

ANZEIGE

Sinnvolle Alternative zu Geschenken



VOCO unterstützt auch 2018 die UNICEF-Aktion „Spenden statt schenken“. Elke Schmidt (ehrenamtliche UNICEF-Mitarbeiterin) freut sich über das Engagement von VOCO, hier mit Geschäftsführer Olaf Sauerbier

Zum Jahresende ist es eine schöne Tradition, Kunden und Geschäftspartnern Danke zu sagen. Eine sinnvolle und nachhaltige Alternative zu solchen Weihnachtspäsenten ist eine Spende, die Kindern eine Chance auf eine bessere Zukunft schenkt. Auch der Dentalmaterialienhersteller VOCO möchte die Welt der Kinder ein bisschen besser machen und unterstützt UNICEF – wie auch schon im vergangenen Jahr – bei der Aktion „Spenden statt schenken“ mit 20.000 Euro.

„Spenden statt schenken“ gibt es schon seit über 15 Jahren. Das gesammelte Geld fließt in das UNICEF-Programm „Kinder in Krisenregionen“. Mit den Spenden werden Schulbesuche ermöglicht oder Decken und Zelte organisiert, die den Kindern Geborgenheit und Wärme spenden sollen. Denn: Immer noch leben Millionen Kinder in Krisengebieten, die ohne die Unterstützung von Hilfsorganisationen kaum eine Chance auf sauberes Wasser, regelmäßige Mahlzeiten, notwendige Gesundheitsmaßnahmen oder Schulbesuche haben.

Vor diesem Hintergrund hat sich die Geschäftsleitung der VOCO GmbH entschieden, auch in diesem Jahr das Budget für Weihnachtsgeschenke an die Geschäftskunden und Partner für eine Spende zur Verfügung zu stellen. „Wenn man die schlimmen Bilder aus den Krisengebieten sieht, wird einem klar, wie dringend die Menschen Hilfe brauchen. Wir freuen uns, dass wir mit unserer Spende dazu beitragen können, Kindern ein besseres Leben zu ermöglichen“, erklärt Olaf Sauerbier (VOCO-Geschäftsleitung) bei der Scheckübergabe an Elke Schmidt, ehrenamtliche UNICEF-Mitarbeiterin aus Stade. Sie dankte im Namen der Hilfsorganisation für die großzügige Spende.

www.voco.dental

Tipps zu Materialwirtschaft für Studierende

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 in Vorträgen speziell für Studierende im Abschluss-Semester.

Für das Führen einer Praxis ist auch betriebswirtschaftliches Know-how gefragt. Bei vielen Unternehmen sind hierzu wertvolle Informationen vorhanden, die in der Regel auch gerne geteilt werden – wie im Falle von AERA. Der Plattformbetreiber hat sich 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 Karrierelaufbahn von großem Wert.

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 Handelsstrukturen, 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. „Mit unseren Online-Preisvergleichsangeboten rennen wir ohnehin bei der ‚Generation Digital‘ offene Türen ein.“

In den vergangenen Jahren hat das Unternehmen bereits an zahlreichen Universitäten Vorträge für Absolventen gehalten. Weitere Anfragen für das kommende Jahr liegen bereits vor.

www.aera-online.de

