BVD AKTUELL // Im Mai 2025 wurde Jochen G. Linneweh zum Präsidenten der Association of Dental Dealers in Europe (ADDE) gewählt. Ein Aufgabenbereich, der Linnewehs Tätigkeit als amtierender Präsident des Bundesverband Dentalhandel e.V. ergänzt sowie dessen Expertise für die Dentalbranche ideal erweitert. Im Interview mit der Redaktion zieht er Bilanz über die aktuellen Herausforderungen auf nationaler sowie europäischer Ebene und gibt Einblicke in die zurückliegenden Monate im neuen „Doppel-Amt".

© rustamank – stock.adobe.com

„DER QUALIFIZIERTE FACHHANDEL BRAUCHT KLARE, PRAKTIKABLE REGELN STATT ÜBERMÄSSIGER BÜROKRATIE – NATIONAL WIE EUROPÄISCH"

Herr Linneweh, wie steht es aktuell um den ADDE?

Der ADDE feierte im Jahr 2024 sein 60-jähriges Jubiläum. Doch anstatt an Ruhestand zu denken, muss der Händlerverband angesichts der turbulenten politischen und gesellschaftlichen Entwicklungen, die den nationalen und internationalen Dentalmarkt beeinflussen, eine Revitalisierung erfahren. Kurzum: Der ADDE hat heute mehr Aufgaben als in der Vergangenheit und lebt von den Impulsen und der Umsetzung der gemeinsamen Interessen seiner Mitglieder. Wichtige Ziele sind dabei der intensivierte Dialog mit dem europäischen Herstellerverband FIDE sowie die gemeinsame Stärkung der Interessenvertretung in Brüssel.

Mit welchen Visionen und Aufgaben haben Sie Ihre Amtszeit angetreten?

Vor gut zwei Jahren war die Euphorie im BVD-Vorstand groß, dem ADDE wieder beizutreten. Unser Ziel: die gemeinsamen Interessen des Dentalfachhandels auf europäischer Ebene zu definieren und grenzübergreifend zu bündeln. Im Vordergrund steht die partnerschaftliche Kommunikation mit der Dentalindustrie – den Herstellern, die ihre Produkte über den Handel vertreiben. Diesen Dialog praktizieren wir in Deutschland erfolgreich: Namhafte, handelstreue Herstellerfirmen sind kooperierende Mitglieder im BVD. Auf dieser Augenhöhe fördern wir den offenen Austausch.

Mit meiner Wahl zum europäischen Präsidenten ist die Erwartung verbunden, dass sich der Wunsch der europäischen Dentalhändler nach Kommunikation in Gang setzt, um Unternehmensvorteile zu generieren. Ein Verband gibt zwar Impulse und definiert Positionen, aber der Erfolg wird ausschließlich durch die proaktive Mitwirkung all seiner Mitglieder generiert.

Fest steht: Der europäische Dentalmarkt zählt weltweit zu den bedeutendsten. Es gibt eine große Zahl thematischer Schwerpunkte, bei denen ein gemeinsam formuliertes europäisches Interesse vieles erleichtern könnte. Auf die gemeinsame europäische Bühne gehören:

- Das **Desinteresse der Politik** an der Zahnmedizin und dem eng verknüpften Dentalmarkt.
- **Überzogene Regularien und Bürokratie** (wie die MDR), die Prozesse erschweren, verteuern und zum Marktaustritt wichtiger Produkte führen.
- **Fachkräftemangel:** Fachliche Fortbildung von Mitarbeitern aus Handel

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

„IM ZENTRUM DER NÄCHSTEN ADDE-SITZUNG STEHT DAS ZIEL, DIE ZUSAMMENARBEIT MIT DEM EUROPÄISCHEN HERSTELLERVERBAND FIDE SIGNIFIKANT ZU INTENSIVIEREN."

und Industrie, um die Entwicklung zu stoppen.
- Die **unkontrollierbare Zunahme dentaler Produkte aus Asien** (ohne Zulassung oder als Plagiat), die europäische Akteure bedrohen.
- **Organisation** regionaler Fachmessen, Schulungs- und Fortbildungsforen.

Sie betonen die Wichtigkeit der internen Organisation: Inwiefern dient die „verlässliche Agilität" des BVD als Vorbild für den ADDE? Und wie gelingt es dem Verband, die Kräfte der Mitglieder zu bündeln?

Um sich den genannten Themen auf europäischer Ebene mit Nachdruck zu widmen, bedarf es der Bereitschaft zur Mitwirkung aller Teilnehmer und eines offenen Dialogs, um gemeinsam Kräfte zu bündeln.

In Deutschland haben wir im BVD intensiv an der Erneuerung der inneren Organisation gearbeitet. Die enge Zusammenarbeit in Vorstand, Präsidium und Geschäftsführung ist von verlässlicher Agilität geprägt. Unsere Erfahrungen teilen wir gern mit europäischen Kollegen.

Ein Branchenverband vereint Firmen, die im Wettbewerb stehen. Doch während qualifizierter Wettbewerb den Markt belebt, gibt es selbst unter strengsten Mitbewerbern gemeinsame Ansätze. Die unternehmerischen Themen sind inhaltlich meist identisch. Auf Verbandsebene können Schnittstellen definiert werden, die die Arbeit im eigenen Unternehmen erleichtern und Vorteile generieren. Es gilt der Grundsatz: Wer ein großes Schiff alleine rudert, verliert schnell die Kraft und die Freude an der Herausforderung.

Der Dentalhandel zeichnet sich durch intensiven Wettbewerb aus. Was motiviert die BVD-Mitglieder zur Zusammenarbeit?

Dazu zwei aktuelle und konkrete Beispiele für Branchenlösungen innerhalb des BVD:
- Trotz strengen Wettbewerbs konnte die **Versorgungssicherheit** von Praxen und Labors gesichert werden: Nach einem schmerzhaften Cyberangriff war die logistische Versorgung eines großen Fachhändlers komplett ausgefallen. Mit einer Sofortmaßnahme stellte ein Konkurrent **innerhalb von 24 Stunden** die Versorgung der Kunden seines Mitbewerbers sicher. Gewinner waren nicht nur Patienten und Praxen, sondern auch die Hersteller, da die Waren über den Fachhandel zum Anwender kamen.
- Ein anderes Beispiel ist die Initiative der Verbandsmitglieder, **Leistungsmerkmale für technischen Service** festzulegen. Dabei geht es um selbst definierte **qualitative Standards** für alle Leistungen im technischen Service. Dies bietet Herstellern und Praxisbetreibern eine **sichere, geprüfte Leistung**, dokumentiert durch den personifizierten Ausweis des Servicetechnikers.

Parallel zur dentalen Leitmesse in Paris, dem French Dental Association Annual Meeting (ADF), findet Ende November die nächste Sitzung des ADDE statt. Welche Themen werden Sie sich dort vornehmen?

Im Zentrum der nächsten ADDE-Sitzung steht das Ziel, die Zusammenarbeit mit dem europäischen Herstellerverband FIDE signifikant zu intensivieren. Dies ist entscheidend, um die Interessen des Dentalhandels und der Industrie auf europäischer Ebene gemeinsam und schlagkräftiger vertreten zu können.

Um die europäische Dimension zu vervollständigen, haben wir bei Tamara Fayolle, Vizepräsidentin des ADDE und Vorstandsmitglied (CODIR, Frankreich), nach einem Statement zur Situation in einem weiteren wichtigen EU-Dentalmarkt gefragt.

Tamara Fayolle: Die Revitalisierung des ADDE ist angesichts der Herausforderungen durch überzogene Regularien wie die MDR und die Zunahme nicht konformer Produkte aus anderen Ländern absolut notwendig. Wir als französische Händler- und Herstellervereinigung Comident dienen bereits als gefragter Ansprechpartner für Behörden und Politik, da wir die gesamte Wertschöpfungskette abdecken. Die Einhaltung strenger europäischer Vorschriften erfordert die enge, komplementäre Zusammenarbeit aller Wirtschaftsakteure, um die notwendigen Sicherheitsstandards für Gesundheitsprodukte zu gewährleisten. Aktuell führen wir eine monatelange Sensibilisierungskampagne gegen die Risiken nonkonformer Produkte durch. In Kooperation mit der ADF klären wir Praktiker auf Kongressen auf, wie nicht konforme Produkte identifiziert werden können. Der ADDE unterstützt diese nationalen Initiativen entschlossen, um die Qualität des europäischen Marktes zu sichern und illegale Praktiken zu bekämpfen.

Herzlichen Dank für Ihre Zeit und Ihr wertvolles Branchenengagement!

Jochen G. Linneweh ist ein deutscher Unternehmer. Nach einer selbstständigen Tätigkeit in der Zahntechnik übernahm er 1988 als geschäftsführender Gesellschafter den Dentalfachhändler dental bauer und entwickelte das Unternehmen im Laufe von Jahrzehnten zu einer Firmengruppe mit nationaler und internationaler Bedeutung. Seit 2024 ist Jochen G. Linneweh für die Unternehmensgruppe beratend tätig.
In ehrenamtlicher Funktion vertritt Linneweh als Präsident die Interessen des BVD (Bundesverbandes des Dentalhandel) und seiner kooperativen Industriepartner, ferner ist er auf europäischer Ebene Präsident des ADDE (Association of Dental Dealers in Europe).

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