

Workshopankündigung

Gut beraten auf dem „digital highway“

„Ob wir es gut finden oder nicht: Die digitale Zukunft hat begonnen und es gilt, sich dieser zu stellen“ – mit diesen Worten beendete Henry Schein Inc. CEO und Chairman of the Board Stanley M. Bergman seine Eröffnungsrede am 28. Januar 2014 anlässlich der vierten Nationalen Vertriebstagung in Berlin. Worte, die die aktuellen Entwicklungen im Dentalmarkt auf den Punkt bringen und verdeutlichen, dass die Zukunftsfähigkeit von Praxen und Laboren stark von deren Digitalisierungsgrad abhängig sein wird.

Christin Bunn/Leipzig

■ Die Rede von CEO Bergman stellte nur eines vieler Highlights der Nationalen Vertriebstagung dar, an der fast 650 Außendienstmitarbeiter und Führungskräfte von Henry Schein sowie Mitarbeiter der Partner aus der Industrie Ende Januar für insgesamt drei Tage teilnahmen. Dabei galt es, sich mittels fortbildungsorientierter Zirkeltrainings und informativer Breakout Sessions neues Fachwissen anzueignen und bestehendes Wissen hinsichtlich Produkten, Technologien und Geräten zu vertiefen. Diese Veranstaltung fand bereits zum vierten Mal statt und dient nicht nur als Kick-off des neuen Geschäftsjahres, sondern vor allem als unverzichtbare Größe in der Zusammenarbeit mit dem Kunden. Schließlich kann ein Berater des Dentalfachhandels nur dann alle relevanten Produkteigenschaften an Praxis- und Laborinhaber kommunizieren

sowie transportieren, wenn er diese selbst optimal vermittelt bekommen hat.

Exklusives Presse Get-together

Erstmalig fand in diesem Jahr im Vorfeld der Nationalen Vertriebstagung ein Presse Get-together statt, bei dem Medienvertreter die Möglichkeit hatten, Geräte live zu sehen und gezielte Fragen an die Henry Schein-Spezialisten zu stellen. Als Location diente das Dentale Informations Centrum (DIC) in Berlin. Neben der Führung durch ausgewählte Produktsegmente beeindruckten die Präsentationen von Joachim Feldmer, Geschäftsführer Henry Schein Dental Deutschland, und Andreas Meldau, Geschäftsführer und President European Dental Group.

So hob Meldau hervor, dass Henry Schein Dental mit fast 1.200 Mitarbeitern,

knapp 40 Standorten, 8 DICs, mehr als 330 Technikern und 250 Fachberatern im Außendienst ideal aufgestellt sei, um allen kundenseitigen und mit aktuellen Entwicklungen einhergehenden Anforderungen bestmöglich nachzukommen.

Feldmer betonte darauf aufbauend, dass es gegenwärtige Veränderungsprozesse fachhandelsseitig aufzugreifen gilt, um Zahnarzt und Zahntechniker beratend und unterstützend zur Seite zu stehen. So seien neben der Digitalisierung als Grundinstanz vor allem auch die langfristigen demografischen Veränderungen eine Entwicklungstendenz, die man in diesem Kontext zwingend berücksichtigen müsse. Auch die Feminisierung und der kontinuierlich wachsende Wunsch nach Work-Life-Balance fordern ein Umdenken, sodass der Dentalfachhandel heute nicht mehr nur als Dienstleister



Abb. 1a



Abb. 1b



Abb. 1c

▲ Abb. 1a–c: Beim Media Get-together am Vortag der Nationalen Vertriebstagung hatten Pressevertreter die Möglichkeit, sich im Berliner DIC über aktuelle Entwicklungen zu informieren.

agieren kann, sondern die Funktion als Beratungs- und Systemlösungsanbieter ergreifen muss, um den Kunden innerhalb dieser Veränderungsszenarien unterstützend an die Hand nehmen zu können.

Die Digitalisierung als Chance begreifen

Die digitale Zahnmedizin ermöglicht es heute, neue Wege in der Zusammenarbeit zwischen Praxis und Labor zu nutzen und damit im Idealfall die Effektivität im Behandlungsablauf zu erhöhen bei gleichzeitiger Steigerung des Patientenkomforts. Was im ersten Moment gut klingt, hat aber auch eine Schattenseite, denn eine allgemeingültige Lösung für Zahnarzt und Zahntechniker gibt es nicht. Das Produktangebot ist vielseitig und führt oft zu folgendem Ergebnis: einer Überforderung des Kunden, der dadurch keine Produktentscheidungen treffen kann und daraus resultierend die Chance auf eine zukunftsfähige Neuausrichtung verpasst.

Diese Vielschichtigkeit hat Henry Schein erkannt und mit der Dachmarke ConnectDental eine benutzerfokussierte Orientierungshilfe auf dem „digital highway“ geschaffen. Unter ConnectDental bündelt der Dentalfachhändler sein Angebot rund um den Workflow zwischen Praxis und Labor und zeigt Möglichkeiten der vernetzten Arbeit beider auf. Im Mittelpunkt steht dabei die Zusammenführung von Systemen, denn die optimale Vernetzung wird im Zuge von Investitionsentscheidungen immer wichtiger. Henry Schein agiert dabei als herstellerunabhängiger Berater und rückt die Prozesskette in den Fokus. Denn nur, wenn diese funktioniert, kann der effiziente Weg von der digitalen Abformung bis hin zum fertigen Zahnersatz auch sichergestellt werden.

Workshops zeigen Wege auf

Um Zahnärzten und Laborinhabern die Möglichkeit zu geben, auf dem Markt gängige Geräte und die damit verbundenen Arbeitsgänge eigenständig, live und unter fachkundiger Beratung durch die Henry Schein-Spezialisten und die CAD/CAM-Hersteller auszuprobieren, gibt es in diesem Jahr unter anderem im Hamburger Dentalen Informations Cen-



Abb. 2

▲ Abb. 2: Stanley M. Bergman, CEO and Chairman of the Board Henry Schein Inc., eröffnete die Nationale Vertriebstagung.

trum zwei CAD/CAM-Systemvergleichsworkshops. Diese finden am 22. März sowie am 20. September statt. Zusätzliche Fortbildungsveranstaltungen zum Thema digitale Zahnheilkunde werden bundesweit auch in anderen DICs angeboten.

Alle Workshops und Fortbildungsveranstaltungen sind Teil der ConnectDental-Aktivitäten von Henry Schein. Dieses Komplettkonzept fokussiert den digitalen Workflow zwischen Praxis und Labor und beinhaltet verschiedene Komponenten, wie eine umfangreiche Produktpalette, Software, umfassende Beratung, Schulungen und Weiterbildungen für Praxis- und Labormitarbeiter sowie weitere Dienstleistungen. Mit ConnectDental setzt Henry Schein auf offene Systeme, die Zahnarztpraxen und Laboren individuelle Lösungen bieten und somit einen

effizienten und effektiven Einsatz neuer Technologien erleichtern, um die Nutzung digitaler Möglichkeiten zu optimieren. ◀◀

Anmeldung und weitere Informationen unter:

Henry Schein Dental Deutschland GmbH
Hotline: 0800 1400044

E-Mail: connectdental@henryschein.de



KONTAKT

Henry Schein Dental

Monzastr. 2a

63225 Langen

Tel.: 06103 7575000

www.henryschein-dental.de



Abb. 3

▲ Abb. 3: Rund 650 Außendienstmitarbeiter und Führungskräfte von Henry Schein sowie Mitarbeiter der Partner aus der Industrie nahmen an der dreitägigen Veranstaltung Ende Januar in Berlin teil.