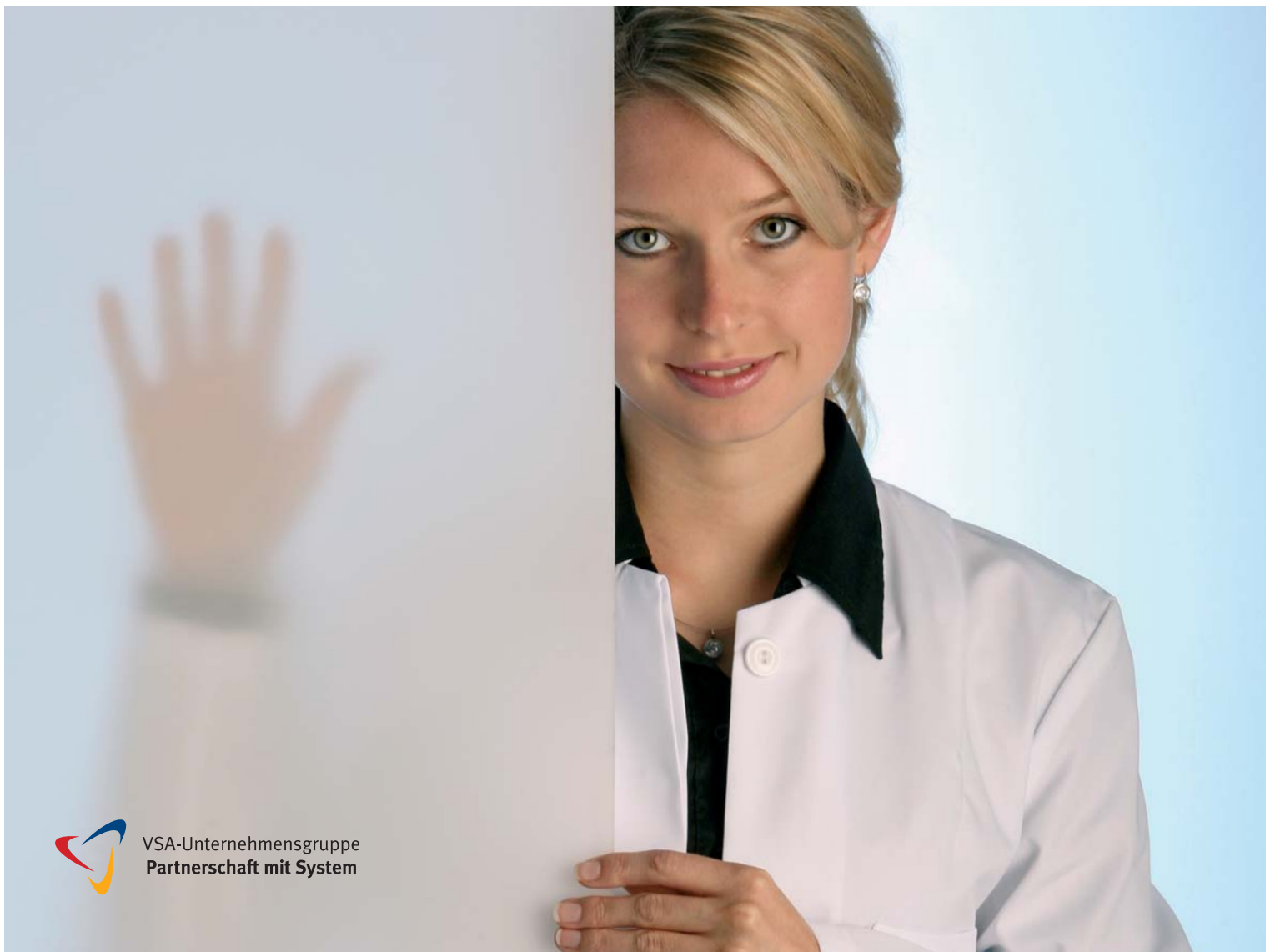




# mrc. Management Report Center

Für Entscheidungen mit Durchblick

ApothekenSysteme



## MEHR TRANSPARENZ! DATEN FÜR EIN ERFOLGREICHES APOTHEKENMANAGEMENT

Für das Management Ihrer Apotheke reichen Zahlen allein nicht aus. Was Sie brauchen, sind aussagekräftige Auswertungen, die Ihnen schnell, einfach und komfortabel die Antworten auf wichtige betriebswirtschaftliche Fragen liefern:

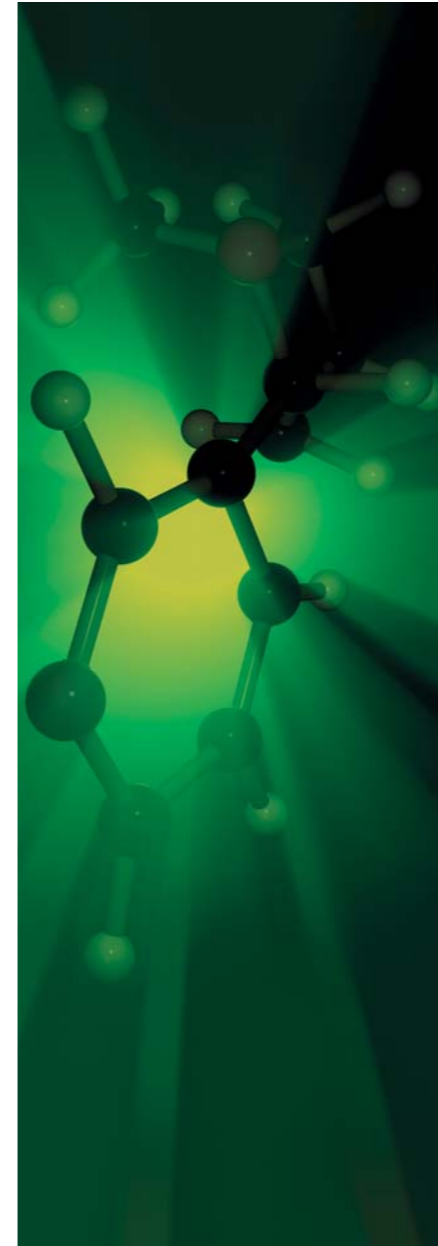
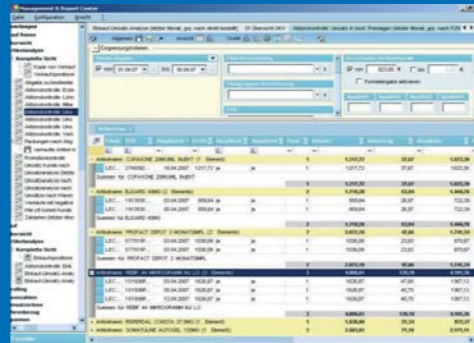
Welchen Anteil haben die verschiedenen Verkaufsarten am Gesamtumsatz? Welche Kunden haben auf Werbemaßnahmen wie reagiert? Welcher Mitarbeiter generiert den höchsten Rohertrag? Oder wie verkaufen sich in bestimmten Sortimenten Preislagen über 20, 50 oder 100 Euro?

Als leistungsstarkes Werkzeug für mehr Transparenz bietet das neue mrc. werthaltige Auswertungen für ein erfolgreiches Apothekenmanagement. Auf Basis von Statistikrohdaten Ihres Apothekensystems erstellen Sie Standard- oder individuell definierte Statistiken in tabellarischer oder grafischer Form. Das Resultat gibt Ihnen die Sicherheit, die Sie für unternehmerisch richtige Entscheidungen in Bereichen wie z.B. Verkauf, Einkauf, Kunde, Aktionskontrollen oder Sortimentsanalyse benötigen.

mrc. – ertragsorientiertes Apothekenmanagement der neuesten Generation. Einfach in der Anwendung, höchst komfortabel in der Bedienung, überzeugend in den Resultaten!

### Die wichtigsten Leistungsmerkmale auf einen Blick:

- Immer aktuell**  
 Sämtliche Auswertungen basieren auf den Statistikrohdaten aus Ihrem Apothekensystem. Diese werden über einen Datenabgleich täglich und/oder monatlich bereitgestellt.
- Ergonomische Benutzeroberfläche**  
 Die Arbeit mit dem mrc. machen wir Ihnen so einfach wie möglich. Alle Auswertungen sind auf dem Bildschirm übersichtlich dargestellt.
- 100 % Filiale**  
 Mit dem mrc. können die Daten von allen bestehenden Filialen zusammengefasst bearbeitet und nach frei bestimmbar Merkmalen, z.B. nach der geografischen Lage, individuell ausgewertet und bewertet werden.
- Individuelle Standards**  
 Es werden Standardauswertungen mitgeliefert, in denen die gängigsten Auswertungen vordefiniert sind, gruppiert nach unterschiedlichen Bereichen.
- Zeitlich genau**  
 Es gibt umfangreiche Möglichkeiten, die Statistikdaten zeitlich und fachlich einzugrenzen, Beobachtungszeiträume können individuell definiert und verwaltet werden.
- Professionelle Darstellung**  
 Die Auswertungen können tabellarisch und grafisch angezeigt werden, Tabellen und Grafiken lassen sich ausdrucken und exportieren.
- Schnell ans Ziel**  
 Häufig benötigte Auswertungen können als Favoriten angelegt werden.
- Autorisierter Zugang**  
 Pro definierter Auswertung kann eine Berechtigungsstufe festgelegt werden. Für den aktuell angemeldeten Mitarbeiter sind nur die Auswertungen sichtbar, die für seine Berechtigungsstufe freigeschaltet sind.



Das mrc. ist modular in 2 Programmpaketen aufgebaut und kann damit individuell an die Bedürfnisse Ihrer Apotheke angepasst werden.

Im **Basispaket** finden Sie Module, die Ihnen Auswertungen aus den Bereichen Verkauf, wie Kassenstatistik und Einkauf, liefern. Darüber hinaus stehen für beide Bereiche Auswertungen rein auf Artikelbasis zur Verfügung, z.B. die Artikelanalyse für Aktionskontrollen und Sortimentsanalysen.

Aufbauend auf dem Basispaket können Sie im **Erweiterungspaket** zusätzlich Auswertungen in der Faktura und in den Bereichen Lager, Retouren und Kunden vornehmen.

## MEHR AUSWAHL! MODULE FÜR INDIVIDUELLE BEDÜRFNISSE

### Basispaket

#### Auswertungen über Verkäufe / Kassenstatistik:

Kassenstatistik

- Artikel
- Kunden (Kundennummer und Name)
- Verkaufsarten (Bar, PKV, GKV)
- Kassenplätze
- Korb- und Mitarbeiter-Analyse

#### Auswertungen auf Einkaufsbasis:

auf Articlebene inklusive Artikel-Aktionskontrolle

Darüber hinaus stehen für beide Bereiche **Auswertungen rein auf**

#### Artikelbasis zur Verfügung:

- Artikelanalyse zur Aktionskontrolle und Sortimentsanalyse
- Festlegung Artikel oder Warengruppe (Import als Liste) mit Anzeige von Einkaufstrend (Filter nach Preis, Abgabebestimmung, Lagerort, Warengruppe, d.h. Kennzeichen aus Stamm) und Apothekensatz (Verkaufstrend, Artikel, Verkaufsart, welcher Mitarbeiter, Aktionszeitraum)

### Erweiterungspaket

#### Auswertungen auf Fakturierbasis:

- Informationen auf Artikelbasis (= Artikelanalyse)
- Artikelanalyse aus Fakturasicht

#### Auswertungen auf Lieferantenbasis:

- Retouren
- Defekte
- Umsätze
- Anzahl Lieferungen / Lieferstopps

#### Auswertungen auf Lagerbasis:

- Renner / Penner
- Lagerstruktur
- Entwicklung Lagerwert / Inventurwert
- Rohertrag im Lager

#### Auswertungen auf Kundenbasis:

- nach Kundenname und Adresse für den Einsatz von Marketingaktionen



# MEHR SICHERHEIT! DIE BASIS FÜR RICHTIGE ENTSCHEIDUNGEN

Auf Basis umfangreicher Auswertungen, die Ihnen das mrc. liefert, können Sie die richtigen Schlussfolgerungen für das ertragsorientierte Management Ihrer Apotheke ziehen. So treffen Sie qualitative Entscheidungen für die erfolgreiche wirtschaftliche Entwicklung Ihrer Apotheke.

Die Auswertungsmöglichkeiten des mrc. sind ebenso vielfältig wie umfassend.

## 1. Auswertungen auf Basis „Artikel“

### Aktionskontrolle

#### Umsatzermittlung zu bestimmten Artikeln aus einer Aktion

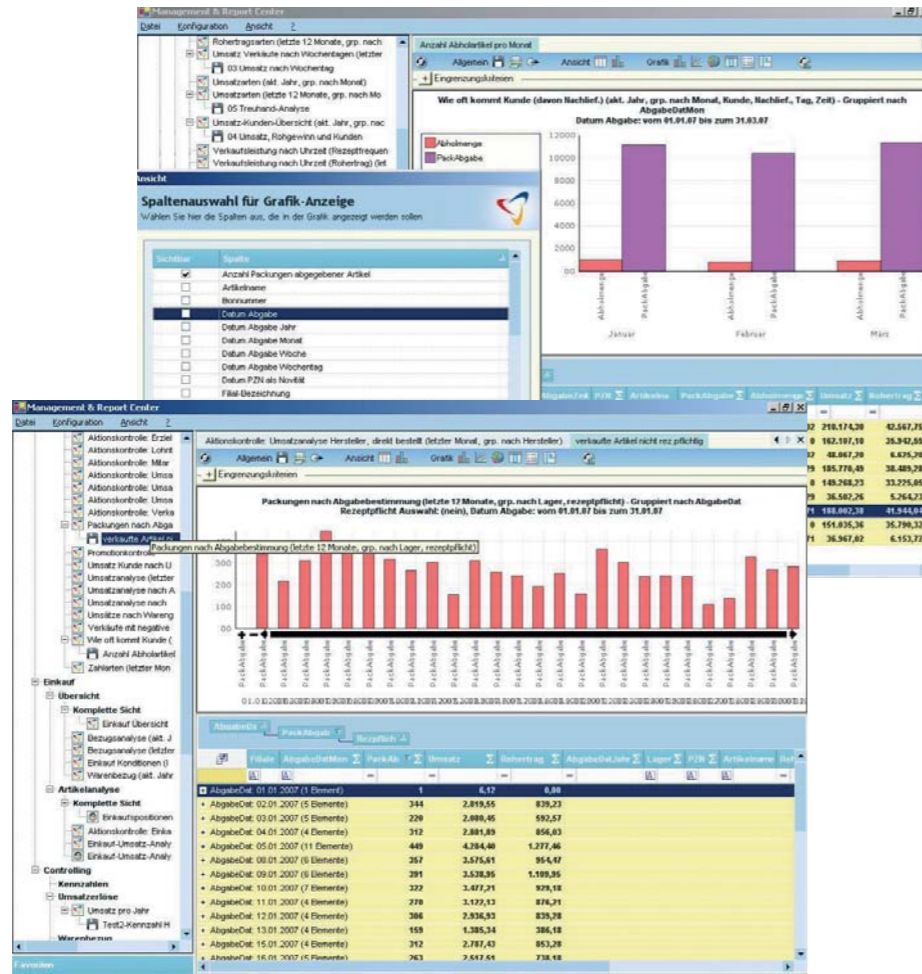
- Die Aktion kennzeichnet in der Regel eine Reihe von Artikeln, die als Indexliste der aktuellen Auswertung übergeben werden können.
- Neben einer Indexliste mit PZN ist auch eine Auswahl über Apothekenkennzeichen möglich.
- Eine Eingrenzung kann zudem über Hersteller oder Warengruppe getroffen werden.
- Ebenso kann ermittelt werden, welcher Mitarbeiter insbesondere am Umsatz dieser speziellen Aktionsartikel beteiligt ist.

#### Bewertung der Platzierung

- Wissenswerte Felder sind Umsatz, Wareneinsatz, Rohertrag, abverkaufte Packungen, Auswahl über Warengruppe, Apo-Kennzeichen oder Abgabebestimmung.
- Auf die Verkaufsfläche bezogen, ist eine Eingrenzung über Mitarbeiter oder Kassennummer möglich.

#### Ermittlung von Kunden in Bezug auf bestimmte Artikel

- Eingruppierung der Kunden für bestimmte Warengruppen mit Berechnung von abverkaufter Stückzahl, Umsatz, gewährt Nachlass, Wareneinsatz und Rohertrag im gewählten Auswertungszeitraum.



Die enorme Bandbreite an Auswertungs- und Darstellungsmöglichkeiten macht auch komplexe Sachverhalte schnell transparent.

### Sortimentsgestaltung

#### Renner- / Pennerbewertung

- Auswahl aller direkt bestellten Artikel eines bestimmten Herstellers mit Angabe von Umsatz, Wareneinsatz, Rohertrag, abverkaufter Stückzahl und Bestand.
- Diese Auswertung bildet eine Grundlage für Verhandlungen mit dem Hersteller bzw. Vertreter und für Sortimentsstrategien.

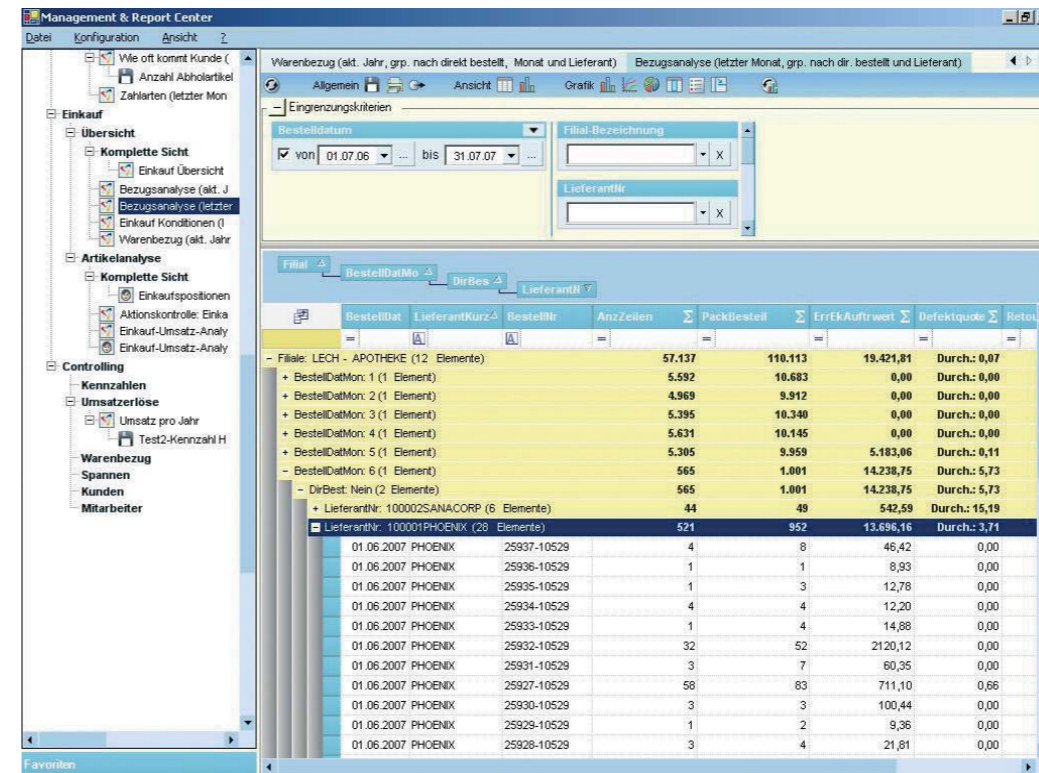
#### Bewertung Artikelverkauf nach Preislagen

- Auswertung über den errechneten VK, in Verkaufs-Intervallen.
- Darstellung von Nettoumsatz, Wareneinsatz, Rohertrag und abverkaufter Stückzahl.

- Auswertung kann um den Mitarbeiter erweitert werden, z.B. im VK-Intervall 10 bis 20 € und Verknüpfung mit Verkaufsprämien.
- Aufschlüsselung in Abgabebestimmungen oder Auswertung nach bestimmten Verkaufsflächen.
- Darstellung bestimmter Warengruppen innerhalb der Preislagen.

#### Gegenüberstellung von Zeitintervallen

- Zum Beispiel: Welchen Umsatz, Rohertrag oder abverkaufte Packungen erzielt man in den Nachmittagsstunden von 14:00 Uhr bis 18:00 Uhr - stündliche Betrachtungsweise möglich.



## 2. Auswertungen auf Basis „Einkauf“

- Lieferantenauswertung: Defektquote und Retourenquote bei Bestellungen eines Lieferanten und im Vergleich zu den anderen Lieferanten.
- Gegenüberstellung von Auftragsvolumen (Bestands-EK), Rechnungsbetrag und errechnetem Umsatz und Rohertrag für diese Lieferung.
- Auftragsvolumen von Direkt- und Großhandel-Bestellungen im Vergleich.



Welcher Lieferant hat welche Defektquote? Das mrc. liefert die Antwort.

## 3. Auswertungen auf Basis „Verkauf“

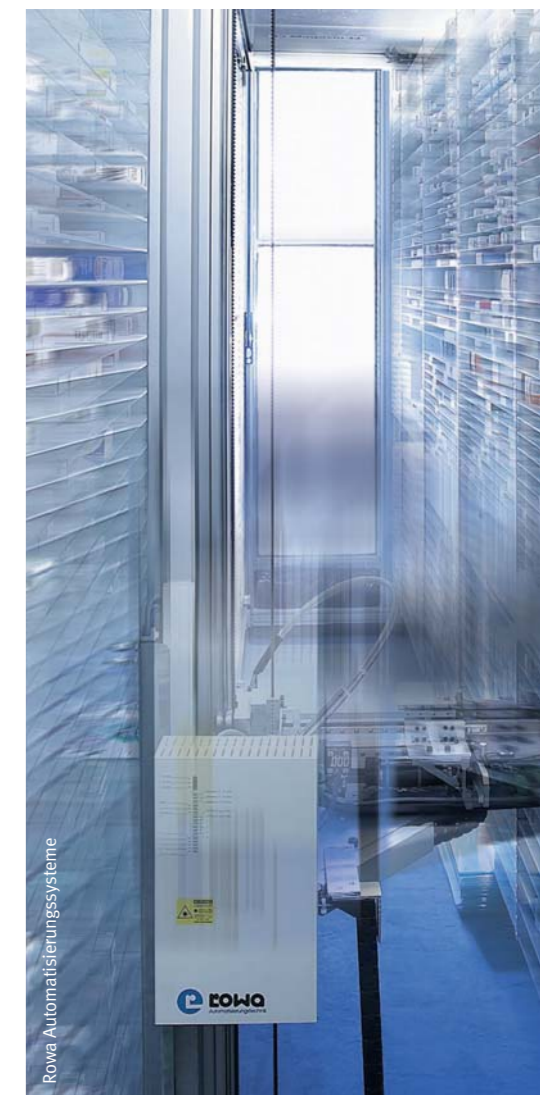
- Anteil möglicher Verkaufsarten an der Kasse am Gesamtumsatz.
- Aufschlüsselung des Umsatzes in die einzelnen Umsatzarten der Kasse.
- Umsatz GKV differenziert nach Abgabebestimmung.
- Rohertragsanalyse innerhalb der Verkaufsarten.
- Umsatzanteile der Mitarbeiter in Bezug auf die Zahlart.
- Bewertung Mitarbeiter in Bezug auf erzeugten Rohertrag/h nach Auswertungszeiträumen.
- Gruppierung aller Verkäufe entsprechend der Mitarbeiter oder einer bestimmten Auswahl von Mitarbeitern.
- Vergleich auch in Relation zu Personalkosten möglich.

## 4. Auswertungen auf Basis „Kunde“

- Umsätze nach Kundenname und Adresse.
- Auswertungen, um Anschriften zielgruppenspezifisch zu bewerten und für gezielte Marketingaktionen einzusetzen.

## 5. Auswertungen auf Basis „Lager“

- Wichtige Kennzahlen bilden der Lagerwert/AEK, Lagerwert/letzter Zugangspreis, Lagerwert/gem. Zugangspreis, sowie Reichweite, Lagerumschlag, Lagerzinskosten, Lagertiefe, Lagerbreite in Bezug auf vielfältige Eingrenzungskriterien wie Warengruppen, Abgabebestimmungen, PZN-Indexlisten, Kühlartikel, usw.
- Artikelanalyse der „Rennerliste“.
- Artikelanalyse für „Ladenhüter“.



## MEHR KOMFORT! NÜTZLICHE FUNKTIONEN FÜR NOCH MEHR DURCHBLICK

Das Management Report Center bietet Ihnen zahlreiche nützliche Komfortfunktionen, die Ihnen die tägliche Arbeit erleichtern. Sinnvolle Programmerweiterungen und Schnittstellen zur Bearbeitung und Weiterverarbeitung Ihrer Daten, zur professionellen Ergebnisdarstellung und der effizienten Führung mehrerer Filialen.

### Datenexport

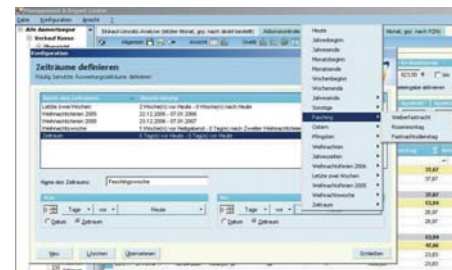
Ihre erzeugten Auswertungen können Sie als Grafik, Tabelle oder Indexliste für die Weiterverarbeitung in Excel exportieren. Erzeugte Gruppierungen werden automatisch übernommen.

### Datenimport

Importieren Sie Indexlisten als Basis für individuell gewünschte Auswertungen. Z.B. um Aktionskontrollen für ausgewählte Artikel mit dazugehörigen PZN's durchzuführen oder für detaillierte Mitarbeiter-Auswertungen.

### Verändern und Speichern

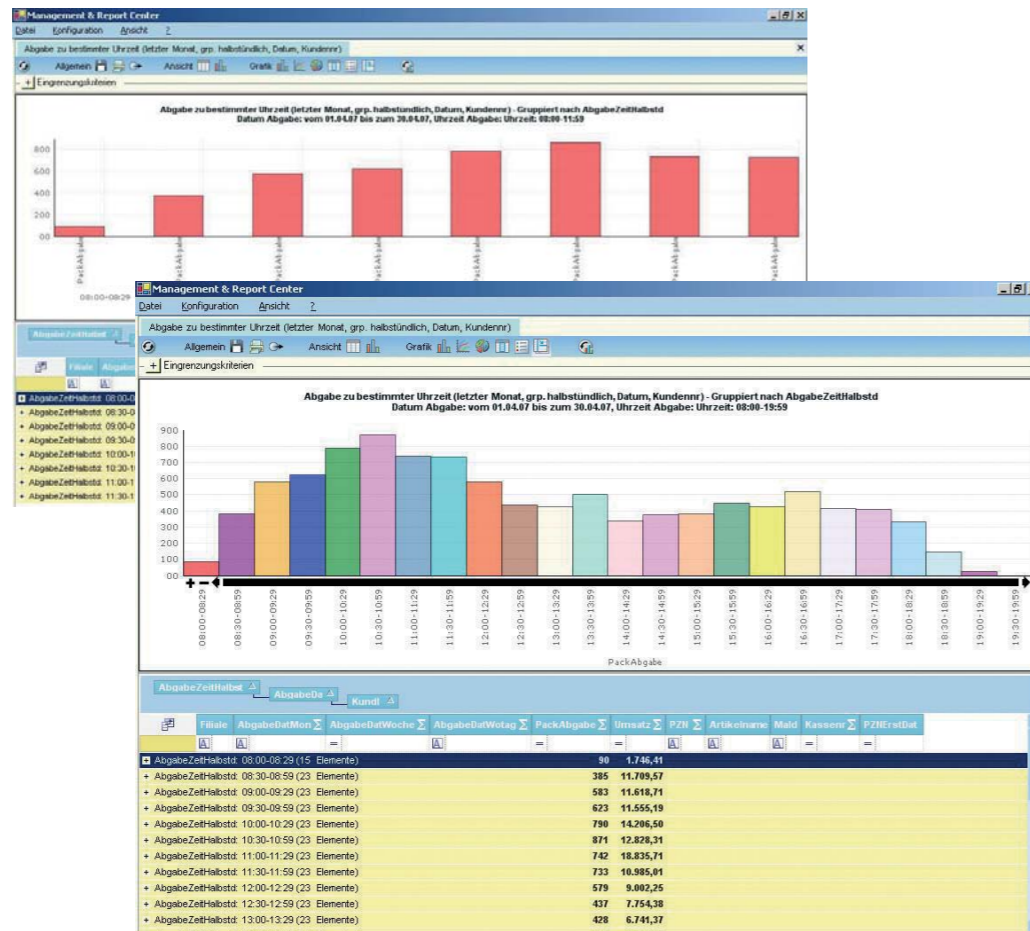
Veränderte Auswertungen können Sie unter einem neuen Namen speichern und vermeiden damit das Überschreiben von Originalen. Neben der Berechtigungsstufe und den Filterkriterien kann auch die Ergebnisliste an sich mit abgespeichert werden.



► Zeiträume: Das mrc. kann detaillierte Zeitangaben für Auswertungen berücksichtigen, aufgeschlüsselt sogar bis auf halbe Stunden.

### Erweiterung der Eingrenzungskriterien und Felder

Die bestehenden Anzeigekriterien sowie alle dazugehörigen Filter können Sie je nach Anforderung erweitern und Ihren Bedürfnissen beliebig anpassen.



► Grafische Darstellungen: Für die visuelle Aufbereitung von Auswertungen stehen Kuchen-, Säulen- oder Liniendiagramme zur Verfügung. Die gewünschte Darstellungsform lässt sich einfach über entsprechende Icons anwählen.

### Zeitraumeingaben

Zeiträume können Sie sowohl absolut als auch relativ, jahresneutral und sogar bis auf Halbstundenbasis definieren und beliebig benennen. Zum Beispiel „Drei Wochen nach Apothekenumbau“ oder „Zwei Wochen nach Sonderaktion“. Feiertage werden automatisch berücksichtigt.

### Visuelle Ergebnisaufbereitung

Ergebnisse lassen sich als Kuchendiagramm, Säulendiagramm oder Liniengrafik darstellen. Die Auswahl der gewünschten Darstellung wird über ein Untermenü gesteuert. Umschalten zwischen den verschiedenen Grafikarten ist jederzeit möglich und erfolgt per Klick auf das entsprechende Icon.

### Komfortables Filialhandling

Mit dem mrc. können Sie die Daten von allen bestehenden Filialen zusammenfassen, bearbeiten und auswerten. Filialen lassen sich nach einem frei bestimmbar Merkmal gruppieren, z.B. nach der geografischen Lage. Die definierten Filialgruppen können dann als Eingrenzungskriterium ausgewählt werden. Aus einem Pool vorhandener Filialen können beliebig viele Filialgruppen für weitere Auswertungen gebildet werden. Alle im Apothekensystem konfigurierten Filialen werden aufgelistet.

## MEHR ERGONOMIE! BEDIENUNG UND ANWENDUNG LEICHT GEMACHT

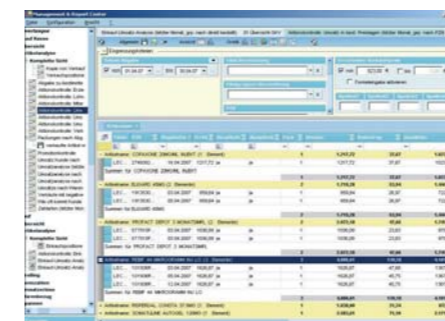
Das Management Report Center zeichnet sich durch einfache Anwendung und ausgesprochen ergonomische Bedieneigenschaften aus. Durch die großzügige Gestaltung der Oberfläche ist es ein Leichtes, die Daten bereits am Bildschirm zu überblicken und zu bewerten.

Zur Verfügung stehende Auswertungen, eine Favoritenliste oder die verschiedenen Eingrenzungskriterien, die zur Vergrößerung des Ergebnisbereichs aber auch weggeklappt werden können, sind im direkten Zugriff sofort verfügbar. Per Knopfdruck „F9“ wechselt die Ansicht blitzschnell in den Vollbildmodus und Ergebnisse sind damit noch deutlicher zu bewerten.

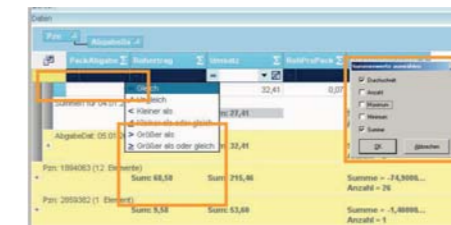
### Einfache Anpassung der Ergebnislisten

Auch nach der Auswertung können Ergebnislisten neu bearbeitet und nach Belieben angepasst werden. Hier stehen verschiedene Möglichkeiten zur Verfügung:

- Gruppierung, auch mehrerer Felder
- Filtermöglichkeit in der Spaltenansicht
- Ausblenden bestehender Spalten
- Sortiermöglichkeit aller Spalten
- Umsortierung der Spalten
- Vergrößern der Spaltenbreite
- Berechnungsfunktionen (Summe, Max etc.)



► Manövrieren leicht gemacht: Die übersichtliche Bildschirmteilung des mrc.

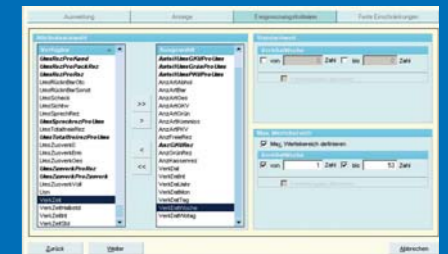


► Nach Belieben zu verändern: Zahlreiche Änderungsfunktionen sorgen für Auswertungen nach Maß.

Tab-Reiter zum komfortablen Hin- und Herschalten zwischen erzeugten Auswertungen und die Eingabe von Formeln direkt bei den Eingrenzungskriterien sind weitere nützliche Bedienfunktionen.



- **Perfekt eingestellt**  
Das mrc. bietet neben den umfangreichen Angaben zu Zeiträumen und Vergleichswerten weitere Einstellungsparameter für Auswertungen, damit das Ergebnis genau die Kriterien aufweist, mit denen Sie auch arbeiten können.
- **Bearbeiten/Hinzufügen**  
Mit dem jeweiligen Menüpunkt kann die Konfiguration einer vorhandenen Auswertung bearbeitet bzw. eine neue Auswertung hinzugefügt werden.
- **Auswertung**  
Grundsätzliche Einstellungen für die Auswertungen wie Hierarchiestufe im Auswahlbaum, Name, Beschreibung usw. können im Vorfeld genau festgelegt werden.
- **Anzeige**  
Für jede Auswertung kann über die Attributauswahl genau definiert werden, welche Felder letztendlich in Spalten dargestellt werden sollen. Für jedes ausgewählte Element können weitere Eigenschaften festgelegt werden, wie „Gruppierbar“, „Filterbar“, „in Grafik sichtbar“ und „in Tabelle sichtbar“.
- **Eingrenzungskriterien**  
Für jedes verfügbare Feld können weitere Eingrenzungskriterien, wie zu berücksichtigende Standard- oder Maximalwerte, festgelegt werden. Auch Formeln können auf Wunsch eingegeben werden.
- **Feste Einschränkungen**  
Für jedes festgelegte Feld kann zusätzlich definiert werden, dass z.B. nur Werte „von ... bis“ zu berücksichtigen sind.



## MEHR INFORMATION! DAS mrc. VON A BIS Z

### Aktionskontrolle

Umsatzermittlung zu bestimmten Artikeln aus einer Aktion.  
Ermittlung von Kunden in Bezug auf bestimmte Artikel und Bewertung der Produktplatzierung.

### Artikelanalyse

Bewertung des Artikelverkaufs nach Preislagen, z.B. mit Auswertung über den errechneten VK, Darstellung von Nettoumsatz etc.

### Auswertungen

Auswertungen über alle denkbaren Bereiche in der Apotheke, z.B. Umsatz, → Verkauf, → Einkauf, → Mitarbeiter, Sortiment, Lieferant, → Lager etc.

### Eingrenzungskriterien

Das mrc. bietet zahlreiche Möglichkeiten, die Statistikdaten zeitlich und fachlich einzugrenzen.

### Einkauf

Lieferantenauswertung sowie die Gegenüberstellung von Auftragsvolumen, Rechnungsbetrag, errechnetem Umsatz und Rohertrag für Lieferungen.

### Ergebnisse drucken

Komfortable Funktion zum Ausdruck von Ergebnislisten, Diagrammen etc.

### Exportfunktion

Alle Auswertungen lassen sich als → Grafik, → Tabelle oder → Indexliste für die Weiterverarbeitung in Excel exportieren.

### Favoriten

Auswertungen, auf die häufiger zugegriffen wird, können bequem als Favoriten angelegt werden.

### Filialgruppen

Alle Auswertungen lassen sich auch für Filialen und Filialgruppen durchführen.

### Filter

Verschiedene Filter dienen dazu, zum Beispiel Einkaufstrends (nach Preis, Abgabebestimmung, Lagerort oder Warengruppe) auswerten zu können.

### Formeln

Als weiteres Eingrenzungskriterium können auch selbst definierte Formeln eingegeben werden.

### Grafische Anzeige

Alle Auswertungen können sowohl in → tabellarischer als auch grafischer Form dargestellt werden. Über die Titelleiste kann zwischen den Grafikarten Kuchendiagramm, Liniengrafik und Säulendiagramm umgeschaltet und Spalten können ein- und ausgeblendet werden.

### Importfunktion

→ Indexlisten können einfach importiert werden und dienen als Basis für Ihre Auswertungen, z.B. für die → Aktionskontrolle.

### Indexlisten

Indexlisten können als Basis für Auswertungen, z.B. bestimmte PZN's, herangezogen werden.

### Kategorien und Auswertungstypen

Auswertungen sind möglich in Bezug auf Verkäufe/Kassenstatistik sowie auf Einkaufs-, Fakturier-, Lieferanten- und Kundenbasis.

### Konfiguration

Im Menü „Konfiguration“ werden Zeiträume und → Filialgruppen definiert, Programmoptionen wie Speicherbedarf festgelegt oder Auswertungsparameter wie → Eingrenzungskriterien und Auswertungsanzeige eingestellt.

### Kunde

Das mrc. ermöglicht Auswertungen nach Kundenname und Adresse.

### Lager

Auswertungen auf Lagerbasis sind Renner/Penner, Lagerstruktur, Entwicklung Lagerwert/Inventurwerte und Rohertrag im Lager.

### Marketing

Kundenanschriften lassen sich zielgruppenspezifisch bewerten und zum Beispiel für Abverkaufs- und Mailingaktionen einsetzen.

### Mitarbeiter

Soll die Effizienz von Mitarbeitern überprüft werden, können Auswertungen um Mitarbeiter erweitert (Welcher Mitarbeiter ist am Umsatz von speziellen Aktionsartikeln beteiligt?) und auch Verkaufsintervalle definiert werden.

### Sortieren

Komfortable Sortiermechanismen helfen dabei, Ergebnisse noch besser bewerten zu können.

### Sortimentsanalyse

Renner-/Pennerbewertung, Bewertung Artikelverkauf nach Preislagen und Gegenüberstellung von Zeitintervallen.

### Speichern und Verändern

Bestehende Auswertungen können unter anderem Namen gespeichert werden.

### Tabellarische Anlage

Alle Auswertungen können sowohl in tabellarischer als auch → grafischer Form dargestellt werden. Die Anzeige kann individualisiert werden, z.B. durch Änderung der Spaltenauswahl, Spaltenreihenfolge, Spaltenfilter, Summenbildung etc.

### Verkauf

Komfortable Auswertungen in Bezug auf Verkaufsarten, einzelne Umsatzarten, Umsatz GKV, Rohertragsanalyse, Umsatzanteile von → Mitarbeitern, Mitarbeiterbewertung, Gruppierung der Verkäufe und auch Vergleiche in Relation zu den Personalkosten.

### Zeitraumeingaben

Zeitraumeingaben lassen sich beliebig definieren und benennen – absolut, relativ, jahresneutral und sogar bis auf Halbstundenbasis.

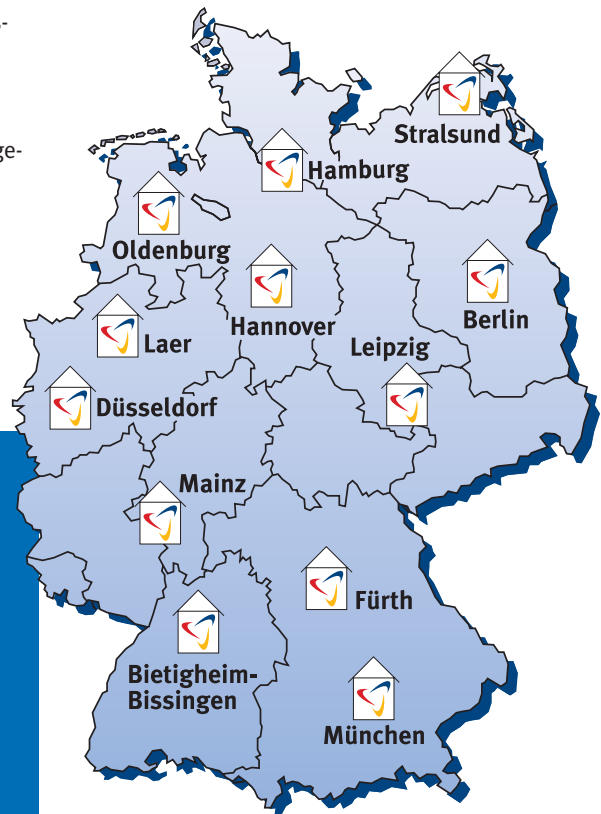
## WIR SIND DA, UM IHNEN DAS LEBEN LEICHTER ZU MACHEN

Wir beraten Sie gerne persönlich: In unseren **KundenCentern** im gesamten Bundesgebiet stehen wir Ihnen für Fragen und Anregungen von Montag bis Donnerstag zwischen 9:00 und 17:00 Uhr gerne zur Verfügung. Nutzen Sie für Ihre Anliegen auch unsere **Kunden-Service-Tage**, die einmal pro Monat in Ihrem VSA KundenCenter stattfinden. Nähere Informationen zu den Terminen erhalten Sie unter: [www.akademievsa.de](http://www.akademievsa.de)

Als Kunde der VSA ApothekenSysteme GmbH profitieren Sie zudem von den professionellen Seminarangeboten unserer

**Akademie:** von produktbezogenen Schulungen und Veranstaltungen zu allen Leistungsbereichen der VSA-Unternehmensgruppe, übergreifenden Themen aus der Microsoft-Office-Welt, Seminaren mit kaufmännischen Schwerpunkten bis hin zu aktuellen gesundheitspolitischen Fragestellungen.

Und sollten wider Erwarten einmal technische Probleme auftauchen, ist unser bundesweit agierendes mobiles Techniker-Team schnell für Sie im Einsatz.



Bundesweit präsent:  
Die VSA KundenCenter

### Unser Hotline-Service für Sie:

- Anwendungs-Hotline: für alle Fragen sowie Tipps und Tricks rund ums Apotheken-System
- Technische Hotline: mit qualifiziertem Support und Fernwartung bei Fragen rund um Hardware und Betriebssystem
- Notfall-Hotline: die Hilfe bei Totalausfall – 365 Tage im Jahr, täglich bis 22:00 Uhr, auch an Sonn- und Feiertagen

### KONTAKT:

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

**Telefon:** (0 71 42) 5 88-2 50  
**Telefax:** (0 71 42) 5 88-1 81  
**E-Mail:** [apothekensysteme@vsa.de](mailto:apothekensysteme@vsa.de)  
[akademie@vsa.de](mailto:akademie@vsa.de)  
[beratung@vsa.de](mailto:beratung@vsa.de)



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](mailto:apothekensysteme@vsa.de)  
[www.vsa-apothekensysteme.de](http://www.vsa-apothekensysteme.de)