

Hauptsache gut bedient

| Kristin Jahn

Zahnärzte und Zahntechniker sind ohne Frage ein anspruchsvolles Kundenklientel, das dem Fachhandel weit mehr als die pünktliche und schnelle Lieferung der richtigen Ware und das Bereithalten eines großen Angebots abverlangt. Entscheidend sind die individuellen Beratungs- und Serviceleistungen und ein kompetenter Kundendienst, um die engen Abläufe in Praxis und Labor nicht zu entschleunigen. Die in der DENTAL-UNION organisierten regionalen Fachhändler zeigen, wie kurze interne Entscheidungswege und eine große Kundennähe mit einem schnell lieferbaren Vollsortiment und einem professionellen Serviceangebot kombiniert werden.

Standortabhängig können sich Patientenwünsche, Behandlungsschwerpunkte und nicht zuletzt der Stil der Einrichtung und die benötigte Ausstattung in Praxis und Labor voneinander unterscheiden. Die direkte Nähe und der enge Kontakt von mittelständischen, inhabergeführten Dentalfachhändlern zu den Zahnärzten und Zahntechnikern sind optimale Voraussetzungen, um die individuellen Bedürfnisse zu kennen, gezielt darauf einzugehen und bei den unterstützenden Beratungs- und Serviceleistungen entsprechend der Nachfrage vor Ort eigene regionale Schwerpunkte zu setzen.

Mit vereinten Kräften geht's schneller

Die Vielfalt der zahnärztlichen und zahntechnischen Produkte, die bei einem Dentaldepot nachgefragt werden, machen eine aufwendige Lagerhaltung notwendig. Es übersteigt die Möglichkeiten kleiner regionaler Depots, über die gängigsten Artikel hinaus ein Vollsortiment auch mit selten nachgefragten Produkten anzubieten und schnell liefern zu können. Aus diesen Gründen entschlossen sich bereits vor über 40 Jahren sechs mittelständische Dentalfachhändler, ihre Einkaufs- und Logis-



tikkompetenz unter Beibehaltung der inhabergeführten Struktur zu einer gemeinsamen Lagerhaltung zu bündeln. So entstand 1967 die DENTAL-UNION, die sich zu einem der größten Logistikzentren Europas entwickelt hat. Heute sind es 13 Gesellschafter mit ihren Depots, die gemeinsam unter der Dachorganisation DENTAL-UNION zusam-

mengefasst sind. Die Dental-Fachhändler Bauer & Reif Dental, dental bauer, dental 2000, Dental Dimension, Hubert Eggert, funck Dental-Medizin, Futura-Dent, Anton Gerl, Anton Kern, Klöss Dental, Paveas Dental, van der Ven-Dental und das Dental Depot Wolf+ Hansen sind mit knapp 80 Niederlassungen in Deutschland, Öster-



Ein Firmen-Video in der E-Paper-Version der ZWP Zahnarzt Wirtschaft Praxis unter: www.zwp-online.info/publikationen

Die Vertriebsstützpunkte der mittelständischen DENTAL-UNION-Gesellschafter Bauer & Reif, dental bauer, dental 2000, Dental Dimension, Hubert Eggert, funck Dental-Medizin, Futura-Dent, Anton Gerl, Anton Kern, C. Klöss Dental, Paveas Dental, van der Ven-Dental und Dental-Depot Wolf + Hansen sind deutschlandweit vertreten.

reich und den Niederlanden vertreten. Den DENTAL-UNION Depots ist es über das gemeinsame Zentrallager in Rodgau möglich, bis 17 Uhr eingegangene Bestellungen am nächsten Tag zuzustellen, ohne dass dabei ihre regionale Identität in einem Großkonzern aufgeht. „Die DENTAL-UNION ist kein abgenabeltes Einkaufs- und Logistikzentrum. Die Verantwortlichen für den Einkauf in Rodgau beraten sich mit Fachgremien aus den Gesellschafterkreisen, die nah an den Tendenzen und Trends am Markt sind. Durch den engen Kontakt mit denjenigen, die engen Kontakt zu den Kunden haben, gewährleisten wir, dass unser Produktsortiment zu den Bedürfnissen unserer Kunden passt“, erläutert Stefan Bleidner, Geschäftsführer der DENTAL-UNION, wie gewährleistet wird, dass die Nachfrage das Angebot bestimmt.

Mehrwerte durch gebündelte Kompetenz

Alle zur DENTAL-UNION zusammengeschlossenen Depots vertreiben die Handelsmarke Omnident, in deren Sortiment sich hochqualitative, preiswerte und preisstabile zahnärztliche Pro-

dukte aus den Bereichen Desinfektion, Reinigung, Sterilisation, temporäre Versorgung, Füllungen, Prophylaxe, Instrumente, Endodontie- und Laborprodukte, schwerpunktmäßig für die Modellherstellung, finden. Die Omnident-Produkte werden von Markenherstellern gefertigt und entsprechen so den Qualitätsstandards der etablierten Markenprodukte. Mit dem elektronischen Bestellsystem easyScan ermöglichen die DENTAL-UNION Depots Praxen und Laboren eine schnelle, unbürokratische Bestellung. Mit dem Scanner in der Größe eines Autoschlüssels kann fast das gesamte Warenwirtschaftssystem verwaltet werden. Die Barcodes der zu bestellenden Produkte werden einfach eingescannt. Per Internet oder Fax wird die Bestellung an den Fachhändler übermittelt. Das händische Ausfüllen von Bestellscheinen entfällt und Zahlendreher haben keine Chance mehr. Die DENTAL-UNION Rodgau unterstützt ihre Gesellschafter auch durch die Erstellung von Katalogen und dem Aber-Hallo-Angebotsflyer. Spezialausgaben für die Produktnamhafter Hersteller und für verschiedene Schwerpunkte bieten immer einen

aktuellen Überblick über Produktneheiten und -weiterentwicklungen.

Kunde und Händler kommunizieren auf Augenhöhe

Erfolgreich wird diese effektive, flexible und marktgerechte Zusammenarbeit durch die mittelständische Unternehmensstruktur der Gesellschafter, die schnelle Entscheidungen möglich macht: „Ich vergleiche das mit einem großen Tanker und vielen kleinen Segelbooten. Beide haben ein Ziel. Wenn der Tanker wegen eines Sturms seine Richtung korrigieren muss, bekommt er ein Problem. Wir als 13 Mitgesellschafter der DENTAL-UNION können sofort unseren Kurs wechseln, wir können eine Kehrtwende machen, wir können auf dem Markt auf unsere Kunden sofort eingehen“, verbildlicht Maximilian Bauer (geschäftsführender Gesellschafter Bauer & Reif Dental) die Möglichkeiten, die ein Zusammenschluss mittelständischer Unternehmer bietet.

Das Ergebnis sind gemeinsame Projekte ohne eine Gleichschaltung der Gesellschafter mit größtmöglichem regionalen Bezug, Kundennähe, kurzen Wegen und persönlicher Beratung vor Ort. Die Depots der DENTAL-UNION arbeiten als Mittelständler für Mittelständler und können ihren Kunden durch die Kooperation als Union unkomplizierte, schnelle Abläufe mit einem Waren- und Serviceangebot bieten, das keine Wünsche offen lässt.

„Der Vorteil ist, dass wir genauso wie unsere Zahntechniker und unsere Zahnärzte mittelständische Unternehmer sind, die mit ihrem eigenen Geld arbeiten. Jeder Zahnarzt, jeder Zahntechniker setzt sein eigenes Geld ein. Und wir können mit unseren Kunden auf Augenhöhe sprechen, verstehen ihre Probleme und haben dann auch die richtigen Lösungen parat“, erläutert Maximilian Bauer das Prinzip des mittelständischen Unternehmertums.

kontakt.

DENTAL-UNION GmbH
Gutenbergring 7-9, 63110 Rodgau
Tel.: 0 61 06/8 74-0
www.dental-union.de