

PRESSEMITTEILUNG

Bad Homburg, 16. März 2022

SEMPORA Flash-Umfrage: Mit smartem Preis- und Konditionenmanagement durch die Rekord-Inflation

Inflationsdynamik weiterhin ungebremst

Die Inflation im Euroraum ist auf den höchsten Wert seit Euro-Einführung gestiegen. Ökonomen gehen davon aus, dass sich die Inflation weiter beschleunigen wird und Inflationsraten von deutlich über fünf Prozent, unter Umständen sogar in Richtung zehn Prozent, möglich werden, da noch nicht alle Kostensteigerungen an die Konsumentinnen und Konsumenten weitergegeben worden sind. SEMPORA hat OTC-Hersteller im Rahmen einer Flash-Umfrage dazu befragt, wie sie auf inflationsbedingte Herausforderungen reagieren werden. Die Umfrage wurde im Zeitfenster 4.-14. März 2022 durchgeführt, 23 Top Executives der OTC Branche haben daran teilgenommen.

OTC Preisanpassungen nach Produkten, Kunden und Kanälen differenziert

Die große Mehrheit der Befragten (91%) spürt bereits ganz aktuell, dass die Inflation die Beschaffungs- und Produktionskosten für ihre Unternehmen spürbar nach oben treibt. Um Ertragsverluste zu vermeiden, werden die OTC-Hersteller ihrerseits die Preise anpassen. Beinahe die Hälfte der befragten Manager (43%) geht davon aus, dass die preispolitischen Maßnahmen bereits in kurzer Frist erfolgen werden. „Die von uns befragten Top-Entscheider planen mehrheitlich, ihre Preisanpassung nach Produkten, Kunden und Kanälen ganz klar zu differenzieren. Das macht es komplex – ist aber strategisch klug und mithin klar geboten“, betonen die SEMPORA Partner Ulrich Zander und Thomas Golly.

Auch notwendige Anpassungen in den OTC Konditionen klar differenziert

Mit Blick auf ihre Konditionenpolitik spielen für die OTC Manager neben den unterschiedlichen Markt- und Wettbewerbssituationen, denen sich die Unternehmen bei Produkten, Kunden und Kanälen gegenübersehen, auch ihre Erwartungen zu den Forderungen des Handels eine bedeutsame Rolle: So rechnen die Befragten in deutlich stärkerem Maße damit, aufgrund der Inflation von Drogeriemärkten und Versandhändlern mit höheren Rabattforderungen konfrontiert zu werden (50% bzw. 48%), als dass sie dieses seitens der Offizin-Apotheken erwarten (4%). „Dass die OTC-Manager planen, auch ihre Konditionenanpassungen nach Produkten, Kunden und Kanälen zu differenzieren, ist konsequent: Dass nur eine aufeinander abgestimmte Preis- und Konditionenpolitik

ertragsoptimale Ergebnisse ermöglicht, hat die Mehrheit der OTC Player voll verinnerlicht“, verdeutlichen die SEMPORA Principals Franziska Bayer und Max Erkrath. Für 70% der befragten Manager gehört ein professionelles Monitoring der Effekte von Preis- und Konditionen Anpassungen dazu, um die Risiken für ihre Ertragsentwicklung zu reduzieren.

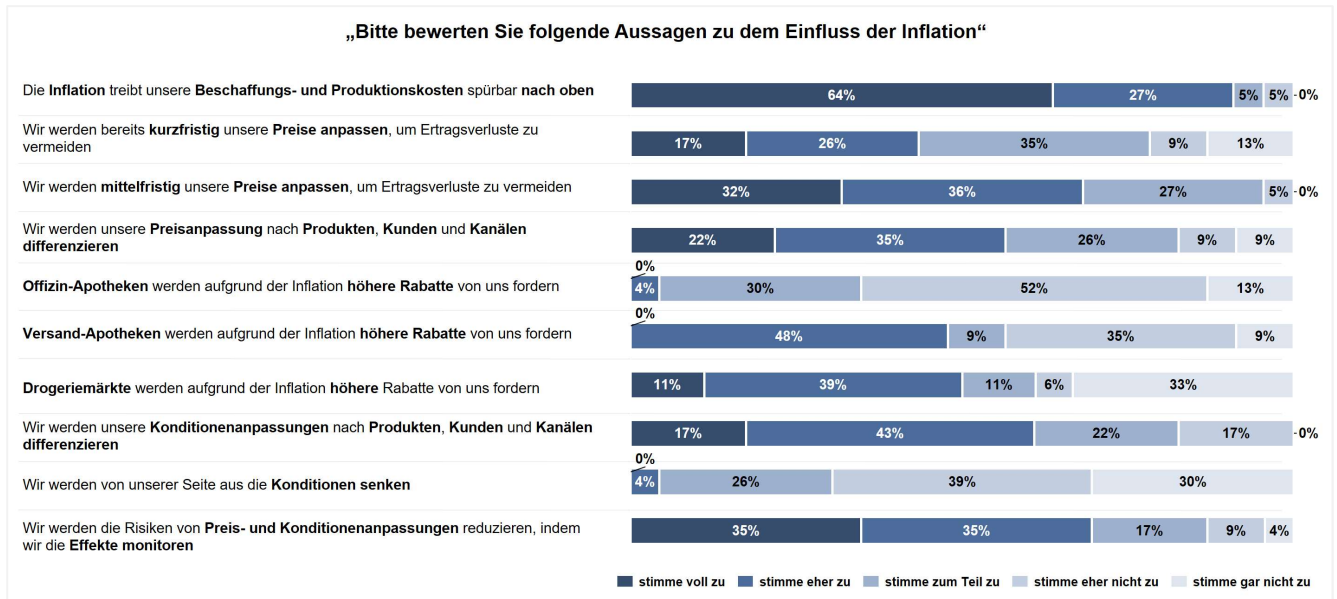
Kontakt:

SEMPORA Consulting GmbH
Siemensstraße 27
61352 Bad Homburg

Ulrich Zander, Managing Partner:	u.zander@sempora.com	+49 (6172) 45349 60
Thomas Golly, Managing Partner:	t.golly@sempora.com	+49 (6172) 45349 20
Franziska Bayer, Principal:	f.bayer@sempora.com	+49 (6172) 45349 50
Maximilian Erkrath, Principal:	m.erkath@sempora.com	+49 (6172) 45349 55

www.sempora.com

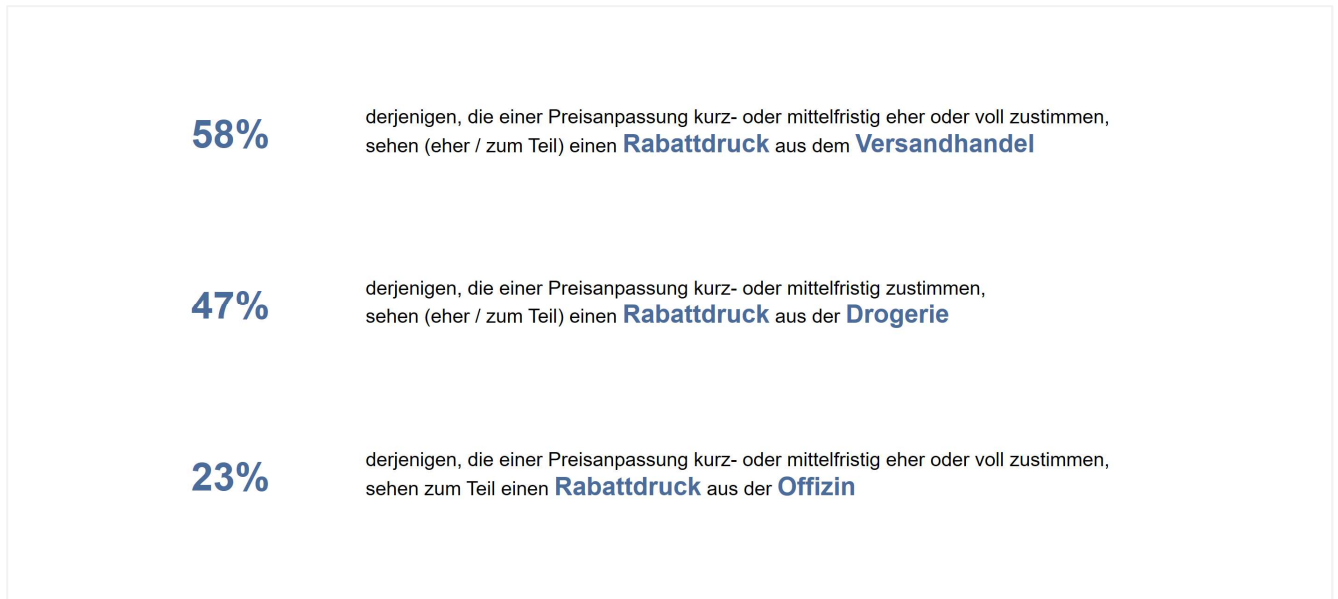
Abbildung 1: Einfluss der Inflation auf den OTC-Markt



Basis: 23 Top Executives der OTC Branche

Quelle: SEMPORA Flash-Umfrage 2022

Abbildung 2: Rabattdruck Handel



Basis: 23 Top Executives der OTC Branche

Quelle: SEMPORA Flash-Umfrage 2022