Die Zeit läuft – Häubi bleibt

99 Jahre Unternehmensgeschichte sind mehr als eine Zahl.

■ Sie erzählen von handwerklichen Wurzeln, von technologischem Fortschritt und von Menschen, die mit Überzeugung Verantwortung übernehmen. Die Häubi AG steht seit 1927 für genau diese Verbindung aus Tradition und Weiterentwicklung – in einer Branche, die sich stetig wandelt und dennoch Verlässlichkeit verlangt.

Über die Jahrzehnte hinweg hat sich Häubi vom klassischen Handwerksbetrieb zu einem ganzheitlichen Anbieter für Zahnarztpraxen entwickelt. Was dabei stets gleichgeblieben ist, ist der Anspruch an Qualität und Präzision. Jede Praxis entsteht aus dem Zusammenspiel von Funktion, Gestaltung und Technik – nicht als Standardlösung, sondern als individuelle Arbeits- und Erlebniswelt für Praxisteams sowie Patienten.



Ein zentraler Moment der jüngeren Firmengeschichte war die Übernahme im Jahr 2021 durch den langjährigen Mitarbeiter und das ehemalige GL-Mitglied Andreas Kohler und seine Frau Michèle Kohler. Die Übergabe war ein bewusstes Zeichen für Kontinuität. Sie steht für Vertrauen, für ein tiefes Verständnis der Unternehmenskultur und für den Willen, Bewährtes weiterzuführen und zugleich Raum für Neues zu schaffen. Häubi bleibt ein inhabergeführtes Schweizer Familienunternehmen – nah bei dir als Kunde und nah bei den Mitarbeitenden.

Das Alleinstellungsmerkmal der Häubi AG liegt im klaren Zusammenspiel ihrer drei Abteilungen Innenarchitektur, Schreinerei und Dentaltechnik. Von der ersten Beratung über die Planung und Gestaltung bis zur handwerklichen Umsetzung und technischen Betreuung kommt alles aus einer Hand. Diese enge Verzahnung ermöglicht Lösungen, bei denen Ergonomie, Materialität und Technik eine funktionale Einheit bilden – präzise geplant, hochwertig gefertigt und nachhaltig gedacht.

International ergänzt wird diese Haltung durch die Generalvertretung der japanischen Premiummarke Belmont. Die japanische Philosophie von Ruhe, Reduktion und kompromissloser Qualität spiegelt sich in der Denkweise von Häubi wider. An der Dentalmesse DENTAL BERN 2026 wird diese Verbindung sichtbar: Belmont wird am Häubi-Stand präsentiert und verleiht dem Auftritt einen Hauch japanischer Ästhetik – zurückhaltend, präzise und zeitlos.

Besuche uns an der DENTAL BERN

Auf rund 80 Quadratmetern präsentieren wir unser vielseitiges Können – von Innenarchitektur über Schreinerei bis zur Dentaltechnik, alles aus einer Hand. Wir freuen uns auf interessante Gespräche, wertvolle Begegnungen und den persönlichen Austausch mit dir. Lerne unsere Welt kennen und erlebe, was Häubi seit 99 Jahren auszeichnet – Qualität, Leidenschaft und eine Klasse für sich. Und wer die Häubi kennt, weiss: Dieser Messeauftritt wird kein 08/15-Stand sein. Das Unternehmen lässt bereits durchblicken, dass es sich auch dieses Mal selbst übertreffen möchte – mit einem Messestand, der durch Liebe zum Detail, durchdachte Inszenierung, zahlreiche Überraschungen und einen Hauch von Japan überzeugt.

Ganz im Stil der Häubi AG eben: traditionsbewusst, hochwertig umgesetzt und stets mit dem Anspruch, Besuchern mehr zu bieten als nur Produkte – nämlich ein echtes Erlebnis. ◂◂

Häubi AG
www.haeubi.ch
Halle 3.0 I Stand H300

Praxisorientierte Lösungen statt Investorenlogik

Schweizer Volldepot-Modell für mehr Wirtschaftlichkeit in der Zahnarztpraxis.

■ Die Schweizer Dentalbranche verändert sich spürbar. Viele Depots sind heute im Besitz von internationalen Konzernen. Entscheidungen werden dort zentral getroffen und der Fokus liegt häufig auf dem Umsatz am Quartalsende. Für Zahnarztpraxen bedeutet das: steigende Kosten und oft wenig Unterstützung bei der Frage, was wirtschaftlich für die Praxis wirklich sinnvoll ist.

Smart Dentist positioniert sich in diesem Umfeld bewusst anders. Als unabhängiges Unternehmen gehört Smart Dentist keiner Investorengruppe an, deren Fokus auf Gewinnmaximierung liegt. Smart Dentist ist ein Schweizer Unternehmen, das zu 100 Prozent im Besitz von Schweizer Zahnärzten ist, die selbst Praxen betreiben. Da steht nicht der Umsatz im Vordergrund, sondern der Praxisalltag der Kunden. Smart Dentist denkt bewusst langfristig und orientiert sich an den Bedürfnissen der Praxen. Das Ziel sind nachhaltige Kundenbeziehungen und nicht kurzfristige Renditen, welche von (internationalen) Investoren vorgegeben werden.

Bis heute haben sich über 1'000 Zahnarztpraxen in der Schweiz für Smart Dentist als ihr Depot und starken Partner zur Unterstützung des operativen Geschäfts in der Privatpraxis entschieden.

Im Fokus steht die Praxis und nicht die Rendite für Investoren.



Abb. 1 Am Schluss zählt nur eines: Was ist für die Praxis wirklich die wirtschaftlichste Lösung – heute und in Zukunft?

Einkauf, der mehr kann: Smart Points

Ein zentraler Bestandteil ist das Smart Points-System. Bei jedem Einkauf werden automatisch Punkte gutgeschrieben – ganz ohne zusätzlichen Aufwand. Was auf den ersten Blick wie ein klassisches Bonusprogramm wirkt, ist in der Praxis deutlich mehr: Die gesammelten Punkte lassen sich gezielt für Leistungen einsetzen, die im Praxisalltag ohnehin anfallen.

Ob Reparaturen, technische Services, Fortbildungen oder Unterstützung bei Praxisprojekten – der laufende Einkauf finanziert damit Leistungen mit, die sonst separat budgetiert werden müssten. Eine Praxis kann so beispielsweise notwendige Servicearbeiten oder Schulungen über bereits getätigte Einkäufe mitfinanzieren und entlastet dadurch direkt ihr Budget. Leistungen, die sonst separat budgetiert werden müssten, können so über den laufenden Einkauf mitfinanziert werden.

SmartPRO: Qualität und klare Konditionen

Ergänzt wird das Modell durch SmartPRO – entwickelt in Zusammenarbeit mit Karr Dental. Ausschliesslich Smart Dentist-Kunden erhalten Zugang zum exklusiven Premiumsortiment von Karr Dental – mit 15 Prozent Rabatt, was es sonst nirgends gibt – darunter Marken wie Geistlich, Curasept, The Wand, Helmut Zepf oder TRI.

Neben den finanziellen Vorteilen profitieren Praxen auch von klar definierten Konditionen, wie z. B. bei Servicetechnikern. Hinzu kommen persönliche Beratung sowie Gratis-Fortbildungen im Wert von bis zu CHF 1'755.– pro Jahr – ein Mehrwert, der über den reinen Produkteinkauf hinausgeht. SmartPRO-Kunden sind Praxisinhaber, welche sich stark auf die Wirtschaftlichkeit ihrer Praxis fokussieren.

Teil des Praxisteams – nicht nur Lieferant

Der grösste Unterschied zeigt sich im Alltag: Smart Dentist versteht sich nicht als Verkäufer von Produkten, sondern als Teil des erweiterten Praxisteams. Das bedeutet konkret: Bei technischen Problemen wird nicht automatisch ein neues Gerät empfohlen. Stattdessen wird gemeinsam mit unabhängigen Servicepartnern geprüft, ob das bestehende Gerät repariert werden kann – und welche Lösung technisch und wirtschaftlich die sinnvollste ist.

Gerade bei kostenintensiven Investitionen kann dieser Ansatz einen entscheidenden Unterschied machen. In vielen Fällen ist die Reparatur die deutlich wirtschaftlichere Lösung für eine Praxis – wird aber im klassischen Vertrieb oft gar nicht erst geprüft, weil eine Neuanschaffung für das Depot finanziell interessanter ist.

Rabatt ist nicht gleich Wirtschaftlichkeit

Auch im Materialeinkauf gilt: Ein Rabatt bedeutet nicht automatisch, dass ein Produkt tatsächlich günstiger ist – entscheidend ist immer, von welchem Ausgangspreis dieser berechnet wird, wie nachvollziehbar die Preisstruktur ist und ob Preise und Konditionen transparent vergleichbar sind.

Ein Modell mit klarer Haltung

Smart Dentist ist zu 100 Prozent im Besitz von Schweizer Praxisinhabern. Entscheidungen werden zugunsten der Praxen getroffen. Das Ergebnis ist kein klassisches Depot, sondern ein Modell, das Einkauf, Service und Praxisbetrieb verbindet und konsequent auf den wirtschaftlichen Erfolg der Privatpraxen ausgerichtet ist. ◂◂

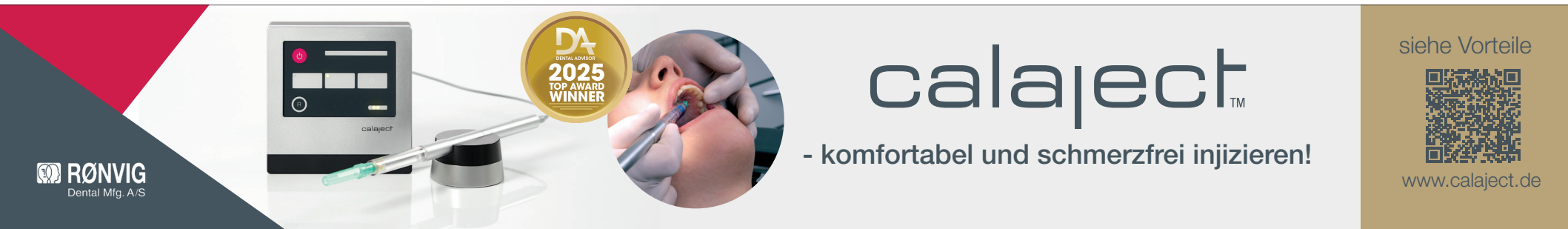
Testen Sie den Smart Dentist noch heute!

smartdentist.ch | Kontaktformular | Smart Points | SmartPRO

Smart Dentist AG
www.smartdentist.ch

* Die Beiträge in dieser Rubrik stammen von den Anbietern und spiegeln nicht die Meinung der Redaktion wider.

ANZEIGE



DIE NEUE
GBT MACHINE®

SWISS ORIGINALS ONLY

GUIDED BIOFILM THERAPY®



QUALITÄT SAGT GRÜEZI

EMS
MAKE ME SMILE.