

SOLUTIONS.

Henry Schein Dental Business Solutions

magazine

3²⁰¹⁶

**DENTALLIANCE
BESTEL-
PROGRAMMA**

Vernieuwd

**BEREIK-
BAARHEID:**

een luxe of
een noodzaak?

**COMPETENTIE-
MANAGEMENT**

wel of niet?

**Preventiewerk
vertrouwd uit
handen geven?**



Onze praktijkadviseurs en productspecialisten assisteren u bij het maken van de juiste keuze verbruiksmaterialen. Van mondspiegel tot chirurgisch hechtdraad, met alle indicaties weten zij raad! Laat u daarom bijstaan door onze specialisten en profiteer van hun expertise waarmee uw behandeltechniek wordt vereenvoudigd en versneld.

 **HENRY SCHEIN®**
DENTAL

**SAMEN
ONDERNEMEN**
Welkom bij Henry Schein

VOORWOORD.



Beste lezer,

Delegeren en communicatie, zijn volgens mij de twee punten waar de grootste behoefte aan ondersteuning nodig is. Het runnen van een praktijk, samenwerken, leidinggeven en het omgaan met patiënten zijn in het dagelijks werk heel belangrijk. De patiënt is steeds mondiger geworden. Daarom is communicatie nu meer dan ooit cruciaal om patiënten te behouden en regelmatig terug te laten komen. Om die behandeling te doen die u heeft geconstateerd, zonder concessies te doen aan kwaliteit en prijs.

Het is dan ook van belang je patiënt goed te begeleiden vanaf het moment dat ze binnenkomen, het behandelplan uitgebreid te bespreken en daarbij te benadrukken dat niet elke behandeling meteen volgende week hoeft te gebeuren. Faseren is het sleutelwoord, zo wordt het voor de patiënt behapbaar.

Dat u als tandarts steeds meer delegeert aan mondhygiënist en preventie-assistenten is volgens mij dan ook onvermijdelijk. Het aantal tandartsuren neemt af doordat een grote groep de komende jaren met pensioen gaat en steeds meer jonge tandartsen parttime willen werken.

Met de hulp van mondhygiënist en preventie-assistenten is het echter prima mogelijk om de patiënten alle zorg te bieden die nodig is. Je moet als tandarts kunnen inschatten wat voor type patiënt je voor je hebt en hoe je dit het beste met hem of haar communiceert. Meer hierover leest u in dit magazine.

Veel leesplezier!

Willem Leeftink
Director, Henry Schein Dental Business Solutions

‘Personeel en communicatie,
je belangrijkste marketingtools’

INHOUD.



20160020

12



42



26



34



38



6 Dental Business Solutions

Dentalliance **7**

8 DentalCrew! Online zélf personeel werven & selecteren

Splen!d Leiderschap en teamcoaching **10**

12 Antwoordservice Nederland Bereikbaarheid: een luxe of een noodzaak?

Aan het woord Competentiemanagement wel of niet? **16**

18 Dental Event lezingen & workshops

Controlsite Wat vertelt uw website? **22**

25 Dentalliance Extra Dentalliance punten

Intellect Instituut Preventiewerk vertrouwd uit handen geven? **26**

28 SmileMe De Smile consulente

Henry Schein Maak kennis met... **30**

32 Dentalliance Bestelprogramma vernieuwd

ClasenUNO De nieuwe vrijheid **34**

36 Splendid Effectieve communicatie en behandelacceptatie

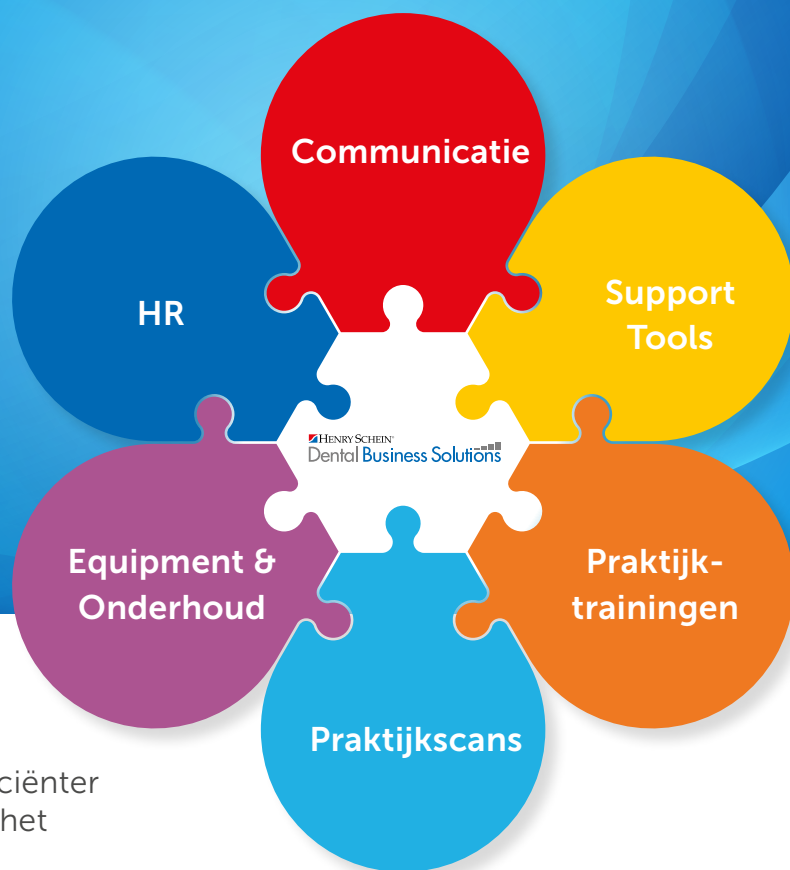
Controlscreen De kans van het wachten **38**

41 ZorgSom Hoe helpt u uw patiënten beslissen over een behandelplan?

Oxfam Novib Ondernemers voor Ondernemers **42**

44 Loyalty Makers Uw partner voor communicatie & loyale patiënten

DENTAL BUSINESS SOLUTIONS



Henry Schein is zo veel meer dan de gemiddelde distributeur. Wij geloven in het helpen van onze klanten om de praktijk efficiënter te maken, zodat zij zich kunnen richten op het leveren van kwaliteit van de patiëntenzorg.

Als vertrouwde adviseur kunt u op ons rekenen, wij begrijpen uw uitdagingen. Onder de paraplu van Henry Schein Dental Business Solutions bieden wij toonaangevende oplossingen en diensten om u te helpen uw doelen te bereiken.

De diensten zijn onderverdeeld in 6 pijlers:

- Communicatie
- Praktijktrainingen
- Praktijkscans
- Equipment & Onderhoud
- Support Tools
- HR

Uw Henry Schein adviseur

De Henry Schein adviseurs hebben naast een brede kennis over het onderwerp tandheelkunde, middels ervaring en opleiding zich gespecialiseerd in praktijkmanagement. Een onderscheidende combinatie wat hen tot een volwaardig gesprekspartner maakt.

Let wel, iedere organisatie heeft zijn eigen specialisme. Ook wij doen dit niet alleen. Wij werken samen met partners die een autoriteit zijn binnen hun eigen vakgebied, wat is vertaald naar unieke diensten voor de tandheelkundige praktijk. In dit magazine vindt u meer informatie over wie dit zijn en wat zij u kunnen bieden.

Uw Henry Schein adviseur helpt u graag bij uw doelstellingen of bemiddeling met een van onze externe partners.

Dental Business Solutions en Dentalliance

Bent u Dentalliance lid? Dan kunt u uw gespaarde Dentalliance punten verzilveren voor diensten van Dental Business Solutions. Dit gaat snel en eenvoudig in de Dentalliance shop.

Iedere organisatie heeft zijn eigen specialisme, ook wij doen dit niet alleen.



DENTALLIANCE

Vorig jaar hebben wij u Dentalliance geïntroduceerd. Inmiddels zijn al ruim 1000 klanten lid geworden van het loyaliteitsprogramma. Dentalliance is er voor alle tandheelkundige professionals die stappen willen ondernemen om hun dagelijkse praktijk efficiënter te laten verlopen. Dit betekent dat zowel grote als kleine praktijken kunnen profiteren.

Hoe werkt het ?

Als u wilt deelnemen aan het Dentalliance programma, dan zijn er 3 categorieën: Ivory, Silver en Gold. Aan elke categorie zijn verschillende voordelen en voorwaarden verbonden. Omdat loyale klanten bij ons een streepje voor hebben, bepaalt uw commitment aan Henry Schein in welke categorie u valt, niet uw inkoopvolume. Hierdoor kunnen zowel solopraktijken als groepspraktijken een Gold status krijgen en van alle voordelen genieten die daarbij horen.

Dentalliance punten

Afhankelijk van uw status (Ivory, Silver of Gold) krijgt u Dentalliance punten per € 10,- netto omzet. Ook netto geprijsde producten en onderdelen die onze monteurs gebruiken bij onderhoud en reparaties tellen mee in het omzetbegrip. Deze punten worden het hele jaar elektronisch uitgegeven. Daarnaast zijn er regelmatig aanbiedingen waarbij deelnemers extra Dentalliance punten krijgen bij aankoop van bepaalde producten. Kortom: door slim in te kopen kunt u veel extra punten verdienen.

Dentalliance shop

Als deelnemer van Dentalliance heeft u toegang tot de Dentalliance shop. In de Dentalliance shop vindt u het complete dienstenpakket van Dental Business Solutions. Uw gespaarde Dentalliance punten kunt u in de Dentalliance shop verzilveren voor een van de praktijk-ondersteunende diensten of oplossingen.

Overige voordelen van uw Dentalliance deelname

Henry Schein hecht veel waarde aan loyale klanten. Daarom gaan we verder dan het geven van punten en het bieden van innovatieve diensten. In de nabije toekomst zullen deelnemers van Dentalliance nog meer voordelen gaan ervaren zodat u zich (nog) meer thuis gaat voelen bij Henry Schein.

Meer informatie

Bent u geïnteresseerd in Dentalliance deelname stuur dan een e-mail naar info@dentalliance.nl of neem contact op met een van de Henry Schein praktijkadviseurs om een afspraak te maken.



Nieuw platform: DentalCrew!

ONLINE ZÉLF PERSONEEL WERVEN & SELECTEREN

De wereld op zijn kop! Geen vacatures meer plaatsen maar zelf gericht personeel werven & selecteren én benaderen is nog niet eerder zo open en rechtstreeks geweest. Jouw Mondzorg Job lanceert een nieuw platform waarop mondzorg-praktijken zélf de, door DentalCrew gescreende, mondzorgprofessionals vinden via een specifiek ingerichte zoekmachine. DentalCrew maakt hiermee als eerste de volgende stap in online recruiten.

Eén specifieke database voor de mondzorg

Do It Yourself (DIY) is een niet meer te stoppen trend om via het internet zélf gekwalificeerd en beschikbaar personeel te zoeken. Sinds de intrede van social media is het speelveld om personeel te vinden spectaculair verschoven van het traditionele naar online platformen. Denk aan LinkedIn, Facebook en andere platformen die aan de wieg van deze verschuiving hebben gestaan.

DentalCrew speelt volledig in op deze ontwikkeling en gaat een stap verder door het generieke van bestaande communities om te zetten in een niche platform, alléén voor de mondzorg.

Alleen praktijken en mondzorgprofessionals krijgen toegang

Het platform is alleen toegankelijk voor mondzorgpraktijken en mondzorgprofessionals. Bemiddelingsbureaus of andere partijen zijn uitgesloten. Rechtstreeks contact maken met potentiële professionals vanuit een gescreende omgeving is daarmee één van de vernieuwende onderdelen.

Eén omgeving voor de gehele mondzorgbranche, waarin iedereen dezelfde taal spreekt, zorgt voor onvervulde zoekresultaten.

Gescreende professionals

Alle mondzorgprofessionals op het platform -van gediplomeerde tandartsassistenten tot tandarts-specialisten- zijn zorgvuldig gescreend voor ze geplaatst worden op het platform. Goede screening is een belangrijk onderdeel van het platform, daarom spreekt het team van DentalCrew iedere beschikbare mondzorgprofessional persoonlijk.

Het is van cruciaal belang dat de mondzorgprofessional zijn of haar profiel correct en compleet heeft ingevuld, zodat de praktijk dié screening niet meer hoeft te doen en daarmee tot een goed zoekresultaat kan komen. DentalCrew legt de lat hoog om te zorgen voor correcte en integere profielen. Uiteindelijk zal het sollicitatiegesprek met de praktijk uitwijzen of het ook klikt op het persoonlijke vlak.

Selecteer op specifieke beschikbaarheid

Van groot belang is dat de praktijk kan selecteren op beschikbaarheid. De nieuwe collega moet immers passen in de -vaak complexe- agenda van de praktijk.

De mondzorgprofessional geeft ook aan of hij of zij beschikbaar is voor weekeinddiensten, shifts en avondopenstelling(en). Voor de mondzorgprofessional is het kinderlijk eenvoudig om op het platform beschikbaarheid te communiceren via de computer of web-app via een smart-phone of tablet.

DentalCrew



Dentalliance deelnemers betalen met punten

Goed nieuws voor klanten van het Henry Schein Dentalliance-Programma. U kunt met gespaarde punten betalen. Het doet dus geen pijn in de portemonnee! Daar DentalCrew een uiterst lage prijs hanteert, ligt dit al snel binnen handbereik.



‘Do It Yourself (DIY) is een niet meer te stoppen trend, om via internet gekwalificeerd en beschikbaar personeel te vinden’

Selecteer op opleiding, ervaring, vaardigheden en beschikbaarheid

De mondzorgprofessional geeft in het profiel exact aan:

- welke opleiding hij of zij genoten heeft
- over hoeveel jaren werkervaring hij of zij heeft
- over welke vaardigheden hij of zij beschikt
- voor welke functie hij of zij gevonden wil worden
- welke taal of talen hij of zij spreekt
- links- of rechtshandig etc.

Op al deze elementen kan de praktijk selecteren en daarbij óók op postcode gebied.

Ten slotte bevat ieder profiel ook een persoonlijke pitch waarin de mondzorg-professional zichzelf voorstelt.

Anonieme profielen

De profielen zijn volledig anoniem. Het team van DentalCrew houdt de status van de profielen bij en geeft nadat u een definitieve kandidaten selectie hebt gemaakt en betaald hebt de contactgegevens vrij. Daarna komen de praktijk en de mondzorgprofessional rechtstreeks in contact met elkaar om een sollicitatiegesprek te plannen.

Garantie op succes

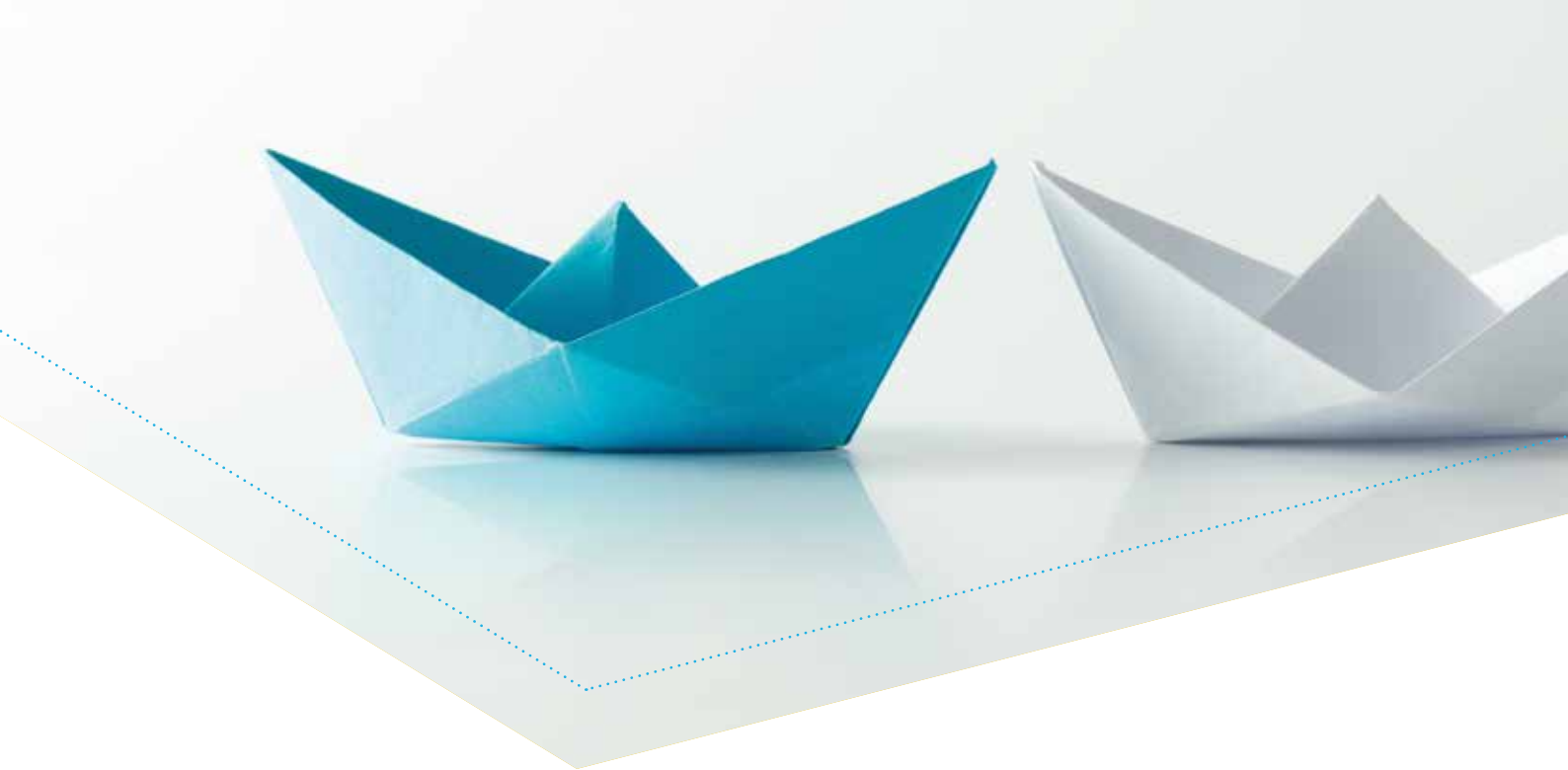
Mochten de geselecteerde mondzorgprofessionals na het sollicitatiegesprek niet het gewenste resultaat hebben opleverd dan mag de praktijk verder zoeken tot men wel een geschikte kandidaat heeft gevonden. Dit gaat uiteraard in overleg met het team van DentalCrew.

De voordelen op een rij:

- Als praktijk 24/7 zélf kunnen recruten zonder enige tussenkomst van bemiddeling
- Eén platform alléén voor de mondzorgbranche zonder vervuiling van andere branches, waarin iedereen dezelfde taal spreekt
- Specifieke zoekmachine voor de mondzorg filtert daarmee de juiste kandidaten
- Recruten via internet zorgt voor zeer lage prijs

Schrijf u gratis in

Nieuwsgierig geworden naar de extreem lage fee, de vele zoekmogelijkheden en de beschikbare mondzorg-professionals? Ga dan naar de website van DentalCrew.nl en schrijf u gratis in.



Ook in leiderschap stelt de leidinggevende een diagnose.

LEIDERSCHAP EN

Leiderschap is een beïnvloedingsproces, niets meer en niets minder. Het is samenwerken met je mensen om hen te helpen hun doelen en die van de organisatie te realiseren. Daar moet je wel wat voor doen! Als praktijk eigenaar, leading dentist of praktijkmanager dien je wel over een aantal vaardigheden te beschikken om je medewerkers hierin te sturen dan wel te ondersteunen. Weet jij eigenlijk wel waar jouw medewerkers de hele dag mee bezig zijn?

Heb jij - of beter - neem jij als leidinggevende de tijd om samen met je medewerkers te bespreken wat jij van hen verwacht en zij van jou verwachten in het uitvoeren van die taken om tot het gewenste resultaat te komen? Hoe flexibel ben jij om ook daadwerkelijk het gewenste leiderschapsgedrag in te zetten zodat zij in kennis en vaardigheden kunnen groeien en hun betrokkenheid toeneemt?

SPLEND!D
Because / care....

Ook in leiderschap stelt de leidinggevende een diagnose: wat heeft mijn medewerker nou nodig om beter te worden in wat hij doet? Samen met je medewerker in gesprek gaan over kennis, vaardigheden, motivatie en zelfvertrouwen in de taken die hij dient te verrichten in de praktijk. Je stelt als het ware een behandelplan op en gaat dat uitvoeren. Dat is coaching! Niet doen wat jij denkt dat nodig is; nee, je bespreekt de behoeften van de medewerker, stemt jouw gedrag daarop af en maakt samen afspraken om deze kennis en vaardigheden te verbeteren dan wel te stabiliseren.

Acceptabele performance cyclus

Hier is sprake van Situationeel Leiderschap; het 1 op 1 ontwikkelen van je medewerkers. Dat hoeft je natuurlijk niet zelf te doen als je de luxe hebt van een praktijkmanager die dat voor jou zou kunnen doen.

Bied deze persoon dan de mogelijkheid om deze verantwoordelijkheid verder uit te bouwen zodat er ook sprake kan zijn van een acceptabele performance cyclus: spreek aan het begin van het jaar uit wat de doelen zijn om dat jaar te gaan verwezenlijken, voer tussentijds regelmatig coaching gesprekken (maximaal 10 minuten), een mid-year functioneringsgesprek en een waardig beoordelingsgesprek aan het einde van het jaar. Ja, dat kost tijd....maar uiteindelijk heb je gedreven en enthousiaste medewerkers nodig om je praktijk succesvol te laten renderen.

Durf daarom tijd (en soms euro's) te investeren in je medewerkers, omdat zij het waard zijn!

De Smartfeedback Personeel 360° scan van Splen!d kunt u met Dentalliance punten bestellen via dentallianceshop.nl

Neem voor meer informatie over dit artikel of het Dentalliance aanbod contact op via 036 53 58 654.

Te bestellen met Dentalliance punten

■ Smartfeedback Personeel 360° scan

De scan geeft inzicht in eigen kunnen en mogelijke verbeterpunten zodat de persoon in kwestie zich verder kan ontwikkelen. Om dit te realiseren vult de persoon een vragenlijst over zichzelf in; zo ontstaat het zelfbeeld. Door anderen uit te nodigen om feedback te geven ontstaat het feedbackbeeld. Over de verschillen gaan we in gesprek. Het is het meest complete en flexibele 360 graden instrument en verzamelt informatie van verschillende mensen over de kwaliteiten en effectiviteit van uw medewerkers.

TEAMCOACHING

Los van de individuele behoeften van medewerkers heeft ook het gehele team als geheel zo zijn eigenaardigheden. We noemen dit teamdynamiek; zoals u uw onbewuste voorkeuren heeft, zo hebben uw teamleden dat ook. Tellen we ze bij elkaar op, dan hebben we zicht op het teampatroon. Als teamlid ontmoet u regelmatig andere teamleden. Meestal verloopt dat contact vriendelijk en professioneel, althans aan de oppervlakte. Voorbij de uitgesproken woorden ruist een compleet andere wereld. Gevoelens van twijfel, irritatie, onbegrip of verlegenheid gaan over en weer. Er 'hangt' iets, waardoor het team niet ontspannen en spontaan is. De samenwerking hapert. Herkent u dit?

**Waarom dwingt zij zo? Waarom zegt hij niks?
Waarom moet hij altijd muggenziften? Ieder teamlid heeft dergelijke oordelen terwijl ze samenwerken.
Als die ander verandert, zou alles veel beter gaan....**

Ten eerste helpt deze innerlijke wens niet, want die ander verandert niet zomaar. Ten tweede vergeet men door deze projectie de werkelijkheid: zien en horen gebeurt in ons hoofd en niet erbuiten. Ook u ervaart de wereld en mensen om u heen sterk gekleurd. Dat komt omdat u onbewuste voorkeuren heeft. Gelooft u bijvoorbeeld dat strijd en competitie 'goed' zijn, dan ervaart u harmonie en flexibiliteit gemakkelijk als weifelend of 'slap'. En omgekeerd natuurlijk. Of gelooft u dat planmatigheid fouten voorkomt, dan ervaart u intuïtief werken misschien als onverantwoord.

Teamcoaching

Teamcoaching kan helpen om deze dynamiek inzichtelijk te krijgen en wederzijds begrip te creëren voor ieders "waarheid". In een externe omgeving, vaak een soort "heidag", gaat de leidinggevende van het team het gesprek aan met het team, om ieders beleving te horen aangaande de realiteit. Wat is hun visie op de werkelijkheid? De teamleden zien dat door hun eigen bril. Een beproefde methode is het bespreken van het zelfbeeld versus de perceptie: hoe ziet de medewerkers zichzelf (uitgedrukt in gedrag) in het teamproces en hoe wordt die medewerker ervaren door de collega's? Elk teamlid vult een gedragsprofiel in en krijgt feedback van de teamleden. Dit levert de volgende resultaten op:

- Zelfinzicht in eigen voorkeursgedrag en dat van andere teamleden
- Gedrag leren selecteren dat situationeel effectief is
- Begrip voor gedrag van anderen vergroten
- Vermindert frustratie en conflict
- Maakt hierdoor teams/samenwerking effectiever.



De laatste jaren begint de bereikbaarheid van bedrijven een steeds prominentere rol in te nemen bij het beoordelen van de klantrelatie. De filosofie dat een bedrijf minimaal de moeite moet doen om op te nemen als een klant/gebruiker de moeite neemt om een bedrijf te contracteren, krijgt meer houvast in de markt. Toch hebben de meesten van ons zo onze eigen negatieve ervaring met bijvoorbeeld in de wacht staan tijdens het bellen naar een groot bedrijf of het geen reactie krijgen op een e-mail.

BEREIKBAARHEID: EEN LUXE OF EEN NOODZAAK?

Is het leveren van die bereikbaarheid nu tijdelijk een modewoord of daadwerkelijk een cruciaal onderdeel van de klantbeleving?

In sommige branches is direct bereikbaarheid inderdaad cruciaal. Neemt partij 1 niet op, dan contacteert de beller partij 2. Bij een tandarts is dit over het algemeen anders. Een beller stapt niet zomaar over als een tandarts niet opneemt, maar een matige bereikbaarheid kan wel degelijk een negatieve impact op uw praktijk hebben.

Gemiste inkomsten

Het gros van de Nederlanders gaat over het algemeen niet graag naar de tandarts. Het maken van een afspraak is vaak een drempel die genomen moet worden. Indien de praktijk niet opneemt, belt de patiënt dan direct terug of moet er weer opnieuw moed worden gevonden waardoor het een paar weken wordt uitgesteld? De ervaring leert dat het altijd aannemen van alle gesprekken zal leiden tot een efficiëntere agendavulling!

Daarnaast is een telefoon die blijft overgaan, omdat uw assistent bijvoorbeeld bezig is met een behandeling, een verstoring van de algehele gang van zaken. Daarmee is niet alleen de beller ontevreden, ook u kunt irritatie gaan ervaren. Tot slot investeert u natuurlijk in de uitstraling van uw praktijk. De beste apparatuur, een passend interieur en goed opgeleid personeel. Bereikbaarheid kan hier ook een onderdeel van zijn. U wilt dat een patiënt een prettige ervaring heeft tijdens het gehele traject. Dit begint al bij het allereerste contact.

Over Antwoordservice Nederland

Een bedrijf zoals Antwoordservice Nederland is specialist in het garanderen van die bereikbaarheid. Dit doen zij al 25 jaar. Dit kan betekenen dat zij al het binnenkomende verkeer voor hun rekening nemen, maar ook dat zij enkel ondersteunen op momenten dat uw eigen personeel even niet in staat is om op te nemen. Het uitgangspunt is maximale bereikbaarheid van uw praktijk.



Het altijd aannemen van alle gesprekken zal leiden tot een efficiëntere agendavulling



Bij de start van de samenwerking wordt de gewenste workflow doorlopen. Antwoordservice Nederland bouwt deze in haar maatwerkapplicatie en na een testfase wordt het script geactiveerd. Vanaf dat moment kunt u op elk gewenst tijdstip uw toestel doorschakelen naar ons nummer. Wij nemen op met uw praktijknaam en doorlopen de afgesproken paden. Natuurlijk krijgt u van elk gesprek een heldere terugkoppeling per e-mail of sms. Niet alleen voor uw beller een prettige situatie, u heeft ook direct maximaal inzicht in het telefoonverkeer van uw praktijk.

Bereikbaarheid wordt door de markt steeds meer als een cruciaal onderdeel van de klantrelatie gezien. Voor een optimale klantbediening is ook het allereerste contact van groot belang. Henry Schein en Antwoordservice Nederland zorgen er graag voor dat ook dit facet van uw praktijk perfect geregeld is dankzij de bereikbaarheidsdienst.

- Geen wachtmuziek of keuzemenu's
- Binnen 5x overgaan opgenomen
- Alle operators specifiek getraind op uw branche
- Maximaal inzicht in het telefoonverkeer
- Mogelijkheid tot koppeling met uw CRM/agenda pakket
- Gedetailleerde maandelijkse rapportages
- 24/7 beschikbaar
- Vaste kosten of prepaid structuur

Met de Prepaid kaart bent u 24 uur per dag, 365 dagen per jaar bereikbaar, zonder vaste lasten.

Lees verder >>



>>

Bent u van plan om uw telefonie volledig uit te besteden dan verzorgen wij al het binnenkomende verkeer voor een vast bedrag per maand afhankelijk van het aantal patiënten van uw praktijk. Bent u echter op zoek naar een mogelijkheid om enkel ad hoc deze dienst in te zetten bij bijvoorbeeld ziekte, pauze of tijdelijke drukte dan kan de unieke Prepaid kaart van Dentalliance een uitkomst zijn. 24 uur per dag, 365 dagen per jaar bereikbaarheid zonder vaste lasten. Dat is de kracht van de prepaidkaart van Antwoordservice Nederland.

Over Prepaid

U koopt een vast aantal minuten in en u kunt zelf bepalen hoe u deze de komende zes maanden inzet. Is onverhoopt uw receptie twee dagen onbemand, heeft u elke donderdagmiddag een gat in het rooster of is er een spoedbehandeling om 14:15 waarbij u echt niet gestoord mag worden? U bepaalt zelf wanneer u de doorschakeling aanzet. Geen overleg of complexe technische handelingen nodig.

Bereikbaarheid of agendabeheer?

De ene praktijk vindt het een prettig idee dat elk gesprek wordt beantwoord, maar wil graag dat het inplannen van afspraken een interne kwestie blijft. Een andere praktijk geeft er de voorkeur aan dat de afspraken direct worden ingeboekt in het door u gebruikte systeem. Wij bieden beide services aan waarbij het enige verschil zit in het aantal minuten dat we voor een gesprek nodig hebben. Wenst u enkel terugbelnotities te ontvangen dan zijn we gemiddeld 1,5 minuut bezig met een melding. Het inplannen en bevestigen van een afspraak ligt rond de 3 minuten.

Kosten

Henry Schein Dental Business Solutions biedt u bundels aan van 250 tot 5000 minuten. Voor alle bundels geldt dat u zes maanden de tijd heeft om deze te verbruiken, hierna komen de ingekochte minuten te vervallen. Zodra de bundel voor 80% op is ontvangt u automatisch een melding.



Dentalliance deelnemers betalen met punten

De onderstaande diensten van Antwoord Service Nederland kunt u met Dentalliance punten bestellen via dentallianceshop.nl

Dentalliance producten

■ Belbundel met een keuze van 250 tot 5000 belminuten

Uw eigen prepaid kaart voor bereikbaarheid. U bepaalt zelf wanneer u de doorschakeling aanzet. Geen vaste lasten, maar wel een garantie op telefonische bereikbaarheid van uw praktijk.

■ Directe telefoondienst met agendaplanning

Elk gesprek wordt direct opgenomen en afspraken worden meteen ingepland. Zo wordt u niet gestoord en ervaren uw patiënten een maximale service.

■ Directe doorschakeling met enkel terugbelnotitie

Elk gesprek wordt direct opgenomen en correct afgehandeld. Zo wordt u niet gestoord en ervaren uw patiënten een maximale service.

■ Vertraagde doorschakeling inclusief agendabeheer

De telefoon gaat eerst in uw praktijk over, maar indien er niemand opneemt handelt Antwoord Service Nederland na 5x overgaan het gesprek verder voor u af en verwerken de afspraak.

■ Vertraagde doorschakeling enkel terugbelnotitie

De telefoon gaat eerst in uw praktijk over, maar indien er niemand opneemt handelt Antwoord Service Nederland na 5x overgaan het gesprek verder voor u af en ontvangt u direct een gespreksverslag met de gewenste actie.

Prepaid Bundel	Dentalliance punten + eigen bijdrage	# Gesprekken
250 minuten	€ 100 + 1000 punten	100-150
500 minuten	€ 200 + 1665 punten	200-300
1000 minuten	€ 300 + 3300 punten	400-600
2500 minuten	€ 400 + 9000 punten	1000-1500
5000 minuten	€ 500 + 16650 punten	2000-3000



COMPETENTIEMANAGEMENT WEL OF NIET?



Bij tijd en wijle google ik wel eens woorden als competentie-management en dan ben ik benieuwd wat over dit onderwerp geschreven wordt. Nu komen er in Google vooral trainingen tevoorschijn die te maken hebben met competentie-management. Uiteraard wordt er positief gesproken over dit onderwerp.

Ik geloof dat het goed is om te kijken naar het potentieel van de mensen die je in dienst hebt. Daarnaast is het ook belangrijk om te weten wat je als organisatie wil en hoe je mensen inzet om tot een mooi resultaat te komen. Het nadenken over competenties kan daarin heel handig zijn.

Het werken met competenties kan heel verhelderend zijn

Het is mijn ervaring dat het werken met competenties heel verhelderend kan zijn, mits iedereen zich ervan bewust is dat het gaat om een manier van denken en niet om het doel zelf. Medewerkers in een organisatie moeten weten wat er van hun verwacht wordt en waar ze naartoe kunnen groeien.

In een praktijk moet immers omzet behaald worden en winst gemaakt, oftewel; er moeten resultaten worden geboekt. Organisaties c.q. praktijken willen steeds efficiënter werken. Medewerkers moeten

breder inzetbaar worden. De sleutel tot optimale inzetbaarheid van personeel is in veel gevallen het verbeteren van het functioneren en het veranderen van gedrag van medewerkers.

Competentiemanagement is een middel om functioneren en gedrag te optimaliseren, door effectief (gewenst) gedrag bespreekbaar te maken, te beoordelen en te ontwikkelen. Om het totale geheel van taken uit te kunnen voeren zijn er verschillende functies met een bijbehorende functiebeschrijving.

In een functiebeschrijving worden de taken, verantwoordelijkheden en bevoegdheden van een medewerker beschreven. De functies zijn geclusterd in een functiegroep. Er is dus niet voor elke functie een aparte beschrijving gemaakt. In de beschrijvingen staan de resultaatgebieden en kernactiviteiten. Daaraan gekoppeld worden afspraken gemaakt over doelstellingen (zowel kwantitatief als kwalitatief). In de functiebeschrijvingen staat dus eigenlijk WAT er van een medewerker wordt verwacht. En met competenties beschrijf je HOE die resultaten bereikt moeten worden, bijvoorbeeld op een patiëntgerichte manier.



De Predictive Index kunt u met Dentalliance punten bestellen via dentallianceshop.nl Neem voor meer informatie contact op via 036 53 58 654.



Wat zijn competenties?

Een competentie is een combinatie van kennis, vaardigheden en persoonskenmerken die omschreven worden in gedrag. Het gaat dan om gedrag dat bepalend en nodig is voor het succes van de onderneming en de resultaten van de medewerker. Daarbij kunnen wij het volgende onderscheiden:

Kerncompetenties

Dit zijn (gedrags)criteria waar alle medewerkers binnen een praktijk aan moeten voldoen. Het zegt iets over de normen en waarden die een praktijk belangrijk vindt. Vaak gehanteerde kerncompetenties zijn bv: klantgerichtheid, samenwerken, service gerichtheid en verantwoordelijkheid nemen.

Functiegerichte competenties

Niet iedere functie is gelijk en daarom wordt in verschillende functies ook andersoortige kennis, gedrag en vaardigheden gevraagd. Het zijn competenties waarmee een medewerker zich kan onderscheiden in een specifieke functie. In een strategische bedrijfsplan worden de organisatiedoelstellingen vastgelegd. Deze organisatiedoelstellingen worden vervolgens vertaald naar de afdeling en vervolgens op medewerkersniveau. Dit laatste is het startpunt van competentie-management: welke kennis, vaardigheden en gedrag draagt bij aan het bereiken van de organisatiedoelstellingen? En wat wordt er specifiek van de medewerker verwacht?

Wat doet Henry Schein binnen haar eigen organisatie om dit te optimaliseren?

Naast de functiebeschrijvingen met de taken, bevoegdheden en verantwoordelijkheden weet iedere medewerker zijn organisatie-, functie- en persoonlijke competenties. Daarbij gebruiken wij een Predictive Index (PI), een 'tool' om medewerkers te verbeteren, stimuleren, samenwerking te verbeteren of conflicten te hanteren.

De Predictive Index test:

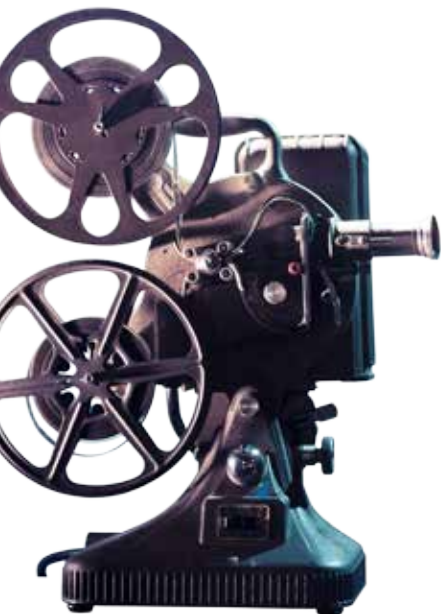
De Predictive Index voorspelt primaire persoonlijkheidskenmerken die beschrijven, verklaren en voorspellen van het dag tot dag werkplekgedrag. Door middel van een unieke mix van wetenschappelijke evaluaties en baanbrekende software, kan de Predictive Index helpen om de meest complexe zakelijke uitdagingen te overwinnen.

Daarbij is de Predictive Index is snel, het neemt minder dan 6 minuten in beslag. Het geeft informatie over motivaties, leiderschap, manier van communiceren, perfectionisme. Het is een zeer effectieve, maar eenvoudige, op wetenschap gebaseerde beoordeling die is opgesplitst in vier kerngebieden. De resultaten maken het gemakkelijk om de werkplek, gedrag en motiverende behoeften te voorspellen en indien nodig te sturen.

Deze tool kunnen wij ook voor uw praktijk inzetten. Het kan gebruikt worden voor selectie, teambuilding, coaching, performance management. Ook is een combinatie mogelijk met de training van Willem Leeftink (red. Communicatietraining dagdeel in de praktijk) betreffende het ontwikkelen van teamharmonie op de werkplek. Uiteindelijk heeft dit alles met gedrag (competenties) te maken.

*Irene Verkaar
HR Director Benelux Henry Schein*





22 & 23 april vindt hét evenement van het jaar plaats. Het Dental Event staat in het teken van educatie, ondernemen en interactie met een compleet programma voor iedere tandheelkundige professional en dus voor het gehele team.

Educatie

Dit jaar hebben wij de lezingen en workshops uitgebreid met een extra zaal, om gedurende de twee dagen een nog completer programma te bieden. Van casuïstiek tot ontwikkelingen in de wet- en regelgeving, alles komt aan bod. Een opsomming van gerenommeerde sprekers al **Teun Rietmeijer, Machteld Siers, Jacques Baart** en **Richard Mastwijk** geeft u alvast een idee van wat u kunt verwachten. Het is echter aan te raden om alvast uw plaats voor u en uw collega's te reserveren, zodat u verzekerd bent van een zitplaats. Deelname is namelijk gratis.

Voor het complete programma en om u in te schrijven verwijzen wij u naar de website: www.dentalevent2016.nl

SAMEN ONDERNEMEN

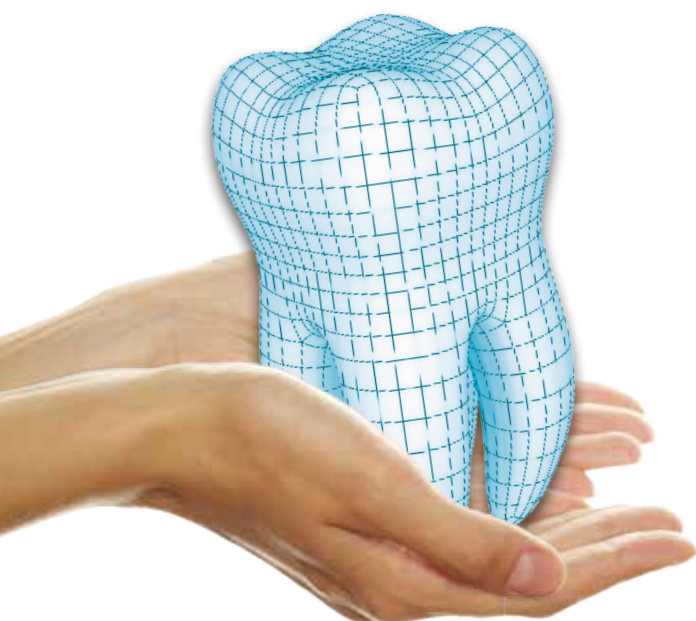
Welkom bij Henry Schein

Ondernemen

Wij realiseren ons als geen ander dat uw werk als zorgverlener de afgelopen jaren is veranderd. Dit vergt steeds meer van u als mondzorgprofessional. Steeds meer praktijken zijn zich bewust van het belang van goed ondernemerschap. Op het Dental Business Solutions plein tijdens het Dental Event komt u in contact met experts van diverse disciplines binnen dit onderwerp. Hier bent u in de mogelijkheid om u te laten informeren over diverse praktijkvraagstukken. Tevens biedt Dental Business Solutions diverse lezingen en workshops.

Interactie

Probeer nieuwe producten en procedures en ervaar zelf het verschil. Met meer dan honderd exposanten zijn de belangrijkste leveranciers van tandheelkundige producten aanwezig om u te informeren over de nieuwste ontwikkelingen. Om het nog extra interessant te maken bieden zij scherpe beursaanbiedingen die alleen tijdens het Dental Event geldig zijn.



Het Connect Dental Plein

Daarbij introduceren wij u het concept Connect Dental. Het doel van Connect Dental is een optimale digitale connectie tussen tandartsen en tandtechnici. Op het Connect Dental Plein wordt gedemonstreerd hoe diverse (digitale) componenten kunnen worden gecombineerd tot een open oplossing en zorgen voor een efficiënte workflow. Deze workflow gaat van 3D-diagnostiek, digitale imprints, het ontwerp van implantaten, de vervaardiging van het model via een 3D-printer (RPT) tot het ontwerpen en produceren van de reconstructie met slijp- en freesmachines. ConnectDental optimaliseert de samenwerking tussen de tandheelkundige praktijk en het tandtechnisch laboratorium waardoor de patiënt de best mogelijke zorg krijgt.

ConnectDental®
Trusted Digital Solutions

LEZINGEN & WORKSHOPS

Vrijdag 22 april

Zaal 1

Tijdstip	Spreker	Onderwerp
12.00 - 13.00 LEZING	Dennis van Bentum	Tandenbleken nieuwe stijl
13.30 - 14.30 LEZING	Machteld Siers	Endodontische dilemma's
15.00 - 16.00 LEZING	Amber Elings	Dentale ergonomie. Klachtenvrij werken, kan dat?
16.30 - 17.30 LEZING	Schelte Fokkema	Parodontale therapie: een kwestie van reinigen?

Zaal 2

Tijdstip	Spreker	Onderwerp
12.00 - 13.00 LEZING	Dick Scholten	Zorgkwaliteit- en omzetverbetering
13.30 - 14.30 LEZING	Astrid Elzink-Tennekes en Kirsten Schimmel	Heeft de patiënt nog vertrouwen in de tandarts?
15.00 - 16.00 LEZING	Jacques Baart	Geneesmiddelen en de dagelijkse praktijk
16.30 - 17.30 LEZING	Teun Rietmeijer	Veranderingen in de nieuwe richtlijn infectiepreventie

Zaal 3

Tijdstip	Spreker	Onderwerp
12.00 - 13.00 WORKSHOP	Daan van Oort	Mondfotografie in de praktijk
13.30 - 14.30 WORKSHOP	Peter Schouten	Voorspelbare esthetische composietrestauraties
15.00 - 16.00 WORKSHOP	Tineke Visser	Het Cavex VacuFormer System: van afdruk tot werkstuk in 30 - 45 minuten
16.30 - 17.30 WORKSHOP	Ardie Hagoort en Guus Baakman	Een afdruk om te lachen

Zaterdag 23 april

Zaal 1

Tijdstip	Spreker	Onderwerp
9.30 - 10.30 LEZING	Dennis van Bentum	Tandenbleken nieuwe stijl
11.00 - 12.00 LEZING	Teun Rietmeijer	Veranderingen in de nieuwe richtlijn infectiepreventie
12.30 - 13.30 LEZING	Jacques Baart	Geneesmiddelen en de dagelijkse praktijk
14.00 - 15.00 LEZING	Machteld Siers	Endodontische dilemma's
15.30 - 16.30 LEZING	Amber Elings	Dentale ergonomie. Klachtenvrij werken, kan dat?

Zaal 2

Tijdstip	Spreker	Onderwerp
11.00 - 12.00 LEZING	Arend van den Akker	Esthetiek is teamwork
12.30 - 13.30 LEZING	Astrid Elzink-Tennekes en Kirsten Schimmel	Heeft de patiënt nog vertrouwen in de tandarts?
14.00 - 15.00 LEZING	Schelte Fokkema	Parodontale therapie: een kwestie van reinigen?
15.30 - 16.30 LEZING	Dick Scholten	Zorgkwaliteit- en omzetverbetering

Zaal 3

Tijdstip	Spreker	Onderwerp
9.30 - 10.30 WORKSHOP	Peter Schouten	Voorspelbare esthetische composietrestauraties
11.00 - 12.00 WORKSHOP	Tineke Visser	Het Cavex VacuFormer System: van afdruk tot werkstuk in 30 - 45 minuten
12.30 - 13.30 WORKSHOP	Daan van Oort	Mondfotografie in de praktijk
14.00 - 15.00 WORKSHOP	Ardie Hagoort en Luko van 't Hoenderdaal	Een afdruk om te lachen

Bent u Dentalliance lid? Dan is er nog een bijkomend voordeel. U kunt uw gespaarde Dentalliance punten inwisselen voor diensten van de partners van Dental Business Solutions. Door de muntenactie van het Dental Event spaart u nog een extra snel.

Vanaf half maart ontvangt u bij iedere bestelling van € 10,- aan verbruiksmaterialen* 2 spaarpunten. Uiteraard ontvangt u deze ook bij iedere aankoop tijdens het Dental Event. Zie de website www.dentalevent.nl voor meer informatie over het spaarprogramma.

* Bij RVG-producten en producten met een stuksprijs hoger dan € 1.250,- excl. BTW worden geen munten verstrekt; tenzij anders vermeld.

DENTAL BUSINESS SOLUTIONS

LEZINGEN & WORKSHOPS

Nieuw op het Dental Event. Dental Business Solutions (onderdeel van Henry Schein) verzorgt dit jaar een compleet programma aan lezingen en workshops die in het teken staan van praktijkvoering en ondernemerschap. [Schrijf u gratis in via de website dentalevent2016.nl!](http://dentalevent2016.nl) Zie onderstaande voor een greep uit het aanbod

LEZING

DE REALITEIT IS: U BENT HET VOORBEELD

Ernst-Jan Hondsmark

Word je steeds vaker ingehaald door de realiteit? Realiseer je je dat je genooddaakt bent meer oprechte aandacht te besteden aan je collega's, omdat je ze eigenlijk helemaal niet zo goed kent? Al deze collega's hebben een andere manier van communiceren. Ook hebben zij verschillende vaardigheden en een ander belang in het succes van de praktijk. Het gebeurt maar al te vaak: een groep van diversiteiten en culturen die bij elkaar worden gezet om samen te werken aan de te behalen doelstellingen voor de praktijk. Maar hoe moet dat eigenlijk? Wat jij als leider doet, zal een grote impact hebben op het succes van het team. In deze lezing krijg je een handige tool aangereikt voor het maken en naleven van duidelijke teamafspraken. Succes behalen voor elkaar en door elkaar!



Doelgroep: praktijkhouders, praktijkmanagers en Dentalliance leden

WORKSHOP

HANDS-ON CURSUS TOT SMILE CONSULENTE

Patsy van Lancker

Uit onderzoek blijkt dat ongeveer 68% van de patiënten geen weet heeft van welke esthetische behandelingen zijn arts aanbiedt. Nochtans wordt de vraag naar een mooiere glimlach elk jaar groter. Met Smile Consultancy wordt een nieuwe manier van communiceren in de tandartspraktijk geïntroduceerd. In deze workshop leert meer over het concept en hoe je als tandartsassistente de rol van Smile Consulente kan vervullen. Het betreft een interactieve workshop die interessant is om samen met de assistente te bezoeken.



Doelgroep: assistentes (eventueel samen met praktijkhouder of -manager) en Dentalliance leden

INTERESSANT
VOOR DE
TANDARTS-
ASSISTENT!

WORKSHOP

UW PRAKTIJK IGZ, HKZ, OF ISO 9001 PROOF?

Ton Willems en Fred Felix

Een dynamisch digitaal kwaliteitssysteem; altijd up-to-date. Visutaal is een applicatie ter ondersteuning van kwaliteitsbeheer in de praktijk, waarmee u op weg gaat naar een efficiënte paperless praktijk. Met als rendement een betere bedrijfsvoering. In deze workshop leert u hoe u een traditioneel papieren kwaliteitssysteem om kunt zetten naar een dynamisch, digitaal kwaliteitssysteem dat iedere dag "up-to-date" is. U maakt kennis met de mogelijkheden die er zijn om in minder tijd, meer informatie te verkrijgen en meer sturing te geven, terwijl protocollen, handelingen en kwaliteit geborgd worden.



Doelgroep: tandartsenteams, praktijkmanagers en Dentalliance leden

LEZING

VAN BEGROTING NAAR EIGEN BIJDRAGE. DE PATIËNT ZEGT SNELLER: JA!

Ben Odenkirchen & Edgar van der Geest

Wat gaat de behandeling mij kosten? Bovenstaande vraag wordt u waarschijnlijk dagelijks door patiënten gesteld, waarbij u vervolgens de patiënt van een begroting voorziet. Heeft de patiënt nu echter antwoord op zijn vraag? In deze lezing wordt ingegaan op hoe u de patiënt kunt voorlichten over hoeveel de verzekering bijdraagt in de kosten van de behandeling. Dit is goed voor de patiënt, de tandarts en de agenda.



Doelgroep: tandartsen en Dentalliance leden

LEZING

LAAT JE NIET VERRASSEN

Ernst-Jan Hondsmers

Verras uw klanten voordat zij jou verrassen!

Weet jij wat jouw service venster is?

Vanuit welke visie werk je eigenlijk? Om

je patiënten excellente service te kunnen

blijven bieden, dien je te weten wat zij belangrijk vinden; dus

moet je ernaar vragen! Splendid Survey maakt dit middels de

online Smartfeedback Patiënten Enquête voor u inzichtelijk.

Primair ontworpen voor de tandartsen in Nederland, maar

geschikt voor alle bedrijven die graag luisteren naar wat hun

klanten te vertellen hebben om hun dienstverlening te

optimaliseren.



Doelgroep: praktijkhouders, praktijkmanagers en Dentalliance leden

LEZING

SPARRINGSSIESSIE ONDERNEMEN IN DE TANDHEELKUNDE

Sebastian van de Poppe

Interactieve lezing waarbij wordt ingegaan

op het runnen van een tandartsenpraktijk

als een bedrijf. In vogelvlucht worden

enkele essentiële onderwerpen besproken. Daarna zal de groep

doormiddel van een sparringssessie ingaan op vragen die leven

bij de deelnemers. Ervaring leert dat men ontzettend veel van

elkaar kan leren.



Doelgroep: praktijkhouders, praktijkmanagers en Dentalliance leden

LEZING

DENTALCREW, HET NIEUWE WERVEN ONLINE

Erik Garritsen

Onlangs is DentalCrew van start gegaan.

Een platform waarbij praktijkhouders en –

managers zelfstandig uit onze database de

juiste medewerker kan vinden op basis van skills en

beschikbaarheid. Deze mogelijkheid maakt dat de kosten om

iemand te werven drastisch omlaag gaan terwijl de praktijk-

houder/manager zelf op hun eigen moment de beste keuze

kan maken uit ons bestand. DentalCrew zorgt voor gescreende

kandidaten waarvan de profielen up to date zijn. Bovendien

kunt u de kosten ervan met Dentalliancepunten betalen.



Doelgroep: praktijkhouders en praktijkmanagers, Dentalliance leden

LEZING

WEG VAR, WELKOM CHAOS?

Richard Mastwijk

Wat zijn de consequenties van het afschaffen

van de VAR en wat gaat de DBA ons brengen.

Blijft alles zo, als de staatssecretaris ons

wil doen geloven? Het antwoord is: Neen!

Ondanks de goedgekeurde modelovereenkomsten is er geen

zekerheid voor opdrachtgevers en opdrachtnemers. Met name

voor een meerjarige arbeidsrelatie lijkt de arbeidsovereenkomst

het enige alternatief, maar is dat ook financieel een alternatief?

Voor de meeste gevallen zal dat niet zo zijn, maar wat dan?

Naast een evaluatie van de oude en nieuwe wetgeving, zal

Richard ingaan op mogelijke alternatieven, om toch om te

kunnen gaan met deze ongewenste wetgeving.



Doelgroep: Praktijkhouders met medewerkers, medewerkers van tandartspraktijk en Dentalliance leden



Vrijdag 22 april

Zaal 4

Tijdstip		Spreker	Onderwerp
10.00 – 11.00	LEZING	Erik Garritsen	DentalCrew, het nieuwe werven online
11.30 – 12.30	WORKSHOP	Patsy van Lancker	Hands-on cursus tot Smile Consulente
13.00 – 14.00	LEZING	Sebastian van de Poppe	Sparringssessie ondernemen in de tandheelkunde
14.30 – 15.30	LEZING	Ernst-Jan Hondsmers	Laat je niet verrassen
16.00 – 17.00	LEZING	Ben Odenkirchen & Edgar van der Geest	Van begroting naar eigen bijdrage. De patiënt zegt sneller: ja!
17.30 – 18.30	LEZING	Richard Mastwijk	Weg VAR, welkom chaos?

Zaterdag 23 april

Zaal 4

Tijdstip		Spreker	Onderwerp
9.30 – 10.30	LEZING	Ben Odenkirchen & Edgar van der Geest	Van begroting naar eigen bijdrage. De patiënt zegt sneller: ja!
11.00 – 12.00	LEZING	Ernst-Jan Hondsmers	De realiteit is: u bent het voorbeeld
12.30 – 13.30	LEZING	Erik Garritsen	DentalCrew, het nieuwe werven online
14.00 – 15.00	WORKSHOP	Patsy van Lancker	Hands-on cursus tot Smile Consulente
15.30 – 16.30	WORKSHOP	Ton Willems & Fred Felix	Uw praktijk IGZ, HKZ, of ISO 9001 proof?

WAT VERTELT UW WEBSITE?

In deze tijdsgeest kan geen enkele organisatie meer zonder website. Internet is het medium als het gaat om het omzoeken naar informatie. Inmiddels hebben de meeste organisaties dan ook een website. Alleen het hebben van een website is echter

onvoldoende. Op het moment dat de bezoeker niet vindt wat hij zoekt, heeft het zijn doel niet gediend. In dit artikel vindt u meer informatie over wat belangrijk is voor een website in de tandheelkunde.

Allereerst is het van belang te bepalen wat de doelgroep is. Binnen tandheelkunde zal dit veelal het eigen patiëntenbestand zijn, maar wellicht zijn nieuwe patiënten ook interessant voor uw praktijk. Daarnaast kan het zijn dat u zich vanwege uw specialisatie richt op een bijzondere doelgroep. Dit kunnen bijvoorbeeld, ouderen, kinderen of angstpatiënten zijn. Richt u zich op specifieke behandelingen? Ook dan heeft u met een bepaalde doelgroep te maken.

De doelgroep van je website bepaalt zowel de inhoud als de uitstraling van de website. De bezoeker bezoekt jouw website met een doel. Een nieuwe patiënt zal met een andere reden uw website bezoeken dan een bestaande patiënt. Een bijzondere doelgroep kan om specifieke redenen uw website kunnen bezoeken. De tip is dan ook per doelgroep op een rijtje te zetten waarvoor zij uw website zouden kunnen bezoeken.

De volgende stap is om u zelf de vraag te stellen, wat wil ik de doelgroep vertellen? Wellicht is het uw kracht dat u werkt met de nieuwste technieken of zijn er specifieke behandelmethoden die u onder de aandacht wil brengen, misschien een preventiemethode waar u over wil informeren of dat u heeft geholpen een tandheelkundige kliniek op te zetten in een ontwikkelingsland. Het kan van alles zijn. Wat maakt u uniek of kenmerkt uw praktijk? Als u dit in het rijtje meeneemt heeft u de onderwerpen van de website bepaald.

U weet nu welke onderwerpen interessant zijn voor uw doelgroep. Als nu uw website wordt bezocht weet u dat u de juiste informatie biedt met uw website. De volgende stap is om te zorgen dat de benodigde informatie ook daadwerkelijk wordt gevonden. Structuur aanbrengen in uw website is dan ook van belang. Categoriseer uw site in hoofditems en subpagina's. Daarnaast kunt u ook snelkoppelingen maken als dit nodig is.

Eerder in dit artikel is de uitstraling van de website genoemd. Dit is minstens zo belangrijk als de inhoud van de site. De vraag is ook hier wat je wil communiceren naar de doelgroep van de website. Wellicht herkenbaarheid voor de patiënten uit het huidige patiëntenbestand, het uitstralen van een moderne praktijk voor nieuwe patiënten. Dit is iets wat je niet alleen communiceert in tekst, maar ook in de vormgeving en beeld. Dat is wat het eerste opvalt en een site aantrekkelijk maakt. Tevens onderscheidt u zich op deze manier van de collega-praktijken in de buurt. Wat van belang kan zijn als u zich richt op nieuwe patiënten of bijzondere doelgroepen.



Een andere voorwaarde voor een succesvolle website is dat deze responsive is. Een responsive website is schaalbaar op ieder apparaat. Dit is belangrijk omdat ruim 75% van uw websitebezoekers binnen komen via een smartphone of tablet. De smartphone of tablet heeft andere schermverhoudingen dan het scherm van de computer of laptop.

Klant aan het woord

Tegenwoordig is een goede, eenvoudige en professionele website in alle branches essentieel, zo ook in een tandartspraktijk. Na uitgebreid onderzoek ben ik er van overtuigd dat Controlsite aan mijn wensen voldoet. Controlsite biedt een modern, professioneel en eenvoudig zelf te beheren systeem aan.



Bovendien het is een prijskwaliteit product en samenwerking/communicatie verloopt zeer soepel en aangenaam. Kortom zeker een aanrader.

R. Taher
Tandarts
Tandartsenpraktijk Veritas

Dit is dus zeker iets om rekening mee te houden. Heb je geen responsive website, dan kan de content nog zo goed zijn, op het moment dat de bezoeker dit niet goed kan lezen heeft het zijn doel alsnog niet bereikt.

Er zijn dus best veel zaken waar je rekening mee moet houden voor een succesvolle website. Het is dan ook aan te raden dit uit te laten besteden aan een partner die aan bovenstaande criteria voldoet, u kan begeleiden in dit proces en die een product biedt wat zich blijft door ontwikkelen. Nu is het hebben van een responsive website een voorwaarde, maar hoe zal de technische ontwikkeling zijn met bijvoorbeeld 5 of 10 jaar?

Henry Schein Dental heeft heel bewust gekozen voor Controlsite als partner in het maken en onderhouden van websites. De medewerkers van Controlsite zijn specialisten in hun vak en begeleiden u door het hele proces. De website heeft een duidelijke structuur en is responsive. Controlsite biedt daarbij nog iets extra. Zij zorgen ervoor dat u goed vindbaar bent op Google. Tevens kunnen zij indien gewenst een Google campagne voor u opzetten en beheren voor extra bezoekers op de site. Ook meten zij het bezoek van uw website, zodat deze continue kan worden geoptimaliseerd.



Ruim 75% van uw website bezoekers komen binnen via een smartphone of tablet.

De voordelen van Controlsite:

- Website die zich aanpast aan mobiele apparaten
- Geeft een goede impressie weer van uw onderneming
- Gevonden worden op internet
- Zelf aanpasbaar zonder technische kennis
- Niet afhankelijk van derden voor het aanpassen van uw website
- Automatisch maandelijkse technische updates
- Overal te beheren

Dentalliance producten

■ Controlsite opstartpakket

- Intake gesprek bij u in de praktijk;
- Koppelen van bestaande domeinnaam aan nieuwe site
- Gebruik van het beheersysteem (1 jaar)
- Hosting & e-mail functionaliteit
- Updates van het beheersysteem
- Helpdesk ondersteuning

Indien gewenst kunnen wij de website ook vullen met content, bestel hiervoor het content pakket

■ Content pakket

- Het vullen en/of overzetten van bestaande content
- Het plaatsen van foto's
- Het plaatsen van 1 video
- Aanvullen met eventuele nieuwe content en pagina's

Heeft u vragen over dit artikel of wilt u een afspraak met een medewerker van Controlsite?
Neem gerust contact op via 036 53 58 654.



Uw praktijkinrichting wordt probleemloos geleverd en geïnstalleerd!

Advies, planning, levering, montage, instructie, wij staan u graag met raad en daad terzijde. Ook jaren na de aankoop van uw apparatuur. Daarbij nemen wij betrouwbaarheid en het nakomen van afspraken uiterst serieus, een punctuele en snelle levering horen net zo tot onze prioriteiten als de vakkundige en nauwkeurige montage.

- Service aan de apparatuur
- Productgerichte trainingen
- Praktijkgerichte trainingen
- Financiering

 **HENRY SCHEIN®**
DENTAL

**SAMEN
ONDERNEMEN**

Welkom bij Henry Schein



Sirona Intego pro CS

Flexibel, comfortabel en innovatief

- Geïntegreerd en compleet hygiëneconcept voor een optimaal resultaat.
- EasyTouch touchscreen met een geïntegreerd voetpedaal voor een eenvoudige, intuïtieve bediening.
- Geschikt voor zowel twee- als vierhandige behandeling door het flexibele assistente element.
- Tevens verkrijgbaar met hangende slangen.



Sirona Sinus CS

Het hygiëneconcept van Sinus

De Sinus biedt de hoogste hygiënenormen in een zo kort mogelijke tijd. Alles is gericht op gebruiksgemak en zo min mogelijk tijdverlies bij een maximale reductie van micro-organismen.

- Geïntegreerde waterreinigingseenheid voorzien van ingebouwde reinigungsadapters
- Geïntegreerd reinigingssysteem voor de afzuigslangen
- Afneembare instrumentenhouders aan tandarts- en assistente-element
- Afneembare grepen aan tandarts- en assistente-element
- Tevens verkrijgbaar met hangende slangen of met parallelverstelling.



Sirona Teneo

Het comfort van Teneo

- Geïntegreerde kruisvoetschakelaar
- Gemotoriseerde parallelverstelling
- EasyTouch bedieningspaneel
- Voorzien van drie booraandrijvingen
- Geïntegreerd waterdesinfectiesysteem
- Geïntegreerde afzuigslangreiniging met water
- Natafzuiging.



Erkend
door KRT,
KRM en
Q-Keurmerk

PREVENTIEWERK VERTROUWD UIT HANDEN GEVEN?

Dat kan met de cursus Tandartsassistent Plus. In korte tijd wordt uw assistent in het weekend opgeleid tot een kundige preventieassistent die direct een meerwaarde voor u en uw patiënten op zal leveren op het gebied van kwaliteit, efficiëntie en effectiviteit.

Een waardevolle aanvulling voor uw praktijk

De cursus "Tandartsassistent Plus" is doelmatig en praktijkgericht. Al tijdens de cursus kunnen de tandartsassistenten profylactische werkzaamheden in eigen praktijk onder toezicht uitvoeren. Na afloop van de cursus beheerst de cursist waardevolle vaardigheden die direct bijdragen aan de kwaliteit, efficiëntie en effectiviteit van de dagelijkse praktijkvoering. De cursus wordt voortdurend geëvalueerd en verbeterd.

De cursussen is erkend door de van toepassing zijnde vakorganisatie o.a. KRT, KRM en Q-Keurmerk.

Gedurende de cursus worden vaardigheden, waaronder het afnemen van een anamnese, het uitvoeren van een DPSI- en pocketmeting, tandsteen verwijderen met hand- en piezo-instrumenten, het geven van mondhygiëne instructies en het onderhouden van handinstrumentarium aangeleerd. Kortom een waardevolle aanvulling voor uw praktijk.

Creëren van een individugerichte en veilige leeromgeving.



INTELLECT
INSTITUUT
PROGRESSUS



Over Intellect Instituut

Het docententeam van Intellect Instituut bestaat uit passievolle en ervaren beroepsdocenten. Naast het streven naar de allerhoogste onderwijskwaliteit is het creëren van een individuerichte en veilige leeromgeving de voornaamste doelstellingen. Cursisten staan bij Intellect Instituut centraal.

Alle hoofddocenten hebben een Basis-kwalificatie Didactische Bekwaamheid. Dit wil zeggen dat zij behalve experts op hun vakgebied, opgeleid zijn in het lesgeven. Intellect Instituut is hierin uniek. Veel van onze docenten zijn of waren verbonden aan een universiteit of hogeschool als docent in het vakgebied tandheelkunde.

Te bestellen met Dentalliance punten

■ Cursus Tandartsassistent(e) Plus

Het doel van deze cursus is om tandartsassistenten te scholen tot tandartsassistenten met uitgebreide bevoegdheid, zodat zij een aantal patiëntgebonden handelingen in de praktijk kunnen uitvoeren binnen het kader van de Wet Big.

Deze cursus is geaccrediteerd door Q-keurmerk.

Doelgroep

Deze cursus is bestemd voor zowel gediplomeerde als ongediplomeerde tandartsassistenten met ervaring in een tandartspraktijk. De tandarts-werkgever is degene die de afweging dient te maken of de assistente wel of niet geschikt is om als profylaxe-assistente te worden ingezet.

Instapniveau

Werkzaam als tandartsassistent. MBO werk en denkniveau.

Opbouw

De cursus bestaat uit op elkaar afgestemde theoretische en praktische onderdelen.

De cursist ontvangt een E-reader en 2 cursus boeken.

Bestel de cursus Tandartsassistent Plus op www.dentallianceshop.nl

DE SMILE CONSULENTE

Esthetische tandheelkunde groeide de laatste jaren uit tot een miljardenindustrie. Elke tandarts komt ongetwijfeld in aanraking met de toenemende vraag naar mooiere tanden. Het is zelfs zo dat 43% van de Europeanen boven de 30 jaar ontevreden is over zijn huidig gebit. Een ondernemende tandarts vraagt zich dan ook af hoe zijn praktijk deze groei als mogelijkheid kan benaderen.

Met een dergelijk gegeven zit er elke dag wel een patiënt in de wachtruimte die op zoek is naar een behandeling die uw praktijk aanbiedt. De vraag die SmileMe stelt, en ook meteen oplost, is hoe ervoor te zorgen dat uw praktijk deze patiënt benadert én de beste oplossing biedt. Een groot deel van deze patiënten weet namelijk niet dat u dergelijke behandelingen uitvoert of vindt geen moment om het gesprek hierover aan te gaan. SmileMe begeleidt de communicatie met patiënten rond esthetische oplossingen en verhoogt uw behandelingsacceptatie door snelle simulaties en gerichte vragen.

Door proactief met patiënten te praten én hen aan de hand van visuele tools uw oplossingen voor te leggen stijgt het aantal esthetische cases in uw praktijk met gemiddeld 13%.

Christine Coullomb was een van de eerste assistentes die werd opgeleid tot Smile Consulente. Intussen is zij onmisbaar geworden in de praktijk en spreekt zij dagelijks met patiënten over de mogelijkheden van een nieuwe glimlach. In het volgend interview deelt zij haar ervaring met ons.

SmileMe





Wie is Christine Coullomb ?



Mijn ervaring binnen de tandheelkunde is beperkt, maar ik heb altijd een gevoel gehad voor menselijke relaties, en dit heb ik ook altijd in mijn vorige jobs gedaan. In 2013 ontmoette ik Dr. A. Pulli. Hij was op zoek naar een assistente met mijn profiel, niet noodzakelijk met klinische ervaring, om een nieuwe functie van Smile Consulente te creëren.

Wat houdt die functie precies in?

Ik ben de eerste persoon waar de patiënt in de praktijk mee in contact komt en eigenlijk begeleid ik deze in elke stap van de consultatie. In een eerste fase bestaat dit uit een gesprek over de noden van de patiënt, zowel puur medische als esthetische wensen. Verder beantwoord ik alle vragen en doorlopen we het door de arts voorgestelde behandelingsplan.

Waarom denk je dat het nodig is dat er binnen de praktijk iemand over de esthetiek van een glimlach praat ?

Er zijn twee belangrijke redenen. Ten eerste is het nog steeds zo dat de tandarts een zekere « schrik » opwekt. Een patiënt voelt zich in het algemeen meer op zijn gemak bij een assistente die de tijd neemt om te luisteren. Ik krijg ook veel vragen over pijn van een behandeling of het financiële plaatje ervan, simpelweg omdat dit aan de arts niet wordt gevraagd. Ten tweede is het ook een kwestie van tijd. Een eerste gesprek met de patiënt duurt bij mij vaak een uur, waarvan slechts de laatste 15 minuten samen met de arts verlopen. Eigenlijk doe ik het grootste stuk van de consultatie en roep ik de hulp van de tandarts enkel in waar echt nodig. Op die manier wint hij zelf tijd en kan hij zich focussen op het werk in de stoel.

Wat is het geheim voor een optimale communicatie met de patiënt ?

Niet zelf praten, maar vooral goed luisteren! De patiënt heeft veel te vertellen, maar heeft duidelijk dat comfortgevoel nodig. Wanneer een intake meer dan een uur duurt, is dat niet omdat ik mijn uitleg rek, maar omdat bij de patiënt iets loskomt wanneer over de glimlach wordt gesproken.

Ik zie dit nooit als verloren tijd, ook als daar niet meteen een behandeling uit voortvloeit. Een patiënt die zich gerespecteerd voelt, komt de praktijk vroeg of laat ten goede, in klantentrouw of in het aanbrengen van nieuwe patiënten.

Hoe draagt de SmileMe aan die communicatie bij ?

Ik gebruik SmileMe in elke fase van het gesprek over de glimlach. Met de Smile Analyse stel ik de juiste vragen en maak ik een soort bewustzijn los rond de esthetiek van het eigen gebit. Een Smile Simulatie toont in slechts 2 minuten wat een nieuwe glimlach kan betekenen en geeft ons de nodige informatie over wat de patiënt mooi vindt om hem een gepaste behandeling voor te stellen. Het betrekken van de patiënt bij het visualiseren van de behandeling draagt volgens mij enorm bij aan het feit of diezelfde patiënt de behandeling uiteindelijk ook accepteert. Verder gebruik ik de behandelingsvideo's en voor-en-na-galerij om de praktische kant te bespreken.

Wat heeft de integratie van SmileMe in de praktijk als resultaat gehad ?

Iedereen binnen de praktijk is er beter van geworden. Eerst en vooral voelt de patiënt zich beter begrepen in het behandelingsplan en het uiteindelijke resultaat. Vervolgens plaatst de tandarts meer esthetische cases en biedt hij een beter eindresultaat. Ten slotte heb ik als assistente mijn eigen rol binnen de praktijk zien veranderen en heb ik echt het gevoel bij te dragen aan een collectief succes.

Praktisch

De SmileMe- applicatie is verkrijgbaar via een éénmalige softwarelicentie. Hieronder vallen ook de updates met extra features die worden uitgebracht. De software is compatibel met zowel Microsoft Windows als Mac OS. Daarnaast worden ook opleidingen tot Smile Consulente georganiseerd waarbij uitvoerig gebruik wordt gemaakt van de communicatiesoftware.

Dentalliance producten

- Training en begeleiding
- Normale licentie
- Extra licentie binnen dezelfde praktijk/netwerk

MAAK KENNIS MET...

Mijn loopbaan in de dentale branche is begonnen toen ik aangewezen werd om als dienstplichtig tandartsassistent mijn diensttijd te vervullen op een kazerne in Duitsland. De tandheelkunde heeft mij toen zodanig gegrepen dat ik altijd in deze branche ben blijven werken. Na een gedegen opleiding ben ik Noord-Nederland ingegaan als relatiebeheerder bij NDO Leeflang (in 2002 opgegaan in Demedis Dental en is later weer overgenomen door Henry Schein, red.). Hieruit heeft zich een stabiele klantengroep ontwikkeld. Ik heb er altijd veel plezier in gehad om de tandartspraktijken te informeren over de ontwikkelingen op het gebied van instrumenten en materialen. Later heb ik mijn expertise uitgebreid met de verkoop van tandheelkundige microscopen en lasers.



De laatste jaren is er sprake van een sterk veranderende markt. Het internet neemt bij de verkoop van materialen een steeds dominantere plaats in. Aan de andere kant vraagt de praktijk nu meer om een partner die naast het informeren over nieuwe ontwikkelingen in de consumables ook wil meedenken over de ontwikkelingen van de tandartspraktijk.

Met de druk op de tarieven is het van belang om de efficiëntie in de praktijken te vergroten. Hiervoor zijn een optimale agendaplanning en een geautomatiseerd recall-systeem nodig, maar ook – meer nog dan vroeger – een betere communicatie met de patiënt.

Het is erg prettig dat Henry Schein deze nieuwe ontwikkelingen heeft opgemerkt en oplossingen biedt onder de paraplu van Dental Business Solutions.

Binnen het Dentalliance loyaliteitsprogramma kun je sparen voor de diensten van Dental Business Solutions.

Voor mij is het gesprek over deze veranderingen een prachtige aanvulling. Het biedt mij de mogelijkheid om de tandarts en/of mondhygiëniste nog meer te ondersteunen in deze sterk veranderende marktomgeving.

Wilt u graag van gedachten wisselen met Eelke Drijfhout of een van de andere praktijkadviseurs? Neem gerust contact op via 036 53 58 654.

‘De tandheelkunde heeft mij zodanig gegrepen, dat ik altijd in deze branche ben blijven werken.’



Klant aan het woord

In '92 zijn wij, Rob en Nynke, in Oosterwolde (FR) met z'n tweeën en twee parttime assistenten gestart. Nu zijn we een groepspraktijk waar we met z'n éénentwintigen werken. Al die jaren heeft Eelke Drijfhout een belangrijke rol vervuld in onze praktijk als klankbord, materialen- en hi-tech specialist, maar bovenal als aimabel mens met oog voor ons als ondernemer en al wat bij een tandheelkundige onderneming komt kijken. Eén ding is al die jaren onveranderd gebleven, aan de keukentafel bij ons thuis nemen we de zaken binnen onze praktijk en in tandheelkundig Nederland door.

Het was daarom heel bijzonder dat we een keer de rollen konden omdraaien toen onze steun werd gevraagd bij de vormgeving van wat later Dentalliance zou worden. Wij konden, alweer aan onze keukentafel, vrijuit filosoferen en adviseren wat voor toevoegingen – los van kleingoed – wij van een bedrijf als Henry Schein zouden wensen. Veel van wat Dentalliance nu biedt is toen al de revue gepasseerd. Het voelt goed om bij Henry Schein alles te betrekken wat onze praktijk nodig heeft. Eén adres met korte lijnen middels één aanspreekpunt met veilige producten die voldoen aan alle richtlijnen. En daarnaast de bijzondere toevoegingen in het Dentalliance programma op zowat elk terrein in de hedendaagse dentale praktijkvoering.

*Rob Adding en Nynke Adding
Tandartspraktijk Adding, Oosterwolde*



Bij een Open Huisdagenlezing (ook wel bekend als Dental Event, red.) is Rob in aanraking gekomen met meerkamerplanning wat resulteerde in de bouw en latere uitbreiding van een nieuw pand. De groepspraktijk werd een feit met Bert Wietsma. In 2015 volgde het samengaan met de praktijk van Wout Vochteloo en kwam Erik van den Wijngaarden er als rookie bij. Bij al deze veranderingen heeft Eelke als vertegenwoordiger van Henry Schein een belangrijke, ondersteunende rol gespeeld.

Als u lid bent van het Dentalliance programma dan spaart u automatisch voor Dentalliance punten. Deze loyaliteitspunten kunt u vervolgens verzilveren voor praktijkondersteunende diensten van Dental Business Solutions, in de digitale bestelomgeving van Dentalliance.

DENTALLIANCE

Om u zo goed mogelijk van dienst te zijn, blijven wij het bestelprogramma continue ontwikkelen. Een voorwaarde van een goede webshop is dat u met slechts een paar muisklikken vindt wat u zoekt, gecombineerd met een eenvoudig bestelproces. Dat hebben wij weten te realiseren met **dentallianceshop.nl**



Voor de eerste keer inloggen op dentallianceshop.nl

Tijdens de eerste inlog wordt gevraagd om eenmalig de oude inloggegevens in te voeren. Vervolgens kunt u een nieuwe inlog aanmaken doormiddel van een eigen e-mailadres en een eigen password.

Neem gerust contact op met onze Dentalliance service desk als het inloggen niet direct lukt via 036 53 58 654

Homepage

Nadat u bent ingelogd komt u op de homepage. Rechtsboven ziet u uw puntensaldo. Met deze punten kunt u gaan shoppen. De diensten zijn onderverdeeld in 5 thema's: Communicatie, Trainingen, Scans, Support tools en Equipment & onderhoud. Via de menubalk of de plaatjes van de thema's kunt u zien welke diensten er worden aangeboden. Het werkt in principe net zoals een consumentenwebshop als bijvoorbeeld Wehkamp, Bol.com of Coolblue.

Product

U kunt een product bekijken door deze aan te klikken. Vervolgens ziet u de uitleg over het artikel. Wilt u deze bestellen en heeft u genoeg punten? Klik dan op het winkelmandje. Het product komt in uw winkelmandje te staan. Hiervan ontvangt u tevens een melding. U kunt hier kiezen om verder te gaan winkelen of om uw bestelling af te ronden door te klikken op 'naar de kassa'.



BESTELPROGRAMMA VERNIEUWD



Winkelmandje

Vervolgens komt u in het winkelmandje. U kunt kiezen om verder te gaan winkelen of om uw bestelling af te ronden. Klik nog een keer op naar de kassa.

Controleer uw bestelling

Dit is de laatste fase in het bestelproces. Om te voorkomen dat u het verkeerde besteld, wordt u hier gevraagd de bestelling te controleren. Druk op plaats uw bestelling om uw order definitief te maken.

E-mailbevestiging

Vervolgens ontvangt u een email met de orderbevestiging. Uw bestelling is geplaatst

Heeft u nog vragen over het orderproces of wilt u meer weten over Dentalliance? Neem gerust contact op via 036 56 58 654.

DE NIEUWE VRIJHEID



Het principe

Helder zien en veilig afzuigen in de ene hand, de instrumenten voor de gebitsbehandeling in de andere. Drie functies in twee handen. Zo maakt de ClasenUNO de "autonome behandeling" voor alle soorten tandheelkundige behandelingen mogelijk. De workflow wordt eindelijk een functioneel en motorisch geheel. Dat zorgt voor meer flexibiliteit, efficiëntie en ergonomie. En creëert de nodige vrijheid om met succes in de dagelijkse praktijk te werken. Voor arts, assistente en patiënt.

Fascinerend eenvoudig

De ClasenUNO neemt de plek van de klassieke afzuigcanule in. Zo is hij altijd bij de hand. Nu beslist elke behandelaar voor zichzelf en afhankelijk van de situatie hoe hij de ClasenUNO gebruikt. Altijd of af en toe, maar altijd flexibel. En dat allemaal zonder technische ombouwwerkzaamheden. Gewoon erop steken en beginnen. De assistente wordt ook flexibeler en kan vakkundiger handelen.

Verbluffend effectief

Met een instrument meer in de handen verandert alles. De behandeling kan meteen beginnen. Tijden waarin niet wordt gewerkt, worden verminderd en de behandelingsduur wordt korter. Solo-behandelingen kunnen vaker worden verricht. En het goed opgeleide team kan de nieuwe vrijheid benutten, of actief assisteren bij de behandeling. Zo wordt het mogelijk om personeel effectiever en vakkundiger in te zetten. Dat is rendabel.

Merkbaar ontlastend

Handling en zithouding worden helemaal opnieuw gedefinieerd. De behandelaar werkt met zijn handen aan beide zijden van het hoofd van de patiënt, waardoor hij altijd rechtop blijft zitten. Wervelkolom en spieren worden zo merkbaar ontzien. De vier-handen-techniek wordt minder vaak toegepast. Dat zorgt ook voor ontspanning in het assistententeam. De patiënten kunnen meer rechtop zitten en worden met minder instrumenten, handen en personeel geconfronteerd.



En het goed opgeleide team kan de nieuwe vrijheid benutten, of actief assisteren bij de behandeling

2x ClasenUNO

Wij gebruiken spiegels van HAHNENKRATT met Front Surface-coating op het glasoppervlak. Zo ontstaat maar één reflectie en een exact scherp beeld. De diameter bedraagt 19,2 mm (maat 3).

Er zijn twee varianten verkrijgbaar:

- Verspiegeld met rodium, een edelmetaal dat absoluut resistent is tegen chemicaliën en zuren. Aangenaam helder spiegelbeeld in briljante natuurlijke kleuren.
- ULTRA FS (violet). Nieuwe verspiegeling zonder metaal, biedt een onovertroffen helder spiegelbeeld met de hoogste reflectie voor een briljante helderheid en een superieure kleurnauwkeurigheid.



Toepassing

- Solo-behandeling.
- Drie instrumenten in twee handen.
- Principe "autonome behandeling".

Duo-behandeling

- Principe "autonome behandeling".
- Assistentente assisteert perifeer.

Droge behandeling

- Spiegel die door luchtstroom niet beslaat.
- Permanent helder zicht in de mondholte.

Natte behandeling

- Afzuiging van vloeibare en vaste stoffen.
- Helder spiegelbeeld door speeksellaagje.

Geriatrische behandeling

- Optimale lighouding van oudere patiënten.
- Minder instrumenten en belasting.

Kindvriendelijke behandeling

- Bij een kleine mondholte eenvoudigere handling.
- Minder angst en stress.

Preventieve behandeling

- Bij de gebitsreiniging en preventie
- onovertroffen efficiënt.
- Ook te gebruiken met airflow.



Bestelinformatie

ClasenUNO afzuigcanules intro
Bevat 3 ClasenUNO afzuigcanules met FS Rhodium spiegel
en FS Ultra spiegel
artikelnummer 559333

Neem voor meer informatie contact op met uw relatiebeheerder via 036 53 58 601.

EFFECTIEVE COMMUNICATIE EN BEHANDELACCEPTATIE

Communiceren met je medewerkers is vaak al lastig genoeg; effectief communiceren met je patiënten is in vele gevallen nog veel lastiger. Zeker als we kijken naar het effect van communicatie in relatie tot de acceptatie van een bepaalde behandeling dan wel specifiek behandelingstraject.

Niet zozeer het gebrek aan informatie wát er precies moet gebeuren wordt als negatief ervaren, maar meer nog het feit dat de patiënt vooraf niet of gebrekkig wordt verteld wat de kosten van een dergelijke behandeling zullen zijn en hoe lang het allemaal gaat duren. De patiënt weet dus niet waar hij/zij aan toe is.

Vertrouwen is een emotie, een gevoel dat in elke relatie de basis is voor een succesvolle samenwerking.

Het vraagt flexibiliteit van de behandelaar om met verschillende soorten patiënten om te gaan. Iemand die met ernstig letsel binnenkomt dan wel met een andere spoedklacht, heeft vaak behoefte aan een autoritaire behandelaar die zonder aarzelen handelt. Die willen geen gemeenschappelijke beslissing nemen, maar graag dat de behandelaar hun vertelt wat er gaat gebeuren.

De meeste mensen hebben de behoefte even te overleggen en laten de uiteindelijke beslissing over aan de behandelaar. Uiteraard zijn er ook mensen die alles tot op de bodem zelf willen uitzoeken. Die hebben natuurlijk minder behoefte aan een behandelaar die het beter weet dan zichzelf. Flexibiliteit in communicatie is dus een competentie die een specialist dient te beheersen om tot acceptatie van een behandelingsproces te komen.



Tandarts R.Y. Bijl uit Almere omschrijft deze uitdaging als volgt:

"Als tandarts ben je dagelijks bezig met tandheelkundige werkzaamheden die redelijk technisch van aard zijn en probeer je binnen je mogelijkheden je uiterste best te doen om de patiënt die behandeling te geven die bij hem of haar het beste past. Steeds meer zien wij door technische ontwikkelingen meer mogelijkheden om het

gebit te behouden en kunnen wij de patiënt meer keuzes aanbieden om dit op orde te houden.

Regelmatig komt uit de patiënten enquête als punt van zorg: er wordt onvoldoende naar en met patiënten gecommuniceerd.

Echter dienen deze ontwikkelingen en behandel mogelijkheden wel met de patiënt gecommuniceerd te worden. In de dagelijkse praktijkvoering wordt het steeds belangrijker om samen met de patiënt een zorgplan op te stellen en voor de korte en lange termijn afspraken te maken welke zorg wenselijk wordt geacht. Kortom: duidelijke communicatie over de behandeling en de kosten daarvan wordt door de patiënt erg op prijs gesteld. Vooral dit laatste punt komt bij een patiënten enquête regelmatig naar voren als een punt van zorg: er wordt onvoldoende naar en met de patiënt gecommuniceerd. Ook dit hebben wij in onze praktijk mogen ervaren. Via deze enquête kwam naar voren dat een goede voorlichting over het behandelplan en de kosten van het behandeltraject bepalend kunnen zijn voor de acceptatie.

Naast deze voorlichting geeft de patiënten enquête ook meer inzage in hoe de patiënt werkelijk denkt over de praktijk en haar medewerkers en hoe de tandheelkundige zorg geleverd wordt. Een patiënt dient zich thuis te voelen en wij als zorgverleners hebben de mogelijkheid dit gevoel aan hen te geven.

Een praktijk die goed bereikbaar is, een patiënt die prettig wordt ontvangen en te woord wordt gestaan bij de receptie, die plaats kan nemen in een schone wachtruimte en vervolgens na een korte wachttijd door de tandarts wordt ontvangen, zijn allemaal factoren die de patiënt vertrouwen geven in die praktijk. Vertrouwen is een emotie, een gevoel dat in elke relatie de basis is voor een succesvolle samenwerking.

Door dit vertrouwen zal de patiënt sneller meegaan in de acceptatie van een zorgplan; hij/zij vertrouwt erop dat de tandarts weet wat nodig is. Dat is ook onze zorgplicht ten slotte! De communicatie tussen patiënt en behandelaar wordt hierdoor eenvoudiger, echter duidelijkheid en goede informatie blijven noodzakelijk voor de keuze van de patiënt. Mijn ervaring is dan ook dat deze transparantie een positief effect heeft op de uiteindelijke behandelacceptatie."

Dentalliance product



■ Smartfeedback Patiënten Enquête

Om je patiënten excellente service te kunnen blijven bieden dien je te weten wat zij belangrijk vinden. Splend!d Survey maakt dit middels de KRT erkende online Patiënten Enquête voor u inzichtelijk. Ontzorging speelt daarin een voorname rol: u levert slechts e-mailadressen aan van uw klanten en zij doen de rest. Splend!d komt zelfs desgewenst de resultaten van het onderzoek persoonlijk toelichten en het plan bespreken om de resultaten om te zetten in acties.



De bovenstaande en andere diensten van Splend!d kunt u met Dentalliance punten bestellen via dentallianceshop.nl.
Neem voor meer informatie contact op via 036 53 58 654.

Van het moment van het maken van de afspraak tot het uitleggen van de behandeling in de behandelunit, er zijn verschillende communicatiemomenten met de patiënt. Echter is er een moment dat veelal onbenut blijft, maar wel veel kan opleveren. Iedere patiënt brengt namelijk tijd door in de wachtkamer.

DE KANS VAN HET WACHTEN



U kunt ervoor kiezen om uw klanten in de wachtkamer van tijdschriften te voorzien. Een prima manier om uw klant te onderhouden. Maar het kan ook op een andere manier, dat tevens een bijdrage levert voor de praktijk.

Narrowcasting is een audiovisuele display waarmee u specifieke doelgroepen kunt benaderen. Deze manier van communiceren kunt u op een eenvoudige manier toepassen in de praktijk. Er zijn inmiddels vele toepassingen op de markt, echter in de mogelijkheden van de systemen zijn er grote verschillen.

Het voordeel van een narrowcasting-systeem is dat je de patiënt een optimale beleving kunt bieden op het moment dat de patiënt moet wachten. Het biedt ondersteuning in de uitstraling die u als praktijk wilt hebben. U kunt bijvoorbeeld vertrouwen uitstralen door de medewerkers uit uw team voor te stellen middels een filmpje of foto. Wilt u meer cosmetische behandelingen uitvoeren? Een idee is om de mogelijkheden te laten zien met 'before and after' foto's.

Hiermee kunt u meer 'vraag' vanuit de patiënt creëren. Wat u ook wil bereiken, er zijn tal van mogelijkheden met een dergelijk systeem.

Henry Schein Dental Business Solutions heeft bewust gekozen voor een samenwerking met Controlscreen. De winst van dit systeem is dat het je op ieder gewenst moment kunt vullen met content, waar je ook bent. Je bent niet gebonden aan 1 computer. Ook kunt u met gemak meerdere schermen toevoegen en beheren, ook als u het scherm op een andere vestiging heeft hangen.

Naast dat u gemakkelijk uw eigen templates kunt maken, biedt het systeem ook een uitgebreide bibliotheek met behandeling informatie en filmpjes die u kunt plaatsen. Controlscreen heeft een samenwerkingsverband met de **KNMT** en **allesoverhetgebit.nl** samen templates ontwikkeld over mondgezondheid en uitleg van behandelmethoden. Daarnaast kan het systeem automatisch nieuws- en weerberichten plaatsen en plaats je met gemak filmpjes vanaf Youtube.

Wat voor ons ook een groot pluspunt is, is dat je overal waar je internet hebt je wachtkamerscherm kan bijwerken.



De voordelen van Controlscreen:

- Zeer gemakkelijk te beheren
- Plaats zelf berichten en foto's
- Centraal toegang tot behandeling informatie en filmpjes
- Aanbod aan informatie via onze contentpartner KNMT
- Simpel uit te breiden naar meerdere wachtkamerschermen
- Automatische maandelijkse technische updates
- Overall te beheren, op iedere computer.
- Weer- en nieuwsmodule

Dentalliance producten

■ Controlscreen pakket

- 1 Jaar licentie en Support
- HDMI player
- Brief met de instructies en inlog gegevens

■ Template opstartpakket

(inclusief 6 uur template ontwikkeling)



Klant aan het woord

Sinds een tijdje maken wij gebruik van Controlscreen voor onze wachtkamerscherm. We zijn er erg tevreden over. Het is een makkelijk systeem met niet te veel functies. Je kan gebruik maken van standaard templates waarbij je alleen de tekst en/of foto aan toevoegt en met één klik online kan zetten.



Wat voor ons ook een groot pluspunt is, is dat je overal waar je internet hebt je wachtkamerscherm kan bijwerken. Je bent niet gebonden aan één computer. Kortom een gebruiksvriendelijk systeem waar iedereen mee uit de voeten kan.

*Cynthia Rutgers-Anderson
Veluwe mondzorg*

U kunt het Controlscreenpakket met uw Dentalliance punten bestellen via dentallianceshop.nl
Neem voor meer informatie of een gratis demo in de praktijk contact op via 036 53 58 654.

control**screen**®

CEREC cursussen schema 2016

Locatie: Henry Schein Almere. Cursusgevers: Arend van den Akker en Ronald Kooistra

Henry Schein Dental organiseert diverse opleidingen op verschillende niveaus voor iedere CEREC gebruiker. Alle CEREC cursussen beslaan 2 cursusdagen en worden gedoceerd door ISCD Certified CEREC Trainer drs. Arend van den Akker en drs. Ronald Kooistra.

CEREC Kick-Off

Nieuwe technieken en nieuwe materialen voor de tandheelkundige praktijk.
De essentiële basis voor iedere nieuwe CEREC gebruiker.

CEREC Esthetic Master

Maak elke CEREC restauratie Esthetic!

CEREC Bridge Master

Haal het maximum uit de toepassing van het CEREC systeem.

CEREC Implant master

Optimaal gebruik van CEREC in combinatie bij implantologie.

Soort cursus	Datum	Cursusgever
Cerec Kick-Off	Vrijdag 13 mei en zaterdag 14 mei	Arend van den Akker
Cerec Kick-Off	Vrijdag 8 juli en zaterdag 9 juli	Arend van den Akker
Cerec Kick-Off	Vrijdag 16 en zaterdag 17 september	Arend van den Akker en Ronald Kooistra
Cerec Esthetic Master	Vrijdag 20 mei en zaterdag 21 mei	Arend van den Akker
Cerec Esthetic Master	Vrijdag 30 september en zaterdag 1 oktober	Arend van den Akker
Cerec Bridge Master	Vrijdag 22 en 23 januari	Ronald Kooistra
Cerec Bridge Master	Vrijdag 11 en 12 november	Ronald Kooistra
Cerec Implant Master	Vrijdag 15 april en zaterdag 16 april	Ronald Kooistra
Cerec Implant Master	Vrijdag 2 en 3 december	Ronald Kooistra

Voor meer informatie en inschrijven kunt u contact opnemen met de CEREC Specialisten van Henry Schein Dental: Laurens van de Klundert, Paul van der Bruggen of Karin van de Worp via 036 53 58 615



Speciaal voor tandartsen
ter **kennismaking**



Voor tandartsen die klaar zijn voor
de **volgende stap**



Voor experts die **meer**
uit hun CEREC willen halen

HOE HELPT U UW PATIËNTEN BESLISSEN OVER EEN BEHANDELPLAN?

Herkent u ook de volgende situatie? U heeft een patiënt in de stoel en er is een behandelbehoefte. Vervolgens maakt u een (verplichte) begroting voor deze behandeling. Uiteraard neemt de patiënt de begroting mee en zegt toe te informeren bij de verzekering. Echter, als de patiënt een half jaar later weer in de stoel zit blijkt er niets gebeurd te zijn, de patiënt had eigenlijk niet zo een zin in de behandeling, zag wellicht niet het belang van de behandeling in. De premie is ongebruikt gebleven en in de behandelbehoefte is niet voorzien.

Meer dan 80% van de patiënten blijkt nog steeds een aanvullende verzekering af te sluiten.

Meer kennis van de zorgverzekeringen zorgt ervoor dat we betere voorlichting kunnen geven. Betere voorlichting leidt tot snellere acceptatie van een behandelplan. Snellere acceptatie leidt weer tot een vollere agenda. Patiënt blij, agenda goed gevuld, tandarts blij.

Met ZorgSom heeft u direct inzicht in het persoonlijk zorgbudget van de patiënt. Met deze tool ben je niet meer afhankelijk bent van de patiënt of zorgverzekeraar om het budget te controleren, in één opslag is de informatie beschikbaar. Oftewel: met behulp van deze software kunt u een vertaling maken van de begroting naar het individuele zorgbudget van de patiënt, wat bijdraagt aan de behandelacceptatie van de patiënt. Daarbij zijn vergoedingen van meer dan 5000 aanvullende tandartsverzekeringen zijn te raadplegen, zonder dat er vooraf een begroting gemaakt hoeft te worden.

Meer dan 2000 praktijken maken gebruik van software die de vergoeding van de aanvullende verzekering berekent

ZorgSom geeft ook een beter inzicht in de hoogte van de netto nota die de patiënt gaat ontvangen: de tandarts kan beter beoordelen of de geleverde inspanning in overeenstemming is met de nota.

Inmiddels maken meer dan 2000 praktijken gebruik van software die de vergoeding van de aanvullende verzekering berekent.

Betrouwbaarheid en privacy

Op het gebied van privacy loopt ZorgSom voorop in de markt. De gegevens worden fysiek op de locatie van de praktijk geïnstalleerd en op geen enkel moment verlaten deze de praktijk. ZorgSom is gebleken zo betrouwbaar te zijn dat de praktijk met een gerust hart garant kan staan voor onze berekeningen. Sterker nog: zij hebben zoveel vertrouwen dat, mocht er een verkeerde berekening worden gedaan, de patiënt schadeloos gesteld zal worden.

Dentalliance producten

■ **Jaarlicentie**

- Onbeperkt berekeningen maken koppeling.
- Jaarlijkse update van de verzekeringspolis gegevens.
- Instructie en informatie op afstand of op locatie.
- Onderhoud van de software.
- Kosteloos gebruik van onze helpdesk.
- Vermelding van praktijknaam en tandarts.
- Mogelijkheid tot printen en mailen.

Dankzij HenrySchein, een van de bijna 800 bedrijven-ambassadeurs van het Ondernemers voor Ondernemers Netwerk van Oxfam Novib, is het mogelijk om samen met lokale partners te werken aan het beschikbaar stellen van microkrediet, training en coaching aan ondernemende mensen.



ONDERNEMERS VOOR ONDERNEMERS VAN OXFAM NOVIB, de sleutel tot succes

Als je een eigen bedrijf wilt starten is het vaak noodzakelijk om een lening af te sluiten. In grote delen van Afrika en Azië hebben mensen geen toegang tot financiële dienstverlening, simpelweg omdat het er niet is.

Er is geen bank of betrouwbare kredietverstrekker. Mensen zijn aangewezen op woekeraars met als gevolg dat mensen

in de greep blijven van schulden en hun situatie niet kunnen verbeteren.

Onze microfinancierings-aanpak

Oxfam Novib werkt samen met lokale partners om microkrediet, training en coaching te bieden aan ondernemende mensen. We zetten lokale microfinancieringsprogramma's op in dorpen en

gemeenschappen waar we deze ondernemende mensen vinden. Zij worden in hun gemeenschap vaak gezien als voorlopers waar anderen een voorbeeld aan willen nemen. Via bijeenkomsten van de partnerorganisatie samen met zo'n succesvolle ondernemer worden nieuwe ondernemers in de dop gezocht. Zo profiteren steeds meer mensen van ondernemerszin.



CREAM bevordert ondernemerszin in Uganda

Het noorden van Uganda, jarenlang het toneel van conflicten, is straatarm. De meeste mensen leven er van kleinschalige landbouw. Maar ze verdienen weinig omdat de infrastructuur slecht is en ze moeilijk geld kunnen lenen of een afzetmarkt kunnen vinden. Daar komt bij dat vrouwen, die ongeveer 80 procent van het landbouwwerk doen, niet mogen beslissen over hun akkers of over de besteding van hun inkomen.

Ondernemerszin en spaargroepen

CREAM (Consultancy for Rural Enterprise and Activity Management) bevordert de ondernemerszin van kleine boeren en boerinnen en doorbreekt het traditionele man-vrouw-denken. Zo helpt ze, vooral vrouwen, met beroepstrainingen en het opzetten van spaar- en kredietgroepen. Met deze groepen komen vrouwen makkelijker aan kapitaal, bijvoorbeeld om een eigen bedrijf te beginnen. Daarmee kunnen ze hun economische en maatschappelijke positie verbeteren. De spaar- en kredietgroepen zijn

zelfstandig en komen vaak wekelijks bijeen. Iedere deelnemer legt een kleine bijdrage in. Deze bijdrage wordt bewaard in een geldkistje, waarvan drie deelnemers de sleutel hebben. De spaar- en kredietgroepen zijn zelfstandig en bepalen zelf de criteria voor een lening. Vrouwen krijgen daardoor nu makkelijker een lening dan vroeger. Zo kunnen zij werken aan een zelfstandige toekomst.

Meer voedsel en schoolgeld

Al meer dan 50.000 mensen, vooral vrouwen, hebben zich aangesloten bij een spaar- en kredietgroep van CREAM. Van de activiteiten die daarmee ontwikkeld worden, plukken niet alleen de vrouwen, maar ook hun families en gemeenschappen de vruchten. Bijvoorbeeld doordat hele gezinnen nu te eten hebben en de kinderen naar school kunnen.

Word ook bedrijvenambassadeur en help startende ondernemers als Ratib.
Voor meer informatie kunt u bellen naar afdeling Informatie & service 070 34 21 777 of e-mail naar bedrijven@oxfamnovib.nl of kijk op www.oxfamnovib.nl/bedrijven

Ratib hoeft niet meer tegen de wind in te fietsen.

Ratib Aziz is één van de deelnemers van een spaar- en kredietgroep. Hij is 47 jaar en woont in het Arua district in het Noorden van Uganda. Hij is getrouwd en heeft 8 kinderen, 4 meisjes en 4 jongens. Ratib's vrouw was in 2010 één van de deelnemers van een spaargroep. Door haar succes en onafhankelijkheid is hij zo enthousiast geworden dat hij zich inmiddels ook heeft aangesloten bij één van de spaar- en leengroepen. "De financiële situatie van mijn vrouw was zo bemoedigend, zodat onze eerste zoon op zijn zesde naar school kon en mijn vrouw het schoolgeld kon betalen. Dankzij mijn vrouw kunnen al onze kinderen naar school, dit daagde mij uit om ook te kijken wat mijn mogelijkheden zijn om financieel bij te dragen aan ons gezin.

Daarbij zag ik wat voor voordelen en alle goeds wat de spaar- en kredietgroep had voort gebracht voor mijn vrouw en ons gezin."

Ratib had in het verleden een bedrijfje in het verkopen van fietsonderdelen, dit ging failliet toen hij ziek werd. Dankzij zijn deelname aan de spaar- en kredietgroep heeft hij van de groep geld kunnen lenen en heeft hij zijn bedrijfje weer opgezet. Daarbij heeft hij 6 geiten en 2 schapen kunnen kopen, die naast het leveren van melk en wol ook inkomsten geven.

Met deze link kunt u het filmpje van Ratib zien: www.oxfamnovib.nl/Niet-meer-tegen-de-wind-in-trappen.html



Introductie – Loyalty Makers

UW PARTNER VOOR COMMUNICATIE

Henry Schein stelt u graag voor aan Loyalty Makers. De nieuwe Dentalliance partner die u kan ondersteunen met oplossingen voor uw marketingcommunicatie. Dit gebeurt op een laagdrempelige en no-nonsense manier en altijd met het doel om uw patiënten loyaler te maken aan uw praktijk.

Wat zij doen

Loyalty Makers is een specialist in loyaliteitsprogramma's, relatiegeschenken en communicatie. Het is een creatief, compact en flexibel full-servicebureau voor succesvolle geïntegreerde loyaliteitsmarketing en daarom een interessante partner die daadwerkelijk iets toevoegt aan Dentalliance. Het bedrijf is opgericht door een aantal enthousiaste collega's die samen meer dan 50 jaar ervaring hebben in loyaliteitsmarketing. Ambitieuze denkers en doeners met visie, met lef én met betrokkenheid. Door de inzet van een breed scala aan instrumenten en middelen creëren zij verhoogde loyaliteit binnen uw doelgroep; de consument, die met een stralende lach uw praktijk verlaat.

Waarom zij het doen

De naam Loyalty Makers zegt het al. De organisatie zorgt ervoor dat uw patiënt loyaler aan uw praktijk als organisatie en/of merk wordt, zodat u zich weer ongestoord kunt concentreren op uw eigen corebusiness; het runnen van uw eigen tandartspraktijk. Want met loyale klanten loopt alles soepeler en genereert u meer traffic, dus meer nieuwe en frequent terugkerende patiënten. Ook bij uw praktijk.

Persoonlijk advies

Door te kiezen voor de diensten van Loyalty Makers binnen het Dentalliance-programma kan er door een specialist worden bekeken welke communicatiediensten u momenteel inzet en waar uw praktijk qua communicatie-uitingen geoptimaliseerd kan worden.

Zowel in beeld als in tekst, helpt Loyalty Makers u om structuur te krijgen in uw communicatie. Altijd met het uitgangspunt om structuur te krijgen in communicatiestroom en bij uw lokale doelgroep meer sympathie voor uw vakmanschap en uw medewerkers te creëren. Loyalty Makers zal tot een advies een passend advies komen dat past binnen uw (punten)budget. Het eerste aanbod van de nieuwe Dentalliance-partner bestaat uit diverse creatieve uitingen, zoals poetsdiploma's, poetsinstructiekaarten of kleurplaten. Het aanbod zal nog verder worden uitgebreid met bijvoorbeeld diverse huisstijl- en drukwerkpakketten, standaard via een bestaand template, of voor u op maat gemaakt door een van de vormgevers of de opmaak van uw advertenties.

Creëren van sympathie
voor uw vakmanschap



& LOYALE PATIËNTEN

Te bestellen met Dentalliance punten

■ Kleurplaat Kids (standaard)

100 kleurplaten Kids (250 grams, A3). Na aanlevering van het logo en adres gegevens wordt het huisstijl pakket volgens een vast stramien opgemaakt.

■ Kleurplaat Kids (custom)

100 kleurplaten Kids (250 grams, A3). Speel de hoofdrol in je eigen kleurplaat. De illustrator tekent de tandarts(assistente) of mondhygiënist in de kleurplaat.

■ Poetsinstructiekaart Kids

500 gevouwen poets instructiekaarten Kids (250 grams, A4 gevouwen naar A5)

■ Poetsdiploma Kids

500 poets diploma's Kids (250 grams, A4)

www.dentallianceshop.nl



Bent u hierin al geïnteresseerd of wenst u een persoonlijk advies van Loyalty Makers?
Neem voor meer informatie contact op via 036 53 58 654.

Loyalty
Makers*

Wist u dat?

Recent bent u geruisloos overgestapt op het nieuwe online Dentalliance bestelsysteem. Dit platform is ontwikkeld door Loyalty Makers. Zie pagina 32 voor meer informatie over de Dentalliance Shop.



ConnectDental®

Trusted Digital Solutions

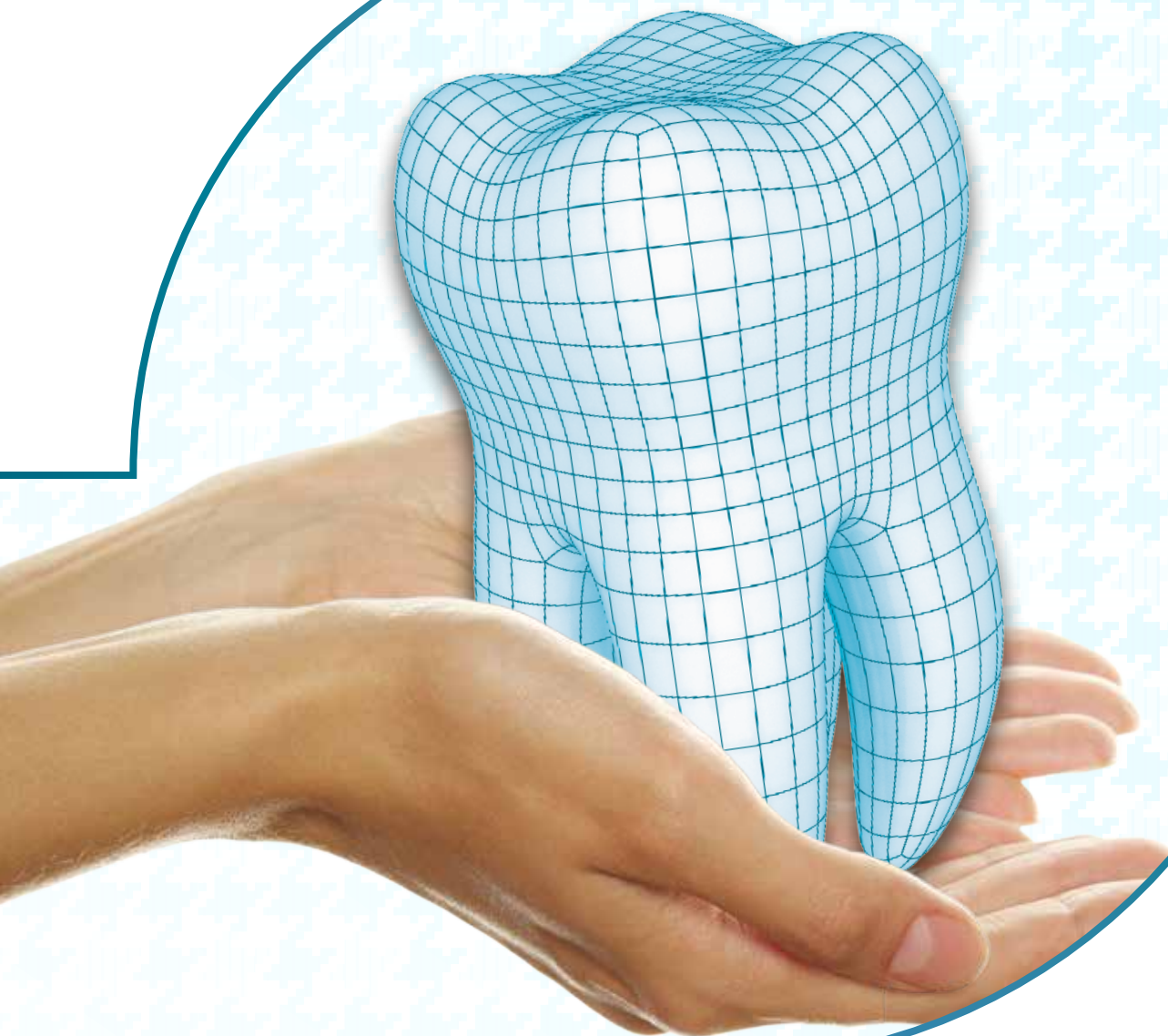


Uw praktijk



Uw laboratorium

Digitale restauratieve oplossingen
voor de dentale praktijk
en tandtechnisch laboratorium



**DENTAL
EVENT 2016**

HENRY SCHEIN®

Bezoek onze stand tijdens
het Dental Event 2016

Partners van ConnectDental



ARSEUS DENTAL
Advies, Aandacht, Attent

HENRY SCHEIN®
DENTAL





“Een gezonde mond is van levensbelang”

Henry Schein Dental zet kennis en kunde in
om dit in samenwerking met tandheelkundige
professionals te realiseren.



Graag stellen wij u onze collega Lynn Wels voor.

Lynn is onze praktijkadviseur voor mondhygiënist en gespecialiseerd in uw werkgebied. Van vragen over producten of ons dienstenpakket tot en met praktijkvraagstukken, zij staat voor u klaar. Maak kennis met Lynn Wels via 06 13 00 68 17 of lynn.wels@henryschein.nl.

**SAMEN
ONDERNEMEN**

Welkom bij Henry Schein

DENTAL BUSINESS SOLUTIONS



“ Henry Schein is zo veel meer dan de gemiddelde distributeur. Wij geloven in het helpen van onze klanten om de praktijk efficiënter te maken, zodat zij zich kunnen richten op het leveren van kwaliteit van de patiëntenzorg. ”

Uw Henry Schein adviseur helpt u graag bij uw doelstellingen of bemiddeling met een van onze externe partners.