

# Nah am Nerv

Liebe Kolleginnen, liebe Kollegen,

man muss schon ein bisschen verrückt sein, wenn man mitten in der Pandemie mit einem Unternehmen startet, das nicht gerade einen superinnovativen Impfstoff, neuartige Testverfahren oder ein Heilmittel gegen den allgemeinen Frust verkauft. So verrückt waren wir mit der Deutschen Zahnärzte-Genossenschaft (DZG), als wir im vergangenen Jahr ins operative Geschäft eingestiegen sind – mit einer Serviceplattform für zahnärztliche Dienstleistungen. Kein neuer Gedanke, haben einige gesagt. Die Konkurrenz schläft nicht. Was macht ihr anders als andere? Und wozu braucht es eigentlich die Genossenschaft? Warum gerade jetzt?

Ganz einfach: Die Zeit war reif für die DZG, ihre Kooperationspartner und ihre Idee von Service und der Bündelung zahnärztlicher Dienstleistungen. Verrückt, ja, vielleicht, aber vor allem ganz nah am Nerv der Kolleginnen und Kollegen. Denn die DZG bietet Dienstleistungen, in denen das Know-how vieler steckt, kombiniert mit Unabhängigkeit und zahnärztlichem Sachverstand – für Zahnärzte von Zahnärzten. Mit allen Vorteilen, die die Gemeinschaft einer Genossenschaft bietet.

Ganz oben bei den Anfragen an die Genossenschaft stehen die Praxisabgaben. Das Thema treibt viele um – demografiebedingt, pandemiebedingt. Da geht es nicht nur um Alterssicherung, sondern oft auch um ein persönliches Lebenswerk. Ebensolche Unterstützung können wir auch zum Start in ein selbstständiges Berufsleben bieten. Und wer möchte, den begleiten wir auch in der etablierten Praxis, um zu entlasten, effizienter zu gestalten und Schätze zu heben.

Wir bieten weder Impfstoff noch Allheilmittel. So viel ist klar. Aber es war gut, dass wir so verrückt waren, mit der DZG dennoch in ein ungewisses Jahr zu starten und den Kolleginnen und Kollegen „auf den Nerv“ zu gehen. Das werden wir auch weiterhin tun – dort wo die Unterstützung gerade am meisten gebraucht wird.

Ihr




**Dr. Frank Wuchold**  
Mitglied im  
FVDZ-Bundesvorstand