



INDIVIDUELLE BERATUNG FÜR EINE ERFOLGREICHE ZUKUNFT

Key Account Manager optimieren Großpraxen

Hanau/21.11.2017 Täglich werden deutschlandweit unzählige Zahnarztpraxen beraten. Die meisten Leistungen beziehen sich jedoch vorrangig auf Produktlösungen – und zahlreiche wichtige Themen kommen zu kurz. Mit seinen Key Account Managern geht das Hanauer Dentalunternehmen Kulzer künftig neue Wege: Es bietet eine umfangreichere und persönlichere Beratung als exklusiven, kostenfreien Service für Großpraxen an.

Der Alltag in einer Praxis ist vielseitig und beschäftigungsreich: Patienten müssen behandelt, Dokumentationen erstellt und Praxisdaten gepflegt werden. Dazu kommen weitere unzählige bürokratische Aufgaben. Eine Zahnarztpraxis zu führen kostet also Zeit – und als Behandler hat man davon in der Regel wenig. Daher ist es eine Herausforderung, immer auf dem aktuellen Kenntnisstand der Zahnheilkunde und der organisatorischen Abläufe zu bleiben und diese erfolgreich in den Praxisalltag zu integrieren.

Hier setzt das von Kulzer ins Leben gerufene Netzwerk der Key Account Manager an. Dessen Leistungen richten sich speziell an Großpraxen – damit kommt man dem Trend hin zu Praxisgemeinschaften und medizinischen Versorgungszentren (MVZ) entgegen. Die bisherigen drei KAM sind top ausgebildet: geprüfte Pharmareferenten, die eine Weiterbildung zum Dental-Betriebswirt durchlaufen haben. Dieses Team ist seit dem 01. September um zwei weitere Berater erweitert worden – somit werden die Regionen Nord, Süd, Mitte, West und Ost abgedeckt. Dies bietet beste Voraussetzungen, um gemeinsam mit Behandlern und Praxismanagern bzw. -personal die Potentiale der Praxis auszuloten und voll auszuschöpfen. „Unser besonderer Fokus bei der Beratung liegt auf Vertrags-, Consulting- und Servicethemen“, unterstreicht Carsten Geisler, Regionalleiter Nord. Praktisch kann das heißen, dass beispielsweise die Produktkompatibilität geprüft, Praxiseinkäufe kalkuliert und die Lagerwirtschaft optimiert werden.

Mit Hilfe ausgeprägter Kenntnisse in der Dentalbranche, fundiertem Marketing-Know-how und betriebswirtschaftlicher Expertise fördern die Key Account Manager den unternehmerischen Erfolg. Darüber hinaus ist dank eines fest zugeordneten Kundenstamms eine persönliche Betreuung der Praxen durch den jeweils zuständigen Manager möglich.



Der exklusive Service umfasst neben der individuellen Beratung zu Anwendungen und Produkten auch praxisinterne Fortbildungen, unter anderem zu den Themen Praxismanagement, Patientenkommunikation, Potentialanalyse und Praxiscoaching. „In den Seminaren vermitteln wir mit namhaften Referenten wertvolles Wissen an das Praxisteam“, hebt Key Account Manager Udo Friese den Anspruch des Unternehmens hervor. So können vor Ort beispielsweise Kurse zu Abformtechniken und Provisorienherstellung durchgeführt werden. Des Weiteren empfehlen die KAM Wirtschaftsexperten (z. B. Steuer- oder Unternehmensberater) und vermitteln Leistungen weiterer strategischer Partner von Kulzer.

Die Praxen profitieren darüber hinaus von besonderen Konditionen und Rabattaktionen zu den umfassenden Lösungen des Dentalspezialisten. „Unsere Produkte helfen, Arbeitsabläufe in der Praxis besser und effizienter zu gestalten. Dafür entwickeln wir durch intensive Forschung innovative Produkte“, so Key Account Managerin Angelika Walder.

Mit Hilfe intensiver Betreuung und individuellen Trainings vor Ort, dem fachlichen Know-how der Zahnärzte sowie den leistungsfähigen Materialien von Kulzer steht einer zielgerichteten Optimierung der Praxis nichts mehr im Wege. Key Account Managerin Christin Ringelstein: „Mit diesen Voraussetzungen erzeugen Zahnärzte bei ihren Patienten ein strahlendes Lächeln – eben Mundgesundheit in besten Händen.“

Mehr zum Key Account Management von Kulzer unter: www.kulzer.de/Kundenberater

Zahl der Anschläge (inklusive Leerzeichen): 3645



Abbildungen



Abb. 1: Das Key Account Management von Kulzer bietet Großpraxen deutschlandweite Betreuung durch ein Netzwerk an kompetenten, persönlichen Ansprechpartnern.



Abb. 2: Die Praxen erhalten unter anderem umfangreiche Beratung für Vertrags-, Consulting- und Servicethemen.



Kulzer GmbH

Als eines der weltweit führenden Dentalunternehmen ist Kulzer seit über 80 Jahren verlässlicher Partner für Zahnärzte und Zahntechniker. Ob ästhetische oder digitale Zahnheilkunde, ob Zahnerhaltung, Prothetik oder Parodontologie – Kulzer steht für zuverlässige und innovative Dentalprodukte. Mit optimalen Lösungen und Services unterstützt Kulzer seine Kunden dabei, die Zahngesundheit der Patienten auf sichere, einfache und effiziente Weise wiederherzustellen. Dafür arbeiten weltweit 1500 Mitarbeiter an 26 Standorten in Forschung, Produktion und Vermarktung.

Die Kulzer GmbH ist Teil der Mitsui Chemicals-Gruppe. Die japanische Mitsui Chemicals Inc. (MCI) mit Sitz in Tokio ist mit über 13.400 Mitarbeitern bei 131 Tochtergesellschaften in 27 Ländern aktiv. Ihre innovativen und funktionalen Chemieprodukte sind in der Automobil-, Elektronik- und Verpackungsindustrie ebenso gefragt wie im Umweltschutz und im Healthcare-Bereich.

Bis Juli 2017 firmierte die Kulzer GmbH unter Heraeus Kulzer. Mit der Namensänderung konzentrieren sich die Hanauer künftig auf die Stärken, die Kulzer erfolgreich gemacht haben: zuverlässige Partnerschaften mit Anwendern, Händlern und Universitäten, vor allem aber Materialien in höchster Qualität, Innovationen und ein Serviceportfolio, das im Markt einzigartig ist.

Firmenadresse

Kulzer GmbH
Leipziger Straße 2
D-63450 Hanau
www.kulzer.de

Pressekontakt

Dr. Kaschny PR GmbH
Kapersburgweg 5
61350 Bad Homburg
Tel.: +49.6172.68.481.0
Fax: +49.6172.68.481.60
redaktion@kaschnypr.de