

Plattform und Materialverwaltungssoftware sollen noch leistungsfähiger werden

AERA baut Kundensupport und Datenredaktion weiter aus

Transparenz, kundennaher Service und ein hoher Qualitätsanspruch: Mit diesen Werten behauptet sich AERA bereits seit fast 25 Jahren erfolgreich am Markt. Jetzt baut der Betreiber der Bestellplattform AERA-Online sein Team am Firmensitz in Vaihingen an der Enz weiter aus. Damit sollen die Lösungen für die Bestellung und Verwaltung von Verbrauchsmaterialien für Zahnarztpraxen und Dentallabors weiter verbessert werden.

„Wir wollen es unseren Kunden so einfach wie möglich machen“ – so lautet das Credo von AERA. Damit fährt das Unternehmen bisher auch mit Erfolg: Aktuell bestellt jeder Vierte der rund 53.000 Zahnärzte in Deutschland regelmäßig über die Preisvergleichs- und Bestellplattform AERA-Online. Auch 15 Jahren nach ihrer Einführung steigen die Nutzerzahlen von Jahr zu Jahr kontinuierlich an. Für Unternehmensgründer Boris Cords sind hierfür nicht nur die hohen Kosteneinsparpotenziale verantwortlich: „Unsere Kunden schätzen vor allem die Transparenz und den schnellen und persönlichen Service. Hier haben wir uns nun personell noch einmal kräftig verstärkt.“

Für die Transparenz sorgt ein eigenes Redaktionsteam. Dieses bereitet die Informationen über jeden Händler und jedes einzelne Produkt, das auf der Plattform gelistet ist, neutral auf, verschlagwortet es und sortiert die Einträge. Hiervon profitieren die Kunden, aber auch die Lieferanten, die dadurch neue Produkte schnell und mit großer Reichweite positionieren können.

Damit Praxishelferinnen die Plattform und die Bestellsoftware problemlos nutzen können, bietet AERA neben Onlinehilfen und Youtube-Videos auch eine telefonische Hotline und persönliche Schulungen an. „Unsere Kunden sind immer wieder erstaunt, wenn sie ohne lange Wartezeit direkt jemanden vom AERA-Team in der Leitung haben“, so Horst Lang, Leiter Vertrieb und Support. „Wir freuen uns über jeden Anruf, egal, ob es sich um Fragen zur Bedienung, zum Optimieren von Arbeitsabläufen oder zu Artikeln und Lieferanten handelt.“

Über AERA

Als Pionier der Warenwirtschaft und Nachbestellvereinfachung entwickelt AERA seit der Gründung 1993 Lösungen, die den Einkauf von Praxismaterial transparent und effizient gestalten. Dabei hat sich die Onlineplattform mit über 230 Lieferanten und 8.000 Preisänderungen pro Tag längst als bewährter Partner für Handel und Praxen etabliert. Bereits vor 23 Jahren entwickelte das Unternehmen in Vaihingen an der Enz die Methode des „Bestellkompass“ für Kunden mit professionellen Dokumentationswünschen. Durch die Nähe zum Kunden und die – im wahrsten Sinne des Wortes – Orientierung an der Praxis entstehen so immer wieder neue Lösungen für den Einkauf und die Organisation von Praxismaterialien. www.aera-online.de

Quelle: <http://www.med-dent-magazin.de/index.php?id=60&Pid=96> 25.10.2016