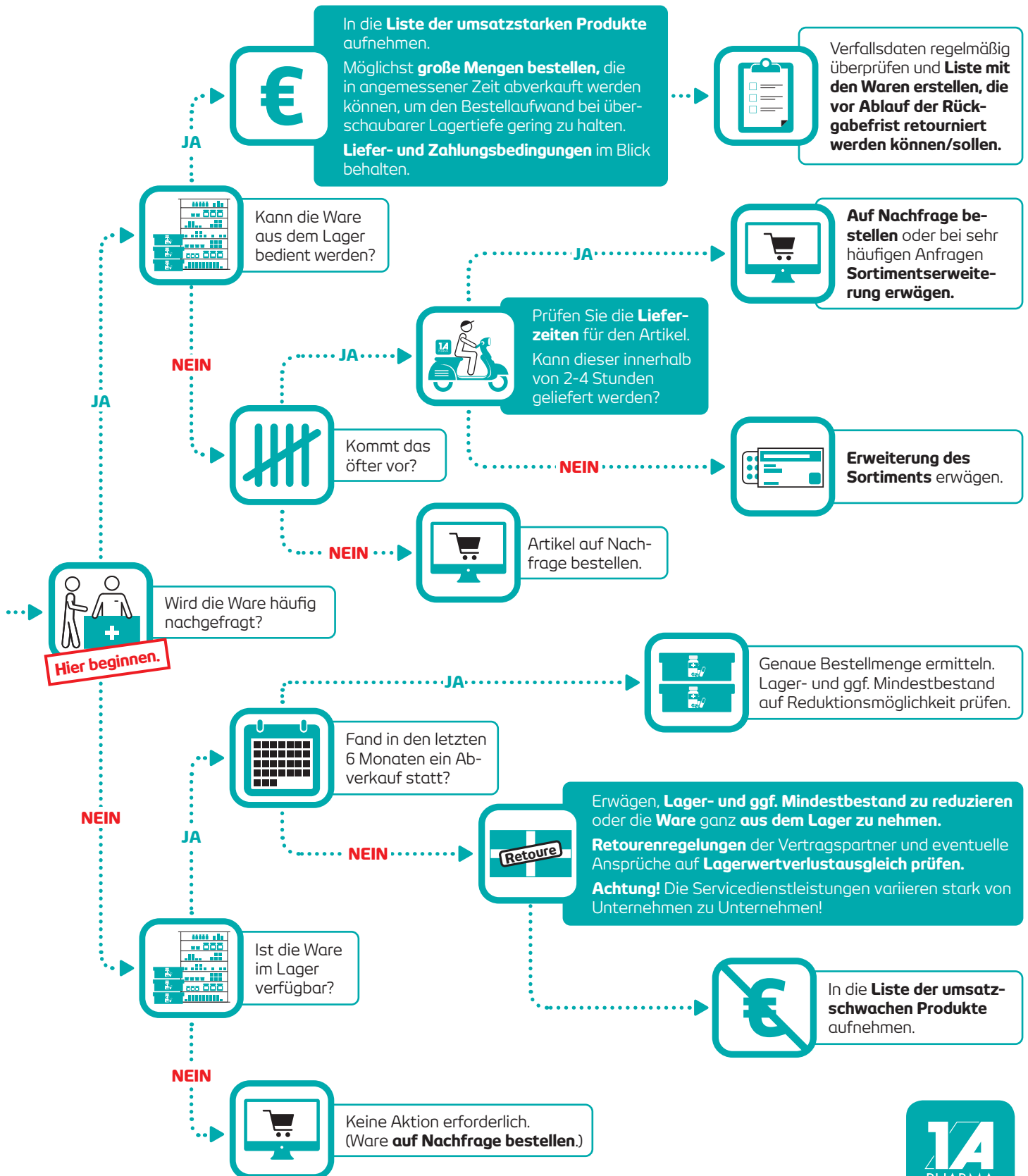


# Einfach gut beraten

## Tipps für eine optimierte Arzneimittel-Bevorratung

Die sofortige Bedienbarkeit von Rx-, OTC- und anderen Apothekenprodukten ist einer der wichtigsten Aspekte zur Umsatzgenerierung in der Apotheke. Dennoch: Ist der Lagerwert zu hoch – insbesondere besetzt mit vielen Artikeln, die nur selten umgesetzt werden – kann das schnell zu einer unnötig hohen Kapitalbindung führen. Wir zeigen, wie Sie mit unseren Tipps zur Lageroptimierung und Sortimentsgestaltung einfach besser wirtschaften können.



# Die Qual der Wahl: effizient bevorraten



## Stellen Sie sich folgende Fragen zu den Einflussfaktoren Ihres Lagers

- Wie ist das **Verschreibungsverhalten** der Ärzte in der näheren Umgebung?
- Gibt es bestimmte **Warengruppen**, die besonders häufig nachgefragt werden?
- Wer ist Ihre **Hauptzielgruppe**? Was wünscht sie sich und über welche Kaufkraft verfügt sie?
- Werden mehr **OTC- oder Rx-Produkte** nachgefragt? Wie hoch ist der Anteil sonstiger apothekenüblicher Waren?
- Welche Artikel **bewerben** Sie (aktuell)? Welche Empfehlungsvorlieben hat Ihr Team?
- Wie lässt sich der Verkauf noch wenig bekannter **empfehlenswerter Produkte** fördern?
- **Nicht preisgebundene Produkte**: Bei günstigen Konditionen für größere Bestellmengen kann sich hier eine hohe Lagertiefe lohnen!
- Wie hoch ist der Anteil an Artikeln mit besonderen **Lagerkosten** (z. B. Kühlung, BTM)?
- Gibt es Waren, die einen großen **Anteil im Lager** ausmachen, aber wenig Umsatz generieren?
- Welche Sortimentsbereiche zeichnen sich durch besondere **Lagertiefe** aus?
- Zeichnet sich Ihr Lager durch eine große **Lagerbreite** aus?



## Das Einmaleins zur Lagerkontrolle

- Der **durchschnittliche Lagerbestand (DLB)** gibt die Lagermenge in einem bestimmten Zeitraum an (meist 12 Monate):  
**DLB (Stück oder €) = Anfangsbestand (Stück oder €) + Endbestand (Stück oder €) : 2**
- Die **Lagerumschlagsgeschwindigkeit (LUG)** gibt an, wie oft sich ein Artikel in einem bestimmten Zeitraum verkauft. Bei Rx-Produkten sollten LUGs von 8-12 angestrebt werden, bei OTC-Produkten zwischen 6 und 8.  
**LUG = jährlich umgesetzte Stückzahl (Stück oder €) : DLB (Stück oder €)**
- Die **Brutto-Nutzen-Ziffer (BNZ)** gibt an, wie viel ein bestimmter Artikel zum Rohgewinn beisteuert (als Prozentsatz des im Lager gebundenen Geldbetrages).  
**BNZ (Stück) in % = LUG x Aufschlag des Artikels (in %)**
- Die **durchschnittliche Lagerdauer (DLG)** hilft, Ladenhüter zu erkennen.  
**DLD (Tage) = 360 Tage : LUG**
- Mithilfe der **Retourenquote** lässt sich das Verhältnis zwischen zurückgesendeter und insgesamt eingekaufter Ware in einem bestimmten Zeitraum ermitteln.  
**Retourenquote (%) = Geldwert der Retouren (€) : Summe der eingekauften Ware (€) x 100 %**



## Weitere wichtige Faktoren, die sich auf Ihren Lagerbestand auswirken

- **Defektquote**  
Sie beschreibt den Anteil der Kundennachfragen, der nicht sofort erfüllt werden kann.  
**Wichtig:** Fälle festhalten, in denen nachträglich eine Bestellung ausgelöst wurde und auch bei denen Kunden sich für eine andere Apotheke entschieden haben.  
**Ziel:** Die Defektquote verringern, ohne dabei den Lagerwert zu sehr zu erhöhen.
- **Kennzahlen für das Bestellverhalten**  
Auch **Bestell- und Mindestlagermengen** einzelner Artikel sind wichtige Daten, denn auch sie beeinflussen das Lager. Die Summe aus bestellten einzelnen Artikeln und den Mindestlagermengen einzelner Artikel wirkt sich erheblich auf die **Lagertiefe** und den **Lagerwert** aus. An der **durchschnittlichen Bestellmenge aller Artikel** lässt sich gut erkennen, ob sich das **Bestellverhalten** vielleicht ungewollt ändert.
- **Digitalisierung**  
Durch digitale Vorbestellmöglichkeiten – insbesondere durch die **Einführung des eRezepts** – wird sich der Begriff der Lieferfähigkeit wandeln. Möglicherweise **gewinnen Apotheken dadurch Zeit** für Warenbeschaffung. Vielleicht werden Kunden aber auch noch mehr erwarten, **das gewünschte Produkt sofort zu erhalten**. Dadurch werden sich neue Zielsetzungen für die Lagerhaltung ergeben, die vielleicht anders definierte Kennzahlen für die Lieferfähigkeit erfordern.