

Der wahre Wert des Warenwertes

Kennen Sie den tatsächlichen Wert Ihrer angeschafften Produkte? Sind Sie sicher? Von Dr. jur. Gottfried Fuhrmann, Wien.

«Das weiss ich eh», war oft die Antwort auf Vorschläge über mögliche Verbesserungen von Arbeitsabläufen. Weniger zügig war die Antwort auf die Frage «Und handeln Sie auch danach?».

Wenn Sie alles gut und richtig machen, verschwenden Sie keine weitere Zeit mit dem Lesen des nachfolgenden Beitrags.

Ich gebe aber zu überlegen: Wenn ich einen Vortrag höre oder einen Artikel lese, werde ich in vielen Fällen mit Aussagen konfrontiert, die mir neue Erkenntnis bieten – und ich habe dadurch x Pro-

- Boni bezogen auf Jahresmengen
- Zuschläge für Porto und Verpackung
- Jahresmengen bezogene Vergütungen (z. B. im Technischen Kundendienst)
- Kosten von Rücksendungen
- Abschläge bei der Gutschrift bei Rücksendung
- Sofortrechnung oder Monatsrechnung
- Erschwerter Preisvergleich bei unterschiedlichen Packungsgrößen

- Mitarbeiter, die in Zusammenarbeit mit den Herstellern geschult und von diesen zertifiziert sind
- Mitarbeiter, die durch entsprechende Schulungen und Praxis durch die Behörde zur Durchführung von Prüfungen zugelassen sind
- Qualifizierte Mitarbeiter für die Planung von Praxen und Labors
- Rückkauf von Altgeräten
- Umfangreiches Ersatzteillager



Lassen Sie sich nicht vom Warenwert beeinflussen – verlangen Sie für Ihr Geld den wahren Wert.

zent Nutzen, weil ich Neues gelernt habe. Es werden aber auch Aussagen kommen über Verhaltensformen, die ich ohnedies schon anwende – hier lerne ich nichts Neues. Ich erhalte aber dadurch die Bestätigung, dass mein Verhalten richtig ist – und das ist y Prozent Nutzen. Beide «Nutzteile x + y» des Vortrags oder Artikels zusammen ergeben 100 Prozent Nutzen.

Zu nahezu allen Themenbereichen unseres Arbeitslebens gibt es im Internet gute Ratschläge.

Wenn Sie diese alle kennen, hören Sie endlich auf, weiterzulesen. Andernfalls sollen die nachfolgenden Zeilen Anregung sein.

Die Differenz zwischen dem Warenwert und dem wahren Wert

Viele Hundert Dentalhändler und deren Niederlassungen sowie der Versandhandel bieten dem Zahnarzt und dem Zahntechniker die nahezu gleiche Produktpalette an. Gleich meint hier nicht nur geeignet für die gleiche Indikation, sondern ist wörtlich zu nehmen im Sinne von gleiches Produkt vom selben Hersteller.

Obwohl der vom Hersteller genannte unverbindlich empfohlene Verkaufspreis allen Beteiligten bekannt ist, werden die gleichen Produkte zu unterschiedlichen Preisen angeboten und gekauft.

Gibt es dafür eine Erklärung?

Ja. Meines Erachtens sogar mehrere.

Befassen wir uns vorerst mit dem Warenwert.

Nahezu alle Dentalfachhändler und alle Versandhandelsfirmen verfügen über Kataloge – in Papierform oder digital. Die hier gezeigten Preise werden in vielen Fällen für Vergleiche herangezogen. Hierbei wird meist vergessen, die weiteren Konditionen zu beachten und beim Preisvergleich zu berücksichtigen.

Im Folgenden seien beispielhaft genannt:

- Staffelpreise; diese sind oftmals im Katalog angegeben, bei Mengenabnahme über das Übliche hinaus (z. B. Jahresbedarf) ist eher die Nachfrage beim Händler notwendig.
- Auftragsgrößen-bezogene Rabatte
- Mindermengenzuschläge
- Skonto
- Rabatt wegen Bankeinzug
- Zuschlag wegen Nicht-Bankeinzug

Werden alle diese Komponenten beim Preisvergleich berücksichtigt, sind die Unterschiede meist nicht so gross, wie dies vorerst den Anschein hatte, oder es ist sogar das Produkt mit dem geringeren Katalogpreis letztendlich teurer.

Bei Preisvergleichen ist unbedingt zu beachten, dass jeder Anbieter versucht, durch Preisgestaltung bei einzelnen Artikeln den Eindruck zu erwecken, dass er im ganzen Sortiment billig ist.

Wer sparen will – koste es, was es wolle – sollte daher Preisvergleiche über das gesamte Spektrum der Anbieter durchführen, um alle «Schnäppchen» mitzunehmen. Da viele Anbieter laufend zeitlich begrenzte Sonderangebote offerieren, ist es jedoch notwendig, alle Händler laufend zu kontaktieren. Dies deshalb, weil solche Sonderangebote weder im Katalog noch in EDV-gestützten Preisvergleichssystemen enthalten sind. Bei dieser Vorgehensweise sollten auch die dadurch entstehenden Personal- und Kommunikationskosten im Preisvergleich berücksichtigt werden.

Ein umfassender Preisvergleich – mühsam und zeitintensiv!

Bisher haben wir uns mit dem Warenwert befasst: «Das ist es, das kostet es». Im Handelsgeschäft ist aber eine Vielzahl weiterer Faktoren zu beachten.

Diese sind zum Beispiel:

- Produktberatung durch qualifizierte Mitarbeiter im Aussendienst, im Innendienst und dem technischen Kundendienst – eventuell sogar ausserhalb der üblichen Geschäftszeiten
- Lieferfähigkeit durch umfassendes Lagerprogramm
- Frische von ablaufgefährdeten Produkten
- Liefergeschwindigkeit
- Möglichkeit von Warenrückgabe
- Modalitäten der Warenrückgabe (Arbeitsaufwand, Kosten für Verpackung und Transport)
- Bereitstellung von Leihgeräten
- Sicherstellung der Kühlkette vom Lager bis zum Kunden bei temperaturempfindlichen Produkten
- Ausstellungsräume zur Information
- Möglichkeit von Geräteerprobung
- Information über Messen
- Erfahrung der Mitarbeiter und dadurch kompetente, schnelle und zuverlässige Beratung, Lieferung, Montage und Service

Erfüllt Ihr Dentaldepot all diese Kriterien? Dann liegen Sie bei ihm richtig!

Dies sind alles Bezugsgrößen bei einem Preisvergleich, welche auch in Geld ausgedrückt werden können, wobei dies bei der Bereitstellung von qualifizierten Mitarbeitern leicht nachzuvollziehen ist.

Der Fachhandel bietet aber noch weitere Leistungen, die den Unterschied zwischen dem Warenwert und dem wahren Wert ausmachen, z. B.:

- Einweisung von Zahnarzt, Zahntechniker und Personal in die richtige Handhabung von Geräten und vor allem auch deren Pflege
- Organisation von Workshops und Seminaren
- Veranstaltungen von Tagen der offenen Tür für Information und Unterhaltung
- Angebote von Events als Anerkennung für partnerschaftliche Kunden

Lassen Sie sich nicht vom Warenwert beeinflussen – verlangen Sie für Ihr Geld den wahren Wert. 



Dr. Gottfried Fuhrmann

Rechte Bahngasse 22/7
1030 Wien
Österreich
gottfried.fuhrmann@aon.at



DENTSPLY SIRONA ON TOUR SCHWEIZ



Alles gleich, nur eben anders.

Der mobile Showroom - auf dem Weg zu Ihnen

www.dentsplysirona.com/mobiler-showroom

AB MAI 2021