

Hohe Produktqualität von der Herstellung bis zur Anwendung

Sichere Vertriebskette

Die professionelle Arbeit von Fußpflegern oder Podologen sorgt für zufriedene Kunden mit gesunden und gepflegten Füßen. Eine nachhaltige Therapie profitiert darüber hinaus von der häuslichen Pflege mit geeigneten und von Ihnen empfohlenen Präparaten. Konstante Qualität und Zuverlässigkeit von der Produktion bis zum Verkauf gewährleistet die gewünschte Pflegeleistung der Produkte und zufriedene Kunden. Auch Sie als Händler können einen wichtigen Beitrag leisten: Produktempfehlung und Produktdisponierung hängen dabei eng zusammen.

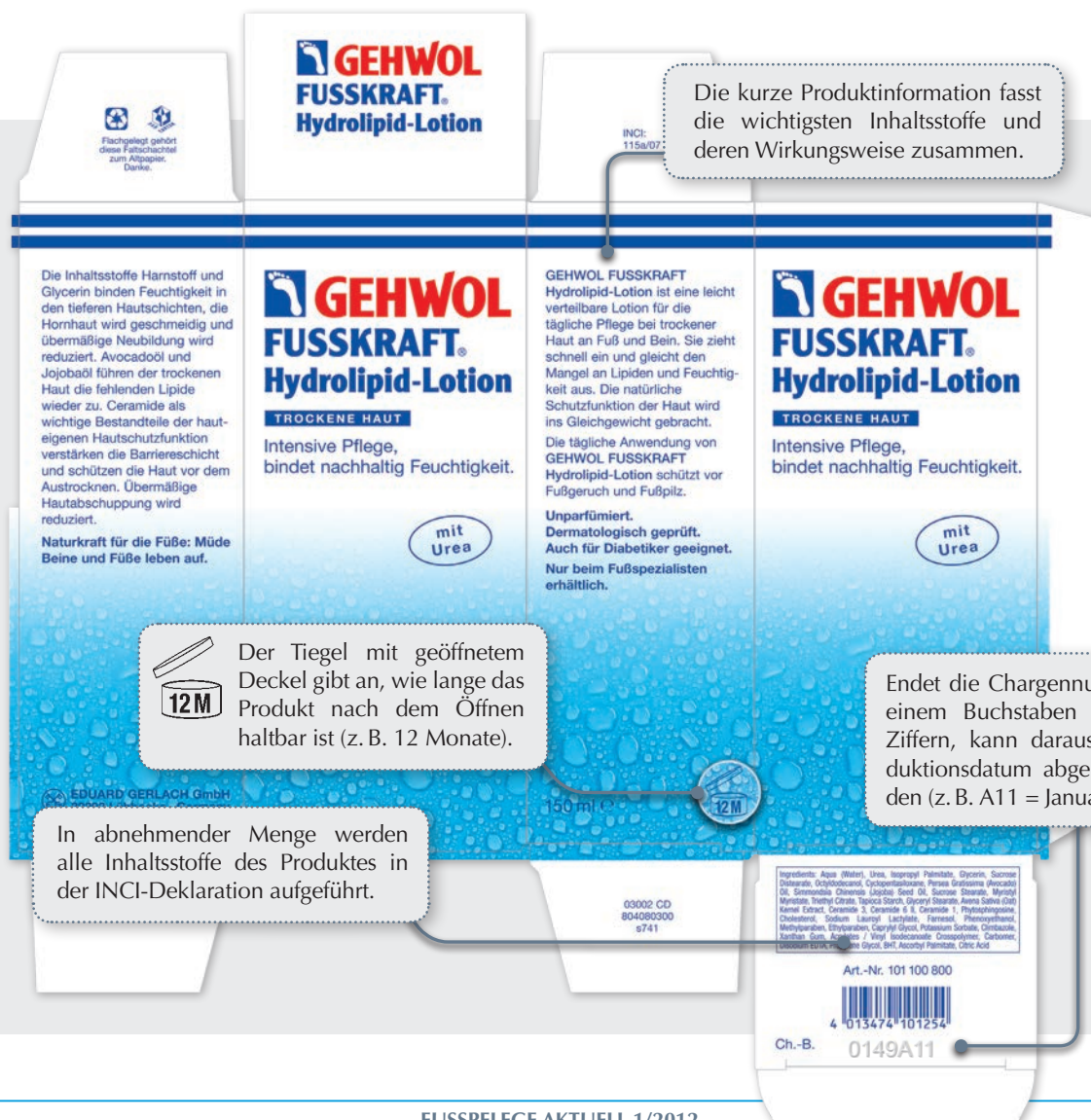
Ein zentrales Element in diesem Prozess ist die Verpackung des Produktes: Darauf stehen wichtige Informationen zum Produkt wie Inhaltsbeschreibung, Haltbarkeit nach dem Öffnen, Produktionsdatum oder Füllmenge. Schließlich sind die Produktverpackungen nicht nur schmückendes Beiwerk. Diese Informationen helfen Ihnen, die Produktqualität an die Kunden sowie Patienten zu vermitteln und die Qualitätssicherung auf die Weise fortzusetzen. Die nach europäischem Recht vorgeschriebene Kennzeichnung der Produkte wird selbstverständlich vor jeder Freigabe zum Verkauf geprüft.

Blick auf die Verpackung lohnt sich

Neben dem Namen des Präparates finden Sie darauf eine kurze Produktinformation mit den wichtigsten Inhaltsstoffen und deren Wirkungsweise. Diese Informationen ermöglichen im Beratungsgespräch, die wichtigsten Fakten zusammenzufassen und Ihre Empfehlung zu untermauern. Zu Hause kann der Patient die Informationen nachlesen – um verschiedene Produkte unterscheiden zu können. Außerdem werden weitere Aspekte erwähnt, etwa ob ein Produkt unparfümiert, dermatologisch geprüft und auch für Diabetiker geeignet ist.

Was steckt in den Produkten?

Ein wichtiger Bestandteil der Packungsbeschriftung ist die INCI-Deklaration (International Nomenclature of Cosmetic Ingredients). Diese Aufstellung listet alle Inhaltsstoffe in abnehmender Menge auf. Bei einem Gehalt von bis zu einem Prozent können die Inhaltsstoffe in beliebiger Reihenfolge stehen. Vor allem im Umgang mit Allergikern sind diese Angaben bedeutend, um mögliche Irritationen auszuschließen und gegebenenfalls auf andere Produkte ausweichen zu können. Die Namen der INCI entsprechen nur selten den



Namen der chemischen Verbindungen. In der nebenstehenden Tabelle finden Sie deshalb einige gebräuchliche oder häufig verwendete Inhaltsstoffe der GEHWOL-Produkte aufgeschlüsselt.

Zudem müssen auf der Verpackung die Kontaktdaten des Herstellers aufgeführt sein sowie eine Angabe zur Füllmenge und die Mindesthaltbarkeit nach dem Öffnen des Produktes. Letzteres ist an dem Symbol „Tiegel mit geöffnetem Deckel“ und der Beschriftung wie zum Beispiel „6M“ oder „12M“ zu erkennen. Das M steht für Monat und die Zahl gibt an, wie viele Monate das Produkt nach dem Öffnen ohne Qualitätseinbußen weiter verwendet werden kann. 12M entspricht beispielsweise einer Haltbarkeit von 12 Monaten nach dem Öffnen. Ein Mindesthaltbarkeitsdatum, wie man es von Lebensmitteln kennt, benötigt ein Kosmetikpräparat nicht, wenn es länger als 30 Monate haltbar ist. Ungeöffnet können GEHWOL-Fußpflegeprodukte also auch 30 Monate nach dem Produktionsdatum noch sicher verwendet werden.

Chargennummern „lesen“

Doch woher wissen Fußpfleger und Podologen, wann das Produkt hergestellt wurde? Einen Anhaltspunkt bietet bei Cremes, Lotionen und Flüssigprodukten von GEHWOL und GEHWOL FUSSKRAFT die Chargennummer. Sie ist meist am Boden oder auf dem Deckel der Verpackung eingepreßt. Gekennzeichnet ist die Stelle auf der Verpackung durch die aufgedruckte Bezeichnung „Ch.-B.“. Endet die eingepreßte Chargennummer mit einem Buchstaben und zwei Ziffern (z. B. 0149**A11**), dann können Sie daraus das Produktionsdatum ablesen.

Der Buchstabe steht für den Monat (A = Januar, B = Februar, ... M = Dezember). Dabei wird das I ausgespart, weil es zu Verwechslungen mit der 1 und dem J kommen kann. Nach dem Buchstaben folgt eine zweistellige Zahl, die das Jahr angibt. A11 steht also für die Produktion im Januar 2011 und K11 für Oktober 2011.



Erleichtert die Beratung: Informationen zu den Produkten auf dem Monitor

Mithilfe dieser Angaben haben Sie immer einen Blick auf das Alter des Produktes und verhindern so, dass Produkte zu lange lagern. Einfache Tipps in der Lager- und Regalhaltung helfen, zuerst die älteren Bestände zu verkaufen: Stellen Sie neue Ware hinter die vorhandenen Produkte und nehmen Sie im Verkauf die vorderen Produkte zuerst.

Der digitale Durchblick

Auch eine digitale Verwaltung beispielsweise mit der Software MS Business erleichtert die Disposition der Fußpflegepräparate: Für die unterschiedlichen Produkte können darin die Stammdaten wie Bezeichnung, Packungsgröße und Preis erfasst werden (für GEHWOL-Produkte vorprogrammiert). Auch über eine Alarmfunktion verfügt das System. Fällt der Warenbestand unter eine definierte Menge, empfiehlt es eine Nachbestellung der Produkte. Zusätzlich ist das System mit einem Scanstift erweiterbar, und die Datenerfassung sowie -verwaltung werden vereinfacht. Indem Sie den Stift über den Strichcode auf der Verpackung führen, zeigt das System auf dem Monitor alle gespeicherten Produktinformationen an. So erfassen Sie auch jeden Verkauf und rufen mit wenigen Klicks den aktuellen Warenbestand auf, damit kein Engpass bei beliebten Produkten entsteht oder Ladenhüter bei Ihnen bleiben.

Ist die Software auch auf Ihrem Rechner im Praxisraum installiert, so können Sie schon während der Behandlung passend zum Fußproblem des Kunden geeignete Präparate mit allen Informationen aufrufen. An der Kasse kommen Sie noch einmal auf die Beratung zurück und geben das Produkt in die Hand, um den Kaufimpuls zu stärken. Mit einem regelmäßigen Abverkauf der Bestände droht keine Überlagerung an Produkten. Dass diese nach langer Zeit „verfallen“ und nicht mehr verkauft werden können – diesen Verlust können Sie sich ersparen.

EG-Kosmetikverordnung für Händler

Auf den Produktverpackungen stehen alle notwendigen Informationen, die Händler kennen sollten. Auch Fußpfleger und Podologen, die in ihrer Praxis kosmetische Produkte an Kunden verkaufen, müssen verschiedene Anforderungen an die Produkte überprüfen:

- Die Produkte sollen keinen extremen Lagerbedingungen ausgesetzt werden. Produkte lagern Sie am besten an einem trockenen und gleich temperierten Ort, der vor Sonneneinstrahlung geschützt ist.
- Sollten Sie ein kosmetisches Produkt verkaufen, auf dem ein Mindesthaltbarkeitsdatum angegeben ist (nicht bei GEHWOL-Produkten), so müssen Sie beim Verkauf sicherstellen, dass der Zeitpunkt noch nicht erreicht ist.
- Alle gesetzlichen Vorgaben fasst der Leitfaden zur EG-Kosmetikverordnung „Verantwortlichkeiten innerhalb der Lieferkette“ zusammen, den der Industrieverband Körperpflege- und Waschmittel veröffentlicht hat.
- Download des Leitfadens unter: <http://bit.ly/verantwortlichkeiten>

Tabelle: INCI-Deklaration der GEHWOL-Produkte (Auszug)

Avocadoöl	Persea Gratissima (Avocado) Oil
Jojobaöl	Simmondsia Chinensis (Jojoba) Oil
Deozinc	Triclosan, Zinc Oxide, Zinc Rizinoleate
Aloe vera	Aloe Barbadensis Gel
Harnstoff	Urea
Sanddornöl	Hippophae Rhamnoides (Seabuckthorn) Extrakt
Rosmarinöl	Rosmarinus Officinalis (Rosemary) Oil
Lavendelöl	Lavandula Angustifolia (Lavender) Oil
Latschenkiefernöl	Pinus Pumilio (Pine) Oil
Pfefferminzöl	Mentha Piperita (Peppermint) Oil
Spezielseife	Potassium Castorate