

Wie sind Österreichs Dentalindustrie und Dentalhandel im Online-Zeitalter aufgestellt?

Das Motto der ODV-Tagung „Das zukünftige Einkaufsverhalten von Zahnärzten und die Reaktion des Handels“ traf den Nerv vieler Teilnehmer.

ELIXHAUSEN (mhk) – Rekordbeteiligung: Zahlreiche Mitglieder des Österreichischen Dentalverbandes kamen am 2. und 3. März 2017 zu ihrer alljährlich stattfindenden Klausurtagung in das Romantik Hotel Gmahl in Elixhausen nahe Salzburg. „Das zukünftige Einkaufsverhalten von Zahnärzten und die Reaktion des Handels“ bot reichlich Stoff für zwei Tage intensiven Austauschs, gilt es sich doch zunehmend im Geflecht zwischen traditionellem Fach- und Onlinehandel zu positionieren.

Zu Beginn der Klausurtagung sprach der Präsident des ODV Dr. Gottfried Fuhrmann über die Aktivitäten des Verbandes und stellte zudem die Ergebnisse der Marktbefragung von Zahnärzten vor.

Im Anschluss daran informierte Rechtsanwalt Dr. Georg Greindl über „Compliance in der Dentalindustrie und im Dentalhandel“. Die Einhaltung von Gesetzen und Richtlinien, aber auch von freiwilligen Kodizes in den Unternehmen, gab hinreichend Anlass für konkrete Zwischenfragen und zum Teil kontroverse Diskussionen. Ein Aspekt: Die österreichischen „Ableger“ von Firmen unterliegen der österreichischen Rechtsprechung, haben aber auch länderübergreifend rechtskonform zu agieren.

Dr. Greindl widmete sich auch dem Verbandsverantwortlichkeitsge-

setz (VbVG), welches u.a. die Verantwortlichkeit des Verbandes für Straftaten von Mitgliedern aufzeigt, wenn die Begehung der Tat ermöglicht oder wesentlich erleichtert wurde, indem im Unternehmen die gebotene Sorgfalt außer Acht gelassen wurde (z.B. fehlende Schulungen etc.).

Verkaufen in der Welt des e-Commerce

„Verkaufen neu – die Rolle des Verkäufers in der Welt des e-Commerce“ lautete das Thema des zweiten Referates auf der Klausurtagung. Mag. Gerhard Mrak, ehemaliges Mitglied des ODV-Fachbeirates, begann mit der Feststellung: Der Verkauf ist heute härter denn je. Geringere Budgets, stärkerer Preisdruck, kürzere Zeithorizonte, höhere Fluktuation und vorinformierte Kunden bedingen ein anderes Herangehen/Verkaufen/Beraten. Was braucht also der Verkäufer, um in seinem Job erfolgreich zu sein? Die strategische Forschung zeigt fünf Verkäuferprofile auf: das Arbeitstier, den Herausforderer, den Beziehungsschaffer, den einsamen Wolf und den Problemlöser.

Wer aber hat die Nase vorn? Der Herausforderer, der den Kunden führt, dessen Geschäft versteht und auf beidseitige Kommunikation achtet. Um im Markt bestehen zu können, muss sich der Berater be-

wusst sein, dass sein qualifiziertes Fachwissen und die intensive Kundenbetreuung die Zünglein an der Waage sind. Diesen entscheidenden Service kann der Onlinehandel nicht bieten.

Workshop

Der Freitag war dem Workshop mit Georg Braun zum Thema „Mit Produkt-, Beziehungs- oder Prozessvorteilen neue Werte für Kunden schaffen“ vorbehalten. Folgende vier Fragen wurden beleuchtet: Wie können wir Produkt-, Beziehungs- oder Servicevorteile gezielt nutzbar machen und Streuverluste vermeiden? Was stört die Beziehung zu unseren Kunden/Zielgruppen? Mit welchen Strategien können wir diesen Störungen begegnen? Und was können wir aus der „customer journey“-Orientie-

rung im Onlinebereich für den gesamten Marketing- und Verkaufsprozess lernen?

In drei Gruppen wurden Antworten auf die genannten Fragen erarbeitet und die Ergebnisse anschließend in großer Runde vorgestellt und diskutiert.

Fazit

Was die Klausurtagung erneut zu einer gefragten und bestens besuchten Veranstaltung werden ließ,

waren vor allem die am Bedarf orientierten Themen, die Vermittlung umfangreicher Informationen, der intensive Gedankenaustausch und das kollegiale bis freundschaftliche Miteinander.

Dem Vorstand des Österreichischen Dentalverbandes ist es zu verdanken, dass auch durch solche Veranstaltungen seine Mitglieder ein Garant für Qualität in Dentalhandel und Dentalindustrie Österreichs sind. [DT](#)



„Zahn – Zunge – Zukunft“

Das 17. Kärntner Seensymposium findet vom 4. bis zum 6. Mai in Velden am Wörthersee statt.

VELDEN AM WÖRTHERSEE – Auch heuer lädt die ÖGZMK gemeinsam mit dem ZIV und erstmals dem Berufsverband logopädieaustria zum 17. Kärntner Seensymposium in das Tagungszentrum Casino in Velden am Wörthersee ein. Unter der Kongressleitung von DDr. Martin Zambelli, Dr. Bettina Schreder und PhDr. Karin Pfaller, MSc, soll dieses Jahr vor allem die enge Verbindung zwischen Zahn- und Allgemeinmedizin zum Ausdruck gebracht werden. So finden Themen wie Logopädie, Kieferorthopädie, Kieferchirurgie und Kompositfü-

cialer Dysfunktionen in Bezug zu Zahn- und Kieferfehlstellungen“ herausstellen. Am Nachmittag berichtet unter anderem Univ.-Prof. DDr. Gerhard Undt über „Minimalinvasive Kiefergelenkchirurgie“. Zusätzlich zu den Vorträgen bietet Dr. Frank Falkensammer einen Refreshment-Kurs für KFO-Assistentinnen an.

Am Samstag referiert Univ.-Prof. DDr. Norbert Jakse zum Thema „Weisheitszahn – Oralchirurgie Update für die Praxis“. Dem Bereich der Kinderzahnheilkunde widmen sich an diesem Tag Prof. Dr. Katrin Bekes sowie Dr. Verena Bürkle. Außerdem werden von Prim. Univ.-Prof. DDr. Gert Santler zu dem Gebiet der orthognathen Chirurgie die Vorträge „Orthognathe Chirurgie – Alles ist machbar!“ und „Komplikationen bei orthognathen Eingriffen“ zu hören sein.

Zum Auftakt des Symposiums werden die Teilnehmer am Donnerstag mit einem kleinen Cocktailempfang im Tagungszentrum begrüßt. Am Freitagabend erwartet die Gäste ein viertägiges Festbankett mit Weinbegleitung im Casineum am See. Weitere Informationen zu Anmeldung und Programm finden sie unter www.seensymposium.at. [DT](#)

Quelle: Landeszahnärztekammer für Kärnten

lungen Eingang in das Kursprogramm. Darüber hinaus erhalten Teilnehmer unter anderem einen Einblick in die neusten Aspekte der Kieferchirurgie und Kinderzahnheilkunde. Besonders hinzuweisen ist auf den Beitrag über die „Knochenringtechnik“, die ausführlich dargestellt werden wird.

Den Auftakt am Freitag macht Prof. em. Dr. Ingrid Rudzki mit einem Vortrag zur „Effizienz der interzeptiven KFO-Behandlung“. Im Anschluss daran wird PhDr. Karin Pfaller, MSc, die „Bedeutung ofra-

ANZEIGE

hypo-A
Premium Orthomolekularia

Optimieren Sie Ihre Parodontitis-Therapie!

55% Reduktion der Entzündungsaktivität in 4 Wochen!

60% entzündungsfrei in 4 Monaten
durch ergänzende bilanzierte Diät

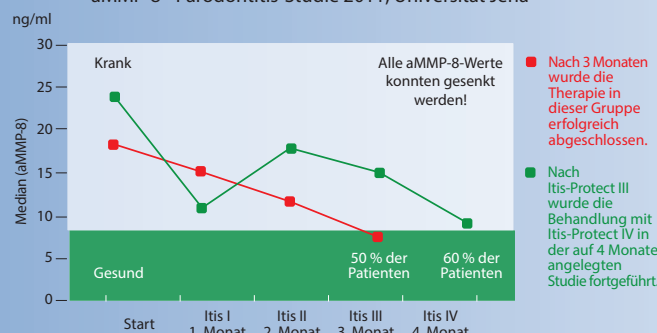


Itis-Protect I-IV

Zur diätetischen Behandlung von Parodontitis

- Stabilisiert orale Schleimhäute!
- Beschleunigt die Wundheilung!
- Schützt vor Implantatverlust!

aMMP-8 - Parodontitis-Studie 2011, Universität Jena



Info-Anforderung für Fachkreise
Fax: 0049 451 - 304 179 oder E-Mail: info@hypo-a.de

- Studienergebnisse und Therapieschema
- hypo-A Produktprogramm

Name / Vorname _____

Str. / Nr. _____

PLZ / Ort _____

Tel. _____

E-Mail _____ IT-DTA 3.2017

hypo-A GmbH, Kücknitzer Hauptstr. 53, 23569 Lübeck
Hypoallergene Nahrungsergänzung ohne Zusatzstoffe
www.hypo-a.de | info@hypo-a.de | Tel: 0049 451 / 307 21 21

shop.hypo-a.de