

Fachhändler setzt auf Weitsicht und Regionalität

Retailer focuses on further development and regional markets

Ein Interview mit Jörg Linneweh, Geschäftsführer bei dental bauer.
An interview with Jörg Linneweh, general manager of dental bauer.

■ Nach der erfolgreichen Übernahme des Unternehmens Pluradent durch die dental bauer Gruppe nutzt das Team die IDS 2023, um Geschäftsfelder zu pflegen, weiterzuentwickeln und künftige Allianzen zu bilden.

Neben der Kernkompetenz als Vollsortimenter präsentiert sich die dental bauer Gruppe zur IDS auch als verlässlicher Logistikdienstleister – mit GLS Logistik als europaweit bekannte Größe im Dentalhandel. Inwieweit profitieren Zahnarztpraxen und Dentallabore von dieser Übernahme?

Das Zentrallager der GLS bietet dental bauer und unserer Firmengruppe eine deutliche Verbesserung gegenüber der bisherigen Lösung. Da es sich nun um unser eigenes Logistikunternehmen handelt, können wir die Prozesse wie preisoptimierten

Einkauf, Verfügbarkeit der Produkte und die Versandwege selbst steuern und damit passgenau gestalten. Diese Eigenständigkeit schafft für uns und unsere Kunden die längst überfällige Erleichterung sämtlicher Abläufe und eine wirtschaftliche Verbesserung. Zusätzlich sind wir ab jetzt in der Lage, die Umsetzung für eine nachhaltige Ausrichtung aller Bereiche selbst in die Hand zu nehmen. Jeder Teilnehmer unserer Belieferungskette profitiert von diesen wichtigen Parametern, der Preisattraktivität, dem sofort abrufbaren Vollsortiment und dem zeitgemäßen Zustellservice.

Worauf liegt der regionale und inhaltliche Fokus der Unternehmensgruppe?

Die Aktivitäten der dental bauer Gruppe konzentrieren sich derzeit auf die D-A-CH-Region und die Nieder-



• Jörg Linneweh (links), Geschäftsführer bei dental bauer, im Gespräch mit Lutz Hiller, Mitglied des Vorstands der OEMUS MEDIA AG. • Jörg Linneweh (left), general manager of dental bauer, in discussion with Lutz Hiller, a member of the board of OEMUS MEDIA AG.

lande. Unsere ausgeprägten Sparten als dentaler Dienstleister und Handel, das Vollsortiment mit zusätzlichen Exklusiv- und Eigenmarken, in Verbindung mit unserem Logistikcen-

ter GLS bieten alle Voraussetzungen, um uns mit schnellem Schritt im nationalen und internationalen Markt fortzubewegen. Wir setzen seit Jahrzehnten auf den Begriff Weiterentwicklung und sind mehr denn je offen für kreative Denkmodelle mit soliden Lösungen. Das „out-of-the-box thinking“ lässt sich in jede Sprache übersetzen und gleichwohl praktizieren. Für konservatives Denken ist Europa zu klein und die Datenleitungen zu schnell. Die Zukunft lehrt uns schon heute, den Blick auf länderübergreifende Konzepte zu richten.

Was zeichnet Ihre neue Eigenmarke PLULINE aus?

Im Vergleich zu namhaften Brands verstehen wir uns als frischer Anbieter einer individuellen Marke, verbunden mit unserem bekannten Anspruch auf Prime Quality. Unsere Zielgruppen sind Anwender in Praxen und Labors, die das Individuelle schätzen und dabei ihr Vertrauen unserer Kompetenz schenken. Das PLULINE-Sortiment basiert auf unserer einzigartigen Erfahrung und orientiert sich am täglichen Bedarf. Wir können gezielt Einfluss auf die Produktqualität nehmen. Kurze Entscheidungswege bieten uns die Möglichkeit, das Sortiment sinnvoll anzupassen – gezielte Anregungen von Anwendern sind daher stets willkommen. Bei all unseren Entscheidungen genießt der Begriff Nachhaltigkeit hohen Stellenwert. Trotz vollumfänglicher Leistungen sind wir höchst wettbewerbsfähig. PLULINE wird zunehmend international ausgerichtet und steht im Moment exklusiv den Unternehmen der dental bauer Gruppe als Ergänzung des Sortiments zur Verfügung. Mit PLULINE möchten wir für einen frischen Wind sorgen. ◀

„Mit PLULINE möchten wir für einen frischen Wind sorgen.“

IDS-Besucher können sich am Stand E050/H080 in Halle 10.1 über die dental bauer Gruppe informieren.

■ After the acquisition of Pluradent, dental bauer is focusing on maintaining and expanding its business ventures while building new partnerships during IDS 2023.

In addition to being a full-range supplier, the dental bauer group is introducing itself as a reliable logistics service provider at IDS, having acquired the well-known dental trade branch of GLS Logistik. How can dental practices and laboratories benefit from this?

The GLS central warehouse offers dental bauer and our group of companies a significant improvement over the previous solution. As it is now our own logistics company, we can control all processes, such as optimal price points, product availability and shipping routes, and adapt them individually. This independence facilitates all processes for us and our customers and brings economic advantages. In addition, it allows us to implement measures for sustainability in all areas. Every participant in our supply chain benefits from these important parameters, the attractive prices, the immediately available of our full range of products and the up-to-date delivery service.

Which topics and regional markets is dental bauer focusing on?

Our activities are currently concentrated on the Germany, Austria and Switzerland region and on the Netherlands. Our well-established divisions as a dental service provider and distributor and the complete range of products, including exclusive and proprietary brands, in conjunction with our GLS logistics centre, allow us to move quickly in the national and international markets. For decades, we have been focusing on means to achieve our further development and are more open than ever to creative thinking models with solid solutions. With our widely applicable out-of-the-box thinking, we are expanding beyond Europe, supported by the ongoing rapid data and technological advancements. It's clear that focus on cross-border concepts is the future.

What are the distinguishing features of your new PLULINE brand?

Compared with well-known brands, we see ourselves as a provider of a fresh, individual brand, in combination with our quality standards. Our target groups are users in practices and laboratories who appreciate our individual solutions and trust our competencies. The PLULINE range builds on our unique experience and is focused on daily practice needs. As we can directly influence the product quality and thanks to short decision-making paths, we are able to adapt the range reasonably. Targeted suggestions from users are therefore always welcome. Sustainability is crucial to all

Experience Quality

Be part of the design process!

We are experts in:

- ▶ Silicones
- ▶ Light Curing Resin
- ▶ Disinfection

OVER **60** YEARS
High Quality Products
Made in Lindlar,
Germany

Visit us
Hall 4.2
H090/I091

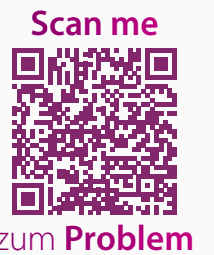
Let us talk about New Opportunities!

Müller-Omicron GmbH & Co. KG · Germany
Phone: +49 (0) 2266 47420 · info@mueller-omicron.de

müller-omicron
DENTAL

www.mueller-omicron.com

13 Hygieneprobleme in Zahnarztpraxen, KFO-Praxen und Zahnkliniken verursachen Wasserschmerzen. Auch Du bist betroffen.



zum **Problem**

Unnütze Biofilmremovings, Stillstand der Einheiten und hohe Reparaturkosten bis zu 10.000 € p.a. verursachen Dir Wasserschmerzen. Komplexe Wasser-Hygieneprobleme und nicht mehr verkehrsfähige Desinfektionsmittel im Bereich Trinkwasser, Abwasser, Prozesswasser und Medizinprodukte gefährden Deinen Praxisbetrieb.



„Erfolgreiche Problemlösung heißt zunächst Problemverständnis. Wir haben 13 Hygieneprobleme identifiziert und allein 5 davon betreffen jede zahnmedizinische Einrichtung in Deutschland. Diese Probleme sind schnell lösbar.“

Jan Papenbrock
Geschäftsführer & Co-Gründer BLUE SAFETY GmbH

SAFEDENTAL löst Wasserschmerzen. Unser Hygienesystem tausendfach erfolgreich umgesetzt.



zur **Lösung**

Für die nachhaltige Lösung Deiner Wasser-Hygieneprobleme haben wir patentierte Technologien, Medizinprodukte und Lösungsstrategien entwickelt. Wir sind Dein Ansprechpartner für alle Fragen rund um Hygiene. Weniger technische Störungen, Ausfall, geringere Reparaturkosten und ein einfaches System sind das Ergebnis.

„Die 12-jährige Expertise unserer BLUE SAFETY GmbH löst mit dem SAFEDENTAL System Deine Wasser-Hygieneprobleme aus rechtlicher, technischer, wissenschaftlicher und wirtschaftlicher Sicht.“

Jan Papenbrock
Geschäftsführer & Co-Gründer BLUE SAFETY GmbH



BLUE SAFETY
Die Wasserexperten

Online www.bluesafety.com/SAFEDENTAL
WhatsApp **0171 991 00 18**
Fon **0251 92 77 85 4-0**



zum **Erstgespräch**