

Die IDS 2025 war für uns bei Henry Schein eine herausragende Gelegenheit, unsere neuesten Produkte und Dienstleistungen einem internationalen Publikum vorzustellen. Besonders stolz sind wir auf die Präsentation unserer neuesten Endo-Feilen der UTOPIA-Serie und das Prophylaxe-Gerät B.A. International Ultimate UC500L. Darüber hinaus konnten sich Interessenten an unserem Stand über weitere Produkte aus dem Henry Schein Portfolio informieren.

Wir haben zahlreiche positive Rückmeldungen erhalten und konnten viele interessante Gespräche führen, Kunden beraten und neue Kontakte knüpfen. Unser Stand war durchgehend gut besucht, und es wurde einmal mehr deutlich, wie wichtig der persönliche Austausch ist. Besonders hervorheben möchte ich, dass wir auch in diesem Jahr mit einem Videoteam vor Ort waren, das die neuesten Trends im Bereich der Intraoralscanner, CAD/CAM und Hygieneprodukte dokumentiert hat. Diese Videos richteten sich vor allem an diejenigen, die es nicht zur Messe geschafft haben.

Vor allem im Bereich des digitalen Workflows erreichen die Technologien

ein neues Niveau. Das hat die IDS in diesem Jahr wieder eindrucksvoll gezeigt. Nach wie vor steht für den Praxis- und Laborinhaber der Schwerpunkt darauf, die Prozesse noch einfacher und noch schneller zu gestalten. Unsere Kunden sind stets auf der Suche nach Möglichkeiten, ihre Abläufe kosteneffizienter zu gestalten und mit den neuesten Geräten und Technologien zu verschlanken. Hier kommen wir mit unserer herstellerunabhängigen Beratung ins Spiel. Wir beraten unsere Kunden dahingehend und suchen für sie die optimale Lösung. Wir konnten Interessenten auch vermehrt beim Einstieg in die digitale Abformung beraten. Viele Praxen und Labore erkennen die Vorteile gegenüber der analogen Abdrucknahme und steigen jetzt mit einem intraoralen Scanner ein. Dabei beraten wir in umfassender Art und Weise, sei es persönlich, in Form von Webinaren, digitalen Formaten wie der Onlineberatung, dem Intraoralscanner-Vergleich über das Onlinemagazin. Und auch nach dem Kauf hört die Beratung/Betreuung nicht auf, beispielweise durch unser ConnectDental Service Center, über das der Kunde immer dann Hilfe bekommt, wenn er sie benötigt.



„DIE RELEVANZ VON PERSÖNLICHEM AUSTAUSCH WURDE ERNEUT BESTÄTIGT.“

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

Wir freuen uns, die auf der Messe geführten Gespräche weiter zu vertiefen, zu brainstormen und gemeinsam innovative Lösungen zu entwickeln, die den digitalen Workflow optimieren und die Effizienz in der Praxis steigern.

