

VERTRIEBSTAGUNG // Mehr als 650 Mitarbeiter und Industriepartner besuchten vom 26. bis 28. Januar 2016 die 6. Nationale Vertriebstagung von Henry Schein Dental. Unter dem Motto „The future starts now“ informierte der Full-Service-Anbieter seine Gäste über das zurückliegende Jahr und wagte einen Ausblick in die Zukunft der Zahnmedizin sowie auf den globalen Dentalmarkt.

THE FUTURE STARTS NOW!

Natascha Hollingshead-Tamer/Langen

Die Eröffnungsrede hielt Dr. Steffen Gebauer, geschäftsführender Gesellschafter bei MELAG. Er fokussierte gemeinsame Lösungen, die Handel und Hersteller bieten müssen, um Zahnarztpraxen noch bessere Ergebnisse und finanzielle Anreize zu bieten. „Erfolg haben wir nur miteinander“, sagte Dr. Gebauer und unterstrich die Wichtigkeit der Henry Schein-Vertriebstagung als Netzwerk-Plattform und als dentale Kick-off-Veranstaltung.

Stanley M. Bergman, Chairman und CEO von Henry Schein, Inc., beschrieb in seinem anschließenden Vortrag neue Trends im Healthcare-Bereich. Die vierte industrielle Revolution – gekennzeichnet von einer zunehmenden Digitalisierung und Vernetzung – sei voll im Gange und biete unzählige Chancen und faszinierende Perspektiven. Darüber hinaus betonte er allerdings auch die damit einhergehende Verantwortung gegenüber der Gesell-

schaft und die von Henry Schein erkannte Verpflichtung, einen Beitrag für eine bessere Zukunft zu leisten. Mit den von Henry Schein Cares unterstützten Projekten wird dieser Aufgabe aktiv Rechnung getragen.

Der Schlüssel für den Erfolg in einem sich ständig ändernden Marktumfeld sei die „Interoperabilität“ – also ein nahtloses Zusammenarbeiten der Systeme und ein effizienter Austausch von Informationen. „Indem wir unseren Kunden diese Inter-

Abb. 1: Stanley M. Bergman, Chairman und CEO von Henry Schein, Inc., betonte die „Interoperabilität“ – ein nahtloses Zusammenarbeiten aller Systeme und ein effizienter Informationsaustausch – als Schlüsselfaktor für zukünftigen Erfolg. **Abb. 2:** Andreas Meldau, President European Dental Group und Geschäftsführer bei Henry Schein Deutschland, stellte die zentrale Rolle individueller Systemlösungen in den Vordergrund.



Abb. 1



Abb. 2



Abb. 3

Abb. 3: Mehr als 650 Mitarbeiter und Industriepartner besuchten vom 26. bis 28. Januar 2016 in Berlin die 6. Nationale Vertriebstagung von Henry Schein Dental.

operabilität ermöglichen“, so Bergman weiter, „helfen wir ihnen, bestmögliche Ergebnisse zu erzielen.“

Existenzgründer im Fokus

Andreas Meldau, President European Dental Group und Geschäftsführer bei Henry Schein Deutschland, griff diese Veränderungen in seiner Rede auf und betonte, dass es wichtig sei, die Kunden intensiv einzubinden und Systemlösungen zu bieten. Nur so können die Veränderungen und die Chancen der vierten industriellen Revolution im Dentalbereich optimal genutzt werden. „Gestalten wir die Zukunft heute! Nehmen wir Veränderungen an und nutzen alle Kanäle für unser attraktives Full-Service-Angebot“, rief Meldau seinem Team zu.

Passend dazu sprach auch Joachim Feldmer, Geschäftsführer und Vice President Marketing bei Henry Schein Deutschland, und zeigte die Wirkungen der wichtigsten Maßnahmen des Marketings auf. Dazu gehöre die kontinuierlich positive Entwicklung des Onlineshops

von Henry Schein Dental mit zunehmend wachsender Besucherzahl. Zudem sei die dent.talents-Premiere auf der IDS 2015 erfolgreich gestartet. In 2016 werde man sich nun verstärkt den Existenzgründern widmen und nachhaltig mit ausgewählten Kooperationspartnern arbeiten. Zudem sprach Feldmer über wichtige Henry Schein-Kongresse, wie den 360°-Kongress, der sich im April 2016 der Digitalisierung in Labor und Praxis widmet. Weiterhin findet im Juni 2016 der erste Laserkongress statt.

Individuelle Lösungen für den Kunden

Jürgen Hahn, Geschäftsführer und Vice President Sales der Henry Schein Dental Deutschland GmbH, verwies vertriebsseitig auf das wichtige Element des beratenden Verkaufens, d.h. den auf Lösungspaketen basierten Dialog mit den Kunden im Dentalsektor. Nicht das Produkt stehe im Fokus, sondern der Kundennutzen und die modulare Lösung individueller Kundenprobleme. Ein wichtiger Baustein

dafür ist laut Hahn die Henry Schein Academy, die Schulung der Mitarbeiter, wie auch die adäquaten Weiterbildungsangebote für die Kunden – im Sinne eines 360-Grad-Ansatzes.

Der zweite und dritte Tag der Vertriebstagung widmete sich der Mitarbeiter-Schulung. In Zirkeltrainings und Breakout-Sessions stellten die Industriepartner ihre neuesten Produkte und Dienstleistungen vor. Live-Demonstrationen, Erläuterungen aus erster Hand und die direkte Kommunikation mit den Experten lassen eine hohe Wissensvermittlung zu.

HENRY SCHEIN DENTAL DEUTSCHLAND GMBH

Contact Details
Monzastraße 2a
63225 Langen
Tel.: 0800 1400044
Fax: 08000 400044
info@henryschein.de
www.henryschein-dental.de