

Der Endpreis entscheidet!

Einige Dentalhändler bieten derzeit Rabatte von bis zu 15 %. Doch kaufen Dentallabore wirklich günstig ein, wenn sie diese Angebote nutzen? Diese Frage kann nur beantwortet werden, wenn die Listenpreise bzw. Katalogpreise mit ins Kalkül gezogen und dann die Endpreise inklusive Rabatt, Skonti und Boni verglichen werden. Dabei ergibt die Analyse eines typischen Warenkorb, dass bereits die Katalogpreise von Dentalversandhändlern wie M+W Dental knapp 10 % niedriger liegen können als bei den Depothändlern.

► Redaktion

Hohe Rabatte suggerieren einen preisgünstigen Einkauf – dieses Rezept ist wahrscheinlich so alt wie der Handel. Prüfungen unabhängiger Institute in anderen Branchen, z. B. im Bereich Unterhaltungselektronik, zeigen jedoch: Gerade bei Rabattaktionen entspricht das Gefühl, günstig einzukaufen (der „gefühlte Preis“), oft nicht den tatsächlichen Verhältnissen. Der unabhängige Preisvergleich zeigt nicht selten, dass das rabattierte Produkt woanders zu einem niedrigeren Preis zu haben ist. Dieser Sachverhalt ist vielen Verbrauchern geläufig – Labore kennen ihn von der Beschaffung von Verbrauchsmaterialien. Doch warum wird das Rezept „Hohe Rabatte auf der Basis eines hohen Preises“ dann angewandt – und teilweise auch mit Erfolg? Der Schlüssel für das Verständnis dieses Phänomens liegt in der begrenzten Preistransparenz vieler Märkte. Ohne einen Vergleich der effektiven Endpreise zahlt der Käufer nicht selten drauf.

Anbieter, die mit hohen Rabatten Preisvorteile suggerieren möchten, haben kein Interesse daran, Preistransparenz herzustellen. Denn der Preisvergleich kostet Zeit – und die ist heutzutage in Zahnarztpraxen und Dentallaboren knapp.

Vergleich der Katalogpreise zeigt ...

Bei einer von M+W Dental durchgeführten Analyse modellhafter Warenkörbe zeigt sich: Die Preise des Depothandels liegen im Schnitt zwischen 8,2 %–11,5 % höher als bei M+W Dental. Auch wenn manche Depothändler mehr Rabatt gewähren, sind sie damit nicht günstiger. M+W Dental-Geschäftsführer Rainer Tönies dazu: „Wenn die Kata-

logpreise deutlich höher liegen, kann sich ein vermeintlicher Preisvorteil durch einen hohen Rabatt unter dem Strich sehr schnell als Nachteil herausstellen. Hier ist also Vorsicht geboten – denn auf den Endpreis kommt es an!“ Durch den Vergleich der Einkaufspreise kann das Dentallabor einfach, direkt und unmittelbar den Praxisertrag steigern. Gerade in Zeiten, in denen die Eingriffe der Politik den Druck auf die Labore und Praxen deutlich erhöht haben, sind die Erträge teilweise gesunken, Praxisgebühr und die immer kompliziertere Abrechnung kosten viel Zeit. In dieser Situation kommt es für Labore und Praxen darauf an, auch im Einkauf Kosten einzusparen. Hintergrund für den Preisvorteil bei M+W Dental gegenüber den Depots sind die schlanken Kostenstrukturen: Hier sind insbesondere der Verzicht auf den Außendienst und eine ausgefeilte Logistik zu nennen. Als Preisführer unter den Vollsortimentern ist M+W Dental naturgemäß daran interessiert, dass die Preistransparenz für den Kunden im Dentalhandel zunimmt. Deshalb setzt sich M+W Dental, der größte Versandhändler für dentale Verbrauchsmaterialien im deutschsprachigen Raum, für transparent aufbereitete Konditionen und eine offene, kundenfreundliche Kommunikation ein: Das Rabatt- und Bonussystem bei M+W Dental ist einfach und klar gestaffelt. Regelmäßig informieren Mailings und Minikataloge über Produktneuheiten und Sonderangebote.

Rainer Tönies: „Unsere Kunden und wir haben ein gemeinsames Interesse: mehr Preistransparenz im Einkauf. Denn Dentallabore wollen möglichst kostengünstig einkaufen.“ ◀

kontakt:

M+W Dental GmbH
Müller & Weygandt
Postfach 14 40
63654 Büdingen
Tel.: 0 60 42/88 00-88
Fax: 0 60 42/88 00-80
Freefax: 00800/88 00 80-01
(für Deutschland und Österreich)
E-Mail: email@mw dental.de
www.mwdental.de