



NR. 47

JULI 2026



Herzlichst, Ihr

DI Gerhard Löw
Leitung Sanodat

AKTUELLE THEMEN

➤ APROPOS

Punkte, Bons und Bindung:
Die Digitale Kundenkarte

➤ TIPPS & TRICKS MIT AIT2

Kleine Fläche, große Wirkung:
Den Bon werbewirksam nutzen

➤ WAS IST EIGENTLICH...

Heißes Papier:
Thermodrucker und ihre Stärken

➤ WHAT'S UP...

Bon Voyage ins neue Layout:
Roland räumt den Kassabon auf

**SEHR GEEHRTE FRAU APOTHEKER!
SEHR GEEHRTER HERR APOTHEKER!
GESCHÄTZTES APOTHEKENTEAM!**

Wie ein roter Faden zieht sich der Kassabon durch diesen Useletter – nach unserem Frühjahrsforum nicht völlig überraschend.

Apropos Frühjahrsforum: Wir wünschen Ihnen allen einen wunderbaren Sommer, viel Vergnügen beim Lesen, und halten Sie's mit dem Papa Stockinger: Lassen Sie sich nicht „papierln“!



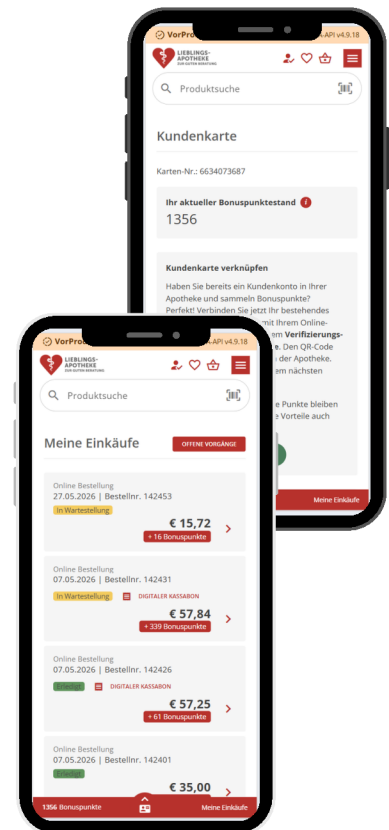
APROPOS: DIE DIGITALE KUNDENKARTE

Seit dem letzten Update von AIT2 steht Apotheken ein neues Tool mit echtem Mehrwert zur Verfügung: Die Digitale Kundenkarte von ApoPoint verbindet Bonuspunkte, digitale Kassabons und gezielte Kundenkommunikation in einer modernen Lösung. Damit eröffnen sich wirkungsvolle Möglichkeiten, Kund*innen langfristig an die eigene Apotheke zu binden – online ebenso wie vor Ort.

BONUSPUNKTE ÜBERALL IM BLICK

Die Digitale Kundenkarte macht das **Sammeln und Einlösen von Bonuspunkten** noch flexibler: Kundinnen können ihre Punkte nicht nur wie bisher bei Einkäufen in der Apotheke sammeln und einlösen, sondern auch online mit ApoPoint. Der aktuelle Punktestand wird automatisch zwischen ApoPoint und AIT2 synchronisiert und ist auf der Digitalen Kundenkarte jederzeit ersichtlich.

Ganz nebenbei zeigt die Digitale Kundenkarte eine **übersichtliche Einkaufshistorie** – für alle Einkäufe, unabhängig davon, ob sie online oder vor Ort getätigt wurden.



PAPIERLOSE KASSABONS, EINSATZ- UND BESORGERSCHEINE

Kassabons werden auf Kundenwunsch automatisch an ApoPoint übermittelt und sind mit der Digitalen Kundenkarte sofort einsehbar. **Digitale Kassabons** erfüllen die Belegerteilungspflicht und ersetzen den Papierbeleg vollständig – der **Papierausdruck entfällt**.

Dasselbe gilt für Belege zu offenen Vorgängen, etwa **Besorger- und Einsatzscheine**. Auch diese Belege stehen mit der Digitalen Kundenkarte jederzeit zur Verfügung.

GEZIELTE KONTAKTAUFNAHME DURCH PUSH-NACHRICHTEN

Darüber hinaus eröffnet die Digitale Kundenkarte neue Möglichkeiten in der Kundenkommunikation. Kund*innen können über **Push-Nachrichten** am Handy gezielt informiert werden, etwa über Aktionen, Neuigkeiten, Angebote oder spezielle Rabattaktionen für Stammkund*innen.



Sie möchten mehr über die Digitale Kundenkarte erfahren?
Herr Christopher Bauer informiert Sie gerne:
0676 303 19 68 - christopher.bauer@herba-chemosan.at

TIPPS & TRICKS MIT AIT2: DEN KASSABON WERBEWIRKSAM NUTZEN

Täglich überreichen Sie Ihren Kund*innen mehrere hundert Kassabons. Diese Belege müssen gesetzliche Vorschriften erfüllen – sie können allerdings auch als kleinste Werbefläche für Ihre Apotheke genutzt werden.

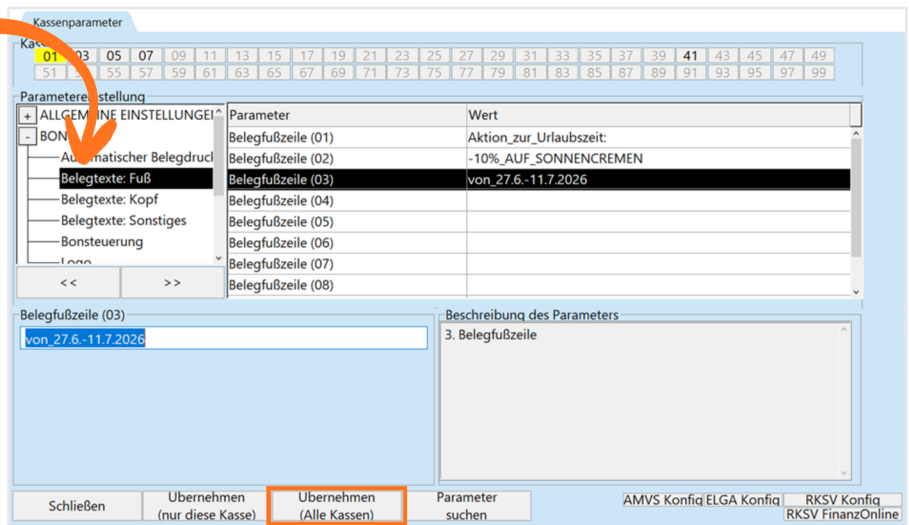
BON MIT BOTSCHAFT

Sie wollen den WOMAN DAY bewerben? Oder Ihr Sortiment zum Sonnenschutz, passend zur aktuellen Hitzewelle? Oder Ihren Kassabon einfach mit einem peppigen Slogan für Ihre Apotheke versehen?

Nutzen Sie die Fußzeilen Ihres Kassabons, um solche Botschaften zu vermitteln.

Die Kassenparameter bieten dafür 10 Textzeilen an. Auf Knopfdruck können Sie die erfassten Texte auf den aktuellen Taraplatz oder auf alle Taraplätzte übertragen.

Jetzt noch die betroffenen Tara-Programme neu starten, et voilà!



Parameter	Wert
Belegfußzeile (01)	Aktion_zur_Urloabszeit:
Belegfußzeile (02)	-10%_AUF_SONNENCREMEN
Belegfußzeile (03)	von 27.6.-11.7.2026
Belegfußzeile (04)	
Belegfußzeile (05)	
Belegfußzeile (06)	
Belegfußzeile (07)	
Belegfußzeile (08)	

Passend zum Thema: Auch Besorger- und Einsatzscheine können als Werbefläche dienen. Die entsprechenden Textzeilen finden Sie mit den Suchbegriffen „Besorgerhinweis“ und „Rezepthinweis“ wiederum in den Kassenparametern.

WAS IST EIGENTLICH... EIN THERMODRUCKER?

Thermodrucker gehören in Apotheken ganz selbstverständlich zum Arbeitsalltag. Sie drucken Kassabons, Picklisten und andere Belege schnell und zuverlässig aus und arbeiten dezent im Hintergrund.

Die Drucktechnologie dahinter ist einfach, aber clever: Beim Thermodruck kommt spezielles Thermopapier zum Einsatz, das auf Wärme reagiert. Im Drucker befindet sich ein Thermodruckkopf, der gezielt einzelne Punkte erhitzt.

Dort, wo die Wärme auf das Papier trifft, verfärbt sich die Beschichtung. Dadurch entstehen Schrift, Linien, Barcodes oder Grafiken.



Aus dieser Drucktechnologie ergeben sich mehrere praktische Vorteile: Da kein Farbband benötigt wird, entfallen Verbrauchsmaterialien und die damit verbundenen Tauschvorgänge. Gleichzeitig ermöglicht die Technik eine besonders kompakte Bauweise – ein klarer Pluspunkt an der Tara, wo Platz meist knapp ist und Geräte sich möglichst unauffällig einfügen sollen.

Dass die Geräte flüsterleise arbeiten, ist neben der hohen Druckgeschwindigkeit in Apotheken ebenfalls sehr willkommen. Im Vergleich dazu würde ein Nadeldrucker im laufenden Betrieb deutlich mehr Geräusch verursachen, was im Gespräch mit Kund*innen schnell störend wirken kann.

AUCH DER BON BRAUCHT SONNENSCHUTZ

Zu beachten ist allerdings die Lagerung des Thermopapiers: Die Rollen müssen unbedingt bei moderater Temperatur und am besten lichtgeschützt aufbewahrt werden. Thermopapier, das in der Sonne liegt, verfärbt sich und wird im schlimmsten Fall unbrauchbar.

Auch die Haltbarkeit der Ausdrücke ist begrenzt: Kassabons aus Thermopapier können mit der Zeit verblassen und dadurch schlecht lesbar werden. Sollen bestimmte Ausdrücke für längere Zeit aufbewahrt werden (etwa aufgrund von Garantie- oder Versicherungsansprüchen), so empfiehlt es sich, sie zu kopieren.

Für den täglichen Bon- und Belegdruck in der Apotheke ist der Thermodruck jedenfalls eine bewährte, effiziente und platzsparende Lösung.

WHAT'S UP, ROLAND?

Kunde kommt, kauft Ware, zahlt, nimmt den Kassabon und geht wieder. So einfach läuft es vielleicht an der Supermarktkasse. In Apotheken sieht die Sache oft deutlich komplizierter aus: Geschäftsfälle können sich über Tage oder sogar Wochen ziehen, Besorger, Einsätze und Teilzahlungen umfassen – und am Ende soll alles klar, korrekt und nachvollziehbar sein.

Die Kassabons von AIT2 übersichtlicher und kompakter zu gestalten war ein großes Projekt, das die Sanodat schon länger auf der Agenda hatte.

HEUTE: DR. ROLAND KRENN



Und genau damit hat sich Roland in den vergangenen Monaten intensiv beschäftigt: Er überarbeitete das Vorgangslayout in AIT2 – also die Darstellung von Geschäftsfällen in der Tara und auf dem Kassabon – grundlegend.

Die besondere Herausforderung dabei: Ein Kassabon muss erstaunlich viele Erwartungen gleichzeitig erfüllen. Konsument*innen sollen den Bon auf Anhieb verstehen. Privatversicherte benötigen eine klare Darstellung für die Einreichung. Die Finanz erwartet eine korrekte Aufschlüsselung und Versteuerung.

Apothekenmitarbeiter*innen müssen komplexe Geschäftsfälle rasch erfassen können. Und für Apothekenleiter*innen soll der Bon gleichzeitig möglichst kompakt bleiben, denn schließlich zählt auch jeder Zentimeter Bonpapier.

EIN BON FÜR ALLE FÄLLE

Kurz gesagt: Roland sollte einen Kassabon entwickeln, der alles kann und dabei trotzdem kein episches Ausmaß annimmt. Eine knifflige und umfangreiche Aufgabe – was ihm in den letzten Wochen gelegentlich durchaus anzusehen war....



Ob es gelungen ist? Beim Sanodat Frühjahrsforum, das im Juni auf Österreich-Tournee war, konnten sich die Besucher*innen live davon überzeugen. Dort fand sich die fiktive Familie Stockinger – alle Familienmitglieder gespielt von DI Gerhard Löw – nacheinander bei Roland alias „Herr Magister“ ein. Aus Einkäufen, Besorgern und Teilzahlungen entwickelte sich ein herrlich komplizierter Geschäftsfall, getoppt mit 2,5 kg Gummibärli – fast wie im Apothekenalltag 😊

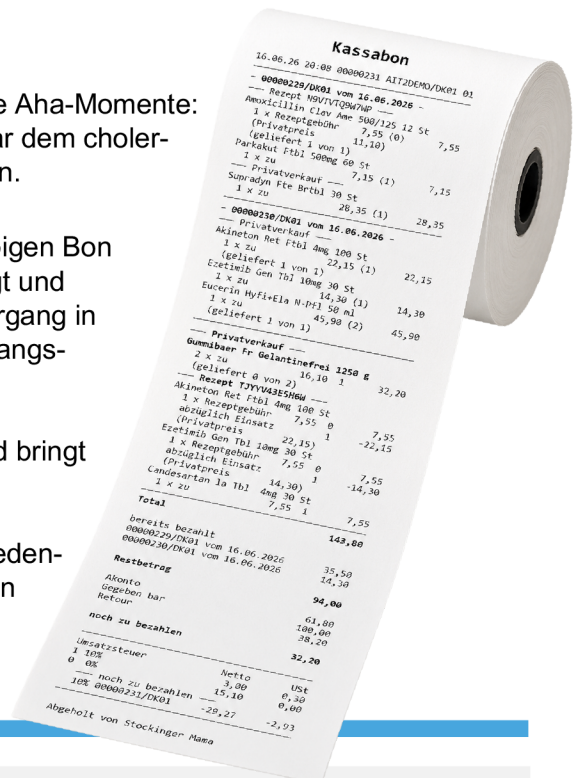
GUMMIBÄRLI, TEILZAHLUNGEN UND AHA-MOMENTE

Die neue Darstellung am Bon sorgte beim Publikum für erfreute Aha-Momente: Alles ist klar aufgebaut, gut nachvollziehbar und lässt sich sogar dem cholerischen und uneinsichtigen Papa Stockinger kinderleicht erklären.

Ein weiteres Schmankehl ist, dass ausgehend von einem beliebigen Bon künftig mit der Bonhistorie die vollständige Belegkette angezeigt und ausgedruckt werden kann. Mit Hilfe eines virtuellen Belegs „Vorgang in Erfassung“ lässt sich die Belegkette auch bereits vor dem Vorgangsabschluss abrufen.

Der neue Bon kommt im August zu Ihnen in die Apotheke – und bringt viel durchdachte Detailarbeit direkt an die Tara.

Nach den vergangenen intensiven Monaten freut sich Roland jedenfalls schon auf ein wenig Erholung. Dabei denkt er aber nicht an Ruhe – im Gegenteil: Die beste Entspannung findet er am Area53 Festival in Leoben.



IMPRESSUM

Bei einigen im vorliegenden Useletter referenzierten Produkten handelt es sich um geschützte Marken von Drittherstellern. Dies gilt insbesondere für die referenzierten Produkte der Microsoft Corporation (»Windows«) sowie der Google Ireland Limited (»Google«). Der Urheber des vorliegenden Useletters hat keinerlei Rechte an diesen Marken, die Referenzierung dient lediglich der Beschreibung von Schnittstellen zu diesen Produkten bzw der Beschreibung von Software-Standards.

Bei Erstellung des vorliegenden Useletters wurde größtmögliche Sorgfalt angewandt. Dennoch können Auslassungen und Fehler nicht ausgeschlossen werden. Herba Chemosan Apotheker-AG und Autor übernehmen, soweit gesetzlich zulässig, keine Haftung für Auslassungen und Fehler des vorliegenden Useletters oder für direkte oder indirekte Schäden, die aus dem Gebrauch expliziter oder impliziter Informationen des vorliegenden Useletters resultieren. Der Ersatz von Folgeschäden und Vermögensschäden, nicht erzielten Ersparnissen, Zinsenverlusten und Schäden aus Ansprüchen Dritter ist in jedem Fall, soweit gesetzlich zulässig, ausgeschlossen.

Herba Chemosan Apotheker-AG
1110 Wien, Haidestraße 4
Tel: (+43 1) 401 04-0, info@herba-chemosan.at, www.herba-chemosan.at

Firmensitz: Wien, Firmenbuch: FN 84007 s, HG Wien
UID: ATU14205108 | ARA: 3809, DVR-Nr.: 0947521
Mitglied der Wirtschaftskammer Wien