

CHECKLISTE GROSSHANDELSKONDITIONEN

ZENTRALE FRAGEN AN DEN AUSSENDIENST DES GROSSHANDELS:

	JA	NEIN
Ist das Angebot schriftlich, dauerhaft und rechtsverbindlich? ↪ Wenn NEIN: Wie wollen Sie die Einhaltung der Zusagen kontrollieren?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Haben Sie die Möglichkeit den vereinbarten Handelsspannenausgleich zu umgehen? ↪ Wenn NEIN, werden Sie mit einer Strafgebühr über den gesamten RX-Umsatz belegt, sobald Ihr durchschnittlicher Packungswert über 21€ liegt (Bundesdurchschnitt 24,50€). Diese Gebühr wird übrigens auch auf die Ausschluss-Sortimente (z.B.: Kontingent- und Kühlartikel, BTM etc.) erhoben, auf die Sie gar keine Kondition bekommen.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Wurde auf die Einspielung von Angebotskonzepten verzichtet? ↪ Wenn NEIN, erhalten Sie auf ca. 60% des RX-Umsatzes keinen Skonto!	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Wurde auf Sortimentsausschlüsse verzichtet? (BTM, Kühlartikel, Kontingentartikel) ↪ Wenn NEIN, erhalten Sie auf ca. 20% des Umsatzes weder Rabatt noch Skonto!	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ist das Angebot frei von Gebühren im Bereich Retouren? ↪ Wenn NEIN: Sind diese gerechtfertigt oder einfach pauschal erhoben?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ist die Großhandelsrechnung transparent und verständlich? ↪ Wenn NEIN: Wer übernimmt die Kosten der Rechnungskontrolle, z.B. durch die Treuhand? ↪ Nutzen Sie eine kostenlose Rechnungsanalyse durch die AEP	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
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!	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Wurde auf Umsatzstufen und durchschnittliche Packungswerte verzichtet? ↪ Wenn NEIN: Erreichen Sie die Ziele auch problemlos in schwachen Monaten, z.B. im Sommer?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ist die Teilnahme an Kooperationen kostenfrei? ↪ Wenn NEIN: Haben Sie einen messbaren Nutzen, oder ist es nur ein Bindungsinstrument des Großhandels?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

WOLLEN SIE WISSEN, WIEVIEL MEHR IHRE APOTHEKE MIT AEP VERDIENST?

Dann vereinbaren Sie gerne einen Termin für eine **kostenfreie** Rechnungsanalyse.

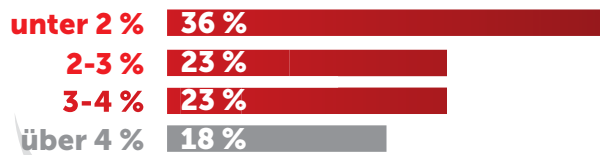
AEP

UMGANG MIT GROSSHANDELSKONDITIONEN

REALITÄTSCHECK

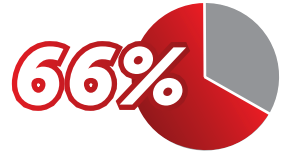
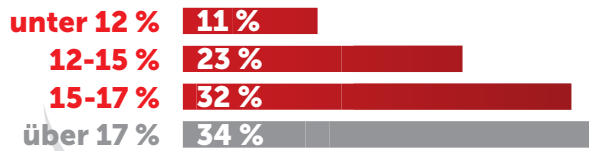
VERTEILUNG DER REAL ERWIRTSCHAFTETEN KONDITIONEN AUF BASIS VON ~2.300 VON UNS ANALYSIERTEN RECHNUNGEN

REALE RX-KONDITION



Der Großteil der „realen“ RX-Konditionen liegt unter 4%!

REALE NON-RX-KONDITION



Der Großteil der „realen“ Non-RX-Konditionen liegt unter 17%!

ERKLÄRUNG

WARUM DIE KONDITION MEIST DEUTLICH SCHLECHTER IST ALS GEDACHT



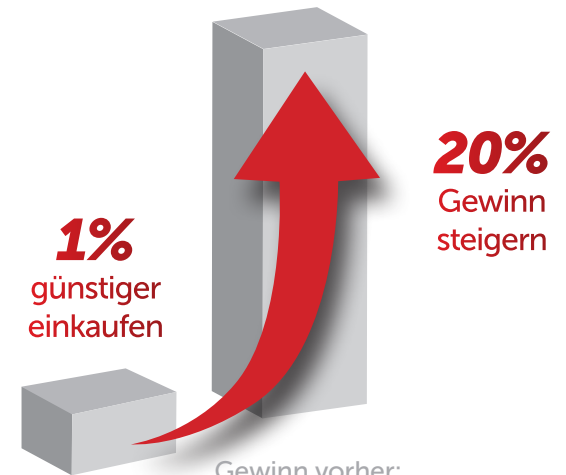
HANDLUNGSEMPFEHLUNG

DER GRÖSSTE HEBEL ZUR GEWINN-MAXIMIERUNG LIEGT IM EINKAUF, NUTZEN SIE DIESEN EFFEKT FÜR SICH

Mit jedem Prozent, das Sie im Einkauf sparen, steigern Sie Ihren Rohertrag und somit Ihren Gewinn.

Hier gilt:

Rohertrag + 1% = Gewinn + 1%



Gewinn vorher:

5% vom Umsatz = 75.000€

→ Nun kaufen Sie 1% günstiger ein:

Gewinn nachher:

6% vom Umsatz = 90.000€

Gewinnzuwachs = **15.000€**

Gewinnsteigerung = **+ 20%**

BEI FRAGEN WENDEN SIE SICH GERNE AN IHRE/N ANSPRECHPARTNER/IN BEI AEP:

Name Ansprechpartner/in

Telefon