

Checkliste zu Großhandels-Angeboten

- Ist das Angebot schriftlich, dauerhaft und rechtsverbindlich?
(Wenn nein: Wie wollen Sie die Einhaltung der Zusagen kontrollieren?) ja nein
- Wurde auf einen Handelsspannenausgleich verzichtet?
(Wenn nein, werden Sie für die stetige Verteuerung von Arzneimitteln mit einer erheblichen Verschlechterung Ihrer Kondition bestraft, sobald Ihr durchschnittlicher Packungswert über ca. 21,- € liegt!) ja nein
- Wurde auf die Einspielung von Angebotskonzepten verzichtet?
(Wenn nein, erhalten Sie auf ca. 40% des Umsatzes keinen Skonto!) ja, nein
- Wurde auf Sortimentsausschlüsse verzichtet? (BTM, Kühlartikel, Kontingentartikel)
(Wenn nein, erhalten Sie auf ca. 10% des Umsatzes weder Rabatt noch Skonto!) ja nein
- Ist das Angebot frei von jeglichen Gebühren auch im Bereich Retouren?
(Wenn nein: Sind diese gerechtfertigt oder einfach pauschal erhoben?) ja nein
- Ist die Großhandelsrechnung transparent und verständlich?
(Wenn nein: Zahlt der Großhandel die Kontrolle, z.B. durch die Treuhand?) ja nein
- Erfolgt die Rabattberechnung im Rx & Non-Rx-Segment auf Basis der Lauer Taxe?
(Wenn nein, erhalten Sie lediglich eine Berechnung auf Faktura bzw. HAP!
Eine valide Preiskalkulation im NRX-Bereich ist damit nicht mehr möglich!) ja nein
- Wurde auf Umsatzstufen und durchschnittliche Packungswerte verzichtet?
(Wenn nein: Erreichen Sie die Ziele auch problemlos in schwachen Monaten, z.B. im Sommer?) ja nein
- Ist die Teilnahme an Kooperationen kostenfrei?
(Wenn nein: Haben Sie einen messbaren Nutzen oder ist es nur ein Bindungsinstrument des Großhandels?) ja nein
- Wie hoch ist die reale Rx-Kondition bei „normalem Mix und normalem Durchschnittspreis (~ 24 €)"?: _____%. Bekomme ich das schriftlich?
(Wenn nein, wird die versprochene Kondition sicherlich von der realen Kondition abweichen!) ja nein