

1. September 2020

Statusbericht



Mitteilung von
Stanley M. Bergman

Sehr geehrte Kunden,

Als Jim Breslawski und ich vor 40 Jahren zu Henry Schein kamen, geschah dies auf Einladung von Jay Schein, dem ältesten Sohn unseres Unternehmensgründers und transformativen Chefs, der in den nächsten zehn Jahren bis zu seinem Tod im Jahr 1989 unser Mentor sein würde. Was uns an dieser Chance anzog, war Jays Vision und Leidenschaft für das, was einmal aus Henry Schein werden könnte – eine Vision, der Team Schein stets treu blieb, während sich unser Unternehmen entwickelte und zu dem weltweit führenden Anbieter wurde, der es heute ist.

Das gelang uns, indem wir ein „Stakeholder“-Managementmodell aufbauten, das wir als das „Mosaik des Erfolgs“ bezeichnen und das danach strebt, die Bedürfnisse unserer Kunden, Zulieferer, Investoren, Team-Schein-Mitglieder und der Gesellschaft aufeinander abzustimmen.

Ich wurde an Jays transformative Führungsqualitäten erinnert, als ich kürzlich ein Resümee der Boston Consulting Group (BCG) mit dem Titel „[How Transformative CEOs Lead in a Crisis](#)“ las. Vor dem Hintergrund von COVID-19 betrachtet, brach die BCG ihre Beobachtungen auf fünf grundlegende Qualitäten herunter, die auch auf die Leiter niedergelassener Arzt- und Zahnarztpraxen in der sich schnell verändernden Umgebung von heute zutreffen.

Erstens, so stellte die BCG fest, handeln transformative CEOs schnell, wenn es darum geht, Transformationen in Gang zu setzen, und arbeiten dabei mit koordinierten Leistungen und Meilensteinen, die zum Erfolg führen. Um die Herausforderungen durch COVID-19 erfolgreich zu meistern, müssen erfolgreiche niedergelassene Ärzte (die CEOs ihrer Praxen) eine Vision davon haben, wie ihre erfolgreich gewachsene Praxis aussehen soll, und sie müssen entsprechend abgestimmte Pläne für alles aufstellen – von neuen klinischen Protokollen über Patientenfluss und -kommunikation bis hin zu Personalbedarf und Öffnungszeiten.

Zweitens drängen transformative CEOs auf frühe Gewinne, die dazu beitragen, die Transformation zu finanzieren, Unterstützung zu fördern und die Glaubwürdigkeit der Führung zu verstärken. In Arzt- und Zahnarztpraxen kann das alles sein – von zusätzlichen Protokollen und Produkten für eine noch bessere Gewährleistung der Gesundheit und Sicherheit von Mitarbeitern und Patienten bis hin zur Veränderung der Warterzimmergestaltung und dem Versenden von Textnachrichten, um die Patienten zum Betreten der Praxisräume aufzufordern.

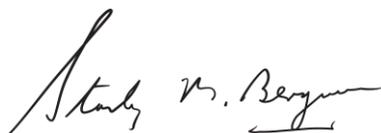
Drittens: Transformative CEOs betonen die Notwendigkeit, Wachstum anzutreiben und die Dynamik zu steigern. Die von Ärzten gelieferten unverzichtbaren Dienstleistungen und die Sicherheit, die sie Patienten mithilfe neuer Sicherheitsprotokolle bieten, werden sich langfristig im Erfolg der Praxis auszahlen. In einigen Fällen haben Ärzte und Zahnärzte, die durch COVID-19 zwischenzeitliche Zwangspausen einlegen mussten, die Ausfallzeiten ihrer Praxen genutzt, um neue Technologietools zu installieren, die dafür sorgen, dass sie so schnell wie möglich den Praxisbetrieb wiederaufnehmen können. Die Pandemie hat die digitale Transformation der Welt beschleunigt und auch die Gemeinschaft der niedergelassenen Gesundheitsdienstleister bilden diesbezüglich keine Ausnahme.

Viertens: Transformative CEOs denken wie ein neuer CEO, indem sie den Status quo infrage stellen – eine Eigenschaft, die sie mit unseren erfolgreichsten medizinischen und zahnmedizinischen Kunden teilen. Ich habe die Transformation der medizinischen und zahnmedizinischen Berufe in den vergangenen 40 Jahren verfolgt, insbesondere im Zusammenhang mit dem Aufstieg der digitalen Technologie, die Fortschritte wie Telemedizin und digitale Zahnmedizin möglich machte. Die erfolgreichsten niedergelassenen Ärzte waren offen für diese Fortschritte und bereit, den Status quo für das spannende Versprechen einer effektiveren und effizienteren Zukunft in Frage zu stellen.

Als fünften und letzten Punkt schließlich betrachten transformative CEOs Transformation als ein Rennen ohne Ziellinie. Bei Henry Schein haben wir im Laufe der Jahre unser Unternehmen immer wieder neu erfunden, um Marktveränderungen zu antizipieren und die Bedürfnisse unserer Kunden noch besser zu bedienen. Ganz ähnlich verhält es sich mit den erfolgreichsten Ärzten und Zahnärzten, die permanent nach neuen Wegen Ausschau halten, um weiterhin eine Spitzenposition in ihren spannenden und lohnenswerten Berufen einzunehmen.

Jede Krise – ganz besonders die COVID-19-Pandemie – verlangt eine transformative Führung, um die erforderlichen Veränderungen in allen Unternehmen voranzubringen. Wir bei Henry Schein begrüßen die Transformationen, die wir bei unseren Kunden beobachten und sind bereit, Sie in jeglicher Hinsicht zu unterstützen, um zum Wohle Ihrer Patienten den Wandel zu beschleunigen.

Mit freundlichen Grüßen



Stanley M. Bergman

Chairman of the Board und Chief Executive Officer

HILFREICHE RESSOURCEN

Ein Auszug aus den nennenswerten Inhalten des [Coronavirus \(COVID-19\) Education Center](#) von Henry Schein aus den letzten Wochen umfasst die folgenden Themen:

- [6/5: Henry Schein Medical webinar: Pivoting To Telehealth](#)
- [5/15: Henry Schein Medical: Empowering Healthcare Providers with Clinical Decision Support During COVID-19 & Beyond](#)
- [4/30: Henry Schein Medical COVID-19 Webinar Series: Physician Practice Financial Sustainability During the COVID-19 Pandemic](#)
- [4/8: Henry Schein Medical - Leading Through Crisis: Supporting Your Workforce and Shoring Up Staff Resiliency During COVID-19](#)