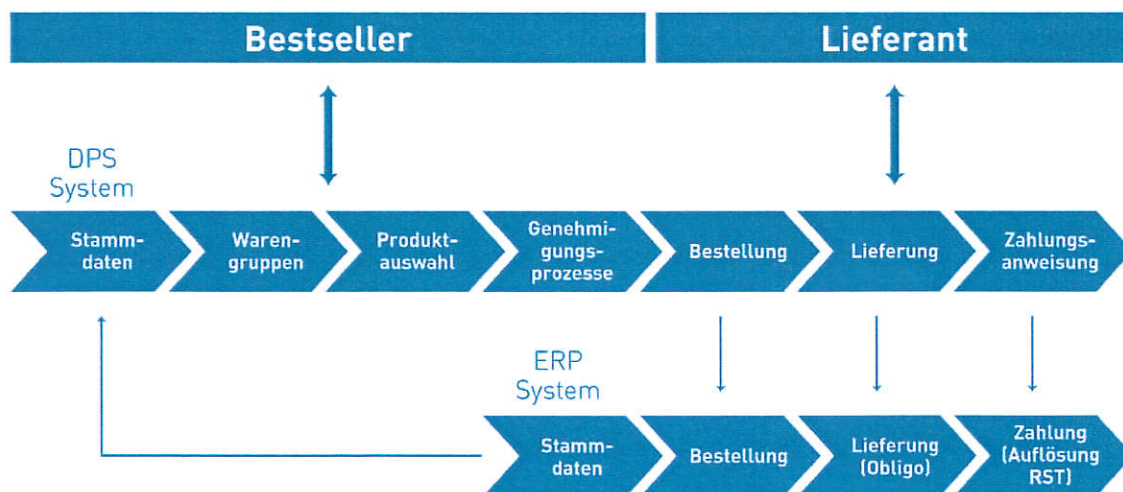


## Produktmeldung: Zahnärzte und Helferinnen haben den Online-Einkauf entdeckt

Eine gute Behandlung in Zahnarztpraxen hängt nicht nur vom fähigen Praxispersonal ab, sondern auch von unterschiedlichsten Verbrauchsmaterialien. Für die optimale Patientenversorgung sollten Desinfektionsmittel, Gummihandschuhe & Co. immer ausreichend auf Lager sein. Die Bestellungen erfolgen häufig über große Dentalfachhandelsunternehmen. Dabei haben viele Praxen ihr persönliches Stammdepot, das bei eventuellen Engpässen kurzfristig einspringt und Überbestände teilweise wieder zurücknimmt.

Dieser Service hat allerdings seinen Preis: Im Schnitt sind sie etwa 40 Prozent teurer als die Discounter. Zusätzlich verursacht die fehlende Transparenz des Dentalmarkts zum Teil erhebliche Preisunterschiede bei identischen Produkten, von denen die Zahnarztpraxen in der Regel nichts wissen. Aus Bequemlichkeit oder Gewohnheit bestellen diese weiter bei ihren Stammdepots und sind sich gar nicht bewusst, wieviel Einsparpotenzial ein alternativer Beschaffungsweg bringen kann.

Eine praktische Alternative liefert Aera: [<https://www.aera-online.de/>] Als ein Branchenpionier für Warenwirtschaft und Nachbestellvereinfachung konzentriert sich das Unternehmen auf Verbrauchsmaterialien für Zahnarztpraxen und Dentallabors. Seit der Gründung entwickelt das Team um Inhaber Boris Cords Lösungen, die den Einkauf von Praxismaterial transparent und effizient gestalten. Bereits als Informatikstudent erstellte der Firmengründer 1993 gemeinsam mit einem Zahnarzt die erste Bestellsoftware für Verbrauchsmaterialien. So entstand der Bestellkompass – und mit ihm das Unternehmen Aera. 2001 erweiterte das Unternehmen seine Leistung um Aera-Online, auf der Zahnärzte kostenlos Preise vergleichen und Ware bestellen können.



(Bildquelle: Steinbeis)

### Inzwischen der Standard für den Dentalmarkt

Aera-Online soll dem Kunden einen unkomplizierten, schnellen Bestellvorgang ermöglichen, der leicht im Praxisalltag zu implementieren ist. „Es geht immer noch ein wenig besser, effizienter und einfacher für den Kunden“, beschreibt Boris Cords seine Devise. So verfügt die unabhängige Bestellplattform über eine ausgeklügelte Suchfunktion, hilft dabei, Portokosten zu minimieren und stellt mit seinem Bewertungssystem eine extrem hohe Datenqualität sicher, was wiederum zuverlässige Lieferungen ermöglicht. Die Suchbegriffe werden permanent geprüft und gegebenenfalls angepasst. Neukunden erhalten zudem bei Bedarf kostenlose Telefonschulungen für den Umgang mit dem System.

Mit über 230 Lieferanten und rund 1,3 Millionen tagesaktuellen Angeboten hat sich die Plattform längst als Partner für Handel, Praxen und Labors etabliert und zudem seit ihrer Einführung die Handelsstruktur entscheidend verändert: So haben teure Depots preisgünstige Tochterunternehmen gegründet, um das preissensible Segment zu bedienen, allerdings in der Regel offline. „Die täglichen Schwankungen von rund 8.000 Preisen und Preisunterschiede von bis zu 80 Prozent für einzelne Artikel sind eine ständige Herausforderung für uns als Plattformbetreiber, die wir jedoch im Dienste an unseren Kunden gerne auf uns nehmen“, betont Gründer und Geschäftsführer Boris Cords.

(jm)



### Neuen Kommentar schreiben

Name \*

E-Mail \*

Der Inhalt dieses Feldes wird nicht öffentlich zugänglich angezeigt.

Kommentar \*

^  
v

#### CAPTCHA

Diese Frage stellt fest, ob du ein Mensch bist.

Ich bin kein Roboter. reCAPTCHA  
Datenschutzerklärung - Nutzungsbedingungen

Speichern