

Generationenwechsel bei AERA

Was sind die Ziele der neuen Spitze?

Ein Beitrag von Lilli Bernitzki

Frau Frank, worin sehen Sie die Hauptaufgaben Ihrer neuen Rolle an der Spitze von AERA?

Mit dem Generationenwechsel stellt AERA die Weichen für die Zukunft und ich freue mich darauf, die über 30-jährige Erfolgsgeschichte der Firma weiterzuführen. Damals ist AERA als Pionier für den digitalen dentalen Preisvergleich gestartet und hat damit die Branche maßgeblich revolutioniert. Diesen Spirit will ich gemeinsam mit unserem Team weiterführen. Ich bin fest davon überzeugt, dass wir damals schon vieles richtig gemacht haben und es heute noch tun. Dafür spricht unsere Position als Marktführer – fast jede zweite Zahnarztpraxis in Deutschland bestellt heute über unsere Preisvergleichs- und Bestellplattform für Dentalprodukte. Meine neue Rolle sehe ich insbesondere darin, auf diesem gesunden Fundament erfolgreich aufzubauen. Dazu gehören sichere Arbeitsplätze und ein wertschätzendes Arbeitsumfeld für unsere Mitarbeiter. Gleichzeitig möchte ich AERA-Online als zuverlässigen und innovativen Partner von Zahnarztpraxen und Dentallaboren weiter etablieren. Aus meinem persönlichen Umfeld kenne ich die aktuellen Herausforderungen der Zahnmediziner und was es bedeutet, eine Zahnarztpraxis erfolgreich zu führen. Dabei sind Zahnärzte vieles in einer Person: Behandler, Manager, Einkäufer, Controller, Marketer, Personaler und müssen zunehmend bürokratische Anforderungen



Sophia Frank studierte Business Administration mit Fokus auf Marketing und Wirtschaftsinformatik und war unter anderem in der IT-Branche tätig, bevor sie im Jahr 2022 zu AERA wechselte. Nach ihrer Tätigkeit in den Bereichen Vertrieb und Marketing im Unternehmen, bringt sie ab sofort ihre Expertise auf Führungsebene ein.

[INTERVIEW] Mit digitalen Lösungen für den Zahnarzt- und Laborbedarf startete die Preisvergleichs- und Bestellplattform AERA im Jahr 1993. Seitdem hat sich das Unternehmen steil entwickelt. Mit einem Generationenwechsel soll dieser Spirit nun weitergetragen werden. Daher wurde im Januar Sophia Frank zur Geschäftsführerin des IT-Unternehmens aus Vaihingen an der Enz ernannt. Im Interview teilt die dynamische Powerfrau ihre Vision von Wandel und Fortschritt für sich und das Unternehmen.



Infos zum Unternehmen

umsetzen – kurz: sie sind Unternehmer. Und die Anforderungen an sie steigen stetig. Hier möchte ich mit AERA-Online gezielt unterstützen und mit State of the Art-Lösungen zu einem möglichst unkomplizierten Praxisalltag beitragen.

Welche konkreten Ziele haben Sie sich für die Weiterentwicklung von AERA gesteckt?

In den letzten 30 Jahren hat sich das Internet stark verändert. Als Internetplattform betreffen uns diese Entwicklungen in besonderem Maße. Daher liegt mein Hauptaugenmerk darauf, Markt- und IT-Trends zu antizipieren und Spitzentechnologien wie KI und Automatisierung einzusetzen, um kontinuierlich moderne und qualitativ hochwertige Lösungen für den Praxisalltag anzubieten. Da wir nicht mit allen unserer mehr als 20.000 Kunden persönlich sprechen können, spielt der Bereich Data eine zunehmend größere Rolle. Die richtige Interpretation von Daten ist essenziell, um unsere Kunden noch besser zu verstehen und die Benutzerfreundlichkeit der Plattform auf einem hohen Niveau zu halten. Und das mit höchsten Standards im Bereich Datenschutz. Ein wichtiges Thema, das bei AERA gelebt wird und sich auch darin zeigt, dass sämtliche Software inhouse entwickelt wird und alle Daten sicher auf Servern in Deutschland liegen. Zudem möchten wir vermehrt Schnittstellen zu Praxis- und Laborsoftware schaffen und weitere Services auf AERA-Online einbinden.

Als neue Insiderin: Was unterscheidet AERA von anderen Unternehmen in der Dentalbranche?

Aus meiner Sicht zeichnet sich AERA durch Authentizität, Transparenz und Zuverlässigkeit aus. Sei es gegenüber unseren Kunden, Partnern und unter den Kollegen. Technisch gesehen sind wir autark in unserem täglichen Tun und unabhängig von Drittanbietern. Das gibt uns Flexibilität und Raum für innovative Ideen, von denen dann auch unsere Kunden profitieren. Dazu zählen der transparente Preisvergleich auf Basis der kleinsten Mengeneinheit für die garantiert günstigsten Materialpreise oder der automatische Warenkorboptimierer für Bestellungen nach den individuellen Regeln. Uns ist es wichtig, uns nicht hinter einer anonymen Internetplattform zu verstecken, sondern Gesicht und Persönlichkeit zu zeigen, wo immer es geht. Sei es bei eigenen Webinaren und Onlineschulungen durch unsere Materialwirtschaftsexperten, bei Uni-Vorträgen und Veranstaltungen, im Kundensupport am Telefon oder per E-Mail, wo unsere fachkundigen Mitarbeiter jedem Nutzer mit Rat und Tat zur Seite stehen.

Wünsch dir was:

Einmal in die Entwicklerrolle schlüpfen.



Wenn ich für einen Tag eine andere Rolle einnehmen könnte, würde ich an einem PC in unserer Software-Entwicklung Platz nehmen. AERA-Online als Plattform ist das Herzstück unserer Firma. Was 24/7 für unsere Nutzer im Web zur

Verfügung steht, ist sozusagen die sichtbare Spitze eines großen Eisbergs. Beim Blick hinter die Kulissen zeigen sich hochkomplexe Programmierungen zur Sicherstellung einer einwandfreien Funktionsfähigkeit. Dazu zählen auch die Umsetzung von Kundenfeedback, zahlreiche Tests, jede Menge Expertise und Herzblut für technische Fortschritte. Zum Glück haben wir für diese Aufgaben ausgezeichnete Kollegen, sodass ich meine Stärken in der AERA-Geschäftsführung einbringen kann.

_Sophia Frank

Gegensprech- anlagen für Praxis & Labor



AKTION:
Alt gegen Neu!
Fragen Sie uns.

Freisprech-Kommunikation von Raum zu Raum: ergonomisch, hygienisch und unkompliziert!

Über 20.000 Praxen und Labore nutzen bereits die vielfältigen Leistungsmerkmale unserer Anlagen, wie z. B.:

- + Musikübertragung
- + Türöffner
- + Patientenaufruf
- + Lichtruf
- + Sammelruf
- + Notruf
- + Abhörsperre

Rufen Sie uns an – wir beraten Sie gerne!

Multivox Petersen GmbH
Eilendorfer Str. 215 | D-52078 Aachen
Tel.: +49 241 502164 | info@multivox.de
www.multivox.de

MULTIVOX®
SPRECHANLAGEN