

Qualität der Arbeitsergebnisse steht für Zahnärzte, Zahntechniker und Handel in der Schweiz an erster Stelle

Interview mit Rudolf Greder, Präsident des Schweizer Dentalhandels, zur Situation des Dentalfachhandels in der Schweiz

Der europäische Markt ist stetigen Veränderungen unterworfen. Sintertechnik, CAD/CAM, Billigzahnersatz aus dem Ausland, schärferer Wettbewerb unter Zahnärzten und gewerblichen Laboren sind nur einige der aktuellen Themen. Auch einer der kleinsten Dentalmärkte, die Schweiz, ist von diesen Veränderungen betroffen. Einen Einblick in die schweizerische Sicht der Dinge gibt ein kurzes Interview, das ZT Andreas Wetzel mit Rudolf Greder, amtierender Präsident des Schweizer Dentalhandels SVDH und Mitglied der Geschäftsleitung der Kaladent AG, für die DZW führte.

DZW: Herr Greder, in Deutschland und auch in Österreich ist der Dentalfachhandel einem starken Veränderungs- und Konzentrationsprozess unterworfen. Ist das auch in der Schweiz so?

Rudolf Greder: Nein, der Schweizer Dentalhandel ist diesen Veränderungen nicht in diesem Ausmaß unterworfen. Im Gegenteil, der Dentalhandel arbeitet aufgrund des kleinen Markts relativ gut und eng zusammen. Das Geschäft verteilt sich im Großen und Ganzen auf eine kleine Anzahl relevanter Vertriebsfirmen.



Rudolf Greder, Präsident des Schweizer Dentalhandels: Synergieeffekte, resultierend aus der Zusammenarbeit aller Branchenteilnehmer, wären für alle zum Vorteil.

DZW: Wie wirken sich die Konzentrationsprozesse global in der Dentalindustrie und im Fachhandel auf dem kleinen Binnenmarkt Schweiz aus? Einige der neuen großen Handelsunternehmen platzieren sich ja auch im österreichischen und schweizerischen Markt.

Greder: Die Schweizer Kunden verhalten sich hier relativ abwartend. Sicher, es gibt einige ausländische Versandhäuser, die ver-

suchen, in der Schweiz Fuß zu fassen, doch sehen wir hier im Moment keine so großen Probleme. Der Schweizer Kunde ist da sehr handelstreu. Noch dazu bestehen ja immer noch gewisse Zolleinschränkungen, die den freien Handel zwischen der Europäischen Union (EU) und der Schweiz etwas schwieriger machen.

DZW: Welche Rolle spielt die Schweiz im Kreis des europäischen Dentalfachhandels? Wie kommen Sie mit der EU und ihren Normen, Anforderungen und Gesetzen zurecht?

Greder: Aufgrund der sich ständig ausweitenden Harmonisierung der Schweiz mit der EU unterliegen wir als Dentalhandel in allen Richtungen den europäischen Richtlinien. Auch spielt die Schweiz in einigen europäischen Arbeitsgremien, wie der europäischen Händlervereinigung ADDE, eine aktive Rolle. Schließlich beliefern der Dentalhandel und die Schweizer Industrie nicht gerade wenige Kunden innerhalb der Europäischen Union.

DZW: In Deutschland sehen viele Dentalfachhändler ihre Zukunft in der Dienstleistung für den Zahnarzt oder Zahntechniker, im Service von der Praxis-/Laborgründung bis zur Weitergabe oder dem Verkauf an einen Nachfolger, weniger im Verkauf von Materialien und Geräten. Ist das in der Schweiz ähnlich?

Greder: Der Rundumservice war in unserer Branche schon immer sehr groß. Der Service am Kunden ist schon immer ein großes Anliegen des Schweizer Dentalhandels.

DZW: Welche Funktion hat der Außendienst heute und in Zukunft?

Greder: Der Außendienst baut verstärkt auf Service und Schulung der Endverbraucher, da die heutigen Produktsysteme immer erklärungsbedürftiger werden. Gerade in der heutigen, sich ständig verändernden Dentalwelt, trägt hier der Handel eine sehr große Verantwortung. Den Außendienst sehen wir mehr als Wissensvermittler und verlängerten Arm des klassischen Depots, als nur als „Auftragsabholer“. Auch die Kundenbindung ist hier ein sehr wichtiger Aspekt.

DZW: Welche Rolle spielt der Materialeinkauf über das Internet in der Schweiz?

Greder: Gerade in den vergangenen Jahren hat der Einkauf von Verbrauchsartikeln über das Internet auch in der Schweiz zugenommen. Es gibt Handelshäuser, die bereits mehr als 65 Prozent ihrer zahnärztlichen Verbrauchsartikel über diesen Weg verkaufen. Im Laborbereich ist das deutlich weniger. Das Schweizer Labor schätzt bewusst die Nähe des Handels und den persönlichen Kontakt.

DZW: Deutschland und auch die Schweiz gelten, trotz ihrer unter-

schiedlichen Strukturen in Gesundheitssystem und Praxen, als High-End-Märkte für Zahnmedizin und Zahntechnik. Stimmt das in der Schweiz auch bei Material und Geräten noch? Wie viel Geld gibt ein junger Praxisgründer in der Schweiz heute aus? Und in welche Investitionsgüter, welche neue Technologien investieren Zahnärzte und Zahntechniker in der Schweiz?

Greder: Die Schweizer Kunden sind generell sehr an neuer Technologie interessiert, reagieren aber im ersten Moment etwas verhalten. Echte Innovationen werden aber gerne und schnell angenommen. Speziell in der

CAD/CAM-Technologie ist hier die kleine Schweiz recht weit vorne.

DZW: Welche Trends der diesjährigen IDS haben aus Ihrer Sicht eine Zukunft oder werden die Ausübung der Zahnheilkunde, das Zahntechniker-Handwerk in den nächsten Jahren sichtbar verändern?

Greder: Es ist erstaunlich, wie sich gerade die CAD/CAM-Technik innerhalb der vergangenen zwei Jahre perfektioniert hat. Aber auch andere Techniken, zum Beispiel die Sintertechnik, werden sicher auch den Schweizer Markt in Zukunft stärker beein-

flussen. Diese Entwicklungen werden aber sehr an der jeweiligen Qualität der Arbeitsergebnisse zu prüfen sein. Arbeitsqualität steht für den Schweizer Dentalhandel, den Zahntechniker und den Zahnarzt immer an erster Stelle.

DZW: Was wünschen Sie sich für den Schweizer Dentalmarkt?

Greder: Ich wünsche mir, dass die Branchenteilnehmer, Handel und Industrie, Dentallabore, Universitäten etc., verstärkt zusammenarbeiten. Nach meiner Meinung wären die daraus entstehenden Synergieeffekte für alle zum Vorteil. ■

Abonnenten

DZW
Service

unter der Nummer:
(0 23 23) 59 31 52

Eilige Inserate
unter der Nummer:
(0 23 23) 59 31 32