

«1 – Henry Schein  
Herr Bergman, wie würden Sie das  
aktuelle Marktumfeld für die Zahn-  
heilkunde beschreiben?

Wir sind vor allem mehr als nur ein Großhändler. Wir bieten zunehmend Mehrwertlösungen und Dienstleistungen an: Lieferkettenmanagement, Software, Schulungen und Finanzdienstleistungen für unsere Kunden. Der Stand der Zahnmedizin ist meines Erachtens nach sehr gut. Es wurden in den vergangenen circa sieben Jahren viele wissenschaftliche Artikel veröffentlicht, die den direkten Zusammenhang zwischen guter Mundpflege und dem gesundheitlichen Allgemeinzustand deutlich machen. Wir wissen, dass nicht übertragbare Krankheiten den größten Teil der Gesundheitsausgaben ausmachen und reduziert werden können, wenn man die Prävention stärker in den Mittelpunkt stellt. Denn diese spielt in der Zahnmedizin eine zentrale Rolle. Nun geht es darum, Entscheidungsträger, wie Regierung und Kostenträger, sowie die Öffentlichkeit über diese veröffentlichten Artikel in Kenntnis zu setzen, und ich denke, dabei machen wir stetig Fortschritte.

Sehen Sie angesichts der Tatsache,  
dass Sie in der Lage sind, sowohl  
Ärzte als auch Zahnärzte zu belie-  
fern, Möglichkeiten für eine stärkere  
Zusammenarbeit und einen umfas-  
senden Ansatz zur Gesundheitsver-  
sorgung?

Sie sprechen den Grund an, warum wir unser Veterinärgeschäft ausgegliedert haben: Wir wollen uns auf Wohlbefinden und Prävention konzentrieren. Der Trend geht weltweit zunehmend in diese Richtung,

«1 – Henry Schein

*First of all, we are more than a wholesaler. We are increasingly providing value-added solutions and services—supply chain management, software, education and financial services to customers. I think the state of dentistry is very good, it's positive, and there have been a lot of scientific articles published in the last seven or so years that show the direct correlation between good oral care and its connection with total health. So we know that non-communicable diseases (NCDs), which are the biggest part of health care expense, can be reduced, with increased emphasis on wellness and prevention. All of this leads to wellness and prevention, and dentistry is right at the centre. Now it is a matter of getting these published articles to the attention of decision-makers such as government and payers, as well as the public and, I think, we are making progress in that.*

**Since you are in a position to serve both medical doctors and dentists, do you see any opportunities to make them greater collaborators in an overall healthcare approach?**

*You are focusing on the reason why we spun off our veterinary business: we want to focus on wellness and prevention. There is a growing movement towards wellness and prevention being the way to reduce the cost of healthcare, and to improve the outcomes and the quality of life; this is throughout the world. What we are seeing in a number of countries is den-*

*mit dem Ziel, die Gesundheitskosten zu senken und die Ergebnisse für den Einzelnen sowie die Lebensqualität zu verbessern. In einigen Ländern sehen wir Zahnkliniken, die den Medizinbereich integrieren, sowie Medizinpraktiken, die Zahnheilkunde integrieren, um den Menschen ganzheitlich zu behandeln und dabei den Mund als Teil des Körpers zu betrachten. Ich denke, dass dies für die Zahnheilkunde sehr aufregend ist, da Zahnärzte natürlich in ihrer Ausbildung über Anatomie, Physiologie und weitere Gesundheitsaspekte unterrichtet werden. Außerdem denke ich, dass der Gesamtansatz eine steigende Wertschätzung erfährt und im Gesundheitswesen nun vermehrt wirtschaftliche Impulse setzt, um die Lücke zwischen Zahnheilkunde und Allgemeinmedizin zu schließen.*

**Das Joint Venture Internet Brands zielt darauf ab, eine Plattform für Nachfrage zu generieren. Fügt sich das in diesen Gesamtansatz ein und sind Sie jetzt in der Position, eine größere Nachfrage nach zahnmedizinischen und medizinischen Kliniken zu schaffen?**

Wir haben zwei Ziele: Erstens, das Interesse der Öffentlichkeit an der Bedeutung der Mundpflege zu wecken und zweitens, wenn die Öffentlichkeit Fragen zur Mundpflege hat, möchten wir sie an Zahnärzte weiterleiten, damit diese die Fragen beantworten können. Das klingt nach einer großen Vision, aber durch unterschiedliche Datenformen und künstliche Intelligenz sowie unter Wahrung der Privatsphäre des Verbrauchers werden wir Wege finden, das zahnärztliche Geschäft auszuwei-

ten. Denn gute Zahnheilkunde bedeutet gute Gesundheit.

**Im Laufe der Jahre hat sich Henry Schein nicht nur zum Anbieter von Produkten und Dienstleistungen entwickelt, sondern auch zum Hersteller. Ist dies eine zweigleisige Strategie, die Sie in Zukunft ausbauen werden?**

Bei Henry Schein sind wir der Ansicht, dass wir in der Lage sein sollten, alle Produkte und Dienstleistungen bereitzustellen, die ein Arzt benötigt: sämtliche Produkte von Verbrauchsmaterialien über Arzneimittel bis hin zu Ausrüstung und Software. Für Verbrauchsmaterialien haben wir Spezialunternehmen. Da wir keinen Zugang zu qualitativ hochwertigen innovativen Implantaten anerkannter Marken zu einem vernünftigen Preis erhalten konnten, haben wir in BioHorizons und CAMLOG sowie in den Bereichen Orthodontie und Endodontie investiert. Das versetzt uns in die Lage, unsere Kunden mit qualitativ hochwertigen Produkten zu fairen Preisen zu beliefern. Es ist nicht unser Ziel, Hersteller zu werden, doch stellen wir Produkte, zu denen wir keinen Zugang haben, selbst her.

**Wie würden Sie die Vision des Unternehmens für die nächsten Jahre beschreiben?**

Die Leistungen und die Vision bleiben unverändert: eine Kultur pflegen, die für unsere Kunden attraktiv bleibt. Wir arbeiten mit „Unternehmergeist“ innerhalb eines großen Unternehmens. Alle sind engagiert und unsere Aufgabe ist es, diese Atmosphäre beizubehalten, da sie uns auch weiterhin für unsere Kunden attraktiv machen wird. ◀

IDS 2019  
HALL 10.1  
STAND G 040 / H 041

WE LOVE TO  
WELCOME YOU

www.hahnenkratt.com



\* Henry Schein, Inc. CEO and Chairman of the Board Stanley Bergman spricht auf der IDS Pressekonferenz vor internationalem Publikum. \* Henry Schein, Inc. CEO and Chairman of the Board Stanley Bergman addresses an international audience at the company's IDS press conference.

*tal clinics integrating with the medical arena and the practice of medicine integrating with dentistry, with the goal of dealing with the human condition in a holistic manner, and viewing the mouth as part of the body. I think this is very exciting for dentistry because dentists, of course, in their education, are taught about anatomy, physiology, and all of these aspects of health. With the growing appreciation of an overall approach to healthcare, I think there is now a growing economic drive for both dentistry and medical professionals to bridge the gap and come together.*

**The Internet Brands joint venture aims to create a demand generation platform. Is that in line with this overall approach, and are you now in**

**a position to create larger demand for dental and medical clinics?**

*Our goal is twofold: first, to pique the interest of the public to the importance of oral care; and second, when the public has a question on oral care, we want to direct them to the dentist, so that the dentist can actually answer that question. It sounds like a big vision but, through various forms of data and artificial intelligence, and while protecting the consumer's privacy, we will find ways to drive business into the dental office because good dentistry equals good health.*

**Over the years, Henry Schein has become not only a deliverer of products and services, but also a manufac-**