

Economische impact van FZ-diensten

Farmaceutische Zorg Symposium
'Farmaceutische Zorg Loont'





Christophe Gouwy
Directeur Accountancy KAVA
Christophe.gouwy@kava.be



Silas Rydant
Team Lead Meduplace
Silas.rydant@meduplace.be

Agenda

- ▶ Bruto winst: wie, wat, hoe?
- ▶ Impact van FZ-diensten op jouw bruto winst
- ▶ Slimme keuzes maken
- ▶ Maak zelf een plan!

Bruto winst: wie, wat, hoe?

Wie kan even kort uitleggen
wat bruto winst in een apotheek betekent?

Bruto winst: wie, wat, hoe?

Omzet $\neq$ marge $\neq$ bruto winst

“Brutowinst is wat er overblijft van je verkoop nadat je de kost van de producten zelf aftrekt – dus vóór lonen, huur, auto, belastingen en alle andere kosten.”

A flat Earth model consisting of a circular map of the world on a wooden frame. The map shows continents and oceans in a flat, circular layout. The frame has a ruler around the edge, and the text "Family Values Flat Globe of the Earth" is visible on the inner rim. The background is a warm, textured surface.

***“Brutowinst is wat je overhoudt
als je goed uw best doet en
aan goeie marges aankoopt”***

Bruto winst: nieuwe benadering

Belang van een goede brutowinst:

- 1) Blijvend kunnen investeren (personeel, investeringen, vrije tijd...)
- 2) Toekomst gericht denken aan overlaten van jouw apotheek (cf. nieuw waarderingsmodel)

Bruto winst: opvolging

Belang van een goede periodieke opvolging:

- ⇒ Sneller en bewuster keuzes maken om rendabiliteit te verbeteren
 - Aankoop & assortiment
 - Wat met lage marge/rotatie/verlieslatende gamma's?
- ⇒ Langetermijnvisie mogelijk (personeel, investeringen, aanbod diensten ...)

Op welke manieren kan je de
bruto winst in een apotheek vergroten?

1. Stockbeheer



2. Prijzenbeleid & margebewustzijn



3. Winst per patiënt



4. Nicheproducten & service



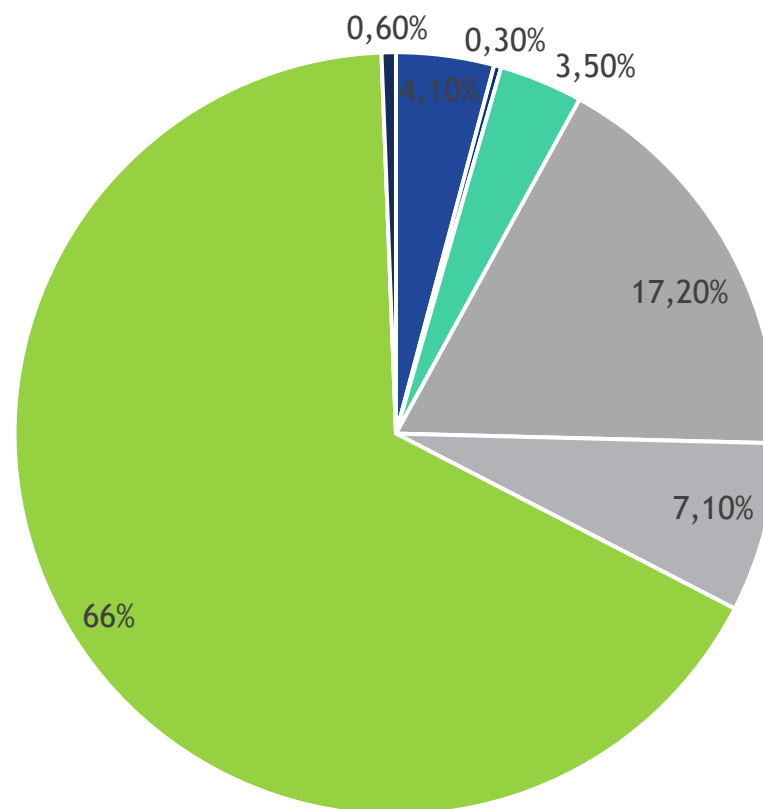
5. Farmaceutische zorg diensten



Welke ‘gemiddelde’ omzet heeft
een apotheek aan FZ-diensten in 2024?

Gemiddelde 2024

Procentuele verdeling



- GGG astma 1
- GGG astma 2
- COVID-bereiding
- COVID-toediening
- Griepvaccinatie
- huisapotheker
- medicatie nazicht

Welke impact heeft een dienst
op jouw brutomarge?

Impact op je bruto winst

- A) Geen, want je personeel kost geld
- B) De bruto winst gaat in verhouding omhoog
- C) De bruto winst gaat in verhouding omlaag
- D) Geen idee

Impact op je bruto winst

- A) Geen, want je personeel kost geld
- B) De bruto winst gaat in verhouding omhoog**
- C) De bruto winst gaat in verhouding omlaag
- D) Geen idee

Invloed FZ-diensten om brutowinst

“Indien kosten gelijk blijven,
zorgt elke euro uit diensten voor een
rechtstreekse stijging van de
brutowinst (*~margeversterker*)”

Strategisch belang van diensten

- ▶ Weinig kwetsbaar voor internetconcurrentie (*kan niet online besteld worden*)
- ▶ Structurele herhaling (*goed georganiseerd => terugkerende inkomsten*)
- ▶ Schaalbaar (*juiste aanpak => meer diensten leveren zonder extra personeel*)
- ▶ Klantbinding

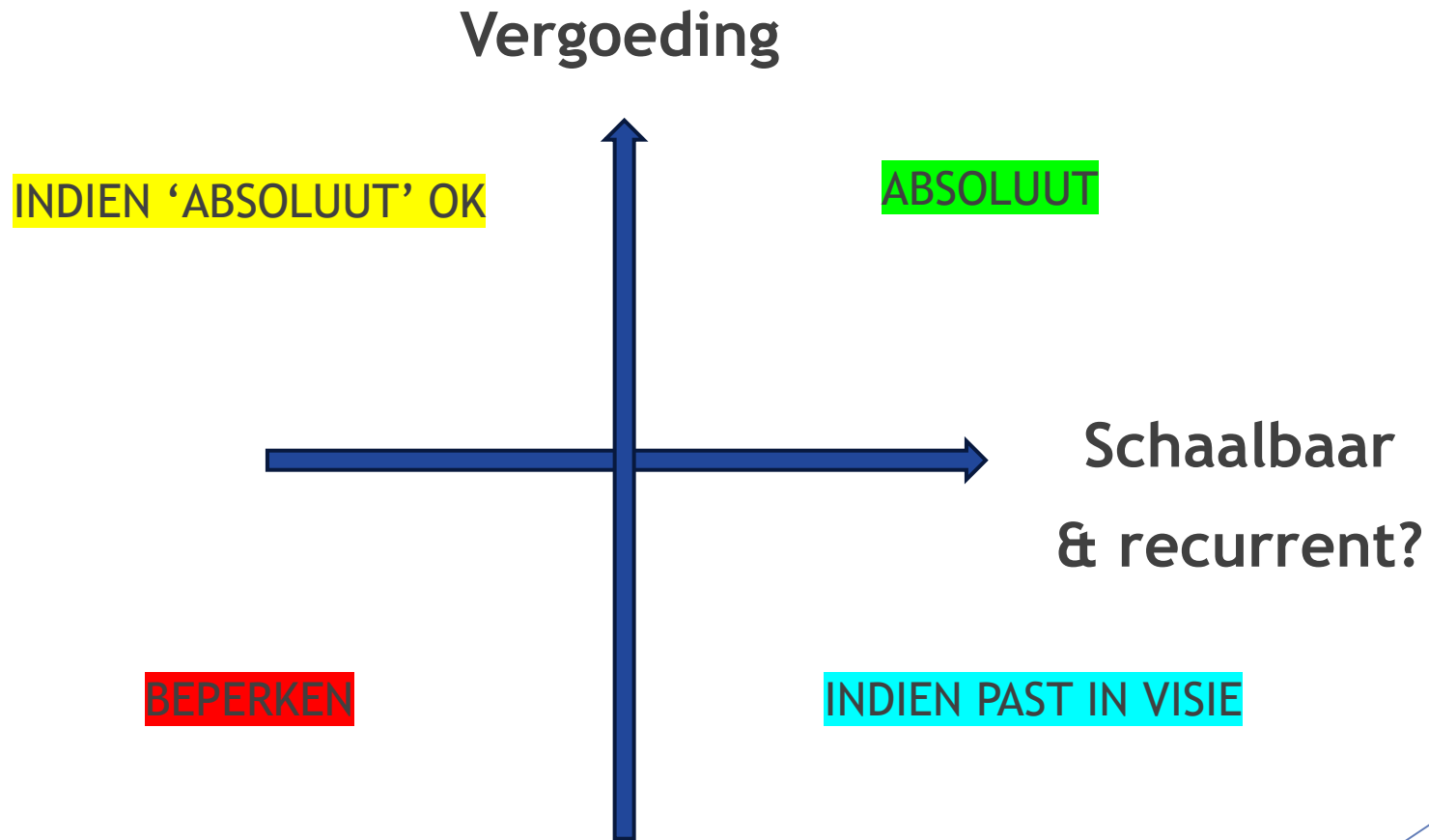
Slimme keuzes maken

Welke diensten bieden jullie momenteel
(structureel) aan?
(ook niet terugbetaald door RIZIV)

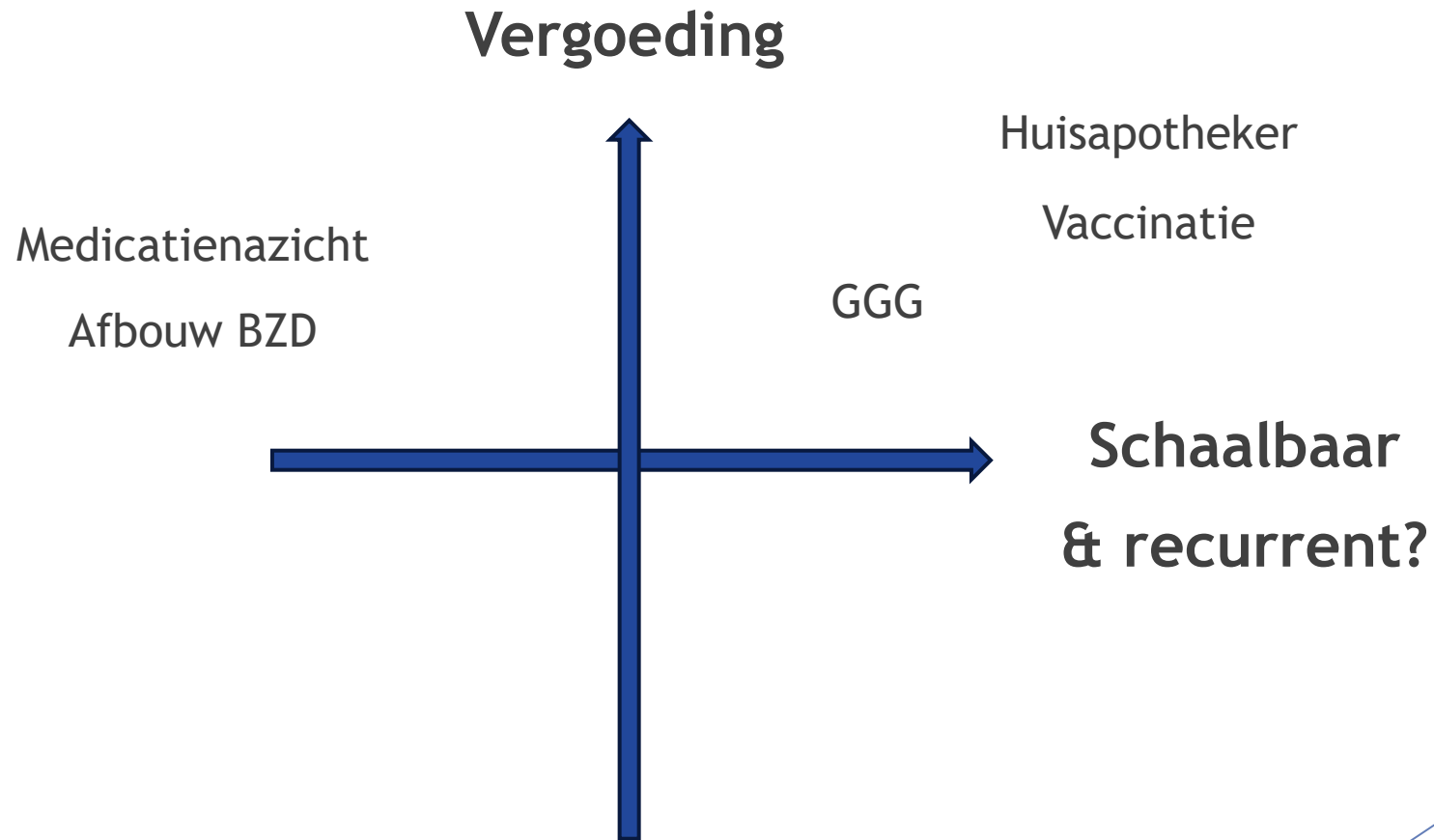
Slimme keuzes maken

Op welke barrières botsen jullie bij de implementatie van FZ-diensten?

Slimme keuzes maken: welke diensten (niet)



Slimme keuzes maken: welke diensten (niet)



Zelf aan de slag!

1) Welke diensten voer je nu (niet) (goed) uit?

	Zeer goed	Goed	Niet zo top	Helemaal niet
Huisapotheker				
Vaccinatie: toediening griep				
Vaccinatie: toediening COVID				
Vaccinatie: voorbereiding COVID				
GGG astma 1				
GGG astma 2				
GGG COPD				
GGG afbouw BZD				
Medicatiezicht				

Wat zijn voor jou de **twee** belangrijkste redenen waarom je dit nog niet doet?

Zelf aan de slag

- ▶ Kies één dienst die je wil implementeren in jouw apotheek.
- ▶ Welke actie(s) ga je de komende periode ondernemen om deze dienst wel beter te organiseren?
 - ▶ Barrières
 - ▶ Wat doe je maandag
 - ▶ Wie geef je de eindverantwoordelijkheid
 - ▶ Wanneer?

Ambitie 2026

- ▶ Wat is jouw ambitie voor 2026? Hoe ga je jouw team motiveren en hoe wil je dit opvolgen?

Dienst:	Niet geslaagd	Tevreden	Zeer goed	Fantastisch
Aantal keer uitgevoerd				
Incentive ¹				

Om te eindigen

- ▶ Marge verbeteren doe je niet alleen!
- ▶ Meten is weten, opvolgen is verdienen
- ▶ Onderneem maandag actie mbv jouw actieplan