

Positive Signale aus dem Markt



T

äglich werden wir mit negativen Nachrichten in allen Kanälen überflutet. Doch es gibt auch positive Entwicklungen aus verschiedenen Bereichen, wie beispielsweise dem dentalen Markt.

Aus diesem Grund hat der Gründer Wolfgang Weisser von DKW nach Leuchttürmen in der Branche gesucht. Einer davon ist **AERA-Online** aus Vaihingen mit der neuen Geschäftsführerin **Sophia Frank**.

DKW: Liebe Frau Frank, welche Herausforderungen stehen für unsere dentale Branche an?

Sophia Frank: Die Dentalbranche wird mit vielfältigen Herausforderungen konfrontiert, aus denen sich jedoch auch Chancen ergeben können. Wie zum Beispiel die fortschreitende Digitalisierung von Prozessen, die einerseits eine gewisse Innovationsfreude und Investitionsbereitschaft erfordert, andererseits einen wesentlichen Hebel zur Steigerung der Wirtschaftlichkeit darstellt. Insbesondere im Hinblick auf den andauernden Fachkräftemangel, bringt die Digitalisierung von Workflows in Praxen und Laboren erhebliche Potenziale mit sich. Insgesamt werden sich die Rollen der Zahnärzte und Zahntechniker als Praxis- und Laborinhaber verändern und neben den Kerntätigkeiten als Behandler oder Techniker eine zuneh-

AERA
EINFACH. CLEVER. BESTELLEN.



مند unternehmerische Funktion einnehmen. Die benötigten Kompetenzen gehen heute weit über das eigentliche Fach hinaus. Industrie und Dienstleister stehen daher vor der Frage, wie sie ihren Kunden dahingehend mit innovativen Lösungen einen Mehrwert bieten können.

DKW: Welche spannenden Projekte sind für 2024 geplant?

Sophia Frank: 2024 haben wir noch viel vor: In den nächsten Wochen werden wir unsere Preisvergleichs- und Bestellplattform für Dentalprodukte AERA-Online um eine Mehrmandantenfunktion erweitern. Damit können insbesondere auch größere Praxis- und Laborstrukturen mehrere Standorte effizient verwalten. Darüber hinaus werden wir unsere Online-Lagerverwaltung weiter optimieren und neue Funktionen einführen, die den Bestellworkflow und das Käuferlebnis für unsere Kunden verbessern, wie zum Beispiel die Integration eines Liefertrackings.

Neben den funktionalen Entwicklungen wird sich auch optisch einiges tun. Unser Außenauftritt wird ein neues Gesicht bekommen, das bald auf unserer Plattform sowie in unserer Medien- und Online-Präsenz sichtbar sein wird. Natürlich bleiben wir unserem Markenkern und dem typischen AERA-Rot treu, bringen aber neue und frische Impulse mit ein.

Ein wesentlicher Schwerpunkt ist auch der weitere Ausbau unseres Datengeschäfts. In diesem Bereich haben wir in den letzten Monaten einiges weiterentwickelt. Dazu zählen die Integration von GfK-Daten und die Veröffentlichung von Marktdaten in der neuen Rubrik „Dental Facts“ des Dental Marketing Magazins. Wir freuen uns, damit unseren Partnern aus Industrie und Handel fundierte Aussagen über Marktentwicklungen liefern zu können.

Nicht zuletzt bereiten wir uns natürlich auf die IDS 2025 vor, um dort unsere neuesten Funktionen und Lösungen einem großen Fachpublikum live zu präsentieren.

DKW: Was ist Ihr beruflicher Wunsch für das Jahr 2024, liebe Frau Frank?

Sophia Frank: Ich wünsche mir, die geplanten Projekte mit unserem motivierten Team und unseren engagierten Partnern erfolgreich umzusetzen. Es ist mir ein großes Anliegen, dass wir weiterhin nah an unseren Kunden sind und hilfreiche, zuverlässige Lösungen entwickeln, die ihnen den Alltag in den Zahnarztpraxen und Laboren erleichtern.

DKW: Vielen Dank für Ihre wertvollen Informationen und Auskünfte.



AERA

EINFACH. CLEVER. BESTELLEN.