



PUBLIKUMSPREIS OPTIMAL

PROBLEMATIK MARGENVERLUSTE: SIND IHRE VERKAUFSPREISE IM GLEICHGEWICHT?

- Preissenkungen, Margenerosion und fehlende Publikumspreise verlangen einen professionell berechneten Publikumspreis mit optimierter Marge. Dies wird zukunftsentscheidender denn je sein, um die Rentabilität und Konkurrenzfähigkeit sicher zu stellen.
- Verkaufspreise können nicht einfach mit hinterlegten Margen festgelegt werden, sondern müssen anhand von Vergleichen laufend aktualisiert und mit dem Markt abgeglichen werden. Dabei spielen sowohl die absolute wie auch die prozentuale Marge von gleichen Produkten eine wesentliche Rolle.
- Wir berechnen mit unserer Preisplattform PPO (PublikumsPreis Optimal) optimale Verkaufspreise für MiGeL und Nicht SL-Produkte mit praxiserprobten Algorithmen.
- Bei der Preisfestlegung sind neben der Marge auch Analyse und Berücksichtigung, ob es sich bei den entsprechenden Produkten um Schnell- oder um Langsamdreher handelt, wichtige Entscheidungskriterien.



Herausforderung Preisberechnung

Aufgrund eines WEKO-Entscheidung im Jahr 2009 stehen seitdem für viele Nicht-SL-Artikel keine "empfohlenen Verkaufspreise" mehr zur Verfügung. Zugleich gibt es Produkte, bei welchen ein systematisches Überdenken der bestehenden Verkaufspreise aus wirtschaftlichen Gründen empfehlenswert ist.

Marktgerechte Verkaufspreise zu berechnen für tausende von Artikel, die in einer Apotheke verkauft werden, ist eine grosse zeitliche und intellektuelle Herausforderung. Preise festzulegen ohne die notwendigen Vergleichsmöglichkeiten ist fast unmöglich und arbeitsintensiv. Die Einkaufspreise sind sukzessive kleineren Preisschwankungen unterworfen, welche eine kontinuierliche und genaue Beobachtung benötigen.

Die Verkaufspreise müssen anhand von objektiven betriebswirtschaftlichen Kriterien festgelegt werden. Emotional geprägte Festlegungen anhand von einzelnen Begebenheiten ohne Quervergleiche bergen die Gefahr einer schleichenden Margenerosion.

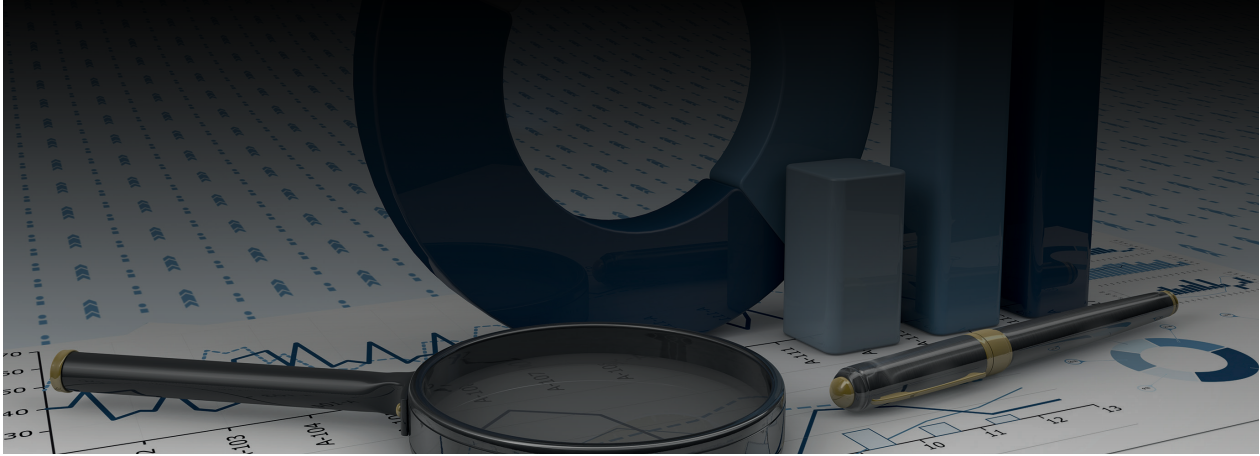
Optimale Verkaufspreise mit optimaler Marge

Der IFAK Verein hat seit der Einführung seiner Preisplattform im Jahr 2010 rund 100'000 Produkte berechnet und wertvolle Erfahrungen sammeln können. Damit helfen wir, den Margenverlusten in den Apotheken entgegenzuwirken.

Optimale Preiskalkulationen sind unumgänglich, damit eine unabhängige Apotheke in der heutigen Zeit ihre Position im Markt behalten kann. Die Preisplattform PPO (PublikumsPreis Optimal) steht allen Apotheken offen.

Analysen von Rokastudien, Grundlagen der ehemaligen Reglementation, sowie Vergleiche mit anderen Detaillisten haben uns zur Überzeugung gebracht, dass Apotheken eine Gesamtmenge von 36 % anstreben sollten. Aber um diese Gesamtmenge bei einem SL-Anteil von 61 % zu erreichen, wird bei den Nicht-SL-Produkten, inklusive der Boni im OTC-Bereich, eine Marge von 45 % benötigt. Da liegt es an der Hand, dass die gängige Berechnungsmethode "geteilt durch 2 mal 3" nicht mehr zeitgemäss ist.





Ein bisschen Zahlenakrobatik

Sich bei Preisberechnungen lediglich auf die Topprodukte beschränken zu wollen, ist betriebswirtschaftlich nicht genügend. Wir haben verschiedene Apotheken analysiert: rund 10 bis 15 % der verkauften Packungen wurden als sogenannte Langsamdreher oder als Produkte auf Bestellung identifiziert. Bei diesen Produkten sind die Kunden nicht preissensibel. Eine im Durchschnitt zusätzliche Marge von 1 bis 2 Franken kann gemäss unseren Analysen Ende Jahr schnell einmal einen zusätzlichen Gewinn von zwischen 12'000 und 30'000 Franken bedeuten. Und dies ohne zusätzliche Arbeit!

Nur – all diese Produkte laufend zu prüfen und die Verkaufspreise anzupassen, ist zeit- und ressourcenaufwändig und es macht absolut keinen Sinn, wenn das jede Apotheke für sich selbst erledigt. Ein zusätzlicher Grund, auf die PPO zu setzen!

So funktioniert das PPO Berechnungsmodell

Jedes Produkt wird einer von 17 Produktkategorien sowie einer von 10 Preisstufen zugeordnet. Für alle diese 170 Kategorien ist eine mehrwertsteuerbereinigte Marge festgelegt worden, welche berechnet wurde aus einem statistischen Durchschnitt der zuletzt verfügbaren Margen von vor 10 Jahren. Alle Margen sind zusätzlich einer Realitäts- und Rentabilitätskontrolle unterzogen worden und werden regelmässig überprüft. Anhand dieser Marge wird jedem Produkt zuerst ein einfach berechneter Verkaufspreis zugeordnet.

Anschliessend wird jedes Produkt mit dem letzten publizierten Verkaufspreis sowie der ursprünglichen Marge verglichen. Anhand von definierten Gesichtspunkten wird dann für jedes Produkt entweder der berechnete PPO übernommen, der alte Verkaufspreis behalten oder ein neuer Verkaufspreis festgelegt. Bei der finalen Festsetzung der Preise werden handelsübliche Einkaufsrabatte und Abverkaufsaktionen sowie individuelle Logis-

tikkosten nicht berücksichtigt. Das garantiert eine betriebswirtschaftliche Marge auch bei stückweisem Einkauf. Eventuelle Preisaktivitäten können einfach kalkulierbar über Einkaufsangebote berechnet werden.

Die PPO werden monatlich mit der pharmINDEX-Mutation direkt in das Apothekensystem geladen. In Abstimmung mit der Datenlieferung der HCI Solutions AG wird diese gemäss dem Mutationsprozedere des EDV-Lieferanten durchgeführt.

WELCHE PRODUKTE WERDEN ABGEKLÄRT?

- Produkte ohne „empfohlene Verkaufspreise“
- Produkte mit bestehendem VP, jedoch mit steigendem AEP
- Produkte mit steigendem VP, jedoch nicht parallel steigendem AEP
- Produkte mit gesenktem VP, jedoch gleichbleibendem AEP
- Produkte mit tief angesetzter betriebswirtschaftlicher Marge (Konkurrenzdenken)
- Produkte, bei welchen der MiGeL-Preis nicht ausgenutzt wird
- Produkte, bei welchen die Grand-Frère Regel nicht ausgeschöpft wird

VP=Verkaufspreis / AEP=Apotheken-Einkaufspreis

Problematik MiGeL

Bei den MiGeL-Artikeln wurde besonders darauf geachtet, dass die MiGeL-Preise optimal ausgenutzt werden, ohne diese einfach zu übernehmen. Es wird versucht, unter Berücksichtigung der handelsüblichen Marge, dem marktüblichen Verkaufspreis sowie dem MiGeL-Maximalpreis einen marktgerechten Verkaufspreis zu evaluieren.

INTERESSIERT?

WENDEN SIE SICH BEI WEITEREN FRAGEN UNVERBINDLICH AN UNS.

Unsicher? Verlangen Sie eine Analyse!

Wenn Sie wissen möchten, ob sich die PPO auch für Ihre Apotheke lohnen würden, bieten wir Ihnen folgende Analyse an: Sie senden uns eine Excel-tabelle über die Abverkäufe der letzten 12 Monate (Pharmacode, Anzahl verkaufter Packungen, Verkaufspreis). Wir berechnen für Sie die Margenverbesserung, die Sie mit den PPO erzielt hätten! Erfahrungsgemäss entspricht dies ca. 2 % des preisanpassungsfähigen Warenvolumens, was bei einem Nicht SL-Umsatz von 1 Million Franken rund 20'000 Franken mehr Gewinn bedeutet. Ihre Daten werden selbstverständlich vertraulich behandelt.

DIE ANALYSE ZEIGT IHNEN FOLGENDE FACTS AUF:

- Differenz der Marge Ihrer Verkaufspreise zu unseren PPO (Mehrwertsteuer bereinigt!)
- Gesamtumsatz SL- und HL-Produkte und Anteil PPO am Gesamtumsatz
- Anteil der Schnelldreher-Produkte an Ihrem Gesamtumsatz
- Anteil der Top50-Produkte an Ihrem Gesamtumsatz, mit oder ohne PPO
- Verteilung der Margenaufschläge in CHF in 23 Kategorien

Kosten PPO

	Mitglied IFAK Verein	Nichtmitglied IFAK Verein
Registrierung, einmalig	CHF 350.–	CHF 350.–
Grundgebühr pro Monat*	CHF 120.–	CHF 140.–
Analyse Ihrer Verkaufspreise inkl. persönlicher oder telefonischer Besprechung**	CHF 100.–	CHF 200.–

* Die minimale Vertragsdauer beträgt 12 Monate.

Die Dienstleistung ist mit einer Frist von zwei Monaten im Voraus per Jahresende schriftlich kündbar.

** Bei einem Vertragsabschluss werden die Kosten für die Analyse nicht verrechnet.
Alle Preise exkl. MwSt.

IFAK Verein

Bözingenstrasse 162, PF 6045 | CH-2500 Biel 6 | Telefon 032 344 10 32 | info@ifakverein.ch

