

Dentalprodukte: Studentisch günstig

INTERVIEW >>> Wenn es das, was man eigentlich fürs Studium bräuchte, nicht gibt, kann man entweder jammern oder loslegen und selbst aktiv werden. Genau das haben zwei Zahnis aus Witten getan und einen Onlineshop für zahnmedizinische Produkte ins Leben gerufen.



Wer seid ihr und welche Idee steckt hinter zahnmarkt.com?

Wir sind Niels und Justus, studieren beide im 9. Semester Zahnmedizin an der Universität Witten/Herdecke und haben vor Kurzem zahnmarkt.com – das neue Online-Depot für Zahnis – gestartet. Die Idee, eine Art Onlineshop für Zahnmedizinierende ins Leben zu rufen, erwuchs aus der Feststellung, dass hauptsächlich die großen Dentaldepots die materielle Versorgung an den Unis übernehmen – und zwar offline, mit Verkaufsbüros. Es gab keinen Anbieter, der sich ausschließlich auf die Bedürfnisse der Zahnmedizinierenden konzentrierte. Wir wollten das ändern. Unser Hauptaugenmerk lag von Anfang an auf fairen und günstigen Preisen. Kosten für Dentalprodukte sind meist sehr teuer, vor allem für ein Studierendenbudget. Hochwertige Qualität bekommt man zwar nicht umsonst, aber man kann sie teuer vermarkten lassen oder aber, wie wir es tun, sie für einen fairen Preis anbieten. Jedes Produkt in unserem Shop hat einen langen Auswahlprozess durchlaufen. Wir stehen also voll und ganz hinter unserem Portfolio. Im Laufe der nächsten Monate wird sich einiges tun: Neben neuen Produkten externer Marken werden wir auch eigens für zahnmarkt.com hergestellte Produkte anbieten.

Wieso sind eure Preise so günstig?

Wir vertreiben unsere Produkte direkt vom Hersteller und verzichten so auf Zwischenhändler, die die Verkaufspreise für die

Studierenden teurer machen würden. Außerdem halten wir die laufenden Kosten gering. Wir müssen keine Unishops, Mitarbeiter oder teure Mieten finanzieren. Das gibt uns den Spielraum, unsere Margen gering halten zu können und den Studierenden über günstige Preise einen Teil der eingesparten Kosten zurückzugeben. Unser Ziel ist es, studentisch günstig zu sein.

Wir leben beide in Witten und haben deshalb auch das Lager in Witten aufgebaut. Da wir parallel noch Zahnmedizin studieren, ist es wichtig, dass die Wege möglichst kurz sind und wir uns flexibel zwischen Uni-Campus, Zahnklinik, Lager und zu Hause bewegen können. Für die Lagerung der Produkte und die Logistik haben wir extra Räume angemietet. Hier können wir in Ruhe arbeiten, organisieren und Pakete packen. Den Versand übernehmen wir selbst. Nur so können wir gewährleisten, dass alle Pakete richtig gepackt sind und innerhalb von 1–2 Werktagen geliefert werden können. Ein schneller und zuverlässiger Versand ist Grundvoraussetzung für den Online-Handel. Unsere bisherigen Kunden haben uns durchweg positives Feedback gegeben. Dies ermutigt uns natürlich sehr, weiter an zahnmarkt.com zu arbeiten.

Und welche Hersteller habt ihr im Portfolio?

Wir konnten vor Kurzem DFS Diamon als neuen, erfahrenen Hersteller gewinnen. DFS Diamon ist ein deutsches Familienunternehmen, das bereits seit 30 Jahren für die Dentalindustrie produziert und vor allem für seine hochwertigen rotierenden Instrumente bekannt ist. Das breite Produktportfolio passt perfekt zu den materiellen Bedürfnissen der Zahnmedizinierenden und somit auch zu zahnmarkt.com. Zudem arbeiten wir mit dem deutschen Hersteller HLW zusammen, der vor allem für Sonden, Küretten, Scaler, Kofferdam, Zangen und viele weitere hochwertige Edelstahlprodukte bekannt ist, und mit CP GABA. Bald wird es bei zahnmarkt.com auch eine Auswahl kariesprophylaktischer Produkte der Marken elmex® und meridol® geben. Wir freuen uns sehr, einen guten Kontakt zu den Mitarbeitern von CP GABA zu haben, die uns in den letzten Wochen immer mit Rat und Tat zur Seite standen – und gewiss weiter stehen werden. <<<

KONTAKT

zahnmarkt.com
info@zahnmarkt.de

