

# „Im Einkauf liegt der Gewinn“

Ein Beitrag von Kerstin Oesterreich

**INTERVIEW** /// Aus der Idee, die Angebote im Dentalmarkt digital zu sammeln und so transparent und vergleichbar zu machen, entstand 1993 die AERA EDV-Programm GmbH. Mittlerweile gehört die Plattform [www.aera-online.de](http://www.aera-online.de) zu den meistgenutzten Preisvergleichs- und Bestellplattformen für Dentalprodukte in Deutschland und richtet sich sowohl an das Dentallabor als auch an zahnmedizinische Praxen jeder Disziplin. Ein Interview mit Vertriebsprofi Din Fisic, zuständig für Customer Relations/Partnerships bei AERA-Online, zu den Themen Kostenoptimierung und Materialmanagement.



**Wie unterstützt ein transparenter Preisvergleich Dentallabore dabei, ihre Materialkosten zu optimieren?**

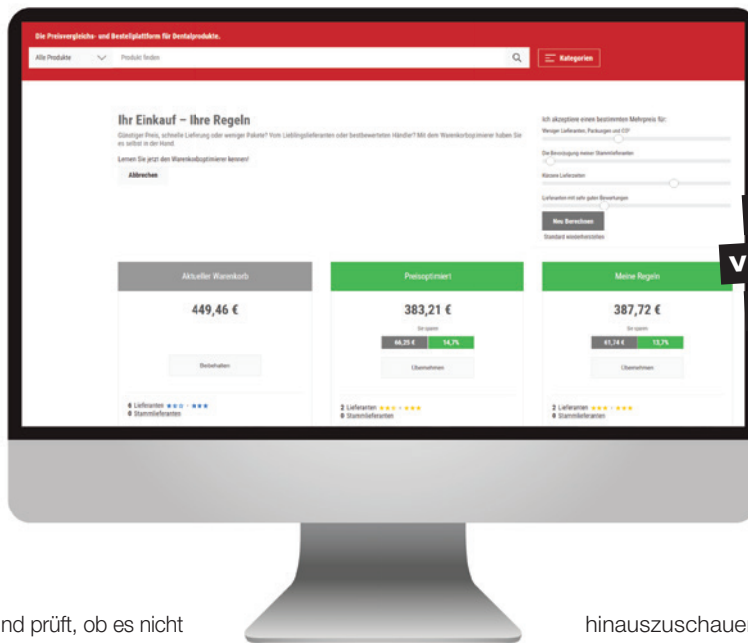
Sie müssen sich vorstellen, auf dem Dentalmarkt tummeln sich Hunderte Hersteller für Tausende Produkte für den Laborbedarf. Über Depots und Lieferanten gelangen die Produkte ins Labor – oftmals zu ganz unterschiedlichen Preisen. Als Preisvergleichs- und Bestellplattform für Dentalprodukte machen wir die Angebote auf dem Markt transparent und errechnen die Preise tagesaktuell auf Basis der kleinsten Mengeneinheit. Was viele Zahntechniker nicht wissen ist, dass Preisunterschiede von bis zu 50 Prozent keine Seltenheit darstellen. Es lohnt sich also, gewohnte Bestellprozesse zu hinterfragen und dem Einkauf mehr Bedeutung zu geben. Unter Umständen können mehrere Tausend Euro pro Jahr gespart werden. Nicht umsonst sagt man, im Einkauf liegt der Gewinn.

**Wie gewährleisten Sie die Aktualität und Genauigkeit der Preisvergleiche auf AERA-Online?**

Durch die kontinuierliche Pflege und Aktualisierung unserer Datenbanken. Preisveränderungen werden von den Lieferanten direkt an uns weitergegeben. Aber auch bei produktspezifischen Informationen wie herstellergenauen Beschreibungen, Bildern und Artikelnummern legen wir Wert auf Aktualität und Auffindbarkeit. Bei insgesamt über 180.000 Produkten eine ganz schöne redaktionelle Herausforderung, der wir uns aber gerne stellen und wofür wir von unseren Nutzern geschätzt werden. Sollte doch mal ein Produkt fehlen, genügt ein Anruf und wir bemühen uns, das Produkt umgehend zu listen.

**Wie gestalten Sie den Bestellprozess für Dentallabore effizienter?**

Der volle Funktionsumfang unserer Plattform steht Nutzern nach einer kostenlosen Registrierung zur Verfügung. Neben dem transparenten Preisvergleich, Wareneingangshilfen und Lager-systemen ist unser automatischer Warenkorboptimierer ein wichtiges und von unseren Usern gern genutztes Hilfsmittel im Bestellprozess. Mit einem Klick analysiert er die Bestellung des



**Mit der digitalen Lagerverwaltung wird das Risiko von Überbeständen und Engpässen minimiert.**

Nutzers und prüft, ob es nicht doch noch eine günstigere Variante gibt. Zusätzlich können Faktoren wie kürzere Lieferzeiten und gut bewertete Lieferanten berücksichtigt oder die Bestellung auf möglichst wenig Anbieter begrenzt werden.

#### Welche Vorteile bieten die Digitalisierung und Automatisierung des Materialmanagements?

Die Digitalisierung ermöglicht eine erhebliche Zeit- und Kostenersparnis, da manuelle Prozesse minimiert und Fehler reduziert werden. Nehmen wir das Beispiel Lagerführung und Versorgungssicherheit. Früher waren Inventuren des Lagers an der Tagesordnung, um zu sehen, was noch da ist, was nachbestellt werden muss oder was demnächst abläuft. Mit bestandsgeführten Warenwirtschaftssystemen spielt sich das heute einfach digital ab: Per Mausklick zeigt sich, wenn ein Bestand knapp wird, und Sie können rechtzeitig nachbestellen. Auch ablaufende Produkte können Sie noch vor dem Verfallsdatum entspannt aufbrauchen. Laborinhaber und ihre Angestellten können sich auf patientenorientierte Tätigkeiten konzentrieren.

AERA unterstützt zahntechnische Labore durch eine bestandsgeführte Lagerverwaltung, die kostenlos direkt auf der Plattform verwendet werden kann. Im Mittelpunkt steht die genaue Überwachung der Materialbestände und damit eine vereinfachte Nachbestellung. Mit der digitalen Lagerverwaltung wird das Risiko von Überbeständen und Engpässen minimiert. Sie buchen am PC oder per App auf dem Smartphone Materialeingänge sowie -entnahmen und haben so quasi live jederzeit Überblick über Ihr Lager. Das System warnt Sie außerdem automatisch, wenn Material abzulaufen droht oder Bestände knapp werden. Da es unmittelbar an die Preisvergleichsplattform angebunden ist, können Sie im Bedarfsfall direkt nachbestellen.

Viele Labore haben Vorbehalte gegenüber Neuerungen. Welche Tipps haben Sie?

Beim reinen Materialeinkauf ermutigen wir, einfach mal über den gewohnten Tellerrand – sprich Onlineshop oder Bestellkatalog –

hinauszuschauen. Der langjährige Stammlieferant mag Ihnen vielleicht Treue- und Mengenrabatte geben, aber eventuell geht es trotzdem noch günstiger?

Anders ist es bei der Implementierung einer digitalen Lagerverwaltung. Hier sollten Sie sich vorab gezielt fragen: Welche Probleme rund um die Materialwirtschaft habe ich aktuell? Sind die Ausgaben zu hoch? Geht ständig Material unbemerkt aus? Kaufen Sie immer in den falschen Mengen ein und müssen dann ungenutztes Material entsorgen? Priorisieren Sie Ihre Anforderungen und definieren Sie, wie für Sie das Optimum aussehen würde. Denken Sie dabei unbedingt auch an Personalkapazitäten.

Eine bestandsgeführte Lagerverwaltung mag zwar die effektivste Lösung sein, aber Zeit- und Pflegeaufwand, gerade zu Beginn einer Implementierung, sind nicht zu unterschätzen. Damit am Ende das Ergebnis stimmt, sollte vorab immer ein Gespräch mit einem Experten geführt werden. Wir bei AERA bieten unseren Nutzern ein tolles Supportangebot: Ob bereits registrierter Nutzer oder nicht – wir nehmen uns bei kostenfreien Online-Schulungen gerne die Zeit, um die Plattform vorzustellen. Da jede Anforderung an ein Warenwirtschaftssystem individuell ist, gehen wir gezielt auf Fragen ein und erarbeiten gemeinsam mit dem Kunden den für ihn passenden Workflow.

Vielen Dank für das Gespräch.

Alle Abbildungen: © AERA-Online

**INFORMATION ///**

AERA-Online  
www.aera-online.de

Infos zum Unternehmen

