

# Mit Qualität überzeugen

*Um den Zahnarzt die Möglichkeit eines ausgedehnten Einblicks in die moderne Dentalwelt zu bieten, veranstaltete das Dental-Depot Bauer & Reif Dental GmbH in München am 16. Mai eine Hausmesse. Mit dieser Hausmesse wollte das Depot-Unternehmen den Besuchern eine kundenorientierte Produktpräsentation der Neuheiten bieten, wie sie auf der IDS in Köln auf Grund des Besucherandrangs nicht möglich war. Die Mitarbeiter von Bauer & Reif konnten auf die individuellen Wünsche der Zahnärzte eingehen – mit positivem Erfolg.*



Die Geschäftsführer von Bauer & Reif Dental: Max Bauer, Dieter Reif und Maximilian Bauer (v.l.n.r.).

## ► Redaktion



Schätzen das persönliche Gespräch mit den Kunden: Geschäftsführer Maximilian Bauer (l.) und Max Bauer (r.).



Geschäftsführer Maximilian Bauer (l.) im Gespräch mit den Kunden.



Das Maifest bot Gelegenheit für detaillierte Information zu den technologischen Innovationen der IDS.

Seit Gründung 1987 zählt die Bauer & Reif Dental GmbH zu den Unternehmen der neuen Generation im Dentalhandel, die sich immer mehr als Service- und Dienstleistungsunternehmen verstehen. Der zu Anfang noch kleinen Firma gelang es durch umfassenden Service und innovatives Konzept, binnen weniger Jahre zu einem soliden mittelständischen Betrieb mit 38 Beschäftigten heranzuwachsen. Die steigende Mitarbeiterzahl spricht für jährlich wachsenden Umsatz – ein Zeichen des Erfolgs. Das Unternehmen zeichnet sich durch eine 24-Stunden-Lieferung und ein umfangreiches und ständig verfügbares Warensortiment mit mehr als 60.000 Artikeln aus.

### Information und Qualität sind entscheidend

Damit die Kunden Investitionen genau planen und neue Technologien erfolgreich für eine Arbeit mit und für den Patienten einsetzen können, bietet das Unternehmen jährlich Hausmessen an. Zur Hausmesse Mitte Mai kamen 200 Besucher aus ganz Südbayern. Die Besucher erhielten die Möglichkeit, sich jenseits von Praxisalltag und hektischem Messebesuch über die Produkte von 24 ausgewählten Herstellern durch Bauer & Reif genauestens zu informieren.

In einem unterhaltsamen Programm präsentierten die Hersteller neue Geräte und Materialien und nahmen sich Zeit, den Messebesuchern die Innovationen in Ak-

tion vorzuführen und deren fachspezifische Fragen zu beantworten. „Detaillierte Informationen und erste Erfahrungen in der Handhabung sind die beste Beratung. Vor einer Investition muss der Zahnarzt oder der Zahntechniker genau wissen, welche Chancen ein System bietet, ob es sich in die Arbeit integrieren lässt und ob sich die Anschaffung unter dem Strich rechnet. Da stehen wir als Dental-Depot in der Pflicht“, fasst Maximilian Bauer, Geschäftsführer von Bauer & Reif, zusammen. Die angenehme Atmosphäre und die zur Verfügung stehende Zeit schätzen beide Seiten, Hersteller und Fachbesucher, sehr. Denn nicht mehr nur die neue, innovative Technologie überzeugt den Zahnarzt vom Kauf eines neuen Produktes, sondern auch die Qualität, welche erst durch umfassende Information im Kundengespräch vermittelt werden kann.

### Fazit

Die Geschäftsführer Max Bauer, Dieter Reif und Maximilian Bauer, ziehen eine positive Bilanz: „Mein Fazit aus unserer Veranstaltung ist die Erkenntnis, dass es den Politikern mit ihrem verunsichernden Wirrspiel nicht gelingt, der Dental-Familie den Spaß an der Arbeit zu nehmen.

Das Interesse unserer Kunden, am technischen Fortschritt zum Wohle ihrer Patienten teilzunehmen, war groß und bleibt groß. Die überwiegende Zahl der Besucher hat vor, noch in diesem Jahr zu investieren.“ ◀