



Marketing für **aktive** Kollegen

Zahlen und Fakten Zahlenmodul 1

Durchschnittlicher Nettoumsatz einer deutschen Apotheke (2023):
3,44 Millionen €

Durchschnittlicher Rohertrag einer deutschen Apotheke:
20,6% vom Nettoumsatz

(Quelle: https://www.abda.de/fileadmin/user_upload/assets/ZDF/Zahlen-Daten-Fakten-24/ZDF_2024_21_22_Betriebswirtschaftliches_Ergebnis_der_durchschnittlichen_Apotheke.pdf ABDA: Apothekenwirtschaftsbericht 2024)

30% mehr Umsatz durch den Taler machen also über 1 Mio. **€ Mehrumsatz im Jahr** aus.
Bei einer unvollständigen Umsetzung des Konzeptes und einer Steigerung von z.B. nur 15%
verschenkt eine Apotheke ca. 500.000€ möglichen Mehrumsatz pro Jahr! (Basismodul 1)

Die Kosten der Nachbeschaffung von Talern **werden häufig überschätzt**. In unseren Partner-Apotheken werden jährlich nur etwa 40% der benötigten Taler nachbestellt. Das heißt, die restlichen Taler werden „mehrfach“ neu ausgegeben und müssen daher **nicht neu beschafft** werden.

Wenn man die 3% Kundenkartenrabatt gegen den Taler ersetzt, **empfindet der Kunde dies als einen größeren Rabatt, real aber ist er meist sogar geringer**.
Eine **Vergleichsrechnung** des 3%-Rabattes mit dem Taler finden Sie im Basismodul 6b.

Haben Sie einen Fehler entdeckt? Haben Sie eine Idee oder andere Erfahrungen gemacht oder können Sie bestätigen, was Sie hier lesen? Dann würden wir uns über eine E-Mail an info@mak.de, ein Fax an 03601/851085 oder Ihren Anruf unter 03601/85100 freuen.