

Umsetzung "Bräunungsrezepte" mit UVSV.Dosierung

Hier geht es um praktische Umsetzung mit „Bräunungs- Rezepte“ mit den Dosierungen. Es werden die Feinheiten zur UVSV hierzu besprochen und diskutiert... Jeder kann damit, wenn er gutes Fachpersonal hat, gutes Geld verdienen.

Eine Diskussionen hierzu, wie immer schon oft eingefordert ... Kannst Du eine Lösung hierzu anbieten? Ja, aber die ist komplexer im Verstehen, als angenommen und erwartet... Eine einfache Lösung wie früher, gibt es aber allerdings nicht mehr.

Zuerst die Attribute zum Unzufriedenen: 0,3 W/m² würden nicht bräunen ... Kann kaum eine sofortiges Ergebnis erkennen ... Die Pausen kann ich dem Kunden nicht vermitteln... Diese einzuhalten, wären geschäftsschädigend, ist so nicht durchführbar. Der Dosierungsplan wird nie von dem Kunden eingehalten. Mein Personal kann kaum die Erstbestrahlung von 100 J/m² verkaufen. Wie soll ich das alles meinem Personal zur praktischen Umsetzung vermitteln? Wäre so, wie die UVSV fordert, kaum umsetzbar. Ich verstehe das alles nicht mehr.

Das ist nun wirklich ein heißes „Eisen“. Nun, die Wirklichkeit zum Gewollten zur UVSV, ist aber genau das Gegenteil von der Branchen- Vergangenheit. Zudem eine gesetzliche Personalschulung liefert keine reale Umsetzungs- Anleitungen für die Praxis hierzu. Dort wird immer nur gesagt was ich nicht dürfte und was einzuhalten wäre ... Viele fragen: „Wie soll ich das alles machen, um Geld zu verdienen“.

Ich wollte auch immer die Äußerungen der Branchengegner zur Branche hin nicht benennen, weil es nur Frust bei den Studiobetrieben einbringt. Ich hatte immer nur von Branchengegnern gesprochen. Aber wissen und kennen sollte man es heutzutage zur Wirklichkeit dennoch. Diese sind „verärgert“, weil erkennbare Umsetzungen nachwievor fehlen oder einfach ignoriert werden. Die Vorgehensweisen Branchengegner sind nicht immer fair. Wir haben es schon so, in anderen Themen angedeutet. Diese wollen durch Aufklärung der Kunden zur UV-Strahlung, uns die Kunden vermiesen.

Soweit zum Vorspann...

eine Erkenntnis vorweg: Oftmals „blockieren“ und „basieren“ solche realen Fragen zur Unzufriedenheit, größtenteils auf oder durch veraltetes „Münzerdenken“ zu realen Umsetzungen.

Deshalb, so eine Diskussion wollte ich immer vermeiden, bis das Gewollte zur UVSV tatsächlich bei allen angekommen ist. Ich gehe nun mal einfach davon aus, dass es beim Großteil so ist. Das ist eine Voraussetzung zu weiteren Diskussionen hierzu.

Nun, ich könnte es mir wirklich einfach machen und sagen, installiere einfach das WinSolar STREAM System. Dann sind Deine Probleme zur Umsetzung vergessen. Aber hier geht es nicht um eine Installation von einer praktischen Lösung alleine. Es geht darum, wie wird alles sinnvoll zum Geldverdienen umgesetzt.

Zu erst noch mal die Zielsetzung der UVSV:

Ein Erythem MUSS in jedem Fall in Solarienbetriebe vermieden werden! Hierzu wurde die maximale erythemwirksame Bestrahlungsstärke, der Bestrahlungsstärke vom Äquator angepasst. Also die $0,3 \text{ W/m}^2$ für alle gewerblichen Betriebe, ausschließlich zur kosmetischen Anwendung usw.. Die erythemwirksame Bestrahlungsstärke kann aber auch verringert eingesetzt werden. Um ein Erythem zu vermeiden, wurden pro Hauttyp maximale erythemwirksame Bestrahlungen in J/m^2 (Dosierung) festgeschrieben. Da in der Dosierung die Bestrahlungszeiten „stecken“, müssen diese raus gerechnet werden. Um diese überhaupt errechnen zu können, muss durch Beratung zuerst der Hauttyp ermittelt werden. Erst dann kann je eine individuelle, jeweils auf dem Hauttyp abgestimmte, unter Berücksichtigung des jeweiligen erythemwirksame Bestrahlungsstärke vom Solarium, ein Dosierungsplan mit Absprache vom Kunden zu den einzuhaltenden Bestrahlungs- Abständen, erstellt werden. Eine individuelle Dosierungsplan- Erstellung, wurde so wörtlich in der UVSV benannt und ist die große Change für einen Studiobetreiber, individuell auch tatsächlich seine Kunden zu bedienen.

Viele Solarienbetreiber sehen darin eher ein Ärgernis, als tatsächlich den reellen Nutzen zu erkennen. Wenn er es nicht erkennen kann, hat er sich stur an den Vorgaben zum Dosierungsplan zu halten. Dann wird auch noch fälschlicher Weise der Dosierungsplan zu einem Vordruck aus dem die einzuhaltenden Bestrahlungsabstände für den Kunden nie ersichtlich sind.

Zudem muss man noch wissen, dass die jeweiligen erythemwirksamen Bestrahlungen (Dosierung) J/m^2 in der UVSV für jeden Hauttyp benannt, die maximalen Dosierungen für die Solarienbetriebe sind. Diese dürfen wir nicht überschreiten. Für einen Aufenthalt in der natürlichen Sonne, sind das aber die minimalen Dosierungswerte. Aber bitte das nie mit der künstlichen UV- Bestrahlung verwechseln wollen. Das niemals so bei einer Prüfung der Betriebe so erwähnen, sollte es Einwände geben.

Fortsetzung

Das Spektrum der Sonnen ist anders als das der künstlichen UV-Strahlung. Das sollte ohne wenn und aber ein Studiobetreiber einfach so annehmen. Diskussionen mit dem Branchengegner hierzu sind zwecklos. Wir verlieren in Diskussionen immer. Diese lassen sich niemals ins Handwerk pfuschen. Zudem wo in einer Lichtquelle UV drin ist, ist auch bei einer dementsprechenden Dosierung eine Vitamin –D Synthese möglich. Nur der Unterschied zu den Medizinern, können diese auch die Synthesen- Werte nachweisen. Wir nicht. Darum meine Empfehlung, die Werbung zu Vitamin –D einfach flach halten. Aber ein Solariumbetrieb, produziert auch Vitamin-D. Das wird von den Medizinern nie bestritten. In den Wintermonaten ist der Hinweis zu den Kunden sehr sinnvoll.

Wenn man die Forderungen der Mediziner zur UV- Bestrahlung berücksichtigt, dann ist alles im grünen Bereich. Die Forderungen zur UVSV wurden von Mediziner erstellt. Mit den Forderungen sollte man sich sehr genau beschäftigen, um ein individuellen „Handlungs- Spielraum“ zu erkennen.

Mann muss nicht immer nur stur zur den Vorgaben der UVSV arbeiten. Bei einer oberflächlichen Betrachtung kann man kaum das tatsächlich Gewollte erkennen. Man muss

schon sehr genau lesen. Gegeben falls eben auch nachfragen können. Wer nichts erkennt, ist nachteilig zur UVSV.

Das fachlich Gewollte erkennen, statt 0815 UV- Bräunungen zu verabreichen.

1. Dosierungsplan: individuelle Festlegung der Bestrahlungsdauer ... in Abhängigkeiten ...der maximalen erythemwirksamen Bestrahlungen ... unter Vermeidung eines UV-Erythems. Die Eckdaten hierzu 100J/m² bis maximal zu je Hauttyp. Mit zwingender Berücksichtigung der Bestrahlungsabstände. Also mit dem Kunden und das Fachpersonal zusammen wird festgelegt, wie gebräunt und wie die Bräunung erzielt wird.

2. Anlage 5.5 Hinweise zur Anwendung des Dosierungsplans: „Einhaltung der Abfolge der im Dosierungsplan festgelegten Einzelbestrahlungen“. Wer macht denn nun die individuelle Abfolge zum Dosierungsplan. Nun das Fachpersonal in Verbindung mit dem Kunden zusammen. Die festgelegten, besprochenen Einzelbestrahlungen sollten eingehalten werden. Also schon bei der Dosierungsplan- Erstellung, fängt das Geldverdienen an.

3. Die Erstbestrahlung mit 100 J/m² muss eingehalten werden. Auch die maximalen Bestrahlungen in J/m² je Hauttyp, dürfen nie überschritten werden. Zwischen diesen Eckwerten der Bestrahlungsstufen kann sich eine gute Fachkraft bewegen. Denn wir brauchen und können nicht dem Kunden vorschreiben, den Wert zur zweiten Bestrahlung von 150 J/ m² anzunehmen. Wenn der Kunde hierzu 180 J/m² haben will, ist das doch OK und sinnvoll. Wichtig ist hierzu, die tatsächlichen UV- Wirkungen der verwendeten Solarien zu den Hauttypen genau zu kennen. Das Fachpersonal sollte hierzu fachlich verantwortlich handeln. So auch die Verantwortlichen hierzu. Auch, bei der Festlegung vom Dosierungsplan sollte, darauf geachtet werden, dass die Summe der Gesamtdosierung von einer Serie von z.B. HT 3, von 2250 J/m² nicht überschritten wird. Gefordert wird, dass ein UV-Erythem unter allen Umständen vermieden wird. Weil eben jeder Kunde anders ist, ist das Individuelle eingebaut und auch so gewollt. Das ist der eigentliche Sinn vom Ganzen, zur UVSV- Praxis. Nachweisen können, muss man nur alles. Nur so, kann man einen Kunden zum Bräunungs- Ergebnis zufrieden stellen. Daran hat er aber selber mitgewirkt. Somit schließt sich der Kreis zum Gewollten.

Sollten nun die festgelegten Bestrahlungs- Abstände mit dem Kunden zusammen, durch den Kunden nicht einhalten werden, aber seine „Pause“ nicht länger einer Woche und kleine von vier Wochen ist, so muss lediglich eine Bestrahlungsstufe zurück gegangen werden. Alles ist also machbar.

Es muss auch nicht unbedingt immer nur eine komplette Serie von 10 Bestrahlungen festgelegt werden.

Der Kunde bestimmt. Wenn er z.B. nur 8 haben will und man die Empfindlichkeit vom Kunden kennt, ist doch alles im grünen Bereich. Das Fachpersonal bestimmt immer mit dem Kunden zusammen, wie man sinnvoll eine gute Bräune erreichen kann. Eben Fachpersonal! Das ist auch der Sinn einer guten Fachberatung. Ein Ergebnis zu erarbeiten. Die Eckdaten hierzu, sind dann nur zu berücksichtigen. Das ist das Urgewollte zur UVSV. Kontrolliert bräunen. Die Spielräume hierzu sind doch sehr groß. Die Kontrolle hierzu hat das Personal. Auch die Kontrolle zum Geldverdienen. Zudem die fachliche Zusammenarbeit mit dem

Kunden, schafft Vertrauen und ist verantwortlich für die Studiobindung.

Bei so einem Vorgehen ist es unabdingbar, die geforderten Dokumentationen pro Kunde zu erstellen. Zum einen zum Nachweis bei Kontrollen, zum anderen um das alles überhaupt reibungslos so zu gewährleisten. Das Personal braucht dringend diese Daten um fachlich sinnvoll und gut zu arbeiten.

Mit Münzern oder Automaten, ist das alles nicht möglich. Die UVSV ist für so was nicht vorgesehen und wurde zur UVSV Erstellung auch nicht berücksichtigt. Ein gutes EDV System zur UVSV, ist hierzu sehr sinnvoll- unabdingbar, um tausende Kundendaten sinnvoll und schnell zu verwalten. Nur dann ist eine individuelle, schnelle Arbeit vom Fachpersonal überhaupt erst möglich und erträglich. Zudem ein EDV-System braucht keine Papier-Dosierungspläne, sondern nur eine sehr gute Datenbank.

Fortsetzung-2

also die Arbeitsumgebung am Empfangsbereich ist entscheidend für eine sinnvolle fachliche Arbeit. Der Empfangsbereich, ist tatsächlich das „Schalt- Verwaltungs- Zentrum“ im Umgang mit dem Kunden und hierzu das Produkt die Bräunung. Hier muss, nicht sollte, eine erkennbare Kompetenz vorhanden sein. Das Personal ist gleichzeitig auch das „Aushängeschild“ vom Betrieb selber.

Das dort arbeitende Fachpersonal, sollte durch den Studiobetreiber immer zusätzlich zum Umgang mit der UV-Bestrahlung, gut instruiert eingewiesen sein. Zur Beratung zur UV-Bestrahlung, ist immer engverbunden, das Kaufmännische gekoppelt. Das muss im Einklang zum fachlichen einfach zusammenpassen. Wenn das so ist, ist der Kunde auch bereit, für eine gute Arbeit Geld zu bezahlen.

Die UVSV fordert eine Serie von UV-Bestrahlungen ein. Nur in einer Serie, kann die Haut sinnvoll gebräunt werden. Das sollte wie gefordert, durch Bestrahlungsstufen erfolgen, um eben eine zu hohe Dosierung schon am Anfang der Serie zu vermeiden. Die meisten Solarien liefern immer, eine Äquator UV-Bestrahlung nicht nur am Mittag, sondern den ganzen Tag. Da jeder Kunde fasst immer eine unterschiedliche Haut- Konstellation hat, ist deshalb das individuelle herausfinden der besten Bräune für ihn, die fachliche Arbeit. Wer das am besten kann, dem bleibt der Kunde treu.

Ein Problem sind die Gelegenheits- Kunden. Hier wird man nie ein Bräunungs- Ergebnis erreichen. Zudem wenn dieser nur immer alle 8 Tage kommt, ist die Erstbestrahlung verpufft und er müsste dann immer wieder mit der Erstbestrahlung anfangen. Das ist sinnlos. Macht auch keinen rechten Sinn für den Kunden selber. Aber diese Kunden sind nun mal vorhanden. Der Kunde will meist auch nicht bräunen sondern eher relaxen. Da ist aber ein „Äquator Solarium“ eher ungeeignet für 100 J/m^2 .

Deshalb, erneuere ich immer wieder mein Vorschlag, das Beauty-UV- Solarien mit $0,16 \text{ W/m}^2$ im Solarium Betrieb vorhanden sind. Collagen (Rotlicht) mit halber UV- Bestrahlungsstärke. Nun kann der Gelegenheitskunde, sowie auch alle Hauttypen (I + II mit 100 J/m^2) bedient werden. Bei 10:22 Minuten hat der Kunde eine Dosierung von 100 J/m^2 erhalten. Wenn nun der Gelegenheitskunde kommt, könnte er verantwortlich in Absprache (inoffiziell) ohne

weiteres je nach Hauttyp, auch 160 J/m^2 vertragen. Dann erreichen wir eine Relaxingzeit, die dem Kunden zufrieden stellt.

Wenn nun endlich mal das "0,3er-BrettVordemKopf" beseitigt wird, öffnet man sich für neue Möglichkeiten. Ein 0,16er Beauty-Solarium bräunt genauso gut wie ein Äquator Solarium, nur der Unterschied ist, das ein 0,16er Beauty-Solarium doppelt so lange dafür braucht. Perfekt für den Kaufmann. Denn es geht auch in einem Solariumbetrieb ums Geldverdienen. Wenn man dem Kunden richtig die Vorzüge von einem Relaxing-0,16-Beauty-Solarium (Collagen, Vitamin-D- leichte UV-B Bestrahlung) verkauft und erklärt, bekommt man für 20 Minuten oftmals 15 Euro. Zudem ist das ein Universal- Solarium. Für die Erstbestrahlung mit 10:22 Minuten ist bringt es mehr Geld, als mit einem Äquator-Solarium. Darüber sollte jeder Solarienbetreiber mal nachdenken.

Da wir beim Geldverdienen sind. Genauso ein Solarium mit $0,24 \text{ W/m}^2$ (Sommer-Time-Solarium) auf Deutschland bezogen, bringt in den unteren Bestrahlungsstufen mehr Geld ein. Das ist eine Tatsache. Denn dadurch verlängert sich die Bräunungszeit in den unteren Stufen. Die $0,06 \text{ W/m}^2$ weniger zu einem Äquator Solarium ist für die Haut ein „Winzling“ aber für den Kaufmann bares Geld.

Es gibt keine starken oder schwachen Solarien. Sondern ist ein zeitabhängiges Bräunungsgerät. Wiederum das längere zeitabhängig, ist Gold für den Kaufmann. Für die Praxis gesehen zu einer Serie: die ersten Bestrahlungsstufen mit Sommer-Time-Solarium und dann weiter mit Äquator Solarium. Das richtig angewendet, bringt einfach mehr Umsatz.

Demnach ist meine Empfehlung für eine Serie: 1. Relaxing-0,16-Beauty-Solarium, 2.-5. Sommer-Time-Solarium und dann weiter mit der 6.-10. Bestrahlung mit Äquator Solarium. In dieser Konstellation gibt es nie Probleme mit dem Kunden, das Bräunungs- Ergebnis ist gut und der Solariumbetrieb verdient mehr Geld. Denn im Endeffekt geht es nur darum. Weil es immer um das Geldverdienen geht, braucht man kein "0,3er-BrettVordemKopf" sondern muss sich öffnen können, zum sinnvollen kaufmännisches Denken.

Wenn ein Betrieb nur über 0,3er Solarien verfügt, ist nach meiner Meinung, der Betrieb zum UVSV hin und zum kaufmännischen hin, eher blockiert. Das Personal tut sich auch schwerer, die unteren Bestrahlungsstufen sinnvoll zu verkaufen usw. wie schon oben vorgestellt.

Das alles zusammen, ist der gravierende Unterschied zur Branchen-Vergangenheit. Zur Branchen-Neuzeit wird ein völlig anderes Kapitel der Branche aufgeschlagen. Das erfordert ein direktes Umdenken, ein anderes, besseres arggieren können, zum kaufmännischen hin.

Das habe ich so in den letzten drei Jahren mehr oder weniger immer wieder so gesagt. Leider waren die Reaktionen hierzu fasst immer negativ in den Gegenansichten. Eben, weil sich kaum einer wirklich weitsichtig öffnen kann, zur Branchen-Neuzeit. Umdenken ist wirklich notwendig.

www.Solariumforum1.de Elektra