



Die Qual der Automatenwahl erleichtern

Wer sein bisheriges Warenlager umstrukturieren und sich durch den Kauf eines Kommissionierautomaten vom Schubladenziehen verabschieden möchte, dem hilft es, sich vor der Kaufentscheidung einige wichtige wirtschaftliche Punkte vor Augen zu führen und zu kalkulieren. Ist die Entscheidung gefallen, kann bei der Qual der Wahl ebenfalls eine Checkliste unterstützen. Wir haben hier die wichtigsten Punkte zusammengetragen.

Fragen zur Wirtschaftlichkeit

Wie hoch ist die Kundenzahl pro Tag in der Apotheke? (Erfahrungswerte zeigen: Ab einem Minimum von 150, besser ab 200, Kunden pro Tag kann sich die Anschaffung lohnen.)

Wie viele Packungen werden pro Tag verkauft, bzw. pro Tag weggeräumt?

Welcher Zeitgewinn wird im Backoffice erwartet, und wie lässt er sich effektiv nutzen? (Personalreduzierung oder Einsatz für wichtige Arbeiten etwa im Marketing- oder Servicebereich)

Welcher Mehrumsatz soll durch freiwerdende zeitliche Kapazitäten im HV erreicht werden? (Stichwort Zusatzverkauf; wie hoch ist dabei der durchschnittliche Rohertrag?)

Ist zu erwarten, dass die Apotheke an Attraktivität gewinnt, sodass die Kundenzahl steigt?

Miete, Kauf oder Leasing? Wie sind derzeit die Konditionen bei der (Haus-)Bank?

Checkliste / Kommissionierer

Hilfreiche Formeln zur Wirtschaftlichkeitsberechnung

- Nettoerlöse - Σ (Betriebskosten - Abschreibung - Zinskosten) = Gewinn

Bei dieser Rechnung werden Erlöse und Kosten über die Jahre hinweg addiert, solange eine Abschreibung möglich ist oder bis mit einer Neuanschaffung zu rechnen ist. Bei einem Gewinn größer null lohnt

sich die Investition prinzipiell. Auf diesem Weg lassen sich gerade bei Neu- oder Erweiterungsinvestitionen verschiedene Angebote gut miteinander vergleichen.

- Investitionsbetrag / Σ Gewinn - Σ Zinskosten - Σ Betriebskosten

Mit dieser Berechnung lässt sich grob ermitteln, nach wie viel Jahren sich eine Investition amortisiert hat. Dazu teilt man die Investitionssumme durch den erwartenden Gewinn pro Jahr abzüglich entspre-

chender zusätzlicher Zins- und Betriebskosten. Im industriellen Bereich wird meist die Grenze bei fünf Jahren gesehen. Keinesfalls darf sie länger als die Abschreibungszeit sein.

Fragen zur Wahl des Kommissionierers

Prioritäten herausfinden: Was genau soll der Kommissionierer können? (Packungskapazität, Schnelligkeit, Einlagerungstechnik, halb- oder vollautomatische Einlagerung, Extras?)

Lässt sich die angegebene Packungszahl auch mit meinem Lagerportfolio einlagern? (am besten die eigene Inventurliste als Basis nehmen und sich die Automatenkapazität bestätigen lassen)

Welche Packungen können eingelagert werden, welche nicht (Größe, Gewicht, Form)?

Einlagerungstechnik: Ist die Einlagerung so schnell wie erwartet, oder kann es bei vielen Packungen Staus geben mit längeren Pausen, bis der Puffer „abgearbeitet“ ist? (evtl. zweites Einlagerungsmodul nötig?)

Wie sehr können sich Ein- und Auslagerung stören?

Wo soll der Automat stehen (bauliche Besonderheiten, Fördertechnik beachten)? Ist eventuell ein Gutachten zur Tragfähigkeit einer Decke einzuholen?

Wie laut ist der Kommissionierer eigentlich im Betrieb? (Pegelspitzen erfragen! Wichtig, wenn andere Arbeitsbereiche v.a. mit Telefon direkt angrenzen)

Welche Kosten kommen zusätzlich zum eigentlichen Gerät dazu? Fördertechnik? Installation? Umbau? EDV-Anbindung?

Wie hoch ist die monatliche Wartungspauschale?

Welche Zusagen über die Verfügbarkeit und eventuelle Ausfallzeiten des Automaten werden gemacht?

Wie ist der Service bei Störungen geregelt? Bei Service außerhalb der Geschäftszeiten: zu welchem Preis?

Gibt es eine redundante Lösung, falls die PC-Steuerung ausfällt?

Wie steht es um die Erstattungsfähigkeit von durch den Automaten beschädigten Packungen?

Wann wird er geliefert? (Termin und Aufbaumodalitäten genau festlegen)

Welche Stolpersteine verbergen sich in den AGB? (Haftungsausschuss, Gefahrenübergang, Zahlungsbedingungen, Datenverlust, Abnahmebedingungen, etc.) Ist alles verständlich?