**Im Einkauf liegt der Gewinn –**

**Optimieren Sie Ihre Großhandels-Konditionen**

Diese alte Kaufmannsweisheit gilt auch in unserer Apothekenwelt. Wir stehen täglich vor der Entscheidung, ob wir einen Artikel direkt beim Hersteller oder über den pharmazeutischen Großhandel bestellen sollen. Wichtige Parameter für diese Entscheidung sind:

* Wie viel höher ist mein Rabatt beim Direkteinkauf?
* Spare ich im verschreibungspflichtigen Bereich noch zusätzlich den Malus durch den Handelsspannenausgleich beim pharmazeutischen Großhandel?
* Gibt es weitere Vorteile wie Proben, Kulanzretouren oder Schulungen?
* Habe ich die Liquidität?
* Hat mein Team genug Zeit für die Bearbeitung inklusive evtl. Gespräch mit dem Außendienstmitarbeiter?
* Passen die vielen Packungen in mein Hauptlager/Automat?
* Verliere ich durch die Umsatzverlagerung zum Direktgeschäft Kondition beim Großhandel, weil ich eine Umsatzschwelle nicht schaffe?
* Wäre ein Überweiser vielleicht doch günstiger?

Sie sehen schnell, dass profunde Kenntnisse der eigenen Großhandelskondition unabdingbar sind, um diese Fragestellungen richtig beantworten zu können.

Wissen Sie, ob und welche Umsatzgrenzen für Ihre Konditionen vereinbart sind? Ob Hochpreisumsätze dazuzählen? Welche Artikel gar nicht oder geringer rabattiert werden? Ob der Überweiserrabatt für alle Firmen gleich hoch ist und auf den Rechnungsbetrag vor oder nach Abzug der Herstellerkondition gewährt wird?

Unabhängig von der Fragestellung direkt oder über den Großhandel stellt sich doch sofort die Frage:

SIND MEINE VEREINBARTEN KONDITIONEN MARKTÜBLICH und WERDEN SIE AUCH TATSÄCHLICH GEZAHLT?

Und noch spannender:

WIEVIEL BESSER IST DIE SPITZENKONDITION ALS DIE MARKTÜBLICHE?

Nutzen Sie die Chancen einer Überprüfung Ihrer Großhandelskonditionen durch den langjährigen Vorteilspartner des LAV Baden-Württemberg der pro APO Unternehmensberatung GmbH &CO KG, Geschäftsführer Apotheker Axel Toussaint. Ich beschäftige mich seit über 20 Jahren mit diesen Fragen unter anderem auch als Dozent an der Wirtschaftsakademie Deutscher Apotheker in Bayreuth.

Für die Überprüfung werden zwei Monatsrechnungen benötigt. Den genauen Umfang sprechen Sie bitte direkt telefonisch mit mir ab. Sie erhalten dann eine schriftliche Auswertung der erzielten Rabatte, einen Vergleich zu den zugesagten Rabatten und das Potential zur Spitze des Marktes. Ein Telefonat zum Abschluss für offene Fragen rundet das Paket ab. Dieses Paket kostet für LAV BW Mitglieder 300€ statt regulär 350€ jeweils plus MwSt.

Für die Kolleginnen und Kollegen, die in Zukunft Ihre Großhandelskonditionen nicht mehr selbst verhandeln wollen, bietet die pro APO Unternehmensberatung eine Mitgliedschaft in einer Einkaufsgemeinschaft an. Für diese Gruppe werden Rahmenverträge mit den führenden Großhändlern ausgehandelt. Aufgrund der Marktbedeutung von über 350 Mio. € Jahresumsatz können so sehr gute Konditionen für die Mitglieder erzielt werden. Die Jahresgebühr für die Basisvariante beträgt 1.200€ und beinhaltet die Kontrolle von 3 Monatsrechnungen. Die Premiumvariante mit der Kontrolle von allen zwölf Monaten kostet 1.850€. Hierauf erhalten LAV BW Mitglieder einen Rabatt von 5%.