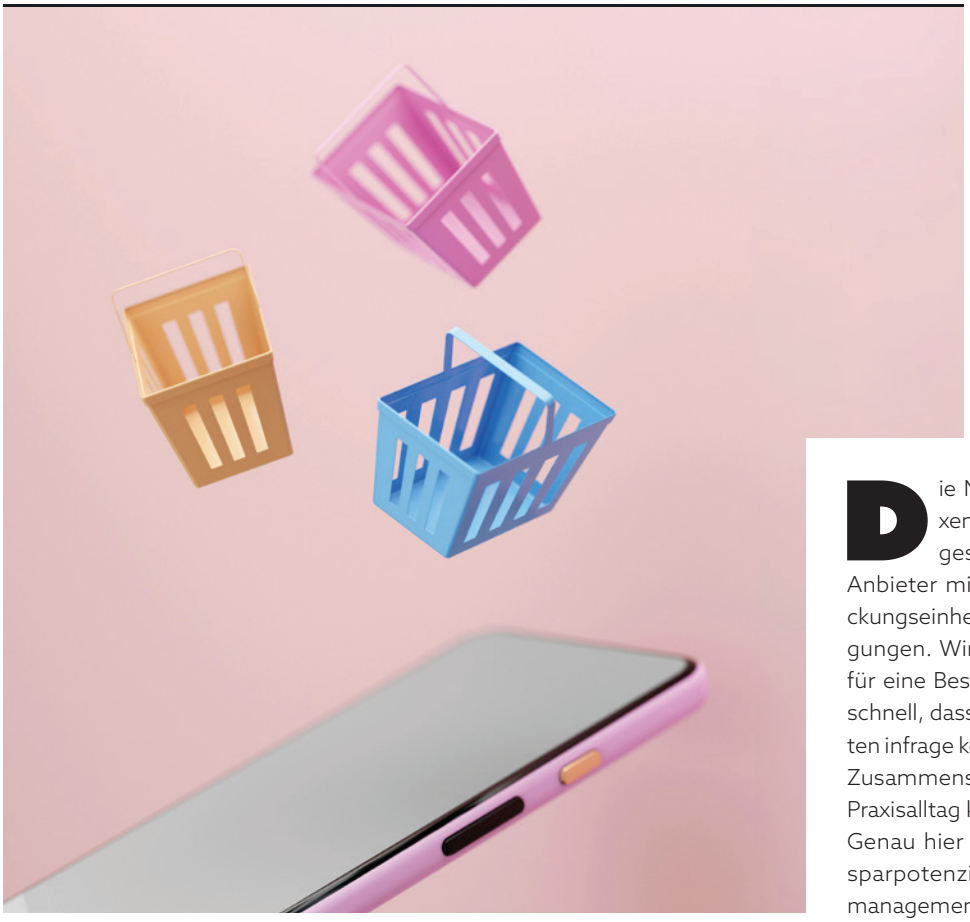
Materialeinkauf: Mit intelligenten Bestellprozessen Kosten senken



© Philip Oroni – unsplash.com

Ein Beitrag von Sarita Knapp

[PRAXISFÜHRUNG]

Eine Zahnarztpraxis ist ohne Dentalprodukte nicht funktionsfähig. Zwischen 300 und 400 verschiedene Verbrauchsmaterialien müssen im Schnitt vorrätig sein, um die reibungslose Durchführung der Patientenbehandlungen zu gewährleisten. Diese Materialien verursachen aber gleichzeitig nicht zu unterschätzende Kosten. Wer also wirtschaftlich effizient arbeiten möchte, muss ein durchdachtes Materialmanagement etablieren, um den Erfolg der Praxis langfristig zu sichern.

Die Materialbeschaffung ist in vielen Praxen ein komplexer Prozess. Für ein einziges Produkt existieren häufig mehrere Anbieter mit unterschiedlichen Preisen, Verpackungseinheiten, Lieferzeiten oder Versandbedingungen. Wird der aktuelle Bedarf an Materialien für eine Bestellung zusammengestellt, zeigt sich schnell, dass für viele Produkte mehrere Lieferanten infrage kommen. Die wirtschaftlich sinnvollste Zusammenstellung zu finden, ist im hektischen Praxisalltag kaum manuell zu bewältigen.
Genau hier liegt ein häufig unterschätztes Einsparpotenzial. Denn wirtschaftliches Materialmanagement bedeutet nicht nur, den Verbrauch im Blick zu behalten, sondern auch den Einkauf strukturiert zu organisieren. Digitale Systeme können dabei helfen, den Markt transparenter zu machen und Entscheidungen zu erleichtern.

Digitale Unterstützung beim Materialeinkauf

Eine Möglichkeit hierfür bietet die Preisvergleichs- und Bestellplattform AERA-Online. Sie wird von vielen Zahnarztpraxen genutzt, um Dentalprodukte verschiedener Anbieter zu vergleichen und zentral zu bestellen. Da zahlreiche Fachhändler ihre Angebote über eine gemeinsame Plattform bereitstellen, entsteht ein umfassender Marktüberblick mit transparenten Preisen.

Infos zum Unternehmen

*Die Beiträge in dieser Rubrik stammen von den Anbietern und spiegeln nicht die Meinung der Redaktion wider.

Besonders interessant ist dabei der sogenannte Warenkorboptimierer. Während ein händisches Vergleichen der Preise und Lieferkonditionen unter Berücksichtigung von Portokosten sehr zeitaufwendig und wenig Erfolg versprechend ist, analysiert und optimiert der Warenkorboptimierer die gesamte Bestellung mit nur einem Klick. Zudem können weitere individuelle Kundenpräferenzen wie Bestellungen mit kurzen Lieferzeiten, wenig Paketen oder Lieferanten mit sehr guten Bewertungen berücksichtigt werden.



Warenkorb: © Philip Oroni - unsplash.com

Optimierter Warenkorb anstelle zahlreicher Einzelvergleiche

Für die Praxis bedeutet das eine deutliche Vereinfachung. Statt jedes Produkt einzeln zu vergleichen und mögliche Lieferantenkombinationen durchzurechnen, erfolgt diese Analyse und Optimierung des Warenkorbs automatisch. Das Praxisteam kann sich dadurch stärker auf den tatsächlichen Bedarf konzentrieren, während die Plattform einen wirtschaftlich sinnvollen Warenkorb vorschlägt. Gerade bei mehreren Hundert regelmäßig benötigten Materialien kann dieser Ansatz sowohl finanziell als auch organisatorisch einen spürbaren Unterschied machen. Gleichzeitig steigt die Transparenz im Einkauf, weil Angebote verschiedener Händler direkt miteinander vergleichbar werden.

Fazit

Materialmanagement bleibt damit ein zentraler Bestandteil der wirtschaftlichen Praxisführung. Wer Bedarfsermittlung, Lagerorganisation und Einkauf sinnvoll miteinander verknüpft, schafft effizientere Abläufe und eine solide Grundlage für langfristigen Praxiserfolg. ■

Mehr Infos auf **www.aera-online.de**.

*Die Beiträge in dieser Rubrik stammen von den Anbietern und spiegeln nicht die Meinung der Redaktion wider.

ANZEIGE

