

## Wirtschaftlichkeit

# Der zweite Blick

Liegt der Preis von Produkt A 50 Cent unter dem von Produkt G, scheint auf den ersten Blick ein klarer Vorteil für Produkt A zu bestehen. Doch bei genauer Betrachtung könnte sich schnell erweisen, dass Produkt G wesentlich vorteilhafter ist. Denn die Wirtschaftlichkeit ist das entscheidende Maß, und sie hängt von vielen Faktoren ab. Ein Beispiel dafür ist die neue GEHWOL-Spenderdose für Kabinettware.



*Eine neue Technik sorgt dafür, dass die Spenderdose fast vollständig entleert werden kann. Das Vermeiden von Restmengen trägt zur Wirtschaftlichkeit bei.*

werden. Beide Produkte werden in der gleichen Menge abgegeben. Produkt A ist 50 Cent günstiger als Produkt G.

Auf den ersten Blick ist Produkt A das Präparat der Wahl, da es bei gleicher Menge und gleichem Anwendungsgebiet günstiger erscheint. Doch der zweite Blick enthüllt anderes. Produkt A hat zum Beispiel eine andere Darreichungsform als Produkt G, wodurch der Verbrauch je Anwendung steigt. Das bedeutet, dass Produkt A kürzer vorhält. Auch bei der Formulierung gibt es Unterschiede, die Produkt G deutlich von Produkt A abgrenzen.

### Erfolg steht dahinter

Was also macht die Wirtschaftlichkeit eines Produkts aus? In der Betriebswirtschaftslehre ist die Wirtschaftlichkeit ein allgemeines Maß für die Effizienz beziehungsweise für den rationalen Umgang mit knappen Ressourcen. Das heißt, dass der

Aufwand, der hineingesteckt wird, den größten Erfolg bringen soll. Das gilt auch für ein kosmetisches Produkt. Der Erfolg, also die mit dem optimalen Kosten-Nutzen-Verhältnis erzielte Kundenzufriedenheit, ist die Basis für die Wirtschaftlichkeit.

Preis und Menge zählen dabei sicherlich zu den Bewertungskriterien, welche die Wirtschaftlichkeit mitbestimmen, allerdings nicht allein. Wichtig ist beispielsweise auch der Produktnutzen. Werden die an das Produkt gestellten Erwartungen erfüllt? Ein Fußpflegegerät, mit dem aufgrund schwankender Umdrehungszahlen Hornhaut nicht richtig abgetragen werden kann, erhöht den Aufwand für den Fußpfleger. Der Nutzen des Gerätes sinkt. Stabile und verlässliche Umdrehungszahlen dagegen stiften Nutzen.

### Alles passt zusammen

Dies führt zu der Frage nach der Produktqualität. Ein kosmetisches Produkt etwa wird erst dann zu einem Qualitätsprodukt, wenn Inhaltsstoffe ideal zusammenpassen und die Galenik stimmt. Von der Auswahl der Rohstoffe über die Formulierung bis zum Herstellungsprozess – entscheidend ist eine gleichbleibende Qualität. Das bestimmt die Akzeptanz beim Anwender.

Welche Produkteigenschaften hat das Produkt? Wie haltbar ist es? Wie verhält es sich mit Verbrauch oder Verschleiß? Es sind also zahlreiche Kriterien, die für die Beurteilung der Wirtschaftlichkeit eine Rolle spielen (siehe Tabelle). Am Beispiel der neuen Spenderdose für GEHWOL-Kabinettware kann die Wirtschaftlichkeit anschaulich beschrieben werden.

### Vorteilhafte Einheit

Waren früher die Dosen getrennt von der Spendereinheit, ist dies nun kombiniert. Bei der exklusiv für GEHWOL-Kabinettware entwickelten, neuen Spenderdose reicht eine Drehung der Spendereinheit auf „On“, und die Dose ist einsatzbereit. Der zweite Vorteil besteht in dem verlängerten Spenderauslauf zur praxisgerechten Entnahme der Ware. Denn zu kurze Ausläufe machen die Nutzung schwierig. Man muss mit der Hand nahe an den Auslauf

„Nichts ist, wie es auf den ersten Blick scheint.“ Die viel zitierte Weisheit trifft in besonderer Weise zu, wenn man gleiche Produkte vergleicht. Ein Beispiel: Die Produkte A und G sind beides Präparate, die zur Hornhautreduktion am Fuß eingesetzt

heran und läuft Gefahr, dass über den Handrand ein Teil der entnommenen Menge verloren geht. Schon der Vorgänger der neuen Spenderdose hatte daher einen längeren Auslauf. Bei der neuen Dose ist dieser noch einmal verlängert, wodurch die Entnahme von Cremes und Lotionen noch einfacher, besser und bequemer funktioniert.

Ein weiterer Vorteil ist die exakte Dosierbarkeit. Jeder Hub aus der Spenderdose fördert die gleiche Menge (zwei Gramm) an Creme oder Lotion hervor. Auf diese Weise lassen sich die eingesetzten Mengen für die Anwendung beim Kunden bedarfsgerecht portionieren. Durch die Veränderung des Hubsystems verbleiben so gut wie keine Rückstände mehr in der Spenderdose.

Was hat sich getan? Die alten Systeme saugten die Creme oder Lotion über ein bis zum Boden geführtes Füllröhrchen aus dem Spender. Eine das Füllrohr umschließende, bewegliche Folgeplatte auf dem Inhalt senkte den Cremespiegel dabei entsprechend der Cremeentnahme und verhinderte so das Ansaugen von Luft sowie den Kontakt mit atmosphärischer Luft, die zum Zwecke des Volumenausgleichs in die Dose nachströmt. Sobald die Platte allerdings verkantete, war eine Undichtigkeit zwischen Creme und nachströmender Luft

denkbar. Die verkeimte Luft aus der Umwelt konnte den Inhalt theoretisch verunreinigen. Außerdem blieb in diesem Fall der Fehlfunktion eine gewisse Restmenge nicht nur im langen Füllröhrchen hängen, sondern auch am inneren Dosenrand.

**Neues Entnahmeprinzip**

Das neue Spendersystem arbeitet anders. Das Röhrchen ist nur sehr kurz. Der Inhalt befindet sich in einem Beutel innerhalb der Dose. Mit jedem Hub wird die Creme aus dem Beutel gesaugt, bis dieser nahezu vollständig entleert ist. Entsprechend der Cremeentnahme wird der Beutel immer mehr zusammengedrückt. So und durch das kurze Füllröhrchen lassen sich Rückstände fast komplett vermeiden.

Außerdem schützt der luftdichte Beutel die Creme vor einer Verkeimung. Für eine wirtschaftliche Nutzung ist dies noch ein weiterer maßgeblicher Vorteil. Würde eine mikrobiologische Belastung entstehen, müsste die betroffene Creme beseitigt werden. Die einfache Inbetriebnahme, die praxisgerechte Handhabung durch den verlängerten Spenderauslauf, die exakte Portionierung und die völlige Entleerung des Inhaltes machen die neue 500-ml-Spenderdose zu einem wirtschaftlichen Produkt für den Praxisgebrauch.



*Ermöglicht die bequeme und praxisgerechte Cremeentnahme: der verlängerte Auslauf der neuen GEHWOL-Spenderdose für Kabinettware.*

Kriterium	Was sagt das aus?	Wie wird es gewichtet?
<b>Preis</b>	Der Preis setzt ein Signal: Billig wird meist als wenig wertvoll empfunden. Die Geiz-ist-geil-Mentalität hat diesen Wirkmechanismus vorübergehend außer Kraft gesetzt. Doch Qualitätseinbußen bei Billigprodukten lassen die frühere Gesetzmäßigkeit wieder gelten.	Je teurer ein Produkt ist, desto mehr Nutzen und weitere Eigenschaften erwarten die Käufer von diesem. Bei sehr niedrigen Preisen ist das umgekehrt. In Verbindung mit diesen Erwartungen ist der Preis für die Beurteilung eines Produktes sehr wichtig.
<b>Verbrauch/ Verschleiß</b>	Produkte, die aufgrund von Konsistenz oder anderen Eigenschaften schnell aufgebraucht werden, sind nicht unbedingt wirtschaftlich.	An sich ist dies ein guter Indikator. In der Praxis aber ist das häufig nicht einfach zu messen, da man sich selten Notizen darüber macht, wie lange eine Kabinettware hält oder wie viele Behandlungen mit dem Fräser möglich waren. Bei sehr deutlichen Unterschieden kommt das Kriterium fast automatisch zum Tragen.
<b>Produkt-nutzen</b>	Dahinter verbirgt sich die positive Assoziation mit dem Produkt. Was bringt es mir? Wie groß ist die Erfüllung meiner Erwartung, wenn ich das Produkt anwende?	Das spielt eine große Rolle, weil der Nutzen einen wichtigen Kaufimpuls repräsentiert. Taugt ein Produkt nichts, wird es beim nächsten Mal nicht wieder gekauft.
<b>Qualität</b>	Gerade bei kosmetischen Produkten ist die Formulierung sehr wichtig. Erst das perfekte Zusammenspiel der Inhaltsstoffe sowie die richtige Galenik machen es zu einem Qualitätsprodukt.	Qualität setzt sich durch. Denn egal, ob beim Einreiben der Haut oder beim Gebrauch von Fußpflegegeräten, Qualitätsprodukte sorgen für mehr Arbeitseffizienz (wichtig für die Wirtschaftlichkeit) und Zufriedenheit.
<b>Haltbarkeit</b>	Große Unterschiede in der Haltbarkeit (sowohl geöffnet als auch ungeöffnet) können ebenfalls Einfluss auf die Wirtschaftlichkeit haben.	Wenig beachtet, aber durchaus beachtlich von der Gewichtung: Überdauert beispielsweise die Nutzung einer Creme die Haltbarkeit, muss der Rest entsorgt werden. Das macht ein Produkt teurer.
<b>Eigenschaften</b>	Hier gibt es zwei Gruppen: Eigenschaften, die den Produktzweck erfüllen (etwa eine Creme, die sich gut verteilen lässt), und Eigenschaften, die zusätzlichen Nutzen stiften (etwa ein Desinfektionsmittel, welches zusätzlich Korrosionsschutz bietet).	Vor allem, wenn zusätzliche Eigenschaften eines Produktes vorhanden sind, steigert das enorm die Wirtschaftlichkeit. Korrosionsschutz etwa vermeidet Rost an Instrumenten und verlängert deren Nutzbarkeit.