

# austro dent: Pluradent und dental bauer starten in Österreich gemeinsam durch

Ein Interview von Kerstin Oesterreich, OEMUS MEDIA AG, mit den Geschäftsführern Michael Bständig von Pluradent und Robert Weinberger von dental bauer über die gemeinsame Marschrichtung und wie die Fusion einen Vorteil für die Kunden bedeuten kann.

Durch das Zusammenwachsen der Pluradent Austria GmbH und der dental bauer GmbH hat man sich dazu entschieden, ab dem 1. Jänner 2023 in Österreich unter einem besonderen gemeinsamen Namen zu arbeiten. Was liegt näher, als sich hierfür eines Namens zu bedienen, der jeden erkennen lässt, dass es sich um einen traditionellen Dentalfachhändler mit österreichischem Bezug handelt? Somit wird in wenigen Wochen aus dental bauer und Pluradent die austro dent GmbH.

**Pluradent und dental bauer, zwei mittelstandsgeprägte Firmen, die über Jahre im ausgewogenen gegenseitigen Wettbewerb standen, beschreiten ab Jänner 2023 gemeinsame Wege. Wie gelingt es, dabei alle Mitarbeitenden, Kunden und Geschäftspartner trotz anfallender Veränderungen adäquat mitzunehmen?**

**Michael Bständig:** Trotz zweier Firmen mit unterschiedlichem Ursprung hatten wir bereits in der Vergangenheit recht identische Unternehmensziele. Dazu zählen ein hoher Anspruch an unsere Leistungen gegenüber unseren Kunden, ein zuverlässiger Umgang mit unseren Geschäftspartnern und unser gelebter Teamgeist innerhalb unserer Mitarbeitenden. Nun werden wir gemeinsam Teil der gleichen Unternehmensgruppe, fügen diese guten Eigenschaften zusammen und bilden damit eine wirtschaftlich stabile Einheit. Schon seit Sommer dieses Jahres, nach dem ersten Kennenlernen, arbeiten beide Teams eng zusammen und unternahmen alles für die Vorbereitung auf unsere Fusion. Alle Kollegen zeigten sehr schnell hohe Bereitschaft „mit ins Boot“ zu kommen und auf die eigenen Fähigkeiten wie auch die des anderen bauen zu dürfen. Unser aktueller Claim „miteinander stärker“ wird inzwischen von allen gelebt.

**Robert Weinberger:** Wir haben uns selbst ein herausforderndes sportliches Ziel gesetzt und werden die Zusammenführung bis zum Jahresende operativ umsetzen. Denn wir alle erkennen hierin unsere große Chance, um uns im österreichischen Dentalmarkt mit Schwung weiterzuentwickeln. Dieser Spirit ist bereits bei unserem Team gut angekommen. Jeder erkennt auch die Synergien für all unsere Kunden. In Österreich ist dieser Zusammenschluss eine perfekte regionale Ergänzung, die sich mit einem Satz definieren lässt: Optimierung unserer Kundennähe.

**M.B.:** Die austro dent ist mit Vertrieb, Technik und allen sonstigen Leistungen flächendeckend am Kunden. Den Vorteil dieser strukturellen Weiterentwicklung erkennen auch unsere Geschäftspartner an.

**R.W.:** Daraus eröffnen sich durchaus völlig neue Möglichkeiten, die wir ab 2023 schrittweise in den Markt bringen werden.

**Welche Argumente haben Sie zur Umfirmierung veranlasst?**

**R.W.:** Der Firmenname Austrodent ist im österreichischen Markt hinlänglich

bekannt und hat uns inspiriert. Vor Jahren ging der Name unter, jetzt wird er von uns mit neuem Leben erfüllt. Keineswegs soll der Name an dentale Nostalgie erinnern, als vielmehr den Hinweis auf ein in Österreich ansässiges Unternehmen mit Tradition geben, das modernen Kundenbedürfnissen des nationalen Markts vollumfänglich entspricht. Ab 1. Jänner 2023 startet austro dent voll durch.

**„Dentale Kompetenz bündeln, Identität bewahren und Nutzen stiften“ lautet das Motto, unter dem Sie als Verantwortliche der beiden Firmen angetreten sind. Was genau verstehen Sie darunter?**

**R.W.:** Wir kennen den dentalen Markt sehr gut und sind gemeinsam mit unseren Teams fest davon überzeugt, dass dieser Schritt zeitgemäß und zukunfts-

fasst und durften sehr schnell feststellen, dass nicht nur alle Verantwortungsebenen, sondern auch alle operativen Bereiche mit langjährig erfahrenen Kollegen besetzt werden können. Das optimiert Prozesse, schafft Ressourcen und es macht zugleich Spaß, professionell arbeiten zu können. Kompetenz in allen Bereichen.

**Unter diesen Voraussetzungen laufen die Vorbereitungen für den unternehmerischen Schulterschluss auf Hochtouren. Mit welchen konkreten Maßnahmen wollen Sie trotz der aktuell herausfordernden Zeiten für wirtschaftliche Stabilität sorgen?**

**R.W.:** Wir bündeln derzeit alle Energie und gehen sorgsam damit um. Die enge Kommunikation zu unseren Liefere-

**M.B.:** Glücklicherweise verwenden beide Firmen die gleichen oder ähnliche Programme und Systeme, wie z. B. SAP. Erforderlich ist deswegen nur ein minimaler Aufwand hinsichtlich Schulungsbedarf oder Anpassung der Prozesse.

**Neben dem klassischen Dentalhandel liegt der Fokus der bisher getrennten Unternehmen auf hochwertigen Dienstleistungen. Erwarten Sie durch die Zusammenführung einen gemeinsamen Wachstumsschub?**

**M.B.:** Eindeutig ja. Da ist definitiv noch Luft nach oben. Die austro dent steht für wegweisende Konzepte, individuelle, kundenfokussierte Lösungen und kompetente Beratung für Praxis und Labor. Wir erkennen frühzeitig Trends, die sich aus der Dynamik des

**Pluradent und dental bauer genießen seit vielen Jahren hohe Anerkennung in zahnärztlichen Praxen, Zahnkliniken und zahntechnischen Laboratorien in ganz Österreich. Wie wollen Sie die gebündelte Marktposition in den nächsten Jahren stärken und ausbauen?**

**M.B.:** Sowohl dental bauer als auch die Pluradent Austria haben am österreichischen Markt ein sehr positives, zuverlässiges Image. Diese Dynamik werden wir mitnehmen und direkt in die Marke austro dent einfließen lassen. Ein wichtiger Schwerpunkt beider Unternehmen war schon immer die Beratung und fachliche Begleitung bei Existenz- bzw. Praxisgründung. Mit unserem umfangreichen und bewährten Leistungsportfolio unterstützen wir den zukünftigen Zahnarzt auf dem Weg in die Selbstständigkeit und bei allen dazugehörigen Schritten.

Ausgehend von einer Bedarfsanalyse, bei der wir die persönlichen Vorstellungen und Wünsche des Kunden zu einem individuellen Konzept formen, widmen wir uns mit einer detaillierten Standortanalyse einem der elementarsten Punkte bei einer Niederlassung: Der Wahl des optimalen Standorts für die eigene Praxis.

**R.W.:** Praxisneugründung, -renovierung, -umbau oder -umzug: Die persönlichen Vorstellungen des Kunden bilden die Basis für eine durchdachte innenarchitektonische Gesamtlösung – individuell abgestimmt in Funktionalität, Design und Arbeitsabläufen. Unter Berücksichtigung der baulichen, rechtlichen und dentalmedizinischen Anforderungen entwickeln wir dann das gewünschte Raumkonzept. Zunehmend steht außerdem die Frage nach nachhaltigen Werkstoffen im Mittelpunkt. Auch hierzu beraten wir. Dank unseres professionellen Spezialisten-Netzwerks eröffnen wir unseren Kunden umfassenden Zugang zu branchenerfahrenen, vertrauensvollen Steuerberatern, Rechtsanwälten, Fachleuten aus den Bereichen Bank und Versicherung, Marketing, IT sowie Handwerk und Architektur. Jeder unserer Netzwerkpartner beherrscht sein Fachgebiet und verfügt über außergewöhnliches Fachwissen im Dentalmarkt. Diese gewinnbringende Partnerschaft unterstützt die gemeinsame Prozessumsetzung einer erfolgreichen Existenzgründung.

**M.B.:** Als Beginn einer guten und vertrauensvollen Zusammenarbeit besucht man am besten zuerst eines unserer Existenzgründer-Seminare, die wir in ganz Österreich anbieten.

**Vielen Dank für das Gespräch! **

**dental bauer GmbH & Co. KG**  
Tel.: +43 316 281616-0  
www.dentalbauer.at

**Pluradent Austria GmbH**  
Tel.: +43 1 544 1594-0  
www.pluradent.at



„Teilung der Ressorts, um alle PS voll auf die Straße zu bringen“ – Michael Bständig (links) und Robert Weinberger. (© austro dent GmbH)

weisend ist. Zusammen mit unseren Mitarbeitenden vereinen wir in Summe tatsächlich Jahrhunderte an dentalem Know-how. Wir gehen nun schrittweise daran, eine Optimierung der Strukturen durchzuführen – Kräfte bündeln, Ressourcen optimal nutzen, Kompetenzen stärken.

**M.B.:** „Miteinander stärker“ ist nicht nur ein Slogan. Durch den Zusammenschluss entsteht in Österreich ein flächendeckendes Netz für kompetente Beratung wie auch für sämtliche technische Serviceleistungen, welche Ausfallzeiten in Praxen und Laboratorien verhindern. Der wirtschaftliche Erfolg unserer Kunden liegt uns am Herzen, den unterstützen wir mit allem, was uns zur Verfügung steht.

**„Teilung der Ressorts, um alle PS voll auf die Straße zu bringen.“ Wann werden Sie die unterschiedlichen Verantwortungsbereiche aufteilen und neu ausrichten?**

**R.W.:** Diese Frage und deren Umsetzung zählt zu unseren ersten Überlegungen. Wir haben uns daher sehr früh und ausführlich mit unserer künftigen gemeinsamen Firmenstruktur be-

ranten und vorausschauende Dispositionen helfen uns dabei, Engpässe zu vermeiden, sodass wir unsere Kunden bedarfsgerecht bedienen können. Unsere langjährig enge partnerschaftliche Verbindung zu Herstellern zahlt sich in Zeiten wie diesen sehr gut aus.

**Wie gestalten Sie den Prozess nach innen wie außen transparent?**

**R.W.:** Wir kommunizieren Updates zum Status quo der Zusammenführung immer zeitnah. Bei unserer internen Kommunikation legen wir großen Wert darauf, die Mitarbeiter über wichtige Veränderungen zu informieren und in die Prozesse einzubeziehen. Wir wissen, das Unternehmen zeichnet sich durch seine Mitarbeiter aus. Ohne die Identifikation eines jeden Einzelnen mit dem Unternehmen kann sich dieses an sich auch nicht weiterentwickeln. Daher war und ist es uns besonders wichtig, das Team immer miteinzubeziehen.

**Welche technischen Herausforderungen gilt es durch die Zusammenführung der Betriebssysteme und IT-Infrastruktur zu meistern?**

Marktes und den Herausforderungen für Zahnarzt und Zahntechniker ergeben, und setzen diese in individuelle und ganzheitliche Konzepte um. Unsere Arbeit beginnt bereits beim Kontakt zu den Studenten an der Uni, hieraus entsteht nicht selten eine langjährige vertrauensvolle Begleitung.

**Welche Benefits ergeben sich für Ihre Kunden und Geschäftspartner durch die Fusion?**

**R.W.:** Vor allem noch schnellere Reaktionszeiten für unsere Dienstleistungen, so z. B. dem technischen Service. Durch fünf Standorte können wir österreichweit für eine regelrechte Vernetzung sorgen und steigern damit unsere Effizienz. Die weitere Stärkung unseres Logistikzentrums GLS Dental bedeutet zudem eine noch bessere Lieferfähigkeit, denn das Thema der „Lieferkettenproblematik“ wird uns noch lange begleiten. Außerdem realisieren wir den Ausbau des Portfolios unserer erfolgreichen Eigenmarke PluLine und setzen zusätzlich einen Schwerpunkt auf den nachhaltigen Erfolg von Praxis und Labor.

