

Ein Konzept mit drei P's

Persönlich, praxisnah und professionell

| Ulrich Schmidt

Der Erfolg von Zahnärzten und Zahntechnikern basiert auf wirtschaftlicher Planung, bestmöglicher Technik und fortlaufender Innovation. Hier liegen die Chancen der Zukunft. Das mittelständische Unternehmen Bauer & Reif ist deshalb bevorzugter Partner von immer mehr Praxen und Labors. Der Zahnmedizin-Experte bietet Handel, Service und Coaching aus einer Hand, in herausragender Qualität und mit einem hochkompetenten Team. Dabei profitieren Kunden von einem Qualitätskonzept mit drei entscheidenden Vorteilen: persönlich, praxisnah und professionell.

Mit einem neuen Ziel ging Bauer & Reif 1987 an den Markt: Service und Dienstleistung weit über die übliche Leistung im Dentalhandel hinaus zu bieten. Die Idee hat sich bewährt. Heute gehört der solide mittelständische Betrieb zu den Impulsgebern und wichtigen

planung bis hin zum Coaching reicht das Leistungsportfolio. Bauer & Reif stellt dabei höchste Ansprüche an die eigene Qualität und den Service. Mit dem größten Sortiment aller Geräte und Materialien in Europa, bestens geschulten Mitarbeitern und einer extrem hohen Verfügbarkeit im Service punktet das Unternehmen bei den Kunden. Beispiel: der 24-Stunden-Lieferservice für mehr als 60.000 ständig verfügbare Artikel und immer neue günstige Angebote. Informationen und Beratung – auch damit versorgt Bauer & Reif die Kunden zuverlässig. Wie, das zeigt die neue Website: Relevante News, umfangreicher Serviceteil und kundenfreundliche Bestelloptionen sorgen für maximalen Kundennutzen. Besucher finden hier auch das breite Coaching-Angebot, mit dem Bauer & Reif Kunden und ihre Teams qualifizieren hilft (Abb. 1).

Sehr beliebt ist das umfangreiche Schulungsprogramm von Bauer & Reif. In Seminaren und Einzelberatungen erhalten Kunden aktuelles, unternehmerisches und medizinisches Fachwissen. Wie Existenzsicherung funktioniert, das vermitteln die Bauer & Reif Spezialisten mittelständischen Laboren und Praxen auf freundliche, hochmotivierte Art (Abb. 2).



Abb. 2: Im Bereich Coaching verfügt Bauer & Reif über jahrelange Erfahrung, beschäftigt Betriebswirte, die den Markt kennen, und gibt wertvolles Wissen an Kunden weiter.



Abb. 1: Die neue Website von Bauer & Reif ist jetzt noch übersichtlicher.

Unterstützern für erfolgreiche Praxen. Entscheidender Wettbewerbsvorteil: Bauer & Reif gibt den Ideen seiner Mitarbeiter Raum. So entstehen überlegene Angebote, die das regionale Familienunternehmen zu einer führenden Marke für unternehmerische und medizinische Dienstleistungen gemacht haben. Vom Dentalhandel über die Praxis-

Als inhabergeführtes Familienunternehmen legt Bauer & Reif höchsten Wert auf zufriedene Kunden. Familiäres Miteinander, schnelles Reagieren und Kundennähe sind das Geheimnis langjähriger, vertrauensvoller Kundenbeziehungen. Alles Handeln folgt dabei

der zentralen Leitlinie der „drei P“, wie die Inhaber im Interview erläutern.

Persönlich

Herr Bauer, welche Vorteile sehen Sie unter dem Punkt „Persönlich“ für Ihre Kunden?

Maximilian Bauer: Handschlagsqualität, Fairness und ein sympathisches Miteinander sind Werte, die in unserem Verständnis von Unternehmertum viel zählen. Wir sind aktiv im Tagesgeschäft tätig und wir stehen jeder mit seinem Namen für die Leistung ein. Und: Als Inhaber sehen wir uns persönlich in der Verantwortung für die Belange unserer Kunden. Was können wir für den Kunden tun, wie können wir ihn noch weiter unterstützen? Diese Fragen treiben uns an, immer noch ein Stück mehr zu bieten. Zum Beispiel durch innovative Dienstleistungen wie die Praxisplanung mit unserer 3-D-Software Revit. Damit können wir alle Planungen für Umbau, Neubau, Renovierungen oder Erweiterung leisten. Das bringt den Kunden natürlich eine hohe Wirtschaftlichkeit und Sicherheit für ihre individuellen Arbeitsprozesse (Abb. 3).



Abb. 3: Die Praxisplanung mit dem 3-D-Programm Revit ist Teil des umfassenden Dienstleistungsangebots.

Praxisnah

Herr Reif, wie setzt Ihr Unternehmen den Begriff „Praxisnah“ denn um?

Dieter Reif: Nach einem einfachen Prinzip: Wir sind Experten für den Berufsalltag des Kunden. Wir kennen genau die Bedürfnisse und entwickeln daraus innovative Services. Drei Begriffe bilden die Eckpfeiler unseres Handelns: Nachhaltigkeit, Sympathie und Zielstrebigkeit. Wir bieten umfassende Unterstützung genau da, wo Kunden sie wirklich

brauchen. Daraus resultiert eine unserer Stärken: die technische Vor-Ort-Betreuung. Wir investieren in unsere Techniker, wir bauen das Netz aus mit zusätzlichen Kräften und steigern die Qualität durch intensive Schulungen. Unsere neueste Aktivität: ein zusätzlicher Kundendienst für Reparatur-Service und ein Recall-Service vor Ort in Südbayern und Thüringen.

Professionell

Herr Bauer, „Professionell“ als zentraler Punkt Ihrer Philosophie – was ist daran so einzigartig?

Jürgen Bauer: Natürlich sollte jedes Unternehmen im Markt professionell arbeiten, aber wir verstehen schon ein bisschen mehr darunter. Bauer & Reif ist ein Partner auf Augenhöhe, der nicht einfach verkauft, sondern Impulse gibt und den hohen Anspruch der Kunden an Produkte und Servicequalität teilt. Das beweist auch unsere Stärke als EDV-Systemhaus. Viele Wettbewerber vertrauen auf externe Manpower. Bauer & Reif hingegen schafft Komplettlösungen mit dem eigenen Team. Unsere Mitarbeiter lösen anspruchsvolle Aufgaben selbst, verstehen Zusammenhänge themenübergreifend und besitzen spezifische Erfahrung im Dentalbereich. Dieser Wissensvorsprung ist entscheidend. So haben wir uns als Architekt und Servicepartner kompletter Netzwerke im zahnmedizinischen Bereich einen Namen gemacht. Wir schaffen ein integriertes Miteinander von Computer und Röntgensystem bis hin zum Behandlungs-



Die drei Geschäftsführer des Familienunternehmens: Maximilian Bauer, Dieter Reif und Jürgen Bauer.

stuhl und Abrechnungssoftware. Als Partner für die Fernwartung sorgen wir außerdem für nachhaltige Systemkonsistenz.

kontakte.

Bauer & Reif Service- und Dienstleistungsunternehmen im Dentalhandel

Heimeranstraße 35, 80339 München
Tel.: 0 89/76 70 83-0
E-Mail: info@bauer-reif-dental.de

Auf dem Kreuz 14–16, 86152 Augsburg
Tel.: 08 21/5 09 03-0
E-Mail: augsburg@bauer-reif-dental.de

Lohstraße 2, 07381 Pößneck
Tel.: 0 36 47/41 27 12
E-Mail: poessneck@bauer-reif-dental.de

ANZEIGE

einfach fotografieren...

byzz wireless







Für alle Kameras mit SD Karte.

>> das Bild wird sofort kabellos übertragen
>> natürlich direkt zum Patientendatensatz

orangedental
premium innovations

info +49 (0) 73 51 . 4.74.99 . 0