

NATIONALE VERTRIEBSTAGUNG // Unter dem Motto „Dental Vision“ informierten sich vom 24. bis 27. Januar 2017 Spezialisten aus dem Dentalbereich über neue Produkte sowie Materialien und erfuhren zugleich viel über die Macht der digitalen Transformation. Hintergrund des Treffens war die siebte Nationale Vertriebstagung der Henry Schein Dental Deutschland GmbH. Mehr als 500 Mitarbeiter und Industriepartner kamen zu diesem Anlass nach Berlin.

IM ZEICHEN DER DIGITALEN ZUKUNFT

Natascha Hollingshead-Tamer / Langen

„We do believe in globalization.“ Mit diesem Satz eröffnete Stanley M. Bergman, CEO und Chairman von Henry Schein, Inc., seine Rede. Er glaubt nicht nur fest an die

Globalisierung, sondern auch an die digitale Transformation. Bergman erachtet in Zeiten des langsamen Wirtschaftswachstums und der hohen Unsicherheit loyale

digitale Plattformen als wichtig. „Die Kundenbedürfnisse ändern sich!“ Der moderne Verbraucher ist mobil, vernetzt und legt Wert auf Service und Qualität. Für Unternehmen bedeutet das, dass nicht nur ein Produkt im Fokus steht, sondern dass Angebote durch mobile Services ergänzt werden. Als Beispiele aus dem E-Commerce nannte er Plattformen wie Airbnb, Alibaba oder Uber, die seit Jahren ein enormes Wachstum verzeichnen. „Wir von Henry Schein möchten auf unserer Plattform alles anbieten, was der Kunde benötigt, um die vierte industrielle Revolution erfolgreich leben zu können.“ Jim Breslawski, President, Henry Schein, Inc., und CEO, Global Dental Group, ergänzte, dass hierbei Werte verbinden. Der Teamerfolg spiele dabei eine essenzielle Rolle. Bei einer Podiumsdiskussion stellten sich Mitglieder des Management-Teams Fragen zur wirtschaftlichen Lage des Unternehmens und zu den Herausforderungen für 2017. Die Fragen wurden von Henry-Schein-Mitarbeitern eingereicht und offen sowie persönlich beantwortet.

Abb. 1: Stanley M. Bergman, Chairman und CEO von Henry Schein, Inc., sprach in seinem Vortrag über veränderte Kundenbedürfnisse.



Spannende Aussichten für 2017

Am Nachmittag gaben die Geschäftsführer der Henry Schein Dental Deutschland



Abb. 2



Abb. 3



Abb. 4



Abb. 5

Abb. 2: Bei einer Podiumsdiskussion stellten sich Mitglieder des Management-Teams Fragen zur wirtschaftlichen Lage des Unternehmens und zu den Herausforderungen für 2017. **Abb. 3:** Vincent Junod, Vice President, European Dental – DACH-Region, sprach unter anderem über die Wichtigkeit von Partnerschaft und Zusammenarbeit. **Abb. 4:** Vertriebsseitig verwies Jürgen Hahn, Vice President Sales, auf zufriedene Kunden als wichtigstes Kapital. **Abb. 5:** Joachim Feldmer, Vice President Marketing, stellte in seinem Vortrag einige spannende Marketingprojekte vor.

noch einen Aus- und Rückblick über die Aktivitäten des Unternehmens: Vincent Junod, Vice President, European Dental – DACH-Region, betonte in seiner Rede, dass sich der Markt – getrieben durch Technologien und Wettbewerb – kontinuierlich wandle. Henry Schein Dental Deutschland sei für diese Veränderungen durch die neuen Service-Hubs im technischen Bereich sowie den Ausbau des Labor- und Exklusivprodukte-Teams gut aufgestellt. Abschließend sprach er über die Herausforderungen, die das „Team Schein“ mit Erfolg in 2016 bewältigt hat und unterstrich

hierbei die Wichtigkeit von Partnerschaft und Zusammenarbeit.

Vertriebsseitig verwies Jürgen Hahn, Vice President Sales, auf zufriedene Kunden als wichtigstes Kapital. Henry Schein werde auch zukünftig smarte Wege gehen, um 360°-Lösungen für den Kunden zu ermöglichen. Ein ganzheitlicher Service sei ein zentraler Faktor für den Erfolg der Kunden und das Wachstumspotenzial des Unternehmens.

Joachim Feldmer, Vice President Marketing, stellte in seinem Vortrag neue Aktivitäten aus dem Marketingbereich vor:

Neben einem Online-Magazin rund um die IDS für Messebesucher und Daheimgebliebene stehe auch bei dent.talents ein spannendes Projekt für 2017 auf der Agenda. Zu beiden Themen werde es zur IDS nähere Informationen geben.

Einen Ausblick auf die Trends 2017 in den Bereichen Hygiene, CAD/CAM oder Laser gab Albrecht Merklein, Director ConnectDental und Special Sales. Unter anderem ging Merklein auf die Material- und Indikationsvielfalt ein, die gerade im 3-D-Druck in nächster Zeit deutlich zunehmen werde. Im Laserbereich erobere



Abb. 6



Abb. 7



Abb. 8

Abb. 6: Einen Ausblick auf die Trends 2017 in den Bereichen Hygiene, CAD/CAM oder Laser gab Albrecht Merklein, Director ConnectDental und Special Sales. **Abb. 7 und 8:** Bei Zirkeltrainings und Break-out-Sessions stellten Industriepartner ihre neuesten Produkte und Dienstleistungen vor.

der LightWalker mit der PIPS®-Behandlung den Endo-Markt; hier werde Henry Schein seine Aktivitäten weiter ausbauen.

Digitale Transformation in der Zahnmedizin

Ziel von Henry Schein ist es, Zahnmediziner und Zahntechniker in das digitale Zeitalter zu begleiten und als kompetenter Lö-

sungsanbieter zu fungieren. So galt der zweite und dritte Tag der Mitarbeiterschulung und den Neuprodukten der Lieferanten. Bei Zirkeltrainings und Break-out-Sessions stellten Industriepartner ihre neuesten Produkte und Dienstleistungen vor. Digitales Röntgen, 3-D-Druck, Hygiene-Management oder neue CAD/CAM-Materialien – zwischen Live-Demonstrationen und fachlichem Austausch war der intensive Schulungserfolg garantiert.

HENRY SCHEIN DENTAL DEUTSCHLAND GMBH

Monzastraße 2a
63225 Langen
Tel.: 0800 1400044
Fax: 08000 400044
info@henryschein.de
www.henryschein-dental.de
IDS-Stand: 10.2, L040-N049

DENTALZEITUNG

Fachhandelsorgan des Bundesverbandes Dentalhandel e.V.



ABONNIEREN SIE JETZT!

BESTELLUNG AUCH ONLINE MÖGLICH UNTER:
WWW.OEMUS.COM/ABO

DENTALZEITUNG • OEMUS MEDIA AG • OEMUS.COM • DENTALZEITUNG.COM

Praxis _____

Name _____

Straße _____

PLZ / Ort _____

Telefon _____

Fax _____

E-Mail _____

☐ Ja, ich abonniere die **DENTALZEITUNG** für 1 Jahr zum Vorteilspreis von 33,- Euro inklusive gesetzl. MwSt. und Versandkosten. Das Abonnement verlängert sich automatisch um ein weiteres Jahr, wenn es nicht 6 Wochen vor Ablauf des Bezugszeitraumes schriftlich gekündigt wird (Poststempel genügt).

Datum _____

Unterschrift _____

OEMUS MEDIA AG

Abonnement-Service
Holbeinstraße 29
04229 Leipzig
Tel.: 0341 48474-200
Fax: 0341 48474-290
grasse@oemus-media.de
www.oemus.com

Widerrufsbelehrung: Den Auftrag kann ich ohne Begründung innerhalb von 14 Tagen ab Bestellung bei der OEMUS MEDIA AG, Holbeinstraße 29, 04229 Leipzig schriftlich widerrufen. Rechtzeitige Absendung genügt.

Unterschrift _____

DZ 2/17

