

# Checkliste zu Großhandels-Angeboten

## Zentrale Fragen an den Außendienst des Großhandels:

- Ist das Angebot schriftlich, dauerhaft und rechtsverbindlich?  
(Wenn nein: Wie wollen Sie die Einhaltung der Zusagen kontrollieren?)  ja  nein
- Wurde auf einen Handelsspannenausgleich verzichtet?  
(Wenn nein, werden Sie für die stetige Verteuerung von Arzneimitteln mit einer erheblichen Verschlechterung Ihrer Kondition bestraft, sobald Ihr durchschnittlicher Packungswert über ca. 21 € liegt!)  ja  nein
- Wurde auf die Einspielung von Angebotskonzepten verzichtet?  
(Wenn nein, erhalten Sie auf ca. 40% des Umsatzes keinen Skonto!)  ja  nein
- Wurde auf Sortimentsausschlüsse verzichtet? (BTM, Kühlartikel, Kontingentartikel)  
(Wenn nein, erhalten Sie auf ca. 10% des Umsatzes weder Rabatt noch Skonto!)  ja  nein
- Ist das Angebot frei von jeglichen Gebühren auch im Bereich Retouren?  
(Wenn nein: Sind diese gerechtfertigt oder einfach pauschal erhoben?)  ja  nein
- Ist die Großhandelsrechnung transparent und verständlich?  
(Wenn nein: Zahlt der Großhandel die Kontrolle, z.B. durch die Treuhand?)  ja  nein
- Erfolgt die Rabattberechnung im Rx & Non-Rx Segment auf Basis der Lauer Taxe?  
(Wenn nein, erhalten Sie lediglich eine Berechnung auf Faktura bzw. HAP!  
Eine valide Preiskalkulation im NRX-Bereich ist damit nicht mehr möglich!)  ja  nein
- Wurde auf Umsatzstufen und durchschnittliche Packungswerte verzichtet?  
(Wenn nein: Erreichen Sie die Ziele auch problemlos in schwachen Monaten  
z.B. im Sommer?)  ja  nein
- Ist die Teilnahme an Kooperationen kostenfrei?  
(Wenn nein: Haben Sie einen messbaren Nutzen oder ist es nur ein Bindungsinstrument  
des Großhandels?)  ja  nein
- Wie hoch ist die reale Rx-Kondition bei „normalem Mix und normalem Durchschnittspreis (~ 24 €)“ ? \_\_\_\_\_ %. Bekomme ich das schriftlich?  
(Wenn nein, wird die versprochene Kondition sicherlich von der realen Kondition abweichen!)  ja  nein