

Warenwirtschaft digital gedacht – für Praxis und Labor

Ein Beitrag von Katharina Osiander



Abbildung: © dental bauer GmbH

[AUSSTATTUNG]

Mit denta.iQ bringt dental bauer eine cloudbasierte Warenwirtschaft auf den Markt, die Bestellprozesse automatisiert, Lagerkosten senkt und bewusst lieferantenoffen bleibt. Technologischer Partner ist COMED, seit über 40 Jahren einer der führenden deutschen Anbieter für Materialwirtschaft im Gesundheitswesen.

Die dental bauer Gruppe führt mit denta.iQ eine eigene digitale Warenwirtschaft für Zahnarztpraxen und zahn-technische Labore ein. Das System übernimmt die wiederkehrenden Aufgaben rund um alle Materialien: Bestände erfassen, Bedarf ermitteln, Bestellungen auslösen, Chargen und Mindesthaltbarkeitsdaten dokumentieren und überwachen. Der wöchentliche Bestellvorgang reduziert sich damit auf unter 60 Sekunden. Durch ihren nutzerzentrierten Aufbau bedient die Warenwirtschaft sowohl die Anforderungen von lokalen Praxisstrukturen als auch von großen MVZ- und DSO-Strukturen.

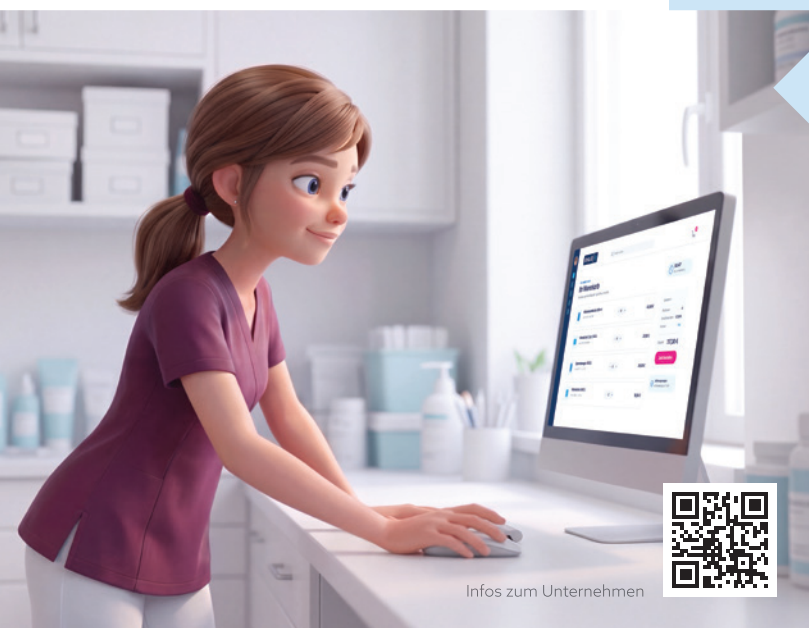
Besonders kundenorientiert: denta.iQ ist ein offenes System. Praxen und Labore binden alle ihre Lieferanten ein und sind somit nicht allein auf dental bauer beschränkt. Zudem müssen keine proprietäre Hardware und keine zusätzlich notwendigen Etiketten oder RFID-Chips verwendet werden; das System nutzt allein die gängigen Informationen auf den Produktverpackungen.

„Mit denta.iQ lösen wir vier Kernprobleme aus dem Dentalalltag: Hoher manueller Bestellaufwand, zu hohe Kapitalbindung durch undurchsichtige Materialbestände, erhöhter Materialeinsatz aufgrund des Ablaufs von Mindesthaltbarkeitswaren sowie fehlende Transparenz über den tatsächlichen Materialeinsatz. Unsere lieferantenoffene Lösung ist eine Entscheidung für unsere Kunden – und wir sind überzeugt, gemeinsam mit unserem technischen Partner COMED unseren Kunden eine digitale Lösung im Praxismanagement zu bieten, die einen echten Mehrwert liefert und sich bereits bei mehr als 23.000 Nutzern im täglichen Einsatz unter Beweis stellt. Gleichzeitig gehen wir unseren digitalen Weg konsequent weiter, und bieten unseren Kunden Antworten auf die sich stetig verändernden Chancen, aber auch Herausforderungen der Digitalisierung im Dentalalltag“, sagt Vincent Kirchfeld, CEO der dental bauer Gruppe.

Was denta.iQ leistet:

- Bestellung in unter 60 Sekunden: Intelligente Bestellvorschläge auf Basis des tatsächlichen Verbrauchs – kein manuelles Zählen und Erfassen von Beständen
- Volle Lieferantenfreiheit: Alle Lieferanten und Produkte können eingebunden werden, inklusive Non-Dental, wie bspw. Bürobedarf

© dental bauer GmbH



Infos zum Unternehmen

Über das Warenwirtschaftssystem

denta.iQ ist seit dem 9. September 2026 verfügbar. Das Basispaket denta.iQ Cloud startet bei 24,99 EUR monatlich und lässt sich modular erweitern. Die Einrichtung inklusive Erstinventur erfolgt in der Regel vor Ort durch dental bauer Mitarbeitende.

Interessenten können auf www.dentalbauer.de/denta-iq ihr mögliches Einsparpotenzial berechnen sowie eine kostenlose Demo und ein individuelles Angebot anfordern.

- Lückenlose Chargen- und MHD-Dokumentation: Direkt aus dem Hersteller-Barcode, mit proaktiver Warnung vor ablaufender Ware
- Transparentes Reporting: Verbräuche und Bestände in Echtzeit, auf Wunsch bis auf Zimmer- und Behandlungsebene
- Vereinfachte Inventur: Jahresinventur ohne Zettelwirtschaft
- Sicherheit nach deutschem Standard: Hosting in Deutschland, DSGVO-konform, tägliche Back-ups

„Mit denta.iQ überführen wir eine im Klinik- und Laborumfeld erprobte Technologie in die Zahnarztpraxis“, so Tim O. Knipps, CEO der COMED Gruppe. „dental bauer bringt das benötigte dentalspezifische Know-how, die Marktnähe und den flächendeckenden Service mit, wir die technologische Prozessstiefe. Unsere Partnerschaft beruht auf dem gemeinsamen Verständnis, den Kunden in den Mittelpunkt zu stellen und digitale Lösungen anzubieten, welche echte Antworten auf die stetig steigende Komplexität im Praxisalltag bieten.“ ■

Weitere Infos auf www.dentalbauer.de.

Auf Basis der Erfahrungswerte bestehender COMED-Anwender ergibt sich für eine typische Praxis ein Kosteneinsparpotenzial von mehr als 8.000 EUR pro Jahr – aus reduziertem Bestellaufwand und deutlich weniger Verfall von Materialien. Hinzu kommt ein einmaliger Liquiditätseffekt durch die Optimierung des Lagerbestands. Zusätzlich zu diesen Einsparungspotenzialen erhöht sich das Umsatzpotenzial einer Praxis, da die eingesparte Zeit für Behandlungen genutzt werden kann und somit auch einen Beitrag gegen den Fachkräftemangel leistet.

Die technische Plattform hinter denta.iQ stammt von der COMED Gruppe. Das inhabergeführte Unternehmen aus Deutschland entwickelt seit über vier Jahrzehnten ERP- und Materialwirtschaftslösungen für das Gesundheitswesen; täglich arbeiten mehr als 23.000 Anwenderinnen und Anwender in 21 Ländern mit COMED-Systemen.

