3 (N = 4) fuhr Verluste ein, im Median –54 951 € (Min. –208 810 € – Max. –8390 €). Diese Gruppe hatte einen durchschnittlichen Leistungsanteil von nur 40,1 Prozent, Personalkosten von 26,1 Prozent und teilweise auch andere ungewöhnlich hohe Kosten angegeben, z. B. Kfz-Kosten in Höhe von 30 000 €.

Ein plötzlicher Wegfall des gesamten Medikamentenumsatzes könnte nach diesen Berechnungen also ohne Schwierigkeiten nur von den Rinderpraxen kompensiert werden, die vor dem Wegfall bereits mehr als die Hälfte des Umsatzes mit tierärztlichen Leistungen erwirtschaften UND nur ganz geringe Personalkosten haben.

Da in der Umfrage nicht differenziert wurde nach Medikamentenumsatz und -kosten für angewandte versus abgegebene Medikamente, stellt dieses Szenario jedoch nicht die hundertprozentige Situation bei Wegfall des Dispensierrechts nach.

Abschlussbemerkung/Zusammenfassung

In manchen Bereichen bestätigten die Ergebnisse der Umfrage die Erwartungen, in anderen sorgten sie wiederum für Überraschungen. Erwartet war beispielsweise, dass konventionelle Milcherzeuger Hauptklientel sind, der meiste Umsatz mit Fruchtbarkeitsbehandlungen, Stoffwechselerkrankungen und Infektionskrankheiten erzielt wird und in jüngster Zeit auch ein spürbarer Klientelverlust zu verzeichnen ist. Freudige Überraschungen gab es beispielsweise bei der Frauenquote und in Bezug auf eine überwiegend unveränderte Zahlungsmoral der Klientel. Zum Nachdenken regte die Rolle der Nebenerwerbsbetriebe als Umsatzträger an („Kleinvieh macht auch Mist“), der Wettbewerb mit Futtermittelberatern (könnte er mit fundierteren Kenntnissen der Tierärzte im Bereich Fütterung/Futtermittel ausgehebelt werden?) sowie die aktuelle Praxis der Zuschlagserhebung auf Fertigarzneimittel.

Als repräsentativ kann die Umfrage jedoch aufgrund der Teilnehmerzahl nicht gelten, und selbst bei einer größeren Teilnehmerzahl wäre die Extrapolation auf die Gesamtheit nur eingeschränkt zulässig, da die Teilnahme freiwillig und auf Basis eines Aufrufs erfolgte, die Befragten also nicht rein zufällig aus der Zielpopulation ausgewählt wurden.

Anschrift der Autoren: Dr. Carolin Deiner, Dr. Jörg R. Aschenbach, Institut für Veterinär-Physiologie, Freie Universität Berlin, Oertzenweg 19b, 14163 Berlin, Korrespondenz an carolin.deiner@fu-berlin.de

Literatur

[1] bpt-Info 9/2012

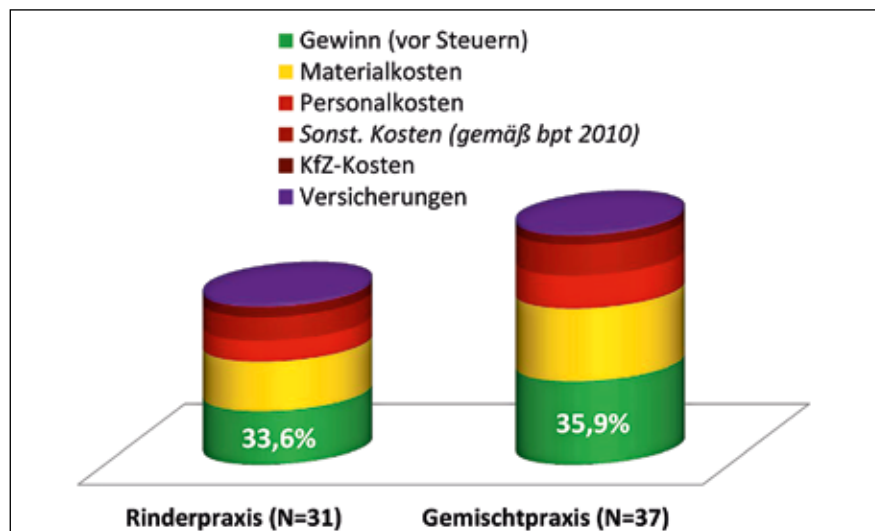


Abb. 9: Umsatzrendite – Gewinn vor Steuern in Prozent des Gesamtumsatzes für die Rinder- und Gemischtpraxis.