Veranstaltungsrückblick

„Team Schein“ gibt der digitalen Zukunft ein Gesicht

Unter dem Motto „We Connect Dental“ lud Henry Schein vom 26. bis 28. Januar zur 5. Nationalen Vertriebstagung nach Berlin ein. Rund 600 Außendienstmitarbeiter und Führungskräfte von Henry Schein sowie Mitarbeiter der Partner aus der Industrie nahmen an der dreitägigen Tagung teil, um neue Impulse für das Jahr 2015 zu erhalten und die Leistungen des Dentalfachhändlers besonders auch im Fokus auf die in Kürze stattfindende Internationale Dental-Schau optimal transportieren zu können.

Christin Bunn/Leipzig

Als besonderer Gast der Eröffnungszeremonie ließ es sich Dr. Peter Engel in diesem Jahr nicht nehmen, persönliche Worte an die NVT-Teilnehmer zu richten. So fokussierte der Präsident der Bundeszahnärztekammer u.a. die demografischen Entwicklungen, die alle Bereiche der Dentalbranche gleichermaßen beeinflussen werden: Politik, Zahnärzteschaft, Industrie und Handel. Engel ging dabei auf eine zu erwartende sinkende Investitionsbereitschaft ein, auf die der Handel – um wirtschaftlich bleiben zu können – mit flexiblen Lösungen reagieren müsse, sowohl bei der Ausstattung als auch hinsichtlich der Finanzierung. Mit einer Hinleitung zur IDS hob Dr. Engel den rasanten technischen Fortschritt und die damit einhergehenden Innovationen der letzten Jahre hervor, welche in den Bereichen Diagnostik und Behandlung neue Wege eröffnet haben. Dennoch verwies er darauf, bei aller Technikbegeisterung nicht in eine Technikhörigkeit zu verfallen: „Der Zahnarzt muss Herr der Therapie bleiben, denn das vertrauensvolle, partnerschaftliche Verhältnis zwischen Zahnarzt und Patient bleibt unantastbar.“

Abb. 1: Rund 600 Außendienstmitarbeiter und Führungskräfte von Henry Schein sowie Mitarbeiter der Partner aus der Industrie besuchten die 5. NVT in Berlin.

Nach einem Exkurs in die rechtlichen Grundlagen der zahnärztlichen Berufsausübung gab Engel einen Einblick in aktuelle Schwierigkeiten, die sich in einer Überregulierung, beispielweise in den Bereichen Dokumentation und Qualitätsmanagement, zeigen. So sei nicht zwangsläufig gegeben, dass die Steigerung von Richtlinien und Vorgaben die Qualität der Arbeit verbessere, sondern sich vielmehr in einer Zeitreduzierung für die Behandlung von Patienten äußere. Eine Entwicklung, die aus der Dynamik der Gesundheitswirtschaft in Deutschland resultiere und die folglich auch zukünftig gegeben sein wird.

Ebenso wie die Gegebenheit, dass das Gesundheitssystem durch die demografische Entwicklung, den medizinisch-technischen Fortschritt und die sinken-

Abb. 2

Abb. 3

▲ **Abb. 2:** Stanley M. Bergman, CEO und Chairmen of the Board Henry Schein, Inc. ▲ **Abb. 3:** Von rechts: Mark Rahman, VP & Chief Financial Officer, European Dental Group & Henry Schein Services GmbH; Joachim Feldmer, Vice President Marketing & Geschäftsführer Henry Schein Dental Deutschland GmbH; Dr. Peter Engel, Präsident der BZÄK; Andreas Meldau, President European Dental Group, Henry Schein; Robert Gottlander, Vice President Global Prosthetic Solutions, Henry Schein, Inc.; Vincent Junod, Managing Director Henry Schein France and Vice President, European Dental Western Region; Bob Minowitz, President, International Dental Group, Henry Schein, Inc.; Michael Zack, Senior Advisor, International Group, Henry Schein, Inc.

den Einnahmen der gesetzlichen Krankenkasse teurer werde, wenn der hohe Versorgungsstandard gehalten werden soll, wie Dr. Engel in seiner abschließenden Prognose für die Zukunft des deutschen Gesundheitssystems hervorhob.

„Connect Dental" ist mehr als nur digitale Konnektivität

Nach diesen einführenden Worten des Präsidenten der Bundeszahnärztekammer war es an Andreas Meldau, einen Überblick über aktuelle Themen zu geben. So verwies der President European Dental Group auf interne Veränderungen im Managementbereich, um strategisch noch besser aufgestellt zu sein.

Besonders im digitalen Segment wird zukünftig der Fokus gesetzt werden, wie sich bereits am Motto der 5. NVT erkennen ließ. „Wir wollen in erster Linie Menschen und deren Aufgaben miteinander verbinden. Wir wollen durchaus die Technologie dazu nutzen, damit unser Kunde einen entsprechenden Mehrnutzen hat. Aber wir wollen als erstes überlegen, was möchte der Kunde, was möchte er in seiner Praxis umsetzen, wie arbeiten die verschiedenen Praxisteilnehmer miteinander, was haben sie für Aufgaben, die sie entsprechend verbessern oder verändern wollen, welche Abläufe haben sie. Das soll eigentlich das zentrale Thema sein, bevor wir dann die Technologielösung ins Spiel bringen", führte Meldau aus. Dabei gehe es schlussendlich um individuelle Lösungen, bei denen das Team und dessen Ablauf im Vordergrund stehe, denn: „Wir verbinden uns mit unseren Partnern im Sinne unserer Kunden. Erst dann entsteht ‚Connect Dental'."

„Doing well by doing good"

Danach war es an Stanley M. Bergman, CEO und Chairmen of the Board Henry Schein, Inc., die Veranstaltungsteilnehmer zu begrüßen und einen Ausblick auf aktuelle Entwicklungen zu geben.

Unter dem Team Schein verstehen sich aktuell 17.000 Mitarbeiter an 460 Standorten, die einen nicht unerheblichen Teil zur weltweiten Gesundheitsversorgung beitragen, denn nicht ohne Grund belege Henry Schein aktuell Platz 292 auf der Liste der weltweit größten Unternehmen, bei dem Deutschland nach den USA den zweitstärksten Markt für Henry Schein bilde. Dabei betonte der CEO besonders auch den ethischen Beitrag, den jeder Mitarbeiter Tag für Tag leiste.

Besonders der gesellschaftliche Nutzen stehe immer auch im Vordergrund, was Bergman durch einen aktuellen Bezug zur Ebola-Problematik verdeutlichte. So fragen Pandemien dieser Art nicht nach einem Pass oder Visum und können jederzeit überall auftreten, weshalb der entscheidende Punkt dabei ist, entsprechend gewappnet zu sein durch ein funktionierendes ganzheitliches Gesundheitssystem, um schnell reagieren zu können. Aus diesem Grund sei nicht zuletzt auch der demografische Wandel eine Herausforderung für die Wirtschaft, wenn es darum gehe, die Gesundheitsversorgung effizienter zu gestalten.

Anschließend präsentierte Bergman Auszüge des strategischen Plans für den Zeitraum 2015 bis 2017. So soll Henry Schein als weltweit führender Anbieter für dentale Produkte und Dienstleistungen Behandlern helfen, ihre Abläufe effizienter zu gestalten. Dafür werde zum einen das Produktangebot erweitert, wie auch der Zugang zu verschiedenen Produktarten. Dabei stehe eine Spezialisierung innerhalb der einzelnen zahnmedizinischen Disziplinen im Fokus.

Zudem wird den Themen Digitalisierung, Implantologie und Technischer Service in den nächsten drei Jahren eine erhöhte Aufmerksamkeit zuteilwerden – Themenschwerpunkte, die sich ebenso auf der diesjährigen IDS finden und damit bestätigen, dass sich das Team Schein mit seiner effizienzbasierten Ausrichtung genau auf dem richtigen Zukunftsweg befindet. ◀◀

>> KONTAKT

Henry Schein Dental Deutschland GmbH
Monzastraße 2a, 63225 Langen
Tel.: 0800 1400044
E-Mail: info@henryschein.de
www.henryschein-dental.de
IDS-Stand: 10.2, L040–N049