

NACHLESE // Mehr als 500 Mitglieder des „Team Schein“ und seiner Industriepartner nahmen an der diesjährigen Nationalen Vertriebstagung von Henry Schein Dental Deutschland teil, um sich über die neuesten Produkte und Services im Dentalbereich zu informieren und auszutauschen. Unter dem Motto „We Connect Dental Faster“ ging es vom 30. Januar bis 1. Februar 2018 in Berlin um zeitgemäße Antworten auf die Herausforderungen der Digitalisierung und die besten Antworten auf sich ändernde Kundenbedürfnisse. Das Team Schein eröffnete auf der Vertriebstagung außerdem die „We Care Global Challenge“, ein internationales Programm für Menschen in Not.

ERFOLGREICHE NATIONALE VERTRIEBSTAGUNG VON HENRY SCHEIN DEUTSCHLAND

Susan Oehler / Leipzig



Abb. 1: Stanley M. Bergman, Chairman und CEO von Henry Schein, Inc., bei der Eröffnungsveranstaltung der NVT von Henry Schein in Berlin.

Henry Schein hat es sich zum Ziel gesetzt, erster Ansprechpartner für Zahnmediziner und Zahntechniker in Bezug auf die Digitalisierung zu sein und für die damit verbundenen Herausforderungen in Praxis und Labor zukunftsweisende Lösungen zu bieten. Der Schwerpunkt der

Vertriebstagung lag deshalb auf der intensiven Schulung von Mitarbeitern zu aktuellen Trends der Branche und den Produktneuheiten der Dentalindustrie.

Vincent Junod, Vice President, Henry Schein European Dental – Region DACH, begrüßte die Teilnehmer zu Beginn der

Tagung mit einleitenden Worten über die Transformation des Dentalmarktes und die damit einhergehende Bedeutung sich immer rascher wandelnder Kundenbedürfnisse. Er übergab das Wort an Dr. Jörg Meyer, Vorstand der Kassenzahnärztlichen Vereinigung Berlin. Meyer betonte, aus Sicht eines niedergelassenen Zahnarztes zum Publikum zu sprechen, und berichtete von seinen eigenen positiven Erfahrungen mit dem Fachhandel. So seien Zahnärzte oft technikaffin und generell für neue Technologien zu begeistern, wofür es allerdings einer vertrauensvollen und nachhaltigen Zusammenarbeit mit dem Depot bedarf. Hoch im Kurs stünden ganz aktuell die „drei großen Ds“: Digitalisierung, Demografie und Datensicherheit. In ihnen bestünden essenzielle Veränderungsfaktoren der dentalen Welt, jedoch führen sie auch zu neuen Herausforderungen für die Praxen. Neue gesetzliche Regularien erhöhen den Bürokratieaufwand und lassen dem Behandler weniger Zeit am Patienten; die anstehende Anbindung der Praxen an die Telematikinfrastruktur ermöglicht zwar künftig eine sichere Kommunikation mit Partnern, erfordert aber auch gewisse technische Voraussetzungen. Um diese zu erfüllen, brauchen Zahnärzte laut Meyer ehrliche Aufklärung und Beratung, die



Abb. 2



Abb. 3

Abb. 2: Jim Breslawski, President, Henry Schein, Inc. und CEO, Global Dental Group. **Abb. 3:** Im Rahmen der „We Care Global Challenge“ von Henry Schein Cares packen Mitarbeiter von Henry Schein Dental Deutschland Hilfspakete für die Organisation Save the Children.

nicht von reiner Verkaufsentention geprägt ist. Zudem wandelt sich auch die Praxislandschaft: Zahnärzte lassen sich später nieder, gründen vermehrt Behandlungsgemeinschaften oder wählen eine Tätigkeit als Angestellter. Es gibt weniger neu gegründete Praxen, dafür wird mehr modernisiert – die Einstellung auf diese aktuellen Entwicklungen sei die Herausforderung für das Dentaldepot der Zukunft.

Kernziel: Vertrauen der Kunden verdienen

Dass sich Henry Schein für diese Aufgabe gut gerüstet hat, zeigte Stanley M. Bergman, CEO und Chairman von Henry Schein, Inc., in seinen folgenden Ausführungen. Im derzeit angebrochenen Jahrhundert entwickeln sich Wandel und Fortschritt so rasch, dass man von „20.000 Jahren Fortschritt im 21. Jahrhundert“ sprechen könne. Dies führe jedoch auch zu Verunsicherung aufseiten der Kunden, und es sei die Pflicht eines Dentaldepots, ihnen bei der Bewältigung dieser Anforderungen zu helfen. Hierfür sei intern sowie extern eine enge Zusammenarbeit nötig. Zahnärzte benötigten heutzutage eher Berater als Verkäufer, welche die jeweils passenden Technologien für sie in verfügbarer, erschwinglicher und anwendbarer Form nutzbar machten. Das

Hauptziel von Henry Schein müsse somit darin bestehen, das Vertrauen seiner Kunden zu verdienen, indem man ihnen bei Lösungen für Wachstum und Verbesserung ihrer Leistung hilft, um das Leben der Patienten besser zu machen. „Das Team von Henry Schein in Deutschland hat gezeigt, dass ein großer Erfolg durch Teamarbeit und Vertrauen erreicht werden kann, und wir sind gut positioniert, um in einem sich wandelnden Markt weiter zu wachsen“, so Stanley M. Bergman.

Jim Breslawski, President, Henry Schein, Inc. und CEO, Global Dental Group, appellierte im Anschluss an den Optimismus seines Teams: Veränderungen seien zwar Herausforderungen, aber auch Chancen. Er glaube an eine vertrauensvolle Beziehung zwischen Kunden und Außendienstberatern und sehe in einem starken Fachhandel zahlreiche Vorteile gegenüber reinen Onlinehändlern.

Den Abschluss der Eröffnungsveranstaltung bildete ein spannender Vortrag von Körpersprachenexperte Stefan Verra.

Einsatz für notleidende Menschen

Die „We Care Global Challenge“ ist eine Initiative von Henry Schein Cares, dem weltweiten Programm von Henry Schein für soziale Verantwortung. Ziel ist es, im Jahr 2018 auf Nationalen Vertriebstagungen in

Deutschland, Kanada und den USA mindestens 10.000 Hygiene-Sets mit Produktspenden zusammenzustellen. Die mit Pflegeprodukten und medizinischem Material gefüllten Pakete sind für notleidende Kinder und Erwachsene in Notunterkünften und unterversorgten Gemeinden weltweit bestimmt. Außerdem gehen 600 speziell zusammengestellte Pakete an bedürftige Mädchen in Malawi.

Bei dem Projekt arbeitet Henry Schein Cares eng mit zwei Nichtregierungsorganisationen zusammen. Heart to Heart International unterstützt Henry Schein Cares bei der Planung und Logistik rund um das Zusammenstellen der Sets. Save the Children übernimmt die Verteilung der fertigen Sets.

Das deutsche „Team Schein“ zeigte auf der Veranstaltung viel Leidenschaft und Engagement, sodass am Ende mehr als 1.300 fertige Spendenpakete an Save the Children in Deutschland übergeben werden konnten.

HENRY SCHEIN DENTAL DEUTSCHLAND GMBH

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