

KOSMETIK

international

8/2008
www.ki-online.de

Schnittmuster

Was ist wie attraktiv?

Reinheitsgebot

Was wird wie sauber?



KLAPP

Stri-PeXan

WITH REGESTRIL™
MATRIX CELL REGENERATION

KOSMETIK
international

Mit Checkliste

Erst planen, dann investieren

Es gilt für Existenzgründer wie für etablierte Kosmetikinstitute: Will ein Unternehmen wachsen, muss es investieren. Gefragt ist eine klare Strategie. Dem Zufall sollte man die Entscheidung nicht überlassen.

Egal ob man sich für sein neu gegründetes Kosmetikinstitut eine Behandlungsliege anschaffen oder seine alten Geräte durch neue, leistungsfähigere ersetzen möchte – Entscheidungen werden nicht selten aus dem Bauch

heraus getroffen. Häufig verlässt man sich auf Empfehlungen, anstatt eine eigene Strategie zu entwickeln. Dabei ist die individuell zugeschnittene Ausstattung entscheidend. Es geht nicht darum, möglichst viel zu haben, sondern darum, dass die ein-

zelnen Produkte effizient und gut kombinierbar sind.

Investitionen sind planbar. Alles muss damit beginnen, sich Ziele zu setzen: Wohin soll die Reise gehen? Erst dann können in der „Informationsphase“ die einzelnen Maßnahmen ausgearbeitet werden. Im nächsten Schritt müssen Sie sich dann mit der Finanzierungsform befassen – Aufgaben, die Sie rechtzeitig angehen sollten.

Nehmen wir ein konkretes Beispiel: Die Kosmetikliege muss dringend modernisiert werden. Vor dem Kauf



Foto: Gharieni

eines neuen Modells ist dann genau zu analysieren und sorgfältig zu überlegen: Wie möchte ich meine Kabine zukünftig planen, welchen Nutzen, welche Leistung erwarte ich? Fehlentscheidungen können sehr teuer werden. Daher sollte man mehr tun, als sich nur bei den verschiedenen Anbietern mit Informationsunterlagen zu versorgen.

Sehen, fühlen, testen

Fachmessen bieten eine gute Gelegenheit, sich umfangreich zu informieren – insbesondere, wenn man erste Informationen sammeln und Produkte, Konditionen sowie Angebote vergleichen möchte. So erhält man eine Grundlage für die erforderlichen Entscheidungen. Anfallende Fragen kann man direkt vor Ort klären, die jeweiligen Ausstattungsgegenstände und Geräte persönlich und hautnah testen. Das ist wichtig, schließlich handelt es sich um das zukünftige „Arbeitsgerät“. Auch ein Auto kauft man nicht ohne Testfahrt.

Sucht man Produkte übers Internet, sollte die ausgewählte Firma auf Nachfrage in der Lage dazu sein, einen Produktkatalog oder weitergehende gedruckte Informationsmaterialien zuzusenden. Ist dies nicht möglich, sollte man generell vorsichtig sein.

Genauestens rechnen

Weiterer wichtiger Teil Ihrer Planungen ist es natürlich auch, die anvisierte Investition zu kalkulieren. Schließlich haben Sie sich ein bestimmtes Limit gesetzt.

Wichtiges Kriterium, das für jeden Investor mit ausschlaggebend ist, ist das Preis-Leistungsverhältnis. Dabei sollte aber nicht unbedingt der möglicherweise gewährte Rabatt im Vordergrund stehen. Die Qualität bzw. die Hochwertigkeit des Geräts hat absolute Priorität. Dennoch kann es möglich sein, dass von einem Bruttoeinkaufspreis verschiedene Rabatte abgezogen werden können: Das können z. B. Mengenrabatte, Artikelrabatte oder Messerabatte sein, um nur einige zu nennen. Daraus errechnet sich in der Folge dann der Nettoeinkaufspreis.

Dieser stellt den „tatsächlichen“ Einkaufspreis dar und dient nun als Basis für Ihre Berechnung. Übrigens: Ein Rabatt ist ein Preisnachlass, der in der Regel in Prozent ausgedrückt wird. Rabatte werden als Anreizmechanismen im Sinne der Preispolitik eingesetzt. Bis 2002 galt in Deutschland ein Rabattgesetz, das die Gewährung von Rabatten streng reglementierte. Seit der „Liberalisierung“ dieses Gesetzes können Händler in fast

Hier geht es lang – ein kleiner Wegweiser

Wenn man in Ausstattung und Geräte investieren möchte, sollte man eine Checkliste parat haben – wichtige Punkte:

PLANUNG

Hinterfragen Sie:

- Wie möchte ich mein Behandlungsangebot erweitern bzw. aktualisieren?
- Was benötige ich dafür?
- Wie soll z. B. das Gerät/die Liege/die Kabine ausgestattet sein?
- Welcher Platz steht mir hierfür zur Verfügung?
- Lassen Sie sich nicht von Billigprodukten locken. Setzen Sie auf Qualitätsprodukte.

INFORMATION

- Suchen Sie Anbieter des entsprechenden Gerätes heraus.
- Informieren Sie sich im Internet, auf Messen und sammeln Empfehlungen.

- Fordern Sie Unterlagen an.
- Wägen Sie das Preis-Leistungsverhältnis ab.
- Vereinbaren Sie persönliche Gesprächstermine beim Unternehmen.
- Lassen Sie sich die Geräte präsentieren und beanspruchen auch eine kompetente Fachberatung.

INVESTITIONEN

- Gesamtkosten aufstellen.
- Zahlungsmöglichkeiten und Zahlungsziel erfragen.
- Rabattangebote einholen.
- Leasingkonditionen klären: Laufzeit, mit oder ohne Mietsonderzahlung sowie Restwert.
- Schulung am Gerät: Ist diese inklusive oder exklusiv?
- Wie sieht es mit Reparaturservice und Leihgerät aus?

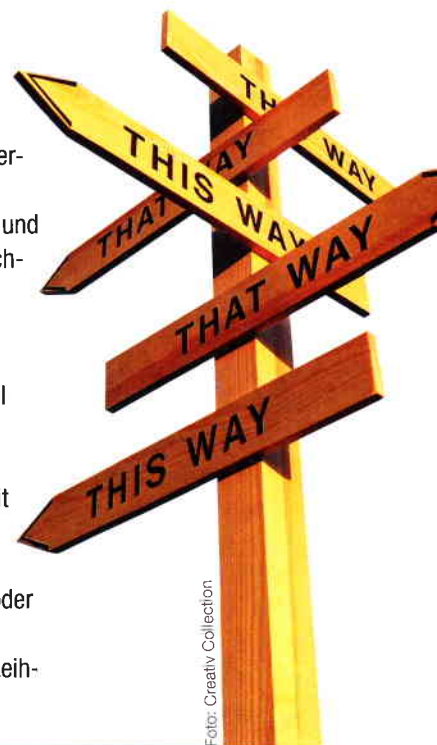


Foto: Creativ Collection

allen Bereichen individuelle Rabatte aushandeln.

Einbeziehen sollten Sie in Ihre Planungen auch die Zahlungsmöglichkeiten, die das Unternehmen anbietet. Das kann etwa Ratenzahlung sein. Wird diese zinslos angeboten, können Sie davon profitieren.

Die weitere Frage gilt den Rabatten. Wie hoch fallen sie aus und wie sind sie gestaffelt? Ein seriöses Unternehmen kann je nach Auftragsvolumen zwischen zehn und 25 Prozent inklusive Staffelpreisen sowie auf Messeangebote einen Rabatt anbieten. Oftmals gibt es auch weitere attraktive Sonderangebote.

Von Leasing profitieren

Auch Leasing schont die Kasse und erhält die Liquidität: Die Bilanz wird nicht belastet, der Kreditrahmen bleibt unberührt. Wer den Leasingdem Barkauf vorzieht, sollte auf die genauen Konditionen achten: Länge der Laufzeit, mit oder ohne Mietsonderzahlung oder Höhe des Restwerts nach abgelaufener Leasingzeit.

Bietet das Unternehmen beim Kauf eines Gerätes – sofern erforderlich – eine Schulung an, sollte man klären, ob diese im Einkaufspreis bereits enthalten ist.

Fragen Sie auch nach den Serviceleistungen. Gehören Pflege und Wartung dazu? Werden defekte Geräte repariert? Bietet das Unternehmen ein Leihgerät für die Ausfallzeit an und wie hoch sind dann die Kosten?

Wie sieht es mit der Garantieleistung für das Gerät aus? Wie viel Jahre umfasst sie? Hier muss man unbedingt auch das sogenannte „Kleingedruckte“ lesen. Anhand dieser Leistungen kann man dann auch einen individuellen Vergleich der Anbieter durchführen.

Oftmals bieten Unternehmen ihren Kunden zusätzlich auch noch ein kleines „Extra“ in Form eines Bonuspakets an: Für jede Bestellung erhält der Käufer automatisch Punkte, die seinem Konto gutgeschrieben werden. Ab einer entsprechenden Ansammlung von Punkten kann man sich dann aus einem breit gefächerten Angebot seine Wunschprämie

auswählen. All diese Punkte machen deutlich: Wer sein Unternehmen erfolgreich führen will, benötigt nicht nur eine ordentliche Buchführung. Er muss auch eine penible Kostenrechnung durchführen und Umsatz und Gewinn voneinander trennen können. Wer investiert, sollte daher für eine Rentabilitätsberechnung sorgen. Um sich dann die essenzielle Frage zu beantworten: Mit welchen Produkten oder Behandlungsangeboten mache ich den größten Gewinn? ■

Auf einen Blick

Autor

Sammy Gharieni ist Diplomingenieur. 1992 gründete er die Großhandelsgesellschaft Gharieni GmbH mit Sitz in Moers, die über eigene Produktionsstätten verfügt. Das Angebot umfasst Kosmetik, Wellness, Nagel- sowie Fußpflege.



Kontakt

info@gharieni.de