

V této práci je věnována pozornost privátní značce potravinových doplňků IPC KOMPLEX společnosti International Pharmaceutical Corporation, a.s., která je nově zaváděna na český trh. Cílem této práce je vyhodnocení výrobních nákladů a prodejů za rok 2013, výpočet obchodní příirážky, marže a celkového hrubého zisku. Následné porovnání prodejů s konkurenčními produkty v každé kategorii. Vyhodnocení podléhá také plnění prodejní rozvahy, která byla stanovena před vstupem na trh. Hodnoceny jsou rovněž cíle managementu společnosti, návratnost počáteční investice a předpokládaný pozitivní přínos celého projektu na hospodaření společnosti. Výzkum je zaměřen na monitorování privátní značky. Hodnocena jsou data za kalendářní rok 2013 ze 42 lékáren řetězce IPC v České republice. Data byla poskytnuta exkluzivně pouze pro tuto diplomovou práci. V práci jsou hodnoceny ekonomické dopady privátní značky na farmaceutickém trhu v oblasti potravinových doplňků. Tyto dopady jsou porovnávány s efektem privátních značek v ostatních oborech. Ty jsou všeobecně pokládány za pozitivní a kladně ovlivňující hospodaření silných obchodních řetězců. Výsledkem práce je, i přes dílčí neúspěchy, prokázání celkového pozitivního efektu i ve sledovaném oboru. Privátní značka úspěšně vstoupila na trh a stala se kategorizačním leaderem v lékárnách řetězce. Obchodní příirážka a hrubý zisk byly u těchto produktů výrazně vyšší než u konkurence. Marže se pohybovala od 45 do 65 %. U konkurence činí 23 %. Počáteční investice do projektu činila 220991 Kč a její návratnost trvala pouze 94 dnů. Průměrný tržní podíl v jednotlivých referenčních kategoriích činil 37 %. Prodejní rozvaha byla průměrně naplněna na 42 %. Přesto, že tyto hodnoty nenaplnily veškeré očekávání a předpoklady, dá se první rok působení privátní značky na trhu hodnotit jako úspěšný. Předpokládaný přínos byl potvrzen a celý projekt měl pozitivní vliv na hospodaření společnosti.