

Sichtwählerträge an Kennzahlen festmachen

ARBEITEN MIT DEM OTC-ABC

Wie erfolgreich ist meine Apotheke im Sichtwahlbereich wirklich? Wer die wichtigsten Kennzahlen kennt und das OTC-ABC beherrscht, kann sich diese Frage schnell selbst beantworten und weitere Maßnahmen zur Ertragssteigerung treffen.

TEXT Dr. Wolfgang Franzen

ABC-ANALYSE

Mithilfe der Warenwirtschaftsstatistiken lässt sich eine ABC-Analyse auf der Grundlage des Rohertrags aufbauen. Hierzu sind die Roherträge aller OTC-Verkäufe eines Monats vom besten bis zum schlechtesten Artikel absteigend zu sortieren. Die ersten 75 Prozent des Rohertrags werden von den A-Artikeln erwirtschaftet. Ihnen ist besondere Aufmerksamkeit bei der Platzierung und Empfehlung zu widmen. Die nächsten 15 Prozent des Rohertrags entfallen auf B-Artikel, die weniger prominent platziert werden können. Die restlichen 10 Prozent des Rohertrags entfallen auf C-Artikel, die nichts in der Sicht- oder Freiwahl zu suchen haben.

CATEGORY MANAGEMENT

Category Management bedeutet, dass Produktgruppen nach Kundeninteressen gruppiert zusammengestellt werden, um dem Kunden die Erfüllung seiner Kaufwünsche zu erleichtern. Durch eine geschickte Platzierung wird dem Kunden das Auffinden der Ware einfacher gemacht. Zugleich ergibt sich aus einem optimierten Category Management die Chance zur Steigerung des Rohertrags.

HANDELSSPANNE

Die Handelsspanne ergibt sich wie folgt:

$$\text{Handelsspanne} = \frac{\text{Rohertrag} \times 100}{\text{Nettoumsatz}}$$

Für das OTC-Sortiment liegt die Handelsspanne bei etwa 45 Prozent. Unter dem Stichwort „Kalkulationsaufschlag“ werden die Ausnahmen angegeben.

KALKULATIONSAUFSCHLAG

Eine stärkere Spreizung der Kalkulationsaufschläge ermöglicht die Kalkulation von Aktionsware und preisensibler Ware zusammen mit einer Mischkalkulation, die für einen Ausgleich sorgt. Die Aufschlagfaktoren beziehen sich auf den Nettoeinkaufspreis (nach Einkaufsrabatten) und decken sowohl die 19 Prozent Mehrwertsteuer als auch den Aufschlag ohne Mehrwertsteuer ab. (Tabelle 1)

KORBUMSATZ

In einer durchschnittlichen Apotheke kaufen 38.500 Kunden pro Jahr 69.300 Arzneimittelpackungen. Davon entfallen rund 30.000 auf OTC-Barverkauf und freiverkäufliche Arzneimittel. Der Korbumsatz mit OTC liegt bei ca. sechs bis acht Euro pro Kunde.

LAGERUMSCHLAG

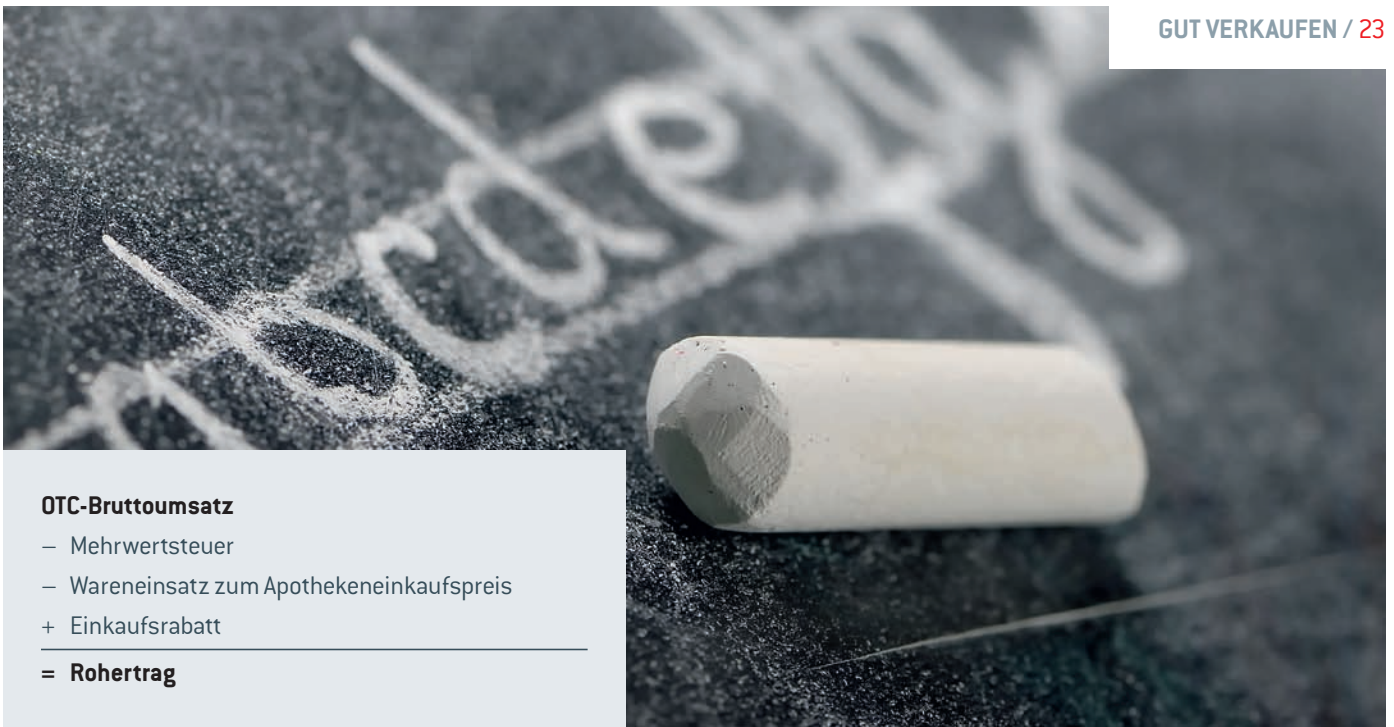
Der Lagerumschlag errechnet sich aus dem Wareneinsatz geteilt durch den Durchschnittsbestand. Bezogen auf das gesamte Warenlager liegt der Lagerumschlag bei zehn bis elfmal pro Jahr. Optimierte Warenlager schaffen auch einen Lagerumschlag von zwölfmal pro Jahr.

MARKTGRÖSSE

Der Gesamtmarkt umfasst 785 Mio. Packungen rezeptfreie Arzneimittel pro Jahr. Für eine durchschnittliche Apotheke bedeutet dies folgendes Absatzvolumen. (Tabelle 2)

ROHERTRAG

Der Rohertrag misst, welche Wertschöpfung die Apotheke aus der Abgabe von Arzneimitteln erzielt. Von dem Rohertrag werden Personal- und Sachkosten sowie der Gewinn bezahlt. Für apothekenpflichtige Arzneimittel ergibt sich:

**OTC-Bruttoumsatz**

- Mehrwertsteuer
- Wareneinsatz zum Apothekeneinkaufspreis
- + Einkaufsrabatt

- = **Rohhertrag**

STÜCKNUTZEN

Der Stücknutzen zeigt, welcher Rohhertrag im Durchschnitt mit einer OTC-Packung erzielt wird.

$$\text{Stücknutzen} = \frac{\text{Rohhertrag OTC-Sortiment}}{\text{Absatzmenge}}$$

Bei einem Nettopreis von 7,60 Euro und einer Handelsspanne von 45 Prozent liegt der Stücknutzen bei 3,42 Euro.

VALUTA

Valuta bedeutet, dass eine Lieferantenrechnung nicht sofort, sondern erst in zwei oder drei Monaten gezahlt werden muss. Daraus ergibt sich der Vorteil, dass die Ware bereits an den Kunden verkauft werden kann, bevor die Lieferantenrechnung fällig wird. Um eine Valuta von drei Monaten mit einem zusätzlichen Barrabatt zu vergleichen, muss man zwei Fälle unterscheiden:

- 1** Die Apotheke kann durch die Valuta von drei Monaten den Kontokorrentkredit abbauen. Bei einem Kontokorrentzins von acht Prozent bietet die Valutakondition den gleichen wirtschaftlichen Vorteil wie ein zusätzlicher Barrabatt von zwei Prozent.
- 2** Wird die ersparte Liquidität auf dem Festgeldkonto zu 1,2 Prozent angelegt, entspricht der Valutavorteil einem zusätzlichen Barrabatt von 0,3 Prozent.

TABELLE 1: KALKULATIONSAUFSCHLAG

WARENGRUPPE	AUFSCHLAGFAKTOR	AUFSCHLAG (O. MWST.)	HANDELSSPANNE (O. MWST.)
Aktionsware	1,25	5,04 %	4,80 %
Preissensible Ware	1,75	47,06 %	32,00 %
Normales Sortiment	2	68,07 %	40,50 %
Premium-Sortiment	2,5	110,08 %	52,40 %
Luxuswaren	3	152,10 %	60,33 %

AVP brutto = Nettoeinkaufspreis * Aufschlagfaktor

TABELLE 2: ABSATZVOLUMEN

SORTIMENT	ABSATZ	DURCHSCHNITTS- PREIS (O. MWST.)
Barverkauf: apothekenpfl. Arzneimittel	27.000 Stück	7,60 €
Barverkauf: freiverkäufliche Arzneimittel	2.600 Stück	10,20 €
Verordnete rezeptfreie Arzneimittel (OTx GKV)	3.800 Stück	10,50 €
Sonstige verordnete rezeptfreie Arzneimittel	2.900 Stück	10,70 €