



© taniasy – stock.adobe.com/Screen: © Pluradent

„D:EX 2.0 bietet wichtige Impulse für die digitale Transformation“

Ein Beitrag von Jochen Mignat

EVENT III Auf einer virtuellen Live-Plattform hat Pluradent am 30. Oktober die zweite D:EX veranstaltet. Im Fokus standen Vorträge, Praxisbeispiele und Produkte rund um digitale Zahnmedizin und Zahntechnik. Im Interview gab Pluradent-Geschäftsführer Michael Jakobi eine Auswertung der D:EX 2.0 und sprach über die Strategie des Dentalhändlers.

Herr Jakobi, wie wurde dieses neue Format angenommen?

Die Teilnehmerinnen und Teilnehmer beschreiben die D:EX als lebendige und spannende Veranstaltung. Sie erhielten wichtige Impulse für ihre Arbeit, da die digitale Transformation in Praxen und neue Verfahren der Diagnostik anschaulich dargestellt wurden. Wissenschaftliche und praktische Themen konnten live diskutiert werden. Auch für technisch wenig versierte Teilnehmer ist die Plattform einfach zu nutzen. Die übersichtliche Benutzeroberfläche erleichtert die individuelle Zusammenstellung des Programms und den Wechsel zwischen den beiden Bühnen. Ohne eine zeitraubende Anreise konnte man zudem Fortbildungspunkte sammeln. Bemerkenswert fand ich die Aussage eines Zahnarztes, er könne sich bei der D:EX auf dem Sofa zu Hause fortbilden und gleich-

Der 53-jährige Michael Jakobi leitet seit August 2021 als Geschäftsführer die operativen und vertrieblichen Bereiche der Pluradent-Gruppe in Offenbach am Main.





zeitig mit seinem Sohn LEGO spielen. Er klicke gerne einzelne Teaservorträge an, lasse sich anregen und vertiefe interessante Themen dann über die bereitgestellten weiterführenden Informationen oder im Austausch mit den Referenten. Das zeigt die Veränderung der Arbeitswelt durch die Digitalisierung, auf die wir uns als Dentalhändler einstellen. Auch die herstellende Industrie fördert mit neuen Produkten, die sie auf der D:EX präsentierte, den digitalen Wandel. Übrigens konnten wir ohne Werbung namhafte Industriepartner als Sponsoren gewinnen.

Wie entwickeln sich denn die Teilnehmerzahlen und welche Gruppen erreichen Sie?

Wir konnten jetzt über 1.500 Teilnehmer begrüßen im Vergleich zu 1.200 im April. Unsere Auswertung auf Basis einer Umfrage ist zwar noch nicht abgeschlossen. Doch erste Ergebnisse zeigen, dass vor allem Zahnärzte, Praxismanager, Zahntechniker und Zahnmedizinische Fachangestellte das neue Format nutzen. Rund 25 Prozent blieben mindestens drei Stunden und 30 Prozent über vier Stunden auf der Plattform. Zwischen den Bühnen und Vorträgen wurde häufig gewechselt, viele besuchten die virtuellen Bereiche und Stände unserer Handelspartner und nutzten unsere exklusiven Angebote. An einzel-

nen Stellen war die Bild- oder Tonqualität für kurze Zeit allerdings schlecht. Einige Teilnehmer beklagten auch, dass sie die interaktiven Bereiche technisch nicht erreichen konnten. Solche Probleme entstanden bei Referenten, die aus Istanbul und Dubai zugeschaltet waren und deren Leitung gestört war. Die Bereiche Meet the Speaker oder der Meeting Rooms wurden weniger besucht, weil einige Nutzer ihre Browsereinstellungen ändern mussten. Das müssen wir noch verbessern und den Teilnehmern mehr Hilfen anbieten. Diese neuen digitalen Möglichkeiten zum Dialog sind eben noch ungewohnt und einige möchten sich auch nicht aktiv beteiligen.

Entwickelt sich Pluradent zu einem digitalen Dentaldepot?

Als modernes Dentaldepot wollen wir Kunden umfassend unterstützen, in ihrer Praxis oder ihrem Labor erfolgreich zu sein. Die kompetente persönliche und individuelle Beratung vor Ort ist dazu unerlässlich. Aber wir ergänzen sie durch digitale Lösungen wie unseren Onlineshop, Social Media oder die D:EX. In der gesamten Dentalbranche setzen sich digitale Abläufe, Prozesse und Produkte immer mehr durch. Mit unserer Digitalisierungs-offensive möchten wir Kunden bestmöglich unterstützen. Angefangen beim Material mit einem transparenten, marktgerechten Pricing über einen maßgeschneiderten technischen Service bis zur Technologie und Praxisgestaltung. Wir erleichtern so die Arbeit unserer Kunden, damit sie ihre Patienten noch individueller, transparenter und effizienter behandeln können.

Soll dieses Geschäftsmodell an die goldenen Jahre des Dentalhandels anknüpfen?

Wir streben ein profitables Wachstum an. Denn Größe und Umsatz sind nicht alles. Das haben wir nach einer Phase starken Wachstums aus der Unternehmenskrise vor zwei Jahren gelernt. Heute zählt die Pluradent-Gruppe mit 800 Mitarbeitern zu den führenden deutschen Dentalhändlern und ist solide aufgestellt. Seit unserer Gründung vor 20 Jahren haben wir 2.500 Praxisübernahmen und 1.500 Praxisneugründungen begleitet. Auf diesen Erfahrungen bauen wir auf und haben die Weichen in Richtung Digitalisierung und eines modernen Dentaldepots gestellt, in dem die Kunden im Mittelpunkt stehen. ●



Pluradent GmbH & Co. KG
Infos zum Unternehmen