

Sommer, Sonne, Biofilm?

Bis 30. September 2021 mit SAFEWATER 4.2 versorgen und iMac dazuerhalten.

Sommerzeit ist Urlaubszeit. Nach ein paar turbulenten Monaten steht bald ein wenig Entspannung an. Doch bevor der wohlverdiente Urlaub beginnt, hat BLUE SAFETY eine Überraschung: Ab sofort startet das Sommerangebot der Wasserexperten! Entscheiden Sie sich bis zum 30. September 2021 für die maßgeschneiderte Lösung des SAFEWATER 4.2-Systems, sichern Sie die Trinkwasserqualität in Ihrer Praxis auf einem einwandfreien Niveau und bekommen Sie einen gratis iMac obendrauf.

Vorsicht vor den Wasserkeimen

Trotz jährlicher Probenahme zur Überprüfung der Trinkwasserqualität in der Praxis können sich über das Jahr Keime in den Installationen einschleichen. Gerade im Sommer besteht eine erhöhte Gefahr für die Bildung von Biofilm und Ausbreitung von Wasserkeimen in den Trinkwasserinstallationen, denn die warmen Temperaturen nähren den Wachstumsboden.

Für SAFEWATER Besitzerin Dr. Berit Penzel aus Oberhausen war dies ein Grund, sich für das Full Service-System zu entscheiden. „Eine Wasserprobe einmal im Jahr war für mich nicht aussagekräftig genug. [...] Meine größte Sorge galt der Verunreinigung durch Mikroorganismen, die sich unbemerkt vermehren und zur Gefahr für das Praxisteam und die Patienten werden könnten.“ Die

größte Furcht bestand für die Behandlerin in einer nosokomialen Infektion durch *Pseudomonas aeruginosa* oder Legionellen. Letztere wurden in einer hessischen Querschnittstudie in fast jeder dritten untersuchten Dentaleinheit nachgewiesen.¹

Durch Aerosole gelangt dieses Bakterium in die Atemwege und kann so Legionellose auslösen. Und nicht nur die wärmeren Außentemperaturen fördern das Wachstum von Biofilm und Wasserkeimen, längere Schließzeiten können laut RKI auch dazu beitragen.²

Seit der Implementierung von SAFEWATER fallen in der Praxis von Dr. Penzel die Reparaturkosten sehr gering aus und lassen sich, wenn, dann nicht mehr mit den Wasser führenden Systemen in Verbindung bringen. „Keime und Viren können sich in den Wasser führenden Systemen kaum noch vermehren. Ich kann meine Patienten ohne Bedenken behandeln, einfach weil die Wasserhygiene optimal gewährleistet ist“, so die Praxisinhaberin.

Mit SAFEWATER 4.2 dem Sommer entspannt entgegenblicken


Das SAFEWATER 4.2 Hygiene-Technologie-Konzept von BLUE SAFETY bietet eine einwandfreie, rechtssichere Trinkwasserqualität. Der inkludierte Full Service umfasst von der Erstberatung



Jetzt SAFEWATER 4.2 sichern und einen neuen Apple iMac 24" geschenkt bekommen!*

* Mehr Informationen beim Angebot. 

bei Ihnen in der Praxis, über die Installation und Wartung der Anlage bis hin zu einem Marketingpaket alles rund um die Trinkwasserhygiene. Auch die jährliche Probenahme und die Überprüfung der Trinkwasserqualität in einem Labor werden abgedeckt, damit Sie auch rechtlich abgesichert sind.

Vereinbaren Sie noch heute einen kostenfreien Beratungstermin mit den Wasserexperten. Telefonisch unter 00800 88552288, per WhatsApp unter +49 171 9910018 oder unter www.bluesafety.com/imacsommer. 

*Neukunden erhalten bei Vertragsschluss: 1 x Apple iMac, 256 GB, 8 GB, 24". Auslieferung könnte sich verzögern. Nähere Bedingungen und finale Spezifikationen finden Sie beim Angebot. Das Angebot endet am 30.09.2021.

Hinweis: Biozidprodukte vorsichtig verwenden. Vor Gebrauch stets Etikett und Produktinformation lesen.

Quellen:

¹Arvand, Mardjan (2013): Mikrobielle Kontamination von Wasser aus zahnärztlichen Behandlungseinheiten. Eine Querschnittstudie in Hessen.

²https://www.rki.de/DE/Content/Infekt/EpidBull/Archiv/2020/Ausgaben/24_20.pdf?__blob=publicationFile

BLUE SAFETY GmbH
Tel.: 00800 88552288
www.bluesafety.com

Infos zum Unternehmen



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, verschwinden 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 Prozent 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 „Nutzeanteile 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
- 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

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
- 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

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

