„Wir blicken voller Erwartungen in die Zukunft der Zahnheilkunde“

“We are very excited about the future of dentistry”

Ein Interview mit Stanley M. Bergman, Chairman of the Board und CEO von Henry Schein.

An interview with Stanley M. Bergman, chairman of the board and CEO of Henry Schein.

■ Herr Bergman, wie würden Sie das derzeitige Marktklima in der Zahnheilkunde beschreiben?

Wir blicken voller Erwartung in die Zukunft unserer Branche und auf den Weg, den wir eingeschlagen haben. Zahnarztpraxen aller Größen haben immer noch mit den Herausforderungen der Zeit nach der Coronapandemie zu tun; sie kämpfen um Patientenbindung und mit Fachkräftemangel, vor allem bei Zahnmedizinischen Fachangestellten und Dentalhygienikern.

Angesichts der aktuellen Trends erwarten wir, dass sich die von uns belieferten Märkte von den Problemen der Zeit nach der Pandemie erholen werden. Die zahnärztliche Versorgung ist immer besser zugänglich, und die Patienten kennen die Zusammenhänge zwischen Mundgesundheit und allgemeiner Gesundheit immer besser. Daher erwarten wir eine steigende Nachfrage nach zahnärztlichen Leistungen. Um den Kunden dabei zu helfen, diese Nachfrage zu bedienen, schafft Henry Schein ständig neue Innovationen, investiert in Lösungen zur Verbesserung des Praxismanagements und hilft den Teams, auch die anspruchsvollsten Erwartungen der Patienten zu erfüllen. Wir alle müssen offen für Innovationen und Veränderungen sein, wenn wir unser gemeinsames Ziel erreichen wollen: die Mundgesundheit als Teil der medizinischen Grundversorgung zu fördern.

Henry Schein bedient sowohl Ärztinnen und Ärzte als auch Zahnärztinnen und Zahnärzte. Sehen Sie eine Möglichkeit, dass beide Gruppen in einem umfassenden Ansatz für die Gesundheitsversorgung in Zukunft stärker zusammenarbeiten?

Auf jeden Fall. Wir von Henry Schein haben Vertriebskapazitäten auf beiden Gebieten. Wir sind wohl das einzige Unternehmen, das differenzierte Lösungen für alle Bedürfnisse anbieten kann.

Unsere globalen Vertriebskapazitäten stellen sicherlich einen Wettbewerbsvorteil für Henry Schein dar. Dieser Ansatz hilft uns auch dabei, den Austausch von Best Practices zu verbessern und die großen Trends im Gesundheitswesen vorwegzunehmen. Wir wollen das Kundenerlebnis verbessern und die Effizienz mit einem integrierten Angebot an Produkten, Lösungen und Dienstleistungen steigern.

Was hat Sie auf der IDS 2023 am meisten begeistert?

Mit am reizvollsten ist die Möglichkeit, einfach eine Runde durch die Ausstellungshalle zu drehen und sich die breite Palette an neuen Technologien und Produkten anzuschauen. Und dann natürlich das Zusammentreffen mit den Leuten vom Schein-Team, die unsere Unternehmen in der EMEA-Region vertreten. Die Teilnahme an der IDS bietet auch eine Möglichkeit, unsere Lieferanten zu treffen und mit den Kunden zu sprechen, also mit Zahnärzten und anderen Vertretern der Branche. Gemeinsam haben wir uns die neuesten Innovationen und Fortschritte auf unserem Gebiet angeschaut.

Viele dieser Produkte und Technologien wurden entwickelt, um die Abläufe in den Praxen zu vereinfachen und effizienter zu machen, damit die Patienten besser versorgt und zufriedener sind. Dazu gehören benutzerfreundliche Lösungen für digitale klinische Abläufe, die eine offene Architektur und die Interoperabilität der Produkte begünstigen, ferner Fortschritte beim 3D-Druck, Ressourcen zur Verbesserung des Workflow-Managements und der System- und Produktintegration. Deshalb ist es so anregend, aus erster Hand zu erfahren, wie Zahnärzte auf das reichhaltige Angebot unseres Unternehmens reagieren: modernste Zahnmedizin, eine breite Palette von Serviceleistungen mit hohem Mehrwert und Schulungen von führenden Köpfen der Branche. ◂◂

▲▲ Stanley M. Bergman.

■ Mr Bergman, How would you describe the current market climate for dentistry?

We are very excited about the future of dentistry and where the industry is headed. Dental practices of all sizes are still navigating post-COVID economic challenges, and struggling with patient retention and workforce shortages, specifically those of dental assistants and dental hygienists.

Given our view of the current trends, we expect the dental markets we serve to recover from post-pandemic issues. As dental care becomes increasingly accessible, and as patients understand the association of oral health with overall health, we expect demand for dental services to continue to grow. To help our customers address that demand, Henry Schein is continually innovating and investing in solutions to enhance practice management and help dental teams deliver the highest quality patient experience. It is incumbent on all of us to be open to innovation and change if we are to achieve the shared goal of advancing oral health as primary care.

Henry Schein serves both medical doctors and dentists, do you see any opportunities to make them greater collaborators in an overall health care approach?

Absolutely. At Henry Schein, we have both dental and medical distribution capabilities and believe we are the only company able to offer differentiated solutions that address all their needs.

We believe our global distribution capabilities represent a competitive advantage for Henry Schein. This approach also helps to improve the exchange of best practices and to better anticipate major trends in health care to improve the customer experience and increase efficiency with an integrated offering of products, solutions, and services.

What are you most excited about at IDS 2023?

One of the highlights in attending IDS is the opportunity to tour the exhibit hall, preview the vast array of new technologies and products being showcased, and meet with many of our Team Schein Members representing our businesses across the Europe, Middle East and Africa region. Attending IDS also provides an opportunity to meet with our supplier partners and to speak with our customers—dentists and dental professionals—and together discover the latest innovations and advancements in the field.

Many of these products and technologies are designed to make dental procedures easier and more efficient, leading to better patient care and satisfaction. This includes easy-to-use clinical digital workflow solutions fostering open architecture and product interoperability, advancements in 3D-printing, and resources to enhance workflow management, systems, and product integration. That's why it is so motivating to experience first-hand the reaction of dental practitioners to our company's rich line-up of activities promoting technology advances in dentistry, a wide range of value-added services, and educational insights from industry and professional thought leaders. ◂◂

▲▲ Von links/*From left:* Prof. Irena Sailer, Stanley M. Bergman, Dr René Willi, Andrea Albertini.

PATIENTEN LIEBEN GBT!

DIE «GUIDED BIOFILM THERAPY» GBT IST EIN EVIDENZBASIERTES, INDIKATIONSORIENTIERTES, SYSTEMATISCHES UND MODULARES PROTOKOLL FÜR PRÄVENTION, PROPHYLAXE UND THERAPIE.