

Interview mit Bernd Neubauer | Interview with Bernd Neubauer

Sinnvoll und mehr als gut: die Kooperation mit dem Handel

Expedient and more than good: co-operating with business

Erst kürzlich hat das Präsidium des Bundesverbandes Dentalhandel e.V. BVD den geschäftsführenden Vorstand in seinem Amt bestätigt. Einstimmig wurde Bernd Neubauer als Präsident wiedergewählt. Im nachfolgenden Interview steht er der Redaktion der dental business zu Fragen aus Politik und Wirtschaft Rede und Antwort.

The chairmanship of Bundesverbandes Dentalhandel e.V. BVD recently confirmed its executive committee in office. Bernd Neubauer was unanimously re-elected as chairman. The following interview was a question and answer session with the editorial staff of dental business about politics and economics.



Bernd Neubauer

Der deutschen Wirtschaft geht es zunehmend besser. Die Arbeitslosenquote sinkt merklich. Wirkt sich der Aufschwung auch auf den deutschen Dentalmarkt aus? Spüren Sie eine Besserung der Situation beispielsweise bei der Investitionsbereitschaft der Zahnärzte?

Ein konjunktureller Aufschwung, bei dem der Patient mehr Geld in der Tasche hat oder mehr Patienten Geld in der Tasche haben, wird mit Zeitverzögerung auch den Umsatz der Zahnarztpraxen und der Labors erhöhen. Die Frage ist aber, ob der deutsche Patient 2007 trotz konjunkturellem Aufschwung mehr Geld als 2006 in der Tasche haben wird, und wenn ja, ob er es auch weiß. Denn der Aufschwung wird zumindest teilweise durch eine Steuerminderung für Unternehmen erzeugt. So steigen beispielsweise die Exportchancen und es können mehr Mitarbeiter eingestellt werden. Mit ihnen steigt die Patientenzahl, die aufgrund ihrer Leistungsfähigkeit

vermehrt Privat- und Kassenleistungen in zahnmedizinischen bzw. -technischen Bereich nachfragen.

Die Geldbeutel der Patienten werden aber auch belastet: zum einen durch die erhöhte Mehrwertsteuer, die wahrscheinlich Kaufkraft entziehen wird, zum anderen durch die Kürzung der Pendlerpauschalen oder die Erhöhung der Steuern für den Privatanteil der Firmenfahrzeuge. Die Nachteile der Mehrwertsteuererhöhung werden wir ab 1. Januar 2007 zu spüren bekommen. Die Presse wird – wie immer – dafür sorgen, dass die Nachteile deutlicher herausgestellt werden als die Vorteile. Insgesamt gesehen dürfen solche psychologischen Komponenten nicht außer Acht gelassen werden. Hinzu kommen Auswirkungen, die sich aus der Gesundheitsreform ergeben, von denen man noch nicht genau weiß, wie sie aussehen werden. Deshalb ist es schwer, eine genaue Prognose darüber abzugeben wie stark und nach welcher Seite das Pendel ausschlagen wird. Ich persönlich vermute, dass sich die Situation bei den deutschen Zahnärzten und Zahntechnikern schon verbessern wird, aber nicht so stark, wie es wünschenswert wäre.

Die derzeitige Investitionsbereitschaft der Zahnärzte hat jahreszeitenbedingt (zum Jahresende) angezogen. Von einem Run auf die Ware zum noch niedrigen Mehrwertsteuersatz kann man jedoch nicht sprechen. Da werden die Schätzungen untertroffen.

Die deutsche Dentalbranche besitzt weltweit große wirtschaftliche Bedeutung. Was sind die Besonderheiten des Marktes? Wo liegen seine größten Potenziale?

Wenn man das Niveau der Patientenversorgung und die Vergütungen hierfür innerhalb der Europäischen Gemeinschaft vergleicht, liegen wir in Deutschland innerhalb der Spitzengruppe. Da wir den größten Einzelmarkt innerhalb der Gemeinschaft haben, kann die deutsche Dentalindustrie ihre Forschung und Produktentwicklung entsprechend forcieren und die geschaffenen Produkte im Heimatmarkt

absetzen. Das ist die Basis für den Exporterfolg: multifunktionale und qualitativ hochwertige Produkte. Das Abspecken der Produkte für manche Auslandsmärkte ist einfacher als ein Aufstocken. Außerdem darf man nicht vergessen, dass diese sehr hohe Leistungsfähigkeit, die ich durchaus im internationalen Vergleich auch auf den Handel mit übertrage, den deutschen Patienten zugute kommt. Und Zahnärzte und Zahntechnikbetriebe partizipieren natürlich auch entsprechend.

In Deutschland einmalig ist das Zusammenwirken von Dentalindustrie und Dentalfachhandel. Was sind die entscheidenden Vorteile dieser Kooperation?

In einem sich über 100 Jahre entwickelten Markt hat sich das Sinnvolle, das Beste durchgesetzt, und das ist die Kooperation von Dentalindustrie und Dentalhandel. Es ist klar, dass kein anderes System so effektiv, kostengünstig und gleichzeitig so leistungsstark agieren kann.

Im Materialbereich ermöglicht der Handel die zeitnahe, kostengünstige Zulieferung von Produkten vieler verschiedener Hersteller in einer Sendung. Sie erspart enorme Transport- und Verpackungskosten. Im Einrichtungssektor ist dagegen die Nähe des Technikers zur Praxis das Entscheidende. Er ist auf unterschiedliche Produkte diverser Hersteller technisch ausgebildet. So können enorme Anfahrtskosten und Ausfallzeiten gespart werden. Außerdem informieren und beraten die vielen Handelsmitarbeiter in den beiden genannten Bereichen direkt vor Ort.

Die zunehmende Internationalisierung und Globalisierung der Märkte macht auch vor Deutschland nicht Halt. Immer mehr ausländische Unternehmen und Hersteller drängen auf den deutschen Dentalmarkt. Wie begegnet der Dentalfachhandel diesem Wandel?

Einheitliche Währungen wie innerhalb großer Teile der Europäischen Gemeinschaft der Euro und Grenzöffnungen erleichtern die