

dental bauer plant seine Zukunft

| Lutz V. Hiller

Die mittelständische Unternehmensgruppe dental bauer gehört zu den führenden deutschen Dentaldepots. Gerüchte über einen Verkauf des Traditionsunternehmens sorgen aktuell im Dentalmarkt für Furore. Im Interview spricht Jochen Linneweh, Inhaber und Geschäftsführer von dental bauer, mit Lutz V. Hiller, Vorstandsmitglied der OEMUS MEDIA AG, über die Zukunft seines Unternehmens.



Herr Linneweh, dental bauer feierte in diesem Jahr sein 125-jähriges Jubiläum, Sie selbst sind Inhaber und seit 25 Jahren in dieser Unternehmensgruppe tätig. Wie führen Sie ein Unternehmen mit dieser Tradition in die Zukunft?

dental bauer wird von mir seit 25 Jahren zukunftsorientiert geleitet. Wir vertreiben zum einen ein Vollsortiment an Dentalprodukten und bieten darüber hinaus einen ganzen Fächer an wertschöpfenden Dienstleistungen für Praxen und Labore an. Meine Ziele sind Erhalt und Ausbau der inhabergeführten, mittelständischen Unternehmensstruktur. Für die Partner aus der Industrie ist es dabei wichtig, dass unsere Unternehmenskultur die zuverlässige Einhaltung unserer Lieferantenverträge garantiert, zum anderen aber auch, dass das gesprochene Wort und

Lutz V. Hiller, Vorstandsmitglied der OEMUS MEDIA AG, im Gespräch mit Jochen G. Linneweh, Inhaber und Geschäftsführer von dental bauer.

der kaufmännische Handschlag für Verbindlichkeit stehen. Gleichzeitig existiert nach wie vor unser gesteigertes Interesse an Beteiligungen und bevorzugt am Kauf weiterer Firmen auf nationaler und internationaler Ebene. dental bauer signalisiert Investitionsbereitschaft für Unternehmenszusammenschlüsse. In der Zeit, die seit meinem persönlichen Branchenstart im Jahr 1988 bei dental bauer vergangen

ist, konnte ich feststellen, dass wir mit dieser Strategie auf dem richtigen Weg sind.

Sie sprechen von Unternehmenszusammenschlüssen. Was genau planen Sie in diesem Bereich?

Ich möchte, dass dental bauer weiterhin aus eigener Kraft ein gesundes Wachstum im Dentalmarkt erreicht. Zuwächse in Form von Zukäufen kann ich gern bestätigen. In einem Familienunternehmen basiert das Wachstum auf gesunden Zahlen und steht auf festem Boden, sodass die Zukunft nicht durch anonyme Investitionen oder Manipulationen eines Aktienkurses an der Börse gefährdet werden kann. Wir sind nach wie vor sehr an weiteren Beteiligungen an Dentalunternehmen in Deutschland, Österreich, den Niederlanden und auch in der Schweiz interessiert.

Ein Wachstum, wie Sie es beschreiben, scheint mir nur möglich, wenn im Management genügend Kapazität vorhanden ist. Inwiefern investiert dental bauer hier in die notwendige Manpower?

Ich selbst bin aufgrund meiner langjährigen Marktbeobachtung der festen Überzeugung, dass der Dentalhandel floriert und weiter erfolgreich existieren wird. Das „moderne Dentaldepot“ stellt einen Wertbegriff dar, mit dem nachhaltige Dienstleistungen in einer Wertschöpfungskette für den Kunden

Lachgassedierung zur Patientenberuhigung

sicher – effizient - kostengünstig

aufgereicht werden. Tradition und Erfolg verpflichten dazu, mit Sorgfalt die Zukunft zu planen. Die damit einhergehende Personalstrategie – insbesondere im Bereich der Unternehmensführung – ist hier ein elementarer Bestandteil. Als Unternehmer sehe ich es als meine Aufgabe, die Zukunft langfristig zu planen – also nicht nur über einen Zeitraum von drei bis fünf Jahren. Auch im Dentalhandel war wiederholt zu beobachten, dass ein allzu hoher Anteil an Quereinsteigern einzelnen Unternehmen nicht immer den gewünschten Nutzen stiftete. Frischer Wind und Input von außen wirken häufig belebend, doch lassen sich Marktgesetze durch dentalweltfremde Theorien nicht einfach so umkrempeln. Damit meine ich konkret die Vierecksbeziehung zwischen eigenem Unternehmen, Kunden, Lieferanten und Marktentwicklung. Deshalb hat sich dental bauer bewusst bei seinen jüngsten zukunftsweisenden Personalentscheidungen an diesem Markt orientiert: Wir werden nicht nur unser Management um ein standfestes Team von dentalen Fachkräften und Branchenkennern erweitern, die langfristig unsere Unternehmensstrategie mitgestalten und umsetzen. Ein mittelständisches inhabergeführtes Unternehmen kann sich zusätzlich glücklich schätzen, wenn die Option für Nachfolgeregelungen aus den Reihen der Familienmitglieder besteht.

Welche Maßnahmen haben Sie in den vergangenen Jahren und aktuell getroffen, um ein stabiles Wachstum von dental bauer zu fördern?

dental bauer hat sich von einem kleinen schwäbischen Dentaldepot mit Stammsitz in Tübingen zu einem marktführenden deutschen Dentalfachhandelsunternehmen entwickelt. Ich bin sehr stolz auf diese Entwicklung aus eigener Kraft, denn hierfür waren keine externen Investoren oder sonstige Formen der Querfinanzierung notwendig. Das Spannungsfeld, in dem ich mich seit 25 Jahren mit meiner Gesamtverantwortung für dental bauer bewege, ist gekennzeichnet vom vorsichtigen Umgang mit Geld, stets verbunden mit der Bereitschaft zu sinnvollen Investitionen. Mir sind einige Unternehmer bekannt, die selbstgefällig auf solche Investitionen verzichten, ohne zu bemerken, dass sie damit ihr eigenes Unternehmen mangelhaft auf die Zukunft vorbereiten und gefährden. Bei unseren Investitionen handelt es sich nicht nur um Zukäufe von Dentalunternehmen, sondern mindestens um ebenso wichtige Investitionen in interne Modernisierung, wie zum Beispiel zur Optimierung von Arbeitsbedingungen und Arbeitsprozessen. Mit dem „go life“ haben wir zum 1. Januar 2013 eine gut vorbereitete, da weitreichende Entscheidung umgesetzt, unseren Komplettumstieg auf das international anerkannte SAP-System. Der Aufwand für die Umsetzung eines solchen ERP-Systems zur effizienten und produktiven Steuerung der Geschäftsprozesse für mehr als 350 Anwender erfordert zu einem Großteil geballte Kraft aus den Reihen der eigenen Mitarbeiter, das Mitwirken von externer Seite und schließlich eine hohe Investitionssumme.

Vorteile einer Lachgassedierung:

- Beruhigung von Kindern und Angstpatienten
- Kooperative, voll ansprechbare Patienten
- Reduziertes Schmerzempfinden
- Stark minimierter Würge- und Schluckreiz
- Absolut einfache und sichere Handhabung
- Prozentuale Lachgasbeimischung
- Alleinstellungsmerkmal für Ihre Praxis

Entspanntere & schnellere
Behandlung durch Lachgas



Das ISO-zertifizierte Familienunternehmen Baldus Medizintechnik GmbH ist Ihr Spezialist für medizinische Gasversorgungen und Lachgassedierungen. Wir vertreiben die modernen Lachgassysteme vom Marktführer aus den USA Porter Instrument.

Wir beraten Sie gerne:

Baldus Medizintechnik GmbH
Auf dem Schafstall 5
56182 Urbar/ Koblenz

www.baldus-medizintechnik.de
lachgas@baldus-medizintechnik.de
Tel.: 0261/ 96 38 926-0
Fax: 0261/ 96 38 926-22



Gelungener Messeauftritt von dental bauer zur Fachdental Südwest 2013 in Stuttgart.

Welche Vorteile ergeben sich für Ihre Kunden durch die von Ihnen beschriebene mittelständische Struktur von dental bauer?

Ein bestechender Vorteil für unseren Kunden ist der hohe fachliche Wissensstand unserer Belegschaft, bezogen auf die jeweiligen Sparten, Fachbereiche und Dienstleistungen, die angeboten werden. Unser inhabergeführtes Unternehmen zeichnet sich durch die flachste Hierarchie einer Führungsebene in einem Dentalhandel dieser Größenordnung aus. Nicht nur für Mitarbeiter und Hersteller, sondern insbesondere auch für die Kunden bedeutet dies kurze schnelle Wege zum Kundenberater, zum Servicetechniker oder auf Wunsch bis in den Bereich der Geschäftsleitung. Das dental bauer-Führungspersonal schätzt den Kontakt zur Basis. Die Nähe zum „Chef“ ist charakteristisch für die mittelständische Struktur von dental bauer. Ein weiterer gravierender Vorteil und ein Merkmal unserer Unternehmenskultur ist die Tatsache, dass Geschäftsleitung und alle Mitarbeiter in ein und derselben Zeitzone arbeiten und sich zudem keiner Hilfssprache bedienen müssen, um sich zu verstehen.

Im Markt werden Gerüchte einer Übernahme von dental bauer durch ein anderes Unternehmen laut. Was steckt dahinter?

Sie nennen es zutreffend beim Wort: Gerüchte, sie gab es, gibt es, wird es immer geben und sie stammen nicht selten aus den sumpfigen Niederungen des Landes. Solche Gerüchte entstehen aus Nervosität und mit dem Ziel, Mitbewerber zu schwächen und am Markt für Verunsicherung zu sorgen. Attrakti-

ver machen sich Personen und Unternehmen nicht, die solche Gerüchte streuen, denn das ist kein Zeichen von Stärke. dental bauer wird auch in Zukunft in Familienbesitz bleiben, denn er ist das pulsierende Herz und das zentrale Charakteristikum unserer Firma. Ich habe während meiner jahrzehntelangen Tätigkeit im Dentalfachhandel durchaus beobachtet, wie Änderungen der Besitzverhältnisse bei anderen Unternehmen dazu geführt haben, dass Firmenkultur und Erfolg zeitgleich verschwanden. Der Identifikationsverlust der Mitarbeiter für das eigene Unternehmen trägt zum Unheil bei. Das gilt auch für Kunden. Der auch nur ansatzweise Gedanke eines Firmenverkaufs ist uns fremd. Im Gegenteil, wir setzen auf unsere Unternehmensgruppe, die sich zu 100 Prozent in Familienbesitz befindet, bei der Begriffe wie gegenseitiger Respekt, menschlicher Umgang und Wertschätzung, Offenheit und Teamgeist nicht an Logos, Firmenfarben und sterilen Leitsätzen aufgehängt werden. Wir schaffen an allen Standorten Voraussetzungen, die es dem Mitarbeiter leicht machen, sich mit unserem Unternehmen zu identifizieren. Vorbildhafte Mitarbeiterbindung besteht aus Signalen und Wertbegriffen wie dem offenen Wort, geklärten Verhältnissen und einer erkennbaren Investitionsbereitschaft in die Zukunft. Darüber hinaus ist zu beobachten, dass diese Wahrnehmung nicht nur im eigenen Unternehmen, sondern auch am Markt aufmerksam beobachtet wird und dental bauer dadurch für qualifiziertes Personal attraktiv bleibt.

Herr Linneweh, wir befinden uns für dieses Interview auf der Fachdental Südwest in Stuttgart, die eine von fünf

regionalen deutschen Dentalmessen in diesem Herbst ist. Wie beurteilen Sie die Relevanz dieser Messe?

Die Fachdental Südwest ist sowohl für dental bauer als auch für den regionalen Fachhandel und die Industrie, neben der zweijährlich stattfindenden IDS, die wichtigste und erfolgreichste deutsche Fachmesse. Dahinter steht die jahrzehntelange Tradition, dass miteinander im Wettbewerb stehende Fachhändler gemeinsam mit einer ortsansässigen Messegesellschaft eine erfolgreiche Veranstaltung in dieser Form organisieren. Die Messebesucher profitieren vom internationalen Angebot der auf der Messe vertretenen Hersteller. Aufgrund dieser Vielfalt der Stuttgarter Fachdental ist es dem Besucher möglich, sich Produkte und Arbeitsweisen in Kürze kompetent demonstrieren zu lassen. Die Aufgabe des Fachhandels liegt darin, hier sein Komplettsortiment an Produkten und Dienstleistungen aufzuzeigen und auf Innovationen für Praxis und Labor hinzuweisen. Die Besucheranzahl und das große Interesse an der Fachdental Südwest in Stuttgart belegen auch in 2013 den Erfolg und die Daseinsberechtigung dieser Messe. Dieses Paradebeispiel für eine erfolgreich funktionierende Fachmesse sucht im In- und Ausland Vergleichbares. Es ist jedoch bedauerlich, dass der jahrelange Konsens innerhalb des deutschen Fachhandels bei der Ausrichtung von regionalen Fachmessen durch die Interessenswahrnehmung Einzelner regelrecht zerstört wurde. Hier fehlte bei vermeintlichen Entscheidern Größe und sachlicher Weitblick. Leidtragende dieser Entwicklung sind in erster Linie die Inhaber und Mitarbeiter von zahnmedizinischen Praxen und Dentallaboren, denn ihnen wird durch die Umgestaltung von Fachmessen ein fachliches Informationsforum entzogen.

kontakt.

dental bauer GmbH & Co. KG

Ernst-Simon-Straße 12
72072 Tübingen
Tel.: 07071 9777-0
E-Mail: info@dentalbauer.de
www.dentalbauer.de

chirurgische aspekte der rot-weißen ästhetik

Gingiva-Management in der Parodontologie und Implantologie
Ein kombinierter Theorie- und Demonstrationskurs |



DVD-Vorschau
„Chirurgische Aspekte der
rot-weißen Ästhetik“

in Kooperation |



inkl. DVD



**JETZT AUCH MIT PAPILLEN-AUGMENTATION,
LIPPENUNTERSPRITZUNG UND GUMMY-SMILE-
KORREKTUR**

Kursinhalte |

THEORIE

- | Grundlagen rot-weiße Ästhetik (Anatomie, Funktion, Parodontalerkrankungen und ihre Folgen etc.)
- | Knochen als Grundlage eines perfekten ästhetischen Ergebnisses (augmentative Verfahren)
- | Chirurgische Techniken (Schnittführung, Lappentechnik, Kronenverlängerung, Gummy Smile, Transplantate)
- | Laser-Contouring, chirurgisches Contouring und adjuvante Therapien
- | Papillen-Augmentation
- | Lippenunterspritzung
- | Gummy-Smile-Korrektur
- | Besonderheiten des Gingiva-Managements in der Implantologie
- | Tipps, Tricks und Kniffe

PRAXIS

- | Chirurgische Techniken
- | Papillen-Augmentation
- | Lippenunterspritzung
- | Gummy-Smile-Korrektur
- | Laser-Contouring

Hinweis: Jeder Kursteilnehmer erhält die DVD „Chirurgische Aspekte der rot-weißen Ästhetik“, auf der alle Behandlungsschritte am Präparat bzw. Patienten noch einmal Step-by-Step gezeigt und ausführlich kommentiert werden.

Organisatorisches |

Kursgebühr inkl. DVD 195,- € zzgl. MwSt.
Tagungspauschale 35,- € zzgl. MwSt.
Bei der Teilnahme am Hauptkongress wird die Kursgebühr angerechnet.

OEMUS MEDIA AG, Holbeinstraße 29, 04229 Leipzig
Tel.: 0341 48474-308, Fax: 0341 48474-390
event@oemus-media.de, www.oemus.com



Dieser Kurs wird unterstützt

Stand: 12.12.2012

Termine 2013 |

HAUPTKONGRESS

29.11.2013 | **West** | 3. Essener
14.00 – 18.00 Uhr | Essen | Implantologietage

Nähere Informationen zu den Allgemeinen Geschäftsbedingungen erhalten Sie unter www.oemus.com

Anmeldeformular per Fax an
0341 48474-390
oder per Post an

OEMUS MEDIA AG
Holbeinstr. 29
04229 Leipzig

Für die Kursreihe „Chirurgische Aspekte der rot-weißen Ästhetik“ melde ich folgende Personen verbindlich an:

WEST

- 29.11.2013 | Essen
- Bitte senden Sie mir das Programm zum Hauptkongress

Name, Vorname

Praxisstempel

Die Allgemeinen Geschäftsbedingungen der
OEMUS MEDIAAG erkenne ich an.

Datum/Unterschrift

E-Mail