

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 dem Vertriebsleiter **Steffen Schütz**.

DKW: Lieber Herr Schütz, welche Herausforderungen stehen für unsere dentale Branche an?

Steffen Schütz: Auf der einen Seite werden Technologien wie 3D-Druck, digitale Bildgebung in Verbindung mit KI-gestützter Diagnostik die Branche weiter verändern und die Zahnheilkunde verbessern. Auf der anderen Seite bremsen die steigenden Bürokratielasten im Moment nicht nur den technologischen Fortschritt, sondern sie sind auch ein großer Faktor für die fehlenden Praxisübernahmen und Neugründungen. Das geht am Ende zu Lasten der Patienten und hat somit direkten Impact auf alle Marktteilnehmer. Wir haben einige dentale Start-Ups, die mit cleveren Lösungen zum Teil aus anderen Branchen Praxis-Prozesse verschlankt und vereinfacht. Das läuft gegen den Trend eines akuten Fachkräftemangels, den wir nicht nur im dentalen Umfeld zu meistern haben.

DKW: Welche spannenden Projekte sind für 2024 geplant?

Steffen Schütz: Spannende Projekte haben wir einige: Sicherlich wird die Mandantenfähigkeit unserer Plattform und unseren Kunden einen großen Benefit bringen. Des Weiteren ergänzen wir unsere Features rund um die Warenwirtschaft um ein Liefertracking

Vertriebsleiter AERA Steffen Schütz





Clevere IT made in Germany: Der AERA-Campus bei Vaihingen/Enz

und den digitalen Lieferschein. Spannend wird sicherlich wie die Integration von KI Bestell-Vorschläge erstellen und Bestellprozesse teilautomatisieren wird. Mit dem Warenkorboptimierer haben wir ja bereits ein Tool das optimal angesteuert werden kann.

DKW: Was ist Ihr beruflicher Wunsch für das Jahr 2024, lieber Herr Schütz?

Steffen Schütz: Mein beruflicher Wunsch für 2024 ist, dass wir als stabiles Team fokussiert an den Themen arbeiten können, die wir uns auf die Fahne geschrieben haben und einen langfristigen Wert für unsere Kunden darstellen. Klinisch können wir wenig verbessern, die Zeit, die am Ende den Patienten zur Verfügung steht, hingegen schon.

DKW: Vielen Dank für Ihre wertvollen Informationen und Auskünfte.

