

Ein Dentalmarktplatz für die Hosentasche

INTERVIEW Fast schon eine kleine Tradition sind die Interviews mit dem jungen Heidelberger Unternehmen caprimed zu Beginn eines Jahres, als Rückblick auf das bisher Erreichte und natürlich als Ausblick auf spannende, zukünftig geplante Vorhaben. Fest steht: caprimeds Erfolgsgeschichte wird von einem überaus originellen und wachen Gespür für praxistaugliche Innovationen und einem kompromisslosen Einsatz digitalen Know-hows getragen. All dies mit dem Ziel, die Warenwirtschaft einer Praxis so umfassend und zugleich so schlank wie möglich zu machen und so die tägliche Arbeit aller Praxisakteure zu erleichtern. Dr. Simon Prieß, Zahnarzt und einer der Firmengründer der caprimed GmbH, stand der Redaktion Rede und Antwort.

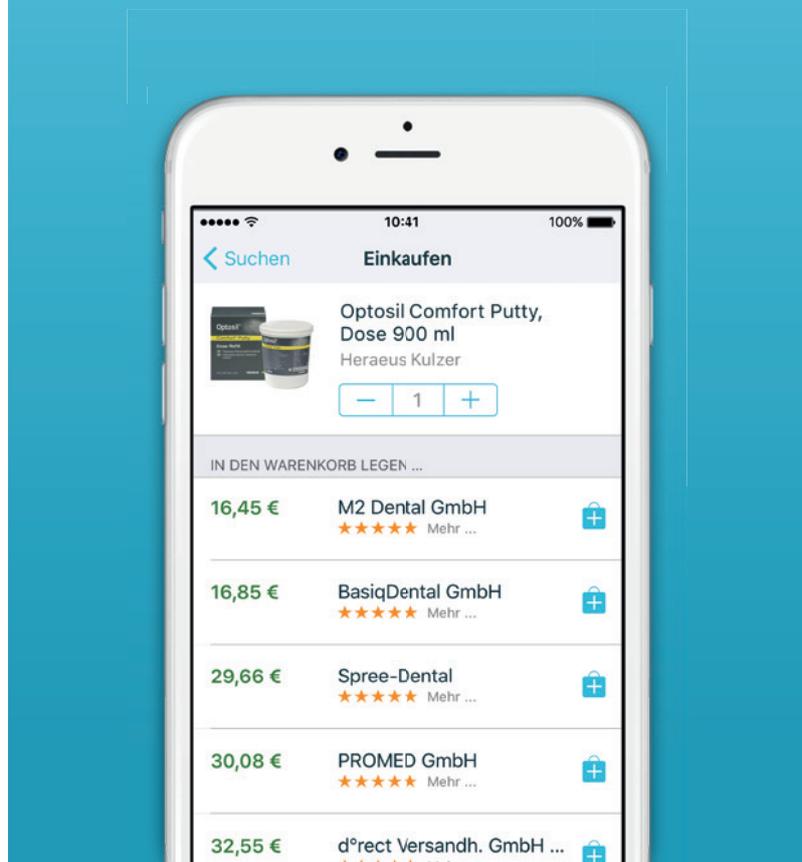
Herr Dr. Prieß, welche großen Entwicklungsschritte sind Sie seit der Einführung der Wawibox mit dem Produkt gegangen?

Die letzten Jahre waren sehr aufregend für uns. Seit dem offiziellen Marktstart der Wawibox im Januar 2014 hat sich das Produkt stetig weiterentwickelt. Wenn ich an die Anfangsphase der Wawibox zurückdenke, kommt mir vor allem ein Schlagwort in den Sinn: Warenwirtschaft. Hier haben wir mit unserer benutzerfreundlichen Software und dem Einsatz zeitgemäßer Hardware wie dem iPod touch vom Start weg neue Maßstäbe gesetzt. Diese Kernkompetenz und das spezifische Know-how über interne Praxisprozesse in unserem Team sowie der enge Kontakt zu unseren Kunden haben es uns erlaubt, unsere Materialverwaltung durch Features wie Kostenstellen, Zweipraxisfunktionalität sowie die erweiterte Statistikfunktion zu einem absoluten Profitool auszubauen. Man kann also behaupten, dass die Materialverwaltungsfunktion der Wawibox heute sämtliche Bedürfnisse der unterschiedlichen Zahnarztpraxen abdeckt. Von der Einbehandlerpraxis bis hin zur überörtlichen Berufsausübungsgemeinschaft mit 100 Mitarbeitern.

Das klingt vielversprechend! Wofür steht nun im Besonderen die Wawibox 2017?

Wie bereits erwähnt, haben wir uns in den vergangenen Jahren stark auf das Thema Materialverwaltung konzentriert. In diesem Jahr werden wir den Fokus weiten und mehr auf das Thema Einkauf setzen und so unser Produktportfolio nach unten abrunden.

„Über den Wawibox Marktplatz hat die Praxis die Möglichkeit, **sämtliche für die Praxis benötigte Materialien an nur einer Stelle nachzuordern.**“



Der Dentalmarktplatz für die Hosentasche: die Wawibox App (Stand Preisvergleich: 2. Feb. 2017).



GRÜNDUNGSTEAM

Nach seinem Studium in Heidelberg sammelte Simon Prieb (rechts) über sechs Jahre Berufserfahrung als Zahnarzt. Bei Wawibox kümmert er sich vor allem um die praxisorientierte Produktentwicklung, den Vertrieb sowie den Auf- und Ausbau des Partnernetzwerks. Als selbstständiger Berater und IT-Projektmanager betreute Angelo Cardinale mehr als zehn Jahre Unternehmen bei strategischen Fragen in den Bereichen User Experience und User Interface Design. Die technologische Entwicklung der Wawibox fällt somit in seinen Aufgabenbereich.

Verraten Sie uns doch bitte, welche neuen Händler im letzten Jahr zur Wawibox dazugekommen sind und so ab sofort im Einkauf zur Verfügung stehen?

Hier müssen wir zwei Kategorien unterscheiden. Zum einen konnten wir einige branchenfremde Lieferanten von den Vorteilen des Wawibox-Marktplatzes überzeugen. Neben der Sanicare-Apotheke haben wir kürzlich auch die Preise eines Office-Discounters eingespielt. Zum anderen, aufseiten der Dentalindustrie, hat es uns besonders gefreut, dass in den vergangenen Monaten die klassischen Dentaldepots den Weg in die Wawibox gefunden haben. Auch wenn sich die klassischen Full-Service-Anbieter mit dem Thema Marktplatz und der damit verbundenen Preistransparenz etwas schwer tun, haben sie doch erkannt, dass sie sich dem Thema nicht länger entziehen können. Schließlich erwarten gerade Kunden der Depots mit etwas gehobenen Preisstrukturen einen gewissen Service.

Können Sie diesen Servicegedanken etwas genauer ausführen?

Sehr gerne. Eine durchschnittliche Praxis muss für eine adäquate Patientenversorgung stets über 400 unterschiedliche Artikel auf Lager vorhalten. Auch wenn es einige Händler gerne anders hätten – eine Praxis wird bei der Vielzahl der unterschiedlichen Produkte immer auf eine gewisse Anzahl unterschiedlicher Händler zurückgreifen müssen. Über den Wawibox Marktplatz hat die Praxis die Möglichkeit, sämtliche für die Praxis benötigten Materialien an nur einer Stelle nachzu-

ordern. Ich kann also Implantate, das Alginate und meine Handschuhe von unterschiedlichen Lieferanten zusammen einkaufen, ohne mich in unterschiedliche Onlineshops einloggen zu müssen. Das vereinheitlicht Abläufe, beugt Fehlern vor und spart Zeit. Und genau das ist es, was unsere Kunden – egal, ob sie den Preisvergleich nutzen – an der Wawibox so schätzen.

Stichwort IDS 2017: Können Sie uns schon verraten, was wir Neues von Ihnen auf der IDS erwarten dürfen?

Wir freuen uns sehr, für die IDS eine kleine Weltpremiere ankündigen zu können. Im März werden wir erstmalig unsere neue Wawibox App vorstellen. Ein einfaches Tool, welches mir erlaubt, sämtlichen Praxisbedarf über mein Handy nachzuordern – inklusive Preisvergleich. Es ist sozusagen der Dentalmarktplatz für die Hosentasche, mit Zugriff auf über 140.000 Produkte mit insgesamt fast einer Million Angeboten. **Interessierte können sich die App am Stand der Health AG, Halle 1.1, D060 genauer anschauen.**

Vielen Dank für das Gespräch.

INFORMATION

caprimed GmbH
Emil-Maier-Straße 16
69115 Heidelberg
Tel.: 06221 52048030
www.wawibox.de

ANZEIGE


DENTAL SHOP



„rundum vorteilhaft“

www.busch-dentalshop.de

24 Stunden täglich



IDS 2017, Köln
21.03. – 25.03.2017
Halle 10.2 · Stand T010

**Nutzen sie unsere
wechselnden Monatsspecials**



BUSCH & CO. GmbH
& Co. KG
D-51766 Engelskirchen

www.busch-dentalshop.de