



## Profit für Ihre Apotheke.

### Preismanagement in Apotheken

Sicherlich wissen Sie, dass die Pflege aller NonRx Artikel bei der Bepreisung einen enormen Aufwand für Sie bzw. Ihr Team bedeutet. Die Praxis zeigt, dass die Preiskalkulation in der Apotheke daher häufig nur stichpunktartig vorgenommen wird. Hinzu kommt, dass eine regelmäßige Kontrolle der Preise sehr aufwändig ist. Die Aktualität bei der Bepreisung von Artikeln ist oft nicht gewährleistet. Weiterhin wird der Verkaufspreis oftmals nicht als größter Ertragshebel angesehen, sodass Ertragspotenzial verschenkt wird.

### Herausforderungen bei der Preisbildung in der Apotheke

- Artikel sind nicht kostendeckend (unter Selbstkostenpreis) kalkuliert
- Wissen über das Preisverständnis beim Endkunden nur bedingt vorhanden
- Preiskalkulation und die Erfolgskontrolle sind aufwendig

### Unsere Lösung

Mit unserem Tool WAVE Pricing bieten wir Ihnen eine Web-basierte Software, die mit wenigen Klicks Ertragspotenziale in Ihrem Sortiment aufzeigt. Übersichtlich und einfach in der Anwendung, leitet sie unser Tool strukturiert durch die verschiedenen Bereiche der Kalkulation. So wird der Kooperationspartner von der „Kostenerfassung“ zur „Basis-Kalkulation“ über die „Rundungs-Funktion“ bis hin zur „Detailkalkulation“ geführt und kann auf unterstützende Berechnungen zurückgreifen sowie Voreinstellungen nutzen, diese aber auch jederzeit und eigenständig manipulieren, um einen individuellen Verkaufspreis zu bestimmen.



Kosten



Basis-Kalkulation



Preis-Rundung



Detail-Kalkulation

## Ihre Vorteile bei Nutzung des WAVE Pricing Instrumentes

- Rohertragspotenzial aufgrund datenbasiertem Preismanagement
- Artikelgenaue Kalkulation
- Einfache Anwendung aufgrund unseres Vier-Stufen-Modells
- Berücksichtigung der individuellen Kostenstruktur
- Berücksichtigung von Preis-Elastizitäten
- Unabhängig vom Warenwirtschaftssystem
- Sichere / Anonymisierte Datenprozesse aufgrund eines zwischengeschalteten Trust-Centers
- Schnittstellen zu unserem Flyerportal WAVE apo2print und dem WAVE eShop
- Aktualität durch regelmäßige Updates
- csv Export zur Integration in das Warenwirtschaftssystem

Was würden Sie machen?

um **5%** ...

... den Verkaufspreis erhöhen

... die Kosten reduzieren

... den Absatz erhöhen

	Ausgangsbasis	VK Preis um 5 % erhöht	variable Kosten um 5 % reduziert	Absatzmenge um 5 % erhöht	Fixkosten um 5 % reduziert
VK Preis	100 €	105 €	100 €	100 €	100 €
variable Kosten	60 €	60 €	57 €	60 €	60 €
Absatzmenge	1.000.000	1.000.000	1.000.000	1.050.000	1.000.000
Fixkosten	30.000.000 €	30.000.000 €	30.000.000 €	30.000.000 €	28.500.000 €
Ergebnis	10.000.000 €	15.000.000 €	13.000.000 €	12.000.000 €	11.500.000 €
<b>Wirkung auf das Ergebnis</b>		<b>50 %</b>	<b>30 %</b>	<b>20 %</b>	<b>11,5 %</b>

## Preisgestaltung

	Monatsgebühr	Einmalige Einrichtung
WAVE plus _____	Inklusivleistung	245,00 €
WAVE comfort _____	49,00 €	495,00 €
WAVE basic _____	69,00 €	745,00 €
Stufenunabhängig _____	129,00 €	995,00 €

**Zahlungsbedingungen:** Alle Preise sind Netto-Preise und verstehen sich zzgl. der gesetzlichen Mehrwertsteuer. Preisänderungen und Irrtum vorbehalten.

### PHARMA PRIVAT WAVE

A-plus Service GmbH · Im Kreuz 9 · 97076 Würzburg · Telefon 0931 780115-0 · Telefax 0931 780115-10 · info@erfolg-fuer-apotheken.de  
Weitere Informationen unter [www.erfolg-fuer-apotheken.de/wavepricing](http://www.erfolg-fuer-apotheken.de/wavepricing)