



„UNSERE HILFESTELLUNGEN RUND UM DIE ERFOLGREICHE IMPLEMENTIERUNG DIGITALER KONZEPTE STIESSEN AUF GROSSES INTERESSE“

Henry Schein Dental Deutschland GmbH
Joachim Feldmer, Geschäftsführer & Vicepresident Marketing

Auf unserem internationalen Messestand wurde das umfassende Produkt- und Lösungsportfolio von Henry Schein vorgestellt, darunter Endodontie-Lösungen von EdgeEndo und die Produktpalette der Henry Schein Eigenmarke.

Ein zentrales Element des Leistungsangebots von Henry Schein Dental Deutschland lässt sich angesichts der Vielfalt der von uns vertriebenen Systeme nicht an einem Messestand abbilden: die herstellerübergreifende Beratung zu Produkten und individuellen Lösungen. Besonders wichtig waren deshalb die Besuche unserer Fachberater und Spezialisten gemeinsam mit Kunden an den Ständen unserer Lieferantenpartner auf der IDS. Und das haben wir erfolgreich in ein digitales IDS-Format übertragen: In vor Ort produzierten Videos führen unsere Experten über die Messe, erläutern aktuelle Intraoralscanner, Neuheiten der CAD/CAM-Fertigung und neue Behandlungseinheiten und geben Tipps zum Einstieg in die Digitalisierung oder zur Erweiterung vorhandener Systeme.

Wir haben viel Positives von den Besuchern der IDS gehört – am häufigsten aber wohl die Aussage „Endlich wieder eine echte IDS!“. Besonders unsere Hilfestellun-

gen rund um die Gestaltung und erfolgreiche Implementierung digitaler Konzepte stießen auf großes Interesse, hier konnten wir viele interessante Gespräche führen, Kunden beraten und neue Kontakte knüpfen. Zugleich gab es ein großes Interesse an digitalen Angeboten zu Themen der IDS, wie unsere Online-Beratungen oder die IDS-Videos.

Die Eindrücke der IDS verstärken meine generelle Beobachtung einer veränderten Marktsituation: Das Angebot hat sich konsolidiert, gerade im Bereich der Digitalisierung und CAD/CAM-Prothetik. Für jeden Anspruch liegen belastbare Lösungen vor. Entsprechend standen auch auf der IDS die Innovationen weniger stark im Fokus der Praxis- und Laborinhaber. Hauptaugenmerk liegt vielmehr auf dem individuellen Workflow. Die Kunden erwarten Lösungen für effiziente, offene und funktionierende digitale Prozesse, die auf die Schwerpunkte und Ziele der eigenen Praxis, des eigenen Labors einzahlen. Wir werden nun die Impulse und Neuheiten der Messe gemeinsam mit unseren Spezialisten bewerten und in den Beratungsgesprächen mit unseren Kunden in passende Lösungen übersetzen.

