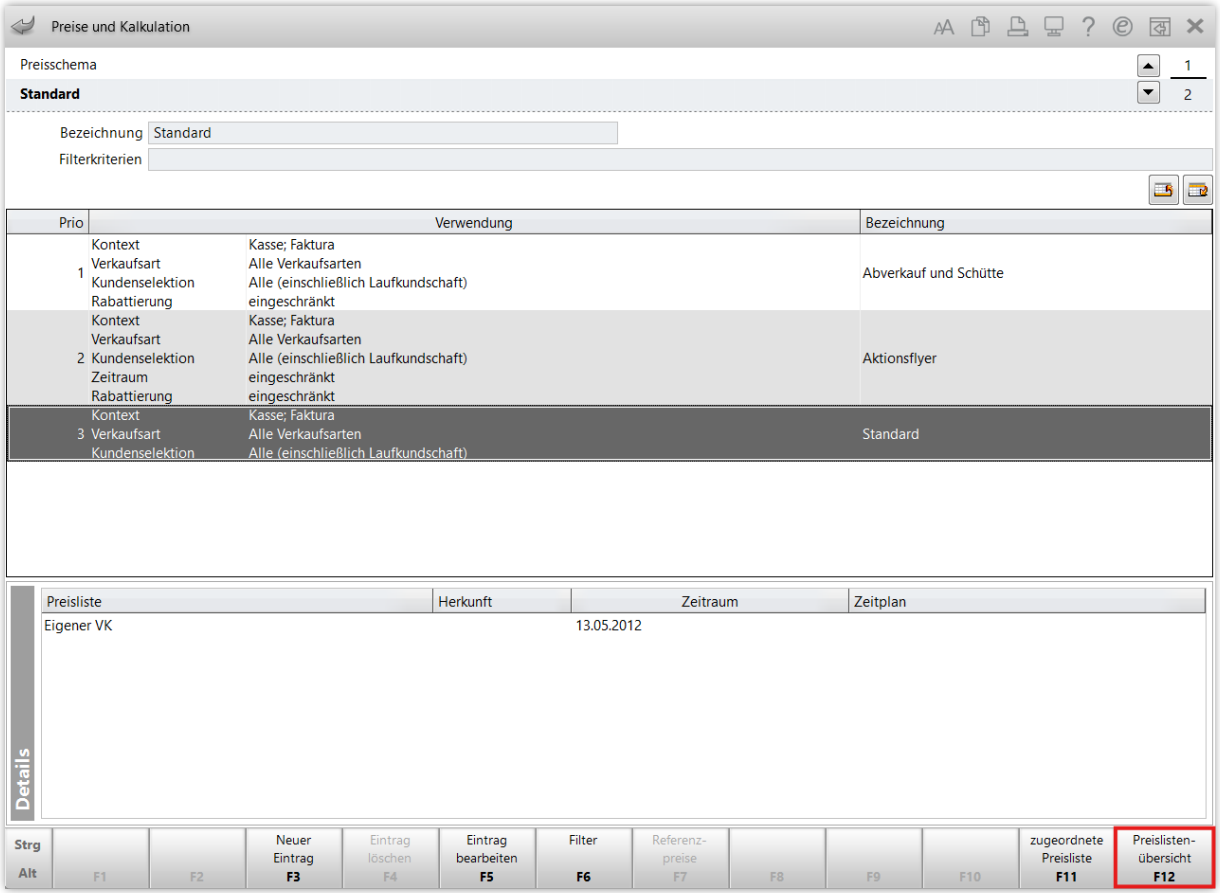
Preisgestaltung für Rabattaktionen

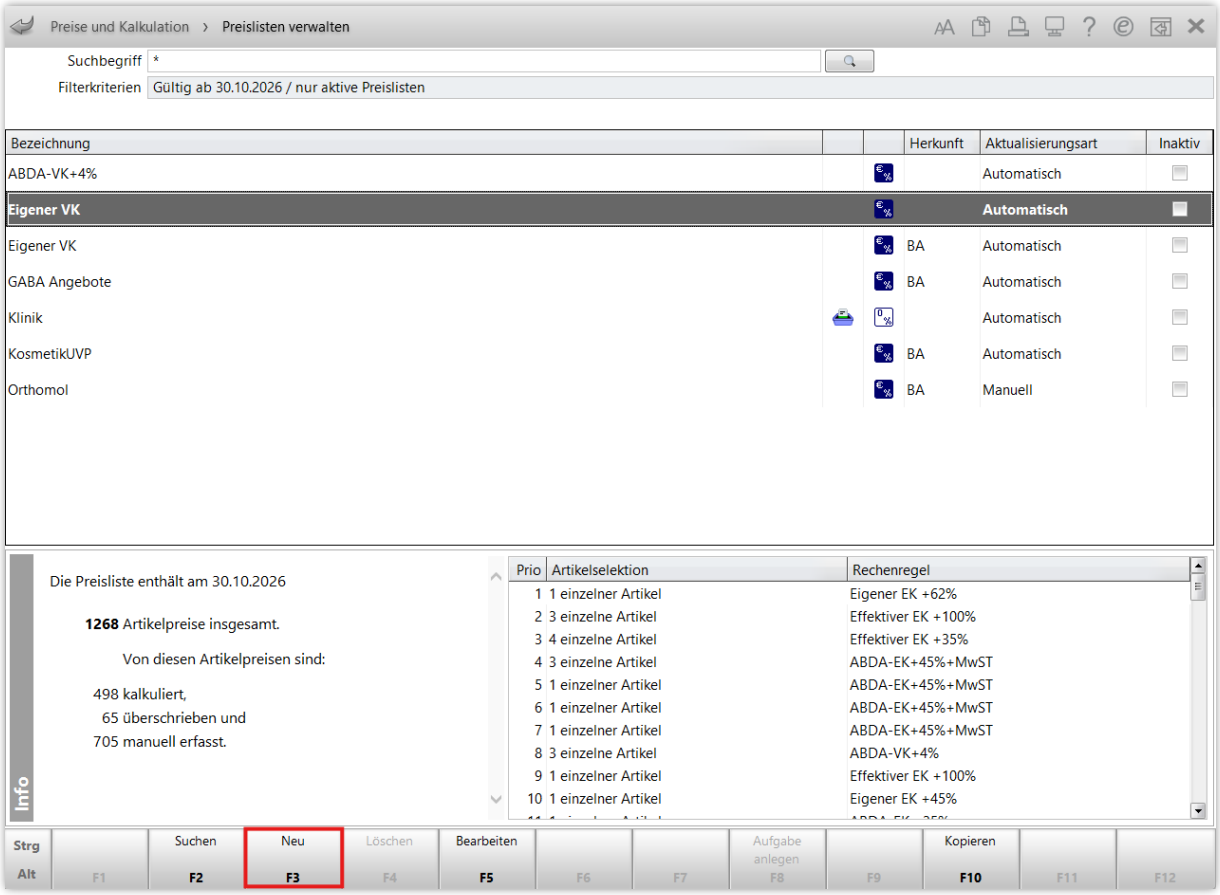


Der „**Black Friday**“ ist ein Tag, an dem viele Geschäfte die Kunden mit hohen Rabatten und Sonderangeboten zum Einkaufen locken. Viele Apotheken möchten an diesem Tag ebenfalls Rabattaktionen durchführen.
In diesem Artikel lesen Sie, wie Sie ein Preisverwendungsmodell mit zugeordneter Preisliste anlegen und damit unterschiedliche Aktionstage, wie Black Friday oder Kosmetiktage, fortlaufend und unkompliziert pflegen können.

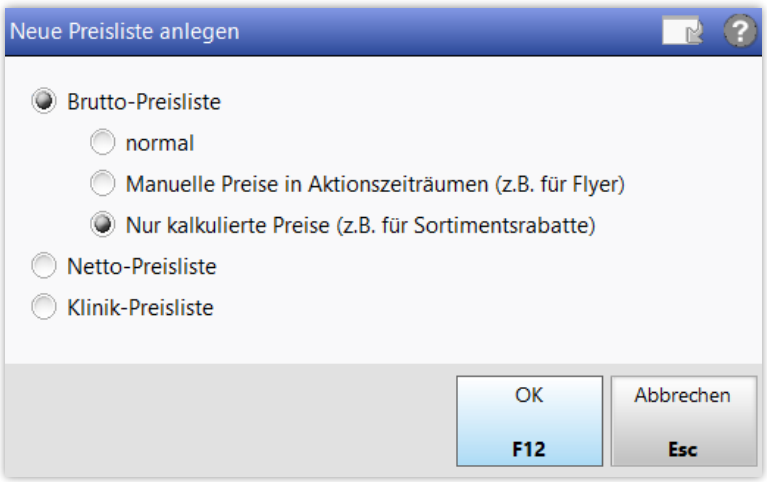
Im Menü **Systempflege** finden Sie das Modul **Preise und Kalkulation**.
Im Hauptteil des Fensters sehen Sie eine Auflistung aller **Preisverwendungsmodelle**, die für das Preisschema genutzt werden. Bei der Preisermittlung wird stets eine Priorisierung entsprechend der ersten Spalte der Tabelle vorgenommen.
Vermutlich existieren neben dem immer gültigen Standardmodell zur Preiskalkulation, das die Preisliste *Eigener-VK* enthält, bereits höher priorisierte Modelle, zum Beispiel für Monatsangebote oder andere Anwendungsfälle für Sonderpreise.



Starten Sie jedoch zuerst mit der Anlage der Preisliste. Über **Preislistenübersicht – F12** gelangen Sie in die Übersicht der Preislisten.

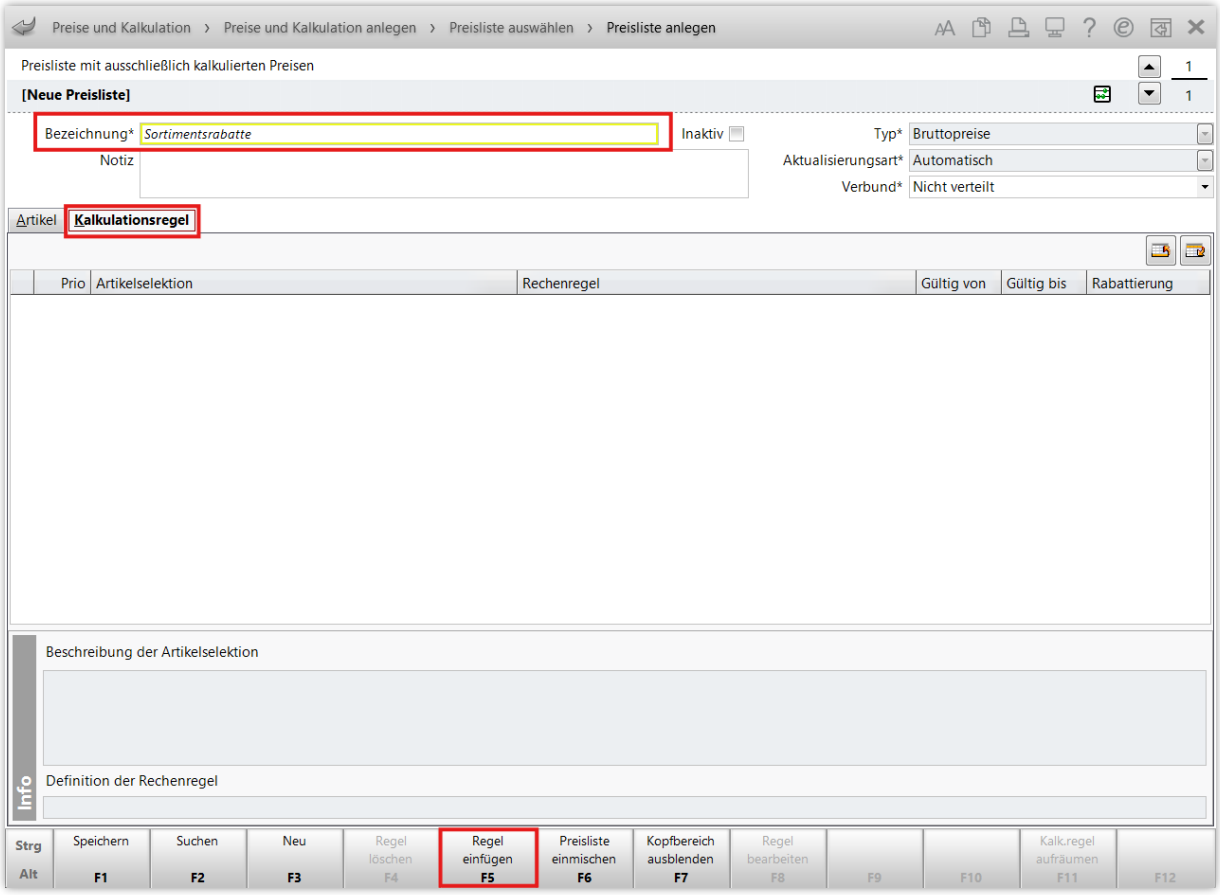


Sofern vorhanden, können Sie die Preisliste *Sortimentsrabatte* nutzen oder über **Neu – F3** eine Preisliste anlegen. Verwenden Sie dafür eine **Brutto-Preisliste** vom Typ **Nur kalkulierte Preise (z. B. für Sortimentsrabatte)**.

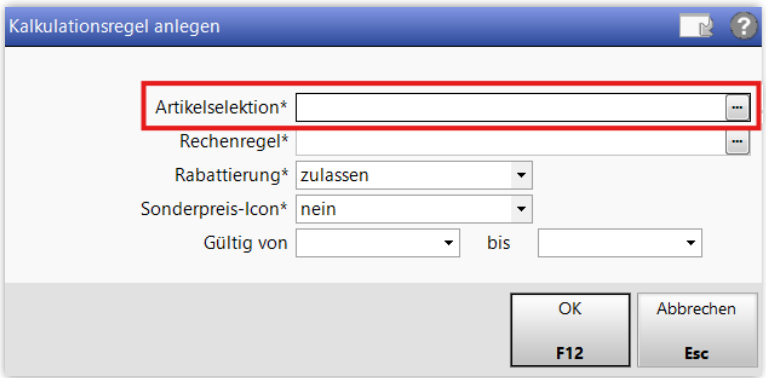


Tragen Sie eine Bezeichnung ein und wechseln Sie zum Reiter **Kalkulationsregel**. Wählen Sie **Regel einfügen – F5.**

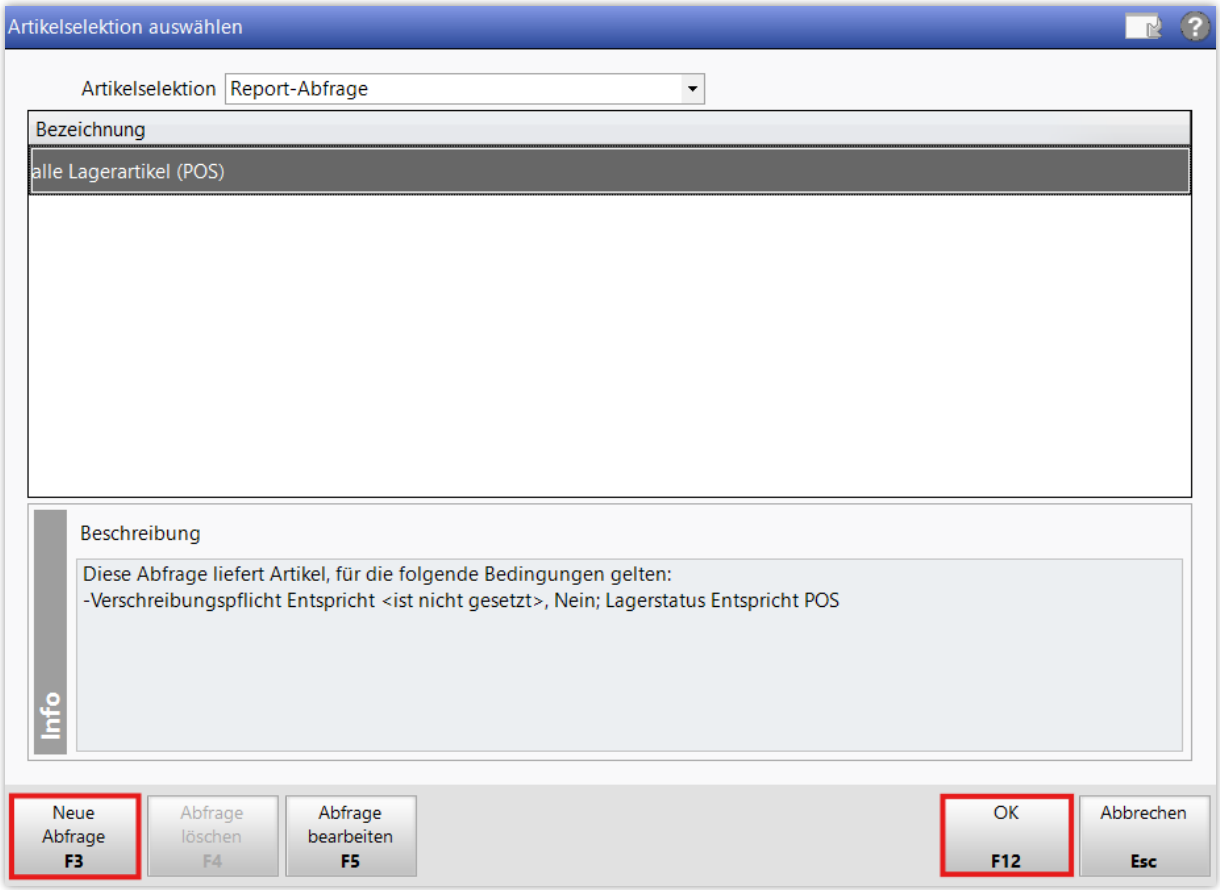
Falls Sie eine bereits vorhandene Preisliste nutzen, befinden sich möglicherweise bereits ein oder mehrere Einträge abgelaufener Aktionen in der Preisliste.



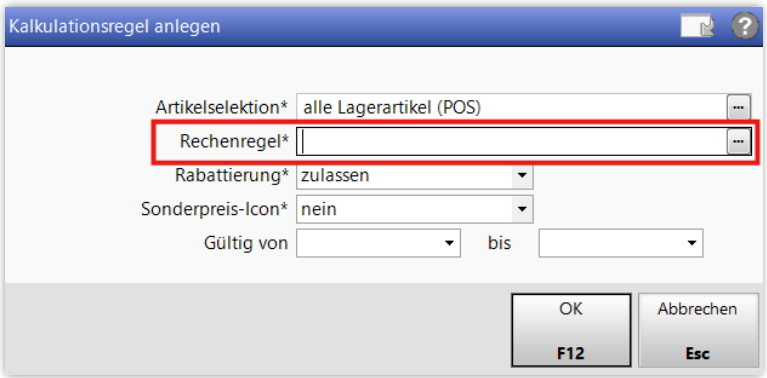
Im Fenster **Kalkulationsregel anlegen** wählen Sie zuerst **Artikelselektion** über den Browse-Button aus.



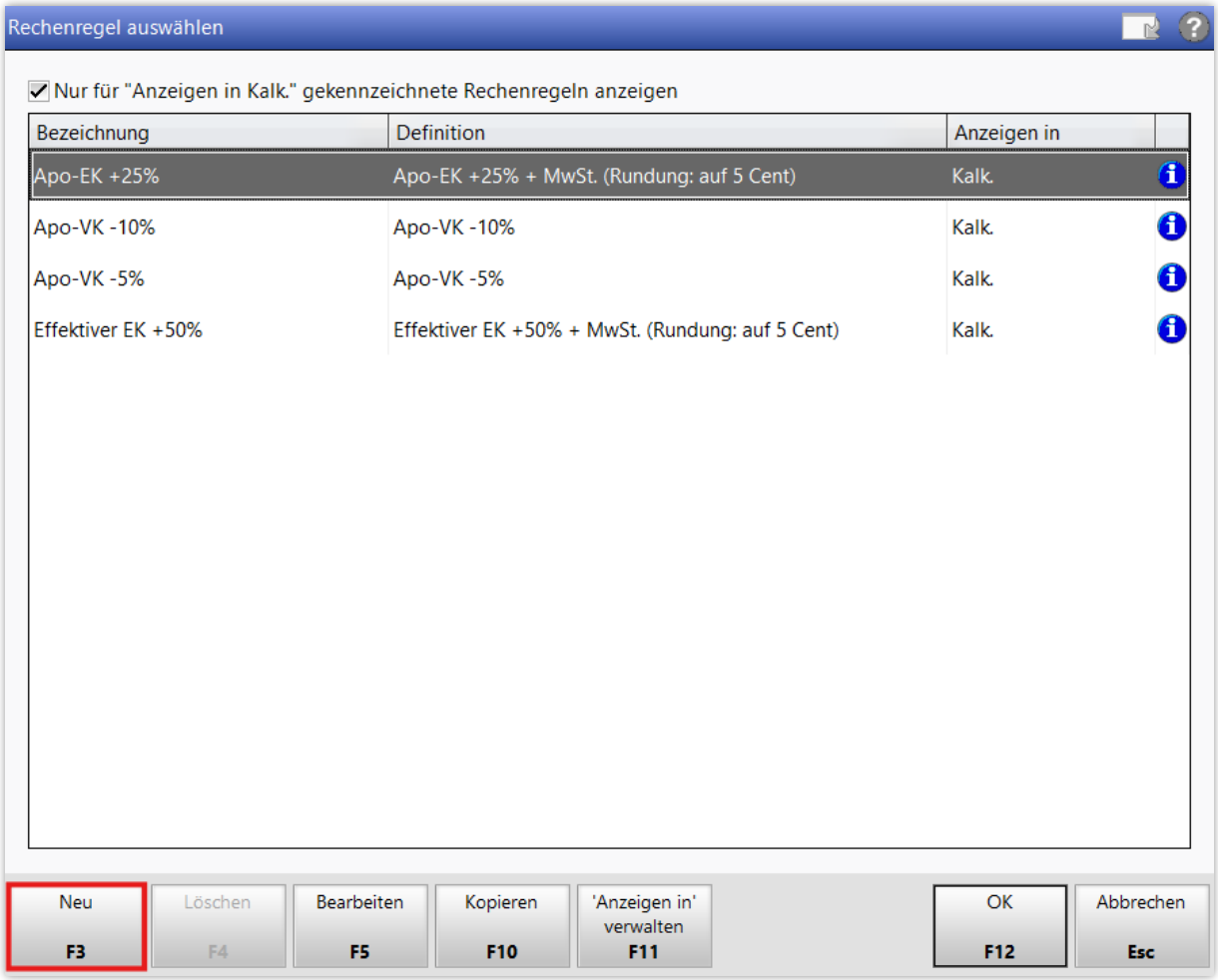
Im Fenster **Artikelselektion auswählen** starten Sie eine **Report-Abfrage** mit **Neue Abfrage – F3**.
Hier können Sie beispielsweise Ihre Rabattaktion auf Artikel bestimmter Anbieter oder nur für Lagerartikel eingrenzen, je nach dem, wofür das Rabattangebot gelten soll. Erstellen Sie über Reports die gewünschte Artikelselektion und übernehmen Sie diese anschließend über **OK – F12**.



Wählen Sie als nächstes die **Rechenregel** aus.



Im Fenster **Rechenregel auswählen** können Sie eine schon bestehende Rechenregel auswählen oder bei Bedarf mit **Neu – F3** eine neue Regel definieren.

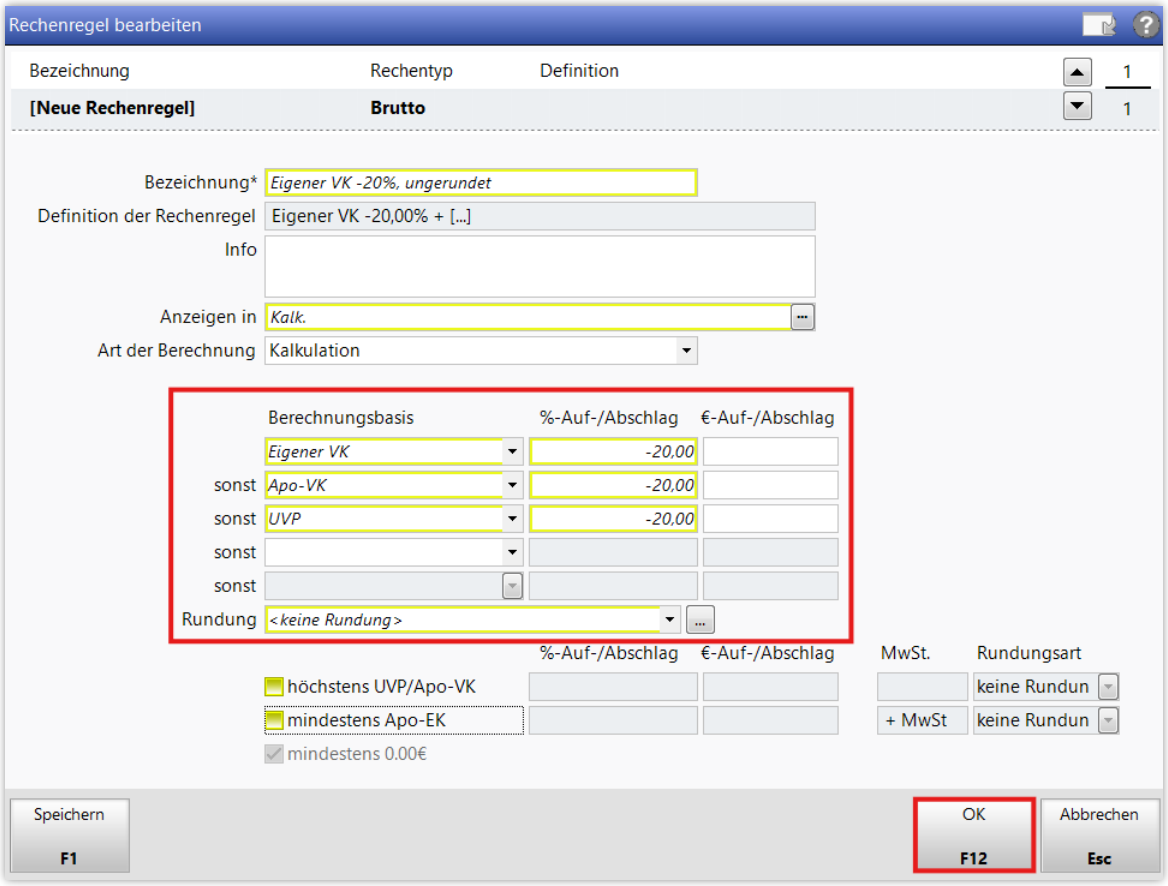


Soll der Preis rabattiert werden, der in der Offizin als regulärer Preis ausgezeichnet ist, so stellen Sie zuerst **Eigener VK**, dann **Apo-VK** und **UVP** als Berechnungsbasis mit dem entsprechenden Rabatt ein. Beachten Sie, dass ein Minuszeichen vor dem gewünschten Rabatt eingetragen wird. Stellen Sie keine Rundung ein.

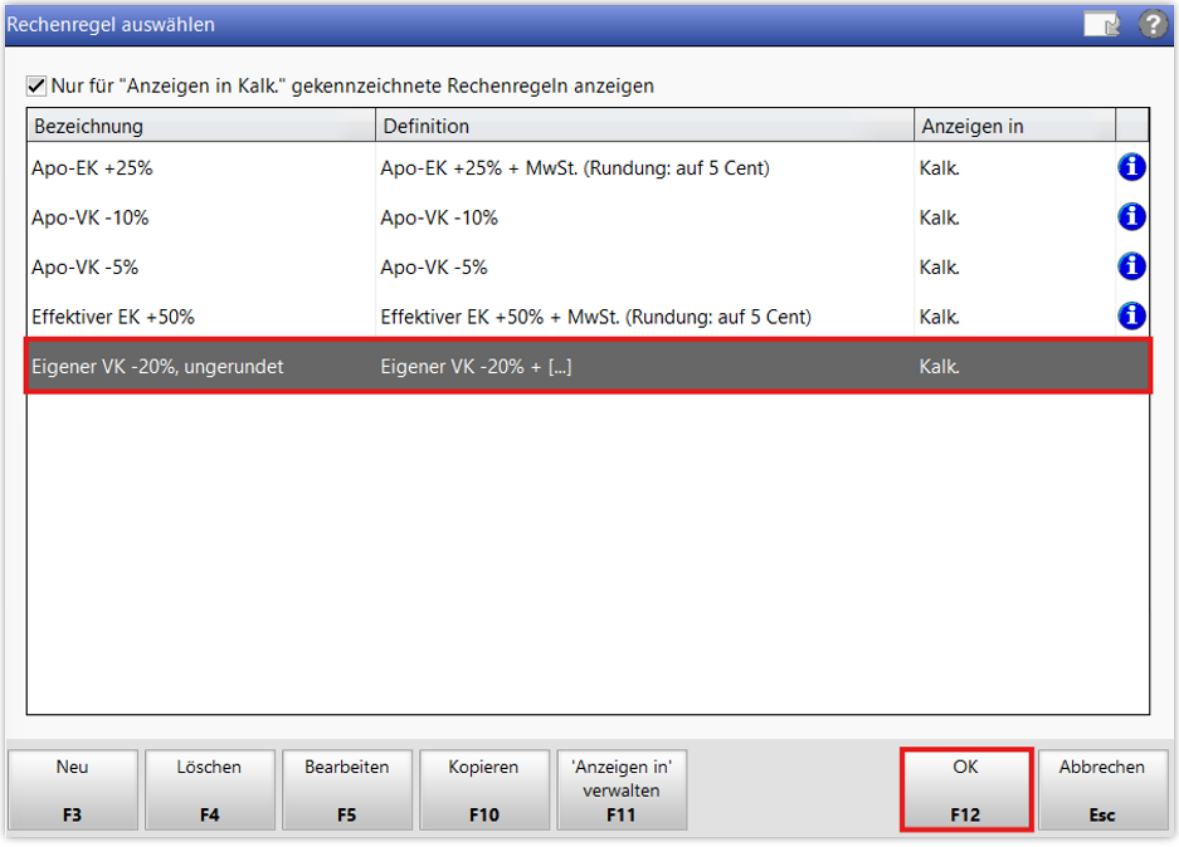
Alternativ:
Soll während des Aktionszeitraums der Rabatt auf den **Apo-VK** oder **UVP** gewährt werden, so ändern Sie die Reihenfolge. Als dritten Eintrag kann dann als Rückfallebene **Eigener VK** eingetragen werden. Dies bewirkt Folgendes: Existiert kein Eintrag für die Berechnungsbasis **Eigener VK**, so wird auf Artikel ohne **Apo-VK**/**UVP** (zum Beispiel Verbandstoffe) kein Rabatt gewährt. Gibt es diesen Eintrag, so wird der Rabatt bei Artikeln ohne **Apo-VK**/**UVP** vom Preis **Eigener VK** abgezogen.

Welche Berechnungsbasis korrekt ist, richtet sich danach, wie die Aktion beworben wird.

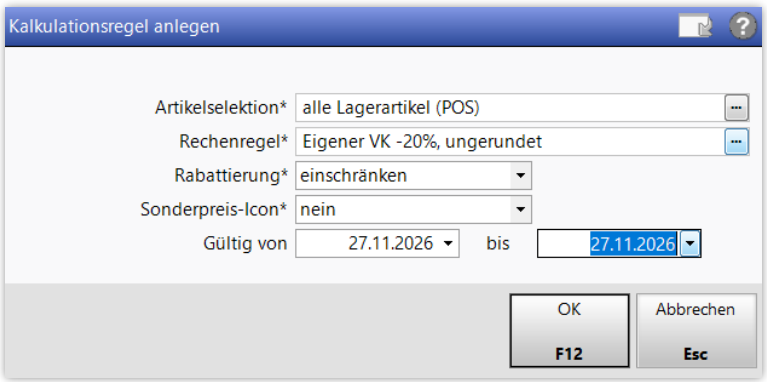
Bestätigen Sie Ihre Eingaben schließlich mit **OK – F12**.



Nun findet sich die erstellte Rechenregel zur Auswahl in der Liste. Markieren Sie sie und bestätigen Sie mit **OK – F12**.

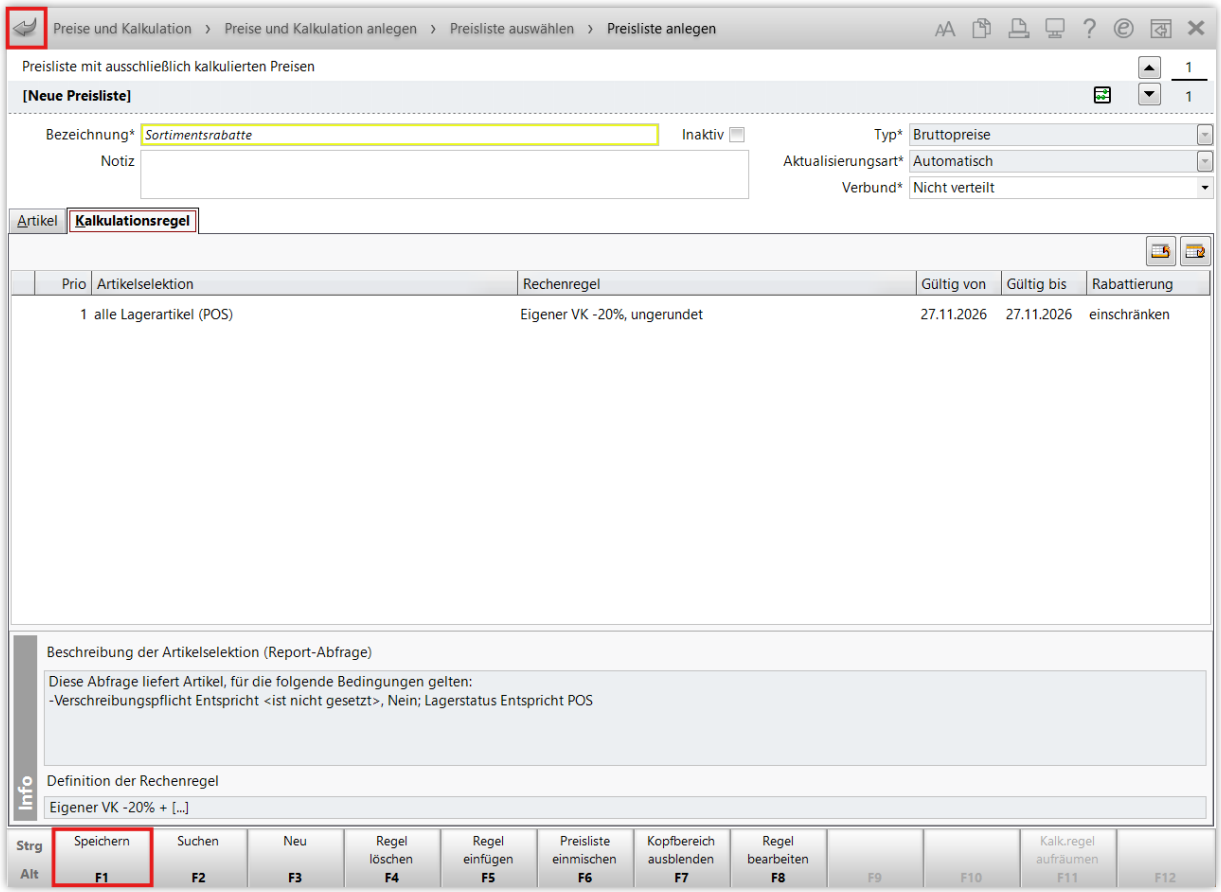


Sie können die zusätzliche **Rabattierung** einschränken. Jedoch ist dies an der Preisliste nicht unbedingt erforderlich, da diese Einstellung prinzipiell am Preisverwendungsmodell vorgenommen wird. Stellen Sie das gewünschte Datum ein. Damit ist die Kalkulationsregel für die Preisliste komplett. Bestätigen Sie mit **OK – F12**.



Sehen Sie auch unser Video zum Thema Aktionsmanagement auf YouTube.

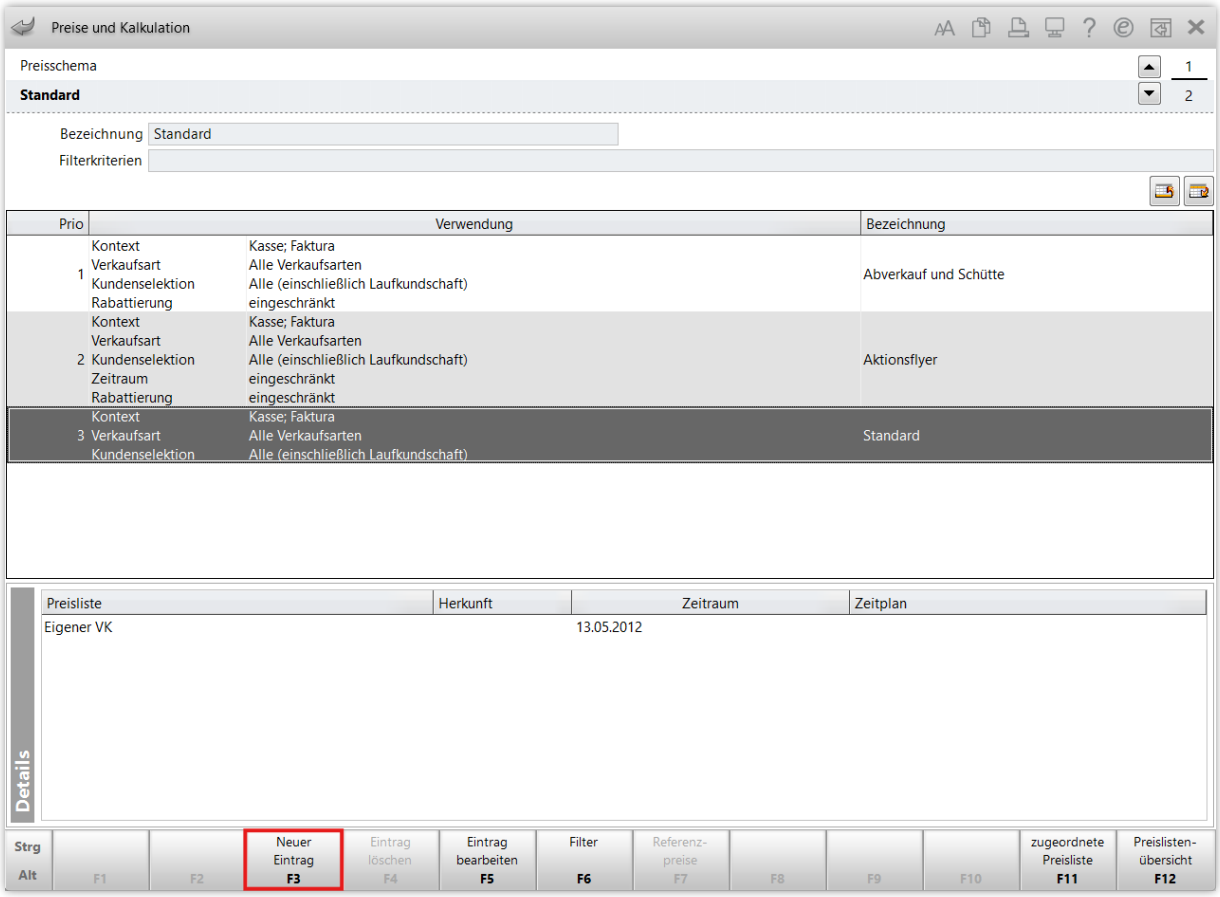
Bestätigen Sie die Einstellungen an der Preisliste mit **Speichern – F1**.



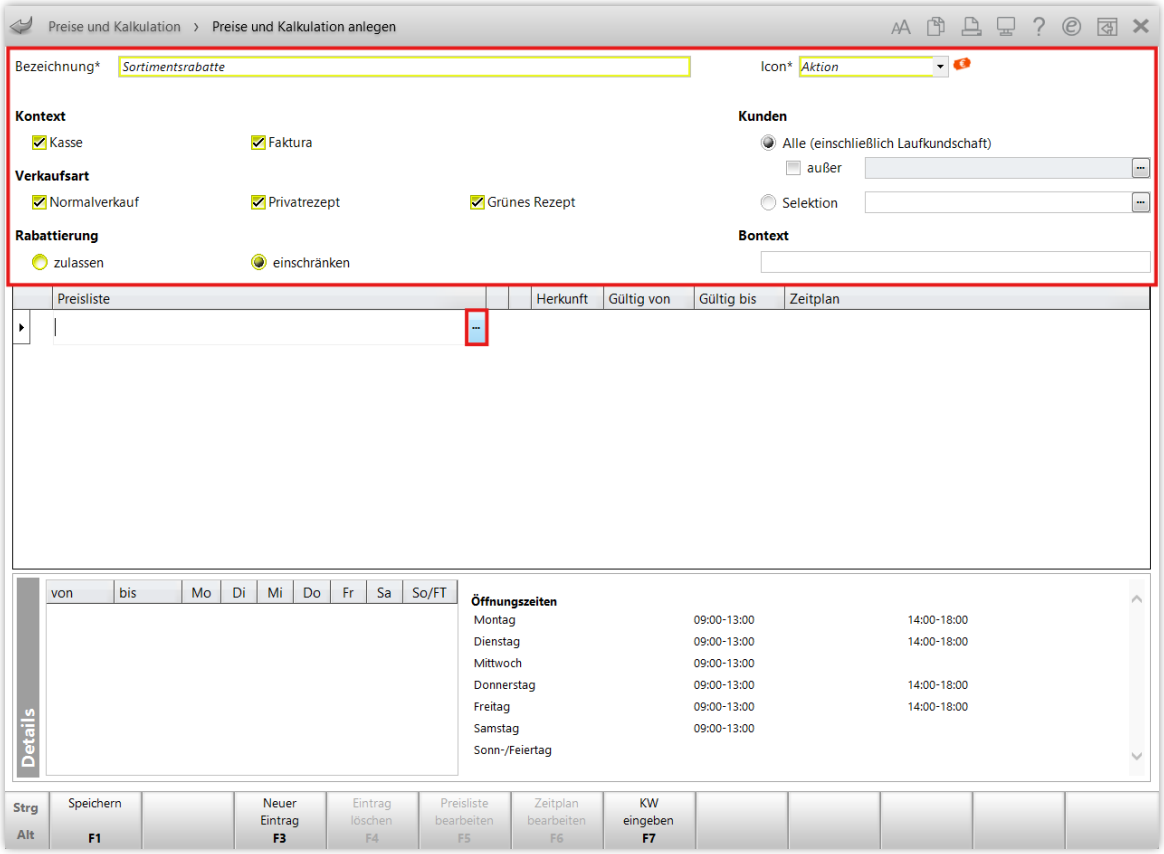
Verlassen Sie die Preisliste und die Preislistenübersicht, indem Sie zweimal den Pfeil oben links klicken oder die **Esc**-Taste nutzen.

Nun befinden Sie sich wieder in der Startübersicht von **Preise und Kalkulation** und sehen die Preisverwendungsmodelle.

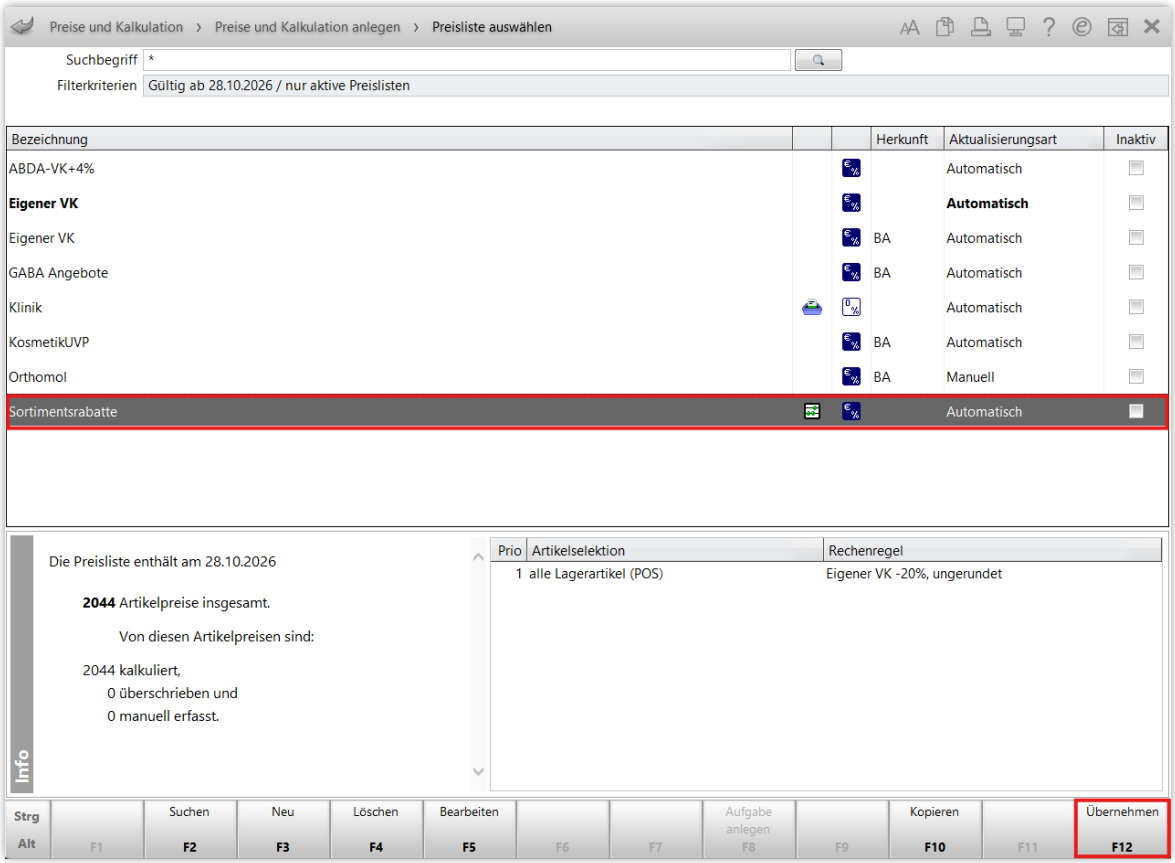
Für den Aktionstag kann entweder ein bereits vorhandenes Preisverwendungsmodell, z. B. für Sortimentsrabatte, genutzt werden, oder es wird ein neues Preisverwendungsmodell über **Neuer Eintrag – F3** angelegt.



Legen Sie eine **Bezeichnung** für das neue Preisverwendungsmodell fest und wählen **Kontext**, **Verkaufsarten** und **Kunden**, für die es verwendet werden soll. Für einen Aktionstag wie „Black Friday“ ist die Auswahl von **Kasse** und **Faktura**, **alle Verkaufsarten** und **Alle Kunden (einschließlich Laufkundschaft)** sinnvoll.
Schließen Sie hier die zusätzliche **Rabattierung** der Preise über Kundenrabattmodelle oder Coupons über den Radiobutton **einschränken** aus.
Sie können das Icon Aktion vergeben.



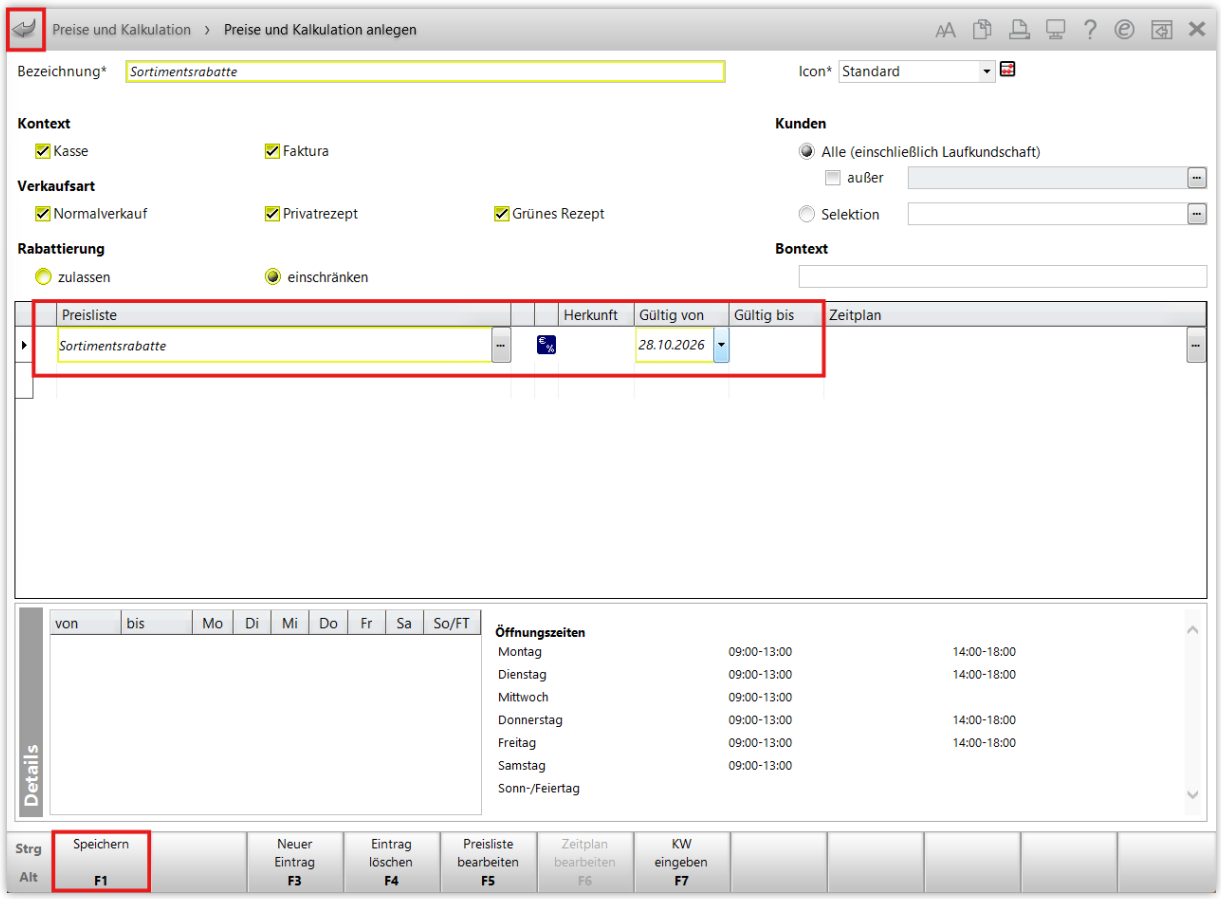
Mit Klick auf den Browse-Button [...] in der Spalte **Preisliste** öffnet sich das Fenster **Preisliste auswählen**. Nun können Sie die angelegte Preisliste auswählen und mit **Übernehmen – F12** bestätigen.



Sie befinden sich wieder beim Preisverwendungsmodell für Ihre geplante Aktion, das nun die neue Preisliste enthält.

Das **Gültig bis** Datum bleibt leer. Die Gültigkeit der Aktion kommt aus dem Eintrag der Preisliste.

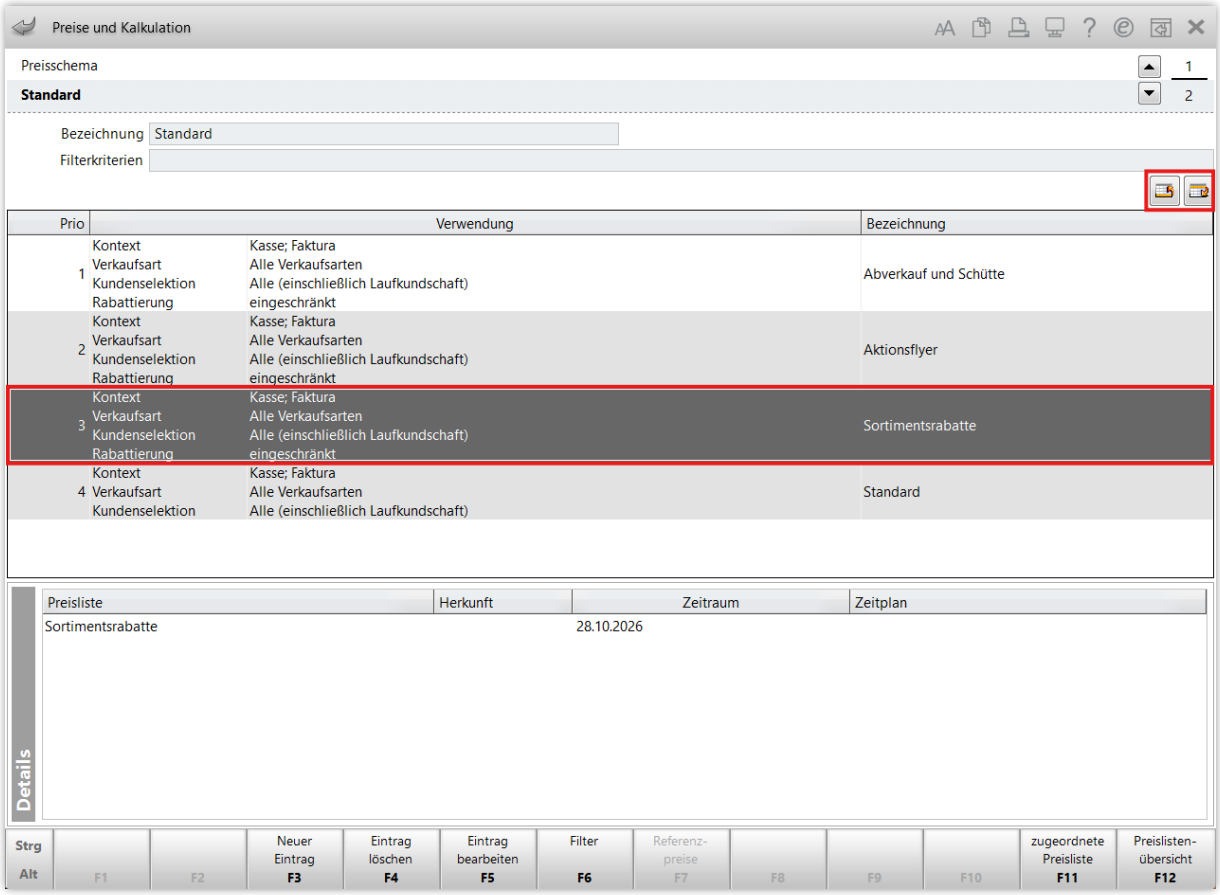
Mit **Speichern – F1** stellen Sie das Preisverwendungsmodell fertig.



Mit dem Pfeil-Button oder **Esc** gelangen Sie zurück zur Übersicht der **Preisverwendungsmodelle**.

Priorisieren Sie den neuen Eintrag abschließend höher als das Preisverwendungsmodell Standard, indem Sie die Reihenfolge in der Tabelle über die Buttons und anpassen.

Eventuell vorhandene Preisverwendungsmodelle für Abverkauf und Schütte, Monatsangebote etc. sollten höher priorisiert sein.



Sie haben so ideale Voraussetzungen für weitere Rabattaktionen geschaffen. Für diesen Zweck kann das Preisverwendungsmodell immer erhalten bleiben. Die zugeordnete Preisliste kann nach einer abgelaufenen Aktion ebenfalls für einen neuen Aktionstag verwendet werden.