

Traditionelle Werte und modernes Management

Im Juni dieses Jahres lud die Firma Ad. & Hch. Wagner GmbH & Co. KG in ihre Nürnberger Hauptniederlassung zu einem Sommerfest für ihre Kunden ein. In Verbindung damit wurde die Hausmesse veranstaltet, die eine langjährige Wagner-Tradition fortsetzte. Dem Besucher wurde eine gelungene Mischung aus Fest und Information geboten.

► Yvonne Strankmüller

Um die traditionell stattfindende Hausmesse der Firma Wagner Dental noch attraktiver zu gestalten und den Kunden mehr zu bieten, richtete das Unternehmen ein Sommerfest aus. Da viele Besucher der Messe zum Teil einen sehr langen Anfahrtsweg in Kaufnahmen, war das Fest eine durchaus willkommene Abwechslung. Neben dem Hauptsitz in Nürnberg hat Wagner Dental noch weitere Filialen in München, Regensburg, Stuttgart und Chemnitz. Sommerfest und Hausmesse boten die Gelegenheit, einmal alle Akteure unter einem Dach zu versammeln und in einem kommunikativen Klima Gedanken auszutauschen. Das Besondere der Wagner Dental-Hausmesse waren die vielfältigen Informationen und Angebote. Fragen, die den Praxisinhaber im Moment im Umfeld der Zahnmedizin bewegen, konnten abschließend geklärt werden. Perspektivisch will das bayerische Depot Wagner Dental ex-

pandieren und dabei den Bereich der Exklusiven weiter ausbauen. In den letzten beiden Jahren hatte Wagner das Segment der Dienstleistungen verstärkt und strukturiert. „Unsere planerische Aufbereitung ist sicherlich Champions-League würdig“, stellte Friedrich J. Sigl, Geschäftsführer der Wagner Dental erfreut fest. Auch der Bereich des Praxis-Coaching wurde umgestellt. Eine neu geschaffene separate Abteilung kümmert sich um nichts anderes, als um Wertgutachten, die Vermittlung von Praxen und den Immobilienbereich. „Erfolgreiche Früchte durch entsprechende Aufträge werden auch schon eingefahren“, beurteilte Sigl diese betriebswirtschaftlichen Aktivitäten. Gepaart mit dem Multi-Branding ergibt das ein rundes Paket. All das wurde umgesetzt, ohne die traditionellen Standbeine zu vernachlässigen. In diesem Sinne war die Veranstaltung ein weiterer Schritt in die richtige Richtung. ◀



Der „schöne Brunnen“ am Hauptmarkt in Nürnberg.



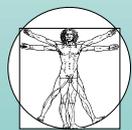
Friedrich J. Sigl, Geschäftsführer von Wagner-Dental, (2. v. l.) und Jochen G. Limmeweb (2. v. r.) mischten sich in bester Stimmung unter die Gäste.

ANZEIGE

Tauschen Sie alt gegen neu und sparen Sie dabei sogar noch bis zu 2.000 €

Sonderaktion bis Ende 2003

LIC-ANATOM – immer Ihr vorteilhafter Partner



anatom®

Dental-Behandlungseinheiten
der Spitzenklasse



alt raus
neu rein

Rücknahmepreis von 1.000 bis 2.000 € + MwSt.

Wir vergüten für Ihre alte Dental-Behandlungseinheit je nach Alter und Ausstattung einen Betrag von 1.000 bis 2.000 Euro wenn Sie eine LIC-ANATOM Dental-Behandlungseinheit AD-800 oder AD-800 S kaufen.



Sonderpreis nur 19.900 € + MwSt. einschließlich OP-Leuchte und Amalgamabscheider, abzüglich Rücknahmepreis

Leasing/Mietkauf ab mtl. 283,88 € + MwSt.

Mit unserem flächendeckenden Kundendienst betreuen wir Sie rund um die Uhr. Sie können die Garantie sogar von zwei auf drei Jahre verlängern, wenn Sie gleichzeitig unseren vorteilhaften „longlife“ Wartungsvertrag abschließen.

