

Interview

Der europäische Dentalfachhandel profitiert voneinander

Norbert Orth, Präsident des Europäischen Verbandes der Dentalhändler/Association of Dental Dealers in Europe (ADDE), macht im Interview mit der Dentalzeitung deutlich, auf welche Art die ADDE den europäischen Dentalfachhandel unterstützt und wie auch die Händler und damit die Zahnärzte und -techniker in Deutschland von diesem Engagement profitieren. Die ADDE macht europäische Standards möglich und sorgt dafür, dass die Dentalfachhändler und ihre Kunden den bestmöglichen Überblick über den Dentalmarkt und seine Trends erhalten.

Herr Orth, Sie sind seit Mai 2007 Präsident der Association of Dental Dealers in Europe. Diese vertritt die Interessen von mehr als 960 Dentalhändlern. Würden Sie unseren Lesern darlegen, welche Aufgaben die ADDE hat und welche Ziele sie damit verfolgt?

Die ADDE vertritt sogar über 1.000 Dentalhändler in Europa. Sie hat sich zur Aufgabe gemacht, Leistungspakete zu schnüren, um die Mitglieder zu unterstützen und ihnen ihre Aufgaben zu erleichtern. Hierbei konzentriert sich die ADDE hauptsächlich auf Leistungsangebote, die der Einzelne selbst nicht

erbringen kann. Dazu gehören unter anderem Plattformen für den Erfahrungsaustausch. Treten beispielsweise in einem Land Probleme auf oder werden Aufgaben gestellt, die ein anderes Land schon gelöst hat, findet dazu zur besseren Bewältigung ein Erfahrungsaustausch statt. So hat die Schweiz schon lange vor Deutschland eine Art Elektroentsorgungsgesetz eingeführt und die dabei gemachten Erfahrungen dem deutschen Verband zur Verfügung gestellt. Lösungen oder Erfahrungen dieser Art werden innerhalb der ADDE in einem sogenannten technischen Komitee, das aus Vertretern der Mitgliedsländer besteht, aus- beziehungsweise aufgearbeitet und den Mitgliedern zur Verfügung gestellt.

Außerdem hat sich die ADDE der Aufgabe verschrieben, im Rahmen der gesetzlichen Möglichkeiten bei der Gesetzgebung in Brüssel mitzuwirken.

Die ADDE gibt jedes Jahr das „Survey on the European Dental Trade“ heraus, eine genaue Erhebung über die wirtschaftliche Situation auf dem europäischen Dentalmarkt. Welche Entwicklungen und Trends haben Sie in den letzten Jahren auf dem europäischen Markt beobachtet?

Das ist richtig, die ADDE gibt jährlich mit Unterstützung der FIDE den Survey für den europäischen Dentalhandel heraus. Wir verstehen diese Zahlen als Spiegel des Marktes. Sie können beispielsweise angesichts der Entwicklung der einzelnen Länder über die Jahre genau feststellen, wann eine Regierung „regulierend“ in den Dentalmarkt eingegriffen hat. Am Beispiel Deutschland lässt sich dies sehr gut ablesen. Als die Bestimmungen für die Prothetik geändert wurden, ist der Markt um fast 50 Prozent eingebrochen.

Auffällig ist außerdem, dass die Länder Deutschland, Frankreich, Italien und Großbritannien Dreiviertel des Gesamtumsatzes der im Survey erfassten Länder ausmachen. Bemerkenswert ist auch das unterschiedliche Umsatzwachstum. So ist der Umsatz in Deutschland im Jahre 2007 gegenüber 2006 um 1 % gewachsen, in Italien um 11 %, in Frankreich um 7,5 % und in Großbritannien um 8,6 %. Schaut man auf Gesamteuropa, so verzeichnet der Bereich Einrichtung ein Wachstum von 9 % und der Bereich Verbrauchsmaterial ein Wachstum von 5 %. Damit der einzelne Betrachter die Zahlen besser analysieren kann, haben wir im vergangenen Jahr begonnen, die Fragen zu den



▲ Norbert Orth, Präsident des ADDE.