

Aus der Praxis für die Praxis

## AERA gibt Studierenden Tipps zum Thema Materialwirtschaft

Während die medizinische Ausbildung von Zahnmedizinstudenten in Deutschland ein hohes Niveau hat, kommen betriebswirtschaftliche Themen im Laufe des Studiums oft zu kurz. Diese Wissenslücken möchte AERA mit ihrer Expertise aus 25 Jahren Warenwirtschaft und Materialbeschaffung füllen. Seine Erfahrungen und hilfreiche Tipps für Materialwirtschaft und organisatorische Abläufe in der Praxis vermittelt der Plattformbetreiber den Nachwuchszahnmedizinern in Vorträgen speziell für Studierende im Abschluss-Semester.

Angehende Zahnärzte in Deutschland genießen eine sehr gute fachmedizinische Ausbildung. Für das Führen einer Praxis ist jedoch auch betriebswirtschaftliches Know-how gefragt. In aller Regel können die Fakultäten dieses spezielle praxisbezogene Wissen nicht liefern. Bei vielen Unternehmen sind hierzu jedoch wertvolle Informationen vorhanden, die in der Regel auch gerne geteilt werden – wie im Falle von AERA. Der Plattformbetreiber hat sich in den vergangenen 25 Jahren neben einem großen Wissensschatz über die Materialbeschaffung in Zahnarztpraxen einen guten Marktüberblick angeeignet. Insbesondere für Studierende kurz vor dem Examen ist dieses Know-how für die spätere Karriereaufbahn von großem Wert.

### /// Nachwuchs schon früh für betriebswirtschaftliche Themen sensibilisieren

Während des Studiums und nach dem Start ins Berufsleben ist das Thema Wareneinkauf für die angehenden Zahnärzte noch nicht relevant, weiß Horst Lang, bei AERA für die Kundenkommunikation zuständig. „In der Assistentenzeit bedeutet Materialbeschaffung ja meist den Griff ins gefüllte Regal der Praxis. Dabei ist es durchaus sinnvoll, die künftigen Praxisbetreiber von Anfang an mit diesem Thema vertraut zu machen und für die Materialkosten zu sensibilisieren.“ Bei vergangenen Vorträgen

zeigte sich, dass für die Studierenden besonders die Bereiche Handelstrukturen, Rabattgefüge und Preisfindung von großem Interesse sind. Aber auch praktische Tipps für die einfache Organisation der Nachbestellung wurden dankend angenommen. „Oftmals sind es die kleinen Tricks und Kniffe, die große Wirkung zeigen – und bei den Zuhörern regelmäßig Aha-Erlebnisse hervorrufen“, so Lang über seine Erfahrungen bei den Besuchen der Fakultäten. „Mit unseren Online-Preisvergleichsangeboten rennen wir ohnehin bei der ‚Generation Digital‘ offene Türen ein.“

### /// Serviceorientiert – nicht nur für Kunden

Für AERA ist die Weitergabe von Wissen selbstverständlich. Der Softwareentwickler legt seit jeher einen besonderen Schwerpunkt auf die Beratung und Schulung seiner Nutzer. Diesen Servicegedanken möchte AERA nun mit den Vorträgen an Hochschulen gezielt ausbauen. In den vergangenen Jahren hat AERA bereits an zahlreichen Universitäten Vorträge für Absolventen gehalten – zuletzt in Erlangen, Ulm, Münster, Kiel und Aachen. Weitere Anfragen für das kommende Jahr liegen bereits vor. „Uns freut besonders, dass die Initiative in vielen Fällen von den Studierenden selbst ausgeht und sie aktiv an uns herantreten“, so Lang. „Vielleicht tragen die angehenden Assistenzärzte ihr neu erworbenes Wissen weiter und bringen damit frischen Wind und zusätzlichen Ertrag in die Praxis ihres künftigen Arbeitgebers. Anfragen kommen wir daher gerne nach.“



### KONTAKT

AERA EDV-Programm GmbH  
Im Pfädele 2  
71665 Vaihingen/Enz

# parodur Gel & parodur Liquid

Für Ihre Risikopatienten zur Parodontitisprophylaxe in der Praxis und zu Hause



www.legeartis.de

lege artis Pharma GmbH + Co. KG, D-72132 Dettenhausen, Tel.: +49 (0) 71 57 / 56 45 - 0, Fax: +49 (0) 71 57 / 56 45 50, E-Mail: info@legeartis.de