



Kreuzen Sie bitte jeweils eine richtige Antwort an und übertragen Sie diese auf die Titelseite der Fortbildung.

1. „Sortiments-Controlling“ – eine umfassende Definition ist:

- A. Es handelt sich um eine differenzierte Betrachtung verschiedener Produkte und Produktgruppen und ihres Beitrags zum Erfolg der Apotheke („Planung, Analyse, Steuerung“).
- B. Es handelt sich um reine „Kontrolle“ des Warenlagers.
- C. Fehlbestände bestenfalls auf Null zu fahren, Lücken in der Freiwahl wieder aufzufüllen – das reicht.

2. Welcher Aussage können Sie sich anschließen?

- A. Nur der Handverkauf trägt zu einem gutem Apothekenergebnis bei.
- B. Der hoch professionell und gewissenhaft arbeitende Backoffice-Bereich ist für ein gutes Betriebsergebnis mitentscheidend.
- C. Sortiments-Controlling ist ausschließlich Sache der Apothekenleitung.

3. Welche Grundregel sollte den Einkauf bestimmen?

- A. Hohe Bestellmengen und Rabatte sind für den Einkauf die richtige Triebfeder. Das Produkt ist zweitrangig.
- B. „Sell what you can buy.“, also „Verkaufe, was Du günstig kaufen kannst.“ ist die richtige Devise.
- C. „Buy what you can sell.“, also „Kaufe, was Du gut verkaufen kannst.“ ist die richtige Devise.

4. Was stimmt definitiv nicht? Für das Sortiments-Controlling ...

- A. gibt es keine expliziten Vorschriften.
- B. gibt es explizite Vorschriften.
- C. kann jede Apotheke die für die eigene Situation beste, sinnvollste Vorgehensweise entwickeln.

5. Was sind Sortiments-Kennzahlen nicht?

- A. Hilfsmittel des modernen Controllings, die sich auf Produkte beziehen.
- B. Ausgewählte betriebswirtschaftliche Produkt-Daten, die als möglichst einfach zu ermittelnde Größe eine aussagekräftige Information vermitteln.
- C. Die Personalkosten der Apotheke.

6. Welche Aussage stimmt nicht? Sortiments-Controlling hilft ...

- A. herauszufiltern, welche Produkte für die Apotheke wirtschaftlich besonders vorteilhaft sind.
- B. die Öffnungszeiten der Apotheke nach Haupt-Abverkaufs-Zeiten auszurichten.
- C. Sortiments-Bereinigung zu betreiben durch Konzentration auf A- und B-Produkte.

7. Welcher Aussage stimmen Sie zu? Zur Brutto-Nutzen-Ziffer gilt:

- A. Je größer die Ziffer ist, umso günstiger ist dies für die Apotheke.
- B. Je kleiner die Ziffer ist, umso günstiger ist dies für die Apotheke.
- C. Die Ziffer liefert keinerlei Aussagekraft darüber, ob die Apotheke mehr oder weniger verdient.

8. Die Brutto-Nutzen-Ziffer gibt an, ...

- A. dass mit höherem Brutto-Preis eines Produktes der pharmakologische Nutzen auch höher ist.
- B. wieviel Prozent des durchschnittlich im Lager gebundenen Warenwertes im Laufe eines Jahres als Rohgewinn fließen.
- C. ist ein anderer Ausdruck für die Umsatzsteuer (Differenz zwischen Brutto und Netto).

9. Wie hoch ist die Brutto-Nutzen-Ziffer? Der Produktaufschlag liegt bei 40 Prozent, die Lagerumschlagsgeschwindigkeit bei 8.

- A. 5 Prozent.
- B. 480 Prozent.
- C. 320 Prozent.

10. Welche Aussage zur ABC-Analyse des Sortiments ist definitiv falsch?

- A. ABC-Analyse bedeutet bei den Sortimentskennziffern die Produkte in die Klassen A, B und C einzuteilen mit wirtschaftlich absteigender Bedeutung.
- B. Eine vergleichsweise kleine Zahl an Produkten (A-Produkte) steuert überproportional viel zum Gewinn bei.
- C. C-Produkte sollten mit hoher Anstrengung beworben und bei der Warenpräsentation eine herausragende Stelle einnehmen, um ihren Abverkauf zu forcieren.