

Jenny Hoffmann

# Von analog zu digital: Neue Wege beschreiten bei der Materialwirtschaft

**FIRMENPORTRÄT** Die Praxis läuft gut, der Patientenstamm ist seit Jahren unverändert und das eingespielte Team meistert problemlos die tägliche Arbeitsroutine. Eine solide Grundlage für eine erfolgreiche Praxis? Bestimmt. Aber das heißt nicht, dass es kein Optimierungspotenzial gibt. Warum es sich lohnen kann, etablierte Prozesse zu überdenken, zeigt sich am Beispiel der Materialwirtschaft.



Die neue Online-Plattform [smartdent.de](http://smartdent.de) hilft Zahnarztpraxen ab sofort, beim Materialkauf Zeit und Geld zu sparen.

Noch immer stellt in vielen Zahnarztpraxen das Management von Materialien und Arbeitsmitteln eine tagelähmende Aufgabe dar, für die die Assistenz neben der Patientenbetreuung eigentlich kaum Zeit hat. Dazu zählen Maßnahmen der „Planung, Durchführung und Kontrolle der Materialbeschaffung, Materiallagerung und Materialentsorgung“. <sup>1</sup> Insbesondere die Materialbeschaffung ist oft aufwendiger als sie sein müsste und kostet viel Zeit. Zudem können sich auch die finanziellen Ausgaben schnell unnötig summieren. Neben der fehlenden Weiterfakturierung von abrechenbaren Materialien an den Patienten oder Materialverlust aufgrund von überschrittenen Verfallsdaten liegt die größte Kostenfalle der Warenwirtschaft wohl im Materialeinkauf: Zu hohe Einkaufspreise und Ver-

sandkosten, nicht genutzte Mengenrabatte oder Sonderkonditionen führen zu einer geringen Wirtschaftlichkeit.

## Ab ins Netz!

Aus ökonomischer Sicht sollten die Kosten für Verbrauchsmaterialien drei Prozent des gesamten Praxisumsatzes nicht übersteigen. Andernfalls liegt definitiv Optimierungsbedarf vor. <sup>2</sup> Doch ein sorgfältiger Angebotsvergleich ist während des normalen Praxisbetriebs für Assistenz oder Chef zu zeitintensiv. Deshalb empfiehlt es sich für Praxisteams, die aktuell noch eine analoge Materialwirtschaft betreiben, auf die digitale Bestellung umzusteigen. Dafür braucht es nicht zwingend eine eigene Software. Ein Blick ins Netz reicht hier schon aus. Denn immer mehr Händler

der Dentalbranche implementieren Shops im World Wide Web, um ihren Kunden die Materialbestellung zu erleichtern. Doch auch im Überangebot der virtuellen Verkaufstheke kann man sich schnell verlieren: Zu viele Produkte mit ein und demselben Verwendungszweck und unübersichtliche Preiskalkulationen. Da kann die Wahl zur echten Qual werden.

## Schnell zurechtfinden, das Beste bekommen

Einen etwas anderen, besonders kundenfreundlichen Ansatz, bietet das Konzept der neuen Webseite [smartdent.de](http://smartdent.de).

Die Plattform zeigt ihren Besuchern schnell und direkt den Weg zum richtigen Produkt und zur optimalen

Bestellmöglichkeit. Die Lösung dahinter ist simpel und genial zugleich: Auf der Internetseite sind sämtliche Produkte der Eigenmarke smartdent zu finden, die online über die verschiedenen Depots der DENTAL-UNION vertrieben werden. Das Sortiment reicht von Einweg- und Mehrwegartikeln über Abformmaterialien bis hin zu Reinigungs- und Desinfektionsmitteln und deckt damit die wichtigsten Arbeitsbereiche der Praxis ab.

Das Besondere an smartdent.de ist: Für jeden Arbeitsschritt gibt es hochwertige Produkte zum fairen Preis. Die Auswahl und Beschaffenheit der Artikel richtet sich nach den Bedürfnissen von Behandler, Assistenz und Patient. Smartdent.de passt die Angebote auf der Webseite kontinuierlich an, sodass Zahnarztpraxen immer auf den aktuellen Bestellpreis zugreifen können.

### Smarter shoppen

Praxen können auf smartdent.de also gleich zwei Fliegen mit einer Klappe schlagen: Das klar strukturierte, bewusst kompakt gehaltene Sortiment mit preissensiblen Produkten vereinfacht und beschleunigt die Auswahl für den virtuellen Warenkorb erheblich. Gleichzeitig bietet smartdent.de alle Vorteile eines guten Onlineshops. Der Kunde findet sich dank selbsterklärender Navigation und übersichtlichem Aufbau problemlos auf der Seite zurecht und erhält auf einen Blick alle Details zum ausgewählten Produkt. Mit nur einem Klick erfolgt die Weiterleitung zum Online-Handel des Depots, sodass der Bestellvorgang innerhalb von Sekunden abgeschlossen sein kann – und dies rund um die Uhr. Eine intelligente Logistik und eine enge Lieferantenbindung garantieren außerdem die ständige Verfügbarkeit der Produkte. Wer preisbewusst und unkompliziert einkaufen will, ist auf smartdent.de also genau richtig.

### Mitarbeiter zur Veränderung motivieren

Häufig ist es jedoch nicht so leicht, das Personal nach Jahren der Routine von neuen Abläufen in der Praxis zu überzeugen. Deshalb ist es äußerst bedeutsam, dem Team die Vorteile der Veränderung vor Augen zu führen. Mit der Umstellung auf Online-Bestellungen lässt sich langfristig viel Zeit und Geld einsparen. Die Mitarbeiter haben

weniger Stress und der Chef kann sich sicher sein, dass die wertvolle Zeit seines Personals dem Patienten zugutekommt. Der Praxisgründer hat es hierbei prinzipiell einfacher: Von Beginn an hat er die Chance, moderne Strukturen zu implementieren. Die meisten Nachwuchszahnärzte haben sowieso eine höhere Affinität zu den neuen Technologien und setzen deshalb auch bei der Praxisausstattung vermehrt auf digitale Verfahren. Sowohl bei der Behandlung als auch beim Qualitätsmanagement kommt innovative Software zum Einsatz. Nur konsequent ist es daher, wenn auch die Warenwirtschaft digital bzw. die Warenbestellung online erfolgt.

### Fazit

Ob etablierte Praxis, die etwas verändern möchte, oder Neugründung – smartdent.de hilft in jedem Fall bei der Optimierung des Materialeinkaufs. Die neue Online-Plattform führt den Kunden unmittelbar zum Ziel und sorgt für eine schnelle Abwicklung beim Depot des Vertrauens. Die hochwertigen smartdent-Produkte ermöglichen eine Geldersparnis, ohne auf Qualität verzichten zu müssen. Und dank der neuen Webseite lässt sich ab sofort beim Materialeinkauf auch noch richtig viel Zeit sparen.

### Literatur

- 1 Oeldorf, G. und K. Olfert (2008):  
Materialwirtschaft. 12. Auflage, Kiehl-Verlag:  
Ludwigshafen, S. 19.
- 2 Jung, N. A. und Nowak, T. (2012):  
Einsparpotenzial bei den Materialkosten.  
ZWP 11/12 (2012), S. 12 ff.

## INFORMATION

### Omnicent Dental- Handelsgesellschaft mbH

Gutenbergring 7–9  
63110 Rodgau Nieder-Roden  
Tel.: 06106 874-0  
info@smartdent.de  
www.smartdent.de

Infos zur Autorin



## EverClear™

der revolutionäre Mundspiegel!

Die Spiegelscheibe des EverClear™ rotiert, angetrieben von patentiertem Mikromotor, mit 15.000 U/min. Bohrstaub und Spraynebel werden einfach weggeschleudert.



EverClear™ ist ausbalanciert und handlich und selbstverständlich 100% autoklavierbar.

EverClear™ – und Sie haben die Präparation immer klar im Blick!

**Sie sehen,  
was Sie sehen wollen – immer!**

### I.DENT Vertrieb Goldstein

Kagerbauerstr. 60  
82049 Pullach  
tel +49 171 771 79 37  
fax +49 89 79 36 71 79  
info@ident-dental.de  
www.i-dent-dental.com