

Das richtige Maß



© shoox / stock.adobe.com (Symbolbild mit Fotomodell(en))

Kennzahlen wie Lagerumschlagsgeschwindigkeit, Lagerdauer und Brutto-Nutzen-Ziffer sowie Kenntnisse zur ABC-Analyse helfen, ein Warenlager straff zu organisieren. APOTHEKE + MARKETING gibt Ihnen Berechnungshilfen und Tipps an die Hand, die Ihnen im Apothekenalltag helfen, dieses Wissen anzuwenden.

Lagerumschlagsgeschwindigkeit (LUG)

Die Lagerumschlagsgeschwindigkeit, auch als Umschlagshäufigkeit bezeichnet, ist der Pulsschlag des Lagers und gibt an, wie oft der Lagerbestand in einem bestimmten Zeitraum verkauft/abgegeben wird. Eine hohe LUG (bei einem zugleich im besten Fall niedrigen Warenlagerwert) beschert einer Apotheke ein geringes Lagerrisiko und hohe Liquidität. Hierbei sollen Rx-, OTC- und Freiwahlbereich getrennt betrachtet werden. Als optimal für eine typische Apotheke gilt im OTC-Bereich ein LUG von ca. 8, im Rx-Bereich von 13 und im Freiwahlbereich von 5.

Berechnung:

$$\frac{\text{Wareneinsatz im Jahr (Netto)}}{\text{durchschnittlicher Lagerbestandwert (Netto)}}$$

alternativ:

$$\frac{\text{Absatz (verkaufte Stückzahl)}}{\text{durchschnittlicher Lagerbestand (Stückzahl)}}$$

Lagerdauer

Bei der durchschnittlichen Lagerdauer wird errechnet, wie viele Tage die Ware im Mittel an Lager ist, bis sie verkauft wird. Basis der Berechnung sind 360 Tage/1 Jahr.

Gerade bei teuren Rx-Produkten sollte die Lagerdauer möglichst gering sein, um nicht zu viel Kapital zu binden, bzw. um zu verhindern, dass Lagerkosten/Lagerrisiko den Rohgewinn aufzehren. Allerdings gilt es gleichzeitig, eine gute Lieferfähigkeit beizubehalten.

Berechnung:

$$\frac{360 \text{ (Tage)}}{\text{Umschlagshäufigkeit}}$$

(Brutto-)Nutzen-Ziffer

Diese Kennzahl verbindet Aspekte der Bestellweise, des Absatzes und der Preisgestaltung und gibt an, wie viel Prozent des durchschnittlich im Warenlager gebundenen Wertes als Rohertrag an die Apotheke wieder zurückfließt. Sie eignet sich vor allem zum Vergleich ähnlicher Produkte, wenn es darum geht, welche an Lager bleiben und welche eventuell ausgelistet werden sollten.

Berechnung:

$$\text{Aufschlag (\%)} \times \text{Lagerumschlag}$$

Der Aufschlag (%) ergibt sich aus

$$\frac{\text{Rohertrag (Euro) pro Stück} \times 100}{\text{Einkaufspreis (Euro)}}$$

ABC-Analyse des Warenlagers

Bei diesem Verfahren erfolgt eine individuelle und wertmäßige Klassifikation der Lagerartikel nach Kriterien wie Umsatz, Ertrag oder auch Lagerdrehzahl (A = wichtig/Top-Seller, B = weniger wichtig, C = unwichtig).

A-Artikel gehören somit auf die wichtigsten Abverkaufsplätze, v. a. die Sichtwahl, da sie schließlich den größten Anteil zum Umsatz-/Gewinnerfolg erwirtschaften. B-Artikel sollten gefördert werden, können aber auch auf weniger wichtige Präsentationsplätze, C-Artikel gilt es im Auge zu behalten und evtl. auszulisten, bzw. nur noch auf Nachfrage zu bestellen.

Als Standard gilt z. B. ein Lagerumsatzanteil von 75/20/5 Prozent. Zeigt sich beim Blick auf die vorhandenen Lagerartikel, dass ein Großteil von ihnen für den kleinsten Umsatzanteil steht, gibt es möglicherweise viele Langsamdreher.