Schulterschluss von Tradition und Moderne

| Lutz Hiller

Das mittelständische Dentaldepot dental bauer wird seit dem 1. Juli 2014 von einer neu strukturierten Geschäftsführung geleitet. Neben Jochen G. Linneweh und Heiko Wichmann zeichnet seitdem auch Jörg Linneweh, bisher bereits Mitgesellschafter, für die Belange des Traditionsunternehmens verantwortlich. Im Interview mit Lutz Hiller, Vorstandsmitglied der OEMUS MEDIA AG, sprachen die drei Geschäftsführer über die Herausforderung, den traditionellen Familienbetrieb in eine moderne Zukunft zu führen.

V.l.n.r.: Die Geschäftsführung von dental bauer v.l.n.r.: Heiko Wichmann, Jörg Linneweh und Jochen G. Linneweh. Das mittelständische Unternehmen verknüpft traditionelle Werte mit zukunftsweisendem Innovationsgeist.

Herr Jochen Linneweh, im vergangenen Jahr zerstreuten Sie die Verkaufsgerüchte um dental bauer und bezeichneten den Verbleib des Unternehmens in Familienbesitz als das „pulsierende Herz" Ihrer Firma. Ist das Gerede um eine Übernahme inzwischen verstummt?

Jochen Linneweh: An uns werden diesbezüglich noch immer vereinzelte Äußerungen und Nachfragen herangetragen, denen wir nach wie vor aus vollster Überzeugung widersprechen. Wie die Entwicklungen des vergangenen Jahres zeigen, entbehren diese Gerüchte jeglicher Grundlage. Die personelle Erweiterung der Geschäftsführung durch Heiko Wichmann und Jörg Linneweh stellt die Weichen für eine stabile Zukunft der Firma, geprägt durch gesundes Wachstum und langfristige, strategische Investitionen. Wie Sie sehen, spiegeln sich die Unternehmenswerte wie Zuverlässigkeit, Vertrauen und Glaubwürdigkeit auch in unserer Kommunikation wider: Alles, was ich im letztjährigen Interview gesagt habe, ist eingetreten. dental bauer hält Wort! Wenn wir versichern, dass ein Verkauf des Unternehmens weder geplant noch überhaupt angedacht wird, dann können sich unsere Kunden und Geschäftspartner auf diese Aussage bedingungslos verlassen!

Herr Jörg Linneweh, seit Ihrem Eintritt in die Geschäftsführung der dental bauer GmbH & Co. KG sind inzwischen 100 Tage vergangen. Bleiben Ihnen trotz großer Verantwortung gegenüber der Tradition des mittelständischen Unternehmens auch Spielräume für Innovationen und den vielzitierten „frischen Wind"?

Jörg Linneweh: Darin muss kein Widerspruch bestehen. Auch und gerade ein traditionsreicher Vertreter des Mittelstands mit 126-jähriger Unternehmenshistorie muss sich in der strategischen Ausrichtung an Marktentwicklungen und Zukunftsperspektiven orientieren, darf sich Neuerungen also nicht verschließen. Dieses Prinzip wurde bei dental bauer bereits vor meiner Mitwirkung beherzigt. Mit meinem Eintritt in die Geschäftsführung zog vielleicht tatsächlich ein „frischer Wind" ein, allerdings in Kombination mit bewährten Grundsätzen und Geschäftsprozessen. Ich bin bereits seit mehreren Jahren Mitgesellschafter und wurde somit frühzeitig in die Unternehmensprozesse eingebunden, habe gefallene Entscheidungen in engem Schulterschluss mit den übrigen Gesellschaftern mitgetragen. Zudem sind die Aufgabenbereiche innerhalb der Geschäftsführung klar aufgeteilt und voneinander abgegrenzt, sodass ich in den von mir verantworteten Sektoren auch eigenverantwortliche Entscheidungen treffen kann. Nichtsdestotrotz besteht natürlich eine enge

Der Stand von dental bauer auf der Fachdental Südwest 2014 zog zahlreiche interessierte Besucher an, die sich über die Angebote und Neuheiten des Dentaldepots informierten.

Abstimmung aller Geschäftsführer untereinander. Bei Beschlüssen liegt stets ein auf das Wohlergehen der Firma sowie ihrer Mitarbeiter, Geschäftspartner und Kunden ausgerichteter Konsens zugrunde. Unter diesen Gesichtspunkten sehe ich den Brückenschlag zwischen Tradition und Moderne bei dental bauer absolut gelungen.

Herr Wichmann, Sie kennen den Dentalmarkt aus langjähriger Erfahrung, sind aber bei dental bauer das einzige Geschäftsführungsmitglied ohne „Familienbande" zum Unternehmen. Was zeichnet aus Ihrer Sicht ein Familienunternehmen in diesem Wettbewerb aus?

Heiko Wichmann: In einem Familienunternehmen schätze ich die kurzen Entscheidungswege und besonders die Nähe zum Mitarbeiter und Kunden, die bei dental bauer durchaus wechselseitig verstanden wird. Uns als Geschäftsführung ist es wichtig, im operativen Geschäft präsent und als direkte Ansprechpartner verfügbar zu sein. Wenn uns ein Kunde Feedback zu unserer Arbeit geben möchte, dann freuen wir uns über die Kontaktaufnahme. Zu diesem Zweck wurde eine spezielle E-Mail-Adresse eingerichtet, über die jederzeit eine direkte Kommunikation hergestellt werden kann: geschäftsleitung@dental-bauer.de. Ein weiterer Vorteil der mittelständischen Firmenpolitik ist die Möglichkeit, kurzfristig auf Wünsche, Sorgen und Nöte zu reagieren und bedarfsgerechte Angebote zu machen. Statt statischer Prozesse können hier dynamische Maßnahmen initiiert werden. Wir sind nicht vom Börsenkurs abhängig: Entscheidungen werden zugunsten der Kunden und Mitarbeiter getroffen, ohne deren Interessen gegen die Anliegen von Investoren abwägen zu müssen.

Jochen G. Linneweh leitet die dental bauer-Unternehmensgruppe seit 1988.

Herr Jörg Linneweh, eines der Schwerpunktthemen von dental bauer ist das Qualitätsmanagement in den Zahnarztpraxen und die damit verbundenen Serviceleistungen. Warum liegt Ihnen diese Materie besonders am Herzen?

Jörg Linneweh: Zahnärzte haben den hippokratischen Eid geschworen, sind als Praxisinhaber aber gleichzeitig wirtschaftlichen Rahmenbedingungen unterworfen. Darauf werden sie im Zahnmedizinstudium allerdings nicht vorbereitet. Ein brillantes Beispiel einer unserer Dienstleistungen mit Alleinstellungsmerkmal ist ProKonzept. Mit diesem durchdachten Service entlasten wir den Zahnarzt bei diesem Spagat, indem wir ihm die administrativen Aufgaben wie elementare Bestandteile des Qualitätsmanagements und die Einhaltung der Hygienerichtlinien erleichtern. Damit werden Praxisabläufe effizienter und der Fokus richtet sich wieder auf die eigentliche Berufung: eine kompetente Patientenversorgung. Ähnlich verhält es sich mit mobileX, unserer Softwarelösung, mit welcher der dental bauer-Servicetechniker vor Ort in der Zahnarztpraxis alle Informationen über die individuellen Gerätestrukturen des jeweiligen Kunden erhält. Mit dem Servi-

ANZEIGE

Zirkonoxid
hochtransluzent

Jetzt noch preiswerter für Dental- und Praxislabore

Daten oder Modell zusenden & die fertige Arbeit ist nach 24 bzw. 48 Stunden auf dem Weg zu Ihnen.

Oder senden Sie uns:
Intraoralscans
Abdrücke

Auch für Anterior geeignet

CADfirst

CADfirst Dental
Fräszentrum GmbH
Bavaria/Germany
Tel. +49 (0) 84 50 929 59 74
www.cadfirst.de

Heiko Wichmann, Jochen G. Linneweh und Jörg Linneweh im Gespräch mit Lutz Hiller

cegedanken steht und fällt der Anspruch an ein modernes, kundenorientiertes Dentaldepot. Für uns sind Gradmesser des Erfolgs nicht die Ergebnisse von Kundenbefragungen, sondern die verzeichneten Zuwächse im Servicesektor – auf quantitativer und qualitativer Ebene!

Ein personeller Wechsel in der Geschäftsführung wird am Markt stets aufmerksam beobachtet. Welche Reaktionen wurden Ihnen diesbezüglich entgegengebracht?

Jochen Linneweh: Natürlich führt eine solch bedeutende Veränderung zu Aufmerksamkeit in der Branche, die durch die Verbreitung unzutreffender Gerüchte nur noch vergrößert wird. Bei genauerer Betrachtung lässt sich aber erfreulicherweise feststellen, dass das Interesse am Unternehmen durch die aufgefrischte Organisation der Geschäftsführung sogar zugenommen hat. dental bauer tritt nach wie vor als attraktiver Arbeitgeber auf, mit modernen Arbeitsbedingungen an durchtechnifizierten Arbeitsplätzen. Für den erforderlichen Zuwachs an qualifiziertem Personal wird auf die Rekrutierung durch proaktive Bewerbungen gesetzt. Gezieltes Abwerben oder Headhunting entspricht nicht den Prinzipien unseres Unternehmens, das Werte wie Loyalität und Verbindlichkeit als essenzielle Grundlagen der Zusammenarbeit betrachtet. Für unsere Kunden bedeutet diese Beständigkeit ein Höchstmaß an Servicequalität: Sie werden langfristig vom gleichen Ansprechpartner betreut, der nicht nur eine genaue Branchenkenntnis mitbringt, sondern auch mit dem Zahnarzt und dessen Praxis individuell vertraut ist.

Stichwort Loyalität: Wir haben bereits mehrere Aspekte zum Thema Mittelstand gehört. Herr Jochen Linneweh und Herr Jörg Linneweh, wie sehen Sie als Inhaber den Charakter eines mittelständischen familiengeführten Unternehmens und wie manifestiert er sich bei dental bauer?

Jörg Linneweh: dental bauer als familiengeführtes Unternehmen bekennt sich klar zu seiner sozialen Verantwortung gegenüber seinen Mitarbeitern und deren Familien. Dazu gehört es, ihnen langfristig Sicherheit durch einen beständigen Arbeitsplatz zu bieten, der auch in wirtschaftlich schwierigen Zeiten keinem Personalabbau zum Opfer fällt. Kurzfristig gedachte Geschäftskonzepte im Dentalmarkt tendieren dazu, kritischen Phasen durch Restrukturierungsmaßnahmen zu begegnen, die meist mit schmerzhaften Einschnitten in der Belegschaftsstruktur einhergehen. Wer als Unternehmer langfristig und verantwortungsbewusst plant, muss nicht bei jeglicher Änderung der Marktbedingungen restrukturieren.

Jochen Linneweh: Und auch nicht bei jedem Geschäftsführungswechsel eine Strategieänderung einleiten! Der Eintritt meines Sohnes in die Unternehmensleitung tut der Kontinuität unserer Unternehmensstruktur, Wertmaßstäben und Zielen keinen Abbruch. Aus diesem Grund bin ich auch der festen Überzeugung, dass dental bauer zukünftig ein weiteres Wachstum bevorsteht, getragen vom Vertrauen unserer Mitarbeiter, Geschäftspartner und Kunden. Wenn jemand dazu Anregungen an uns herantragen möchte: Unter E-Mail-Adresse geschäftsleitung@dentalbauer.de sind wir (fast) jederzeit erreichbar!

Heiko Wichmann im Interview mit Lutz Hiller.

Lutz Hiller
Infos zum Autor

kontakt.

dental bauer GmbH & Co. KG
Ernst-Simon-Straße 12
72072 Tübingen
Tel.: 07071 9777-0
info@dentalbauer.de
www.dentalbauer.de