



«Kundennähe, persönliche, kompetente und individuelle Beratung sind nur einige unserer Stärken.»

Kathrin Schöler, Geschäftsführerin der inhabergeführten MS Dental AG, stellte sich kurz vor dem 40-jährigen Bestehen des Unternehmens der *Dental Tribune Swiss Edition* zu einem Interview.

Praxis – der Wettbewerb ist gross. Die Entwicklungen für noch effizientere Behandlungslösungen sind rasant und der Zahnarzt hat oft nicht die Zeit und Geduld, bei dem riesigen Angebot den Überblick zu behalten. Wie stellen Sie sich mit der MS Dental darauf ein?

Wir haben uns verstärkt auf unsere Basiswerte fokussiert und sind zurück zum Kerngeschäft. Verkauf von qualitativ hochwertigen Produkten mit fachkompetenter Beratung.

Die Straffung unserer Produktpalette, Kundennähe, persönliche,

ms-dental⁺

quality matters.

Seit 1980 ist die MS Dental AG in Busswil bei Büren eine feste Grösse im Schweizer Dentalmarkt. In Ab-

grenzung zu Dentaldepots und dem generellen Dentalhandel hat sich das Unternehmen auf Spezial-

produkte sowie Produkt- und Systeminnovationen für den dentalen Markt fokussiert.

Dental Tribune: Frau Schöler, das Unternehmen MS Dental AG ist seit fast vier Jahrzehnten in der ganzen Schweiz aktiv. Was ist das Besondere an Ihrem Unternehmen und was schätzen Ihre Kunden an Ihnen?

Kathrin Schöler: Wir sind ein bisschen anders, da haben Sie Recht. Seit 1980 ist die MS Dental AG verlässlicher Partner der Zahnärzte und seit Anbeginn ein Nischenplayer. Dies sowohl auf dem Gebiet der Restaurativen Zahnheilkunde als auch im Bereich der Ästhetik. Wir verkaufen Spezial- und Exklusivprodukte, von denen wir selbst überzeugt sind. Dieser Linie sind wir immer treu geblieben und haben damit grossen Erfolg.

In den vergangenen zwei Jahren gab es bei der MS Dental viele Veränderungen – ein neues Corporate Design, eine neue Website, eine neue Ausrichtung. Was war der ausschlaggebende Punkt für diese Neuaufstellung?

Dies war die logische und konsequente Entscheidung im Hinblick auf die Öffnung der Binnenmärkte, grenzübergreifende Onlineshops und dem Bedürfnis der Kunden nach Spezialprodukten und -systemen. Heutzutage muss man agil sein und binnen kurzer Frist auf die Bedürfnisse der Kunden eingehen können. Dies ist ein unschlagbarer Mehrwert, den wir als MS Dental hier bieten können. Im Umkehrschluss bedeutet dies auch, dass sich jeder Kunde die täglichen Bedarfsartikel jederzeit zum besten Preis von jedem Winkel der Welt ins Haus holen kann. Dafür werden keine persönlichen Kontakte benötigt. Wer jedoch als Unternehmen modern ist, die vielfältigen Kommunikationskanäle richtig bedienen kann, innovativste Produkte für die Vereinfachung des täglichen Praxisalltags bietet und somit nahe am Kunden und seinen Bedürfnissen ist, der wird hier auch langfristig erfolgreich im Spiel bleiben.

Der Schweizer Dentalmarkt verfügt über zahlreiche Anbieter und Produkte für die zahnärztliche

kompetente und individuelle Beratung sind nur einige unserer Stärken, welche für uns und unsere Kunden sehr wichtig sind.

Im Frühjahr 2020 wird die DENTAL BERN stattfinden, und die MS Dental AG ist mit dabei. Wird es im Jahr zwischen zwei Internationalen Dental-Schauen (IDS) bei der MS Dental AG etwas Neues geben? Worauf können die Besucher der Berner Messe und Ihre Kunden gespannt sein?

In der Tat arbeiten wir derzeit rege an weiteren äusserst innovativen und exklusiven Produkten. Diese werden unser aktuelles Portfolio signifikant verstärken und ergänzen. Die Kunden dürfen sich also auf ein spannendes Jahr 2020 freuen.

Frau Schöler, was denken Sie, wie wird sich die Dentalbranche in der Zukunft in der Schweiz aufstellen? Welche generelle Entwicklung sehen Sie?

Die Öffnung der Binnenmärkte, der bereits erwähnte grenzübergreifende Onlinehandel, der deutliche Anstieg des Zahnarzt-Tourismus und nicht zuletzt die Schnelligkeit des Medizin- und des Dentalmarktes im Besonderen sind die bestimmenden Themen. Der Kunde möchte Tag und Nacht auf seinem präferierten Kanal Produkte umfassend studieren und auch bestellen können. Hierzu ist es wichtig, auf allen Kanälen präsent zu sein. Insbesondere Händler und Firmen mit einer fein abgestimmten Online/Offline-Conversion werden heute und in Zukunft das Rennen machen. Hinzu kommt noch das Bedürfnis nach Spezialprodukt- und Systeminnovationen, also sogenannten erklärungsbedürftigen Gütern, welche hohes Know-how und Kundennähe erfordern. Die Zeiten der Order Kollektoren sind vorbei. Wir bei MS Dental sind dafür bestens präpariert.

Wir danken Ihnen, dass Sie sich die Zeit für das Interview genommen haben, und wünschen Ihnen alles Gute und viel Erfolg für die Zukunft. ☐

ANZEIGE



Die Welt verändert sich. Der Umgang mit Patientendaten auch.

Die Weitergabe von persönlichen Daten an Dritte ist Zahnarztpraxen nur erlaubt, wenn Patientinnen und Patienten ausdrücklich einwilligen. So will es das Datenschutzgesetz (DSG). Sind Sie vorbereitet?

Kostenlose Beratung zur Einwilligungserklärung: zakag.ch/transform

Professionelles Honorar-Management. Sicherheit in Zeiten der Transformation.