MMR Management-Report

Ausgabe
September 2016

Pharmatechnik GmbH & Co. KG, Münchner Str.15, 82319 Starnberg

Persönlich/ Vertraulich
Herr Max Mustermann

Musterstraße1
82319 Starnberg

Datengrundlage September 2014 - August 2016

Muster - Apotheke IK-Nr. 101010101
Cluster 020102000000

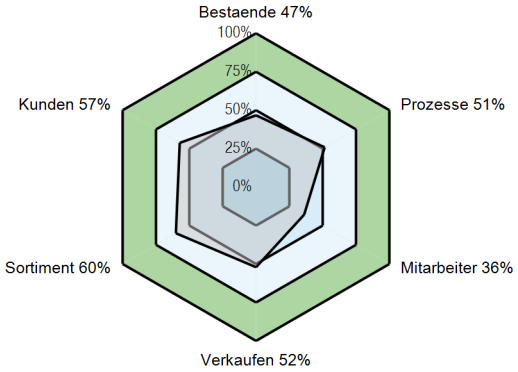
PHARMATECHNIK
Das Beste für Ihre Apotheke!

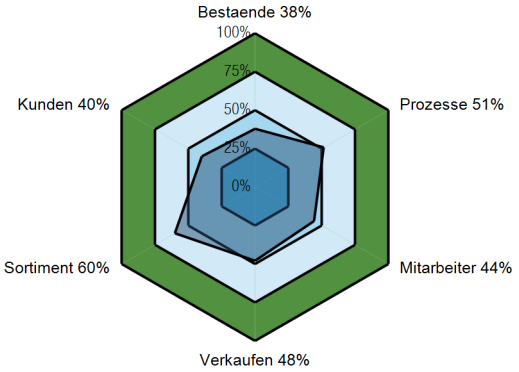
Dashboard

Vormonat 99 von 195 ★ **Aktuell** 90 von 195 ★

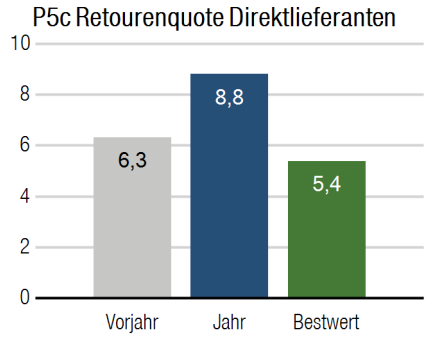
Betriebswirtschaftliche Kennzahlen

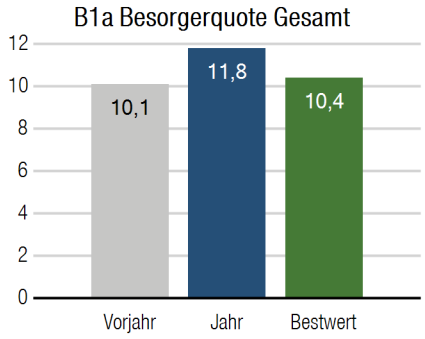
Kennzahlen	Jahr	Vorjahr	% Entwick.
Kunden Gesamt	38.821	38.688	0,3%
Umsatz Netto Gesamt	1.805.951	1.784.320	1,2%
Rohertrag Gesamt	433.614	434.316	-0,2%
Spanne Gesamt	24,0	24,3	-1,4%
Anzahl Rezepte GKV	12.370	12.541	-1,4%
Anzahl Packungen GKV	17.436	17.767	-1,9%
Anzahl Rezepte Privat	7.036	7.060	-0,3%
Ø-LagerbestandEK	80.897	78.253	3,4%

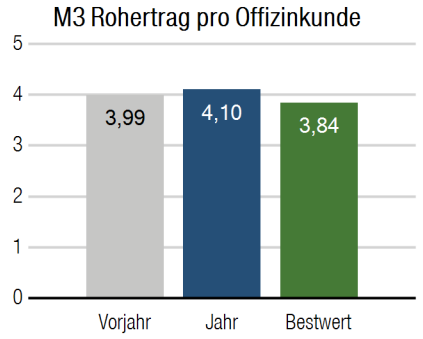


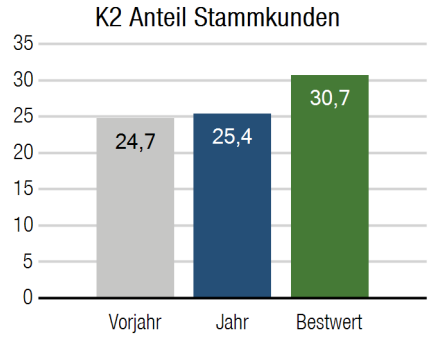


Top 4 Grafiken

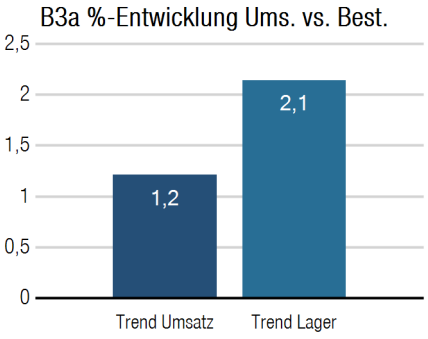


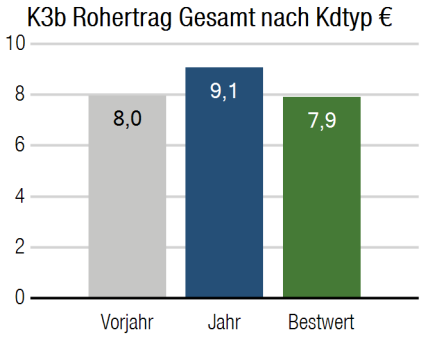


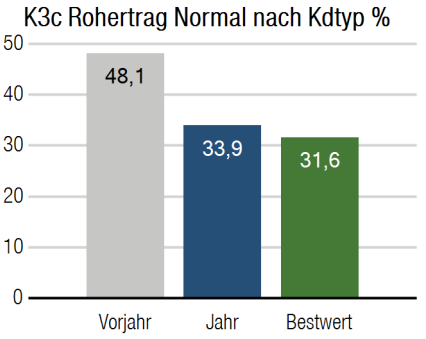


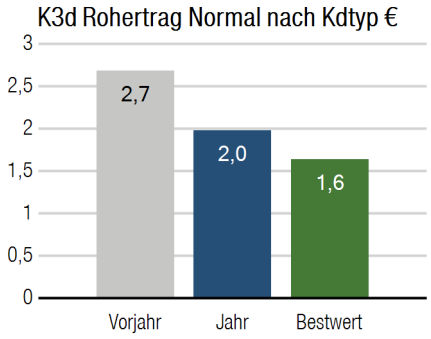


Flop 4 Grafiken









PHARMATECHNIK
Das Beste für Ihre Apotheke!

Bestaende

		Seite
B1a	Besorgerquote Gesamt	3
B1b	Besorgerquote RX	3
B1c	Besorgerquote SW	4
B1d	Besorgerquote FW	4
B1e	Struktur Besorgungen	4
B2a	LUG Gesamt	5
B2b	LUG RX	5
B2c	LUG SW	6
B2d	LUG FW	6
B3a	%-Entwicklung Ums. vs. Best.	7
B3b	€-Entwicklung Ums. vs. Best.	7
B4	ABC-Artikel-Analyse	8
B5	Rasterfahndung nach Ladenhütern	8

Summe 17 von 45 ★

Prozesse

		Seite
P1a	Bestandskorrekturen	9
P1b	Struktur Bestandsänderung	9
P2a	ABC-Direktlieferanten-Analyse	10
P2b	Struktur ABC-Direktlieferanten	10
P3	Struktur Direkteinkauf	11
P4	Neuanlagenüberwachung	11
P5a	Retourenquote Gesamt	12
P5b	Retourenquote Großhandel	12
P5c	Retourenquote Direktlieferanten	13
P5d	Retourenwerte	13

Summe 18 von 35 ★

Mitarbeiter

		Seite
M1	Quote Zusatzverkauf	14
M2	Umsatz pro Offizinkunde	14
M3	Rohertrag pro Offizinkunde	15
M4	Absatz pro Offizinkunde	15
M5a	Kunden pro Mitarbeiter pro Stunde	16
M5b	Kunden pro Mitarbeiter	16
M6	Kundenfrequenz	17

Summe 11 von 25 ★

Verkaufen

		Seite
V1a	Kundenentwicklung Offizin	18
V1b	Kundenentwicklung Backoffice	18
V1c	Kundenentwicklung Gesamt	18
V2a	Ø-Bonentwicklung Umsatz	19
V2b	Ø-Bonentwicklung Rohertrag	19
V2c	Ø-Bonentwicklung Absatz	19
V3a	%-Rohertrag Gesamt	20
V3b	Preislagenstruktur RX	20
V4a	Analyse nach Abgabebestimmung	21
V4b	Bonanteile nach Packungen	21
V5	Verluste und Erlösminderungen	21

Summe 12 von 25 ★

Sortiment

		Seite
S1a	Ø-Rohertrag SW	22
S1b	Struktur SW	22
S2a	Ø-Rohertrag FW	23
S2b	Struktur FW	23
S3a	ABC Warengruppen SW	24
S3b	Struktur ABC Warengruppen SW	24
S4a	ABC Warengruppen FW	25
S4b	Struktur ABC Warengruppen FW	25
S5	Brutto-Nutzen-Ziffer SW-Wrg.	26
S6	Brutto-Nutzen-Ziffer FW-Wrg.	26

Summe 18 von 30 ★

Kunden

		Seite
K1	Kundenprofilanalyse	27
K2	Anteil Stammkunden	28
K3a	Rohertrag Gesamt nach Kdtyp %	28
K3b	Rohertrag Gesamt nach Kdtyp €	29
K3c	Rohertrag Normal nach Kdtyp %	29
K3d	Rohertrag Normal nach Kdtyp €	30
K3e	SW/FW Spannen nach Kundentyp	30
K4	ABC-Stammkunden-Analyse	31
K5	Stammkunden-Rasterfahndung	31
K6a	Altersstruktur Stammkunden	32
K6b	Rohertrag-Analyse nach Altersstruktur	32

Summe 14 von 35 ★

B1a

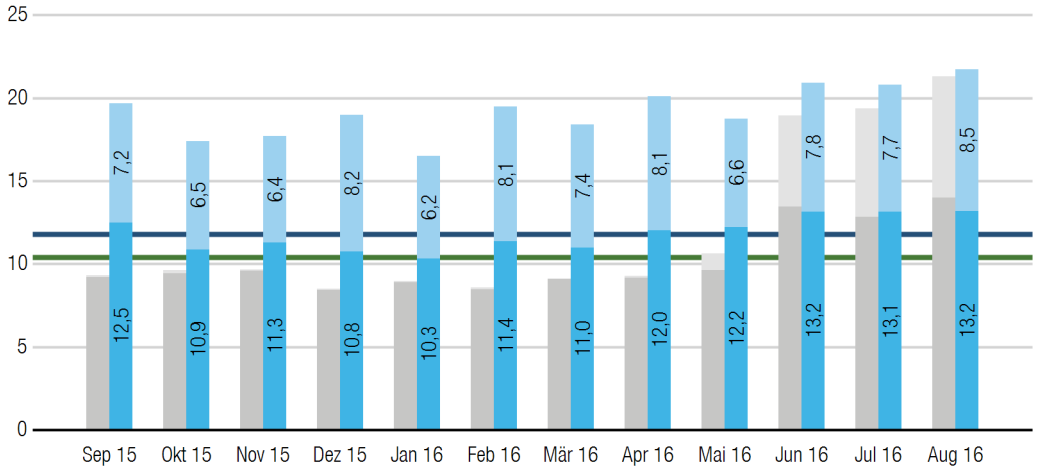
Besorgerquote Gesamt

Ungewollt

★ ★ ★ ☆ ☆

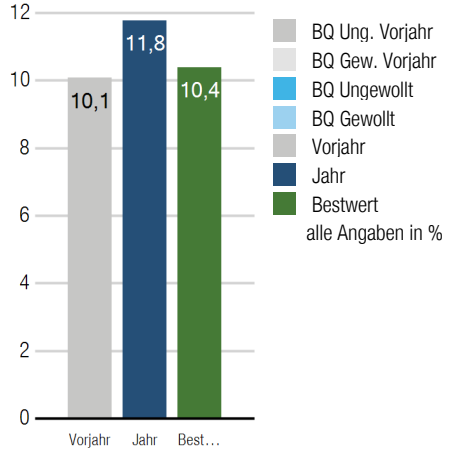
Sie sind nur geringfügig schlechter als der Bestwert. Passen Sie auf: Ihre Besorgerquote nimmt leicht zu.

Die ungewollte Besorgerquote signalisiert die Verkaufsbereitschaft Ihres Warenlagers. Eine zu hohe Quote der ungewollten Besorgungen verursacht viele Nachlieferungen, Abholscheine, zusätzliche Handlingskosten, stresst Mitarbeiter und erzeugt unzufriedene Kunden. Die Neinverkäufe sind in dieser Grafik nicht enthalten.



Systemunterstützung

B1 Ungewollte Nichtlagerbesorgungen; B1 Besorgerquote Übersicht



B1b

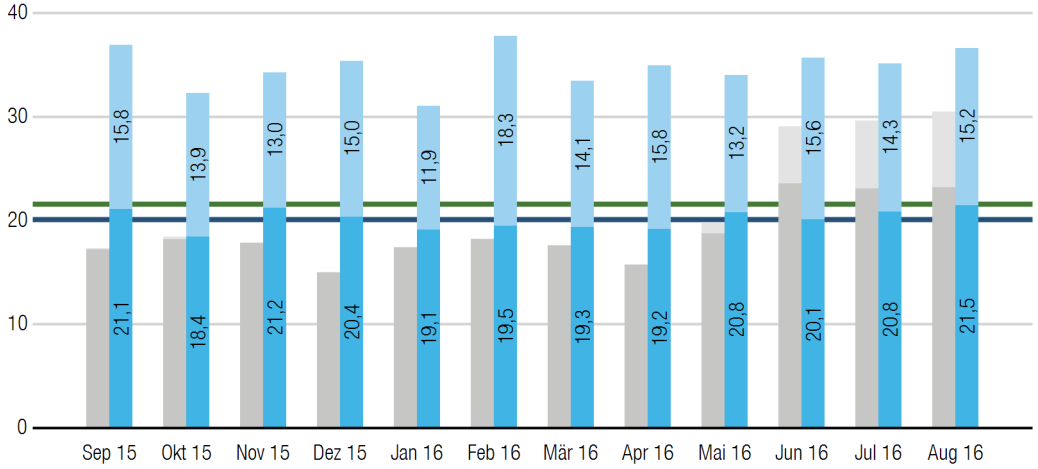
Besorgerquote RX

Ungewollt, Rezeptpflichtig

★ ★ ★ ★ ☆

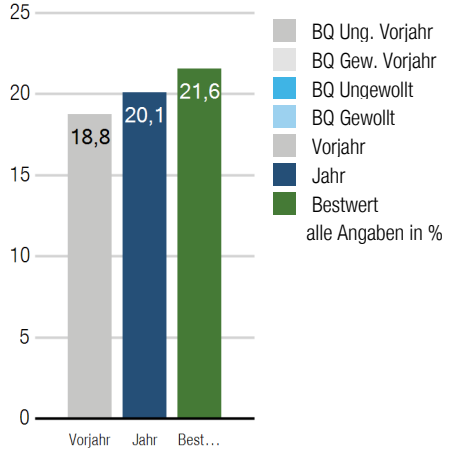
Prima! Sie sind besser als der Bestwert! Passen Sie auf: Ihre Besorgerquote nimmt leicht zu.

Die Grafik B1b ist analog der Grafik B1a aufgebaut. In der folgenden Grafik wird die Abgabebestimmung Rezeptpflicht ausgewertet.



Systemunterstützung

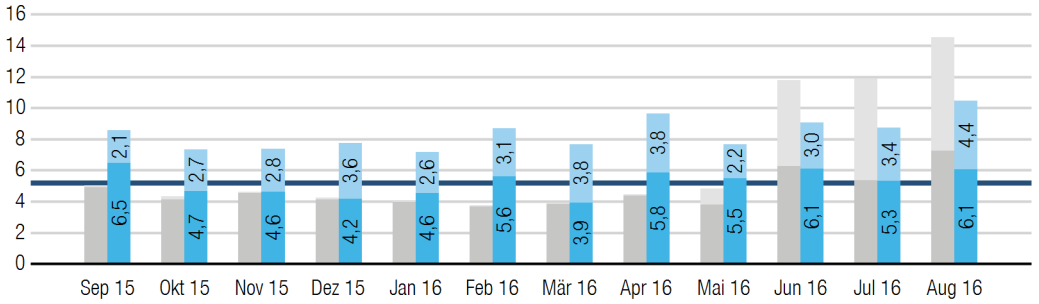
B1 Ungewollte Nichtlagerbesorgungen; B1 Besorgerquote Übersicht



B1c
Besorgerquote SW
Ungewollt, Apothekenpflichtig

Keine Sternebewertung, da nur Information

Die Grafik B1c ist analog der Grafik B1b aufgebaut. In der folgenden Grafik wird die weitere Abgabebestimmung Apothekenpflicht ausgewertet.



Systemunterstützung

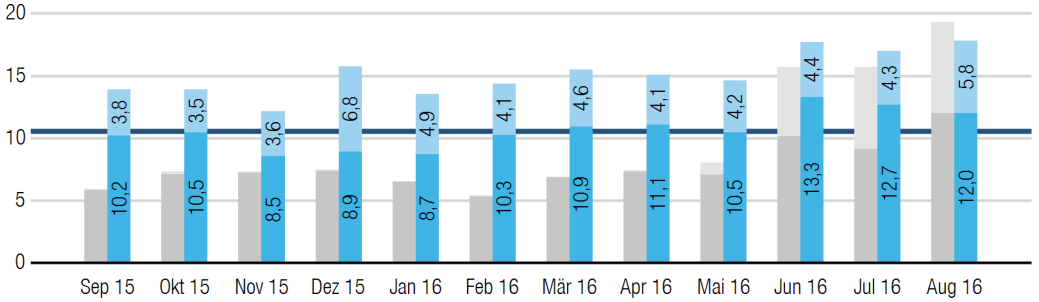
B1 Ungewollte Nichtlagerbesorgungen; B1 Besorgerquote Übersicht

BQ Ung. Vorjahr
BQ Gew. Vorjahr
BQ Ungewollt
BQ Gewollt
alle Angaben in %

B1d
Besorgerquote FW
Ungewollt, Freiwahl

Keine Sternebewertung, da nur Information

Die Grafik B1d ist analog der Grafik B1b aufgebaut. In der folgenden Grafik wird die weitere Abgabebestimmung Nicht-Apothekenpflicht ausgewertet.



Systemunterstützung

B1 Ungewollte Nichtlagerbesorgungen; B1 Besorgerquote Übersicht

BQ Ung. Vorjahr
BQ Gew. Vorjahr
BQ Ungewollt
BQ Gewollt
alle Angaben in %

B1e
Struktur Besorgungen
Ungewollt

Keine Sternebewertung, da nur Information

Anhand der Struktur erkennen Sie für die letzten 6 Monate, in welchen Bereichen ihre ungewollten Besorgungen entstehen. Hier wird zwischen Lager- und Nichtlagerartikeln unterschieden, mit weiterer Unterteilung nach Abgabebestimmungen, wobei auch Neinverkäufe (Umsatzverlust) berücksichtigt sind.

	Artikel 1x besorgt	Artikel 2x besorgt	Artikel mind. 3x besorgt	Positionen Ø Pro Monat (6 Monate)
Lager RX	72	14	5	19
Lager SW	47	4	0	9
Lager FW	60	12	2	15
Nicht-Lager RX	1.061	271	101	327
Nicht-Lager SW	347	54	18	86
Nicht-Lager FW	601	98	37	156
Neinverkauf	82	4	0	15
Gesamt	2.270	457	163	627

Systemunterstützung

B1 Ungewollte Lagerbesorger; B1 Alle Nichtlagerbesorgungen

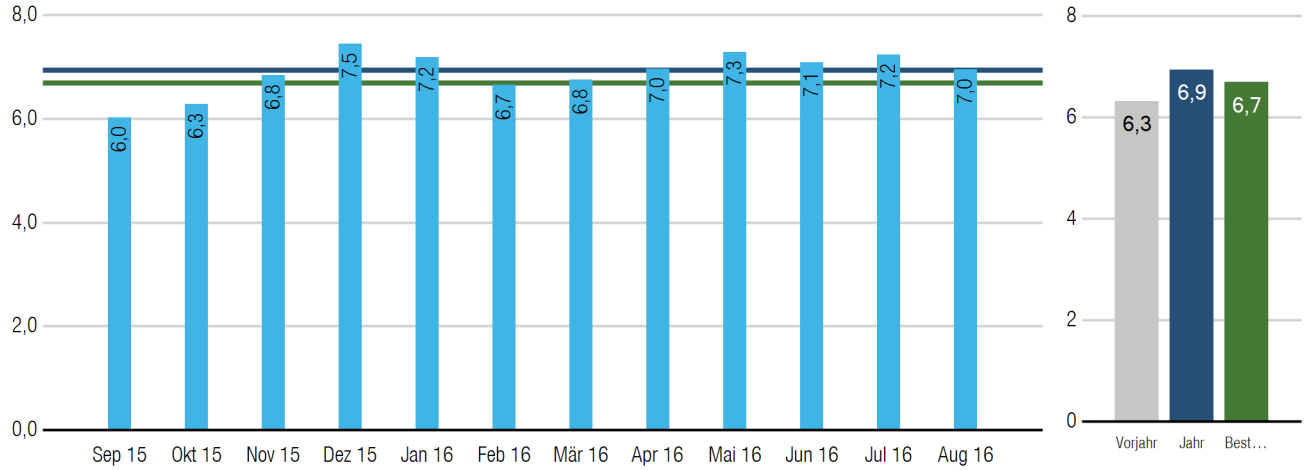
B2a
LUG Gesamt

Die Lagerumschlagsgeschwindigkeit LUG zeigt den Pulsschlag Ihres Lagers. Es wird für die Lagerartikel der Ø-Lagerbestand zu VK (netto) ins Verhältnis zum 12-Monats-VK-Umsatz (netto) gestellt. Jeder einzelne Monatswert ist ein Ø der 3 letzten Monate, um die Wirksamkeit von Kurzfrist-Maßnahmen zu beurteilen.

Systemunterstützung
B2 LUG Artikelansicht; B2 LUG Übersicht

★ ★ ★ ☆ ☆

Prima - Ihre LUG ist besser als der Bestwert! Achtung - Ihre LUG nimmt ab.



B2b
LUG RX

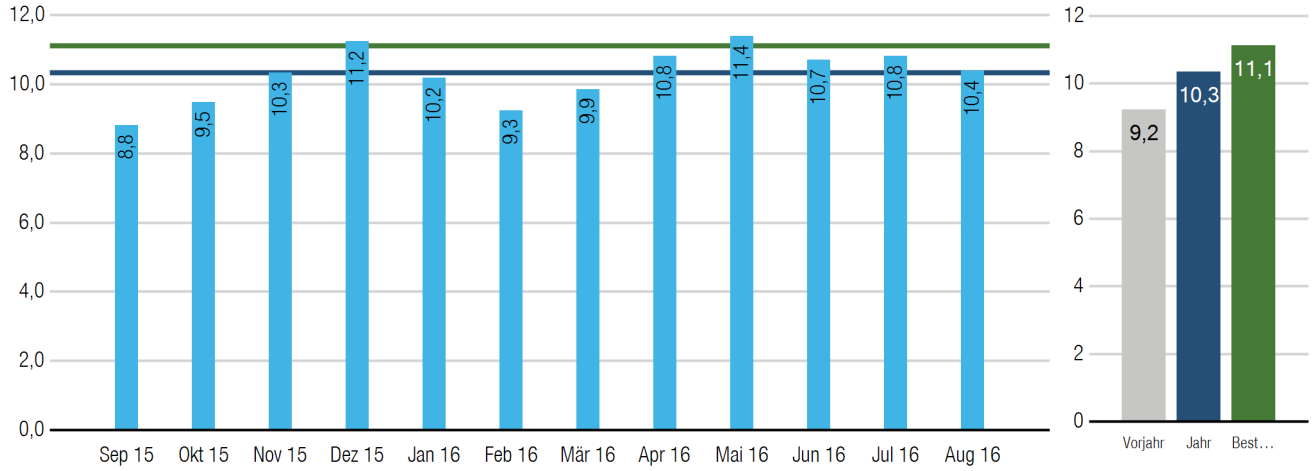
Rezeptpflichtig

Die Grafik B2b ist analog der Grafik B2a aufgebaut. In der folgenden Grafik wird die Abgabebestimmung Rezeptpflicht ausgewertet.

Systemunterstützung
B2 LUG Artikelansicht; B2 LUG Übersicht

★ ☆ ☆ ☆ ☆

Achten Sie auf Ihre LUG! Achtung - Ihre LUG nimmt ab.



B2c

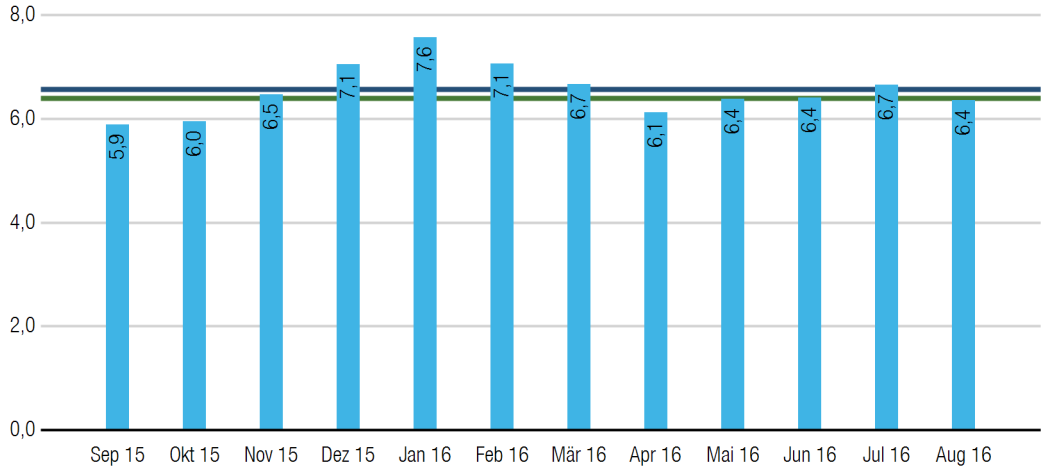
LUG SW

Apothekenpflichtig

★ ★ ★ ☆ ☆

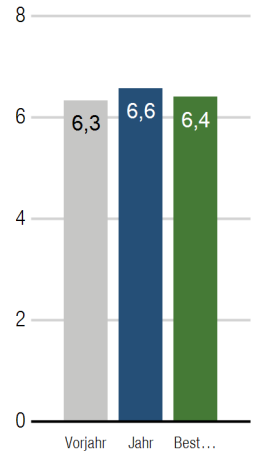
Prima - Ihre LUG ist besser als der Bestwert! Achtung - Ihre LUG nimmt ab.

Die Grafik B2c ist analog der Grafik B2b aufgebaut. In der folgenden Grafik wird die weitere Abgabebestimmung Apothekenpflicht ausgewertet.



Systemunterstützung

B2 LUG Artikelansicht; B2 LUG Übersicht



B2d

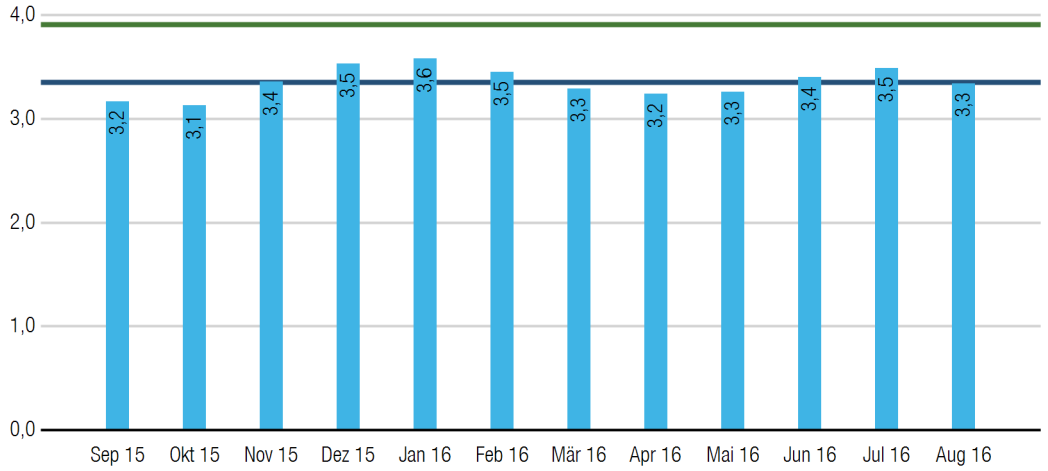
LUG FW

Freiwahl

★ ☆ ☆ ☆ ☆

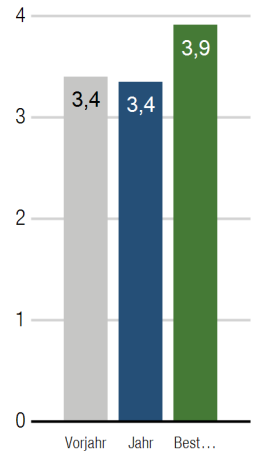
Achten Sie auf Ihre LUG! Achtung - Ihre LUG nimmt ab.

Die Grafik B2d ist analog der Grafik B2b aufgebaut. In der folgenden Grafik wird die weitere Abgabebestimmung Nicht-Apotehkenpflicht ausgewertet.



Systemunterstützung

B2 LUG Artikelansicht; B2 LUG Übersicht



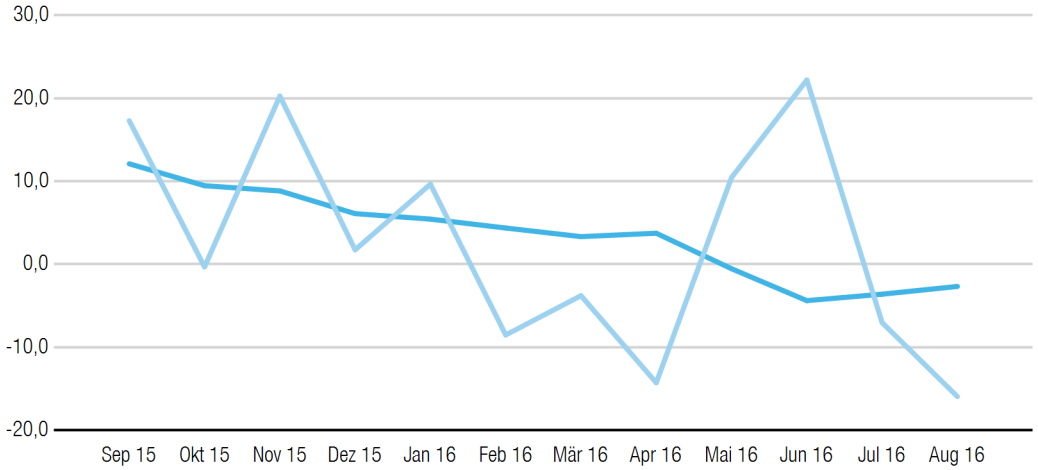
B3a
%-Entwicklung Ums. vs. Best.

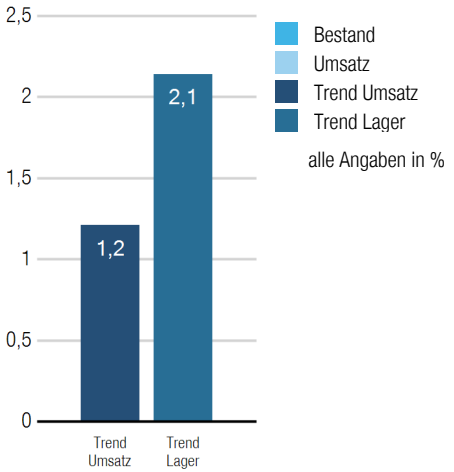
Um den Verlauf der Umsatz- und Bestandsentwicklung von Lagerartikeln beurteilen zu können, wird die Entwicklung beider Werte in % dargestellt. Sie sollte möglichst proportional zueinander erfolgen. Zur Eliminierung saisonaler Effekte wird jeder Monat mit seinem jeweiligen Vorjahres-Monat verglichen.

Systemunterstützung
B3 Umsatz- und Bestandsentwicklung

★ ★ ☆ ☆ ☆

Entwicklung Ihres Umsatzes: +1.21% Entwicklung Ihres Lagerwertes im Verhältnis zum Umsatz: +2.14%



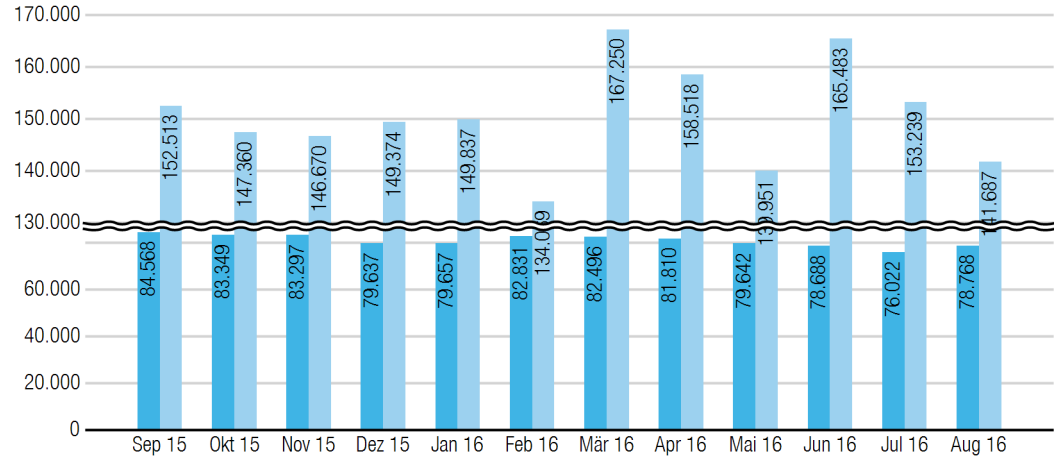


B3b
€-Entwicklung Ums. vs. Best.

Um die Entwicklung beider Kennzahlen zu betrachten, sind die Einzelwerte der Monate wichtig. Daher wird die absolute Entwicklung des Lagerwerts und des Gesamtumsatzes in Euro dargestellt. Die Höhe des Warenlagers soll in richtiger Proportion zum Umsatz stehen.

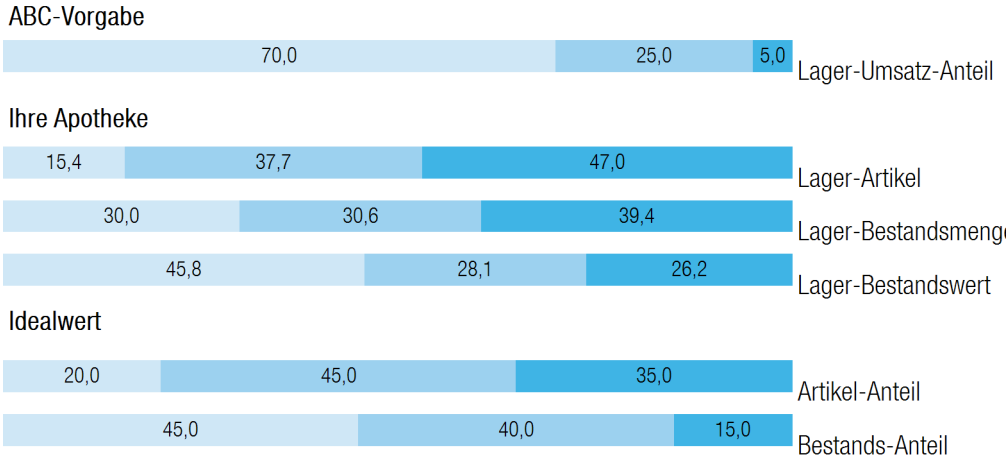
Systemunterstützung
B3 Umsatz- und Bestandsentwicklung

Keine Sternebewertung, da nur Information



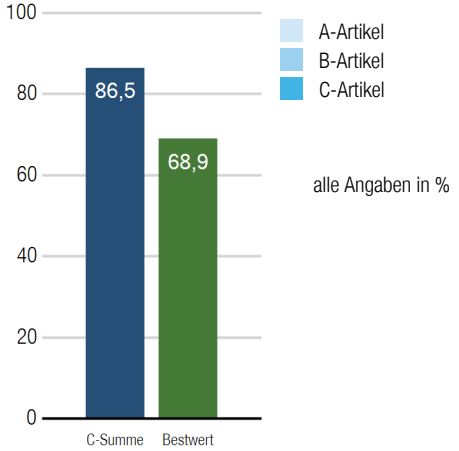
B4
ABC-Artikel-Analyse
auf Umsatzbasis

Die ABC-Analyse setzt die Struktur von Lagerartikeln in den Bereichen Umsatz der letzten 12 Monate, Lager-Positionen und Bestandswert in Beziehung: A-Artikel erzielen 70% Umsatzanteil bei einem Lager-Positions-Anteil von max. 20%, C-Artikel dagegen nur 5% bei einem häufig überproportionalen Lageranteil.



Systemunterstützung

B4 ABC-Artikelanalyse; B4 ABC-Artikel-Liste Renner; B4 / B5 ABC-Artikel-Liste Ladenhüter



alle Angaben in %

★ ★ ★ ★ ★

Achtung - Im Clustervergleich ist Ihr C-Artikelanteil im Bestand stark erhöht - Lagerverluste sind unvermeidbar.

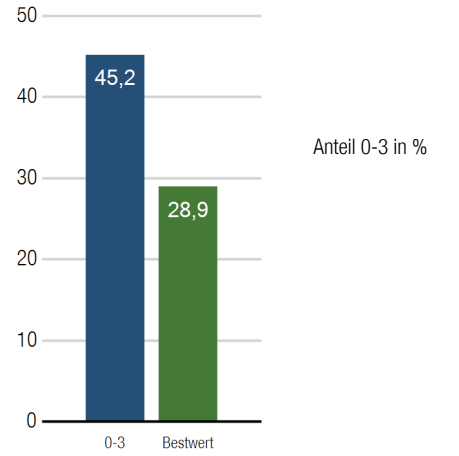
B5
Rasterfahndung nach Ladenhütern

Nicht oder nur geringfügig verkaufte Artikel in den letzten 12 Monaten beanspruchen unnötige Lagerkapazitäten. Diese Artikelanzahl muss reduziert und die Packungstiefe pro Artikel abgebaut werden. Die Tabelle zeigt, in welchen Lagerbereichen diese Ladenhüter vorhanden sind.

Absatz 12 Monate	0	1	2	3	0 - 5	%	Gesamt
Lager-Artikel-Anzahl	352	230	242	244	1.532	41,2%	3.722
Lager-Bestands-Menge	551	347	353	361	2.256	23,1%	9.754
Lager-Bestands-Wert	7.114	4.060	3.782	4.440	27.191	36,2%	75.029
Lager-Packungs-Tiefe	1,6	1,5	1,5	1,5	1,5	56,2%	2,6
RX-Artikel-Anzahl	65	66	72	87	476	40,0%	1.190
RX-Bestands-Menge	65	67	76	91	494	29,8%	1.656
RX-Bestands-Wert	2.085	1.702	1.434	2.455	12.252	34,7%	35.333
RX-Packungs-Tiefe	1,0	1,0	1,1	1,0	1,0	74,6%	1,4
SW-Artikel-Anzahl	42	29	38	31	222	24,7%	900
SW-Bestands-Menge	46	30	58	43	289	9,3%	3.101
SW-Bestands-Wert	272	158	318	272	1.744	14,3%	12.154
SW-Packungs-Tiefe	1,1	1,0	1,5	1,4	1,3	37,8%	3,4
FW-Artikel-Anzahl	245	135	132	126	834	51,1%	1.632
FW-Bestands-Menge	440	250	219	227	1.473	29,5%	4.997
FW-Bestands-Wert	4.757	2.200	2.030	1.713	13.195	47,9%	27.542
FW-Packungs-Tiefe	1,8	1,9	1,7	1,8	1,8	57,7%	3,1

Systemunterstützung

B4 / B5 ABC-Artikel-Liste Ladenhüter, Bx Periodische GH-Retoure



Anteil 0-3 in %

★ ★ ★ ★ ★

Achtung - Im Clustervergleich ist Ihr Ladenhüteranteil im Bestand stark erhöht - Lagerwertverluste sind unvermeidbar.

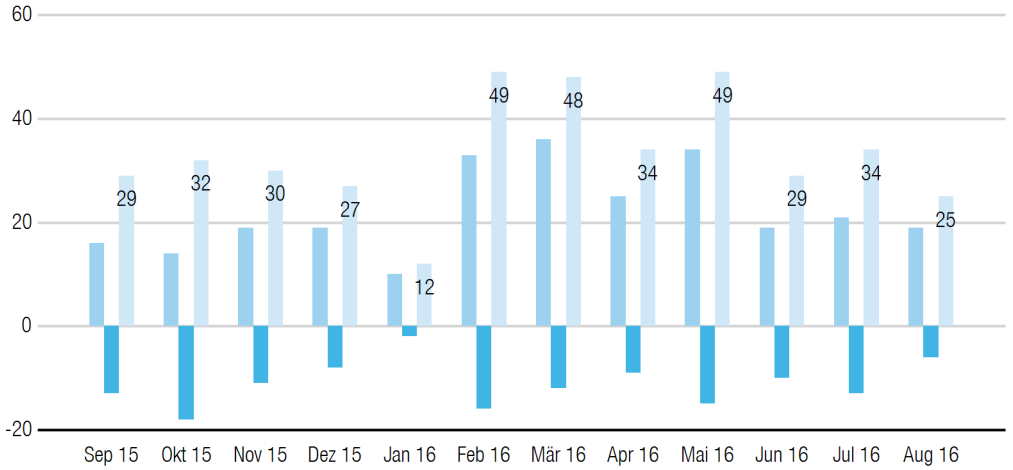
P1a
Bestandskorrekturen

Manuell

★ ★ ★ ★ ★

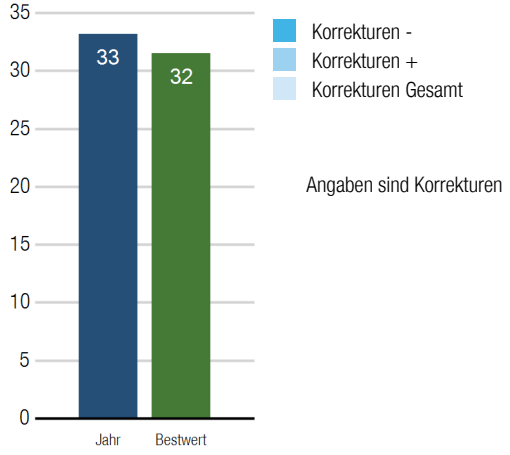
Die Anzahl Ihrer Bestandsänderungen ist nur etwas schlechter als der Bestwert. Schön - die Tendenz entwickelt sich in Ihrem Sinne.

Bestandskorrekturen (Bestandsfehler!) werden durch Bedienungsfehler in der Warenwirtschaft verursacht. Identifizieren Sie diese, um Korrekturen zu vermeiden, und erfassen Sie Schwund durch Verfall, Beschädigung, Diebstahl usw. immer als Abschreibungen! Gewertet werden die Anzahlen korrigierter Positionen.



Systemunterstützung

P1 Zeitanalyse Bestandskorrekturen; P1 Bestandskorrekturen



P1b
Struktur Bestandsänderung

Keine Sternebewertung, da nur Information

Anhand der Struktur der Bestandsänderungen können Sie erkennen, welche Lagerbereiche von den Korrekturen betroffen sind. Gewertet wird die Anzahl der korrigierten Positionen. Ebenso ist es ersichtlich, in welchen Programmen die Bestandsänderungen vorgenommen wurden.

Systemunterstützung

P1 Bestandskorrekturen; P1 Zeitanalyse Bestandskorrekturen

Kategorie	Korrekturen letzte 3 Monate	Quote 3 Monate	Korrekturen letzte 12 Monate	Quote 12 Monate	Summe Wertänderung Jahr zu Eff.EK
Lager RX	35	0,94	143	0,96	6.812
Lager SW	12	0,43	73	0,66	182
Lager FW	41	0,77	182	0,86	564
Gesamt	88	0,75	398	0,84	7.558
Artikelverwaltung	85	0,72	371	0,79	7.598
Inventur	3	0,08	27	0,09	-40
Kommissionierer	0	0	0	0	0
Sonstige	0	0	0	0	0

Korrekturen	1	2	3	4	mehr als 4
Anzahl PZN mit Korrekturen im letzten Quartal	67	4	1	1	1

P2a
ABC-Direktlieferanten-Analyse

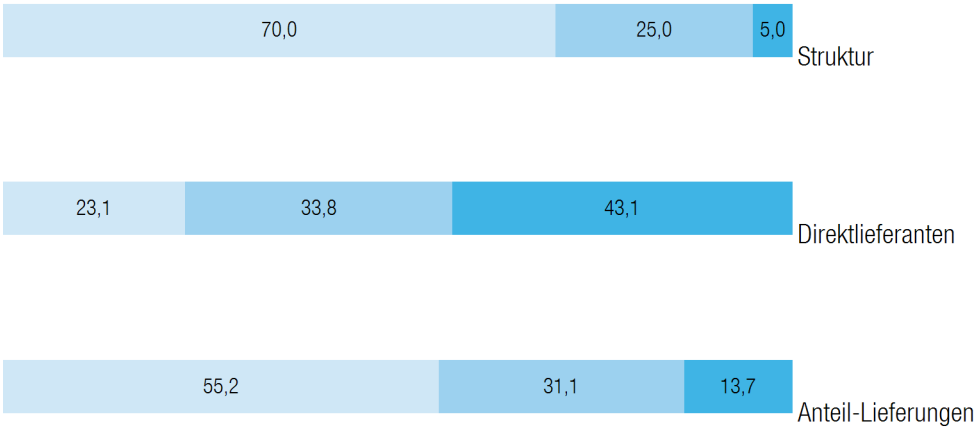
Diese ABC-Analyse zeigt, dass 70% des Bezugsumsatzes von 12 Monaten mit wenigen A-Lieferanten realisiert werden, aber nur 5% mit sehr vielen C-Lieferanten. Hohe Rabatte der B- und C-Lieferanten verdecken dabei meist die überproportional hohen Einkaufs-, Prozess- und Handlings-Kosten (Rabattfalle).

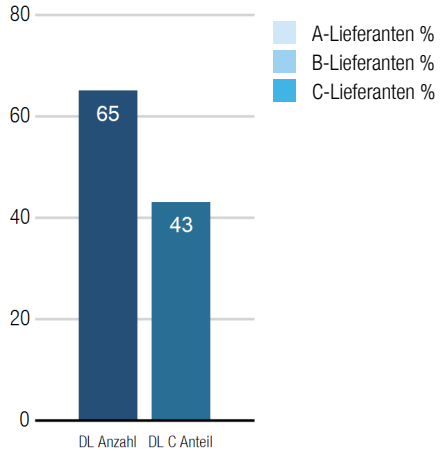
Systemunterstützung

P2 ABC-Direktlieferanten; P2 ABC-Direktlieferanten Artikel

★ ★ ★ ☆ ☆

Die Anzahl Ihrer Direktlieferanten liegt zwischen 60 und 80. Identifizieren Sie Ihre C-Lieferanten. Schön - Der Anteil Ihrer C-Lieferanten liegt unter 50%!





P2b
Struktur ABC-Direktlieferanten

Die Struktur der ABC Direktlieferanten gibt Auskunft über die Anzahl Ihrer Direktlieferanten, bei denen Sie innerhalb der letzten 12 Monate Ware bestellt haben.

Systemunterstützung

P2 ABC-Direktlieferanten Artikel; P2 ABC-Direktlieferanten

Keine Sternebewertung, da nur Information

	Anzahl Direktlieferanten	Ø Liefer Anzahl	Ø Liefer Menge	Ø Liefer EK
Gesamt	65			
A	15	12,93	348	3.756,31
B1	7	6,71	124	1.529,30
B2	15	3,67	180	710,53
C1	6	1,80	54	372,01
C2	22	1,71	25	94,58

P3

Struktur Direkteinkauf

Staffelung nach Auftragshöhen

★ ★ ★ ★ ★

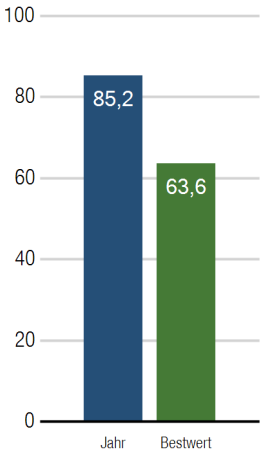
Achtung - Ihre Bestellungen mit niedrigem Auftragswert sind im Clustervergleich zu hoch. Schön - die Tendenz entwickelt sich in Ihrem Sinne.

Jede einzelne Direktbestellung bei Anbietern und deren Lieferung kostet Geld. Hier wird analysiert, welche Auftragshöhen bei den Direktlieferanten erreicht werden. Im Clustervergleich bewertet wird der Prozentanteil (12 Monate) der Auftragshöhen bis einschl. 300 EUR.

Auftragshöhe	Lieferungen 3 Monate	% Anteil 3 Monate	Lieferungen 12 Monate	% Anteil 12 Monate	Positionen Lager	Positionen NichtLager
bis 100 €	68	56,67	291	57,28	327	169
bis 200 €	23	19,17	104	20,47	409	25
bis 300 €	10	8,33	38	7,48	139	7
bis 400 €	8	6,67	27	5,31	166	11
ab 400 €	11	9,17	48	9,45	260	76
Gesamt	120	100	508	100	1.301	288

Systemunterstützung

P3 Rangliste Direkteink. (o. Gutschr.); P3 Einkauf pro Anb. n. A.-Art (o. Gutschr.); P3 Eink. p. Anb. n. Abgabebest. (o. Gutschr.)



Jahr und Bestwert in % (% Anteil der Auftragshöhen bis einschl. 300 €)

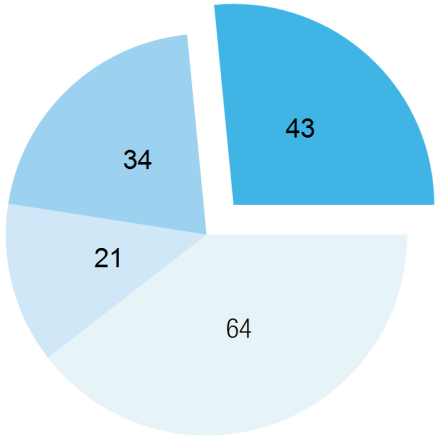
P4

Neuanlagenüberwachung

★ ★ ★ ★ ★

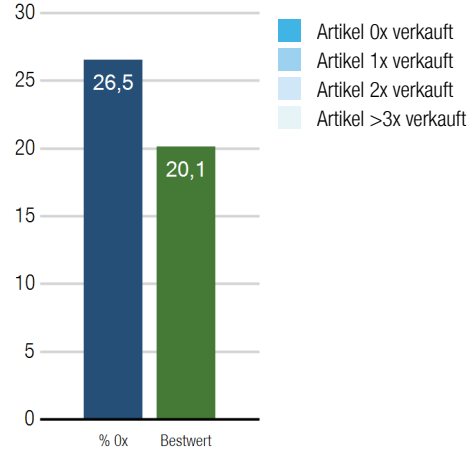
Achtung - Der Anteil der nicht verkauften Neuanlagen ist hoch - prüfen Sie die Regeln, wie Sie Artikel auf Lager legen.

Hier werden die Verkaufszahlen von Neuanlagen, die vor mind. drei und max. sechs Monaten auf Lager gelegt wurden, betrachtet, denn Neuanlagen der letzten 3 Monate genießen noch "Welpenschutz". Ist der Anteil der 0 Mal verkauften Neuanlagen überproportional hoch, sollten Sie Ihre Einlistungs-Regeln überprüfen.



Systemunterstützung

P4 Neuanlagenüberwachung



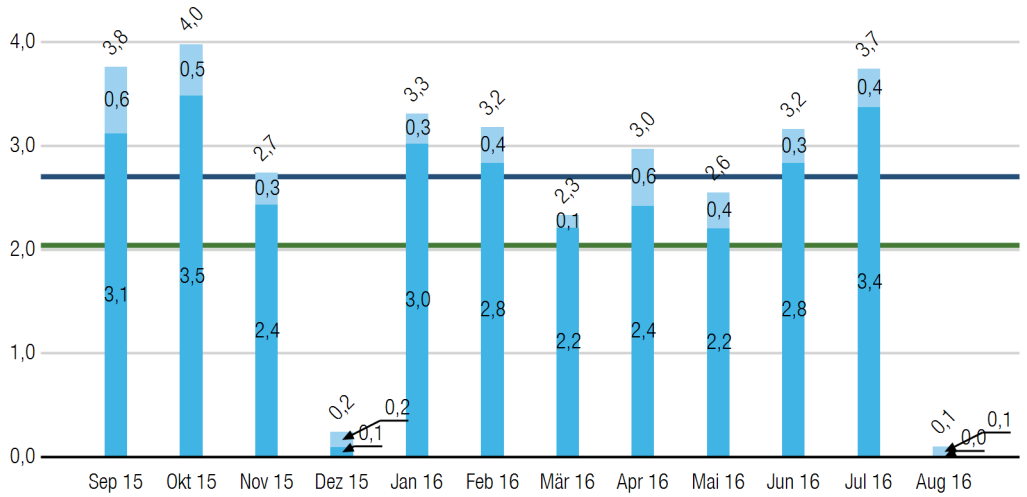
P5a

Retourenquote Gesamt

★ ★ ★ ☆ ☆

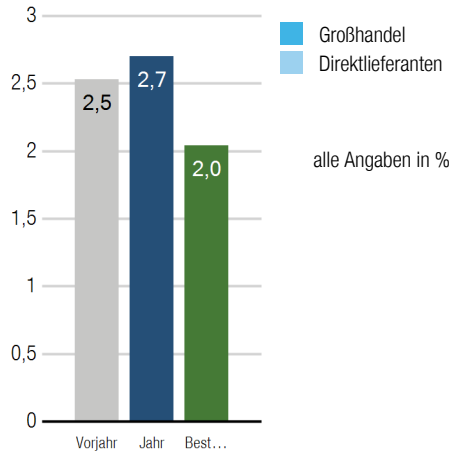
Im Clustervergleich ist ihre Retourenquote deutlich schlechter als der Bestwert. Prima, Ihre Retourenquote nimmt deutlich ab.

Jede Retoure kostet Geld, auch wenn der EK zu 100% erstattet wird. Grundsätzlich sind Retouren zu vermeiden. Es soll nur die Ware eingekauft werden, die auch tatsächlich verkauft werden kann. Grundlage ist hier die Anzahl Positionen.



Systemunterstützung

P5 Retourenquote Analyse; P5 Retouren nach Retourengründe, P5 Retouren nach Retourengründe (Artikel)



P5b

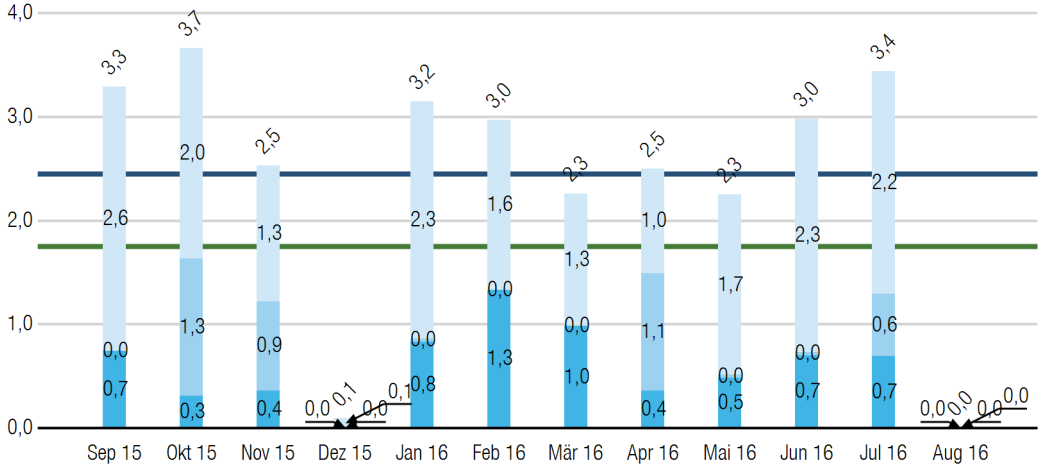
Retourenquote Großhandel

nach Verursachern

★ ★ ☆ ☆ ☆

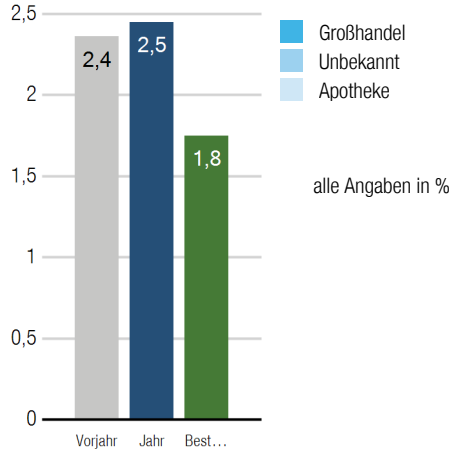
Achtung - Ihre Retourenquote ist sehr stark erhöht. Prima, Ihre Retourenquote nimmt deutlich ab.

Eine genaue Zuordnung der Retourengründe nach Retourenverursacher (beginnend mit APO: und GH:) beim Erstellen der Retoure für den GH ermöglicht eine Auswertung. Grundlage ist hier die Anzahl Positionen.



Systemunterstützung

P5 Retouren nach Retourengründe, P5 Retouren nach Retourengründe (Artikel); P5 Retourenquote Analyse

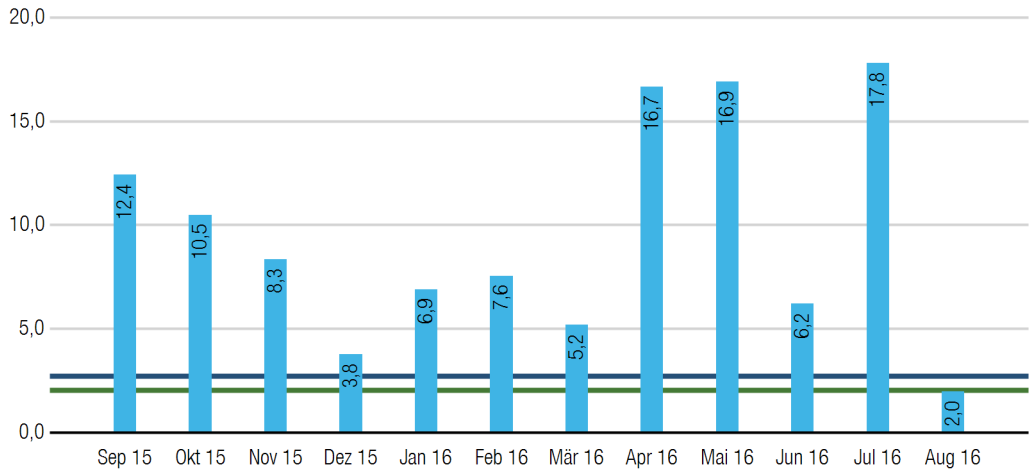


P5c
Retourenquote Direktlieferanten

★ ★ ★ ☆ ☆

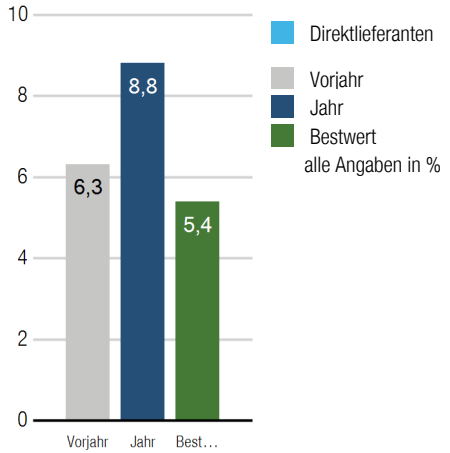
Im Clustervergleich ist ihre Retourenquote deutlich schlechter als der Bestwert. Prima, Ihre Retourenquote nimmt deutlich ab.

Hier sehen Sie die Retourenquote für Ihre Direktlieferanten (Anbieter) separat. Grundlage ist hier die Anzahl Positionen.



Systemunterstützung

P5 Retourenquote Analyse; P5 Retouren nach Retourengründe, P5 Retouren nach Retourengründe (Artikel)



P5d
Retourenwerte

Keine Sternebewertung, da nur Information

Es werden nur die gebuchten Rechnungswerte berücksichtigt. Der Tabelle können Sie die Anzahl der retournierten Artikel, deren Wert sowie den hierdurch entstandenen Zeitaufwand entnehmen.

	Sep-Okt-Nov	Dez-Jan-Feb	Mär-Apr-Mai	Jun-Jul-Aug	Jahr
Anzahl Positionen retourniert Gesamt	361	229	270	250	1.110
dto. in %	3,49	2,23	2,62	2,44	2,70
Anzahl Positionen retourniert GH	311	202	235	222	970
dto. in %	3,15	2,06	2,34	2,26	2,45
Anzahl Positionen retourniert Direkt	50	27	35	28	140
dto. in %	10,62	6,18	13,36	6,68	140
Wert (€) Positionen retourniert Gesamt	6.864,96	5.131,93	9.186,20	5.620,13	26.803,22
dto. in %	1,90	1,40	2,51	1,47	1,81
Wert (€) Positionen retourniert GH	5.805,66	4.178,69	7.859,61	5.129,94	22.973,90
dto. in %	1,71	1,21	2,24	1,47	1,66
Wert (€) Positionen retourniert Direkt	1.059,30	953,24	1.326,59	490,19	3.829,32
dto. in %	4,64	4,31	8,91	1,52	4,16
Zeitaufwand in Std. Gesamt	30,08	19,08	22,50	20,83	92,50
Kosten (€) Gesamt	451,25	286,25	337,50	312,50	1.387,50

Systemunterstützung

P5 Retourenquote Analyse

Berechnungsgrundlage für Kosten: je Retoure 5min, Arbeitsstunde zu 15€

M1

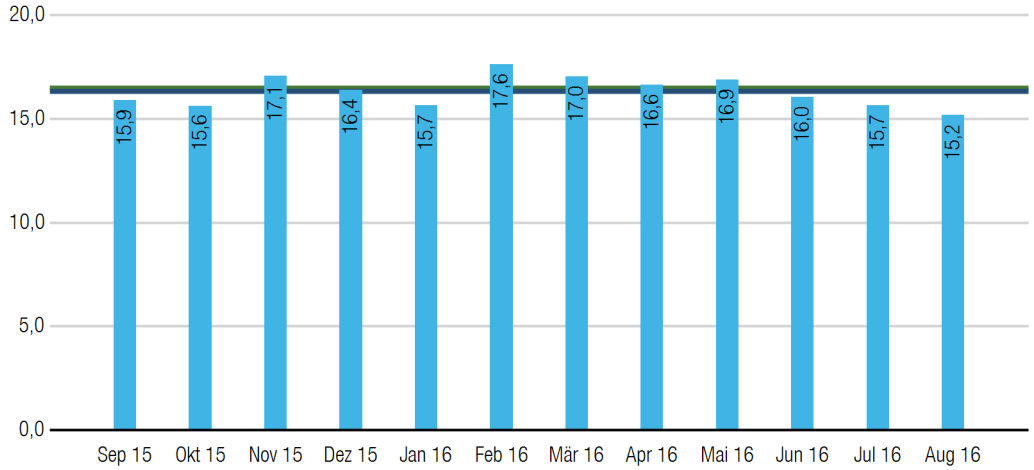
Quote Zusatzverkauf

zum Rezeptverkauf

★ ★ ★ ★ ★

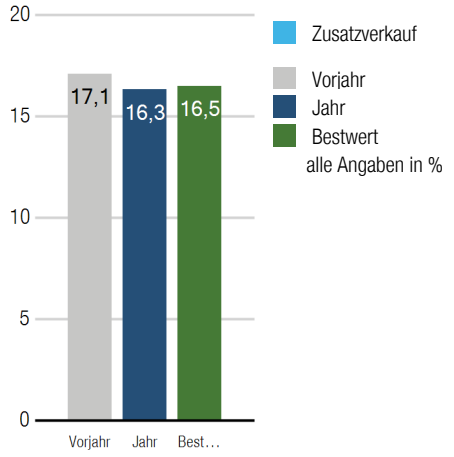
Ihr Wert ist nur etwas schlechter als der Bestwert. Achtung - Ihr Wert nimmt ab.

Wie häufig gibt es bei einem Rezeptverkauf (GKV, PKV, Grünes Rezept) innerhalb desselben Bons einen zusätzlichen Normalverkauf (»Zusatzverkauf«)? Hierbei wird nur der Offizin-Bereich analysiert, also nur Kernöffnungszeiten und kein Backoffice. Reine Süßwaren-Zusatzverkäufe zählen für die Quote nicht.



Systemunterstützung

M1 Quote Zusatzverkauf; M1 Q. Zusatzv. pro Mitarb.; M1 Q. Zusatzv. - Zeitanalyse; M1 Zusatzv. n. Artikel



M2

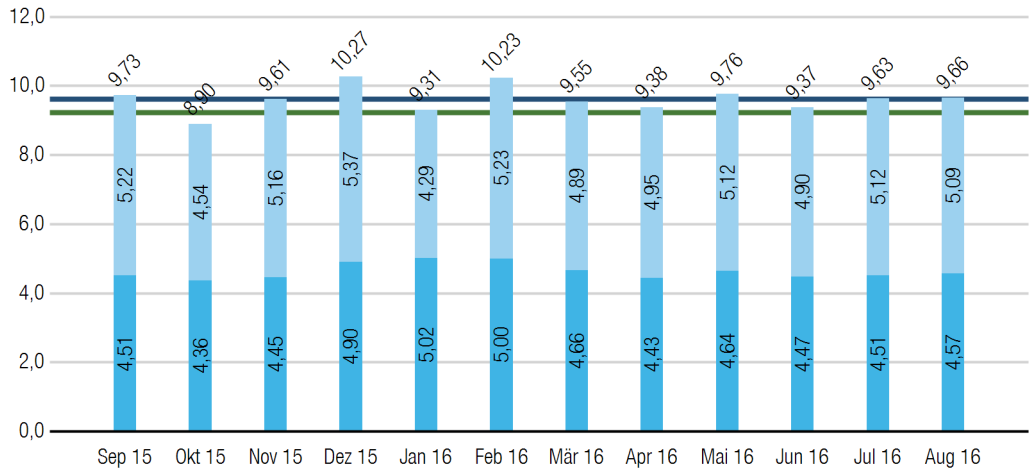
Umsatz pro Offizinkunde

Normalverkauf

★ ★ ★ ★ ★

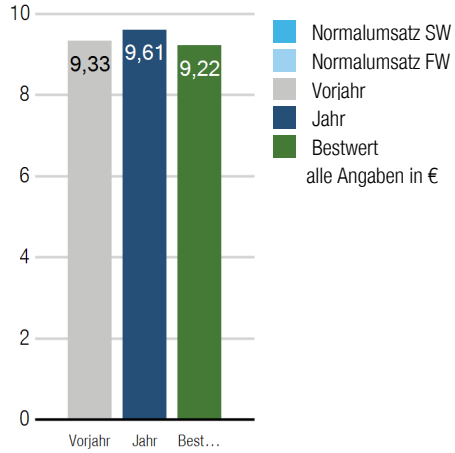
Prima, Ihr Wert ist besser als der Bestwert. Ihr Wert nimmt leicht zu.

Die Grafik stellt den Umsatz pro Offizinkunden (wirtschaftlich) in der Verkaufsart Normalverkauf mit den Abgabebestimmungen Apothekenpflichtig und Nicht-Apothekenpflichtig innerhalb der Kernöffnungszeit und ohne Backoffice-Verkäufe dar.



Systemunterstützung

M2 / M3 / M4 Umsatz, Rohertrag, Absatz pro Offizinkunde; Mx Mitarbeiter Warenkorbanalyse



M3

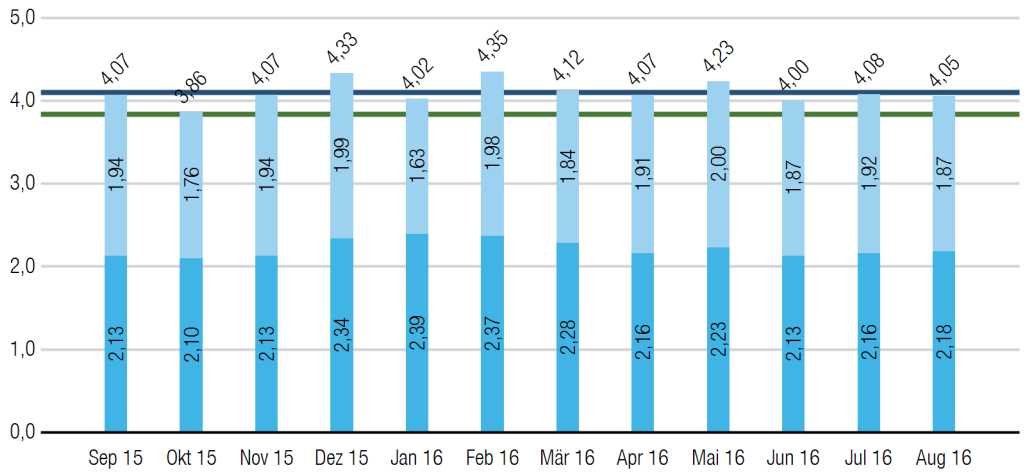
Rohertrag pro Offizinkunde

Normalverkauf

★ ★ ★ ★ ★

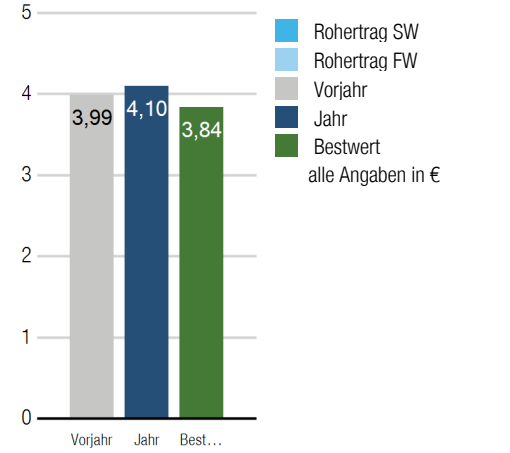
Prima, Ihr Wert ist besser als der Bestwert. Ihr Wert nimmt leicht zu.

Die Grafik stellt den Rohertrag pro Offizinkunden (wirtschaftlich) in der Verkaufsart Normalverkauf mit den Abgabebestimmungen Apothekenpflichtig und Nicht-Apothekenpflichtig innerhalb der Kernöffnungszeit und ohne Backoffice-Verkäufe dar.



Systemunterstützung

M2 / M3 / M4 Umsatz, Rohertrag, Absatz pro Offizinkunde; Mx Mitarbeiter Warenkorbanalyse



M4

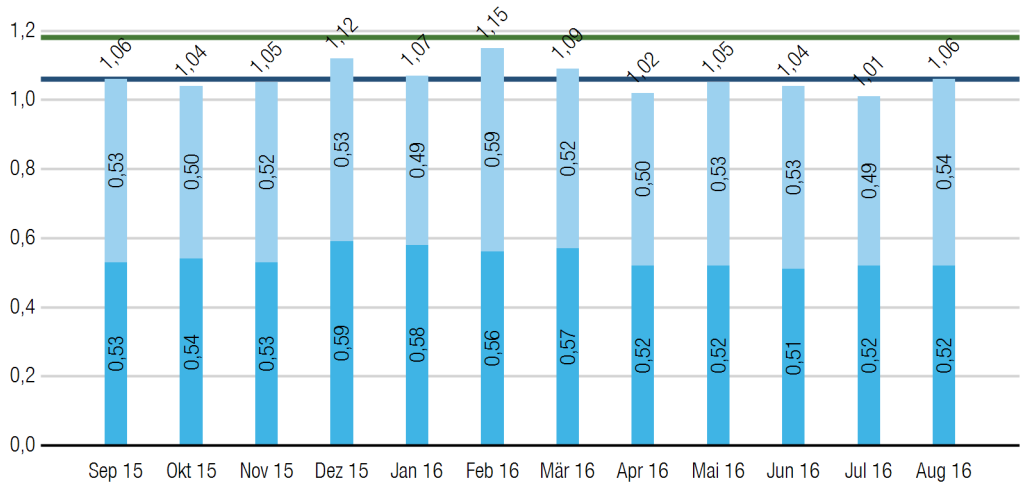
Absatz pro Offizinkunde

Normalverkauf

★

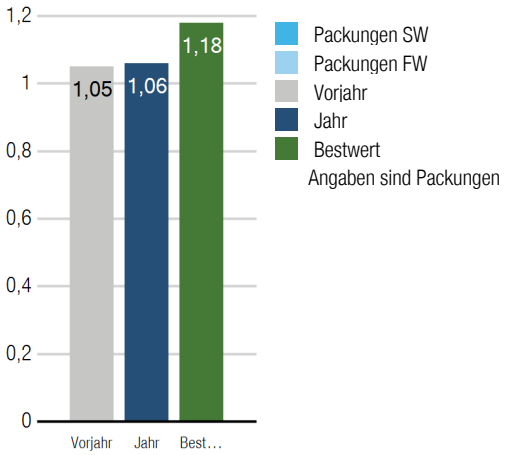
Achtung - Ihr Wert ist im Clustervergleich unterdurchschnittlich. Ihr Wert nimmt leicht zu.

Die Grafik stellt den Absatz (Packungen) pro Offizinkunden (wirtschaftlich) in der Verkaufsart Normalverkauf mit den Abgabebestimmungen Apothekenpflichtig und Nicht-Apothekenpflichtig innerhalb der Kernöffnungszeit und ohne Backoffice-Verkäufe dar.



Systemunterstützung

M2 / M3 / M4 Umsatz, Rohertrag, Absatz pro Offizinkunde; Mx Mitarbeiter Warenkorbanalyse



M5a

Kunden pro Mitarbeiter pro Stunde

Offizin

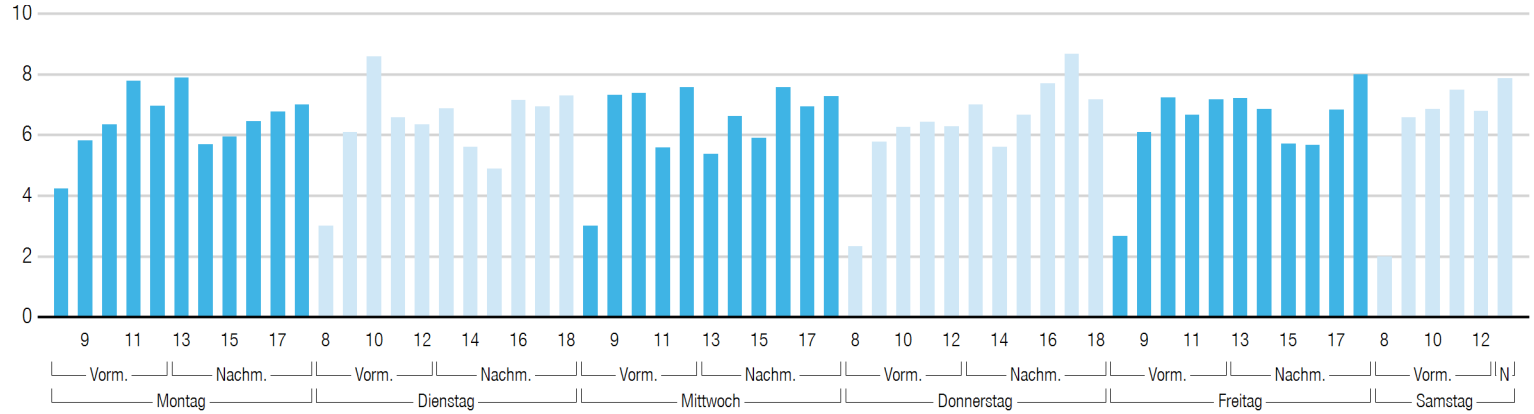
Es werden nur Kundenbesuche innerhalb der Kernöffnungszeiten betrachtet. Die Mitarbeitereinsatzplanung soll sich nicht nur an der Jahres-, sondern auch an der Wochenfrequenz orientieren. Sie haben starke und schwache Frequenztage. An diese Frequenzschwankungen soll der Mitarbeitereinsatz angepasst werden.

Systemunterstützung

M5 Kunden pro Mitarbeiter pro Stunde; M5 / M6 Mitarbeiter - Einsatzplan: M5 Kunden pro Mitarbeiter

★ ★ ★ ★ ★

Achtung - Im Clustervergleich ist ihr Mitarbeitereinsatz bei der Offizin-Kundenfrequenz zu stark erhöht.



M5b

Kunden pro Mitarbeiter

Wochentags Übersicht

In der Tabelle sehen Sie dazu die Anzahl aller Bediener an den HV-Kassen und somit die Bedienzeit je Kundenbesuch pro Mitarbeiter. Jeder Bediener, welcher an der Kasse arbeitet, wird für eine Viertelstunde mitgezählt.

Systemunterstützung

M5 Kunden pro Mitarbeiter ; M5 Kunden pro Mitarbeiter pro Stunde ; M5 / M6 Mitarbeiter - Einsatzplan

Keine Sternebewertung, da nur Information

	Montag		Dienstag		Mittwoch		Donnerstag		Freitag		Samstag	
Pro Stunde	**Vorm.**	**Nachm.**	**Vorm.**	**Nachm.**	**Vorm.**	**Nachm.**	**Vorm.**	**Nachm.**	**Vorm.**	**Nachm.**	**Vorm.**	**Nachm.**
Ø Bediener	1,5	1,7	1,5	1,5	1,3	1,3	1,3	1,6	1,5	1,4	1,2	1,8
Ø Kundenbesuche	9,9	11,2	9,4	9,7	8,3	8,5	7,5	11,7	9,2	9,1	7,6	13,8
Ø Kundenbesuche pro Bediener	6,6	6,6	6,3	6,5	6,4	6,5	5,8	7,3	6,1	6,5	6,3	7,7
Ø Kunden wirtschaftlich	9,2	9,2	8,1	8,0	7,1	7,2	6,8	9,4	8,0	7,2	6,8	11,0
Ø Kunden wirtschaftlich pro Bediener	6,1	5,4	5,4	5,3	5,5	5,5	5,2	5,9	5,3	5,1	5,7	6,1
Bedienzeit	9,3	9,0	9,5	9,3	9,4	9,1	10,4	8,4	9,7	9,0	9,4	7,6

PHARMATECHNIK
Das Beste für Ihre Apotheke!

M6

Kundenfrequenz

Offizin

Die Grafik zeigt Ihnen zum Auswertungsmonat die Anzahl der Offizin-Kundenbesuche pro halbe Stunde innerhalb Ihrer Kernöffnungszeiten. Nutzen Sie diese Angaben für Ihre Mitarbeitereinsatzplanung.

Systemunterstützung

M5 / M6 Mitarbeiter - Einsatzplan; M5 Kunden pro Mitarbeiter pro Stunde: M5 Kunden pro Mitarbeiter

Tag / Uhrzeit		6		7		8		9		10		11		12		13		14		15		16		17		18		19		20		Kunden	Ø 1/2 Std.
01	Montag						4	4	4	4	5	7	7	3	6	5	4	7	6	8	9	7	4	8	9	3	8	1				123	5,9
02	Dienstag						5	4	3	9	7	6	4	8	9	6	4	4	5	3	2	6	9	4	5	7	6					116	5,5
03	Mittwoch						2	9	6	6	6	7	2	3	4	7	6	4	1	3	3	6	11	3	10	2	5	1				107	5,1
04	Donnerstag						3	5	3	4	5	8	6	7	3	2	7	4	4	6	5	6	7	11	12	6	2	1				117	5,6
05	Freitag						4	1	4	6	8	1	4	5	9	4	10	6	5	3	6	5	4	4	5	2	6					102	4,9
06	Samstag							2	5	4	3	3	3	1	7	9	5	1														43	2,0
07	Sonntag																															0	0,0
08	Montag						7	5	8	3	3	7	6	6	5	3	7	2	4	6	7	6	6	10	7	5	6					119	5,7
09	Dienstag						6	1	8	7	5	7	4	5	8	9	5	6	2	5	5	2	3	10	4	6	7	1				116	5,5
10	Mittwoch						2	6	6	4	8	3	4	6	12	5	2	4	6	2	3	2	5	6	1	2	4	3				96	4,6
11	Donnerstag						1	2	3	1	2	2	2	8	5	2	10	5	1	6	10	5	6	6	5	7	3	2				94	4,5
12	Freitag						4	2	7	6	8	6	6	6	7	5	1		7	4	7	2	7	3	7	6	5					106	5,0
13	Samstag						2	3	1	6	4	5	4	4	6	4	4	2														45	2,1
14	Sonntag																															0	0,0
15	Montag						1	2	4	5	5	8	9	7	5	9	4	4	3	3	3	4	7	3	4	2	4					96	4,6
16	Dienstag						2	3	3	4	2	4	3	8	1	3	4	5	4		3	7	7	3	5	5						76	3,6
17	Mittwoch						5	2	1	7	4	2	4	4	5	4	3	5	4	4	4	7	3	8	5	5	1	1				88	4,2
18	Donnerstag						1	4	4	4	6	4	3	5	3	3	3	4	4	5	3	10	10	5	8	4	5					98	4,7
19	Freitag						1	3	4	4	4	4	8	4	6	2	2	5	4	3	4	5	2	4	11	2	6	2				90	4,3
20	Samstag						1	5	1	4	1	7	6	4	6	10	4															49	2,3
21	Sonntag																															0	0,0
22	Montag						3	4	6	5	8	5	9	6	9	8	9	3	2	5	3	7	1	7	4	6	2					112	5,3
23	Dienstag						2	2	7	10	5	5	6	9	7	7	3	1	5	4	4	2	6	4	7	4	6					106	5,0
24	Mittwoch						3	1	5	4	8	5	3	8	2	5	3	5	4	3	5	3	3	2	5	4	3					84	4,0
25	Donnerstag						2	1	4	7	7	6	6	6	7	5	10	8	5	4	6	4	2	8	10	9	4					121	5,8
26	Freitag						3	3	8	3	8	8	13	4	2	7	5	6	3	1	2	3	6	2	5	6	6	1				105	5,0
27	Samstag						2	3	3	6	8	7	8	3	8	6	6	4														64	3,0
28	Sonntag																															0	0,0
29	Montag					1	3	3	5	4	4	7	7	11	8	8	8	3	3	4	7	9	7	5	9	11	7	1				135	6,4
30	Dienstag							2	2	5	6	9	3	5	5	7	7	4	6	3	4	6	2	9	8	2	3	4				102	4,9
31	Mittwoch						3	4	2	6	6	4	5	3	6	6	2	3	2		1	8	5	9	3	4	5					87	4,1
Aug	Wochentag					1	72	86	117	138	146	147	145	149	161	151	138	105	90	85	106	122	123	134	149	110	104	18				2597	123,7

> 13
11 - 12
9 - 10
7 - 8
5 - 6
3 - 4
1 < 2
0

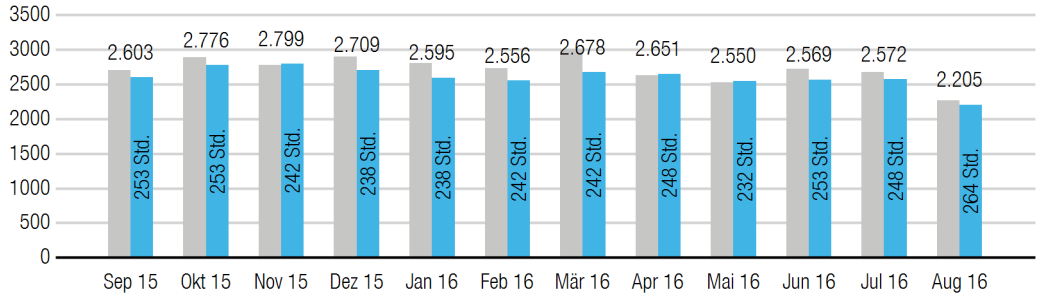
V1a
Kundenentwicklung Offizin

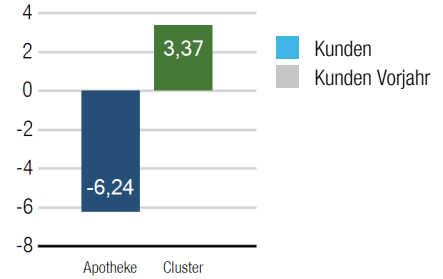
Eine der elementarsten Größen in der Apotheke ist die Entwicklung der Kundenanzahl. Speziell Kundenzuwächse oder -rückgänge im Offizinbereich signalisieren die Attraktivität Ihrer Apotheke. Bewertet wird der 12-Monatstrend Ihrer Offizinkunden in Prozent in Relation zu allen Apotheken des Clusters.

Systemunterstützung
V1 Kundenentwicklung

★ ★ ★ ★ ★

Achtung - Ihr Wert ist im Clustervergleich unterdurchschnittlich. Achtung - Ihr Wert nimmt ab.



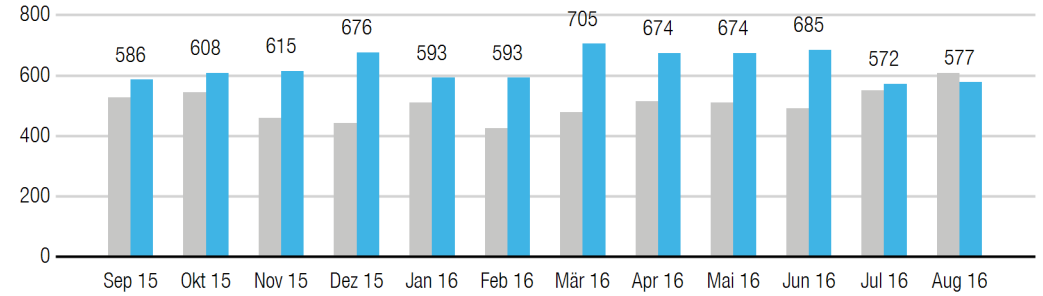


V1b
Kundenentwicklung Backoffice

Die Grafik V1b ist analog der Grafik V1a aufgebaut. In der folgenden Grafik werden die Backoffice-Kunden dargestellt.

Systemunterstützung
V1 Kundenentwicklung

Keine Sternebewertung, da nur Information

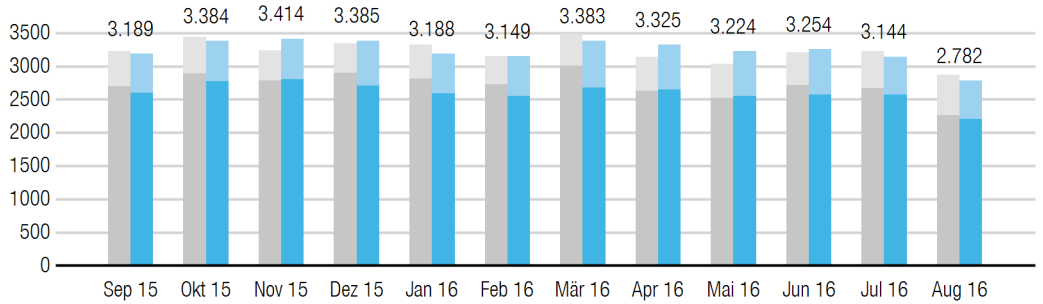


V1c
Kundenentwicklung Gesamt

Die Grafik V1c ist analog der Grafik V1a aufgebaut. In der folgenden Grafik wird die Kundenetwicklung gesamt dargestellt.

Systemunterstützung
V1 Kundenentwicklung

Keine Sternebewertung, da nur Information



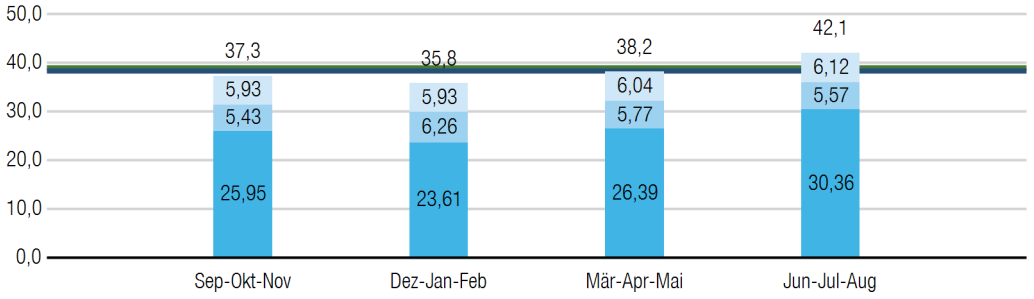
V2a
Ø-Bonentwicklung Umsatz

Offizin

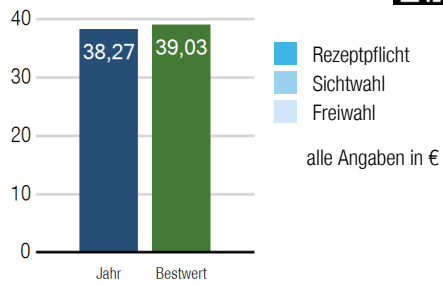
★ ★ ★ ★ ☆

Ihr Wert ist nur etwas schlechter als der Bestwert. Schön die Tendenz entwickelt sich in Ihrem Sinne.

Wie entwickelt sich der Umsatz, Rohertrag pro Bon / Kunde im Monatsdurchschnitt in den letzten 4x3 Monaten?



Systemunterstützung
V2 Bonentwicklung Umsatz, Rohertrag, Absatz



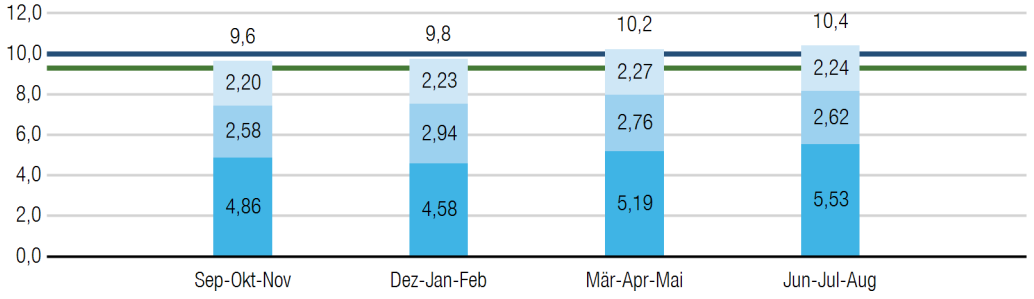
V2b
Ø-Bonentwicklung Rohertrag

Offizin

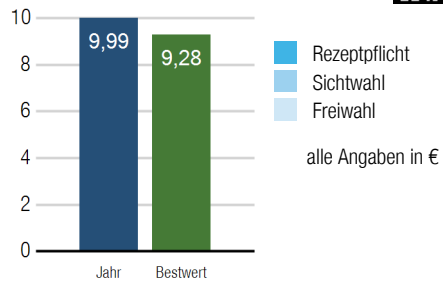
★ ★ ★ ★ ★

Prima, Ihr Wert ist besser als der Bestwert. Schön die Tendenz entwickelt sich in Ihrem Sinne.

Die Grafik V2b ist analog der Grafik V2a aufgebaut. In der folgenden Grafik wird der Rohertrag ausgewertet.



Systemunterstützung
V2 Bonentwicklung Umsatz, Rohertrag, Absatz



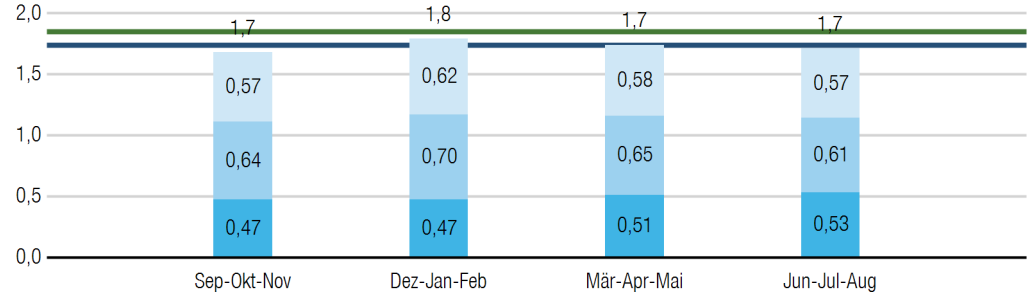
V2c
Ø-Bonentwicklung Absatz

Offizin

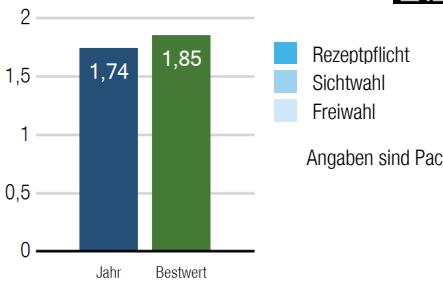
★ ★ ☆ ☆ ☆

Im Clustervergleich sind Sie deutlich schlechter als der Bestwert. Passen Sie auf – Ihr Wert nimmt leicht ab.

Die Grafik V2c ist analog der Grafik V2a aufgebaut. In der folgenden Grafik wird der Absatz ausgewertet.



Systemunterstützung
V2 Bonentwicklung Umsatz, Rohertrag, Absatz



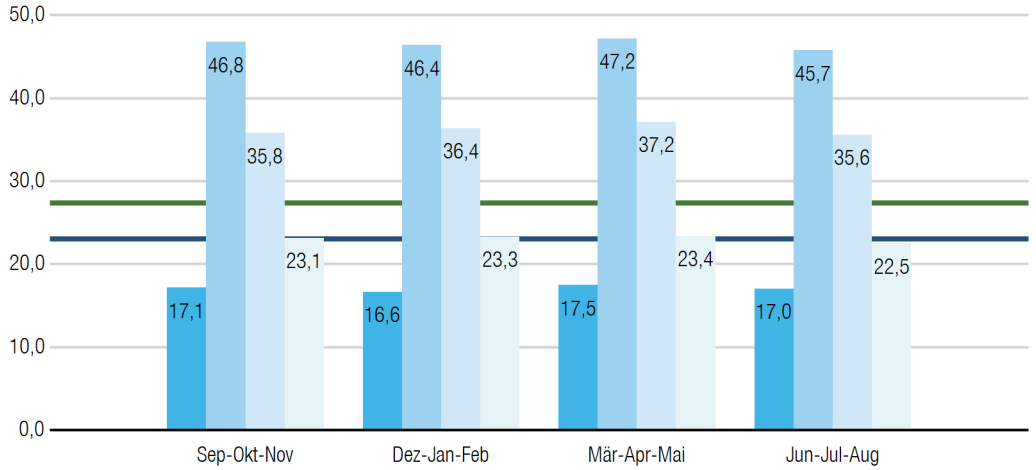
PHARMATECHNIK
Das Beste für Ihre Apotheke!

V3a
%-Rohertrag Gesamt
nach Abgabebestimmungen

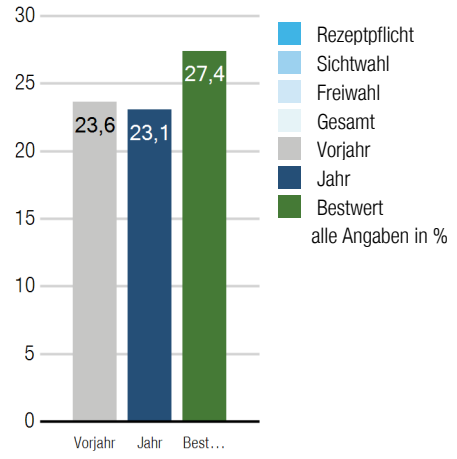
★ ☆ ☆ ☆ ☆

Achtung - Ihr Wert ist im Clustervergleich unterdurchschnittlich. Passen Sie auf - Ihre Entwicklung ist leicht negativ.

Wie entwickelt sich Ihr Rohertrag nach Abgabebestimmung in den letzten 4x3 Monaten? Was für ein Gesamt-Rohertrag wird von vergleichbaren Apotheken erwirtschaftet? Nur eine möglichst genaue EK-Buchung aller Wareneingänge mit Berücksichtigung der realen Konditionen liefert ein aussagekräftiges Ergebnis.



Systemunterstützung
V3 Rohertrag in % Gesamt



V3b
Preislagenstruktur RX

Keine Sternebewertung, da nur Information

In welcher Preislage werden wie viele Packungen im Monatsdurchschnitt in den letzten 3 Monaten und den letzten 12 Monaten im Vergleich zum Vorjahreswert verkauft? Ausgewertet werden Packungszahlen, die der Abgabebestimmung RX (Rezeptpflichtig) entsprechen.

Systemunterstützung

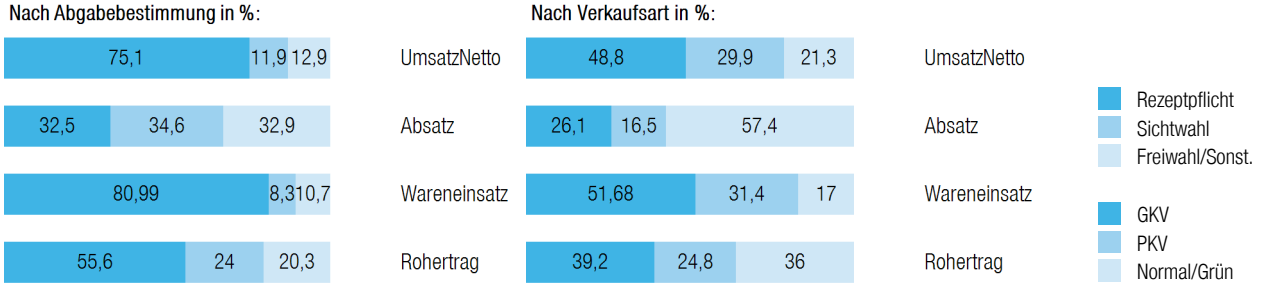
	Einkauf ABDA	Absatz Sep-Okt-Nov	Absatz Dez-Jan-Feb	Absatz Mär-Apr-Mai	Absatz Jun-Jul-Aug	Absatz Vorjahr	Absatz Jahr	% Entwicklung
RX Preisgruppe 1	< 3,45	998	1.011	1.063	926	16.581	3.998	-75,89
RX Preisgruppe 2	< 4,19	381	386	447	376	438	1.590	263,01
RX Preisgruppe 3	< 5,60	573	529	608	596	727	2.306	217,19
RX Preisgruppe 4	< 7,26	402	346	405	393	431	1.546	258,70
RX Preisgruppe 5	< 9,81	314	305	409	416	403	1.444	258,31
RX Preisgruppe 6	< 13,17	509	481	460	428	549	1.878	242,08
RX Preisgruppe 7	< 24,61	785	746	832	843	941	3.206	240,70
RX Preisgruppe 8	< 100,00	882	855	874	895	978	3.506	258,49
RX Preisgruppe 9	< 1238,50	528	479	550	581	530	2.138	303,40
RX Preisgruppe 10	>= 1238,50	21	32	31	26	27	110	307,41
Summe		5.393	5.170	5.679	5.480	21.605	21.722	0,54

V4a
Analyse nach Abgabebestimmung
und Verkaufsart als Monatsdurchschnitt

Keine Sternebewertung, da nur Information

Hier sehen Sie die prozentuale Zusammensetzung eines Durchschnitts-Bons der letzten zwölf Monate nach Umsatz, Absatz, Wareneinsatz und Rohertrag; betrachtet einmal hinsichtlich Abgabebestimmungen und einmal hinsichtlich Verkaufsarten.

Systemunterstützung
V4 Warenkorbanalyse nach Abgabebestimmung,
V4 Warenkorbanalyse nach Verkaufsart



V4b
Bonanteile nach Packungen

Keine Sternebewertung, da nur Information

In der folgenden Tabelle werden Wareneinsatz, Rohertrag und Aufschlag je Bonanteil und Packung dargestellt; Betrachtung einmal hinsichtlich Abgabebestimmungen und einmal hinsichtlich Verkaufsarten.

Systemunterstützung
V4 Warenkorbanalyse nach Abgabebestimmung,
V4 Warenkorbanalyse nach Verkaufsart

	Ø-EK / Pckg. €	Ø-Roh / Pckg. €	Ø-Auf / Pckg. %
RX	50,30	10,36	20,59
SW	4,83	4,20	87,03
FW	6,59	3,74	56,77
Gesamt	20,20	6,05	29,97

	Ø-EK / Pckg. €	Ø-Roh / Pckg. €	Ø-Auf / Pckg. %
GKV	40,01	9,09	22,71
Grün	5,95	4,29	72,22
PKV	38,49	9,14	23,74
Normal	5,96	3,77	63,23

V5
Verluste und Erlösminderungen

Keine Sternebewertung, da nur Information

Wieviel Rabatte geben Sie als Kundenbindungsinstrument aus? Sind Ihre erzielten Preise kostendeckend? Wie hoch sind Ihre Abschreibungen? Diese Werte werden hier lang- und kurzfristig dargestellt; die Rabatte beziehen sich auf die von Ihnen erzielten, im Gegensatz zu Ihren eingetragenen Verkaufspreisen.

Systemunterstützung
V5 Zeitanalyse Verluste und Erlösminderungen,
V5 Rabattanalyse Verkauf

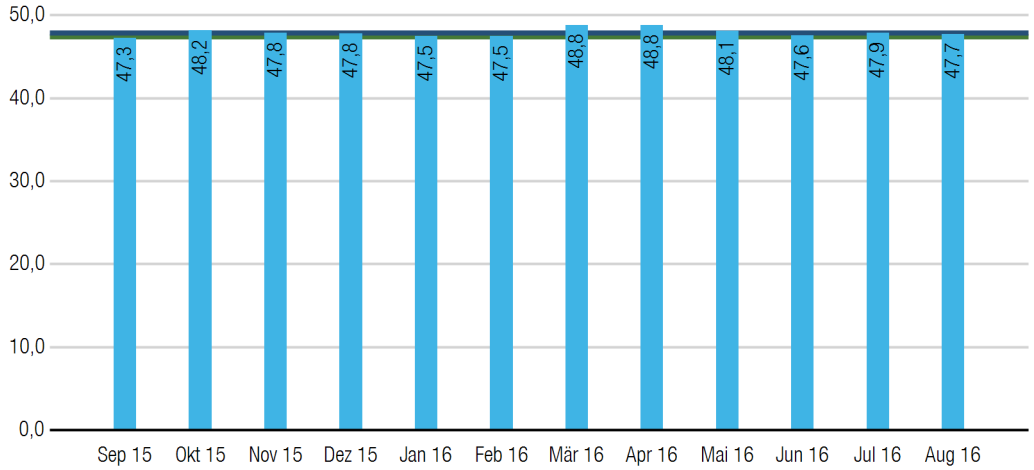
	GKV-Rabatte	Rabatte Backoffice	Rabatte Offizin	Abschreibungen
Monatswert absolut	1.633	152	92	43
Monatswert in %	2,8	4,0	0,4	0,1
Jahreswert absolut	22.468	2.345	1.131	1.994
Jahreswert in %	2,6	4,3	0,4	0,2

S1a
Ø-Rohertrag SW
Normalverkauf

★ ★ ★ ★ ★

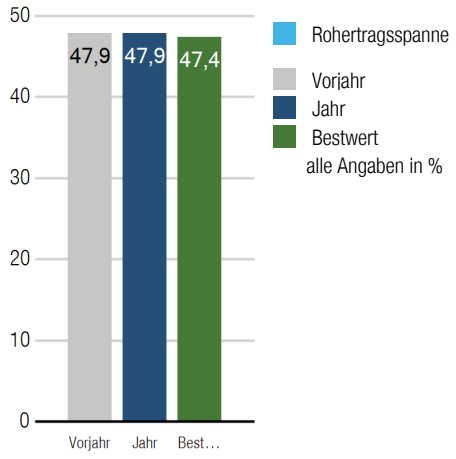
Prima - Ihr Wert ist besser als der Bestwert. Schön - die Tendenz entwickelt sich in Ihrem Sinne.

Hier wird der Ø-Rohertrag (3-Monatswert) der letzten 12 Monate für alle apothekenpflichtigen Artikel des Normalverkaufs nur von Offizin-Kunden in Prozent dargestellt. Durch die Darstellung der kurzfristigen Entwicklung sehen Sie, ob und wie sich Ihre Preisgestaltung der apothekenpflichtigen Artikel auswirkt.



Systemunterstützung

S1 / S2 Aufschlag zu gering / hoch



S1b
Struktur SW
Normalverkauf

Keine Sternebewertung, da nur Information

Anhand der Preislagenstruktur können Sie erkennen, in welcher Preislage wie viele Packungen verkauft wurden.

Systemunterstützung

Preissegment (VK ohne Mwst.)	bis 2,50	bis 5,00	bis 7,50	bis 10,00	bis 20,00	über 20,00
Sep-Okt-Nov	283	875	1.217	1.110	656	198
Dez-Jan-Feb	288	876	1.317	1.159	674	216
Mär-Apr-Mai	254	852	1.176	994	771	204
Jun-Jul-Aug	229	759	1.041	870	669	212
12 Monate Vorjahr	1.045	3.816	5.185	4.099	2.750	753
12 Monate	1.054	3.362	4.751	4.133	2.770	830
Entwicklung (%)	1	-14	-9	1	1	9
Rohertrag (%)	2	11	22	25	25	17

S2a

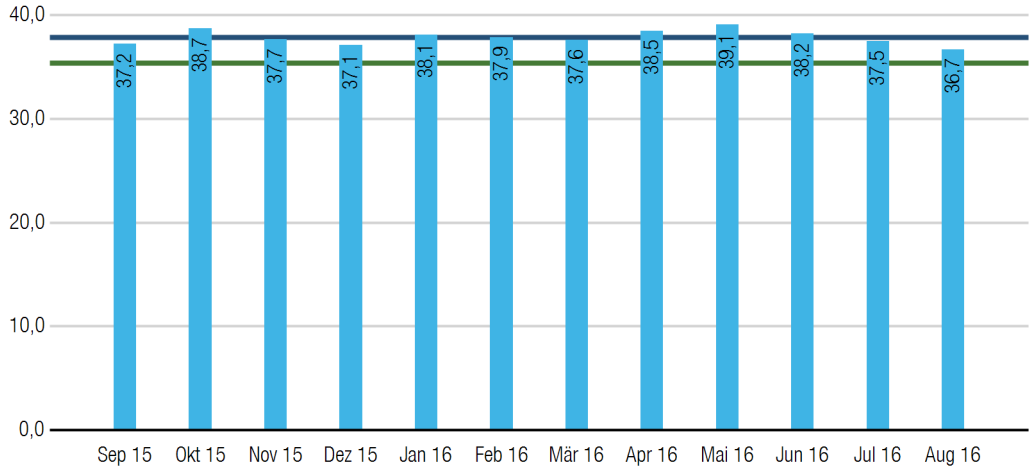
Ø-Rohertrag FW

Normalverkauf

★ ★ ★ ★ ★

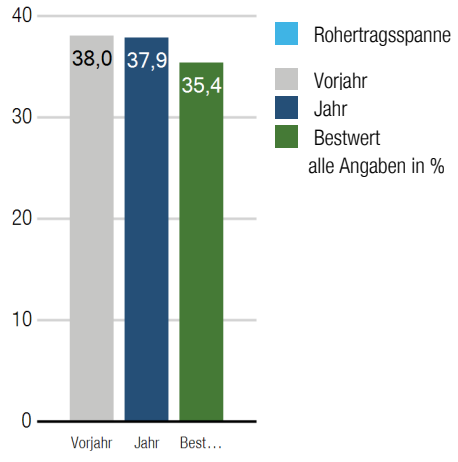
Prima - Ihr Wert ist besser als der Bestwert. Passen Sie auf - Ihre Entwicklung ist leicht negativ.

Die Grafik ist analog der Grafik S1a aufgebaut. In der folgenden Grafik wird die Abgabebestimmung Nicht-Apothekenpflicht dargestellt.



Systemunterstützung

S1 / S2 Aufschlag zu gering / hoch



S2b

Struktur FW

Normalverkauf

Keine Sternebewertung, da nur Information

Die Grafik ist analog der Grafik S1b aufgebaut. In der folgenden Grafik wird die Abgabebestimmung Nicht-Apothekenpflicht dargestellt.

Systemunterstützung

Preissegment (VK ohne Mwst.)	bis 2,50	bis 5,00	bis 7,50	bis 10,00	bis 20,00	über 20,00
Sep-Okt-Nov	640	1.254	521	503	939	401
Dez-Jan-Feb	710	1.168	542	482	905	389
Mär-Apr-Mai	633	1.138	486	492	887	411
Jun-Jul-Aug	612	952	480	475	919	387
12 Monate Vorjahr	2.797	4.394	2.165	2.259	3.580	1.560
12 Monate	2.595	4.512	2.029	1.952	3.650	1.588
Entwicklung (%)	-8	3	-7	-16	2	2
Rohertrag (%)	1	12	9	11	33	33

S3a

ABC Warengruppen SW

Nach Normalverkauf-Umsatz Offizin

★ ★ ★ ★ ★

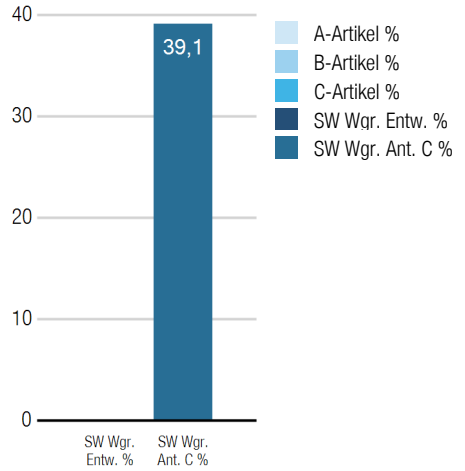
Die Summe aller Zuwächse ist relativ niedrig. Analysieren Sie die Ursachen. Der durchschnittliche Anteil aller C-Artikel ist hoch!

Die Tabelle listet die aktuellen Lagerartikel der Top 7 Sichtwahlwarengruppen nach ihrer Umsatz-ABC-Bedeutung in der Verkaufsart Normalverkauf auf. Die ABC-Struktur signalisiert die Qualität der aktuellen Sortimentsauswahl der SW-Warengruppe.

				Idealwert:	20,0	45,0	35,0
MMR Warengruppe	Gesamt	A-Artikel	B-Artikel	C-Artikel			
Analgetika	102	19	38	45	18,6	37,3	44,1
Erkältung	79	17	32	30	21,5	40,5	38,0
Magen-Darmerkrankungen	98	27	38	33	27,6	38,8	33,7
Dermatika	124	29	47	48	23,4	37,9	38,7
AM besond. Therapierichtungen	133	35	45	53	26,3	33,8	39,9
Mund- und Rachentherapeutika	32	9	13	10	28,1	40,6	31,2
Mineralstoffe u. Spurenelem...	69	21	26	22	30,4	37,7	31,9
Übrige Gruppen	276	59	101	116	21,4	36,6	42,0
Gesamt	913	216	340	357	23,7	37,2	39,1

Systemunterstützung

S3 / S4 ABC Warengruppenlisten Artikel, S3 / S4 ABC-Struktur Artikel nach Warengruppen



S3b

Struktur ABC Warengruppen SW

Nach Normalverkauf-Umsatz Offizin

Keine Sternebewertung, da nur Information

Diese Tabelle weist die Veränderung zum Vorjahr und die Anteile an der Gesamtgruppe Sichtwahl aus.

MMR Warengruppe	Umsatz	Umsatz Entw. %	Umsatz Anteil %	Umsatz Anteil % Gesamt NonRx	Rohertrag Anteil % Gesamt NonRx
Analgetika	19.189	-5,65	14,44	7,30	8,06
Erkältung	17.079	-1,41	12,85	6,49	6,66
Magen-Darmerkrankungen	15.418	-1,27	11,60	5,86	6,24
Dermatika	15.205	-4,63	11,44	5,78	5,97
AM besond. Therapierichtungen	10.626	2,02	7,99	4,04	5,03
Mund- und Rachentherapeutika	8.524	-0,07	6,41	3,24	3,38
Mineralstoffe u. Spurenelem...	7.739	8,51	5,82	2,94	3,15
Übrige Gruppen	39.149	4,19	29,45	14,88	15,75
Gesamt	132.930	0,04	100,00	50,54	54,26

Systemunterstützung

S3 / S4 ABC-Struktur Analyse nach Warengruppen, S3 / S4 ABC Struktur Artikel nach Warengruppen

S4a

ABC Warengruppen FW

Nach Normalverkauf-Umsatz Offizin

★ ★ ★ ★ ★

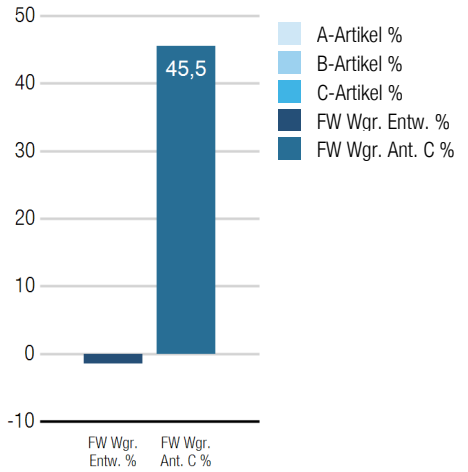
Achtung: Die Summe aller Zuwächse ist negativ! Überprüfen Sie Ihre Freiwahlstrategie. Der durchschnittliche Anteil aller C-Artikel ist sehr hoch!

Die Grafik S4a ist analog der Grafik S3a aufgebaut. In der folgenden Grafik wird die Abgabebestimmung Nicht-Apothekenpflicht dargestellt.

				Idealwert:	20,0	45,0	35,0
MMR Warengruppe	Gesamt	A-Artikel	B-Artikel	C-Artikel			
Kosmetik und Körperpflege	551	133	176	242	24,1	31,9	43,9
Nahrungsergänzung und Tonika	114	23	35	56	20,2	30,7	49,1
Mineralstoffe u. Spurenel...	57	14	19	24	24,6	33,3	42,1
Apothekenbedarf diverses	126	17	42	67	13,5	33,3	53,2
Zahn- und Mundpflege	137	38	49	50	27,7	35,8	36,5
Ophthalmika	45	12	17	16	26,7	37,8	35,6
Diätetika	38	10	14	14	26,3	36,8	36,8
Übrige Gruppen	691	154	205	332	22,3	29,7	48,0
Gesamt	1.759	401	557	801	22,8	31,7	45,5

Systemunterstützung

S3 / S4 ABC Warengruppenlisten Artikel, S3 / S4 ABC-Struktur Artikel nach Warengruppen



S4b

Struktur ABC Warengruppen FW

Nach Normalverkauf-Umsatz Offizin

Keine Sternebewertung, da nur Information

Die Grafik S4b ist analog der Grafik S3b aufgebaut. In der folgenden Grafik wird die Abgabebestimmung Nicht-Apothekenpflicht dargestellt.

MMR Warengruppe	Umsatz	Umsatz Entw. %	Umsatz Anteil %	Umsatz Anteil % Gesamt NonRx	Rohertrag Anteil % Gesamt NonRx
Kosmetik und Körperpflege	39.698	1,10	30,51	15,09	13,03
Nahrungsergänzung und Tonika	21.536	-7,21	16,55	8,19	7,63
Mineralstoffe u. Spurenelem...	8.588	-5,15	6,60	3,26	2,87
Apothekenbedarf diverses	6.614	5,17	5,08	2,51	2,29
Zahn- und Mundpflege	5.987	5,35	4,60	2,28	1,77
Ophthalmika	5.670	-10,94	4,36	2,16	2,00
Diätetika	5.643	2,50	4,34	2,15	2,21
Übrige Gruppen	36.365	-0,86	27,95	13,83	13,95
Gesamt	130.100	-1,48	100,00	49,46	45,74

Systemunterstützung

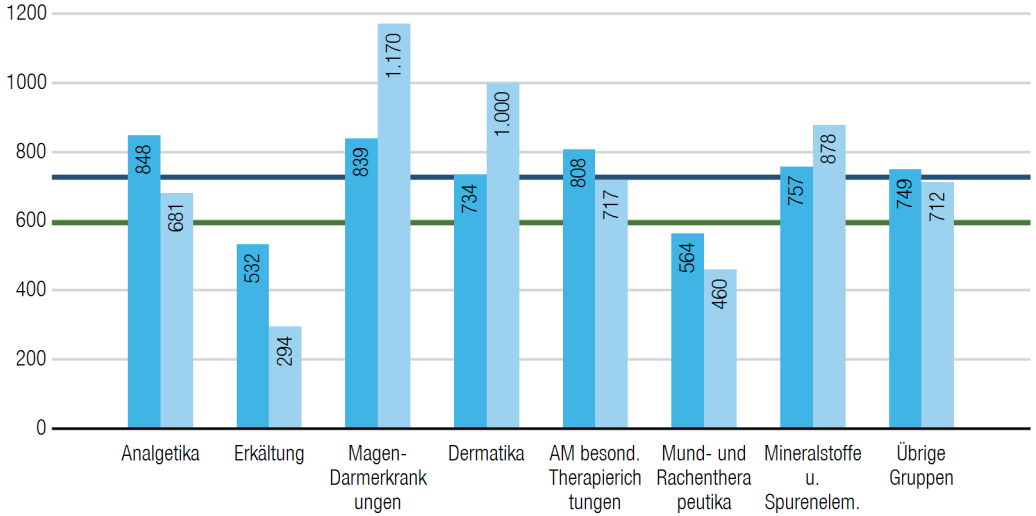
S3 / S4 ABC-Struktur Analyse nach Warengruppen, S3 / S4 ABC-Struktur Artikel nach Warengruppen

S5
Brutto-Nutzen-Ziffer SW-Wrg.

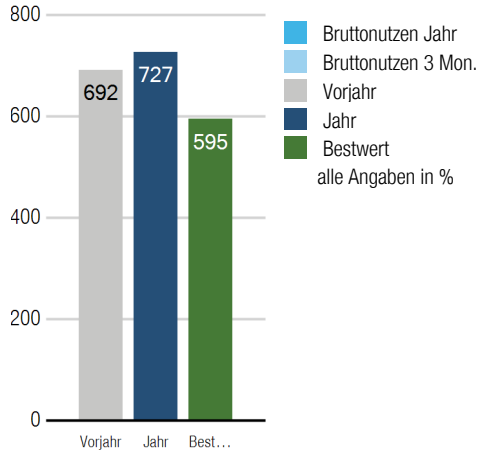
★ ★ ★ ☆ ☆

Prima, Ihr Wert ist besser als der Bestwert. Achtung - Ihr Wert nimmt ab.

Diese Kennzahl, berechnet auf 12-Monatsbasis, verbindet die Aspekte Bestellweise, Absatz und Preis-Gestaltung und gibt an, wieviel % des im Warenlager gebundenen Ø-Wertes als Rohertrag an die Apotheke zurückfließt. Die Auswahl der dargestellten Warengruppen richtet sich nach den Grafiken S3a/b.



Systemunterstützung

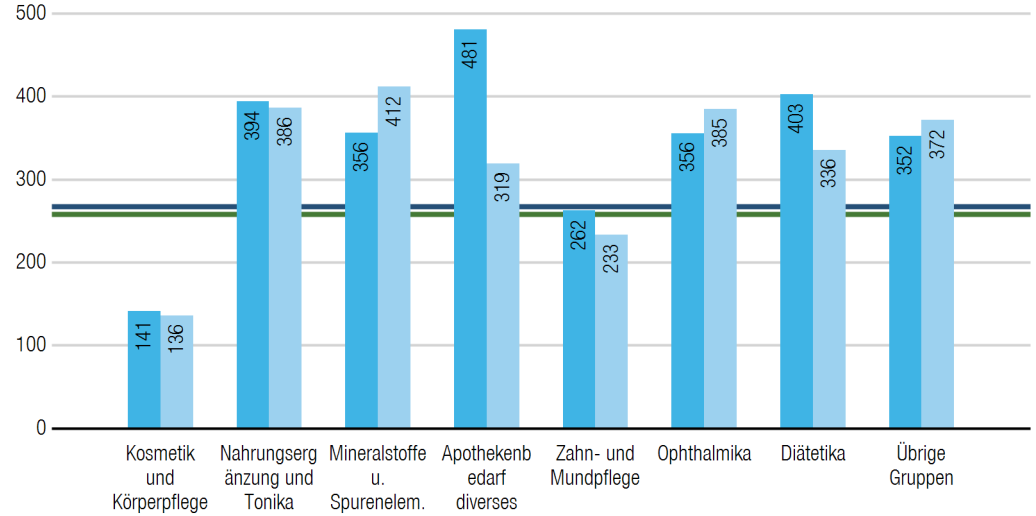


S6
Brutto-Nutzen-Ziffer FW-Wrg.

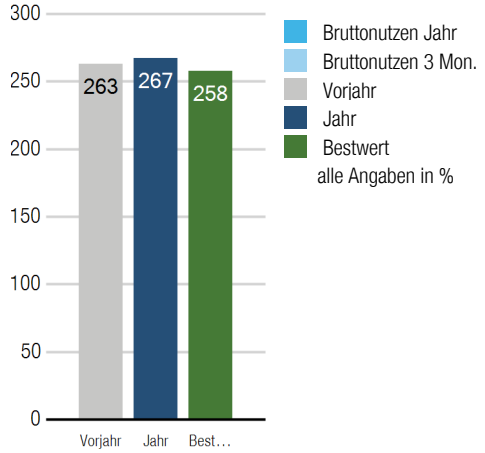
★ ★ ★ ★ ☆

Prima, Ihr Wert ist besser als der Bestwert. Ihr Wert nimmt leicht zu.

Die Grafik S5 ist analog der Grafik S6 aufgebaut. In der folgenden Grafik wird die Abgabebestimmung Nicht-Apothekenpflicht dargestellt. Die Auswahl der dargestellten Warengruppen richtet sich nach den Grafiken S4a/b.



Systemunterstützung



K1
Kundenprofilanalyse
Offizin

Kennen Sie Ihre Kundengruppen? Richten Sie Ihre Sortimente auf Ihre Kundenprofile aus? Haben Sie diese in entsprechender Auswahl auf Lager?

Systemunterstützung
K1 Kundenprofilanalyse

Keine Sternebewertung, da nur Information

	Gesamt-Bon Gesamtvolumen	Umsatz	Packungen	Normalverkaufs-Bon Gesamtvolumen	Umsatz	Packungen
GESAMT	100,0 %	40,95 €	1,84	100,0 %	10,15 €	1,13
ALLE MIT KP-BEZUG	79,1 %	60,41 €	2,05	50,7 %	9,60 €	0,99
Herz-/Kreislauf-Patienten	28,4 %	73,50 €	2,47	14,6 %	9,40 €	0,88
Magengeschwüre, Verdauungss...	24,0 %	100,23 €	2,48	11,1 %	11,45 €	1,07
Hauterkrankung	21,9 %	55,53 €	2,24	20,4 %	12,77 €	1,26
Rheumatiker	18,4 %	45,36 €	2,20	17,2 %	10,54 €	1,20
Urologica	15,6 %	83,62 €	2,05	6,0 %	7,95 €	0,68
Krebserkrankungen	15,5 %	197,02 €	2,19	3,1 %	9,63 €	0,92
Psychische Erkrankungen	15,2 %	75,67 €	2,28	7,9 %	9,77 €	0,93
Schilddrüsen	14,1 %	118,82 €	2,36	5,1 %	10,74 €	0,97
Allergiker	11,6 %	51,17 €	2,33	11,4 %	12,47 €	1,28
Gynäkolog. Pilzerkrankungen...	10,2 %	74,85 €	2,11	5,9 %	10,79 €	1,00
Erkrankungen des Bewegungsa...	9,8 %	49,16 €	2,38	12,8 %	16,02 €	1,48
Augen-/Ohren-Patienten	8,6 %	51,57 €	2,19	6,1 %	9,11 €	0,95
Asthmatiker	8,0 %	82,33 €	2,47	4,1 %	10,51 €	0,95
Autoimmunerkrankungen	7,9 %	381,20 €	2,48	0,8 %	9,71 €	1,09
Diabetiker	6,6 %	73,52 €	2,68	3,2 %	8,73 €	0,83
Epilepsie	5,5 %	142,23 €	2,39	1,3 %	8,48 €	0,89
Gicht-Patienten	3,0 %	98,66 €	2,87	1,4 %	11,57 €	0,83
Tonica, Gedächtnisleistung	2,9 %	57,79 €	2,45	3,8 %	18,32 €	1,17
Hämorrhoiden	2,5 %	42,69 €	2,06	2,0 %	8,55 €	0,92
Venenerkrankung	2,2 %	51,69 €	2,29	2,9 %	16,77 €	1,26
Osteoporose	1,8 %	161,55 €	2,21	0,4 %	8,18 €	0,58
Parkinson	1,7 %	130,33 €	2,62	0,2 %	4,75 €	0,54
Migräne	1,0 %	61,26 €	2,30	0,6 %	9,85 €	1,08
Leber- und Gallentherapie	0,9 %	54,90 €	3,14	1,0 %	14,03 €	1,43
Akne-Patienten	0,5 %	35,41 €	2,06	0,5 %	9,14 €	0,99
Psoriatiker	0,4 %	157,41 €	2,21	0,0 %	1,27 €	0,24

K2

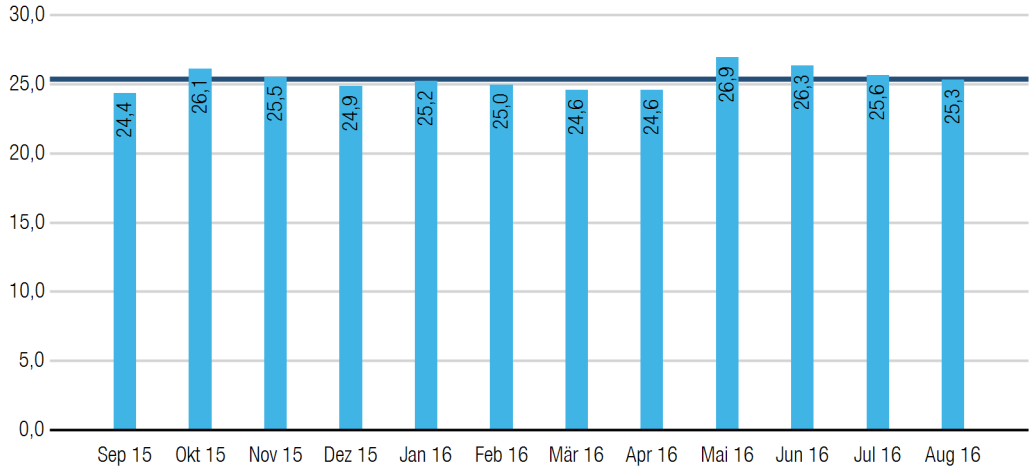
Anteil Stammkunden

Offizin

★ ★ ☆ ☆ ☆

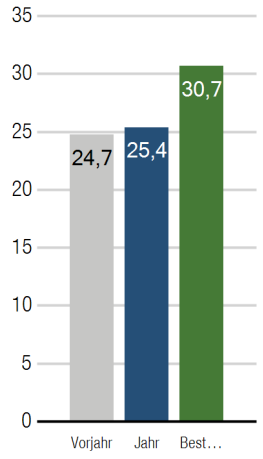
Im Clustervergleich sind Sie deutlich schlechter als der Bestwert. Ihr Wert nimmt leicht zu.

Wie hoch ist der Stammkundenanteil gemessen an dem wirtschaftlichen Kundenzähler in der Offizin?



Systemunterstützung

K2 Neukundenüberwachung



alle Angaben in %

K3a

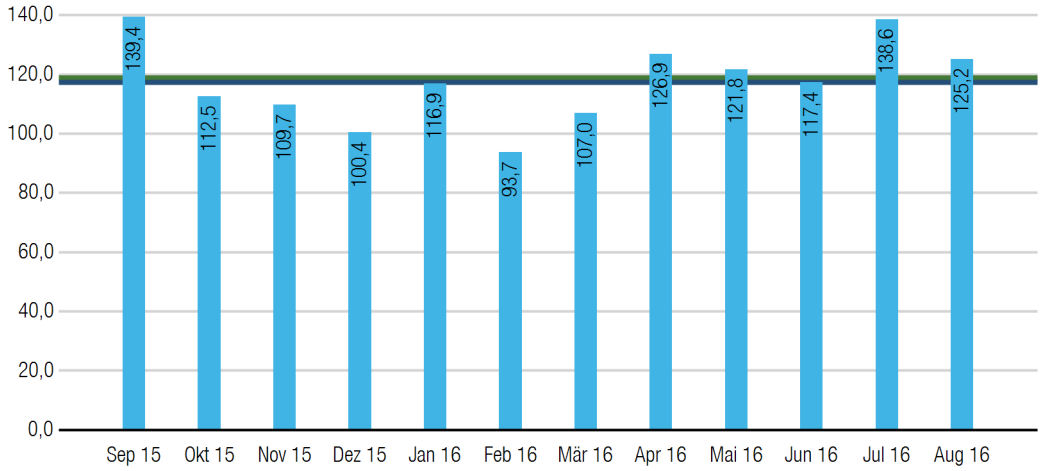
Rohertrag Gesamt nach Kdtyp %

Offizin

★ ★ ☆ ☆ ☆

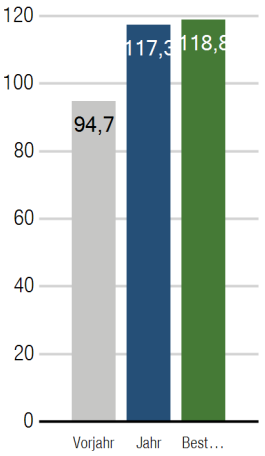
Ihr Wert ist nur etwas schlechter als der Bestwert. Achtung - Ihr Wert nimmt ab.

Die Aufschlüsselung der prozentualen Unterschiede zwischen Roherträge Gesamt je Verkauf (Durchschnitt) von Stammkunden zu Nichtstammkunden in der Offizin zeigt Ihnen Potentiale für die Stammkundengewinnung an. Zudem sehen Sie durch den Clustervergleich mögliche Potentiale zur Rohertragssteigerung.



Systemunterstützung

K3 Zeitanalyse Kunde - Werte Gesamt, K3 Zeitanalyse Kunde - Werte pro Kunde



alle Angaben in %

K3b

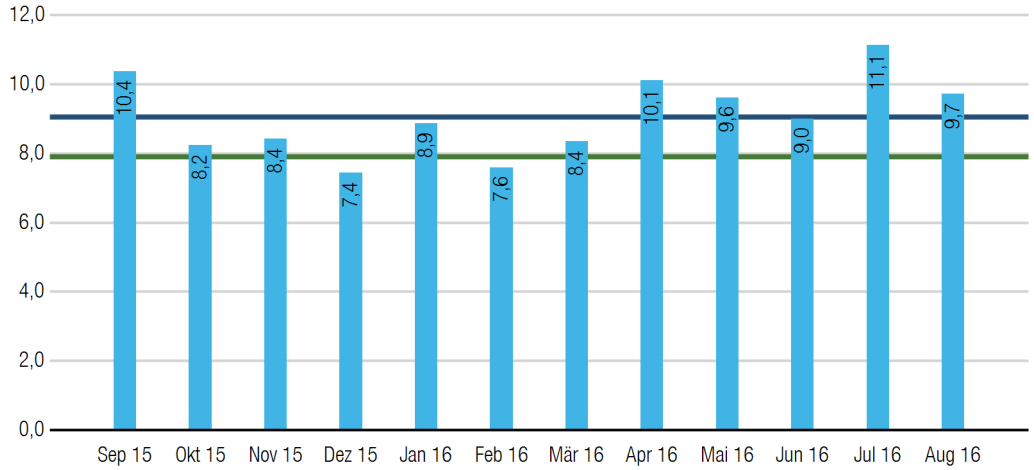
Rohertrag Gesamt nach Kdtyp €

Offizin

★ ★ ★ ☆ ☆

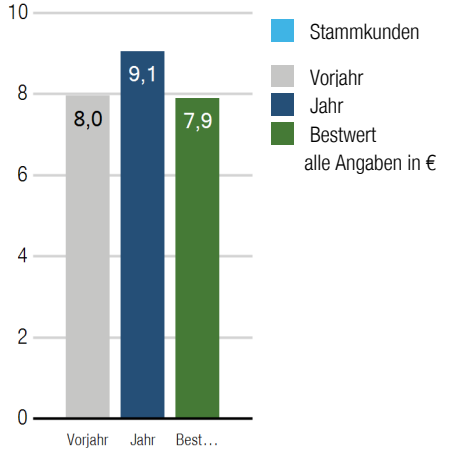
Prima, Ihr Wert ist besser als der Bestwert. Achtung - Ihr Wert nimmt ab.

Die Grafik ist analog der Grafik K3a aufgebaut. Die Aufschlüsselung der Euro-Unterschiede zwischen Roherträge Gesamt je Verkauf (Durchschnitt) von Stammkunden zu Nichtstammkunden in der Offizin wird dargestellt.



Systemunterstützung

K3 Zeitanalyse Kunde - Werte Gesamt, K3 Zeitanalyse Kunde - Werte pro Kunde



K3c

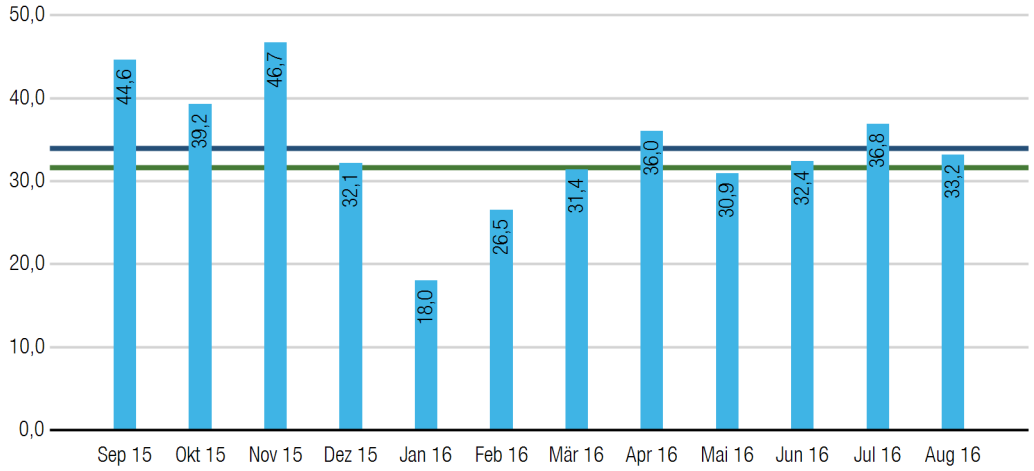
Rohertrag Normal nach Kdtyp %

Offizin

★ ★ ★ ☆ ☆

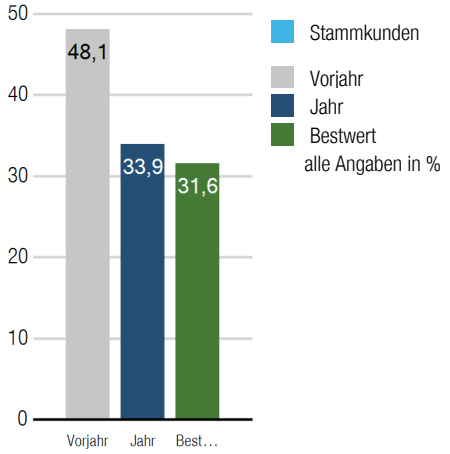
Prima, Ihr Wert ist besser als der Bestwert. Achtung - Ihr Wert nimmt ab.

Diese Grafik ist analog der Grafik K3a aufgebaut. Die Aufschlüsselung der prozentualen Unterschiede zwischen Normalverkauf-Roherträge (Durchschnitt) von Stammkunden zu Nichtstammkunden in der Offizin wird dargestellt.



Systemunterstützung

K3 Zeitanalyse Kunde - Werte Gesamt, K3 Zeitanalyse Kunde - Werte pro Kunde



K3d

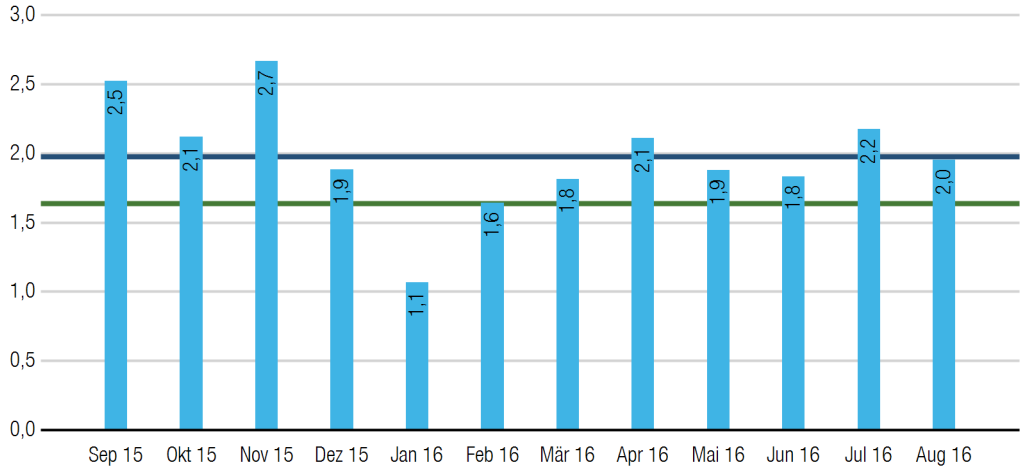
Rohertrag Normal nach Kdtyp €

Offizin

★ ★ ★ ☆ ☆

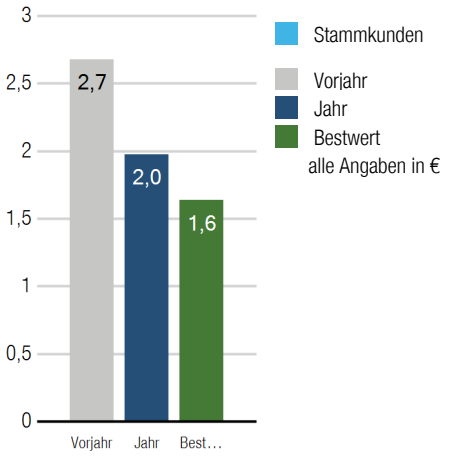
Prima, Ihr Wert ist besser als der Bestwert. Achtung - Ihr Wert nimmt ab.

Die Grafik ist analog der Grafik K3a aufgebaut. Die Aufschlüsselung der Euro-Unterschiede zwischen Normalverkauf-Roherträge (Durchschnitt) von Stammkunden zu Nichtstammkunden in der Offizin wird dargestellt.



Systemunterstützung

K3 Zeitanalyse Kunde - Werte Gesamt, K3 Zeitanalyse Kunde - Werte pro Kunde



K3e

SW/FW Spannen nach Kundentyp

Normalverkauf, Offizin

Keine Sternebewertung, da nur Information

Die Spannen-Aufschlüsselung für Non-RX je Quartal im Normalverkauf (Durchschnitt) von Stammkunden und Nichtstammkunden in der Offizin zeigt Ihnen Auswirkungen von Rabatten, Aktionen und Angeboten an.

Systemunterstützung

		Sep-Okt-Nov	Dez-Jan-Feb	Mär-Apr-Mai	Jun-Jul-Aug	Jahr	Vorjahr
Freiwahl	Stammkunde	37,4	36,5	38,1	36,5	37,1	38,0
	Laufkunde	38,0	38,1	38,6	38,0	38,2	38,0
Sichtwahl	Stammkunde	46,0	46,4	46,7	45,4	46,1	45,8
	Laufkunde	48,3	47,9	49,2	48,4	48,4	48,6

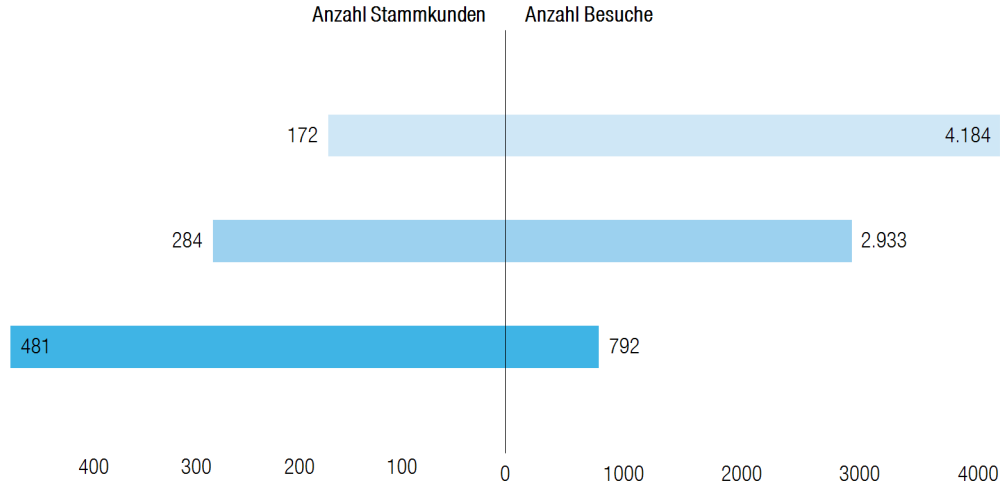
alle Angaben in %

K4
ABC-Stammkunden-Analyse

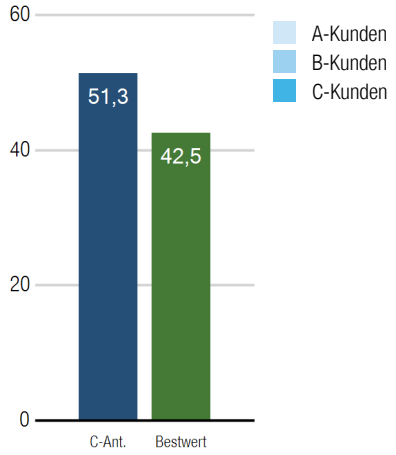
Die ABC-Analyse nach Rohertrag Ihrer Offizin-Stammkunden zeigt, dass wenige A-Kunden viel zum Rohertrag beitragen (70%), viele C-Kunden dagegen nur wenig. Wichtig ist bei C-Kunden das Verhältnis Rohertrag zu Besuchsanzahl, also ob sie auch viel Aufwand verursachen oder gar zu hohe Rabatte gewährt bekommen.

★ ★ ★ ★ ★

Achtung – Sie haben ungewöhnlich viele Karteileichen in Ihrem Adress-Stammsatz. Dringende Empfehlung: Aufräumen.



Systemunterstützung
K4 ABC-Stammkunden-Analyse



K5
Stammkunden-Rasterfahndung

nach Anzahl Besuche

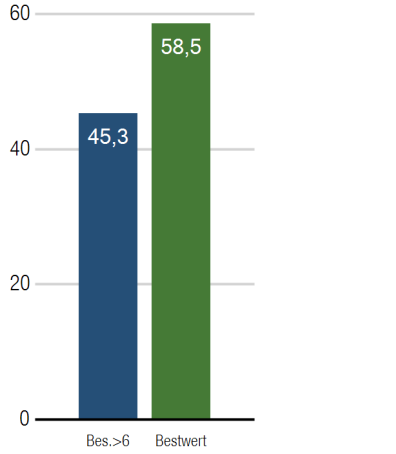
Diese Rasterfahndung schlüsselt Ihre Stammkunden (ohne „Inaktive“) nach Besuchsanzahlen der letzten12 Monate auf: Die Bandbreite reicht von Top-Kunden, die fast jeden Monat oder sogar öfter bei Ihnen einkaufen bis zu Ihren „Karteileichen“. Je Bon wird auch bei mehreren Subtotals nur ein Besuch gezählt.

★ ★ ★ ★ ★

Achtung, der Anteil Ihrer Stammkunden mit einer höheren Besuchshäufigkeit ist sehr viel niedriger als der Bestwert.

Besuche/Jahr	Stammkunden Anzahl			%-Anteil Stammkunden *1			Rohertrag in €		
Anzahl	Gesamt	Männlich	Weiblich	Gesamt	Männlich	Weiblich	Gesamt	Männlich	Weiblich
0	222	59	143	100	26,6	64,4	2.089	994	625
1	113	24	72	100	21,2	63,7	3.028	1.060	1.140
2	52	17	27	100	32,7	51,9	2.549	1.552	789
3-5	126	34	83	100	27,0	65,9	8.602	5.941	5.057
6-10	145	54	86	100	37,2	59,3	19.202	7.672	9.445
>10	279	107	167	100	38,4	59,9	114.603	61.627	51.967
Gesamt	937	295	578	100	31,5	61,7	150.072	78.846	69.024

Systemunterstützung
K5 Stammkunden-Rasterfahndung



K6a

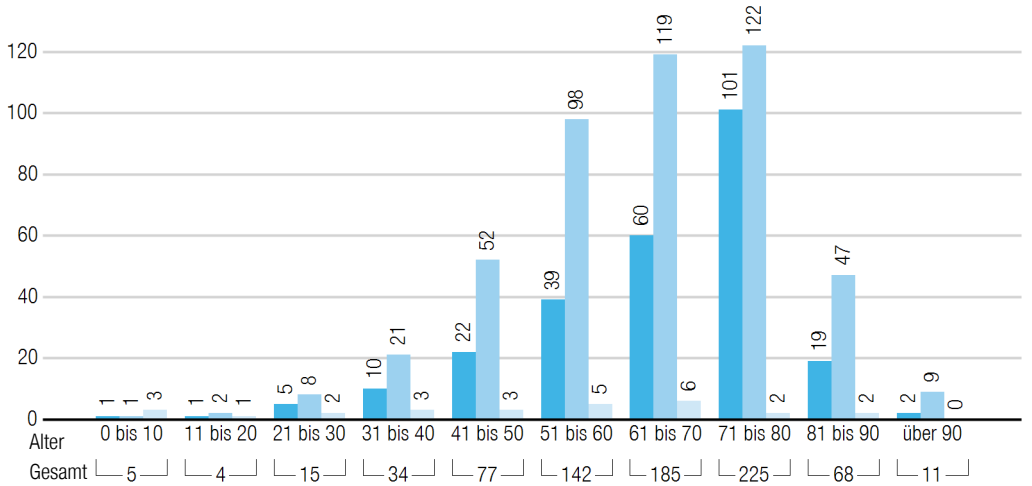
Altersstruktur Stammkunden

Offizin

Die Altersstruktur Ihrer Offizin-Stammkunden zeigt Ihnen, ob alle Altersgruppen ausgeglichen in Ihrer Apotheke auftreten oder ob bestimmte Altersgruppen unter- und andere dafür überrepräsentiert sind. Achtung: Aussagefähige Grafik nur bei konsequenter Pflege von Geburtsdatum und Geschlecht erhältlich!

Systemunterstützung

K6 Alterstruktur Stammkunden, K6 Kundenliste nach Alterstaffel

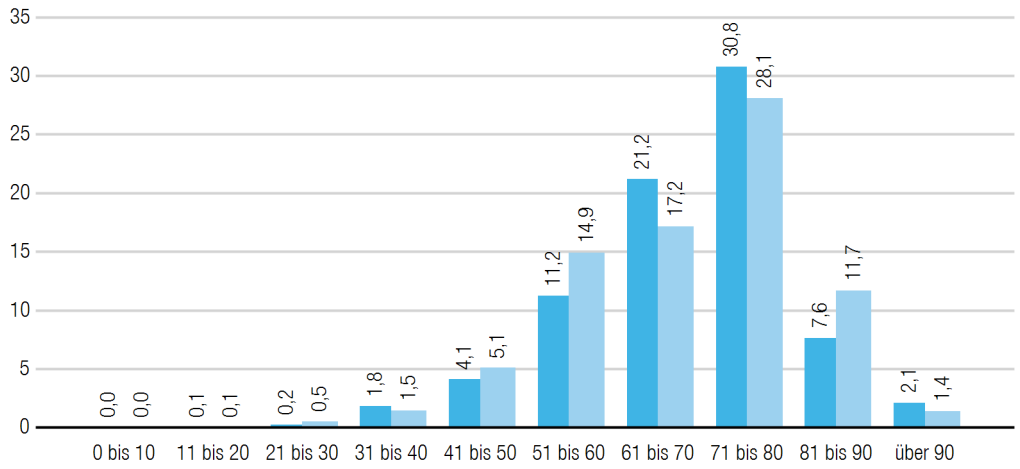


K6b

Rohertrag-Analyse nach Altersstruktur

Stammkunden/Offizin

Die Aufschlüsselung der Roherträge nach Altersstruktur Ihrer Stammkunden in der Offizin zeigt Ihnen die Gewichtung an. Zudem können Sie für den Normalverkauf überprüfen, ob Ihre Sortimente die gewünschten Zielgruppen ansprechen. Zur Pflege der Geburtsdaten gilt dasselbe wie bei Grafik K6a.

Systemunterstützung

K6 Alterstruktur Stammkunden, K6 Kundenliste nach Alterstaffel