

1. Erläuterungen zu Auswahlkriterien

➤ **nicht-rabattfähige Positionen**

Positionen, bei denen zum Zeitpunkt der Abgabe bei den Artikelstammdaten die Checkbox 'Artikel nicht rabattfähig' aktiviert war.

➤ **nicht-rabattierte Positionen**

Positionen, bei denen weder ein Rabatt noch ein Bonus gewährt wurde.

➤ **bereits rabattierte Positionen**

Positionen, bei denen ein Rabatt oder ein Bonus gewährt wurde. Beim Bonus ist es unerheblich, ob dieser bereits aktiviert wurde.

Ein Rabatt muss immer ungleich 0,00 sein, ein Bonus darf auch 0,00 sein.

➤ **Positionen unter Taxierungsgrenze (p) ausschließen**

Rezeptpositionen, bei denen der Kassenspreis unter der Taxierungsgrenze liegt und die daher nicht mit der Krankenkasse abgerechnet werden. Der AVP kann dabei über der Rezeptgebühr liegen (Grauzonenartikel) oder darunter.

➤ **Positionen mit Bonus 0,00 bzw. 'leer'**

Zu beachten ist, dass Positionen mit Bonus 0,00 bzw. 'leer' unterschiedlich behandelt werden. Positionen mit Bonus 'leer' werden generell als 'nicht-rabattiert' behandelt.

Für Positionen mit Bonus 0,00 ist eine Checkbox vorgesehen, mit der festgelegt wird, ob diese Positionen als 'rabattiert' betrachtet werden.

Positionen mit Bonus 'leer' entstehen bei der Abgabe von Artikeln, für die bei den Kundengruppenstammdaten kein entsprechender Eintrag bei den Konditionen gefunden wurde.

z.B. Kundengruppe mit folgenden Bonus-Konditionen:

AVP - 2% für Artikelgruppe 'BC Hygiene und Körperpflege', kein weiterer Eintrag.

Bei Abgabe eines Arzneimittels ist der Bonus 'leer'.

Positionen mit Bonus 0,00 ergeben sich bei der Abgabe von Artikeln, für die bei den Kundengruppenstammdaten ein Eintrag bei den Konditionen mit Aufschlag bzw. Rabatt 0,00 definiert wurde.

z.B. Kundengruppe mit folgenden Bonus-Konditionen:

AVP - 2% ohne Angabe einer Artikelgruppe, AVP -0% für Artikelgruppe 'Arzneimittel'.

Bei Abgabe eines Arzneimittels wird ein Bonus von 0,00 gespeichert.

2. Tipps zur Vorgangweise bei der Berechnung der Umsatzvergütung

In der Folge finden Sie praxisbezogene Beispiele für die Berechnung der Umsatzvergütung. Auf Grund der Komplexität der Materie sollten Sie Ihre Auswahlkriterien vor der Anwendung immer über den Menüpunkt 'Testlauf Berechnung/Aktivierung Umsatzvergütung' auf Plausibilität überprüfen. Anhand der Ergebnisse des Testlaufes erkennen Sie, ob die Auswahlkriterien Ihren Intentionen (bzw. den mit den Kunden getroffenen Vereinbarungen) entsprechen.

Beispiel 1: Für alle Artikel ausgenommen Arzneimittel soll ein Bonus von 1,5% eingeräumt werden. Kunden mit einem Jahresumsatz von mehr als EUR 300,00 erhalten zusätzlich eine Umsatzvergütung von 2%, ab einem Umsatz von EUR 1.000,00 3% (nur auf die bereits rabattierten Artikel, Lieferscheinpositionen werden nicht berücksichtigt).

Als Kundengruppe wird definiert:

Suchbegriff: Bezeichnung:

Konditionen für zugeordnete Artikelgruppen
 Rabatt sofort abziehen Rabatt als Bonus nachträglich gutschreiben Sonderartikel sind nicht rabattfähig
 autom. Bonusaktivierung nach dem . Geschäftsfall Bonus für Rezeptpos.: %*

Art. Grp.	Bezeichnung	ZKZ	Hersteller (Vertrieb)	KZ	AEP von	AEP bis	Basis	+/- %	Aufschlag/Rabatt in %
AA	Arzneimittel						AVP		0,00

Bei der Berechnung der Umsatzvergütung wird angegeben:

Auswahlkriterien
Kunde:
Kundengr. von: bis:
Zeitraum Umsatz von: bis:
 nicht-rabattfähige Positionen ausschließen Lieferscheinpositionen ausschließen
 nicht-rabattierte Positionen ausschließen Arzneimittel ausschließen
 bereits rabattierte Positionen ausschließen Privatpos. unter Tax.grenze (p) ausschl.
 Positionen mit Bonus 0,00 als 'rabattiert' betrachten

Vergütungsstufen

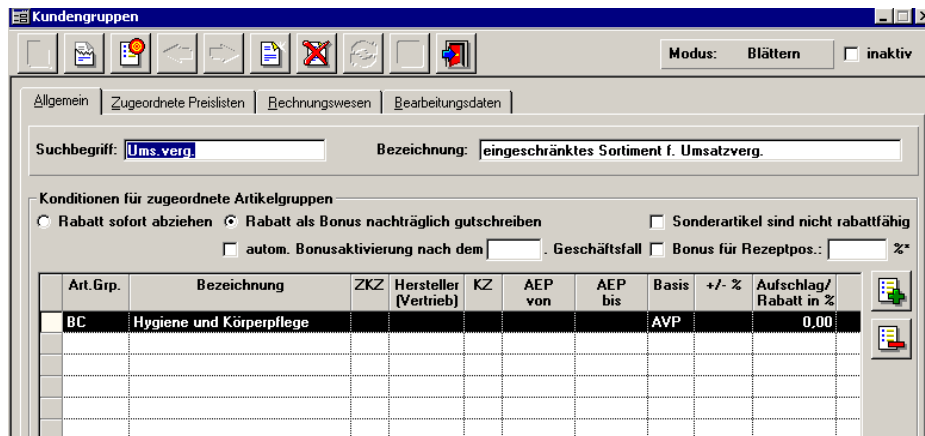
Mindestumsatz (inkl. Ust.)	Vergütung in %
300,00	2,00
1.000,00	3,00

Kunde	Bonus 0%	Bonus 10%	Bonus 20%

Die Checkbox 'nicht-rabattierte Positionen ausschließen' muss aktiviert, 'Positionen mit Bonus 0,00 als rabattiert betrachten' deaktiviert werden. 'Lieferscheinpositionen ausschließen' ist bereits beim Öffnen der Maske aktiviert.

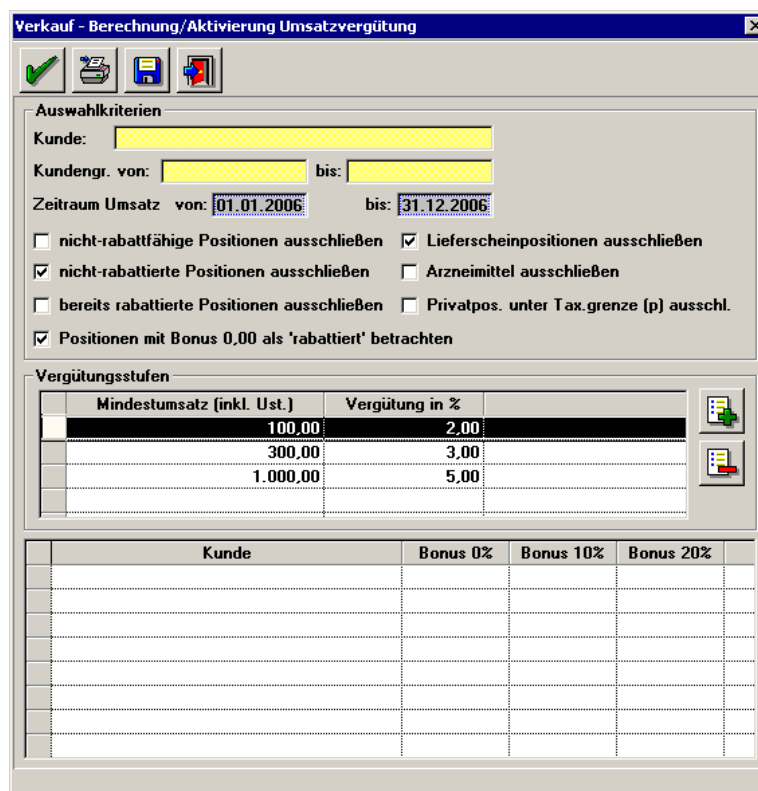
Beispiel 2: Es werden weder Rabatte noch Boni eingeräumt. Kunden mit einem Jahresumsatz von mehr als EUR 100,00 erhalten eine Umsatzvergütung von 2%, ab einem Umsatz von EUR 300,00 3%, ab EUR 1.000,00 5%. Die Umsatzvergütung soll auf Kosmetika eingeschränkt werden, Lieferscheinpositionen werden nicht berücksichtigt.

Als Kundengruppe wird definiert:



Die Zuordnung von Bonus 0% hat in diesem Fall nur den Zweck, das Sortiment für die Berechnung der Umsatzvergütung einzuschränken.

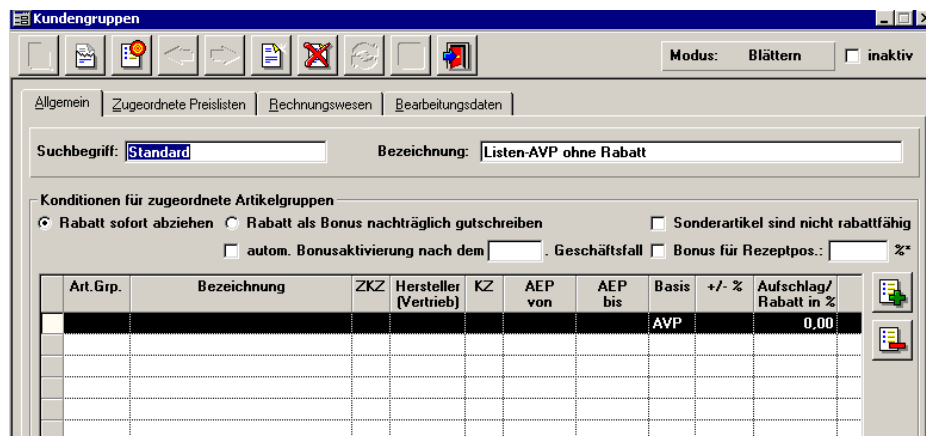
Bei der Berechnung der Umsatzvergütung wird angegeben:



Die Checkbox 'nicht-rabattierte Positionen ausschließen' muss aktiviert werden, 'Positionen mit Bonus 0,00 als rabattiert betrachten' bleibt aktiviert, ebenso 'Lieferscheinpositionen ausschließen'.

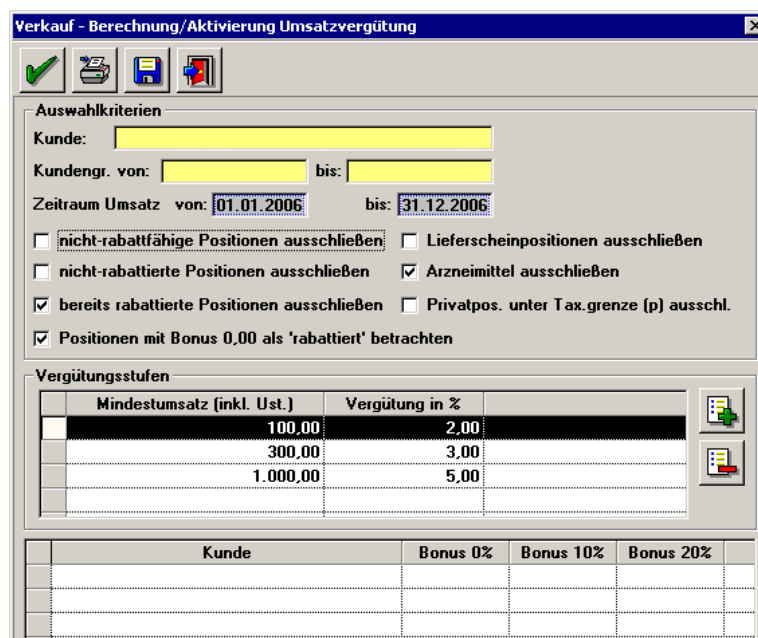
Beispiel 3: Rabatte werden bei einzelnen Positionen über die Funktion 'Sonderpreis/-bezeichnung' eingeräumt. Kunden mit einem Jahresumsatz von mehr als EUR 100,00 erhalten eine Umsatzvergütung von 2%, ab einem Umsatz von EUR 300,00 3%, ab EUR 1.000,00 5%. Die Umsatzvergütung soll für alle noch nicht rabattierten Positionen ermittelt werden, Lieferscheinpositionen werden dabei auch berücksichtigt. Arzneimittel sollen generell ausgeschlossen werden.

Als Kundengruppe wird definiert:



Da Rabatte nur manuell erfasst werden und das Sortiment für die Umsatzvergütung auch nicht eingeschränkt werden soll, ist die Anlage einer Kundengruppe in diesem Fall nicht unbedingt notwendig.

Bei der Berechnung der Umsatzvergütung wird angegeben:



Die Checkbox 'bereits rabattierte Positionen ausschließen' muss aktiviert werden, ebenso 'Arzneimittel ausschließen'. 'Lieferscheinpositionen ausschließen' wird deaktiviert. 'Positionen mit Bonus 0,00 als rabattiert betrachten' kann unverändert bleiben, da solche Positionen nicht vorkommen können (es wäre aber auch nicht falsch, die Checkbox in diesem Fall zu deaktivieren).