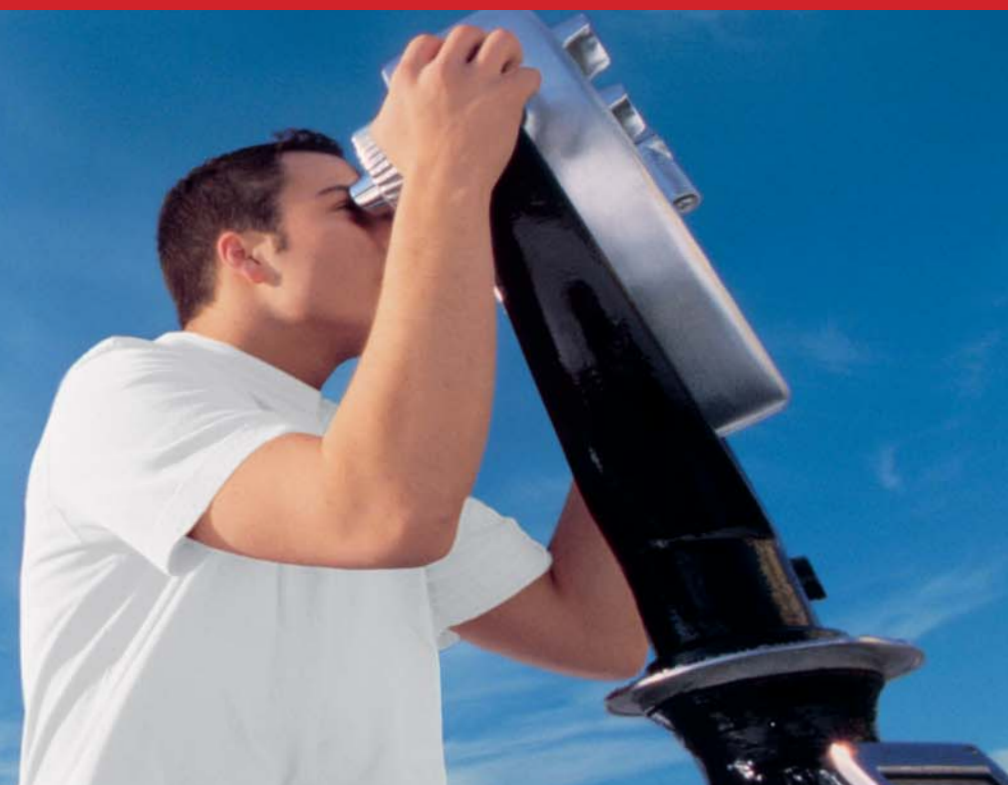


A series of vertical white lines of varying heights on a blue background, located at the top left of the page.

VSA Beratung

Perspektiven für Ihre Apotheke

Beratung



ORIENTIERUNGSLOS? WECHSELN SIE DEN KURS!

Die VSA Beratung – eine auf Apotheken spezialisierte Unternehmensberatung – hat es sich zum Ziel gesetzt, das „Unternehmen Apotheke“ nicht nur in schwierigen Zeiten auf Erfolgskurs zu bringen.

Unsere Beratungsdienstleistungen basieren auf exzellentem Know-how und langjähriger Erfahrung in der Management- und Organisationsberatung: hierzu gehören zum Beispiel Prozesssteuerung und Controlling, Filialführung und Betriebswirtschaft in der Apotheke.

Durch leitende Positionen in Apotheken, verschiedene Tätigkeiten in der Gesundheitsbranche und Zusatzqualifikationen als QMS-Auditoren sind unsere Berater bestens auf die Herausforderungen der Zukunft eingestellt. Der Fokus unserer Tätigkeit liegt dabei nicht auf einzelnen Organisations-Aspekten, sondern stets auf der erfolgreichen Optimierung des gesamten Unternehmens. Beste Voraussetzungen also, um Ihre Apotheke durch professionelle Beratungsleistungen an die Spitze zu führen.

I. Beratungsdienstleistungen

Unsere Beratungsdienstleistungen werden in enger Zusammenarbeit mit der Apothekenleitung und dem Mitarbeiterteam in der Apotheke erbracht. Berichte, Maßnahmenkataloge und Arbeitsplaner fassen die Ergebnisse intensiver Gespräche und Analysen vor Ort zusammen und bilden die Grundlage für die zukünftige Optimierung der internen Abläufe.

II. Apothekenanalysen

Basis aller erfolgversprechenden Maßnahmen ist eine exakte Analyse der Ist-Situation. Wir bewerten die Apothekendaten und verfeinern sie mit weiteren Informationen aus der Branche. Ergänzende Informationen aus Marketing, Politik und statistische Strukturen sorgen für die notwendige Klarheit, um Prozesse erfolgreich steuern zu können.



UNSERE NAVIGATIONS-WERKZEUGE FÜR IHREN ERFOLG

Professionelle Organisationsberatung

Prozesse optimieren – Erträge steigern. Nach einer intensiven Grundanalyse begleitet die VSA Beratung Ihre Apotheke über einen Zeitraum von 6-12 Monaten. Ziele sind unter anderem die Optimierung der internen Organisation und des Warenlagers, damit durch gesteigerte Effizienz ein verbesserter Ertrag erzielt wird.

• Unser Know-how

Detaillierte Kennzahlenanalyse. Untersuchung der Arbeitsabläufe. Identifizierung von Schwachstellen. Aufzeigen von Potenzialen. Definition der Unternehmensziele. Operative Planung. Einführung von Controlling-Prozessen.

• Ihr Erfolg

Optimierung und Standardisierung der Prozesse. Verbesserung der innerbetrieblichen Organisation. Freisetzen von Ressourcen. Optimierung des Warenlagers. Erhöhung der Rentabilität. Unternehmens- und Arbeitsplatzsicherung.

POB-Betriebs-Check

Anhand aussagekräftiger Kennzahlen aus Ihrem Warenwirtschaftssystem analysieren wir vorbereitend Stärken und Schwächen Ihrer Apotheke. Vor Ort komplettieren wir die Bewertung des Ist-Zustands Ihrer Apotheke und schlagen anhand der aufgedeckten Verbesserungspotenziale erfolgsorientierte Maßnahmen vor.

• Unser Know-how

Grundanalyse der aktuellen Apothekensituation. Kennzahlenbasierte Bewertung der Unternehmensleistung. Analyse der internen Organisation. Identifizierung von Stärken und Schwächen.

• Ihr Erfolg

Darstellung des Ist-Zustandes Ihrer Apotheke. Erkennen von Defiziten und Potenzialen. Klare Zieldefinition. Bewertung von Handlungsalternativen. Festlegen konkreter Maßnahmen.

Das Chef-Coaching

Ziele fokussieren – Erfolg garantieren. Als Apotheken- oder Filialleitung haben Sie durch die gezielte Nutzung spezieller Module Ihres modernen Warenwirtschaftssystems die Möglichkeit, den Erfolg Ihres Unternehmens zu steuern.

• Unser Know-how

Vertiefung der Kenntnisse in VSA-Warenwirtschaftssystemen. Einführung in die kennzahlenorientierte Unternehmenslenkung. Optimierung der Parameter zur Steuerung des Warenlagers. Erstellung individueller Listenfahrpläne. Professionelles Arbeiten mit der Mengen-, Umsatz- und Zielgruppenanalyse.

• Ihr Erfolg

Steigerung des EDV-Nutzungsgrades. Implementierung statistischer Methoden. Optimierung des Warenlagers. Verbesserung der Prozess-Effizienz.

Die strategische Planung

Märkte analysieren – Ziele definieren – Zukunft sichern. Wo bewegt sich Ihre Apotheke im Konkurrenzumfeld, welche Potenziale können zusätzlich mobilisiert werden, wie lässt sich ein Budget noch genauer planen und dessen Einhaltung realisieren? Die strategische Planung liefert die Antworten.

• Unser Know-how

Analyse der wirtschaftlichen Rahmenbedingungen. Definition der mittelfristigen Unternehmensziele. Budgetplanung.

• Ihr Erfolg

Zukunftsorientierte Aufstellung Ihres Unternehmens. Zielgerichtete Ausrichtung auf sich ändernde Marktchancen. Planungssicherheit.

Wenn Sie das Gefühl haben, die Zeit sei reif für einen Richtungswechsel, dann sprechen Sie am besten mit unseren Experten der VSA Beratung.

STECKNADELN SUCHEN? NIE WIEDER!

Wenn Sie Ihre Zahlen aus den Bereichen Umsatz, Rohertrag, Warenlager, Bezugswege und Personal bis ins Detail kennen, können Sie schnell und effizient auf alle Herausforderungen reagieren. Falls nicht, hilft Ihnen das Chef-Informationen-System CIS, um detaillierte und fundierte kaufmännische Informationen Ihres Unternehmens zu erhalten.

CIS ist die Basis für die Entwicklung einer erfolgs- und zukunftsorientierten Unternehmensstrategie. Sie erhalten regelmäßig eine detaillierte Übersicht aller wichtigen Kennzahlen, um Chancen und Potenziale zu erkennen, Strategien zu entwickeln und Erträge zu sichern. Dabei spielt das Feedback der teilnehmenden Mandanten eine übergeordnete Rolle: Erst nach einem intensiven Beratungsgespräch wird das Chef-Informationen-System individuell auf die Apotheke abgestimmt.

CIS liefert die wichtigsten Kennzahlen der Apotheke auf einen Blick

- Umsatz- und Ertragsanalyse nach Abgabebestimmung
- Vormonats-, Jahresvergleiche und Simulationen
- Status, Bewertung und Potenzialanalyse des Warenlagers
- Rentabilitäts-Kennzahlen und Benchmarking
- Detaillierte HV- und Leistungskennzahlen Ihrer Mitarbeiter
- Analyse der Bezugswege (Direkt/GH)
- BWA-Abgleich und ergänzende Unterlagen für Ihr Steuerbüro etc.



CIS bündelt aus der Fülle der vorhandenen Daten genau die Kennzahlen, die für Sie relevant sind. Gepaart mit konkreten Hinweisen zu Verbesserungspotenzialen, entwickelt CIS ein kompaktes und aufschlussreiches Gesamtbild Ihrer Apotheke. Sie erkennen Wachstumschancen, erarbeiten konkrete Maßnahmen zur Verbesserung und beseitigen mögliche Defizite. Alle Auswertungen sowie Quartalsberichte, Jahresübersichten der wichtigsten Kennzahlen und vieles mehr garantieren jederzeit den Überblick über Ihre momentane Ertragssituation und runden das Gesamtpaket ab.

Die CIS Produktfamilie: individuell, speziell, unverwechselbar

Und da jede Apotheke auch unterschiedliche Anforderungen und Ansprüche an betriebswirtschaftliche Auswertungen hat, ist CIS in verschiedenen Ausprägungen verfügbar.

CIS Smart – das Basispaket

Monatliche Betrachtung der aktuellen Zahlen bzgl. Lager, Einkauf, Abverkauf, Bezugswege, Mitarbeiter etc.; Entwicklungszahlen des Gesamtunternehmens bezogen auf das Vorjahr und laufende Jahr; Entwicklungszahlen bezogen auf die unterschiedlichen Abverkaufsarten; Einarbeitung erster Benchmarkzahlen bzgl. Lager.

CIS Smart Advanced – mit persönlichem Coaching

Beinhaltet die Leistungen des CIS Smart Basispakets, zusätzlich mit intensiver persönlicher Betreuung und Beratung durch das VSA-Team vor Ort.

CIS Smart Quartal – das Wichtigste auf einen Blick

Beinhaltet die Leistungen des CIS Smart Basispakets, jedoch mit quartalsweiser Betrachtung der aktuellen Zahlen.

CIS Smart POS – Verkaufszahlen im Fokus

Auswertung der jeweiligen Mitarbeiterleistungen bezogen auf spezielle Hersteller oder Sortimente.



VSA IMPULS-ZIRKEL – BLEIBEN SIE IM GESPRÄCH

Auf Initiative der VSA Beratung wurden im Jahre 2006 die Impuls-Zirkel ins Leben gerufen. Aktive ApothekerInnen tauschen sich in regelmäßigen Abständen miteinander aus, um intensiv mit Kolleginnen und Kollegen über Herausforderungen in der Apotheke zu diskutieren. Die VSA Impuls-Zirkel haben sich bereits in Regionen wie Essen/Dortmund, Köln, Hamburg, Bremen, Bietigheim-Bissingen und Leipzig/Dresden etabliert. In Vorbereitung: Nürnberg, Oldenburg, Hannover, Münster.

Der Erfahrungsaustausch wird durch einen fachkundigen Unternehmensberater moderiert. Ziel ist unter anderem, gemeinsame Lösungen zum optimalen Einsatz der Apotheken-EDV zu erarbeiten, EDV-basierte Kennzahlenvergleiche durchzuführen, aktuelle Themen aus dem Gesundheitsmarkt zu erörtern oder ganz einfach neue Ideen, Konzepte und gemeinsame Aktionen zu entwickeln. Weitere Themen: Sortimente, Konditionen, neue Geschäftsfelder, Filialisierung, Personaleinsatz und Mitarbeiterführung. Für jeden VSA Impuls-Zirkel gibt es einen eigenen, geschlossenen Intranet-Bereich, der sowohl zum ständigen Austausch von Informationen und Neuigkeiten als auch zur Diskussion dient.

Ziele des VSA Impuls-Zirkels:

- Neue Ideen für die moderne Apotheke
- Vermittlung und Nutzen hochwertiger Kontakte
- Neue Umsatzpotenziale
- Dynamik durch Moderation und Office-Unterstützung
- Vergleich mit Kollegen
- Gemeinsam mehr erreichen
- Gemeinsames Arbeiten in abgestimmten Projekten

Mehr Infos unter www.impuls-zirkel.de



WISSEN, WAS LÄUFT UND WARUM? DIE STANDORTAUSWERTUNG



Der genaue Kenntnis Ihres jeweiligen Standorts und seiner geografischen Umgebung kommt immer dann eine immense Bedeutung zu, wenn Sie eine Expansion planen oder Ihren jetzigen Standort hinsichtlich seiner Chancen und Potenziale bewerten möchten. Die Apotheken-Standortauswertung der VSA Beratung soll Ihnen als erste Entscheidungsbasis genau jene wichtige Unterstützung liefern, die Sie zur Bewertung eines neuen Standortes oder auch eines bereits bestehenden Objektes benötigen.

Um die Qualität eines neuen Apotheken-Standortes zu überprüfen, reicht es längst nicht mehr aus, die Ärzte im Umfeld zu analysieren und genügend Parkplätze in der Umgebung zu berücksichtigen. Die Standortauswertung betrachtet das Objekt nach umfassenden Kriterien und berücksichtigt unter anderem die Wettbewerbssituation, das Healthcare-Umfeld sowie die Einwohner und ihr Wohnumfeld. Neben Angaben zur Infrastruktur des Standortes bewerten wir noch weitere bedeutende Faktoren wie das Einkaufsverhalten und die Kaufkraft und analysieren mögliche weitere Frequenzbringer. Zudem spielen je nach Standortlage gerade Faktoren wie die Anbindung an den Öffentlichen Personennahverkehr sowie Passanten- und Verkehrsfrequenzen eine bedeutende Rolle. Alle Analyseergebnisse werden in übersichtlichen und aussagekräftigen Darstellungen und Karten angezeigt. Vergleiche und Bewertungen von mehreren Gebieten oder Standorten sind dadurch auf einen Blick möglich. Die Apotheken-Standortauswertung im Detail:

Standortlage

- Landkreis und Gemeinde im Standortumfeld
- Makro- und Mikrolage



Soziodemographie im Einzugsgebiet

- Haushalte im Einzugsgebiet
- Konsumptive Kaufkraft im Einzugsgebiet
- Verteilung nach Single- und Mehrpersonenhaushalten
- Altersstruktur und Geschlechterverteilung im Einzugsgebiet

Verkehrslage

- Passantenfrequenz, Verkehrsfrequenz und Anbindung ÖPNV

Healthcare-Umfeld und Frequenzbringer

- Healthcare-Umfeld / Konkurrenzsituation
- Ärzte, Institutionen und Heilberufe

Angaben zur Kaufkraft im Einzugsgebiet

- Einzelhandelsrelevante Kaufkraft
- Kaufkraft für Gesundheit und Körperpflege

Detaillierte Standort-Karten

- farbliche Darstellung von Arztpraxen, Apotheken, Fuß- oder Fahrwegen in Minuten, Parkplätzen, Haushaltsverteilung etc.

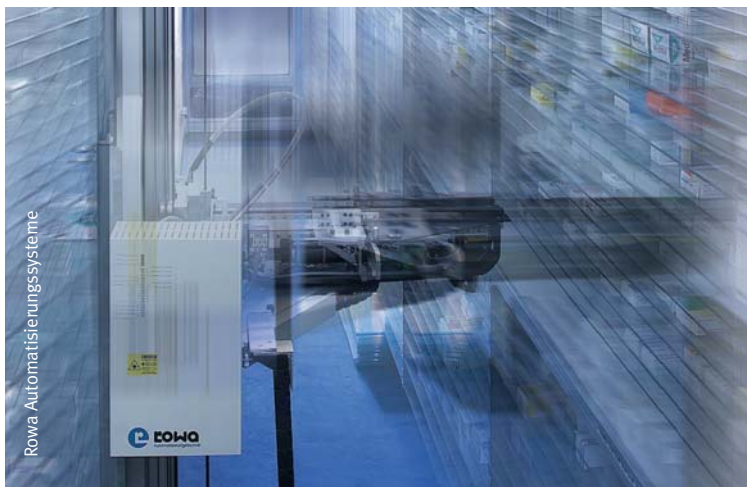
AUTOMATENANALYSE

Ob Sie einen Kommissionierautomaten anschaffen oder nicht, hängt nicht zuletzt von der Wirtschaftlichkeit ab. Ob und welche Lösung die richtige für Sie ist, sagen Ihnen unsere Experten.

Wir analysieren Ihre interne Logistik und werten Ihr Warenlager statistisch aus. Dann berechnen wir die benötigte Automatenkapazität und legen die Bestückung fest. Abschließend erhalten Sie eine detaillierte Betriebskosten- und Wirtschaftlichkeitsberechnung, die zur wichtigsten Grundlage Ihrer Entscheidungsfindung wird.

Ihre Vorteile:

- Kennzahlenbasierte Konzeption
- Optimale Integration
- Anpassung der internen Prozesse
- Maximierung der Effektivität
- Freisetzung von Kapazitäten



PERSONALMANAGEMENT

Qualifiziertes, engagiertes und motiviertes Personal, das sich mit Ihren Unternehmenszielen und Handlungsgrundsätzen identifiziert, ist ein herausragender Erfolgsfaktor. Das Resultat sind zufriedene Kunden, mehr Effizienz als Gesundheitsdienstleister und letztendlich ein Vorsprung vor der Konkurrenz.

Erfolgreiche Personalführung und Mitarbeitermotivation beeinflussen die Qualität Ihrer gesamten Dienstleistung. Wir zeigen Ihnen, wie Sie die Mitarbeitermotivation steigern und damit den Erfolg des gesamten Apothekenteams gezielt positiv beeinflussen.

Unser Know-how

- Modernes Personalmanagement
- Erfolgreiche Personalführung
- Einrichten effizienter Kommunikationsstrukturen
- Regelung von Verantwortlichkeiten
- Förderung der Teamqualitäten

Ihr Erfolg

- Optimierung der internen Organisation
- Steuerung des Informationsflusses
- Mitarbeitermotivation
- Erhöhung der Teamleistung
- Freiräume durch Delegieren





SYSTEMATISCH ZU HÖCHSTER QUALITÄT

Erst das reibungslose Zusammenspiel von pharmazeutischer Qualität mit organisatorischer Exzellenz, kompetenter Personalführung und durchgängiger Kommunikation sichert auf Dauer Ihre Wettbewerbsfähigkeit. Genau hier setzt das Qualitäts-Management-System (QMS) an.

Durch die Einführung eines Qualitäts-Management-Systems werden sämtliche Arbeitsabläufe kontinuierlich analysiert, optimiert, standardisiert und beschrieben. Ein QMS sichert durch standardisierte Prozessabläufe eine dauerhafte Kundenzufriedenheit. Zudem wird die gesamte Qualität Ihrer Apotheke optimiert und der Apothekenbetrieb unter betriebswirtschaftlichen Gesichtspunkten insgesamt leistungsfähiger.

Fundierte Beratung

Unsere Berater sind Apotheker und gleichzeitig zertifizierte QMS-Experten, die Ihre Sprache sprechen. Gemeinsam mit Ihnen bereiten sie alle für das QMS benötigten Unterlagen und Prozessbeschreibungen vor.

Das Software-Modul QMS-Profi

Zusätzlich zur intensiven persönlichen Beratung ist der QMS-Profi der software.VSA ein hilfreiches Instrument. Das Programm bildet alle notwendigen Schritte, Unterlagen und Dokumente ab. Im Vergleich zu konventionellen Handbüchern resultiert die elektronische Datenverwaltung in einem beträchtlichen Zugewinn an Zeit und Komfort.

- **Effiziente Oberfläche**

Grafische Benutzeroberfläche mit Einteilung des Bildschirms in die Bereiche Menü, Gliederung, Prozessinformation und Druckvorschau.

- **QMS-Handbuch**

Automatische Handbucherstellung. Präambel, Inhaltsverzeichnis, Prozesse, Anlagen „Standard Operation Procedures“ sind integriert. Mit Gliederungen vieler Apothekerkammern oder auch eigenen Gliederungen.

- **Prozesse bearbeiten**

Prozesse können verschoben, kopiert, Verbindungsstellen zu anderen Prozessen hergestellt oder externe Anlagen bzw. Prozessverantwortliche angelegt und verwaltet werden. Mit Passwortschutz zur individuellen Rechtevergabe.

- **Import von Daten und Dokumenten**

Import bestehender Dokumente bis hin zu ganzen Handbüchern. Auch bei anderweitig erstelltem QMS-Handbuch Möglichkeit der Weiterbearbeitung.

- **Suche und Hilfetexte**

Umfangreiche Suchfunktionen sowohl bei der Erstellung des QMS-Handbuchs als auch beim späteren Nachschlagen. Ausführliche Hilfetexte und Antworten zu FAQ.



INFORMATIONEN, DIE SIE WEITERBRINGEN

Für alle Aspekte des modernen Apothekenmanagements bietet Ihnen die VSA-Unternehmensgruppe innovative Produkte und Lösungen. Vom effizienten Apotheken-System über ausgereifte Software-Module bis hin zu durchdachten Marketingkonzepten und professionellen Beratungsleistungen. Unser Informationsangebot kann Ihnen bereits einen Vorgeschmack auf unsere breite Produktpalette geben. Für Detailinformationen besuchen wir Sie gerne persönlich.

- **Unsere Warenwirtschaftssysteme**
Ein Überblick über die bewährten ApothekenSysteme INFOPHARM und PHARMASOFT
- **jump**
Die neue Generation ApothekenSystem
- **software.VSA**
Die modulare Softwarelösung zur gezielten Ergänzung der Warenwirtschaft
- **VSA Excellence**
Das modulare Veranstaltungsprogramm der VSA Akademie
- **Kompetent und kundenorientiert beraten**
Module zur Pharmazeutischen Beratung über unsere ApothekenSysteme
- **Zusammen mit Partnern zum Erfolg**
Das Partner- und Filiationkonzept unserer ApothekenSysteme

- **Internet- und Web-Shop-Lösungen für Apotheken**
Unsere Web-Shop-Lösungen in INFOPHARM und PHARMASOFT
- **Klinikversorgung mit System**
Effiziente Klinikversorgung mit Klinik-Manager und Klinik-Shop
- **Heime und Pflegeeinrichtungen professionell managen**
Das Heimbeförderungskonzept in INFOPHARM
- **Kommissioniersysteme richtig einsetzen**
Anbindung von Automaten über INFOPHARM
- **Apotheken-Manager**
Das betriebswirtschaftliche Herzstück in PHARMASOFT
- **Category Management**
Das professionelle Softwaresystem zur optimalen Warenpräsentation
- **Vernetzt kommunizieren – vernetzt handeln**
OfficeNet: Die leistungsfähige und zukunftsorientierte Groupware-Lösung für den Auf- und Ausbau Ihres persönlichen Apotheken-Netzwerkes
- **Dem Wettbewerb immer einen Schritt voraus**
Die einfache Markt-Trends-Analyse für den schnellen Marktüberblick



Interessiert? Telefon: (0 71 42) 5 88-2 50 • Telefax: (0 71 42) 5 88-1 81 • apothekensysteme@vsa.de

DIE VSA-UNTERNEHMENSGRUPPE: IHR SYSTEMPARTNER



Ihr Info-Portal: www.vsa.de

Leistungsfähig, innovativ, konsequent an Ihren Interessen orientiert:
Die VSA-Unternehmensgruppe hat als führender Dienstleister im deutschen Gesundheitswesen ihre Kompetenzen auf verschiedene Geschäftsbereiche konzentriert.

- **VSA ApothekenSysteme**
Innovative Warenwirtschaftssysteme für Apotheken. Zukunftsweisende Lösungen für die Anforderungen von morgen.
- **VSA Abrechnungssysteme**
Effizient, kostengünstig und flexibel: Rezeptabrechnung vom Marktführer. Mit vielen attraktiven Zusatzservices.
- **VSA Akademie**
Unternehmensführung und -management. Die VSA Akademie vermittelt das notwendige Wissen.
- **VSA Beratung**
Beratungsdienstleistungen für Ihre Apotheke. Basierend auf exzellentem Branchen-Know-how und kaufmännischem Wissen.
- **VSA KundenCenter**
In unseren KundenCentern im gesamten Bundesgebiet beraten wir Sie gerne auch persönlich. Nutzen Sie für Ihre Anliegen z.B. die Kunden-Service-Tage, die regelmäßig vor Ort stattfinden.
Aktuelle Termine unter: www.vsa.de/Akademie



KONTAKT:

Wir freuen uns, wenn Sie sich mit uns in Verbindung setzen, und stehen Ihnen bei Fragen gerne zur Verfügung.

VSA Beratung

Telefon: (0 92 54) 9 60-1 40

Telefax: (0 92 54) 9 60-1 99

E-Mail: beratung@vsa.de

Website: www.vsa.de/Beratung



VSA-Unternehmensgruppe
Partnerschaft mit System

VSA ApothekenSysteme GmbH

Robert-Bosch-Straße 7-9
74321 Bietigheim-Bissingen
Telefon (0 71 42) 5 88-0
Telefax (0 71 42) 5 88-5 99
apothekensysteme@vsa.de
www.vsa.de