



„Fairness und Verlässlichkeit“

dental bauer, ein Familienunternehmen mit kontinuierlichem Wachstum, bietet ihren Kunden und Marktpartnern eine breite Produktpalette und jahrelange Erfahrung und Kompetenz im Dentalmarkt. Herr Jochen Linneweh, Geschäftsführer der dental bauer gruppe, im Gespräch mit der ZWP-Redaktion.

| Susann Luthardt

Herr Linneweh, Sie führen die dental bauer gruppe erfolgreich seit fast 20 Jahren. Was waren die Höhepunkte in dieser Zeit?

Keine 20, fast auf den Tag genau sind es 17 Jahre. Das möchte ich festhalten, denn in drei Jahren kann sich gerade im heutigen dentalen Zeitgeschehen viel ergeben. Einer Entwicklung, wie sie am Beispiel der dental bauer gruppe zu verfolgen ist, lagen neben branchentypischen Alltagsthemen zwangsläufig auch eine Vielzahl von Highlights zu Grunde. Lassen Sie mich den Begriff Highlight aus drei Perspektiven beleuchten:

In meiner Betrachtung zeigt sich ein wesentliches persönliches Highlight seit Jahren darin, dass begleitend zu unserem Wachstum und der damit einhergehenden Marktausweitung nicht nur die Erwartungen unserer Firmen, sondern auch die unserer Partner erfüllt werden konnten. Als solche Partner verstehen wir unsere Mitarbeiter, Kunden und Lieferanten. Kontinuierlich wurden neue solide Arbeitsplätze geschaffen, Personalfuktuation gab es nie. Die Leistungen für unsere Kunden wurden ständig erweitert, um zusätzlichen Nutzen zu stiften, und über der Zusammenarbeit mit unseren Lieferanten standen generell die Leitbegriffe „Fairness und Verlässlichkeit“. Mit dem Begriff Lieferanten verbinden wir sowohl Hersteller als auch unser Zentrallager Dental Union. Als ein unternehmerisches Highlight verstehen wir die Tatsache, dass durch Kreativität und langjährigen persönlichen Einsatz mit der dental bauer gruppe ein marktbedeutendes Familienunternehmen entstanden ist. Elementare Wegbegleiter waren hierbei Ehrlichkeit, mitunter auch schonungslose Offenheit gegenüber all den genannten Partnern und gegenüber sich selbst. Aus volkswirtschaftlicher Sicht sehen wir ein Highlight darin, dass dieses marktbedeutende Unternehmen auch heute noch die Erträge seiner Firmen in Deutschland versteuert, was leider inzwischen

auch im deutschen Dentalhandel nicht mehr selbstverständlich und den wenigsten Zahnärzten und Laborbesitzern bewusst ist. Im Gegenteil befassen wir uns mit Themen der Nachfolgeregelung aus den eigenen Reihen.

Welchen Stellenwert hat die dental bauer gruppe derzeit auf dem deutschen Markt?

Sie betonen zurecht „auf dem deutschen Markt“. Hier lag bislang immer der Schwerpunkt unserer Aktivitäten. Gleichzeitig verfolgen wir aufmerksam aktuelle Entwicklungen im Ausland mit großem Interesse. Die dental bauer gruppe hat sich auf Grund ihres Wachstums in der Reihe der vier großen Dentalfachhändler in Deutschland positioniert. Doch entscheidet nach unserer Auffassung der Umsatz weder über Qualität und Stellenwert, noch über Image eines Unternehmens. Die entscheidenden Kriterien werden durch umfangreiche Leistungsmerkmale, gesunde Ertragskraft und Zukunftsperspektiven gekennzeichnet. Dadurch gelten wir als attraktive Adresse für neue Gesprächspartner auf Fachhandelsseite im In- und Ausland, denen es im Zuge von Existenzsicherung und Ausbau ihrer bestehenden Struktur um eine Zusammenarbeit mit unserer Gruppe geht.

Die dental bauer gruppe präsentiert sich aktuell in einem neuen Design. Welche Strategie verbirgt sich dahinter und welche Ziele möchten Sie damit erreichen?

Aus individuellen Einzelstrukturen hat sich eine homogene Firmengruppe entwickelt, die dabei entstandene Synergien nutzt. Der daraus resultierende übergreifende Kundennutzen an all unseren Standorten in Deutschland wird durch das neue einheitlich gemeinsame Design der dental bauer gruppe noch besser erkennbar. Neben den klassischen drei Kernbereichen, dem tagtäglichen Materialbedarf, den Investitionsgütern oder dem technischen Service ent-



Großer Besucherandrang am Messestand der dental bauer gruppe bei der dental informa in Hannover.