

Das erste Vergleichsportale für Angebote von Dentalgeräten

Vertrieb neu denken: Bielefelder Start-up bringt frischen Wind in den Dentalmarkt

Das junge Start-up-Unternehmen Zahnarzt-Helden ist ein unabhängiges Vergleichsportale für Dentalgeräte, das heißt für alle größeren Anschaffungen, wie beispielsweise Behandlungsstühle oder Röntgengeräte. Auf der Website zahnarzt-helden.de klicken sich Zahnärzte durch einen intelligenten Fragebogen, der alle Details beinhaltet, die sonst mit einem Vertriebler vor Ort besprochen werden müssten. Anschließend suchen Zahnarzt-Helden nach passenden Anbietern und vermitteln die Angebote innerhalb weniger Tage.



„Wir werden mit unserem Angebot die gesamte Dentalbranche tiefgreifend verändern und Anbieter sowie Zahnärztinnen und Zahnärzte effizienter und glücklicher machen.“

Carsten Janetzky, einer der Gründer von Zahnarzt-Helden

Seit Dezember 2017 bringen Zahnarzt-Helden (Bielefeld) den Vertrieb von Dentalgeräten ins Internet. Für Zahnärzte bedeutet das: Angebote vom Sofa aus erhalten. Denn Online-Shopping und der Umgang mit Smartphones sind heutzutage schließlich jedem bekannt. In nur wenigen Minuten können sich Zahnärzte durch Fragen für Dentalgeräte klicken. Anschließend werden der Bedarf und die individuellen Wünsche in einem kurzen Telefonat mit Experten geklärt.

Zahnarzt-Helden vermitteln diese Informationen an den Fachhandel, und nach nur wenigen Werktagen erhalten Zahnärzte Angebote, die sie miteinander vergleichen können. Alle Anbieter verantworten dabei Aufbau, Service und Wartung.

Zusätzlich leisten Zahnarzt-Helden im gesamten Kaufprozess Unterstützung und sorgen für eine schnelle Abwicklung. Dadurch gewinnen Zahnärzte mehr Zeit, sich um ihre Patienten zu kümmern.

Die Idee für die Zahnarzt-Helden ist während eines Telefonats zwischen Carsten Janetzky, einem der Gründer von Zahnarzt-Helden, und seinem Bruder Stefan entstanden. Stefan ist Medizinprodukteberater und erzählte frustriert davon, dass er bei seinen Kunden immer zum falschen Zeitpunkt auftaucht. Ständig scheint er zu stören, da die Ärzte sich während ihrer Arbeitszeit natürlich viel lieber

um ihre Patienten kümmern, als mit einem Vertriebler über komplizierte Produktdetails zu sprechen. Dentalgeräte werden bislang aber genau auf diese Art und Weise verkauft. Der persönliche Kontakt zwischen Vertriebler und Zahnarzt ist für Mediziner neben Fachmessen die einzige Möglichkeit, Informationen zu neuen Produkten zu erhalten.

Janetzky war überzeugt, dass es für diesen Vertriebsweg eine effizientere Lösung geben muss, und konnte seine zukünftigen Mitgründer mit seiner Euphorie anstecken. Das Gründerteam von Zahnarzt-Helden besteht aus Carsten Janetzky, Philip Pieper und Martin Wertgen. Zwar ist niemand von den Gründern Zahnarzt, fest steht aber, dass drei vermeintlich fachfremde, doch innovationsgetriebene junge Männer den Dentalmarkt verändern möchten.

„Eine Außenperspektive und etwas Abstand zu internen Vorgängen können durchaus nützlich sein, um Probleme in festgefahrenen Strukturen zu erkennen und Lösungen zu kreieren. Und wenn doch mal eine Frage offenbleibt, haben wir uns einige erfahrene Zahnärzte als Mentoren ins Team geholt“, erklärt Martin Wertgen, Leiter Product und Marketing.

Der Erfolg ließ nicht lange auf sich warten. Innerhalb von sechs Wochen haben etwa 100 Zahnärzte den Fragebogen für die Suche nach Angeboten von Dentalgeräten genutzt. „Das sind dreimal mehr Nutzer, als wir vorher erwartet hätten“, berichtet Philip Pieper, Leiter Operations & Key-Account. Dabei wurden bislang so gut wie keine Ressourcen ins Marketing investiert.

Doch jede Unternehmensgründung ist auch mit einer Vielzahl an Herausforderungen verbunden. Carsten Janetzky, Philip Pieper und Martin Wertgen haben die Erfahrung gemacht, dass, wenn eine junge und frische Idee auf einen alten, konservativen Markt trifft, ein hohes Maß an Änderungsbereitschaft benötigt wird.

„Zwar liefern wir mit unserer Website eine Online-Lösung für die Angebotssuche von Dentalgeräten, der gesamte Vertriebsprozess umschließt jedoch weitere Ebenen, auf denen ebenfalls ein Umdenken erfolgen muss. Insgesamt haben wir gelernt, dass es nicht genügt, die Oberfläche zu verändern, sondern dass auch die Strukturen im Handel effizienter gestaltet werden müssen“, erläutert Janetzky, Leiter Vertrieb & Traction.

Genau diesem Umstrukturierungsprozess möchten sich Zahnarzt-Helden im laufenden Jahr widmen und sich darüber hinaus als eigenständige Marke etablieren, welche mit großer Veränderung und frischem Wind auf dem Dentalmarkt identifiziert wird.

Weitere Informationen gibt es unter zahnarzt-helden.de.



Sechs Zahnarzt-Helden wollen den Vertrieb für Dentalgeräte verändern (von links): Martin Wertgen, Philip Pieper, Joris Piening, Lea Feldkämper, Christian Steinmeier und Carsten Janetzky

Foto: Zahnarzt-Helden

goDentis ^{DKV}
Ihr Partner für Zahngesundheit
und Kieferorthopädie

Unser Ziel:
Qualität auf
höchstem Niveau

Starke Partner
gesucht!

0221 578-44 92

godentis.de