

CHECKLISTE GROSSHANDELSKONDITIONEN

ZENTRALE FRAGEN AN DEN AUSSENDIENST DES GROSSHANDELS:

	JA	NEIN
Ist das Angebot schriftlich, dauerhaft und rechtsverbindlich?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
↪ Wenn NEIN: Wie wollen Sie die Einhaltung der Zusagen kontrollieren?		
	JA	NEIN
Wurde auf Erhebung des Handelsspannenausgleichs verzichtet?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
↪ 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.		
	JA	NEIN
Wurde auf die Einspielung von Angebotskonzepten verzichtet?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
↪ Wenn NEIN, erhalten Sie auf ca. 60% des RX-Umsatzes keinen Skonto!		
	JA	NEIN
Wurde auf Sortimentsausschlüsse verzichtet? (BTM, Kühlartikel, Kontingentartikel)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
↪ Wenn NEIN, erhalten Sie auf ca. 20% des Umsatzes weder Rabatt noch Skonto!		
	JA	NEIN
Ist das Angebot frei von Gebühren im Bereich Retouren?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
↪ Wenn NEIN: Sind diese gerechtfertigt oder einfach pauschal erhoben?		
	JA	NEIN
Ist die Großhandelsrechnung transparent und verständlich?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
↪ Wenn NEIN: Wer übernimmt die Kosten der Rechnungskontrolle, z.B. durch die Treuhand?		
↪ Nutzen Sie eine kostenlose Rechnungsanalyse durch die AEP		
	JA	NEIN
Erfolgt die Rabattberechnung im Rx & Non-Rx Segment auf Basis der Lauer Taxe?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
↪ 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?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
↪ Wenn NEIN: Erreichen Sie die Ziele auch problemlos in schwachen Monaten, z.B. im Sommer?		
	JA	NEIN
Ist die Teilnahme an Kooperationen kostenfrei?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
↪ Wenn NEIN: Haben Sie einen messbaren Nutzen, oder ist es nur ein Bindungsinstrument des Großhandels?		

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

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

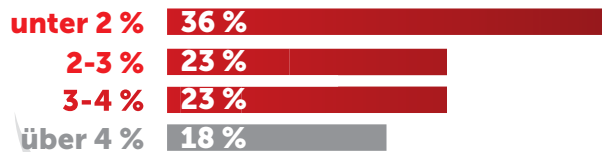
AEP

UMGANG MIT GROSSHANDELSKONDITIONEN

REALITÄTSCHECK

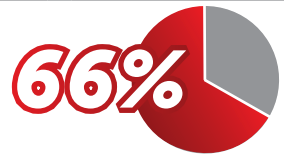
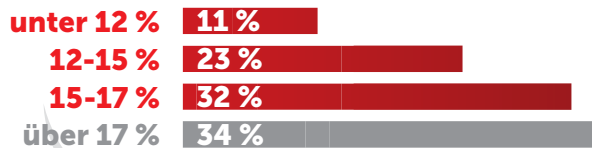
VERTEILUNG DER REAL ERWIRTSCHAFTETEN KONDITIONEN AUF BASIS VON ~2.300 VON UNS ANALYSIERTEN RECHNUNGEN

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



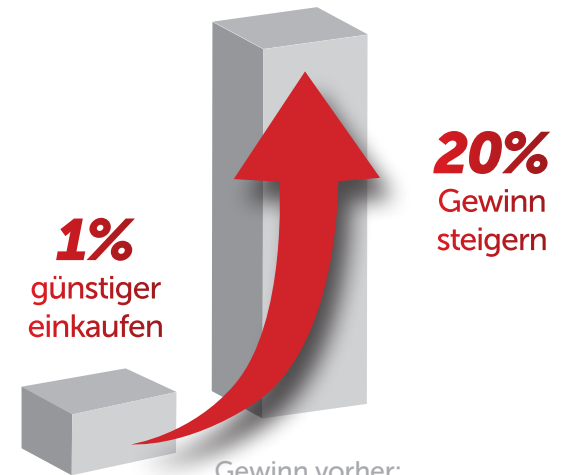
HANDLUNGSEMPFEHLUNG

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