

Materialwirtschaft von Tag 1 in Profi-Hand

Dr. Timo Weihard und Sarah Vogt-Weihard haben im Februar 2021 ihre Praxis Weihard Zähne in Filderstadt bei Stuttgart neu gegründet und dabei von Anfang an auf AERA-Online als Partner für die Materialwirtschaft gesetzt. Im Interview erzählen sie von ihren Erfahrungen.

Autorin: Sina Neugebauer

Wie sind Sie dazu gekommen, zu gründen, und nicht eine Praxis zu übernehmen?

Dr. Timo Weihard (TW): Wir haben uns einige bestehende Praxen angeschaut. Dabei haben wir festgestellt, dass wir unsere Energie nicht dazu nutzen wollen, alte Strukturen aufzubrechen, sondern die Energie besser in unser eigenes Praxiskonzept investieren möchten. Wir wollten unsere eigenen Prozesse aufstellen und die Möglichkeit haben, diese direkt weiterzuentwickeln.

Sie haben sich bei der Gründung entschieden, die Materialwirtschaft über die Bestell- und Preisvergleichsplattform AERA-Online abzubilden. Warum?

TW: Als Zahnarzt braucht man eine Unmenge an Materialien, das ist eine wahre Materialschlacht. Gerade, wenn man eine Praxis neu einrichtet. In diesem Chaos sind wir froh, einen Partner zu haben, der uns an die Hand nimmt. Bei AERA-Online findet man sich schnell zu recht und kann Zeit und Geld sparen.



AERA-Online
[Infos zum Unternehmen]



Sarah Vogt-Weihard
und Dr. Timo Weihard.



Wir haben mit unserem Architekten einen zentralen flachen Schrank implementiert, sodass in den Tiefen nichts verloren geht. Eine gute Erreichbarkeit von allen Behandlungsräumen aus war uns sehr wichtig.

Effizienz durch „just in time“.

Sarah Vogt-Weihard (SVW): Die Handhabung ist unglaublich einfach. Wir benötigen keine zusätzliche Software und haben keine versteckten Kosten. Wir wissen bei AERA, woran wir sind. Wir lieben diese unkomplizierte Art der Bestellung und die Transparenz, die uns unsere Materialbestellungen erleichtert und überschaubar macht.

Welche Punkte waren Ihnen bei der Einrichtung des Lagers und den zugehörigen Prozessen wichtig?

SVW: Unternehmerisch sind vor allem das Personal und die Materialbeschaffung Punkte, die einen großen Einfluss auf den betriebswirtschaftlichen Erfolg haben. Speziell in der Praxisneugründung und auf die Materialbeschaffung bezogen, war es uns daher sehr wichtig, effektiv zu arbeiten und nicht mit riesigen Mengen Material zu starten. Das Lager ist kein großer Raum. Wir haben mit unserem Architekten einen zentralen flachen Schrank implementiert, sodass in den Tiefen nichts verloren geht. Eine gute Erreichbarkeit von allen Behandlungsräumen aus war uns sehr wichtig. Durch ein „kleines und schmales“ Lager können wir die Bestände in kürzester Zeit überblicken und flexibel nach dem „Just-in-time-Prinzip“ arbeiten. Genau das ist mit AERA perfekt möglich, denn hier haben wir die komplette Transparenz und können uns auf die Lieferzeiten verlassen. Damit halten wir die Materialmengen in der Praxis gering und bestellen nur das, was wir wirklich benötigen.

TW: Wir als Existenzgründer hatten am Anfang weder Verbrauchsmaterial noch Instrumente, nicht einmal eine Watterolle. Wir hatten keine Lust auf unzählige Telefonate, Kataloge wälzen, Artikelnummern rausschreiben, Preise vergleichen und am Ende gar ein Fax zu schicken. Wir machen das über AERA-Online. Am Anfang war ich kritisch und dachte, ob man wirklich alles, was man für die Praxis braucht, auf einer einzigen Onlineplattform findet. Ich war positiv überrascht, denn ich konnte 95 Prozent der Materialien, die ich suchte, direkt finden. Und wenn man mal was nicht findet, kann man bei AERA anrufen! Der Artikel wird aufgenommen und ist in kürzester Zeit über die Plattform bestellbar.

Wie haben Sie Ihr Lager strukturiert?

SVW: Wir haben uns mit dem Feature Lager LE bei AERA-Online Lagerkarten und Listen erstellt und ausgedruckt. Das ist besonders einfach in der Handhabung und wirklich für alle verständlich. Hier bekomme ich direkt eine visuelle Erinnerung und weiß damit, dass ich beim Mindestbestand angekommen bin und nachbestellen muss.

TW: Oder man macht eine kurze Inventur. Man denkt jetzt, dass man damit zwei bis drei Stunden beschäftigt ist. Aber so ist es nicht mehr. Die fortschrittlichen Lager sind klein. Bei uns ist es lediglich ein Schrank. Ich kontrolliere den Bestand, scanne die Barcodes der Artikel, die auslaufen, gehe auf AERA-Online, mache die Bestellung fertig und schicke sie ab. Fertig. Auch die Nachbestellung ist denkbar einfach! Wir müssen keine Portokosten vergleichen oder über Mindestbestellmengen nachdenken. Durch den Warenkorboptimierer haben wir die Möglichkeit, dass automatisch Preis, Lieferant und Lieferzeit perfekt gewählt werden. Und wenn ich darüber hinaus spezielle Wünsche habe, kann ich das einfach nachjustieren und einstellen.

Welche Aspekte sind gerade bei einer Neugründung wichtig und was ist Ihr persönliches Gründungsfazit?

SVW: Ich denke hier an das Qualitätsmanagement und die Erstbegehung. Und da können wir auf die Informationen zurückgreifen, die AERA-Online direkt anbietet. Ich kann mit einem Klick alle Sicherheitsdatenblätter meiner Materialien und Produkte herunterladen und speichern.

Nach einer Gründung stellt man sich dann die Frage, welche Dinge man besser machen würde. Würden wir das Lager wieder so einrichten, würden wir wieder mit AERA zusammenarbeiten? Und: Wir würden es wieder so machen. Weil wir mit AERA-Online maximale Flexibilität, Transparenz und Effizienz in der Lieferkette und in der Lagergestaltung haben.

Weitere Informationen zu AERA unter: www.aera-online.de