

KaVo verkauft System- und Komponentenwerk Leutkirch an ehemaligen Geschäftsführer

KaVo sells its system and component plant in Leutkirch to former director

KaVo treibt Optimierungsprozesse voran / SWL wird selbstständig | KaVo pushes on with its improvements / SWL becomes independent

KaVo und Dr. Martin Rickert haben den Verkauf des System- und Komponentenwerks Leutkirch (SWL) an Dr. Martin Rickert, ehemaliger Geschäftsführer und derzeit Aufsichtsratsvorsitzender bei KaVo, bekannt gegeben. Dadurch wurde die Basis für das selbstständige Weiterbestehen des Werks geschaffen. Das SWL wird KaVo künftig als eigenständiger Zulieferer erhalten bleiben.

Die KaVo-Geschäftsführung zeigte sich mit dem Abschluss der Verträge zufrieden. „Durch den Verkauf an Dr. Martin Rickert ergeben sich drei Vorteile. Erstens können beide Unternehmen künftig noch stärker innerhalb ihrer Kernkompetenzen agieren. Zweitens sind die Weichen damit ganz klar auf Zukunft gestellt. Und drittens haben wir mit Dr. Rickert einen Käufer gefunden, der sich hervorragend in der Branche auskennt und über langjährige Management-Erfahrung verfügt“, so Christoph Gusenleitner, Geschäftsführer bei KaVo.

Das SWL fertigt Präzisionsteile und Komponenten, die sowohl in der dentalen Industrie als auch in der Medizintechnik, Feinmechanik und Optik sowie bei Werkzeugmaschinen eingesetzt werden können. Trotz der Ausgründung werden die hochwertigen Komponenten von SWL weiterhin in den KaVo-Produkten zu finden sein, denn beide Parteien haben sich auf eine langfristige Lieferbeziehung, zunächst bis 2008, geeinigt. Gusenleitner sieht in diesem Schritt vor allem den Vorteil, dass so jedes Unternehmen in seinem Bereich für höchste Qualitätsstandards stehen wird.

Strategisch strebt der neue Geschäftsführer Erweiterungen für das SWL an. „Selbstverständlich ist unser Schwerpunkt auch zukünftig die Belieferung von KaVo und der dentalen Industrie, aber das wird nur ein Geschäftsbereich sein. Daneben werden wir auch die Antriebssysteme weiter verstärken und ausbauen. Weitere Geschäftsfelder sollen in den Bereichen Medizintechnik, Feinmechanik/Optik und Werkzeugmaschinenindustrie folgen“, erläutert Rickert. Ein weiterer eigenständiger Schritt ist eine Kooperation mit dem Automobilzulieferer Lindenmaier AG aus Laupheim. Davon verspricht sich Rickert wechselseitige Synergien sowie die Erweiterung des Kundenspektrums.

Die Transaktion steht noch unter Vorbehalt von üblichen Abschlussbedingungen. Alle Beteiligten gehen jedoch davon aus, dass der Vertrag innerhalb der nächsten Wochen für rechtskräftig erklärt wird. ■

KaVo und Dr. Martin Rickert have announced the sale of its system and component plant in Leutkirch (SWL) to Dr. Martin Rickert, former director and current chairman of the board of directors at KaVo. In doing so the basis for the plant's independent continuity has been created. SWL shall henceforth remain an independent supplier to KaVo.

KaVo management are satisfied with the contracts. „There are three advantages in selling to Dr. Martin Rickert. Firstly both businesses can operate more keenly within their core competences. Secondly, there is a clear

course set for the future and thirdly, with Dr. Rickert we have found a buyer who knows their stuff about the industry and has many years of management experience,“ says Christoph Gusenleitner, manager at KaVo.

SWL manufacture precision parts and components, which can be used in the dental industry as well as in medical technology, light engineering, optics and machine tools. In spite of this outsourcing, the high-grade components by SWL will still be found in KaVo products, since both parties have agreed to a long-term supply relationship, initially until 2008. With this step Mr. Gusenleitner can see the advantage that each business shall have, with the highest standards of quality in their sector.

The new manager is strategically aiming for expansion at SWL. „Naturally our main focus for the future will be supplying KaVo and the dental industry but that will not be our only function. Alongside this we shall further strengthen and build our driving systems. Further areas of business will be medical technology, light engineering, optics and the machine tool industry,“ explains Rickert. A further independent step shall be our cooperation with the automotive industry suppliers Lindenmaier AG from Laupheim. For which Rickert promises reciprocal synergy and an expansion of the spectrum of customers.

The deal is still under the proviso of the usual terms and conditions. All those involved assume that the contract shall be clarified in the next few weeks. ■



Logo des neuen CEREC MASTERS CLUB | Logo for the new CEREC MASTERS CLUB

Pre-Meeting zur Gründung des „CEREC MASTERS CLUB“

Pre-Meeting to set up the “CEREC MASTERS CLUB”

Am Samstag, den 14. Oktober 2006, begrüßte Dr. Andreas Kurbad rund 40 CEREC- und inLab-Anwender im Düsseldorfer Hilton Hotel zu einem Pre-Meeting zur Gründung des CEREC MASTERS CLUB. Die Teilnehmer folgten der Einladung zu einer Veranstaltung, in der „mehr als einfach nur CEREC und inLab“ versprochen wurde.

Kurbad berichtete von seinen Erfahrungen in anderen Fortbildungen, Studien- und Arbeitsgruppen, die nicht immer positiv waren. Basierend auf diesen Erkenntnissen, plant er unter seiner Leitung die Gründung

einer kleinen, feinen und vor allem elitären Gruppe aus CEREC- und inLab-Anwendern, die sich regelmäßig unter der Bezeichnung CEREC MASTERS CLUB zum Gedankenaustausch, zur Entwicklung von Neuem, Gestaltung und Erprobung neuer Produkte sowie hochkarätigen Fortbildungen trifft. Hierzu wird jedes Treffen des Clubs unter einem Schwerpunktthema stehen, zu dem auch, wenn es sinnvoll erscheint, externe Referenten eingeladen werden. Ziel ist es ebenso, eine Außenwirkung dieser Gruppe durch Internetpräsenz und