**EH-Profil** Woche 29 / 2015 - Itz. Fakt.-Datum: 19.07.2015 Datum: 21.07.2015

 Kunden-Nr.:
 10011
 Telefon:
 03030810202

 Name:
 Aral Lerche, Hartmut
 Fax:
 30810201

Straße: Heerstr. 136 E-Mail:

Ort: 14055 Berlin

Statistik-Nr.: 174130 Gemeinde: Charlottenb/Wil

Gemeinde-Kz.: 11004004 Charlottenb/Wil Ort: Westend
Geschäftsart: (1603) Tankstelle > 75 qm VLK: (606011000)

## Jahres-Umsatzentwicklung

Jahr	Umsatz Gesamt	Index zu Vorjahr	Umsatz Presse	Index zu Vorjahr	Anzahl Fakt.
2015	16.929 €	46,4	16.115 €	48,8	29
2014	36.460 €	102,6	33.014 €	96,7	52
2013	35.535 €	92,7	34.143 €	92,0	52
2012	38.328 €		37.095 €		52

#### Umsatz, Absatz

Official, 7 (boutz											
		korresp. Umsatz	Index zu Vorjahr	Geschäfts- art	Index zu Vorjahr	Gemeinde	Index zu Vorjahr	Ort	Index zu Vorjahr	LTM	Indexzu Vorjahr
Wochenumsatz	615 €	585 € ¹)	74	2,3% 3)	81	0,5% 3)	83	4,6% 3)	84	0,1% 3)	84
Remi% in Euro	52,5%		106	61,0%	103	59,0%	102	56,0%	104	57,0%	100
Remi% in Stück	40,9%		122	48,0%	109	47,0%	104	44,0%	107	45,0%	102
Jahresumsatz	16.929 €	584 € <sup>2)</sup>	79	Rang 8 /	77	Rang 50 /	409	Rang 8 /	38	Rang 0	/

Legende: 1) KUST->WO\_UMS: EHASTRA-Wochenumsatz (nur Presse)

2) Umsatzdurchschnitt akt. Jahr

3) Anteil der Gruppe am Gesamtumsatz

# Bezugsänderungen, Nachlieferungen, Reklamationen in den letzten 8 Wochen

	Fälle	davon	Titel	davon	Stück	davon	Wert	davon	
Bezugsänderungen	1		10	10 auf 0					
Nachlieferungen	2		5	1 remittiert	32	6 remittiert	45 €	4 remittiert	
Lieferberichtigungen	10	10 S-Ausl.	13	13 S-Ausl.	42	42 S-Ausl.	57 €	57 S-Ausl.	
Remissionsrekl.	5	5 S_Aufruf	10	10 S_Aufruf	13	13 S_Aufruf	22 €	22 S_Aufruf	

Legende: SK/SV: bewirkt von Kunden/Titel-Sortimentsoptimierung - S\_Ausl.: Sonderauslieferungen (z.B. Ztg) - S\_Aufruf: Sonderaufrufarten (z.B. Ztg)

# Früh-, Spätremissionen in den letzten 4 Wochen

	Titel	davon neu	Stück	Wert	% von Remi	% von Lieferung	1
gesamt	135	20	367	1.088 €	26,3%	10,5%	68 €
sofort voll	105	13	271	736 €	19,4%	7,8%	61 €
danach voll	16	7	58	258 €	4,2%	1,7%	4 €
mit AVK	3		7	13 €	0,5%	0,2%	3 €
ohne AVK	1		2	2€	0,1%	0,1%	
Spätremissionen	1		1	3 €	0,1%	100% mit Gutschr., 0% ohne bzgl. Wer	

### Präsenzsortiment

i rascrizsortiment				
PräsenzSort. Gesamt:	117	PräsenzKapazität Gesamt:	481	A: Formel
PräsenzEntw. vor 4 Wochen:	124	PräsenzEntw. vor 13 Wochen:	112	
PräsenzSort. Zeitschr.:	89	PräsenzKapazität Zeitschr.:	481	A: Formel
PräsenzSort. One-Shots:	1	Schuppungsgrad Soll:	8,0	lst: 35,7
PräsenzSort. RCR:	16	Titel pro Bordmeter Soll:	12,5	lst: 2,8
PräsenzSort. Ztg.:	12	Regalauslastung:	25 %	
PräsenzSort. gewichtet:	121			
neue Titel in Itz. 4 Wochen:	23	neue Titel in Itz. 13 Wochen:	64	
AD-Besuche in Itz. 4 Wochen:	0	AD-Besuche in Itz. 13 Wochen:	2	

**EH-Profil** 

Woche 29 / 2015 - Itz. Fakt.-Datum: 19.07.2015

Regulierungsanalyse bzgl. EH-Remiaufruf: 15.06.2015 - 12.07.2015 (4 Wochen)

gelieferte Objekte:

Bezug: 3.309 BD: 7,2 Verkauf: 1.926 VD: 4,2 Remi: 1.383 Remi %: 41.8 Ausverk. %: 8,2 Anz. Festbezüge: Anz. manu. Bezüge: 0 Nullverk. %: 46,6

AD-Besuche

AD CL Clarus Besuchszyklus: 42 Tage Besuchsart: Besuche

8 Ist-Besuche Vorjahr 8 Soll-Besuche 5 Ist-Besuche

		Besuche Vorja	ahr				Besuche akt.	. Jahr	
lfd.Nr.	Datum	Besuchsart	AD	Dauer	lfd.Nr.	Datum	Besuchsart	AD	Dauer
1	16.01.2014	Besuch	CL Clarus	15	1	19.01.2015	Besuch	CL Clarus	15
2	03.02.2014	Besuch	CL Clarus	15	2	24.03.2015	Besuch	CL Clarus	20
3	28.03.2014	Besuch	CL Clarus	15	3	27.03.2015	Besuch	CL Clarus	15
4	09.04.2014	Besuch	CL Clarus	15	4	12.05.2015	Besuch	CL Clarus	20
5	02.06.2014	Besuch	CL Clarus	15	5	18.05.2015	Besuch	CL Clarus	10
6	31.07.2014	Besuch	MT Matthes	30					
7	16.10.2014	Besuch	CL Clarus	15					
8	12.11.2014	Besuch	CL Clarus	25					
9	01.12.2014	Besuch	CL Clarus	10					

Werbemittel-Bestand

Werbemittel Menge Lieferdatum V.V.Regalschale 12.07.2013

Sortimentsoptimierung

Entwicklung Ausschaltung Einschaltung Entwicklung

Datum Woche Titel Präsenz Umsatz Datum Woche Titel Präsenz Umsatz

47 76 17.11.09

Datum: 21.07.2015

**EH-Profil** 

Woche 29 / 2015 - Itz. Fakt.-Datum: 19.07.2015

### VMP-Auswertung

VMP-Titel-Gesamtauswertung für Kunde 10011 bzgl. der Wochen von 26 Jahr 2015 bis Woche 29 Jahr 2015

Spez.-Filter: OGOG<"17" UND KEIN REMI-FEHLER

Es werden nur durchgeführte VMP-Nachlfg. berücksichtigt, d.h. min(NL,P\_NL).

verkaufte Expl.:	298	Anzahl Objekte:	226
remittierte Expl.:	677	Remi-PrzAnteil:	69,4%
nachgelieferte Expl.:	13	Nlfg-PrzAnteil:	92,3%
VMP-Differenz:	7	Verkaufsdifferenz:	0,7%
Ausverkäufe:	4	Nullverkäufe:	124
Verkaufsplus VK+ :	1	Remi-Minderuna RM-:	5

nicht ausgeliefert wurden 7 Expl.(VMP\_D)

daraus resultiert eine Remi-Einsparung von 5 Expl.(RM-) = 0,7%

der Mehrverkauf aufgrund VMP-Nachlfg. war 1 Expl.(VK+) = 2,98 € AGP+

 $\label{eq:continuous} \begin{subarray}{ll} (Mehrverkauf = NL-Expl - RM-Expl. - VMP\_DIFF-Expl. (nur wenn > 0)) \\ je Knd. u. Wch.: 0.3 Expl. (VK+) = 0.75 EUR AGP+ -> 0.1\% Ums.-Zuw. \\ \end{subarray}$ 

(Basis: Umsatz aus Kundenstamm: 615 EUR - Teiler: 4)

bei	226 ausgewerteten		4 Ausverkäufe (	1,8% )
	davon bei nach	ngelieferten Objekten	0 Ausverkäufe (	0,0% )
bei	10 Objekten	13 Nachlieferungen	davon	
bei		voll	lständig verkauft	
bei	9 ( 90,0% )	11 ( 84,6% ) voll	Iständig remittiert	
bei	1 ( 10,0% )	1 ( 7,7% ) teil	weise remittiert	
bei		1 ( 7,7% ) teil	weise verkauft	
also	10 ( 100,0% )	12 ( 92,3% ) rem	nittiert	
und	1 ( 10,0% )	1 ( 7,7% ) ver	kauft	

Datum: 21.07.2015