

Handel ist Wandel – die infotage dental-fachhandel

| Tim Kissels



Anlässlich der 2011 erstmalig stattfindenden „id deutschland - infotage dental-fachhandel“ trafen wir Bernd-Thomas Hohmann (Geschäftsführer/Henry Schein Dental Deutschland GmbH), Volker Landes (Geschäftsführer/NWD-Gruppe Nordwest Dental GmbH & Co. KG) und Uwe Jerathe (Vorstand/Pluradent AG & Co. KG), um mit ihnen über Anlass, Konzept, Vorteile und Besonderheiten der fünf Events zu sprechen.

Herr Hohmann, Herr Landes und Herr Jerathe, erläutern Sie zum Einstieg bitte kurz das neue Konzept der id deutschland – infotage dental-fachhandel. Worin genau bestehen die für das Fachpublikum entscheidenden Vorteile?



Bernd-Thomas Hohmann, Geschäftsführer, Henry Schein Dental Deutschland GmbH.

Hohmann: Anders als bei den früheren regionalen Fachdentalmessen handelt es sich bei der id deutschland um eine bundesweit einheitlich ausgestaltete Leistungsschau. Wobei einheitlich natürlich nicht meint, dass die besonderen regionalen Gegebenheiten außer Acht gelassen werden. Ein gutes Beispiel hierfür ist die id mitte in Frankfurt am Main, die auch dieses Jahr wieder in Kooperation mit dem Deutschen Zahnärztetag veranstaltet wird. Einheitlich

meint also keine plumpe Gleichschaltung, sondern vielmehr, dass wir auf allen infotagen gleichermaßen höchste Qualität in puncto Ausstellung, Information und Beratung bieten. Alle Besucher können unabhängig von einer Region die gleichen Vorteile in Anspruch nehmen. Das ist der Kern unserer Initiative: Kräfte werden gebündelt, Vorteile verstärkt angeboten. Dieses Vorhaben befördert Vielfalt, sie ist wesentlicher Bestandteil des neuen Konzepts. Dies gilt sowohl für das Angebot der Hersteller wie Händler als auch für die vor Ort behandelten Themenbereiche.



Volker Landes, Geschäftsführer, NWD-Gruppe Nordwest Dental GmbH & Co. KG.

Landes: Insgesamt wird es ja deutschlandweit fünf Events geben – in Hamburg, Düsseldorf, München, Berlin und

Frankfurt am Main. Die Termine können Interessierte bereits jetzt auf der Internetseite www.iddeutschland.de einsehen. Dort erhalten sie auch ab sofort alle weiteren aktuellen Infos zu dem Projekt infotage. Ab Juli geht es dann richtig los – und alle werden überrascht sein, denn es wird ein wirklich „heißer“ Herbst mit vielen Verkaufsangeboten, wissenschaftlichen Fachvorträgen auf Topniveau, Erlebniskomponenten etc. Neben vielen Neuheiten und tagesaktuellen Einkaufsvorteilen wird es vor Ort insbesondere auch umfassende individuelle Beratung und Betreuung durch die anwesenden Experten geben. Den Besuchern werden nicht nur über 60.000 Produkte und Dienstleistungen aus dem Dentalbereich detailliert vorgestellt, sondern auch die nötigen, entscheidenden Auswahl- und Orientierungshilfen an die Hand gegeben. Denn der Handel verfügt über die nötige Marktübersicht und Kenntnis, um für jeden Bedarfstyp das optimale Angebot zu ermitteln und zusammenzustellen. Wir unterstützen die Kunden auf den infotagen bei allen wichtigen Entscheidungen, von denen in Zukunft maßgeblich der Erfolg ihrer Praxen und Labore abhängt.

Jerathe: Neben dem umfangreichen Angebot wird es also verstärkt um mehr Service wie Beratung und Betreuung gehen. Da kommt im besten Sinne des Wortes einiges auf die Besucher zu! Auch der Unterhaltungscharakter der



mehr für besser!

www.iddeutschland.de


Uwe Jerathe, Vorstand, Pluradent AG & Co. KG.

Events wird optimiert. Stichwort: Erfahrung- und Erlebnisqualität. Mit der Mischung aus attraktivem Ausstellungs-, hochwertigem – auch herstellerübergreifendem – Informationsangebot und abwechslungsreichem Rahmenprogramm werden die Kunden sicher deutschlandweit zu begeistern sein. Nicht nur die Leistungen der Hersteller, sondern insbesondere auch die der Händler werden deutlicher

als zuvor im Fokus der neuen Events stehen. Hierfür wird es extra verschiedene sogenannte Info-Inseln geben.

Was hat Sie als Veranstalter denn genau dazu bewogen, in Nachfolge zu den regionalen „Fachdentals“ die „id deutschland – infotage dental-fachhandel“ zu starten?

Hohmann: Für das neue Projekt-Konzept gibt es natürlich verschiedene Gründe. Eine wichtige Rolle spielen z.B. zum einen die veränderten rechtlichen Rahmenbedingungen. Zum anderen ist das Marktgeschehen immer dynamischer und komplexer geworden. Tiefgreifende Veränderungen, mit denen Branche und Behandler in ihrem Arbeitsalltag konfrontiert sind, erfordern ein Um- und besonders Vorausdenken. Alte Muster greifen vielfach einfach nicht mehr. Digitalisierung und Wissensexplosion, der Trend zu größeren Zusammenschlüssen in Form von Kliniken bzw. medizinischen Zentren, Fräszentren, und und und. Alles ist ständig in Bewegung, die Zahnärzte sind auch Unternehmer und selbiges

gilt für die Zahntechniker. Die Behandlung und Betreuung der Patienten darf aber natürlich nicht zu kurz kommen, auch wenn die Zahnärzte und Zahntechniker nebenbei noch alle betriebswirtschaftlichen Abläufe steuern, sich fortbilden und über die neuesten technischen Entwicklungen auf dem Laufenden sein müssen. Sie brauchen deshalb starke Partner, auf die sie sich voll und ganz verlassen können und die sie dabei unterstützen, sich im Dentalmarkt erfolgreich zurechtzufinden und zu behaupten. Deswegen haben wir gemeinsam die Initiative ergriffen, um eine neutrale Plattform für Hersteller

Zunächst einmal werden auf den Info-Inseln weder Waren von Herstellern angeboten noch wird dort Produktwerbung gemacht. Stattdessen dienen diese besonderen Flächen ganz dem herstellerübergreifenden Infotainment und der Präsentation des umfassenden Leistungsspektrums des Fachhandels.

und Händler zu schaffen, auf der die gesamte Angebotspalette an Produkten und Dienstleistungen den Zahnärzten, -technikern und ihren Teams angemessen, klar und verständlich präsentiert werden kann.

Welche Erwartungshaltung haben Sie als Händler denn konkret an die Events?

Jerathe: Wir rechnen natürlich aufgrund der Attraktivität des Angebots mit großem Andrang, insgesamt werden über 40.000 Besucher zu den Events erwartet. Die Anmeldungen seitens der Aussteller laufen jedenfalls sehr gut an. Um es mit den Worten eines allseits bekannten und beliebten deut-

schen Schriftstellers zu sagen: „Jedem Anfang wohnt ein Zauber inne“. Und so wie es aussieht werden die Infotage von allen Seiten, sprich Industrie und Kunden, sehr gut aufgenommen. Wir alle dürfen gespannt sein, was da noch kommt und, wie Sie wissen, ist Vorfreude immer noch die schönste Freude!

Wie wird das Ausstellungsangebot aussehen und welche Trendthemen und Schwerpunkte der Zahnmedizin bzw. Zahntechnik finden vor Ort besondere Berücksichtigung?

Landes: Insgesamt wird die Fläche auf allen Infotagen in sechs verschiedene Ausstellungsbereiche eingeteilt sein. Ausgestellt wird in diesen zu den Themen Einrichtung/Einheiten, Diagnostik/Analytik, Restauration/Zahntechnik, Hygiene/Umweltschutz, Prophylaxe/Parodontologie und Management/Kommunikation. Die Besucher können sich bereits jetzt im Internet über die Hallenaufteilung informieren und ihren Besuch so im Voraus einfach und bequem planen. Wichtige Trendthemen wie z.B. Nutzen und Indikationen von DVT im Bereich der 3-D-Diagnostik oder neue Entwicklungen im Bereich der CAD/CAM-Technologie, insbesondere auch bei der digitalen Abformung, werden selbstverständlich ausführliche Berücksichtigung finden.

Was erwartet die Besucher auf den Info-Inseln? Wird es dort spezielle Fachvorträge und Fortbildungsmöglichkeiten geben?

Jerathe: Zunächst einmal werden auf den Info-Inseln weder Waren von Herstellern angeboten noch wird dort

Produktwerbung gemacht. Stattdessen dienen diese besonderen Flächen ganz dem herstellerübergreifenden Infotainment und der Präsentation des umfassenden Leistungsspektrums des Fachhandels. Auf ihnen wird den Besuchern die Möglichkeit geboten, sich über die derzeitigen dentalen Trends und Themen im Austausch mit den anwesenden Spezialisten zu informieren und zu diskutieren. Es wird passend zu den jeweiligen Ausstellungsbereichen zu folgenden Themenschwerpunkten informiert: Die Wohlfühlpraxis, 3-D-Diagnostik, QM & Hygiene, Praxismarketing, CAD/CAM-Diversifizierung und Ganzheitliche Praxis-IT. Geplant sind intensive Informationsangebote zu Themen im Rahmen von 45-minütigen Fachvorträgen. Auch Podiumsdiskussionen und Live-Demonstrationen sind vorgesehen. Alles immer in Verbindung mit besonderen Fortbildungsmöglichkeiten und Specials für das interessierte Fachpublikum. Darüber hinaus bereiten wir gerade noch etwas ganz Besonderes vor, das bei Zahnärzten und ihren Teams sicher auf großes Interesse stoßen wird: Einen deutschlandweiten Wettbewerb der besten Praxen, den idDEA – aber hierzu werden wir Sie noch ausführlicher informieren, wenn die Zeit dafür reif ist.

Wird es besondere Aktionen geben, auf die sich die Besucher jetzt schon freuen können?

Landes: Aber sicher, was das angeht haben wir einiges in petto. Zum Beispiel den BEC (Best Exhibitor Contest, Anmerk. d. Verf.), in dessen Rahmen die Besucher Aussteller bewerten und so

die besten in insgesamt drei Kategorien wählen können. Auch wird es zusätzlich zu den bereits sehr günstigen Messekonditionen im Zuge der Aktion fair² Messepreise auf ausgewählte Produkte und Dienstleistungen der teilnehmenden Firmen geben. Zudem ist eine besondere Bonuskarte geplant. Die Besitzer dieser Karte werden noch mehr Vorteile in Anspruch nehmen können. **Hohmann:** Natürlich wird es auch ein Rahmenprogramm geben. Spaß und Unterhaltung sollen schließlich auch nicht zu kurz kommen. Geplant sind z.B. besondere Highlights wie eine fulminante Zaubershow und Jonglage, dargeboten mit der nötigen Portion Witz und Charme. Die Besucher dürfen in jedem Fall gespannt sein, sie erwartet gute Unterhaltung auf hohem Niveau.

Zum Abschluss sei noch eine Frage zu den zukünftigen Standorten der Infotage gestattet. In 2011 findet in Stuttgart und Leipzig jeweils eine sogenannte „FACHDENTAL“ statt. Was ist in diesen Regionen zukünftig geplant?

Landes: In den letzten drei bzw. zwei Jahrzehnten hat der Fachhandel als Veranstalter auch in den Regionen um Stuttgart und Leipzig seine Kunden immer zu den jeweiligen Fachmessen eingeladen. In diesem Jahr ist das ganz anders. Diesmal tritt die Messegesellschaft Stuttgart dort als Veranstalter auf. Wir sind seit nunmehr fast einem Jahr bestrebt, auch in den beiden genannten Regionen die gestraffte und verbesserte id deutschland-Roadshow durchzuführen. Auch wenn dies dieses Jahr noch nicht klappt, sind wir sicher, dass wir unsere Kunden spätestens im kommenden Jahr auch in Baden-Württemberg sowie in Sachsen, Sachsen-Anhalt und Thüringen wieder auf der neutralen Informationsplattform des Fachhandels, der id süd-west und id ost in Leipzig, begrüßen werden. Wir gehen davon aus, dass die Verträge im Sommer 2011 gezeichnet werden und berichten dann umgehend und umfassend über unsere Pläne für das kommende Jahr.

Vielen Dank für das Gespräch.

www.iddeutschland.de

ANZEIGE

www.zwp-online.info
FINDEN STATT SUCHEN. **ZWP online**
 Jetzt auch in Österreich und der Schweiz!
 www.zwp-online.at   www.zwp-online.ch