

UNTERNEHMENSFÜHRUNG

BETRIEBSWIRTSCHAFT

MARKETING


PERSONAL

Apotheken Benchmarking

Für die Anforderungen von heute und morgen

Apotheken-Benchmarking

Benchmarking hilft dabei, konsequent und zielorientiert nach neuen Ideen und Lösungen außerhalb der eigenen Apotheke zu suchen.



„Der größte Nutzen war ganz ohne Frage die Erhöhung meines Ertrags. Und das liegt eindeutig an der Aktualität der Zahlen.“

Neue Wege finden

Für die Anforderungen von heute und morgen

Apotheken-Benchmarking war 2003 die erste Lösung für Apotheken, um sich tagesaktuell und mit realistischen Zahlen zu benchmarken. Heute nutzen tausende Apotheken, sowohl ADG- als auch Nicht-ADG-Kunden, den einzigartigen Leistungsumfang von Apotheken-Benchmarking, das damit auch den Standard im Markt gesetzt hat.

Apotheken-Benchmarking liefert Ihnen tagesaktuell alle Informationen, die Sie benötigen, um Ihre Apotheke zielorientiert zu führen. Die Software bereitet die Zahlen Ihrer Apotheke auf und vergleicht sie mit den Durchschnittszahlen, gleichartiger, anonymer Vergleichsgruppen. Verglichen werden Umsatz-, Rohertrags- und Absatzzahlen sowie Kundenfrequenz, verkaufte Packungen pro Quadratmeter Verkaufsfläche, aber auch Lagerzahlen u.v.m.

Der Vergleich mit anderen Apotheken deckt Schwachstellen auf und schafft damit die Grundlage um:

- Konkrete Verbesserungen aufzuspüren
- Einsparpotenziale abzuleiten
- Realistische Zielvorgaben zu formulieren.

Das garantiert auch in der Zukunft die Wettbewerbsfähigkeit – für die eigenständige Apotheke ebenso wie für Filial-Apotheken oder Apothekengruppen.

Unsere Kunden sagen zu Apotheken-Benchmarking:

„Die Zahlen aus dem Controlling kann ich durch den Vergleich im Apotheken-Benchmarking noch besser interpretieren. Und es ist beruhigend zu sehen, wenn Kollegen den gleichen Trend haben.“

„Auf die Zahlen meines Steuerberaters muss ich 4 - 6 Wochen warten. Das ist nun vorbei. Mit Apotheken-Benchmarking erhalte ich alle wichtigen Zahlen tagesaktuell.“

„Ich sehe auf einen Blick wo's klemmt und kann zielgerichtet und vor allen Dingen rechtzeitig und ohne Zeitverzögerung gegensteuern. Das ist das A und O um ohne Reibungsverluste Korrekturen vornehmen zu können.“

„Die Rennerliste zeigt die Top50 meiner Apotheke auf einen Blick. Manchmal staune ich welche Artikel oben in der Liste stehen.“

„Egal wo ich bin, ob im Urlaub in Neuseeland oder am Wochenende auf meiner Terrasse, ich kann die Zahlen und Daten an jedem Ort der Welt über das Internet sehen. Das ist eine tolle Sache.“



Apotheken-Benchmarking

Erfolg durch Veränderung: Flexibilität hält Ihre Apotheke fit, denn die konstruktive Auseinandersetzung mit eigenen Stärken und Schwächen fördert die Sensibilität für wichtige Zukunftspotenziale.

**Controlling –
Agieren statt reagieren**



DURCHSCHNITTS-APOTHEKE									
	Umsatz	Absatz	Lagerwert	Defekte	Kunden	Mitarbeiter	Apothekengröße
01.01.2014	1.234.567	1.123.456	100.000	10	1000	10	1000
02.01.2014	1.234.567	1.123.456	100.000	10	1000	10	1000
03.01.2014	1.234.567	1.123.456	100.000	10	1000	10	1000
04.01.2014	1.234.567	1.123.456	100.000	10	1000	10	1000
05.01.2014	1.234.567	1.123.456	100.000	10	1000	10	1000
06.01.2014	1.234.567	1.123.456	100.000	10	1000	10	1000
07.01.2014	1.234.567	1.123.456	100.000	10	1000	10	1000
08.01.2014	1.234.567	1.123.456	100.000	10	1000	10	1000
09.01.2014	1.234.567	1.123.456	100.000	10	1000	10	1000
10.01.2014	1.234.567	1.123.456	100.000	10	1000	10	1000

**Benchmarking –
Vergleichen mit den Richtigen**



Im Bereich Controlling erhalten Sie tagesaktuell Kennzahlen Ihrer Apotheke. Auf Basis dieser Daten können Sie ein Frühwarn-System aufbauen, um die Entwicklung der Apotheke schnell und effizient zu beurteilen.

„Auf einen Blick“ und „Die letzte Woche“ liefern die wichtigsten Kennzahlen eines Tages bzw. der vergangenen Woche und vergleichen diese mit frei konfigurierbaren Schwellwerten. Die „Ampel“ zeigt auf einen Blick, wie das Geschäft in Ihrer Apotheke gelaufen ist.

Alle Kennzahlen Ihrer Apotheke zu Umsatz und Rohertrag, Lagerwerten, Defekten, Kunden und Absatz, Mitarbeitern und Apothekengröße sowie die Analysen über Lagerorte, Renner, Einkauf und Preisklassen, Erlös-Management und -Entwicklung sind tagesaktuell verfügbar und Sie können Ihre Maßnahmen ohne Zeitverzögerung durchführen.

Was nutzen Kennzahlen der „Durchschnitts-Apotheke“ wenn die eigene Apotheke ganz anders ausgerichtet ist?

Im Bereich Benchmarking vergleicht die Software die Zahlen Ihrer Apotheke mit den Zahlen gleichartiger, anonymierter Apotheken. Die Vergleichsgruppen sind wie virtuelle Erfa-Gruppen. So werden zum Beispiel Center-Apotheken mit Center-Apotheken und Automaten-Apotheken mit Automaten-Apotheken verglichen.

Durch optische Hinweise in den Tabellen erkennen Sie sofort, ob der eigene Wert besser, gleich gut oder schlechter ist als der Wert der Vergleichsgruppe. Mit Hilfe dieser „Trends“ decken Sie gezielt Schwachstellen auf.

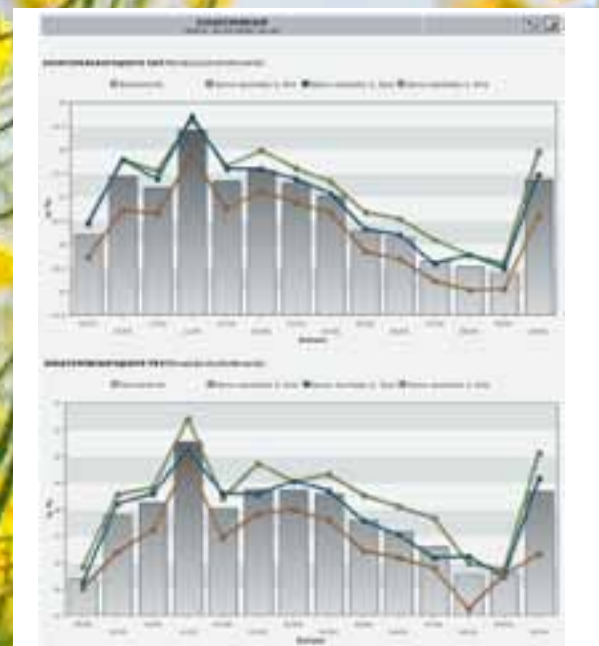
Aktuell – signifikant – vergleichbar

Erst der kontinuierliche Vergleich innerhalb der Branche setzt die Bezugspunkte, an denen der eigene Erfolg dauerhaft gemessen werden kann.

Controlling für Filial-Apotheken

Apotheken-Größe	Umsatz	Warenabgabe	Anzahl	Marktanteil	Warenwert	Anzahl	Marktanteil	Warenwert
Ihre Apotheke	11.000 €	10.000 €	10.000	10,0%	100 €	10.000	10,0%	100 €
Partner-Apotheken	11.000 €	10.000 €	10.000	10,0%	100 €	10.000	10,0%	100 €
Gesamtergebnis	22.000 €	20.000 €	20.000	20,0%	200 €	20.000	20,0%	200 €

Gruppen – Gemeinsam mehr erreichen



Als Leiter eines Filial-Verbundes interessiert Sie neben dem Gesamtergebnis des Verbundes und den Kennzahlen der einzelnen Betriebe vor allem deren Vergleich untereinander.

Mit diesem Modul sehen Sie tagesaktuell die Abverkaufs-Kennzahlen und die Lagerdaten der einzelnen Betriebe im direkten Vergleich. Auch die Warenabgaben untereinander sind sofort ersichtlich. Außerdem kann der Filial-Verbund als eine Einheit betrachtet und mit Apotheken derselben Umsatzklasse verglichen werden.

Egal ob Sie Filial-Apotheken oder miteinander kooperierende Apotheken gegenüberstellen wollen, Apotheken-Benchmarking liefert die notwendigen Kennzahlen und Auswertungen.

Im Bereich Gruppen vergleichen Sie die Zahlen Ihrer Apotheke mit den Zahlen von Partner-Apotheken. Partner-Apotheken können Filial-Apotheken, virtuelle Erfa-Gruppen und/oder lose Kooperationen sein. Durch verschiedene Analysen werden Sie effizient bei der Steuerung Ihrer Apothekengruppe unterstützt und können Ihre eigene Apotheke sowohl innerhalb Ihrer Erfa-Gruppe als auch mit den Durchschnittszahlen der Gesamtgruppe vergleichen.



Aktuell – signifikant – vergleichbar

Von entscheidender Bedeutung ist die grundsätzliche Bereitschaft, über den Zaun zu schauen und neue Wege zu prüfen.

Preisklassenanalyse

Die Preisklassenanalyse gibt Ihnen einen völlig neuen Einblick in die Struktur des Rohertrags, denn Sie sehen, wie sich in Ihrer Apotheke Nettoumsatz, Rohertrag und die Handelsspanne auf die fünf Preisklassen verteilt

Eine interessante Erkenntnis aus der Preisklassenanalyse ist die Tatsache, in welchem Maße Umsatz und Rohertrag in den einzelnen Preisstufen auseinanderlaufen. Für die Vorratshaltung ist außerdem die Analyse der Kapitalbindung nach Preisklassen wichtig. Diese Daten gewinnen zusätzlich an Gewicht, wenn sie zeitnah mit den Ergebnissen anderer Apotheken verglichen werden.

Preisklasse (€)	Umsatz	Netto-Umsatz	Rohertrag	Handelsspanne	Handelsspanne
100-200 €	1.200,0	1.100,0	1.000,0	1.200,0	83,3%
200-300 €	1.500,0	1.400,0	1.300,0	1.500,0	86,7%
300-400 €	1.800,0	1.700,0	1.600,0	1.800,0	88,9%
400-500 €	2.000,0	1.900,0	1.800,0	2.000,0	90,0%
gesamt	6.500,0	6.100,0	5.700,0	6.500,0	87,5%

Preisklasse (€)	Umsatz	Netto-Umsatz	Rohertrag	Warenwert
100-200 €	1.200,0	1.100,0	1.000,0	1.200,0
200-300 €	1.500,0	1.400,0	1.300,0	1.500,0
300-400 €	1.800,0	1.700,0	1.600,0	1.800,0
400-500 €	2.000,0	1.900,0	1.800,0	2.000,0
gesamt	6.500,0	6.100,0	5.700,0	6.500,0

Preisklasse (€)	Umsatz	Netto-Umsatz	Warenwert	Warenwert	Warenwert	Warenwert
100-200 €	1.200,0	1.100,0	1.000,0	1.200,0	1.200,0	1.200,0
200-300 €	1.500,0	1.400,0	1.300,0	1.500,0	1.500,0	1.500,0
300-400 €	1.800,0	1.700,0	1.600,0	1.800,0	1.800,0	1.800,0
400-500 €	2.000,0	1.900,0	1.800,0	2.000,0	2.000,0	2.000,0
gesamt	6.500,0	6.100,0	5.700,0	6.500,0	6.500,0	6.500,0

Analyse OTC-Preisrange

Kennen Sie die aktuelle Preisgestaltung bei Ihren OTC-Produkten? Die Marktanalyse hilft Ihnen, im OTC-Bereich die richtigen Preise zu finden, denn Sie sehen, wie sich die Preise und die Abverkaufszahlen in Ihrer Vergleichsgruppe entwickeln. Die Angaben sind jeweils für einen einzelnen OTC-Artikel verfügbar.



Marktanalyse GKV-Rezeptpotenzial

Die Anzahl Ihrer GKV-Rezepte ist um 3% gestiegen. Ist das gut? Diese Frage können Sie nur beantworten, wenn Sie das Ordnungsverhalten in Ihrer Region kennen. Vergleichen Sie mit der Marktanalyse den potenziellen Anteil Ihrer Apotheke mit Ihren tatsächlichen Zahlen.



Alles im Blick.

Mit unserer Produktvielfalt bereiten wir Ihnen den Boden für gesundes Wachstum und wirtschaftlichen Erfolg. Damit Sie im weiten Feld der Apothekenwirtschaft den Blick optimistisch in die Zukunft richten können, unterstützt Sie die ADG tatkräftig mit fundiertem Wissen und wegweisenden Lösungen.

WARENWIRTSCHAFT



Erfolgsfaktor der Apotheke

KASSENSYSTEME



Mehrwerte für Ihren Alltag

VERNETZUNG



Chancen nutzen

UNTERNEHMENSFÜHRUNG



Kompetenzen stärken

SERVICE



Durchblick bis ins Detail

**Apotheken-
Dienstleistungsgesellschaft mbH**
Pfingstweidstraße 5
68199 Mannheim
Telefon 0621/8505-520
Fax 0621/8505-501
Web www.adg.de



ADG 

Pharmacy Software

a PHOENIX company

ADG. Wir machen das.