20 Jahre *direct*er Erfolg im Dentalhandel

Ein Beitrag von Stefan Thieme

[FIRMENJUBILÄUM]

2025 markiert einen bedeutenden Meilenstein in der Geschichte der direct Onlinehandel GmbH: Der Pionier des Onlinedentalhandels feiert sein 20-jähriges Bestehen. Seit der Gründung im Jahr 2005 hat sich das Unternehmen mit einem klaren Fokus auf die Bedürfnisse von Zahnarztpraxen und Dentallaboren in der Branche fest etabliert. Anlässlich dieses Jubiläums blickt direct Geschäftsführer Ulrich Matern auf die Erfolgsgeschichte des Unternehmens. Das Interview verrät, wie es dem direct-Team seit 20 Jahren gelingt, Herausforderungen zu meistern, welche Werte auch in Zukunft den Weg weisen und welche konkreten Vorteile Kunden heute und morgen erwarten können.

„Unser Ziel bleibt es, Menschen zu entlasten, Prozesse effizienter zu gestalten und gleichzeitig den persönlichen Service nicht zu verlieren."

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



Ulrich Matern, Geschäftsführer der direct Onlinehandel GmbH.

© direct Onlinehandel GmbH

Herr Matern, was war Ihre Vision bei der Gründung der direct Onlinehandel GmbH und wie profitieren direct Kunden bis heute von diesem Ansatz?

Bei der Gründung der direct Onlinehandel GmbH stand die Idee im Vordergrund, den Dentalhandel in eine neue Ära zu führen. Mein Background im klassischen Versandhandel zeigte mir schon früh, wie viel Potenzial in der Kombination aus branchenspezifischem Know-how und digitaler Innovation steckt. Das Internet, damals noch eine aufstrebende Plattform, bot genau die Flexibilität und Skalierbarkeit, die mir vorschwebte, um Kunden optimal zu bedienen. Meine Vision war es, ein modernes Unternehmen zu schaffen, das schnelle, effiziente Prozesse mit einem klaren Ziel verbindet: die wesentlichen Bedürfnisse der Kunden zu adressieren. Heute spiegeln sich diese Werte in unserem umfassenden Sortiment, fairen und transparenten Preisen sowie einem klar strukturierten Onlineauftritt wider. Unsere Kundinnen und Kunden profitieren jeden Tag von einem günstigen Dentalhandel, der auf Effizienz, Einfachheit und echten Mehrwert setzt.



Wie hat sich der Dentalmarkt seit Ihrer Gründung gewandelt und welche Trends haben dabei Ihr Handeln besonders geprägt?
Seit 2005 hat die Digitalisierung den Dentalmarkt grundlegend verändert – sie durchzieht heute nahezu alle Bereiche. Im Dentalhandel ist der klassische Papierkatalog verschwunden und sämtliche Angebote, auch die der etablierten Depots, sind längst online verfügbar. Onlineshops, gezielte Produktsuchen per Suchmaschine, persönliche Kontoverwaltung oder direkte Hilfe über Chats sind längst Standard. Diese Entwicklung hat unsere Vision von Anfang an bestätigt: Als Unternehmen haben wir uns konsequent daran ausgerichtet, den modernen Ansprüchen gerecht zu werden. Effizienz und Automatisierung spielen dabei eine zentrale Rolle, um im Wettbewerb bestehen zu können. Für uns ist es dabei essenziell, die Bedürfnisse der Kunden stets im Fokus zu haben. Jede Innovation, die wir einsetzen, und jeder Prozess, den wir optimieren, werden daraufhin geprüft, unseren Kunden einen echten Mehrwert zu bieten – sei es durch Zeitersparnis, transparente Preise oder ein klares Sortiment. So gestalten wir zusammen mit unseren Kundinnen und Kunden die Zukunft des Dentalmarkts.

Welche Entwicklungen erwarten Sie in den nächsten Jahren?
Die nächste Entwicklungsstufe steht bereits bevor, dabei spielt künstliche Intelligenz natürlich eine zentrale Rolle. KI-gestützte Shoppingassistenten eröffnen beispielsweise völlig neue Möglichkeiten für den Dentalhandel. Diese Assistenten werden standardisierte Webshops problemlos bedienen und Warenkörbe automatisch nach individuellem Bedarf befüllen. So können beispielsweise Verbrauchsmaterialien rechtzeitig nachbestellt werden, ohne dass man selbst eingreifen muss. Damit wird die Warenversorgung noch effizienter und einfacher, und genau das ist ein echter Mehrwert für unsere Kunden.

Welche Innovationen planen Sie, um auch in Zukunft ein unverzichtbarer Partner für Ihre Kunden zu bleiben?
Für uns bei direct liegt die Chance darin, unsere Kund/-innen weiterhin bestmöglich zu unterstützen, das heißt schnell, effizient und unkompliziert. Wir arbeiten bereits aktiv daran, diese Technologien nicht nur zu implementieren, sondern sie auch auf die individuellen Bedürfnisse unserer Kunden zuzuschneiden. Unser Ziel bleibt es, Menschen zu entlasten, Prozesse effizienter zu gestalten und gleichzeitig den persönlichen Service nicht zu verlieren. Die Balance zwischen Digitalisierung und Kundenzentrierung bleibt der Kern unseres Handelns, und zwar heute und in Zukunft.

Weitere Infos zu direct auf **shop.direct-onlinehandel.de**.

direct Onlinehandel GmbH
Infos zum Unternehmen

ANZEIGE



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



Begrenzte Teilnehmerzahl

ÜBER PFINGSTEN NACH CHINA UND VIETNAM

Erleben Sie faszinierende Metropolen und private Zahnkliniken Asiens: Hanoi – Provinz Hubei – Shenyang – Peking – Saigon

Save the Date: 22.05.2026 – 07.06.2026



Lernen, erleben, vernetzen – auf einer einzigartigen Reise von Frankfurt über Hanoi, Hubei, Shenyang, Peking nach Saigon und zurück.

Sie besuchen ausgewählte Kliniken und Praxen, erhalten Einblicke in moderne Behandlungsabläufe, Hygiene-Standards und digitale Workflows. In kompakten Sessions vertiefen Sie Themen wie Implantologie, Endodontie, Prothetik und Praxisorganisation – praxisnah, mit Fallbeispielen und Zeit für Fragen.

Zwischen den Fachprogrammen entdecken Sie das Beste aus Fernost: Streetfood in Hanoi, historische Highlights in Peking, das pulsierende Saigon. So verbinden Sie Fortbildung und Inspiration – und nehmen Ideen mit, die sich am nächsten Arbeitstag umsetzen lassen.

Geplanter Ablauf (Abweichungen noch möglich):

22.05.26	Abends Abflug Frankfurt am Main
23.05.26 – 25.05.26	Hanoi
26.05.26 – 28.05 26	Provinz Hubei
29.05.26 – 31.05.26	Shenyang
01.06.26 – 03.06.26	Peking
04.06.26 – 05.06.26	Saigon
06.06.26	Rückflug nach Frankfurt
07.06.26	Morgens Ankunft Frankfurt

Jetzt Platz sichern – und mit frischen Impulsen für Team, Patienten und Praxis zurückkehren.









2.850 €

pro Person im DZ, zzgl. 595 € Fortbildungsgebühr

Diese Fortbildungsreise kann – abgesehen von den privat veranlassten Ausgaben – als Betriebsausgabe geltend gemacht werden. EZ-Zuschlag auf Anfrage.

vorr. **26 Fortbildungspunkte**
gemäß DGZMK / BZAK

Inklusivleistungen

- → Alle Linienflüge
- → 2 Gepäckstücke á 23 KG
- → Sämtliche Flughafensteuern, Lande- und Sicherheitsgebühren.
- → Transfers Flughafen–Hotel–Flughafen
- → Übernachtungen im DZ

Bei Fragen setzen Sie sich gerne direkt mit Horst Weber in Verbindung: weber@mehrwert.ag oder 0160 97376744

Weitere Informationen und Anmeldung unter mehrwert.ag/china

Diese Fortbildungsreise wird organisiert und durchgeführt von

MEHRWERT GMBH
FÜR ÄRZTE UND KLINIKEN

Mehrwert Beratung GmbH
Beratung für Ärzte und Kliniken
Siebenhäuser 7a · 47906 Kempen
www.mehrwert.ag

unterstützt durch CareCapital
Medizinisches Abrechnungszentrum

medentis medical