



© paffy/Shutterstock.com

Online-Preisvergleich für Dentalmaterialien

INTERVIEW Boris Cords gehört zu den E-Commerce-Pionieren in der Dentalbranche. Vor fast 25 Jahren gründete er AERA, ein Unternehmen, das die Katalogpreise von Dentalmaterialien bei verschiedenen Lieferanten am PC vergleichbar machte. Da das Internet noch in den Kinderschuhen steckte, verschickte AERA diese Daten auf Diskette per Post. Inzwischen betreibt Boris Cords die bekannte Plattform AERA-Online, über die Praxen und Labore ihr Dentalmaterial bei rund 230 Lieferanten direkt bestellen können. Im Interview verrät der AERA-Geschäftsführer, wie alles begann, welche Herausforderung es ist, die Preise tagesaktuell zu halten, und wagt einen Blick in die Zukunft der digitalisierten Beschaffung im Dentalbereich.



„Für die Zahnärzte und das Praxispersonal zählen die Kombination aus einfachem Bestellprozess und der Gewissheit, zu einem günstigen Preis einzukaufen.“

Boris Cords, Geschäftsführer AERA

Herr Cords, wie kommt man im Alter von 24 Jahren auf die Geschäftsidee, einen Preisvergleich für Dentalmaterialien anzubieten?

Eigentlich aus Zufall. Mein damaliger Zahnarzt wusste, dass ich Informatik studiere, und hat mich auf dem Behandlungstuhl mit der Idee überrumpelt, ihm Tabellen für die verschiedenen Händler zu programmieren. Wir waren anfangs recht blauäugig, was den Arbeitsaufwand angeht.

AERA war also nicht von Anfang an ein Erfolgsmodell?

Richtig. Wir haben nächtelang Daten erfasst und Strukturen optimiert, aber

das Interesse der Praxen war begrenzt. Wir waren mit unserer Idee schlichtweg zu früh unterwegs. Erst nachdem das Internet langsam, aber sicher immer stärker Einzug in die Praxen gehalten hat, nahm auch das Interesse an AERA zu – und damit an den einfachen, effizienten Einkaufsmöglichkeiten, die sich damit eröffneten.

Ein Benutzername und ein Passwort genühten fortan, um bei den gelisteten Händlern über AERA-Online einkaufen zu können.

Das war zu dem damaligen Zeitpunkt einzigartig und ist noch heute sehr komfortabel.

Inzwischen hat sich Ihre Plattform in der Branche bestens etabliert.

Ja, das kann man wohl sagen: Derzeit bestellt fast jeder vierte Zahnarzt über AERA-Online.

In einem Satz: Was schätzen denn Ihre Kunden daran am meisten?

Für die Zahnärzte und das Praxispersonal zählen die Kombination aus einfachem Bestellprozess und der Gewissheit, zu einem günstigen Preis einzukaufen.

Eine gute Preisvergleichsplattform funktioniert nur dann, wenn sie immer aktuell ist. Wie schaffen Sie das?

In der Tat verändern sich die Preise sehr schnell. Aktuell registrieren wir durchschnittlich 10.000 Preisänderungen pro Tag. Die Einleseprozesse sind dabei weitgehend automatisiert. Daher bleibt unserer Datenredaktion genug Zeit, sich um die Datenqualität zu kümmern. Die Kollegen bereiten alle Produkte so auf, dass sie übersichtlich und einheitlich auf AERA-Online angezeigt werden. Das ist ungemein wichtig für den Zahnarzt, um sich im

Dschungel der vielen Dentalprodukte noch zurechtzufinden. Wir gehen inzwischen davon aus, dass sich die Preisaktivitäten des Handels weiter erhöhen werden. Aber auch darauf ist unsere Datenredaktion vorbereitet.

Die Nutzer Ihres Vergleichsportals sollen ja stets über die günstigsten Preise verfügen können. Wie werden besonders günstige Tages- oder Wochenangebote abgebildet?

Die Lieferanten nennen uns neben den regulären Preisen auch zeitlich befristete Sonderangebote. Darüber hinaus ermitteln wir besonders günstige Topangebote und präsentieren diese auf der Startseite.

Können Sie sicherstellen, dass es sich bei den angebotenen Produkten nicht um Fälschungen handelt?

Wir arbeiten hier sehr eng mit den Herstellern zusammen. Sollte es einmal einen Verdachtsfall geben, können wir die entsprechenden Angebote sofort ausblenden.

Wie können bei AERA-Produkte zu Preisen angeboten werden, die unterhalb der Einkaufspreise der deutschen Handelsunternehmen liegen? Handelt es sich bei diesen Produkten auch um Reimporte aus dem Ausland?

Viele Händler bedienen sich inzwischen EU-weiter Einkaufsquellen. Das ist im europäischen Binnenmarkt völlig legitim und beabsichtigt. Das ist einer der Gründe, warum Endverbraucherpreise entstehen können, die unter dem deutschen Einkaufspreis der Händler liegen. Doch viele Hersteller reagieren mittlerweile mit einer länderübergreifenden Marktpreisharmonisierung. Damit werden Reimporte künftig weniger wichtig.

Neben dem Preisvergleich bieten Sie zum Beispiel auch Apps, die die Nachbestellung erleichtern sollen. Wie funktioniert das?

Wer im Lager feststellt, dass ein Artikel zur Neige geht, kann dessen AERA-Barcode mit dem Smartphone abscanen und später im Büro über AERA-Online bestellen. Die App verbindet also unsere beiden Plattformen und hilft, das Bestellen so bequem wie möglich abzuwickeln. Das klappt mit fast jedem Handy und ist ganz im Sinne unseres Slogans: „Einfach, clever, bestellen!“.

Dass Sie mit AERA erfolgreich sind, sieht man, wenn man Sie in Vaihingen an der Enz besucht. Soeben haben Sie ein weiteres Gebäude bezogen.

Wir haben für unsere Entwickler ein neues Gebäude gebaut und in einem bestehenden eine zusätzliche Etage für unsere Datenpflege eingerichtet. Das hätte ich mir vor 25 Jahren nicht vorstellen können. Los ging es ja, wie bei vielen Start-ups, in der Einliegerwohnung meiner Eltern und später dann in einer angemieteten Wohnung.

Auf dem AERA-Campus gibt es auch eine Art „Werkstatt“ ...?

(Lacht.) Sie meinen unsere Halle mit Billardtisch, einer Musikanlage, dem Firmenflipper und dem Kicker? Hier stehen auch unser VW-Bus Jahrgang 1972 und die Vespa, die viele Kunden ja auch schon von der Messe kennen. Ich habe im Laufe der Jahre gelernt, wie wichtig es ist, dass sich die Kollegen untereinander regelmäßig austauschen. Wo klappt das besser als in einem „Wohlfühlumfeld“? Hier empfangen wir aber auch Geschäftspartner, die es auch prima finden, sich in so einem ungewohnten Ambiente zusammenzusetzen.

Zum Schluss noch einen Blick in die Glaskugel: Wie geht es weiter?

Fast ein Viertel der Zahnärzte bestellt bereits über AERA-Online. Ich glaube, dass sich auch der Einkauf der restlichen Praxen und Labore zunehmend auf übergreifende Onlineplattformen wie unsere konzentrieren wird. Hier haben die Nutzer eine einzige Anlaufstelle, absolute Preistransparenz, lieferantenübergreifende Bestellhistorie und eine zentrale Seite für Produktinformationen und Sicherheitsdatenblätter. Derzeit arbeiten wir daran, die Hersteller, die Lieferanten und die Zahnärzte noch enger zu vernetzen. Damit vereinfachen wir die ganzen Prozesse nochmals deutlich, sodass dem Zahnarzt mehr Zeit für seinen Patienten bleibt.

INFORMATION

AERA EDV-Programm GmbH
Im Pfäde 2
71665 Vaihingen
Tel.: 07042 37020
www.aera-gmbh.de

Und: Teeeth!

Mit der **Whicam Story3** setzen Sie sich und Ihre Patienten bestens ins Bild.



Die neue intraorale Kamera ohne lästiges Kabel.

- Auto-Fokus dank Flüssiglins
- Drahtlos-Technik in HD-Qualität
- Integrierte Sensor-Maus
- Einstellbare LED-Helligkeit
- Kompatibel mit jeder Praxis-Software
- Einzigartiges Preis-/Leistungsverhältnis



90 Tage Rückgaberecht!

Service-Hotline: 0228-70 77 695
Mo. - Fr. 10:00 bis 17:00 Uhr
www.grunedent.de

GoodDrs
<http://www.gooddrs.de>