



„Der Laser ist heutzutage ein unverzichtbarer Bestandteil der Therapie“



Björn Böge, Gebietsverkaufsleiter NRW von Henry Schein Dental Deutschland GmbH, spricht über den Erfolg des Unternehmens sowie den Nutzen und die Wichtigkeit des Lasers für die Praxis. Außerdem erklärt er, worauf Kunden besonders achten sollen, wenn sie sich für innovative Technologien interessieren und eine solche Investition in ihrer Praxis anstreben.

Henry Schein hat sich im Dentalmarkt neben dem Full-Service-Angebot auch durch sein Spezialistenkonzept – beispielsweise im Bereich Laser und optische Systeme sowie innovative Technologien – positioniert. Was ist das besondere an diesem Konzept?

Neben der Auswahl der besten Partner im Markt hat Henry Schein zu Beginn auf zwei weitere wichtige Komponenten gesetzt: ein hochqualifiziertes Team von Spezialisten, das regional für alle Kunden zur Verfügung steht, und ein Ausbildungskonzept, das höchsten Ansprüchen in Anwendbarkeit und Sicherheit gerecht wird. Henry Schein versteht sich als Full-Service-Anbieter und zukunftsorien-

tierter Partner, der Kunden mit entsprechendem Know-how beim Auf- und Ausbau von Praxis unterstützt. So werden Investitionen wirtschaftlich und Erfolge planbar.

Mit einem breiten Produktportfolio und herstellerübergreifendem System scheint für jeden Kunden das passende Konzept zur Verfügung zu stehen.

Das ist richtig. Henry Schein arbeitet mit namhaften Herstellern im Dentalmarkt zusammen, deren Produkte wir zum Teil exklusiv vertreiben. Die Systeme sind nicht nur vom technischen Standard in der Lage, mit den Angeboten der Mitbewerber zu konkurrieren, sondern bieten auch zusätzliche Mehrwerte für den Behandler. Ein Beispiel hierfür ist die Photothermische Therapie mit EmunDo®, da diese den Arzt beim Scaling & Root Planing optimal unterstützen kann. Gerade im Bereich der von uns angebotenen Hard- und Softlaser ist der technische Standard ein entscheidender Vorteil, mit dem wir uns auf dem Markt behaupten können und so alle verfügbaren Indikationsbereiche abdecken. Der Kunde erhält so noch mehr Möglichkeiten, die Produkte effizient in der Praxis zu nutzen und die Vorteile ausschöpfen zu können. Auch im Bereich der optischen Systeme oder der innovativen Technologien, wie plasma ONE und der DiagnoCam, stecken Potenziale, die Praxis strategisch auf die täglichen Bedürfnisse und die Wettbewerbssituation auszurichten. Durch unsere Produkt- und Service-Bandbreite und die Verkettung einzelner Komponenten

präsentieren wir unseren Kunden das „Erfolgskonzept Praxis“ und gestalten gemeinsam den Weg in die moderne Ausrichtung. So tragen wir einen Teil zur minimalinvasiven und äußerst effektiven Behandlung bei. Wichtig ist natürlich hierbei, die Indikationsgebiete der Kunden zu hinterfragen, spezielle Bedarfsanalysen durchzuführen und so die Auswahl des optimalen Systems zu gewährleisten.

Worauf muss der Kunde besonders achten, wenn er sich für innovative Technologien interessiert und diese Investition für die Praxis anstrebt?

Generell gilt, dass vor einer Investition festgelegt werden muss, welche Ziele der Zahnarzt mit dem Erwerb der neuen Technologien verfolgt und in welchem Rahmen diese dann unter den gegebenen Umständen umgesetzt werden können. Die Lösung muss zum Kunden passen. Henry Schein als Komplettanbieter verfügt durch sein Spezialistenkonzept und das breit gefächerte Produktportfolio über ein übergreifendes Know-how. Ein enormer Vorteil, der für eine hohe Beratungsqualität sorgt. Im Gespräch mit dem Kunden kann so eruiert werden, welche Lösungsansätze und Geräte mit der entsprechenden Konfiguration gewählt werden müssen. Mit unserem Beratungsangebot für Finanzangelegenheiten kann dann auch der Weg einer eventuellen Finanzierung oder Leasing gemeinsam besprochen werden.

Wie wichtig ist der Einsatz von Lasern in der Zahnarztpraxis heutzutage?

Für viele Behandler ist der Laser heutzutage ein unverzichtbarer Bestandteil der Therapie. Die Ergänzung von konventionellen Therapieverfahren durch innovative Behandlungsmethoden kann – richtig angewandt – der Schlüssel zum Erfolg sein. In immer mehr Indikationsfeldern wie beispielsweise in der Endodontie, der Prothetik, der Chirurgie und bei vielen parodontalen Behandlungen wird der Laser mit meist besserem Ergebnis eingesetzt. Der Zusatzaufwand durch den Lasereinsatz bedeutet dabei oft den effizienteren Therapieansatz, wird vom Patienten positiv wahrgenommen und fördert die Bereitschaft, Zuzahlungen zu leisten. Natürlich ersetzt der Laser nicht die klassischen Therapieverfahren, sondern versteht sich vielmehr als ergänzende Maßnahme mit minimal zusätzlichem Aufwand, um den Therapieerfolg zu erhöhen. Ein weiterer Aspekt ist die Zeitersparnis, die sich in wesentlich kürzeren Sitzungen äußert.

Wer hilft in Bezug auf die wirtschaftliche Integration der Systeme in der Praxis weiter und ist dies in der „normalen“ Praxis umsetzbar? Wird der Behandler bei der Umsetzung unterstützt und angeleitet?

Wir bei Henry Schein liefern unseren Kunden ein Konzept, welches das gesamte Praxis-Team in der täglichen Arbeit unterstützt. Unsere Fachberater helfen selbstverständlich auch bei der Implementierung der gefundenen Lösungen, um sicherzustellen, dass langfristig die gewünschten Erträge erwirtschaftet werden und die optimale Patientenversorgung gewährleistet werden kann.

Henry Schein bietet darüber hinaus mit den zertifizierten Ausbildungs- und Sicherheitskursen ein einmaliges Fortbildungskonzept auf höchstem Niveau. Gerade in diesen Bereich sollte seitens der Praxis ein besonderes Augenmerk gerichtet werden, denn speziell im Hinblick auf rechtliche Grundlagen und Standards ist ein geschultes Team essenziell.

Für uns spielt aber auch die Patientenkommunikation eine entscheidende Rolle. Das Thema Kommunikation in der Praxis nimmt einen immer höheren Stellenwert ein, da Patienten zunehmend ein geschultes Kommunikationsverhalten vom Behandlungsteam erwarten. Der Patient muss die Erklärungen des Arztes zum Krankheitsbild und/oder den Behandlungsverlauf verstehen. Nur so kann gewährleistet werden, dass die entscheidenden Vorteile der Behandlung richtig ankommen und der Patient seine Zustimmung zur womöglich preisintensiven Leistung gibt. Hier ist besonders wichtig, einen Beratungsleitfaden zu implementieren, eine fundierte Preisfindung zu betreiben und dem Patienten den entsprechenden Mehrwert präsentieren zu können. Durch gezielte Trainings unterstützt Henry Schein Praxen bei der Vermarktung und bereitet die Teilnehmer auf das Gespräch mit den Patienten vor.

Henry Schein Dental Deutschland GmbH
Monzastraße 2a
63225 Langen
Tel.: 08000 1400044
info@henryschein.de
www.henryschein-dental.de



ANZEIGE

Publizieren Sie Ihre Fachartikel bei uns.

- Jahrbuch Laserzahnmedizin (deutsch)
- laser – international magazine of laser dentistry (englisch)