

## Stabilität wird ein bestimmendes Thema im Markt

Münster, 01.02.2023

### Über den neuen Namen Plandent und den Zusammenhang mit einer langfristigeren Strategie

Seit dem 1. Februar 2023 trägt die NWD Nordwest Dental GmbH & Co. KG offiziell den Namen Plandent GmbH & Co. KG. Die Geschäftsführer Alexander Bixenmann und Kai Nierhoff blicken zu diesem Anlass auf das vergangene Geschäftsjahr zurück und geben eine Einschätzung zur Entwicklung des Dentalmarktes.



Alexander Bixenmann, Geschäftsführer Plandent  
Bild: Plandent

*Das Jahr 2022 schließen Sie mit einer historischen Zäsur in der NWD Unternehmensgeschichte: Die Umbenennung des Unternehmens in Plandent ist vollzogen. Können Sie darüber hinaus bereits ein Fazit für das letzte Jahr ziehen?*

**Alexander Bixenmann:** 2022 war ein bewegtes Jahr, das ist offensichtlich: Die volkswirtschaftlichen Auswirkungen des Ukrainekrieges sind für uns alle spürbar. Steigende Kosten, vor allem im Energiebereich, fordern Praxen und Labore und auch uns heraus. Allgemeine Verunsicherung, Zukunftssorgen und teilweise eingeschränkte Lieferfähigkeiten bei Investitionsgütern waren für ein Handelsunternehmen sicher nicht die optimalen Rahmenbedingungen, die man sich gewünscht hätte.

**Kai Nierhoff:** Umso bedeutsamer ist für uns, dass wir uns unter diesen Umständen stabil entwickelt haben und dass es uns gelungen ist, Effekte wie die Energiekostensteigerungen gut zu bewältigen. Beispielsweise erzeugen wir inzwischen eigenen Solarstrom, den wir auch selbst nutzen. Und wir haben schon vor langer Zeit begonnen, unser Unternehmen an die veränderten Marktbedingungen anzupassen. Wir verschlanken nicht mehr zeitgemäße Strukturen und wir arbeiten jeden Tag daran, effizienter zu werden. Regionale Kundennähe bleibt für uns ein wichtiges Thema. Dazu benötigen wir kundennah verteilte Servicestützpunkte, aber nicht über 20 großflächige Ausstellungsareale in Deutschland. Das Informationsverhalten, die Kundenbedürfnisse und unsere Art zu arbeiten haben sich in den letzten Jahren doch deutlich verändert und wir haben längst begonnen, uns darauf einzustellen. An solchen Dingen zu arbeiten ist ein langer Weg und er ist nie zu Ende. Wer auf diesem Weg aber früh losgegangen ist, hatte letztes Jahr bereits einen Vorteil. Nur wenn Sie sich als Unternehmen konsequent weiterentwickeln, bleiben sie leistungsfähig und müssen nicht mit disruptiven Maßnahmen eingreifen, um auf ungünstige Entwicklungen zu reagieren. Unser als Plandent strategisch eingeschlagener Weg zahlt sich hier erkennbar aus.

*Was hat Ihr Unternehmensname mit Ihrer Strategie zu tun?*

**Alexander Bixenmann:** Wir sind ja nicht erst gestern Plandent geworden, sondern vertreten Plandent schon seit zwei Jahrzehnten im deutschen Markt. Nur eben bis gestern unter dem bislang bekannten Namen NWD. Der Name hat also wenig, Plandent aber sehr viel mit unserer Strategie zu tun. Weil Plandent als gesamtes Unternehmen langfristig orientiert ist. Wir sind das zweitgrößte dentale Handels- und Serviceunternehmen Europas, in 13 Ländern präsent und Marktführer in vielen Ländern Nordeuropas. Wir sind Teil einer starken Unternehmensfamilie mit den Premiumherstellern Planmeca und KaVo und einer Reihe weiterer Unternehmen im medizintechnischen Bereich. Vor allem sind wir gemeinsam das größte Unternehmen der Branche in privater Hand. Und hier liegt der alles entscheidende Unterschied. Unser Handeln wird weder von Börsen- noch von Investorenerwartungen bestimmt, sondern von einer langfristig ausgelegten Strategie, die wir auch durchhalten können. Die Planmeca Gruppe hat mit über 4.500 Mitarbeiter\*innen weltweit im Jahr 2021 einen Umsatz von 1,2 Milliarden Euro erzielt. Planmeca, KaVo und Plandent verfügen über eine gemeinsame Kraft, die uns Unabhängigkeit und Stabilität gibt.



Kai Nierhoff, Geschäftsführer Plandent  
Bild: Plandent

**Kai Nierhoff:** Lassen Sie mich ein praktisches Beispiel geben: Wir sichern durch unseren zentralen Wareneinkauf und unsere eigene unabhängige Lagerlogistik die verlässliche Versorgung mit Verbrauchsmaterialien. Wir agieren hier als europäisch aufgestelltes Handelsunternehmen, das frei agieren kann, ohne eine ähnliche Vielzahl von Interessen berücksichtigen zu müssen wie andere Logistikdienstleister. Wenn wir Potenziale für Effizienzgewinne sehen, dann werden wir sie auch zukünftig heben. Wir können in unsere logistischen Möglichkeiten oder auch in andere strategische Unternehmensfähigkeiten investieren. Weil wir unabhängig entscheiden können und die Kraft dazu haben. Deutlicher können die Zusammenhänge von langfristiger Strategie und operativem Ergebnis kaum werden.

*Welches Ergebnis sehen Sie denn?*

**Kai Nierhoff:** Wir sehen vor allem Stabilität in unserer Entwicklung. Wir sehen langfristig angelegtes Wachstum in den wichtigen strategischen Unternehmensbereichen des technischen Kundendienstes und der Investitionsgüter. Vor allem der technische Service spielt hier in unserer Betrachtung eine bedeutende Rolle. Wir sind und bleiben für unsere Kund\*innen und für alle, die das möchten, *der* verlässliche Partner für schnellen technischen Kundendienst. Das ist unser klares Ziel. Denn es ist für jede Praxis und für jedes Labor ein essenzielles Thema: Wenn die technische Ausstattung nicht läuft, kostet das sofort Geld, dann steht schlimmstenfalls der Praxis- oder Laborbetrieb still. Hier spielt für die Leistungsfähigkeit im Service neben der regionalen Nähe übrigens auch wieder die Logistik eine große Rolle. Eine funktionierende Ersatzteilversorgung ist das Rückgrat des Kundendienstes. Wir haben von allen Premiumherstellern Ersatzteile zentral auf Lager und können unsere Techniker\*innen über Nacht mit Ersatzteilen versorgen. Die großen Player im Markt sind strukturell mit uns und damit mit dem Fachhandel verbunden und werden das sicher nicht infrage stellen. Das gibt uns eine sichere Perspektive für dieses Geschäftsfeld, auf deren Grundlage wir investieren und uns entwickeln können. Damit sind und bleiben wir auch für andere große Markenhersteller ein verlässlicher Partner zur Aufrechterhaltung der notwendigen Servicestruktur. Das bedeutet letztlich Sicherheit für alle Beteiligten, insbesondere für die Praxen und Labore im Markt. Wir stärken darum unsere Strukturen und bauen unsere Fähigkeit aus, bundesweit technischen Kundendienst zuverlässig zu leisten. Unser Weg ist diesbezüglich gradlinig und im Ergebnis entwickeln wir uns hier auch erkennbar positiv.

*Welche Entwicklungen erwarten Sie für 2023?*

**Alexander Bixenmann:** Zunächst einmal steht in diesem Jahr die IDS vor der Tür. Das wird wichtige Impulse geben und zeigen, welche technologischen Entwicklungen wir in naher Zukunft erwarten dürfen. Das ist klar positiv. Dass die Digitalisierung bei diesen Impulsen eine immer größere Rolle spielt, bleibt sicher unstrittig. Ich bin gespannt zu sehen, wie sich das auf dieser IDS manifestiert und wie schnell neue Entwicklungen im Markt verfügbar sein werden.

Die globale Lage wird vermutlich nicht einfacher und das wird sich weiter auch auf unseren Markt auswirken. Ich erwarte, dass wir sehen werden, wie sich der Konsolidierungsprozess fortsetzt. Ich bin überzeugt, Sicherheit und Verlässlichkeit werden zunehmend große Themen im Markt. Dass die bekannten Marktstrukturen wahrlich nicht selbstverständlich sind, haben wir im letzten Jahr gesehen. Ich halte es für vorstellbar, dass hier das Ende der Entwicklungen noch nicht erreicht ist.

Wir haben in den letzten drei Jahren auch gesehen, wie wichtig Größe, Stärke und Unabhängigkeit sind. Stabilität ist darum für mich der Schlüsselbegriff für 2023 und das ist aus meiner Sicht eine gute Nachricht für unsere Kund\*innen und Mitarbeiter\*innen. Damit beginne ich gerne das neue Jahr. Dies als Plandent, als Teil der Planmeca Unternehmensfamilie zu tun, erfüllt mich mit Stolz. Wir zeigen die

Zugehörigkeit zu unserer großen und starken Familie – mit einem gemeinsamen Namen, der in der deutschen und auch in der finnischen Sprache so schön Familienname genannt wird. So sind und bleiben wir für unsere Kund\*innen: *näher dran*. Durch unsere regionalen Servicestandorte, durch Ansprechpartner\*innen, die die Praxen oder Labore kennen, und als Teil einer großen und starken Familie.

## 8.036 Zeichen mit Leerzeichen

### Über Plandent Dental GmbH & Co. KG

Plandent ist eines der leistungsstärksten Fachhandelsunternehmen der deutschen Dentalbranche. Unsere historischen Wurzeln in Deutschland reichen bis in das Jahr 1928 zurück. Plandent ist heute in rund 13 Ländern Europas aktiv und Marktführer in vielen Ländern Nordeuropas.

Deutschlandweit betreuen rund 800 Mitarbeiter an 23 Standorten Zahnarztpraxen und zahntechnische Labore mit einem Vollsortiment und umfassendem Know-how.

Das Leistungsspektrum umfasst fachkundige Beratung, schnelle Lieferung von zahnmedizinischen Produkten und Investitionsgütern inklusive Montage und Installation sowie ein umfangreiches Service- und Fortbildungsangebot. Die Dienstleistungen reichen von der Hilfe bei der Praxissuche über die professionelle EDV-Betreuung bis hin zur Organisation von fachspezifischen und -übergreifenden Seminaren und Fortbildungen.

Im Plandent Zentrallager in Münster sind 120.000 Artikel jeden Tag verfügbar.

#### Pressekontakt:

Thomas Simonis  
Bereichsleiter Marketing &  
Unternehmenskommunikation  
Tel.: +49 (0) 251 / 7607-313  
[thomas.simonis@plandent.de](mailto:thomas.simonis@plandent.de)

#### Unternehmenskontakt:

Plandent  
Schuckertstraße 21  
48153 Münster  
Tel.: +49 (0) 251 / 7607-0  
Fax: +49 (0) 251 / 7607-201  
[ccc@plandent.de](mailto:ccc@plandent.de)  
[www.plandent.de](http://www.plandent.de)