Dental Tribune German Edition · Nr. 5/2010 · 5. Mai 2010

Der neue Präsident des Bundesverbandes Dentalhandel e.V. (BDV) Lutz Müller und die neuen Vizepräsidenten Bernd Neubauer und Bernd-Thomas Hohmann äußerten sich über die zukünftigen Schwerpunkte der Verbandsarbeit, zur Kooperation mit dem europäischen Dachverband ADDE sowie zur Entwicklung und Bedeutung des Dentalhandels in Zeiten der Wirtschaftskrise und sich verändernder Altersstrukturen.

Der neue Vorstand des BVD v.l.n.r.: Vizepräsident Bernd Neubauer, Präsident Lutz Müller und Vizepräsident Bernd-Thomas Hohmann.

***Dental Tribune:* Welche Schwerpunkte wird der neue Vorstand in der Verbandsarbeit setzen? Welche Themen stehen im Vordergrund sowohl regional als auch auf europäischer Ebene?**

Aufbauend auf die positive Arbeit und die erzielten Ergebnisse des bisherigen Vorstandes haben wir uns für unsere Amtsperiode folgende Ziele gesetzt: Die Besonderheiten des Dentalfachhandels und sein umfassendes Leistungsspektrum wollen wir gegenüber der Politik und der Dentalindustrie stärker herausstellen. Die Entwicklung des Handels, die dieser in den letzten Jahren vollzogen hat, muss bekannter werden. Gerade auf diesem Gebiet haben wir in der letzten Zeit noch Bedarf festgestellt.

„Die Besonderheiten des Dentalfachhandels und sein umfassendes Leistungsspektrum wollen wir gegenüber der Politik und der Dentalindustrie stärker herausstellen."

Fachhändler werden zukünftig immer stärker Beratung für unsere Kunden leisten, und zwar auf hohem Niveau. Dazu gehören exzellent ausgebildete Mitarbeiter, ohne die eine anspruchsvolle Beratung natürlich nicht zu leisten ist. Daraus haben wir die Konsequenz gezogen und werden deshalb ein E-Learning in unseren Ausbildungen implementieren. Die Weichen dafür hatte schon der vorherige Vorstand gestellt. Wir werden dieses Projekt mit aller Kraft umsetzen und haben dafür auch die volle Unterstützung der Verbandsmitglieder. Mit unserem E-Learning wollen wir unseren Auszubildenden ab dem ersten Ausbildungsjahr kontinuierlich das dentalfachspezifische Wissen vermitteln.

Als Mitglied von proDente werden wir die überaus positive Arbeit weiter tatkräftig unterstützen. Insgesamt soll der Bundesverband Dentalhandel als kompetenter Ansprechpartner für die Berufsstände und als Kooperationspartner für die Branchenverbände gestärkt werden.

Noch kurz zu Europa: Hier werden wir unsere Arbeit im europäischen Dachverband Association of Dental Dealers in Europe (ADDE) auf hohem Niveau fortführen und mit dazu beitragen, dass die ADDE in Brüssel stärker auf politischer Ebene zu hören ist. Eine entsprechende Tagung ist bereits in Planung.

Was erwarten Sie vom Wirtschaftsjahr 2010 für Handel, Industrie, Zahnärzte und Zahntechniker?

Wir sind im Ganzen optimistisch. Wir wollen bei unseren Kunden, Zahnärzten und Zahntechnikern, dazu beitragen, dass diese nach der Krise am Aufschwung teilnehmen können. Dazu werden wir mit der Industrie weiter intensiv zusammenarbeiten – wir sitzen da in einem Boot.

Können Sie kurz zusammenfassen, wo die Vorteile der engen Kooperation von Handel und Industrie in Deutschland für Zahnärzte und Zahntechniker liegen?

Der Dentalfachhandel spiegelt der Industrie die Anforderungen der Kunden wider. Durch den engen und vertrauensvollen Kontakt zu unseren Kunden erhalten wir Informationen z. B. zu Produkten, die für die Industrie sehr wichtig sind. Ein Beispiel: Es kann sich beim Einsatz in der Praxis, im Labor zeigen, dass es Verbesserungsbedarf gibt. Dann melden wir dies an die Industrie weiter und ermöglichen auf diese Weise im besten Falle eine Umsetzung. Zahnärzte und Zahntechniker können so bessere Produkte erhalten. Umgekehrt sind wir natürlich auch auf die Innovationen der Industrie angewiesen. Also, Sie sehen, von der engen Kooperation zwischen Handel und Industrie profitieren alle.

Aufgrund des demografischen Wandels in Deutschland rückt die Behandlung älterer Menschen immer mehr in den Mittelpunkt. Was glauben Sie, wie werden sich die Veränderungen in der Altersstruktur der Patienten auf die Arbeit der Zahnmediziner und Zahntechniker auswirken und was bedeutet das für den Dentalhandel, seine Produkte und Serviceleistungen?

Hier sehen wir vielfältige Änderungen auf uns zukommen. Dies wird Produkte betreffen, Beratungsleistungen des Handels, aber auch Behandlungsabläufe. Einige Beispiele: Produkte werden sich teilweise ändern, um besser für den Einsatz bei älteren Menschen geeignet zu sein. Es wird größeren Bedarf an Zahnersatz geben mit der Anforderung, länger haltbar zu sein. Es wird aber auch einen Zuwachs an Reparaturbedarf geben. Die Praxen werden ihr Angebot anpassen und sich z.B. mit transportablen Geräten ausrüsten. Nicht zu vergessen ist aber auch, dass die Behandlung älterer Menschen einen größeren Zeitbedarf mit sich bringt und damit natürlich auch zu höheren Kosten führt, die heute noch nicht vergütet werden.

Herr Müller, seit April 2009 vertreten Sie die Interessen des BVD auch im ADDE. Welche Erfahrungen des BVD kommen der ADDE zugute, und wie kann der BVD und damit die deutsche Dentallandschaft vom ADDE profitieren?

Wir können Ihnen ein konkretes Beispiel nennen, wie die Dentallandschaft von einer europäischen Zusammenarbeit profitiert: Mit Unterstützung des BVD wurde EDI-Dent entwickelt und auch europaweit eingeführt. Durch diesen elektronischen Datenaustausch können z.B. Bestellungen schneller durchgeführt werden bei gleichzeitiger Absenkung der Fehlerquote. Ohne die Zusammenarbeit in einem europäischen Verband wäre die Umsetzung ungleich schwieriger geworden. Aber so konnten in relativ kurzer Zeit die Unternehmen von Handel und Industrie erreicht und informiert werden. Es ist sogar gelungen, entsprechendes Know-how europaweit zur Verfügung zu stellen. Damit konnte die Einführung bei großen und auch gerade bei kleinen Unternehmen unterstützt werden.

Im Herbst letzten Jahres mehrten sich die Stimmen, die Veränderungen bei den Fachdentalveranstaltungen erwarten ließen. Wird es hier in diesem Jahr Neuerungen geben?

In 2010 wird der regionale Fachhandel bundesweit sechs Ausstellungen anbieten. In diesem Jahr sollen die Ausstellungen in Berlin und Hannover entfallen. Die Gründe, die zu dieser Entscheidung geführt haben, liegen auf der Hand: Schließlich engagieren sich Fachhandel und die mit ihm verbundene Industrie bei den Ausstellungen, um die Kunden vor Ort ausführlich informieren zu können. Durch die Wirtschaftskrise ist es allgemein notwendig geworden, Kosten zu reduzieren. Dies wollen wir auch unseren Kunden ermöglichen. Deshalb unterstützen wir die beschlossene Fokussierung auf sechs Standorte. Nur so kann auch in diesen schwierigen Zeiten eine höhere Attraktivität zu niedrigeren Kosten erreicht werden.

„Durch die Wirtschaftskrise ist es allgemein notwendig geworden, Kosten zu reduzieren. Dies wollen wir auch unseren Kunden ermöglichen."

Vielen Dank für das Gespräch! DT

Das Interview führte Dr. Torsten Hartmann, Chefredakteur der DENTALZEITUNG.

ZWP online Weitere Informationen stehen für Sie unter www.zwp-online.info/kammern_verbaende bereit.

Seit den Vorstandswahlen am 10. November 2009 ist der langjährige Vizepräsident des Bundesverband Dentalhandel e.V. (BDV) Lutz Müller neuer Präsident des BVD. Bernd Neubauer, bisheriger Präsident, steht dem Verband für eine Übergangszeit als Vizepräsident zur Verfügung. Zum weiteren Vizepräsidenten wählte das Präsidium Bernd-Thomas Hohmann, Geschäftsführer von Henry Schein Deutschland.

ANZEIGE

DENTAL-SUISSE
BASEL 27 | 28 | 29 MAI

<Dental-Suisse> 2010 in Basel
3 Tage Mittelpunkt für Dentalprofis aus Schweiz - Deutschland - Frankreich - Italien

- im 2-Jahres-Rhythmus
- Die grösste Dentalmesse der Schweiz auf über 5'000 m²
- Standort Basel: Grosse Besucherzahl aus dem benachbarten Ausland
- Schnelle und unkomplizierte Anreise aus der ganzen Schweiz
- Anmeldung für Aussteller über www.dental2010.ch
- In Zusammenarbeit mit allen führenden Verbänden der Schweizer Dentalwelt

Patronat: Arbeitgeberverband der Schweizer Dentalbranche
Hauptpartner: Schweizerische Zahnärztegesellschaft SSO
Partner: Verband Zahntechnischer Laboratorien der Schweiz, VZLS
Partner: Schweizer Verband der Dentalassistentinnen
Partner: Berufsverband für Dentalhygienikerinnen und Dentalhygieniker

Medien Partner: Dental Tribune, dental suisse

LITETOUCH

Der Kraftzwerg unter den Erbium-Lasern durch revolutionäre Laser-im-Handstück-Technologie

- *Anwendungsstark*
- *Leicht transportabel*
- *Profitabel*

Neue Medizin Technologien München GmbH

Training, Fortbildung und umfangreiche Serviceleistungen durch unser Zentrum für sanfte Laserzahnheilkunde (www.ZentrumfuersanfteLaserzahnheilkunde.de)
Außerdem: Gebraucht- und Demosysteme aller Wellenlängen zu attraktiven Preisen (www.nmt-muc.de)

Syneron Dental Lasers

ANTWORTFAX 0 89/6 10 89 38-7

Datum, Praxisstempel

Bitte um Terminvereinbarung:
❏ zur unverbindlichen Beratung Konzeption Laser/Wirtschaftlichkeit
❏ für einen kostenfreien Demotermin in der Praxis

Bitte Unterlagen:
❏ LiteTouch
❏ Opus Duo Aqualite
❏ Kompaktdiodenlaser Wiser

NMT München GmbH • Neue Medizintechnologien • Flurstr. 5 • 82166 Gräfelfing • Tel.: 0 89/6 10 89 38-0 • Fax: 0 89/6 10 89 38-7 • info@nmt-muc.de
www.nmt-muc.de • www.sanfteLaserzahnheilkunde.de • www.ZentrumfuersanfteLaserzahnheilkunde.de