

NUR WENN ES DEM ZAHNARZT GUT GEHT, KANN AUCH DER HANDEL LANGFRISTIG ERFOLGREICH SEIN



Liebe Leserinnen und Leser, die Gesellschaft für deutsche Sprache e.V. hat den Begriff „Krisenmodus“ zum Wort des Jahres 2023 gekürt. Eine Auszeichnung, die verdeutlicht, in welchen Sphären wir uns aktuell bewegen – politisch, wirtschaftlich, gesellschaftlich. Nun hat das Jahr 2024 bereits mit weitgefächerter Themenfülle Fahrt aufgenommen und uns stehen viele Möglichkeiten offen, um zu gestalten, zu formen, zu verändern. Vielleicht gelingt es uns allen, das „neue Wort des Jahres“ mit positiveren Attributen auszustatten.

Fest steht: In Zeiten zunehmender Veränderungen und politischer Einflüsse auf das Gesundheitswesen müssen Zahnärzte in Niederlassung und Zahntechnik mehr denn je ihre unternehmerische Unabhängigkeit wahren. Unabhängig von Standes- und Gesundheitspolitik ist es entscheidend, dass diese ihre Praxen wie jedes andere Unternehmen führen und strategisch planen. Hierbei spielt der dentale Fachhandel eine entscheidende Rolle. Neben der Zielsetzung der eigenen Wirtschaftlichkeit setzen seriöse Fachhändler auf langfristige Partnerschaften, Fachkompetenz und Service. Dass eine professionelle Investitionsberatung nicht mit den Antworten auf Fragen zu Funktionalität und Nutzen endet, sondern auch Amortisation und Finanzierung entscheidende Kriterien sind, versteht sich von selbst.

Die im BVD vertretenen Fachhändler wissen zu reagieren und rüsten entsprechend auf. Insbesondere im Bereich Dienstleistung

stehen heute hohe selbst auferlegte Standards im Fokus. Das beste Beispiel ist die Einführung des Technikausweises für regelmäßig geschulte Servicemitarbeiter. Lesen Sie dazu mehr auf den Seiten 54 bis 56, hier stellen wir die aktuellen Leistungsmerkmale des Bundesverband Dentalhandel e.V. genauer vor.

Fest steht auch: Um unseren überdurchschnittlich hohen Ausbildungs- und modernen Qualitätsstandard in Zukunft in der Zahnheilkunde in Deutschland beibehalten zu können, ist eine zeitgemäße Ausstattung in Praxis und Labor erforderlich – Anregungen dazu finden Sie in dieser ersten Ausgabe der *DENTALZEITUNG*. Selbstverständlich muss die dazu gehörende behandlerische Leistung ihren Preis haben. Dieses Gleichgewicht von Leistung und Preis verstehen inzwischen erfreulicherweise deutlich wachsende Patientenzahlen, unabhängig der Altersstruktur.

Für 2024 die allerbesten Wünsche, eine große Portion Zuversicht und stets gesunden Optimismus. Möge die Partnerschaft zwischen Zahnarzt und Fachhandel auch weiterhin auf Vertrauen und gegenseitigem Respekt basieren.

Ihr
Jochen G. Linneweh
Präsident Bundesverband Dentalhandel e.V.