

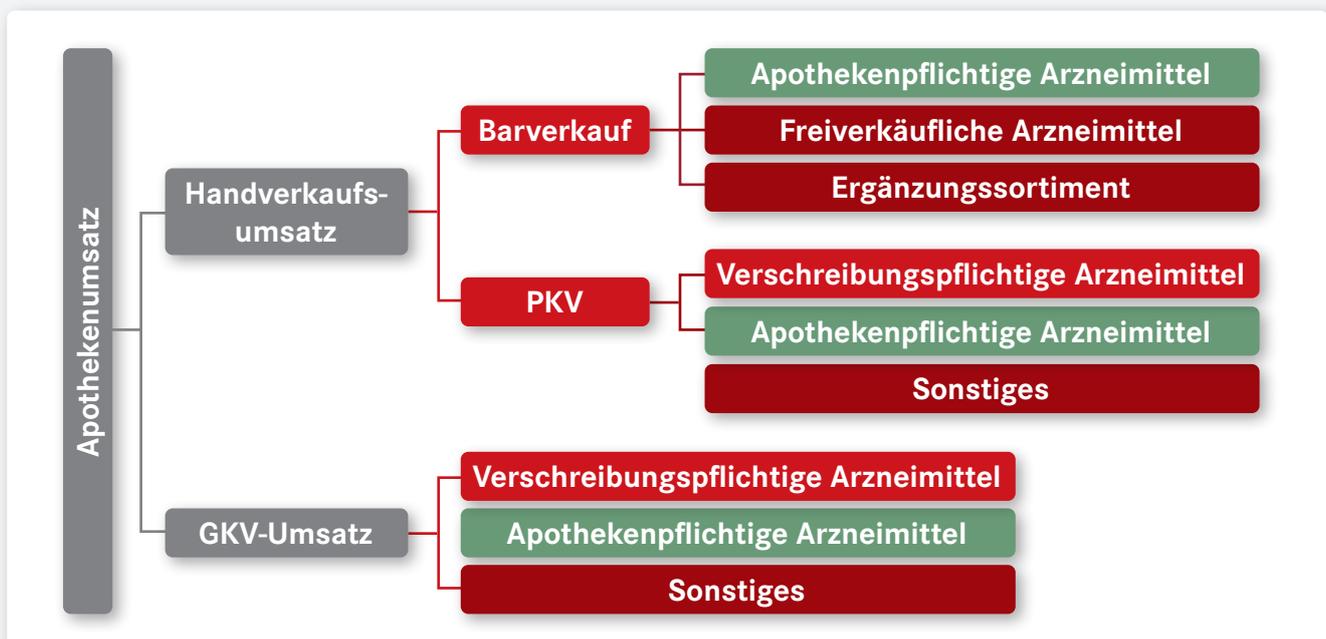
Einflussfaktoren auf den Rohgewinn

I. Wenig beeinflussbare Faktoren, aber sehr prägend für den Rohgewinn

- Umsatz Gesetzliche Krankenversicherung (GKV) zum Handverkaufsumsatz (PKV + Bar), Kundenfrequenz
- Menge und Preis der RX-Arzneimittel
- Kassenabschlag (aktuell 2,00 €)
- Retaxationen
- Sonderumsätze bzw. -Vergütungen, wie Zytostatika, aus sonstigen Belieferungen, Lieferengpasspauschale usw.
- Verrechnungen im Filialverbund

II. Rohgewinn-Faktoren, die man beeinflussen kann

- Einkauf über Großhandel oder direkt: Vergütungen, Skonti, Boni, Handelsspannenausgleich, Gebühren usw.
- Lagerhaltung und -bewertung, Inventur usw.
- Preispolitik im Verkauf
- Rechnungsstellung, offene Posten, KK-Abtretung
- Erschwerung von Diebstahl (Mitarbeiter, Kunden)



Checkliste zur Optimierung des Rohgewinns für Apotheken

1. **Umsatz steigern:** Marketingstrategien optimieren, um den Umsatz und die Kundenfrequenz zu steigern. Kundenbedarf (Lieferfähigkeit) auf das Umfeld abstimmen.
2. **Wettbewerbsanalyse:** Preise und Angebote der Konkurrenz beobachten, um wettbewerbsfähig zu bleiben. Ärzte: Alter, Verordnungen und Aufstellung der Praxen beobachten
3. **Verkaufspreise strategisch festlegen:** Einkaufskonditionen und eigene Kostenstruktur (in BWA/IBV) berücksichtigen, Wettbewerb und lokale Marktbedingungen bei der Preisgestaltung beachten. Neue Technologien nutzen, die das Bestandsmanagement und die Preisoptimierung unterstützen.
4. **Qualitätsmanagement:** auf die Qualität der Produkte achten, um Retouren und Kundenzufriedenheit zu minimieren.
5. **Kundenservice:** exzellenten Kundenservice bieten, um Kundenbindung zu fördern und positive Mundpropaganda zu generieren.
6. **Einkaufskosten überprüfen (EKCheck):** regelmäßig Lieferantenpreise vergleichen und günstigere Konditionen aushandeln. Rabatte und Sonderkonditionen nutzen: Hersteller Rabatte nutzen und regelmäßig Einkaufsbedingungen ansehen.
7. **Effizientes Bestandsmanagement:** Lagerbestände überwachen, Überbestände minimieren und Verfall vermeiden.
8. **Nach Möglichkeiten zur Optimierung (Prozesse) suchen.**
9. **Regelmäßige Schulung der Mitarbeiter:** das Personal für gutes Einkaufsmanagement und effektives Bestandsmanagement sensibilisieren; Internes Kontrollsystem etablieren