DENTALHANDEL IM WANDEL:

zwischen Beständigkeit und Digitalisierung

Ein Beitrag von Lutz Hiller

[DENTALHANDEL]

van der Ven und minilu. Depot und Onlinehandel. Analog und digital. Zwei Marken, ein Familienunternehmen – die van der Ven Gruppe ist seit über einhundert Jahren am Dentalmarkt tätig, zum Unternehmen gehört auch der minilu-Onlinehandel. Veith und Lars Gärtner, geschäftsführende Gesellschafter, sprechen im Interview über Gegenwart, Zukunft und die Wechselwirkung von digital und analog.



Veith Gärtner

Was macht die lange Tradition Ihres Hauses für Sie persönlich besonders und wie prägt sie die tägliche Arbeit in der Gegenwart?

Veith Gärtner: 117 Jahre Dentalhandel durchgängig, nun in der fünften Generation familiengeführt: Das ist in der Dentalbranche einmalig. Die Generationen vor uns haben wegweisende Entscheidungen in der Dentalwelt getroffen: die Gründung der DENTAL-UNION als starker Einkaufsverband, die Einführung starker Eigenmarken wie OMNIDENT und smartdent mit hervorragender Preis-Leistung für die Kunden.

Lars Gärtner: Die Gründung des erfolgreichsten Onlineshops minilu.de. Diese mutigen Visionen motivieren uns bis heute, ebenfalls den unternehmerischen Mut und die Weitsicht zu besitzen, wichtige strategische Entscheidungen für die nächsten Jahre zu treffen.

Welche Werte aus der Firmengeschichte sehen Sie als zentral für die heutige Unternehmensführung und natürlich auch für den Erfolg Ihrer Firmen?

Veith Gärtner: Von Mensch zu Mensch ist unser Leitmotiv. Das war schon immer so bei van der Ven, und das leben wir auch in der gesamten Unternehmensgruppe nach innen und außen. Wir schätzen die Loyalität unserer Kunden und hoffen, dass diese auch weiterhin unsere Expertise in allen dentalen Bereichen und die lokale Nähe schätzen.

van der Ven – Dental
Infos zum Unternehmen

Porträt: © van der Ven – Dental

*Die Beiträge in dieser Rubrik stammen von den Anbietern und spiegeln nicht die Meinung der Redaktion wider.

VAN DER VEN

Während van der Ven als regionales Depot mit starker Kundenbindung agiert, ist minilu ein bundesweiter Onlineshop mit entsprechender Dynamik, Anonymität und Marktdurchdringung.
Wie passt das zusammen?
Lars Gärtner: minilu ist alles andere als anonym. Ich traue mich sogar, zu behaupten, dass minilu eine Marke mit viel Persönlichkeit und Charme in der sonst sehr anonymen Onlinewelt ist. Beide Firmen sind auf ihre Art und Weise Klassenprimus. van der Van hat, wenn wir unseren Kunden trauen dürfen, die beste Planungsabteilung in Deutschland und ein exzellent geschultes Vertriebs- und Technikteam. Damit können wir regional glänzen und überzeugen.
minilu hat den modernsten Onlineshop in Deutschland mit vielen Komfortfunktionen für ein sehr gutes Kundenerlebnis. Wir sagen gern: Das Beste aus zwei Welten verbindet uns als Firmengruppe.

„minilu hat sicherlich von den großen Fachkenntnissen der Mutterfirma van der Ven gelernt. [...] Die Erkenntnisse aus dem Umgang mit den onlineaffinen Kunden von minilu lassen sich umgekehrt auch wieder gut bei van der Ven umsetzen – so profitieren immer beide Seiten."

(Veith Gärtner, geschäftsführender Gesellschafter van der Ven)

Wo liegen die Schnittstellen und Synergien, was lernt Unternehmen A von Unternehmen B und umgekehrt?
Veith Gärtner: minilu hat sicherlich von den großen Fachkenntnissen der Mutterfirma van der Ven gelernt. Alle, die sich von Beginn an um minilu gekümmert haben, hatten Dental im Blut. Das hat unheimlich beim Sortimentsaufbau und bei der Kundenbetreuung geholfen. Die Erkenntnisse aus dem Umgang mit den onlineaffinen Kunden von minilu lassen sich umgekehrt auch wieder gut bei van der Ven umsetzen – so profitieren immer beide Seiten.

*Die Beiträge in dieser Rubrik stammen von den Anbietern und spiegeln nicht die Meinung der Redaktion wider.

ANZEIGE

DAS ORIGINAL
XRAYdental



Jubiläumsangebote

Orthophos XG 2D gebraucht
verschiedene Baujahre, inkl. Geräte Zubehör

+ 24" EIZO Monitor 5 Jahre Garantie
+ Lenovo WIN 11 PC vorkonfiguriert
+ Lieferung Bundesweit
+ Montage & Inbetriebnahme
+ Herstellerabnahme

Inkl. 10 Jahre Bonus

Ab 6.860 EUR netto
Mietkauf ab 176 EUR monatl.
Laufzeit 60 Monate

Orthophos XG 2D Ceph gebraucht
verschiedene Baujahre, inkl. Geräte Zubehör

+ 24" EIZO Monitor 5 Jahre Garantie
+ Lenovo WIN 11 PC vorkonfiguriert
+ Lieferung Bundesweit
+ Montage & Inbetriebnahme
+ Herstellerabnahme

Inkl. 10 Jahre Bonus

Ab 9.860 EUR netto
Mietkauf ab 198 EUR monatl.
Laufzeit 60 Monate

- Die jeweiligen Spezifikationen erhalten Sie in einem persönlichen Angebot
- Angebot gilt solange Vorrat vorhanden

Angebots Anfragen bitte an info@xraydental.de oder 0173-4269522 Herrn Bohn.

XRAYdental GmbH · Am Hahnenbusch 17 · 55268 Nieder-Olm
fon: +49 6136 7988 009 · fax: +49 6136 7988 011
info@xraydental.de



Lars
Gärtner



Porträt/Foto: © van der Ven – Dental

„Wir haben vor mehreren Jahren eine große Digitalisierungsstrategie in der Firmengruppe gestartet und sehen heute viel mehr Chancen als Herausforderungen. Die Digitalisierung macht es uns möglich, viele Services sichtbar zu machen und eine Form der Wissensdemokratie für alle Mitarbeiter zu schaffen."

(Lars Gärtner, geschäftsführender Gesellschafter van der Ven)

Wie bewerten Sie das aktuelle Marktgeschehen im Tätigkeitsfeld des stationären und Online-Fachhandels?
Lars Gärtner: Die Investitionslaune ist zurzeit etwas gedämpft, trotz vieler positiver Bemühungen des Gesetzgebers. Die Möglichkeiten der Sonderabschreibungen oder unseres Null-Prozent-Leasings bei van der Ven werden noch viel zu zaghaft genutzt. Im stationären Handel kann sich nur behaupten, wer exzellente Kaufberatung und erstklassigen After-Sales-Service im technischen Bereich liefern kann. Das ist unsere wichtigste Säule für nachhaltigen Erfolg.
Veith Gärtner: Der Online-Fachhandel und seine Beliebtheit werden sicherlich weiter wachsen. Zum einen durch das veränderte Kaufverhalten der Praxen und Labore, zum anderen wegen der Möglichkeiten moderner Shops, Bestellungen ressourcenschonend in Bezug auf Zeit und Geld durchzuführen.

Wie begegnen Sie aktuellen Herausforderungen unserer Zeit wie der Digitalisierung, dem Thema Nachhaltigkeit bzw. Ressourcenmanagement, sozialer Verantwortung oder veränderten Kundenansprüchen?
Lars Gärtner: Wir haben vor mehreren Jahren eine große Digitalisierungsstrategie in der Firmengruppe gestartet und sehen heute viel mehr Chancen als Herausforderungen. Die Digitalisierung macht es uns möglich, viele Services sichtbar zu machen und eine Form der Wissensdemokratie für alle Mitarbeiter zu schaffen.
Veith Gärtner: Allein aus unternehmerischer Verantwortung beschäftigen wir uns mit Themen wie Nachhaltigkeit. Nicht zum Selbstzweck des Greenwashings, sondern weil es auch für unsere Kostenstrukturen Sinn ergibt, Photovoltaikanlagen auf den Gebäuden zu installieren und Lademöglichkeiten für E-Autos zur Verfügung zu stellen. Auch unsere Mitarbeitenden erwarten, dass wir verantwortlich mit Ressourcen umgehen.

Exzellente Fachplanung, digitale Kompetenz, garantiertes Serviceversprechen sowie umfassende Schulungsangebote bieten Sie Ihren Kunden heute schon, wo sehen Sie noch neue Betätigungsfelder, mit denen Ihre Erfolgsgeschichte weitergeschrieben werden kann?
Lars Gärtner: Wir finden, das ist doch schon eine ganze Menge, und wir möchten uns vor allen Dingen darauf fokussieren, diese Services auf höchstem Niveau anzubieten. Das möchten wir einer breiteren Zielgruppe in der Dentalbranche anbieten und auch aktiv zum Beispiel KFO-Praxen mit unseren Sortimenten und Services begeistern. Wir werden uns da aber nicht verzetteln. ■

minilu.de
... macht mini Preise

minilu GmbH
Infos zum Unternehmen

* Die Beiträge in dieser Rubrik stammen von den Anbietern und spiegeln nicht die Meinung der Redaktion wider.

„Liebe Kolleginnen & Kollegen! Wisst Ihr, was ich heute gehört habe?"



Dr. Jan Neugierig
Ich habe gehört, dass du deine Factoringgesellschaft gewechselt hast. Warum?😯

Dr. Martina Pionier
Ja, das stimmt. Meine Praxismanagerin hatte mich darauf hingewiesen, dass wir über 3 % für unser Factoring bezahlen.

Dr. Jan Neugierig
Meine Gebühr liegt auch bei 3,2 %...😔

Dr. Martina Pionier
Ich finde mittlerweile, dass das zu teuer ist. Ich hatte auf Instagram ein Video vom smactoring-Team gesehen - die haben genau das thematisiert.

Dr. Jan Neugierig
smactoring-Team? Wer ist das?

Dr. Martina Pionier
Die vermitteln dir schnell und unkompliziert einen passenden Factoringvertrag für deine Praxis. Ich konnte fast 50 % durch den Anbieterwechsel sparen! 🥳

Dr. Jan Neugierig
Wow, dass klingt echt gut! Vielleicht sollte ich mich da auch melden.

Dr. Martina Pionier
Mir wurde gesagt, dass man sein Factoringvolumen mit befreundeten Praxen zusammenlegen kann, um eventuell eine noch günstigere Gebühr zu bekommen. Nimmst du dann Bezug auf meine Praxis? 😁🙏

Dr. Jan Neugierig
Na klar, mein Volumen liegt bei 220.000€.😊 Bin gespannt, was wir für eine Gebühr bekommen!

Jetzt ein Angebot ab 1,9 % einholen.*

Herbstaktion: Combine your factoring-fees!
Legt Eure Volumen zusammen und erhaltet eine günstigere Gebühr.

www.smactoring.de
Tel.: 0231 586 886 0
E-Mail: info@dentapart.de

Gebührenersparnis je nach Preisstaffelung möglich. Angebot zeitlich begrenzt.
*Die dent.apart Einfach bessere Zähne GmbH ist unter der Marke smactoring als Factoring-Vermittler tätig.

dent.apart smactoring®