

Richtige Preise sind entscheidend

Die meisten EDV-Systeme liefern Apotheken keine optimalen Verkaufspreise. Werden zu hohe Preise angesetzt, kann dies dem Image einer Apotheke schaden. IVVP ist eine innovative Preisplattform, die auch Streetprices berücksichtigt.

Aufgrund eines Entscheides der Wettbewerbskommission WEKO im Jahre 2009 werden im pharmINDEX (galdat wurde durch die INDEX-Produkte abgelöst) immer weniger Verkaufspreise publiziert. Grund dieser Massnahme war, dass die meisten Apotheken diese Preise früher einfach übernommen hatten, was einer kartellähnlichen Abbildung der Apothekenpreise gleichkam. Der Eingriff der WEKO hat aber zur unschönen Situation geführt, dass die Apotheken mit der Berechnung der Preise konfrontiert werden. Viele bemerken davon gar nichts, weil in den meisten EDV-Systemen Automatismen eingebaut sind, die immer einen Verkaufspreis liefern, selbst wenn die Grundlagen zum «richtigen» Verkaufspreis fehlen.

Vorsicht vor falschen Preisen

Früher hatten diese Verkaufspreise durch die Marktordnung einerseits vernünftige Margen gewährleistet und andererseits dem Apotheker garantiert, dass die meistens Mitbewerber dieselben Preise anwendeten. Diese Tatsache hatte aber nicht nur für den Apotheker Vorteile, sondern bedeutete auch für den Kunden eine gewisse Preissicherheit. Heute jedoch droht Apotheken die Gefahr, mit komplett falschen Preisen im Markt zu agieren. Dabei können zu hohe Verkaufspreise ebenso schlimm sein wie zu tiefe: Sind die Preisdifferenzen zwischen den einzelnen Geschäften zu gross, werden die Kunden auf die Preise sensibilisiert.

Unrentable Margen müssen vermieden werden

Vielfach kennen die IT-Systeme in den Apotheken die zu verwendende Marge nicht oder nur ungenau. Die Vielfalt und die Menge der Produkte sowie deren grossen Preisspannen lassen keine umfassende Preisbeobachtung in den Apotheken zu. Auch sind die betriebswirtschaftlichen Berechnungsgrundlagen in den Produktgruppen und den Preissegmenten sehr different, was zu weiteren Schwierigkeiten führt, den richtigen Preis festzulegen. Darüber hinaus müssen bei der Preisgestaltung die unterschiedlichen Logistikkosten und die Mehrwertsteuer beachtet werden. Vielerorts wurde festgestellt, dass sich Preise in den Apotheken so weit von realen Margen entfernt haben, dass sich die Margen um den Nullpunkt bewegen oder sogar negativ sind.

Mit IVVP zu branchenkonformen Margen

Mitte der 1980er-Jahre wurde der IFAK Verein gegründet, um die unabhängigen Apotheken einerseits berufspolitisch zu unterstützen und andererseits auch Dienstleistungen aufzubauen. Mit dem IVVP (IFAK Verein Verkaufspreis) haben qualifizierte Fachkräfte eine Dienstleistung entwickelt, die schon von über 100 Apotheken in Anspruch genommen wird. Mit IVVP können sich Apotheken einerseits die Arbeit der andauernden Preiskalkulationen ersparen und andererseits auf Preise setzen, die sich vor allem aus betriebswirtschaftlicher Sicht rechtfertigen. IVVP bildet zurzeit über 35 000 Preise ab – mit der Garantie, dass bei sinkenden oder steigenden Preisen ein neuer Verkaufspreis berechnet wird. Die Preise werden monatlich geliefert und können problemlos in die IT-Systeme der Apotheken integriert werden. Somit steht am Verkaufspunkt stets eine branchenkonforme Marge zur Verfügung. ■

«Die IVVP zahlt sich hundertmal aus»



Dr. pharm. FPH Markus Hellmüller, Apotheke Mühlehof AG, Dottikon.

«Von Produkten wie Neo Citran, Mebucaïne oder Dafalgan, die häufig gebraucht werden, kennen die Kunden die Preise – wie die Preise von Milch, Butter oder Benzin – vergleichen sie», sagt Apotheker Dr. Markus Hellmüller. «Bei anderen Produkten wie Pflaster oder Desinfektionsmittel werden die Preise nicht verglichen. Bei Produkten, die sofort gebraucht werden, sind die Leute gar bereit, einen höheren Preis zu bezahlen. Die Preisplattform, die der IFAK Verein anbietet, finde ich ideal, weil sie alle diese Faktoren berücksichtigt und zudem von den wichtigsten Umsatzträgern die Streetprices – die Strassenpreise vergleicht und die Marge entsprechend kalkuliert. Ebenso stellt IVVP sicher, dass ein optimierter MiGeL-Produktepreis abgebildet wird, der die Gewähr bietet, dass aus dem Verkauf möglichst kleine Margenverluste entstehen.

Für alle Produkte den idealen Preis selber rauszufinden, dazu habe ich keine Zeit. Das Wichtigste für einen Apotheker ist, dass er an der Front ist. Da ist es ganz entscheidend, mit jemandem zusammenzuarbeiten, in den man Vertrauen hat. Die Zeit, die ich gewinne, indem ich die von der IVVP kalkulierten Preise übernehmen kann, ist das Geld hundertmal wert, die mich diese Dienstleistung kostet.»

Kontakt
IFAK Verein
Bözingenstrasse 162
Postfach 6045
2500 Biel 6
E-Mail: info@ifakverein.ch

