

Wenn Tradition verpflichtet

dema dent AG: Neues Logo, neuer Onlineshop und noch mehr kundenorientierte Leistung.

Der Zusammenschluss der dema dent AG mit der dental bauer Schweiz AG seit dem 1. August 2017 ist ein Gewinn sowohl für Kunden als auch für langjährige Mitarbeiter des Schweizer Dentaldepots. Im Interview mit Lutz V. Hiller, Mitglied des Vorstandes der OEMUS MEDIA AG, erläutern Jochen und Jörg Linneweh, beide Geschäftsführer von dental bauer, sowie Peter Stark, CEO von dema dent, die neue Firmenstruktur.

Dental Tribune: Herr Linneweh, Sie haben sich entschieden, bis auf Weiteres aktiv in der Leitung der dema dent mitzuarbeiten. Wie bewerten Sie die bisherige Weiterentwicklung des Traditionsunternehmens?

Jochen Linneweh: Diese Entscheidung kam spontan, denn ich möchte dieses Unternehmen von meiner 30-jährigen Erfahrung im Dentalhandel profitieren lassen. Hinzu kommt, dass sich zwischen den Mitarbeitern und mir innerhalb kürzester Zeit eine sehr gute persönliche Bindung und ein hohes gegenseitiges Vertrauen aufgebaut hat, was uns sehr viel Freude in der gemeinsamen Zusammenarbeit bereitet. Vereinfacht

nehmens. Unsere verjüngte Stammmannschaft ist das grösste Kapital der dema dent. Dazu gehören sowohl langjährige Mitarbeiter als auch ein neues Team von Schweizer Fachkräften. Aktuell vorliegende Bewerbungen belegen die neu gewonnene Attraktivität dieser Firma als Arbeitgeber. Hinzu kommen neue Kunden, die inzwischen bereits den frischen Wind bei der dema dent gespürt haben. Zuverlässige technische Dienstleistungen und die individuelle Persönlichkeit unserer Kundenberater im Aussendienst wie auch am Telefon sorgen für stabile Kundenbeziehungen. Dank unserer Technikerstützpunkte in Basersdorf, Bern, Willisau und St. Gallen sind wir in der Lage, einen schnellen Support zu bieten.

Wie sind derzeit die Verantwortungsbereiche innerhalb der Leitung der dema dent verteilt?

Jochen Linneweh: Peter Stark, der das Unternehmen auch schon vor unserer Fusion in der damaligen Gründungsphase in den 1990er-Jahren begleitete, hat aktuell und vorübergehend seinen Aufgabenschwerpunkt im Gesamtbereich des Einkaufs



Im Gespräch (v.l.): Jochen Linneweh (Geschäftsführer dental bauer), Lutz V. Hiller (Vorstandsmitglied OEMUS MEDIA AG) und Peter Stark (CEO dema dent).

«Unser erklärtes Ziel ist es, in Zukunft über die beste in der Schweiz existierende dentale Logistik zu verfügen in der Zuverlässigkeit wie ein «Schweizer Uhrwerk».»

(Jochen Linneweh, Geschäftsführer dental bauer)



Im Gespräch (v.l.): Jochen Linneweh (Geschäftsführer dental bauer), Lutz V. Hiller (Vorstandsmitglied OEMUS MEDIA AG) und Jörg Linneweh (Geschäftsführer dental bauer).

ausgedrückt: Es macht Spass, mit motivierten Menschen zusammen zu sein und die Zukunft dieser Firma gemeinsam zu definieren. Der vergleichsweise kleine Schweizer Dentalmarkt hat besonders von der Verschmelzung der dema dent AG mit der dental bauer Schweiz AG zum 1. August 2017 profitiert: Das bis dato bereits zu den hiesigen Marktführern zählende Unternehmen dema dent konnte sowohl seinen Kundenservice als auch die Preisgestaltung dank des europaweit agierenden Mutterkonzerns dental bauer optimieren, ohne dabei seine Schweizer Identität aufzugeben. Im Gegenteil: Kontinuität lautet das Stichwort. Die Schweizer Unternehmenskultur wird bei uns gelebt – eben ein Schweizer Dentaldepot für Schweizer Kunden.

Inwieweit tragen Ihrer Meinung nach die langjährigen Mitarbeiter dazu bei?

Jörg Linneweh: Qualifizierte Mitarbeiter sind die wesentliche Ressource und Herzstück eines Unter-

nehmens. Unsere verjüngte Stammmannschaft ist das grösste Kapital der dema dent. Dazu gehören sowohl langjährige Mitarbeiter als auch ein neues Team von Schweizer Fachkräften. Aktuell vorliegende Bewerbungen belegen die neu gewonnene Attraktivität dieser Firma als Arbeitgeber. Hinzu kommen neue Kunden, die inzwischen bereits den frischen Wind bei der dema dent gespürt haben. Zuverlässige technische Dienstleistungen und die individuelle Persönlichkeit unserer Kundenberater im Aussendienst wie auch am Telefon sorgen für stabile Kundenbeziehungen. Dank unserer Technikerstützpunkte in Basersdorf, Bern, Willisau und St. Gallen sind wir in der Lage, einen schnellen Support zu bieten.

Mit Roman Schmid verlässt einer der ehemaligen Unternehmensgründer die Firma zum Ende des Jahres. Welche Gründe gibt es für das Ausscheiden?

Peter Stark: Veränderungen bieten auch Chancen und sind die einzigen Konstanten – dieser Satz bringt es doch so richtig auf den Punkt. Sein Entschluss war privater Natur und wurde von uns gemeinsam bereits zu Jahresbeginn fixiert. Roman Schmid hat über Jahre viel für das Unterneh-

men getan und er hat daher auch die Weiterentwicklung unserer Firma in den letzten Monaten mit grosser Aufmerksamkeit mitverfolgt. Wir danken ihm für seine wertvollen konstruktiven Ideen, wie auch dafür, dass er sich bei der Übergabe der von ihm betreuten Kunden an andere Kollegen mit hohem Engagement eingebracht hat. Wir wünschen Roman Schmid alles Gute, vorrangig Gesundheit, und dass er sich die Zeit gönnt, um sich vollumfänglich all seinen geliebten Hobbys zu widmen.

Auch in der Schweiz steigen die gesetzlichen Hygieneanforderungen für Zahnarztpraxen und Zahnkliniken. Inwieweit ist dema dent dafür optimal aufgestellt?

Jörg Linneweh: Die sogenannten Hygienerichtlinien, wie wir sie aus Deutschland kennen, haben hier bislang keine Gültigkeit. Ob, wann und in welchem Umfang diese oder vergleichbare Regelungen in der Schweiz greifen werden, ist nicht bekannt. Gleich wie, wir sind darauf vorbereitet. Bereits seit

Jahren bieten wir in Deutschland hierin eine gesetzeskonforme professionelle Beratung und Schulung von Praxen. Diese Dienstleistung ist unter dem Begriff PROKONZEPT® zusammengefasst. Auch das zählt zu den Synergien, die der Mutterkonzern dental bauer bieten kann und von denen der Schweizer Zahnarzt profitiert. So wird die dema dent zum Visionär, denn schon lange vor Inkrafttreten eventuell neuer Bestimmungen ist das notwendige Know-how in puncto Hygiene abrufbar.

Worin sehen Sie weiteres Ausbaupotenzial für die dema dent AG?

Jörg Linneweh: Nun, alles will ich heute auch nicht verraten, doch gebe ich Ihnen gern einen kleinen Vorgeschmack. Aus unserer Sicht ist der Dienstleistungsbereich einer professionellen neutralen Unterstützung bei der Abgabe und Vermittlung bestehender Praxen sowie Existenzgründung noch deutlich stärker ausbaubar. Hier kommt es auf Sachwissen, Neutralität, Integrität und ein zugleich umfangreiches Netzwerk an. Darüber verfügen wir bereits und sind dabei, uns diesem Sektor noch intensiver zu widmen. Hier ist höchste Vertraulichkeit geboten, daher machen wir diese Arbeit zur «Chefsache». Auch dabei profitieren wir von der Erfahrung unserer deutschen Kollegen bei dental bauer, die dort unter dem Begriff EXISTKONZEPT^{db} zusammengefasst ist.

Herr Linneweh, im Gegensatz zu vielen anderen Unternehmen bleibt dental bauer inhabergeführt. Wie würden Sie die Firmenkultur beschreiben und welche Vorteile hat diese Ihrer Meinung nach?

Jochen Linneweh: «Act european, think local» ist inzwischen ein gängiges Schlagwort, allerdings praktizieren meine Familie und ich

das europäische Denken und regionale Handeln geschäftlich wie privat schon seit vielen Jahren. Dieses Credo beschreibt somit auch sehr gut die Firmenphilosophie von dental bauer, völlig gleich, in welchem Land wir tätig sind: Die Firmen bleiben landesspezifisch individuell und geben nichts von ihrer Bodenhaftung ab. Eine inhabergeführte Firmenstruktur sichert mit Herzblut den Erhalt der Identität eines Unternehmens.

Am Firmengrundsatz arbeiten wir alle gern gemeinsam, und das Tag für Tag. Der Schweizer Markt imponiert mir in dieser Hinsicht daher sehr. Davon könnten manche lernen. Die Beziehung zwischen Kunde und hiesigem Anbieter ist vorbildlich von gegenseitigem Respekt, Loyalität und Identifikation geprägt. Daraus abgeleitet kommt es für uns nicht infrage, eigene Praxen zu gründen oder als Investor zu agieren und damit in Konkurrenz zu unseren Kunden zu treten.

Welche unternehmerischen Ziele verfolgen Sie in 2018?

Jochen Linneweh: Unsere langjährigen treuen Kunden, unsere Lieferanten wie auch unsere Mitarbeiter sollen heute und in Zukunft von unserer konstanten Zuverlässigkeit profitieren. Das sichert uns auch weiterhin den Vorsprung gegenüber unseren Mitbewerbern.

Vielen Dank für das Interview. 



dema dent AG
Tel.: +41 44 838 65 50
www.demadent.ch