

---

# MMR

# EINFÜHRUNGSWERKSTATT

---

SKRIPT für die APOTHEKE

PHARMATECHNIK  
GmbH & Co. KG  
Stand März 2026

## Inhalt

Einführung .....	4
Kennzeichnungen in der Warenwirtschaft .....	4
Offizin- und BackOffice-Vorgänge .....	4
Gewollte und ungewollte Besorgungen.....	4
Öffnungszeiten .....	5
Schließungszeiten .....	5
Kasse.....	5
Kontaktrolle .....	5
Heim-Kontakte .....	6
Kunden.....	7
Spezielle Kennzeichnungen .....	9
MMR-Ausschlüsse .....	9
Auswertungsneutral.....	9
Kundenrabattmodell.....	10
Dauerbesorgung .....	11
Dauersortiment .....	11
Dienstleistungen .....	12
Neinverkäufe .....	13
Einkaufskonditionen .....	15
Wichtige Kennzahlen aus MMR und Cockpit .....	15
Bruttoumsatz .....	15
Netto-Netto-Umsatz .....	15
KK-Rabatte .....	15
Positionsrabatte.....	15
Summenrabatt .....	15
Umsatzsteuer.....	15
Betriebsergebnis .....	16
Wareneinsatz.....	16
Rohertrag.....	16
Einzahlungen / Auszahlungen .....	16
Theoretische Spanne .....	16
Nettoumsatz inkl. Rabatte .....	16
Reale Spanne.....	17



---

Rabatte.....	17
Anzahl Kunden.....	17
Anzahl Packungen .....	17
Lieferbereitschaft .....	17
Besorgerquote .....	17
Anzahl Verkäufe .....	17
Anzahl Besorgungen .....	18
Anzahl Nachlieferungen.....	18
Botendienst.....	18
Korbumsatz.....	18
Legende (Tabelle): .....	18

# Einführung

Damit Auswertungen einen aussagekräftigen Wert bekommen, ist es nötig, dass die Daten während der Erzeugung im WaWi-System mit einer gewissen Struktur erfasst waren. Da es in nahezu jeder Apotheke geringfügige Besonderheiten gibt, sollten diese Besonderheiten auch entsprechend gekennzeichnet werden, bzw. es sollte bei der Arbeit mit dem WaWi-System auf gewisse Regeln geachtet werden.

## Kennzeichnungen in der Warenwirtschaft

### Offizin- und BackOffice-Vorgänge

Für die Analyse der Apotheke ist es wichtig, zwischen Offizin- und BackOffice-Vorgängen zu unterscheiden. So erfordert eine Heimbeflieferung z. T. völlig andere Arbeitsweisen als der direkte Umgang mit einem Kunden. Dies beeinflusst u. a. die Mitarbeiter-Einsatzplanung. Zudem könnte beispielsweise ein hinzugekommenes Heim darüber hinwegtäuschen, dass die Kundenzahlen im Offizin-Bereich rückläufig sind. Andererseits sind Fragen des Category Managements im BackOffice-Bereich nicht interessant, da die Kunden das Sortiment nie zu Gesicht bekommen.

### Gewollte und ungewollte Besorgungen

Ein zweiter Aspekt besteht darin, dass Artikel für BackOffice-Kunden nicht zwingend an Lager genommen werden müssen. Dadurch, dass der Kunde nicht persönlich in die Apotheke kommt, sondern die Ware später geliefert wird, muss diese auch nicht vorrätig sein. Die Besorgung ist von der Apotheke in diesem Fall so **gewollt**. Anders sieht es dagegen aus, wenn der Kunde in die Apotheke kommt. Ziel sollte immer sein, die Artikel sofort und in ausreichender Menge aushändigen zu können. Eine Besorgung in diesem Fall ist sowohl vom Kunden als auch von der Apotheke **ungewollt**. Kundenbestellungen, die per **E-Rezept**, **App** und **Click&Collect** in die Apotheke kommen, werden ebenfalls als ungewollte Besorger betrachtet, weil diese Vorgänge insgesamt als Offizin-Vorgänge gewertet werden.

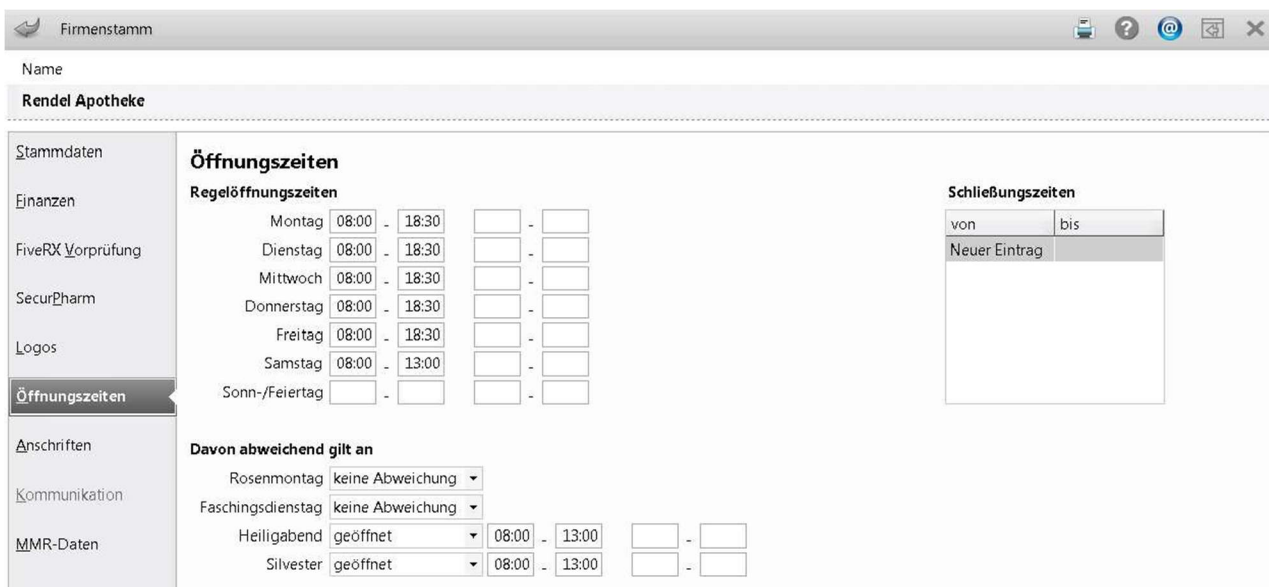
Um zwischen Offizin- und BackOffice-Vorgängen sowie zwischen gewollten und ungewollten Besorgungen unterscheiden zu können, müssen in der Warenwirtschaft Kennzeichnungen vorgenommen werden.

In **MMR**, **Reports** und **Cockpit** können Auswertungen über alle Verkaufsvorgänge wahlweise getrennt nach Offizin und BackOffice oder gemeinsam erstellt werden. (Offizin: ja / nein / egal).

Für die Trennung zwischen Offizin und BackOffice steht Ihnen damit die Möglichkeit, diese Verkäufe zu filtern, zur Verfügung.

## Öffnungszeiten

Im Modul **Firmenstamm** auf der Seite **Öffnungszeiten** können Sie die Öffnungszeiten für Ihre Apotheke hinterlegen, einschließlich der Öffnungszeiten an Feiertagen und geplanter Schließungszeiten. Die Öffnungszeiten werden historisiert gespeichert, um immer die relevanten Öffnungszeiten während des auszuwertenden Zeitraums zur Verfügung zu haben. Findet ein Verkauf beispielsweise außerhalb der Öffnungszeiten statt, dann wird von einem BackOffice-Vorgang ausgegangen. (Zum Anfang und Ende der im System eingepflegten Öffnungszeiten ist eine Karenzzeit von 15 Minuten als Offizin-Zeit hinterlegt.)



The screenshot shows the 'Firmenstamm' application window with the 'Rendel Apotheke' section selected. The 'Öffnungszeiten' tab is active, displaying a sidebar with navigation options like 'Stammdaten', 'Einanzen', 'FiveRX\_Vorprüfung', 'SecurPharm', 'Logos', 'Öffnungszeiten', 'Anschriften', 'Kommunikation', and 'MMR-Daten'. The main content area is divided into three sections:

- Regelöffnungszeiten:** A table for regular hours:
 

Tag	08:00	-	18:30		-	
Montag	08:00	-	18:30	<input type="checkbox"/>	-	<input type="checkbox"/>
Dienstag	08:00	-	18:30	<input type="checkbox"/>	-	<input type="checkbox"/>
Mittwoch	08:00	-	18:30	<input type="checkbox"/>	-	<input type="checkbox"/>
Donnerstag	08:00	-	18:30	<input type="checkbox"/>	-	<input type="checkbox"/>
Freitag	08:00	-	18:30	<input type="checkbox"/>	-	<input type="checkbox"/>
Samstag	08:00	-	13:00	<input type="checkbox"/>	-	<input type="checkbox"/>
Sonn-/Feiertag	<input type="checkbox"/>	-	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	-	<input type="checkbox"/>
- Schließungszeiten:** A table for closure times:
 

von	bis
Neuer Eintrag	
- Davon abweichend gilt an:** A list of special days with dropdown menus and time fields:
 

Rosenmontag	keine Abweichung				
Faschingsdienstag	keine Abweichung				
Heiligabend	geöffnet	08:00	-	13:00	<input type="checkbox"/>
Silvester	geöffnet	08:00	-	13:00	<input type="checkbox"/>

## Schließungszeiten

Falls die Apotheke an üblichen Öffnungstagen geschlossen hat (z. B. aufgrund von Wassereinbruch, Umbau, Betriebsferien) sollten die Ausfalltage unter Schließungszeiten eingetragen werden, damit der MMR es in seiner Analyse berücksichtigen kann. Während einer Schließzeit wird dementsprechend kein Kundenkontakt stattfinden. Ist dies doch der Fall, so wird der Verkauf als Offizin-Vorgang angesehen, sofern dieser Vorgang keine anderen Bedingungen für BackOffice (z.B. BO-Kunde oder -Kasse) erfüllt, da der Kunde im Normalfall die Offizin betreten hätte.

## Kasse

Grundsätzlich wird davon ausgegangen, dass sich ein Kassenarbeitsplatz in der Offizin und ein Nebenarbeitsplatz im BackOffice-Bereich befindet. Dementsprechend werden auch die dort durchgeführten Vorgänge bewertet. Sollte es bei Ihnen eine Abweichung von dieser Regel geben, melden Sie sich bitte bei Ihrer PT-Geschäftsstelle. Sollte eine Änderung eines Arbeitsplatzes zwischen BackOffice und Offizin erfolgen, ist diese grundsätzlich ab diesem Zeitpunkt wirksam. Falls eine Änderung zwingend rückwirkend erforderlich ist, muss dies besprochen werden.

## Kontaktrolle

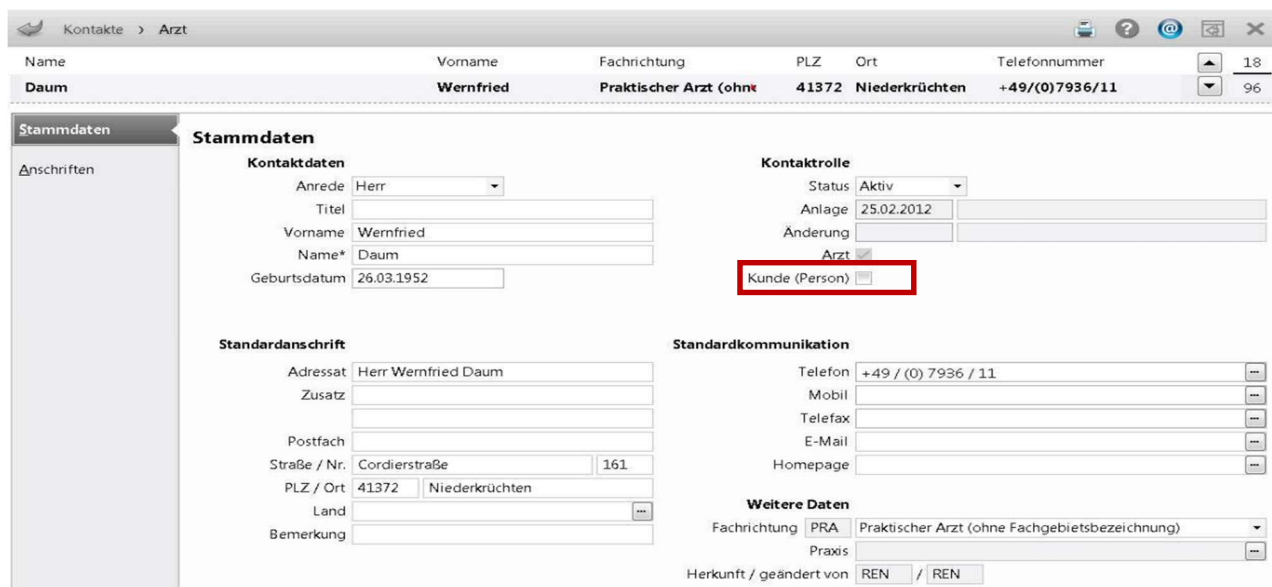
Durch die Wahl der richtigen Kontaktrolle sind bereits viele Informationen vorhanden. So beinhaltet z. B. die Kontaktrolle „**Arzt**“, dass es sich um einen Sprechstundenbedarf handelt, was

einen BackOffice-Vorgang und gegebenenfalls eine gewollte Besorgung darstellt. Ist dagegen die Arztpraxis mit der Kontaktrolle „Kunde“ angelegt, werden Besorgungen für die Praxis immer auch auf den Vorschlagslisten für neue Lagerartikel stehen.

Das Gleiche gilt für die Kontaktrolle „**Mitarbeiter**“. Besorgungen für Mitarbeiter gelten immer als gewollte Besorgungen. Außerdem kommt hier zum Tragen, dass Mitarbeiter oftmals zu stark ermäßigten Preisen einkaufen. Dies muss bei der Ermittlung des Stücknutzens eines Artikels berücksichtigt werden. Mitarbeiter-Einkäufe sind hier auszuschließen.

Soll einer Kontaktrolle wie z. B. „Mitarbeiter“ oder „Arzt“ zusätzlich auch noch die Rolle als Kunde zugewiesen werden, so können Sie dies in den Stammdaten über eine Checkbox kennzeichnen.

Wird ein bereits bestehender Kunde mit einem Kunden aus einer anderen Kontaktrolle (z. B. „Mitarbeiter“ oder „Arzt“ verknüpft (Dubletten-Bearbeitung), so werden auch alle Verkäufe der Vergangenheit dem BackOffice zugeordnet.



The screenshot shows the 'Kontakte > Arzt' window. At the top, a table lists contact information: Name (Daum), Vorname (Wernfried), Fachrichtung (Praktischer Arzt (ohne...), PLZ (41372), Ort (Niederkrüchten), and Telefonnummer (+49/(0)7936/11). Below this is the 'Stammdaten' section, which is divided into several sub-sections:

- Kontaktrollen:** Anrede (Herr), Titel, Vorname (Wernfried), Name\* (Daum), Geburtsdatum (26.03.1952). Status (Aktiv), Anlage (25.02.2012), Änderung, and a checked 'Arzt' checkbox. A red box highlights the 'Kunde (Person)' checkbox, which is currently unchecked.
- Standardanschrift:** Adressat (Herr Wernfried Daum), Zusatz, Postfach, Straße / Nr. (Cordierstraße 161), PLZ / Ort (41372 Niederkrüchten), Land, and Bemerkung.
- Standardkommunikation:** Telefon (+49 / (0) 7936 / 11), Mobil, Telefax, E-Mail, and Homepage.
- Weitere Daten:** Fachrichtung (PRA - Praktischer Arzt (ohne Fachgebietsbezeichnung)), Praxis, and Herkunft / geändert von (REN / REN).

## Heim-Kontakte

In den Auswertungen des MMR werden Verkäufe an Heimbewohner grundsätzlich als BackOffice-Vorgänge gewertet, sofern das Heim nicht als Pflegedienst angelegt ist. Dies geschieht ab dem Zeitpunkt der Zuordnung zur Heimstruktur. Zurückliegende Verkäufe werden dadurch weder dem Heim noch dem BackOffice zugeordnet.

Eine Ausnahme davon stellt die Kennzeichnung eines Heimes mit dem Typ Pflegedienst dar. Diese Zuordnung ist dann korrekt, wenn der Lieferprozess dezentral an den jeweiligen Kunden erfolgt und nicht an eine zentrale Stelle, wie ein Heim. Dieses Kennzeichen an der Heimstruktur ist auch für Rezeptsammelstellen oder Patienten richtig, für die privat geblistert wird. Somit ist hier die Einstellung am Arbeitsplatz entscheidend, ob es sich um einen BO-Vorgang oder Offizin handelt.

Im Normalfall wird sicher die Bearbeitung im BO stattfinden, wenn Verordnungen gebündelt zur Belieferung in die Apotheke gelangen.

Stehen Patienten, Angehörige oder PD-Mitarbeiter in der Offizin, dann finden diese Vorgänge Berücksichtigung beim An-Lager-legen, Dienstplanung HV und Kundenbesuch.

Die BackOffice-Zuordnung hat z. B. Auswirkungen auf die Mitarbeiter-Einsatzplanung im HV, aber auch auf die Sortimentsgestaltung. Ein Kunde, der die Apotheke nicht betritt, wird von der Platzierung der Sicht- oder Freiwahlartikel auch nicht beeinflusst. Daher ist es sinnvoll, die Definition „Heim“ nicht zu eng zu fassen, sondern sie auf alle **Kundengruppen** anzuwenden, die nicht persönlich in die Apotheke kommen. So sollten beispielsweise auch Rezeptsammelstellen als Heim verwaltet werden oder die Patienten eines Pflegedienstes.

In der Anwendung 'Kontakte' können Sie ein **Heim** mitsamt seiner individuellen Struktur anlegen. Jeder Struktureinheit können Sie bereits angelegte Kunden-Kontakte als Heimbewohner zuordnen und die Rechnungsstellung separat einstellen.

Beispiel: Musterheim > Haus A > Station 1 > Zimmer AIOI > Martin Mustermann.

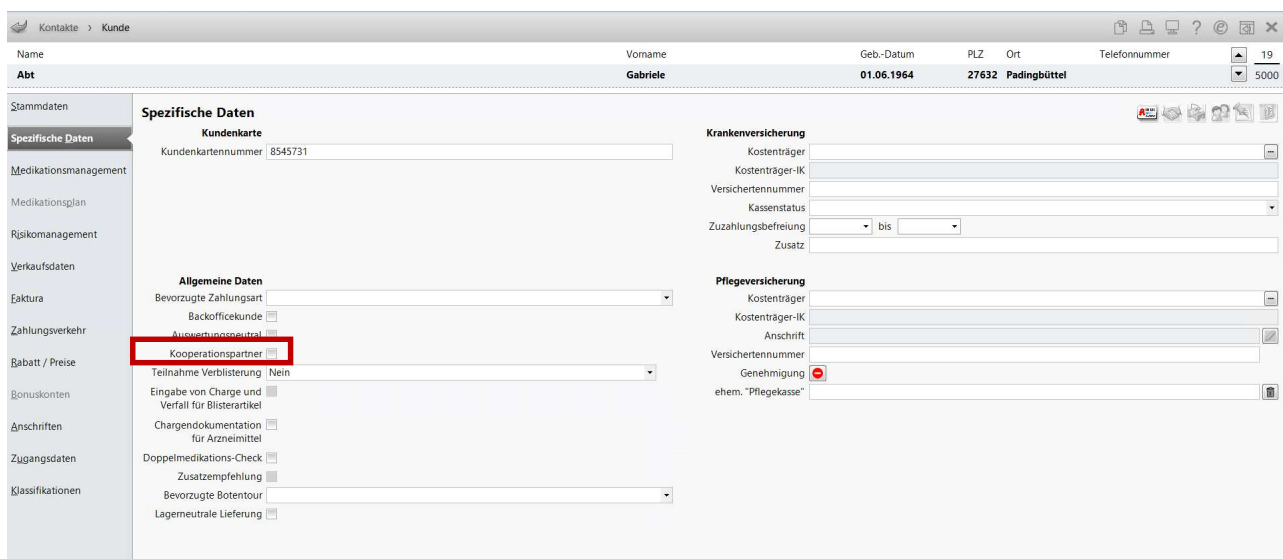
Mit diesen Möglichkeiten wird das Abwickeln der Heimbeflieferung deutlich vereinfacht.

Einen Kunden können Sie sowohl in den Kontaktdaten eines Heims als auch aus den Kontaktdaten des Kunden auf der Seite **Medikationsmanagement** einem Heim und seinen untergeordneten Einheiten (z. B. einem anderen Zimmer auf einer anderen Station) zuweisen bzw. die bereits erfolgte Zuordnung ändern.

Im Fenster **Heim zuordnen** (F11) werden grundsätzlich die Heimstrukturen **aller** Heim-Kontakte angezeigt.

## Kunden

Nicht bei jedem Kunden, der nicht persönlich in die Apotheke kommt, handelt es sich um einen Heimkunden. So werden z. B. bettlägerige Kunden per Botendienst beliefert. Auch Freunde, Nachbarn und Verwandte holen ihre gewünschte Ware in der Regel nicht persönlich und unangekündigt in der Apotheke ab. Diese Kunden müssen als BackOffice-Kunden gekennzeichnet werden, damit Besorgungen für diesen Kundenkreis von den Vorschlagslisten für neue Lagerartikel ausgeschlossen sind. Anders als bei der Heimzuordnung werden hier auch alle zurückliegenden Verkäufe automatisch dem BackOffice zugeordnet. Diese Kennzeichnung erfolgt durch eine Checkbox in den **Kontaktdaten** auf der Seite **Spezifische Daten**.



The screenshot shows the 'Kontakte' software interface for a customer named 'Gabriele'. The main data fields are:

- Name: Abt
- Vorname: Gabriele
- Geb.-Datum: 01.06.1964
- PLZ: 27632
- Ort: Padingbüttel
- Telefonnummer: 19

The 'Spezifische Daten' section is expanded, showing the following data:

- Kundenkarte**: Kundenkartennummer 8545731
- Allgemeine Daten**:
  - Bevorzugte Zahlungsart: [Dropdown]
  - Backofficekunde:
  - Auswertungsneutral:
  - Kooperationspartner**:  (highlighted with a red box)
  - Teilnahme Verblisterung: Nein
  - Eingabe von Charge und Verfall für Blisterartikel:
  - Chargendokumentation für Arzneimittel:
  - Doppelmedikations-Check:
  - Zusatzempfehlung:
  - Bevorzugte Botentour: [Dropdown]
  - Lageneutrale Lieferung:
- Krankenversicherung**:
  - Kostenträger: [Dropdown]
  - Kostenträger-IK: [Dropdown]
  - Versichertennummer: [Text field]
  - Kassenstatus: [Dropdown]
  - Zuzahlungsbefreiung: [Dropdown] bis [Dropdown]
  - Zusatz: [Text field]
- Pflegeversicherung**:
  - Kostenträger: [Dropdown]
  - Kostenträger-IK: [Dropdown]
  - Anschrift: [Text field]
  - Versichertennummer: [Text field]
  - Genehmigung:  ehem. "Pflegekasse"

In den spezifischen Daten kann einem Kundenkontakt das Merkmal „**Kooperationspartner**“

zugewiesen werden. Dies wirkt sich gleichzeitig dahingehend aus, als dass der Kontakt als *BackOffice* gewertet wird. Alle Verkäufe auf diesen Kunden werden in ihren Auswirkungen auf Umsatz, Absatz, Rohertrag, Kundenzähler und Kundenbesuch in den Auswertungen des MMR und Cockpit als „*MMR-Ausschluss*“ behandelt.

Mit der Aktivierung der Checkbox werden auch alle zurückliegenden Verkäufe automatisch als BackOffice sowie „*MMR-Ausschluss*“ (*siehe Spezielle Kennzeichen*) behandelt.

Um die auf einen Kooperationspartner abverkauften Artikel aus der Bestellmengenoptimierung für die eigene Apotheke zu eliminieren, kann in den Stammdaten die Checkbox „getrennte Statistik“ markiert werden. Zurückliegende Verkäufe werden hierbei nicht in die getrennte Statistik verschoben.

## Spezielle Kennzeichnungen

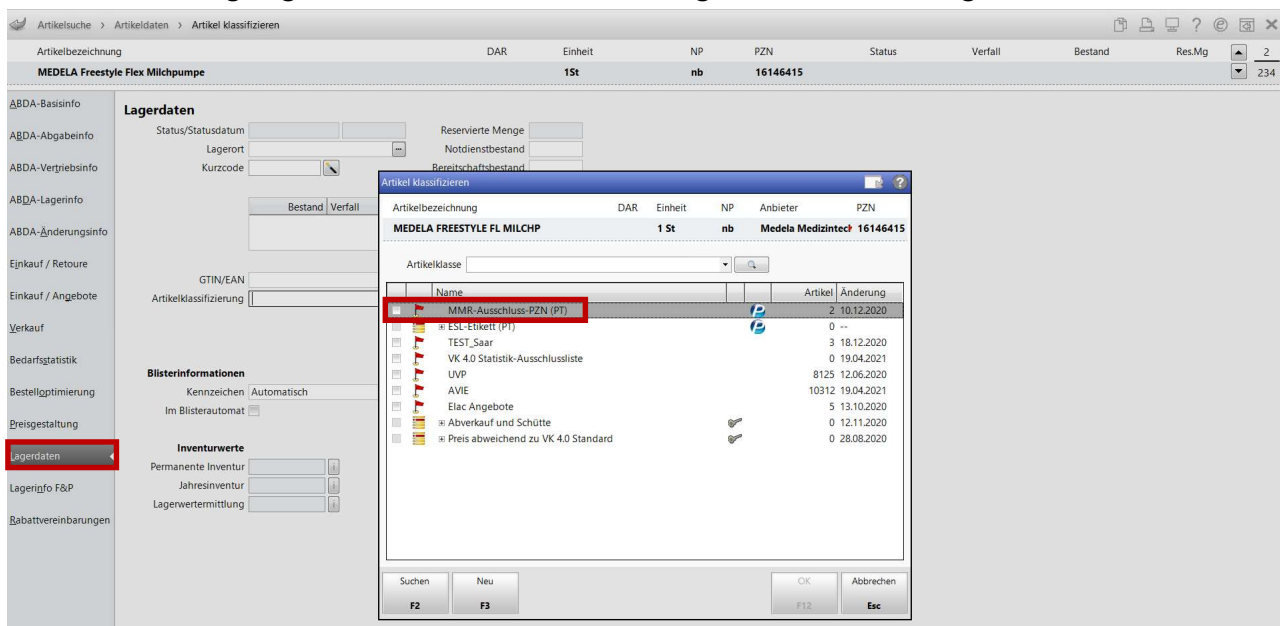
### MMR-Ausschlüsse

Für Auswertungen mittels MMR werden verschiedene Verkäufe als MMR-Ausschluss definiert. Diese sind in den Voreinstellungen der meisten MMR-Auswertungen in IXOS ausgefiltert. Auf Wunsch können alternativ MMR-Auswertungen über alle Verkaufsvorgänge wahlweise auch separat oder gemeinsam erstellt werden. (MMR-Ausschluss: ohne Ausschlüsse / nur Ausschlüsse / egal).

MMR-Ausschlüsse können damit ebenso wie Offizin und BackOffice in den MMR-Auswertungen gefiltert werden. In den vordefinierten Abfragen in Reports und im Cockpit wird das Kennzeichen nicht berücksichtigt.

#### Zu den MMR-Ausschlüssen gehören:

- Verkäufe der ABDA-Warengruppen BF01 (Drogen und Chemikalien), BF02 (Gefäße)
- Verkäufe des Anbieters INTERN-DROGEN
- Selbst definierter PZN-Ausschlüsse, die über die Artikelklassifikation als „MMR-Ausschluss-PZN“ gekennzeichnet sind
- Verkäufe von Kunden, die als Kooperationspartner1 gekennzeichnet sind
- (selbst angelegte) Artikel, die als Dienstleistung2 (= Serviceartikel) gekennzeichnet sind



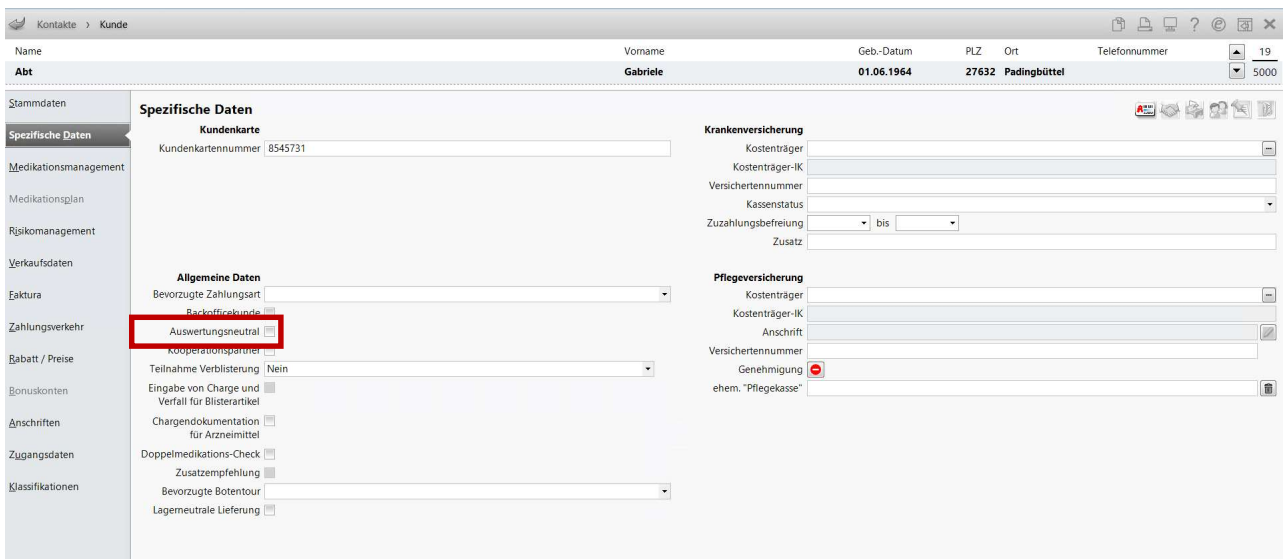
The screenshot shows the 'Artikel klassifizieren' dialog box in the IXOS MMR software. The dialog box has a table with the following columns: Name, Artikel, and Änderung. The table contains the following entries:

Name	Artikel	Änderung
MMR-Ausschluss-PZN (PT)	2	10.12.2020
EST-Einheit (P1)	0	--
TEST_Saar	3	18.12.2020
VK 4.0 Statistik-Ausschlussliste	0	19.04.2021
UVP	8125	12.06.2020
AVIE	10312	19.04.2021
Elac Angebote	5	13.10.2020
Abverkauf und Schütte	0	12.11.2020
Preis abweichend zu VK 4.0 Standard	0	28.08.2020

The background shows the 'Lagerdaten' section of the main interface, which includes fields for Status/Statusdatum, Lagerort, and various inventory values.

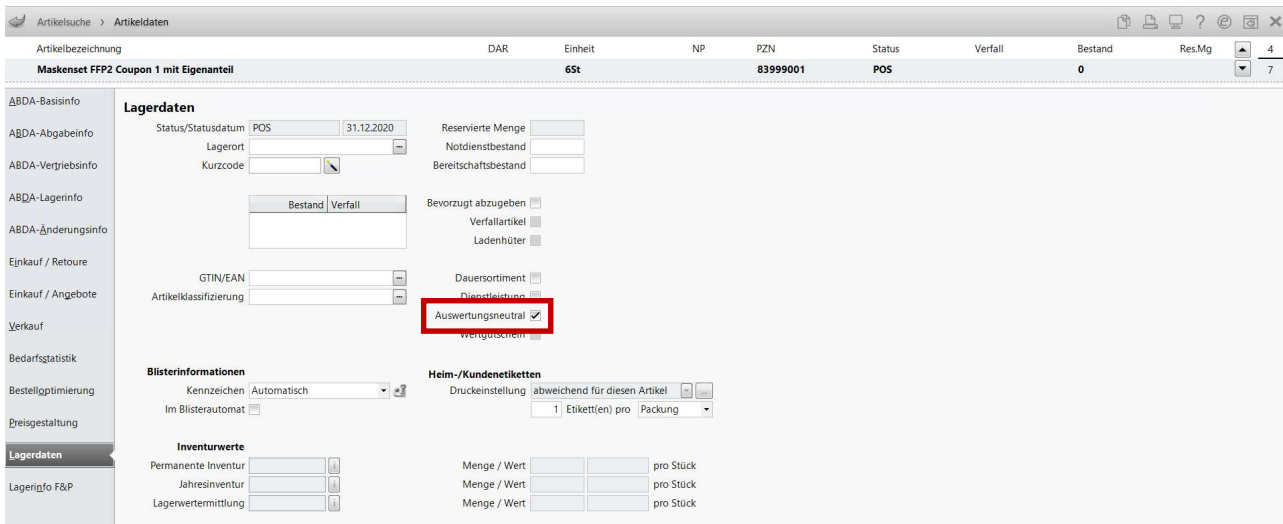
### Auswertungsneutral

Um alle Verkäufe eines Kunden aus den Auswertungen auszuschließen, kann dem Kunden in den Spezifischen Daten über eine Checkbox die Eigenschaft „Auswertungsneutral“ zugewiesen werden. Damit werden Umsatz, Absatz, Rohertrag, Kundenzähler und Kundenbesuch in den Auswertungen aus MMR, Reports und Cockpit prinzipiell nicht berücksichtigt. Wird ein bereits bestehender Kunde damit gekennzeichnet, so werden auch alle Verkäufe der Vergangenheit aus den Auswertungen eliminiert.



The screenshot shows the 'Kunde' (Customer) profile for 'Gabriele'. The 'Spezifische Daten' (Specific Data) section is expanded to show 'Kundenkarte' (Customer Card) with the number 8545731. Under 'Allgemeine Daten' (General Data), the 'Auswertungsneutral' (Evaluation Neutral) checkbox is checked and highlighted with a red box. Other sections include 'Krankenversicherung' (Health Insurance) and 'Pflegeversicherung' (Nursing Insurance).

Analog zur Eigenschaft „**Auswertungsneutral**“ beim Kunden kann auch einem Artikel diese Eigenschaft zugewiesen werden. Damit werden auch artikelbezogen Umsatz, Absatz, Rohertrag, Kundenzähler und Kundenbesuch in den Auswertungen aus MMR, Reports und Cockpit nicht berücksichtigt. Wird ein bereits bestehender Artikel damit gekennzeichnet, so werden auch alle Verkäufe der Vergangenheit aus den Auswertungen eliminiert. Das Merkmal „Auswertungsneutral“ steht anders als „MMR-Ausschluss“ nicht als filterbares Kriterium in den Auswertungen zur Verfügung.



The screenshot shows the 'Artikelbezeichnung' (Article Name) page for 'Maskenset FFP2 Coupon 1 mit Eigenanteil'. The 'Lagerdaten' (Inventory Data) section is expanded. Under 'Auswertungsneutral', the checkbox is checked and highlighted with a red box. Other sections include 'Lagerdaten', 'Blisterinformationen', and 'Heim-/Kundenetiketten'.

**ACHTUNG:** Setzen Sie dieses Kennzeichen niemals ohne Rücksprache mit einem UBA-Berater\*In an einem „regulären“ Kunden oder Artikel!

## Kundenrabattmodell

Um den Abverkauf von Artikeln für den reinen Bedarf der Apotheke zu realisieren, kann dafür ein virtueller Kunde „Apothekenbedarf“ oder „Rezeptur“ mit Rabattmodell „EK – 100 % auf das Komplettsortiment“ angelegt werden. Der Vorteil des Abverkaufs zur Bestandsminderung statt einer manuellen Bestandskorrektur liegt in der Bestelloptimierung für den Bedarf. Alle Verkäufe auf diesen Kunden werden in ihren Auswirkungen auf Umsatz, Absatz, Rohertrag, Kundenzähler und Kundenbesuch in den Auswertungen aus MMR, Reports und Cockpit nicht berücksichtigt. Wird

einem „virtuellen“ Kunden das Rabattmodell „EK – 100 % auf das Komplettsortiment“ erst nachträglich zugeordnet, erfolgt keine rückwirkende Korrektur vorangegangener Verkäufe. „Virtuelle“ Kunden dieser Art sollten zusätzlich unbedingt als „Auswertungsneutral“ gekennzeichnet werden. (Hinweis: Legen Sie keine „virtuellen“ Kunden für sonstige Verwendung wie beispielsweise „Geschenke“ an.)

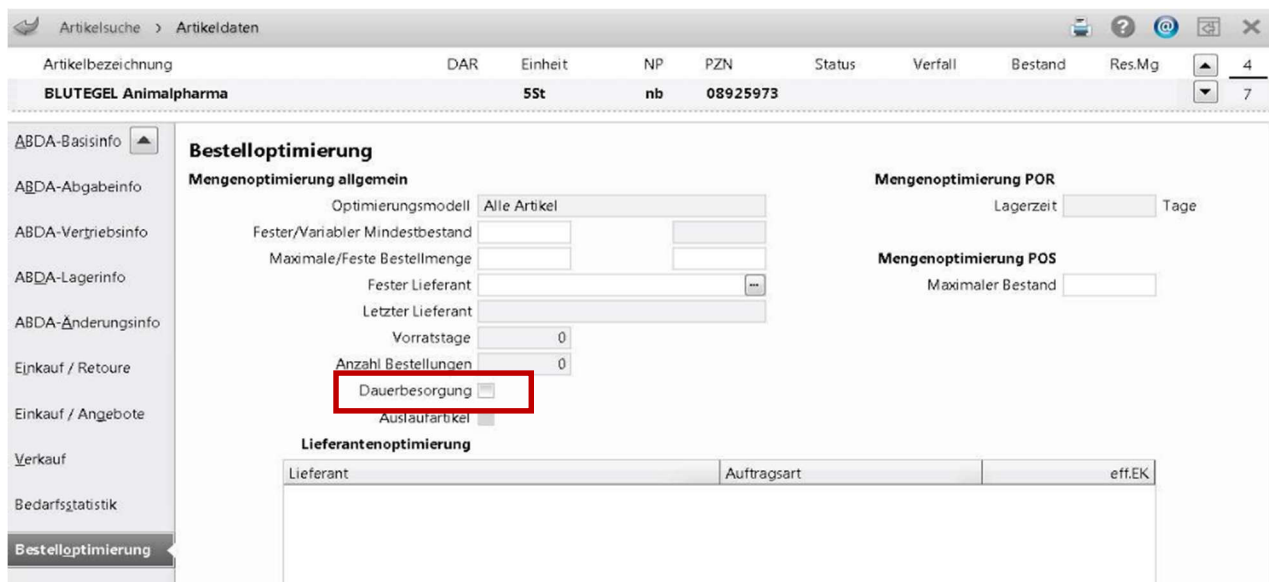
Um den Warenwert an Rezeptur- oder Apothekenbedarf zu ermitteln (z. B. für das Steuerbüro), steht Ihnen in den Reports unter „Verkäufe“ eine vordefinierte Auswertung „Abschreibung“ zur Verfügung. Hier können Sie u. a. Menge und Wareneinsatz der Verkäufe auf den dafür angelegten „virtuellen“ Kunden über einen bestimmten Zeitraum auswerten.

## Dauerbesorgung

Die Dauerbesorgung kennzeichnet Artikel, die trotz mehrfacher Nachfrage durch Kunden nicht zu Lagerartikeln werden sollen. Diese Artikel sollen im Bedarfsfall weiterhin besorgt und von Vorschlagslisten für neue Lagerartikel ausgeschlossen werden. Der Preis eines Artikels sollte hierbei kein Kriterium sein, da die Vorschlagslisten entsprechend angepasst werden können.

Eine solche Kennzeichnung eines Artikels hat in Auswertungen aus MMR, Reports und Cockpit keine rückwirkenden Auswirkungen.

Aktivieren Sie die Checkbox in der **Artikelverwaltung** auf der Seite **Bestelloptimierung**, wenn es sich bei dem Artikel um eine Dauerbesorgung handelt. Die Kennzeichnung kann nur erfolgen, wenn es sich **nicht** um einen Lagerartikel (Status 'POS' oder 'POR') handelt.



The screenshot shows the 'Bestelloptimierung' (Order Optimization) settings for the article 'BLUTEGEL Animalpharma'. The interface includes a table at the top with columns for 'Artikelbezeichnung', 'DAR', 'Einheit', 'NP', 'PZN', 'Status', 'Verfall', 'Bestand', and 'Res.Mg'. Below this, there are several configuration sections:

- Mengenoptimierung allgemein**: Includes fields for 'Optimierungsmodell' (set to 'Alle Artikel'), 'Fester/Variabler Mindestbestand', 'Maximale/Feste Bestellmenge', 'Fester Lieferant', 'Letzter Lieferant', 'Vorratstage' (set to 0), and 'Anzahl Bestellungen' (set to 0).
- Mengenoptimierung POR**: Includes a 'Lagerzeit' field in days.
- Mengenoptimierung POS**: Includes a 'Maximaler Bestand' field.
- Lieferantenoptimierung**: Includes a table with columns 'Lieferant', 'Auftragsart', and 'eff.EK'.

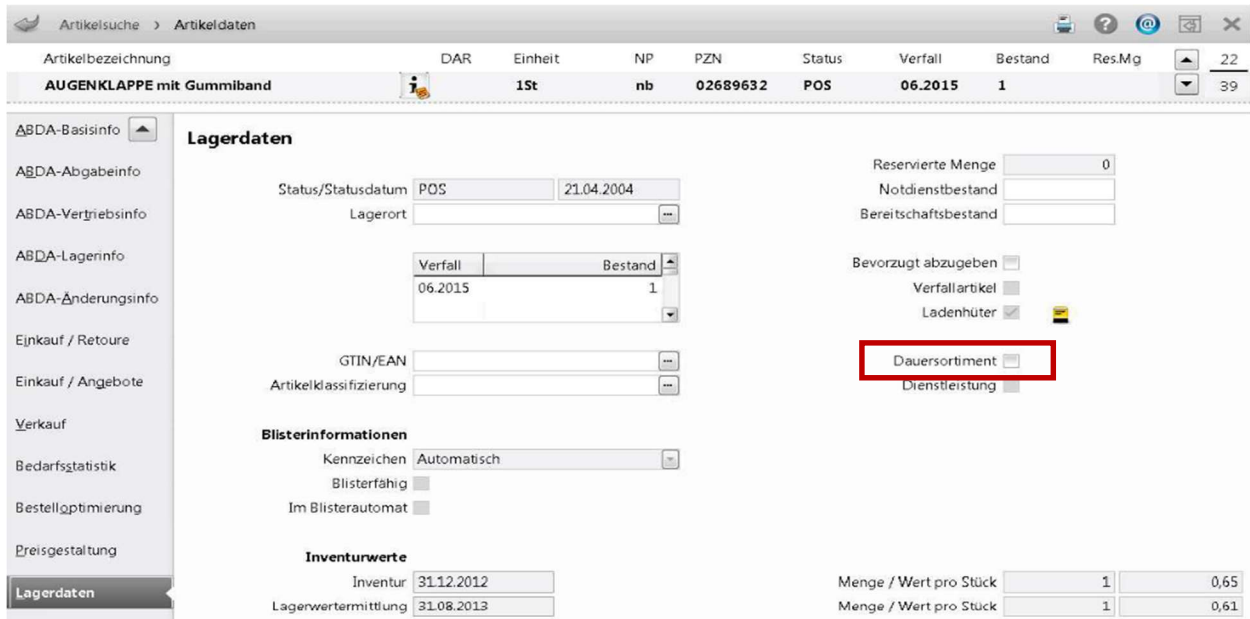
The 'Dauerbesorgung' checkbox is highlighted with a red box, indicating it should be checked for non-stock items.

## Dauersortiment

Das Gegenstück zu den Dauerbesorgungen stellt das Dauersortiment dar. Das Dauersortiment kennzeichnet Artikel, die trotz schlechter Absatzzahlen nicht aus dem Warenlager entfernt werden sollen oder können. Durch diese Kennzeichnung werden die Artikel von MMR- und Reports-Ladenhüterlisten in der Standard-Einstellung ausgeschlossen. Auch in der Sortimentssteuerung ist das Dauersortiment berücksichtigt und wird vorm Auslisten geschützt.

Klassische Dauersortiment-Artikel sind Artikel des **Notfalldepots** der Apotheke, welche auf jeden Fall gekennzeichnet werden sollten. Dies gilt auch für Artikel, die nach Ermessen der Apotheke immer im Lager bleiben sollten, auch wenn diese jedoch sehr selten benötigt werden wie z. B. Augenklappen oder antibiotische Kindersäfte.

Aktivieren Sie die Checkbox in der **Artikelverwaltung** auf der Seite **Lagerdaten**, wenn es sich bei dem Artikel um einen Dauersortiments-Artikel handelt.



The screenshot shows the 'Lagerdaten' (Inventory Data) section of a software interface. The article name is 'AUGENKLAPPE mit Gummiband'. The status is 'POS' and the status date is '21.04.2004'. The expiration date is '06.2015' and the stock is '1'. The 'Dauersortiment' checkbox is highlighted with a red box. Other fields include 'Reservierte Menge' (0), 'Notdienstbestand', 'Bereitschaftsbestand', 'Bevorzugt abzugeben', 'Verfall artikel', 'Ladenhüter', 'Dienstleistung', 'Menge / Wert pro Stück' (1, 0,65), and 'Inventur' (31.12.2012).

Diese Kennzeichnung von Artikeln stellt die Ausnahme dar und sollte entsprechend vorsichtig gehandhabt werden. Eine regelmäßige Überprüfung insbesondere der Kennzeichnung „Dauerbesorger“ und „Dauersortiment“ ist empfohlen. Auf der anderen Seite erspart Ihnen diese Kennzeichnung auf diversen Arbeitslisten, z. B. bei Ladenhütern und bei der RX 4.0 Sortimentssteuerung, eine spätere Bearbeitung von Hand und damit Aufwand und Zeit.

## Dienstleistungen

Auch Dienstleistungen können als Artikel angelegt und ihr Verkauf dokumentiert werden. Um diese virtuellen Artikel von z. B. Ladenhüterlisten auszuschließen, müssen sie ebenfalls gekennzeichnet werden.

Die Dienstleistung wird nicht als Packung und nicht als Position gewertet. Des Weiteren wird sie nicht zum Lagerwert gerechnet. Sie fließt damit auch nicht in die Lagerumschlagsgeschwindigkeit, ZVQ und Bruttonutzendziffer ein.

Außer in den artikelbezogenen MMR-Reports wird der Umsatz mit Dienstleistungen in allen Analysen-MMR-Reports berücksichtigt, wenn der MMR-Ausschluss auf Filter „egal“ steht.

Aktivieren Sie die Checkbox in der **Artikelverwaltung** auf der Seite **Lagerdaten**, wenn es sich bei dem Artikel um eine Dienstleistung handelt.

Artikelbezeichnung	DAR	Einheit	NP PZN	Status	Verfall	Bestand	Res.Mc	
Blutdruckmessung			08000003	Nega+		0		40 / 46

<b>ABDA-Basisinfo</b> ABDA-Abgabeinfo ABDA-Vertriebsinfo ABDA-Lagerinfo ABDA-Änderungsinfo Einkauf / Retoure Einkauf / Angebote Verkauf Bedarfsstatistik Bestelloptimierung Preisgestaltung <b>Lagerdaten</b>	<b>Lagerdaten</b>		Status/Statusdatum	Nega+	17.12.2012	Reservierte Menge	0
	Lagerort		Verfall		Bestand	Notdienstbestand	
	GTIN/EAN				Bereitschaftsbestand		
	Artikelklassifizierung				Bevorzugt abzugeben	<input type="checkbox"/>	
	<b>Blisterinformationen</b>		Kennzeichen	Automatisch	Verfallartikel	<input type="checkbox"/>	
			Blisterfähig	<input type="checkbox"/>	Ladenhüter	<input type="checkbox"/>	
			Im Blisterautomat	<input type="checkbox"/>	Dauersortiment	<input type="checkbox"/>	
	<b>Inventurwerte</b>		Inventur		<b>Dienstleistung</b>	<input checked="" type="checkbox"/>	
			Lagerwertermittlung	29.11.2012	Menge / Wert pro Stück		
					Menge / Wert pro Stück	1	

## Neinverkäufe

Für die Frage, ob ein Artikel an Lager gelegt werden sollte, sind nicht nur die bisherigen Verkäufe relevant, sondern auch die Anzahl der Neinverkäufe. Es spielt keine Rolle, ob der Artikel in der Vergangenheit tatsächlich bestellt, oder „nur“ nachgefragt wurde. Da die EDV per se keine Informationen über einen Neinverkauf hat, muss dieser als solcher gekennzeichnet werden.

Neben Umsatz- und Ertragsverlust besteht bei Neinverkäufen insbesondere in Gegenden mit hoher Apothekendichte auch das Risiko des Kundenverlusts.

Für E-Rezepte, die an den Kunden zurückgegeben werden, kann die Kennzeichnung als Neinverkauf systemunterstützt erfolgen. Dafür kann bei der Rückgabe eines E-Rezeptes an den Kunden die Checkbox Neinverkauf gesetzt werden.

Um diese Option standardmäßig zu aktivieren (d.h. die Option ist dann bei jeder Rückgabe eines Artikels an den Kunden voreingestellt aktiv), wählen Sie **Systemeinstellungen > Verkauf > Kasse > Auswirkung auf Lagerhaltung > E-Rezept** und aktivieren Sie dort die Option "Neinverkauf erfassen".

Wie möchten Sie mit den 2 vorliegenden Verordnungen weiter verfahren?

	E-Verordnungen	Kunde
1 A	Bisoprolol Ratiopharm 5mg TAB N3 100St PZN 06865971	Ayala, Bobette
2 A	Clindasol 600mg Filmtabl FTA N2 30St PZN 00010518	Ayala, Bobette

in der Apotheke behalten

in Notes Bestell-Liste aufnehmen

aus der Apotheke herausgeben

an Kunden zurückgeben

unwiderruflich vernichten

an Filiale senden

**Neinverkauf**

E-Rezept ausdrucken

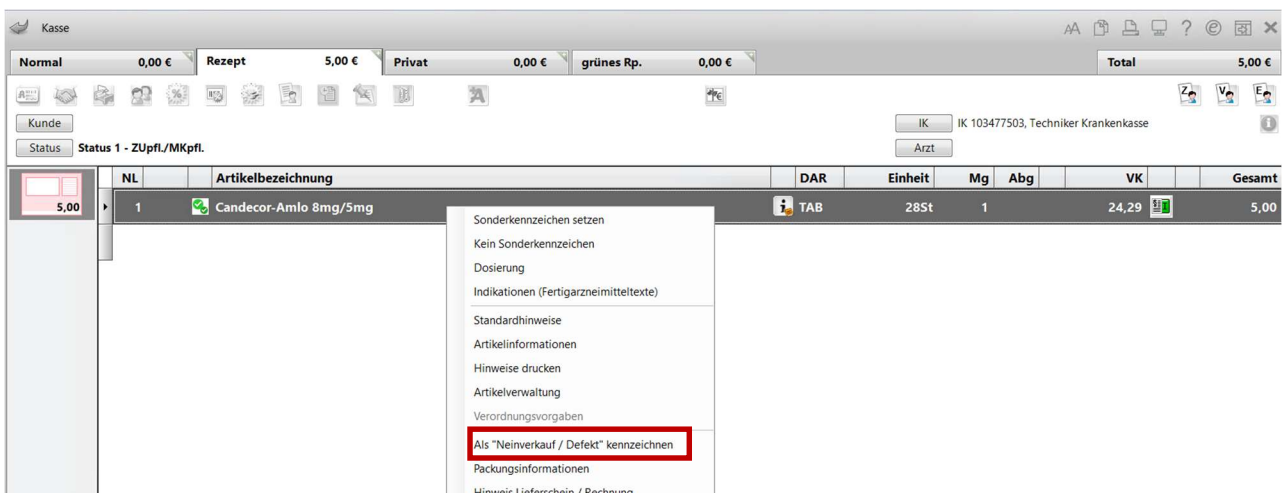
OK

F12

Abbrechen

Esc

Handelt es sich nicht um eine E-Rezept, erfolgt die Kennzeichnung idealerweise, wenn der Artikel in den Verkauf an der Kasse übernommen wurde über das Kontextmenü.



The screenshot shows the 'Kasse' (Cashier) interface. At the top, there are tabs for 'Normal' (0,00 €), 'Rezept' (5,00 €), 'Privat' (0,00 €), and 'grünes Rp.' (0,00 €). The total is 5,00 €. Below the tabs, there are fields for 'Kunde' (IK 103477503, Techniker Krankenkasse) and 'Arzt'. The main area shows a list of articles with columns for NL, Artikelbezeichnung, DAR, Einheit, Mg, Abg, VK, and Gesamt. The first article is 'Candecor-Amlo 8mg/5mg' with a price of 5,00 €. A context menu is open over this article, listing various actions. The option 'Als "Neinverkauf / Defekt" kennzeichnen' is highlighted with a red box.

Alternativ kann die Kennzeichnung in der Artikelübersicht über **Strg+F1** erfolgen.

Neinverkäufe werden im MMR unter dem Gesichtspunkt „Besorgerquote“ berücksichtigt und sind in Reports auswertbar. Auch in der Sortimentssteuerung werden sie als Bedarf berücksichtigt. Wird der Neinverkauf am E-Rezept oder im Kassenbild gesetzt, werden die Informationen zum Rezept (z.B. Krankenkasse) mitgespeichert und fließen in die Bedarfsermittlung ein.

## Einkaufskonditionen

Um den richtigen Rohertrag zu ermitteln, aber auch zur GH-Rechnungskontrolle, ist es nötig, die Einkaufskonditionen des Großhandels im System zu hinterlegen. Anhand des Konditionsblatts, das Sie bitte gemeinsam mit dem Außendienst Ihres Lieferanten ausfüllen, kann ein PT-Mitarbeiter die Konditionen eintragen. Hierfür steht die Dienstleistung IXOS.Supply zur Verfügung, die über den Webshop buchbar ist und neben der Pflege der GH-Konditionen in IXOS die Optimierung der Einstellungen in der Warenlogistikverwaltung für ein weitgehend automatisiertes Bestellverhalten beim Großhandel umfasst.

Bitte achten Sie darauf, dass die Konditionen gegebenenfalls aktualisiert werden.

Da geänderte Konditionen nicht rückwirkend greifen, sollten etwaige Änderungen so schnell wie möglich eingetragen werden.

## Wichtige Kennzahlen aus MMR und Cockpit

Die folgende Tabelle gibt eine Übersicht über die ausgewerteten Kennzahlen.

<b>Kennzahlen (fett) und anteilige Werte</b>	<b>Beschreibung</b>
<b>Bruttoumsatz</b>	Summe aller Umsätze inkl. Mehrwertsteuer und abzüglich der Summe aller Positionsrabatte (d. h. alle Kundenrabatte und KK-Rabatte). Der Umsatz ist nicht geschmälert um ggf. vergebene Summenrabatte.
Netto-Netto-Umsatz	Umsatz über alle taxierten Positionen; gesondert betrachtet bei Stückelungspositionen. Der Umsatz ist exkl. KK-Rabatt, Kundenrabatte, sowie die im Umsatz enthaltene Mehrwertsteuer. Der Umsatz ist nicht geschmälert um ggf. vergebene Summenrabatte, da eine Umlegung solcher Rabatte auf die Positionen nicht erfolgt.
KK-Rabatte	Summe über alle Positionsrabatte, die laut Gesetzgeber bei Abgabe von Rx-Artikeln an die Krankenkassen zu gewähren sind.
Positionsrabatte	Summe über alle Positionsrabatte an Kunden: Manuelle Rabatte, Sofortrabatte, Nachlass aus Kundenrabattmodellen, Rabatte auf Basis von Gratismengen.
Summenrabatt	Summe über alle Total-Rabatte, die auf die Gesamtsumme gewährt wurden und keiner Position eindeutig zugeordnet werden können.
Umsatzsteuer	Summe über die im Verkaufspreis enthaltene und abzuführende Umsatzsteuer.

<b>Betriebsergebnis</b>	<p>Im Firmenstamm hinterlegte monatliche Betriebskosten. In der Tagessicht werden diese anteilmäßig auf einen Tag umgelegt. (= gesamte Kosten / 30 Tage).</p> <p>Bei Filterung nach Offizin / BackOffice werden die entsprechenden Betriebskosten zudem anteilig ermittelt. Die Verteilung erfolgt dabei gemäß Verhältnis Bruttoumsatz Offizin zu Bruttoumsatz BackOffice. Geben Sie die Betriebskosten im Modul Firmenstamm unter Finanzen ein.</p>
<b>Wareneinsatz</b>	<p>Der Wareneinsatz ist die umsatzrelevante Verkaufsmenge zzgl. Gratismenge zum Einstandspreis. Er wird in der Gewinn- und Verlustrechnung als Aufwand ausgewiesen. Zur Bewertung der verkauften Menge wird der bestandsgewichtete effektive EK zum Zeitpunkt des Verkaufes herangezogen. Bei Stückelungen werden zur Vereinfachung die taxierten Mengen berücksichtigt.</p> <p>Hinweis: Der Wareneinsatz als Betrag wird eigens auf Positionsebene ermittelt und festgehalten.</p> <p>Wareneinsatz in % = <math>\frac{\text{Wareneinsatz}}{\text{Netto-Netto-Umsatz}}</math></p>
Rohertrag	<p>Der Rohertrag zeigt die positive Differenz zwischen 'Netto-Netto-Umsatz' und 'Wareneinsatz'.</p> <p>Rohertrag in % = <math>\frac{\text{Rohertrag}}{\text{Wareneinsatz}}</math></p>
Einzahlungen / Auszahlungen	<p>Saldo über Einzahlungen / Auszahlungen an der Kasse. Diese Geldbewegungen haben keine Umsatzwirkung. Positive Salden erhöhen, negative Salden vermindern das Betriebsergebnis. Bei Filterung nach Offizin und BackOffice werden die entsprechenden Werte anteilig ermittelt. Die Verteilung erfolgt gemäß Verhältnis Bruttoumsatz Offizin zu Bruttoumsatz BackOffice.</p>
<b>Theoretische Spanne</b>	<p>Bei der Spanne im Allgemeinen handelt es sich um die Differenz von VK (netto) zum bestandsgewichteten effektiven EK im Verhältnis zu VK (netto). Zur Berechnung der theoretischen Spanne werden die Standardpreise (ohne Abzug aller Rabatte) herangezogen. Hinweis: Für die Spanne wird der theoretische Umsatz ermittelt und auf Positionsebene festgehalten. Spanne allgemein in % = <math>\frac{\text{Differenz von VK netto und Durchschnitts-EK}}{\text{VK netto}}</math></p>
<b>Nettoumsatz inkl. Rabatte</b>	<p>Netto-Netto-Umsatz + Positionsrabatte + KK-Rabatte oder auch Brutto-Umsatz minus MwSt.</p>

<b>Reale Spanne</b>	<p>Bei der Spanne im Allgemeinen handelt es sich um die Differenz von VK (netto) zum bestandsgewichteten, effektiven EK im Verhältnis zum VK (netto).</p> <p>Zur Berechnung der realen Spanne werden die tatsächlich erzielten Preise (d. h. nach Abzug aller Positionsrabatte) herangezogen.</p> <p>Spanne allgemein in % = Differenz von VK netto und Durchschnitts-EK im Verhältnis zu VK netto.</p>
<b>Rabatte</b>	<p>Prozentualer Anteil der ursprünglich theoretischen Spanne, welcher auf Basis von Rabatten (alle Kundenrabatte, KK-Rabatte) „verloren“ geht. Ermittlung der Kennzahl:</p> <p>Rabatte in % = Theoretische Spanne - Reale Spanne.</p>
<b>Anzahl Kunden</b>	<p>Eine Kundenzählung im Sinne eines Verkaufs an der Kasse bzw. eines Faktura-Auftrags findet pro vollständig abgeschlossenem Verkaufsvorgang statt. Es werden alle Vorgänge (Totale, Aufträge) berücksichtigt, deren zugehörige Subtotale keine Vorgänger haben. Damit wird sichergestellt, dass bei Vorgangsketten immer nur das erste Total in der Kette gezählt wird. Aktivierungen und Abholungsaufösungen mit neu erfasstem Subtotal werden auch gezählt.</p> <p>Vorablieferungen werden erst bei der Auflösung der Vorablieferung gezählt. Rückkäufe, ggf. auch mit neuen Subtotals, und Umlagerungen werden generell nicht gezählt. Um Aussagen von Kundenkontakten pro Mitarbeiter zu treffen, ist die Filterung auf das Offizin-Geschäft sinnvoll.</p>
<b>Anzahl Packungen</b>	<p>Summe aller im Zeitraum abgegeben und umsatzbringenden Packungen. Für die Zählung werden Artikelpositionen, Sonder-PZN (auch wenn es Dienstleistungen sind) und Rezepturpositionen berücksichtigt.</p>
<b>Lieferbereitschaft</b>	<p>Die Lieferbereitschaft ist das Verhältnis zwischen der Anzahl aller vorrätigen Positionen und der Anzahl aller verkauften Positionen. Bei der Lieferbereitschaft handelt es sich um die reziproke Aussage zur Besorgerquote d.h. die Lieferbereitschaft ist 100 % - Besorgerquote. Sie ist strenggenommen keine eigene Kennzahl. Eine Besorgerquote von 30 % entspricht der Lieferbereitschaft von 70 %.</p>
<b>Besorgerquote</b>	<p>Zur Ermittlung der Quote werden die Anzahl nachgefragter, aber nicht vorrätiger Artikelpositionen zum Verkaufszeitpunkt ins Verhältnis zur Anzahl der verkauften Positionen gesetzt. Berücksichtigt werden sowohl ungewollte als auch gewollte Besorgungen, inklusive Dauerbesorger und Neinverkäufe. Abgaben (Verkäufe) an Filialen werden nicht berücksichtigt.</p>
<b>Anzahl Verkäufe</b>	Anzahl der verkauften Positionen.

<b>Anzahl Besorgungen</b>	Anzahl der Positionen, die von Kunden nachgefragt und besorgt werden mussten. (Negativverkäufe + Lagerartikel ohne Bestand zum Verkaufszeitpunkt)
<b>Anzahl Nachlieferungen</b>	Anzahl aller Positionen, die von Kunden vorab bestellt worden sind. (Lagerartikel + alle Besorgungen zum Zeitpunkt der Reservierung)
<b>Botendienst</b>	Anzahl der Lieferungen, deren Abholung im Verkauf mit „per Bote“ abgeschlossen wurde. Diese umfassen alle Nachlieferungen für diesen Kontext.
<b>Korbumsatz</b>	Bruttoumsatz / Anzahl wirtschaftlicher Kunden im Zeitraum.

### Legende (Tabelle):

**Fett dargestellt** sind übergeordnete Kennzahlen, die sich u.U. aus mehreren Kennzahlen zusammensetzen.

In normaler Schrift dargestellt sind Kennzahlen, die zur Berechnung der übergeordneten Kennzahlen verwendet werden, oder auch einfache Teil-Kennzahlen, aus deren Summe sich die übergeordnete Kennzahl berechnet.

Diese kommen ggf. bei der Berechnung **mehrerer** übergeordneter Kennzahlen vor. In der Tabelle sind sie jedoch nur ein Mal aufgeführt.