

kurz im fokus

VDW GmbH: Neuer Direktor

Rainer F. Grote, 39, übernahm am 1. Januar 2006 die Position eines Direktors Marketing und Vertrieb beim Endodontie-Spezialisten VDW GmbH, München. Die Position war nach Wechsel des Stelleninhabers Dr. Markus Böhlinger vakant, der zum General Manager Dentsply Australia Pty. Ltd. berufen wurde. Seit 1997 ist Herr Grote in der Dentalbranche zu Hause: bei Schiffer Dental Care Products, bekannt als Hersteller namhafter Zahnbürsten-Markenprodukte. Zunächst als Key Account Manager, seit 2003 als Prokurist für Marketing und Verkauf an Konzernkunden weltweit verantwortlich. Rainer F. Grote ist mit seinen Fähigkeiten und seiner Erfahrung die ideale Besetzung für die konsequente Weiterverfolgung der VDW Wachstumsstrategie mit neuen Produkten für die Endodontie. Die Bereiche Obturation (z.B. BeeFill) und Aufbereitung (M_{two}, FlexMaster) stehen dabei aktuell besonders im Fokus.

www.vdw-dental.com

Nobel Biocare weist Kritik zurück

Nobel Biocare ist den Behauptungen von Universitätsprofessoren aus Göteborg, wonach das Implantat NobelDirect Knochenverlust verursacht, energisch entgegengetreten. „Bis heute liegt nicht die Spur eines Beweises vor, der diese Behauptungen unterstützen würde“, sagte Heliane Canepa, Präsident und CEO von Nobel Biocare. „Wir nehmen diese Behauptungen sehr ernst und haben daher unsere klinischen Studien gründlich analysiert. Außerdem haben wir zahlreiche Anwender kontaktiert, ob sie unübliche Beobachtungen gemacht haben. Keine der vorliegenden Informationen bestätigt die Beanstandungen der Professoren.“ Die schwedische Agentur für medizinische Produkte teilte mit, sie sehe deshalb keinen Grund für einen Rückruf des Implantats. Die Behörde fordert das Unternehmen und die Kritiker der Universität Göteborg zu einem Treffen auf, um die Unterschiede in den Studiendaten zum Implantat erklären zu können.

www.nobelbiocare.com

Produktmanagerin bei Kuraray Dental

Kuraray Dental wächst weiter: Seit Januar verstärkt Nadine Kurz, Kauffrau im Groß- und Außenhandel, als Produktmanagerin Deutschland das engagierte Team in Düsseldorf. Insbesondere gehören die Erweiterung der Service-Angebote an den qualifizierten Dentalfachhandel sowie an die Zahnärzte und Dentallabore zu den vielfältigen Aufgaben der 29-Jährigen. Der japanische Adhäsivspezialist wird in Zukunft den Schwerpunkt seiner Vertriebstätigkeit auf noch mehr Kundennähe und Service legen. Darüber hinaus wird sie mittelfristig als Ansprechpartnerin für die Presse den Kontakt zu Fachjournalisten pflegen.

www.kuraray-dental.de

Verstärkung für GC:

Torsten Gilles ist neuer Vizepräsident

Zum 1. November 2005 hat Torsten Gilles (43) die Verkaufsleitung von GC Europe in Belgien übernommen. Der gelernte Diplom-Chemieingenieur aus Wiesbaden verfügt über eine langjährige Vertriebs- und Verkaufserfahrung und bringt wertvolle Marktkenntnisse aus der Dentalbranche mit. Bei der Dental Care Company ist Gilles ab sofort für das europaweite Vertriebsgeschäft zuständig. Zu seinem Tätigkeitsbereich gehören u.a. das Key Account Management, die Umsetzung von Vertriebsstrategien auf europäischer Ebene sowie die Ver-



Torsten Gilles, Vertriebsprofi und neuer Vizepräsident bei GC Europe.

antwortung für das firmeneigene Trainingscenter in Leuven.

In der Dentalwelt ist der gebürtige Hesse schon längst

kein Unbekannter mehr: Bereits vor seinem Einstieg bei GC Europe war Gilles in diversen leitenden Vertriebspositionen tätig. Zuletzt arbeitete er als Vizepräsident International Sales bei Heraeus Kulzer in Hanau. „Wir freuen uns, mit Torsten Gilles einen kompetenten Verkaufsleiter für unser Unternehmen gefunden zu haben, der zudem noch über mehr als ein Jahrzehnt Vertriebs- und Verkaufserfahrung im Dentalbereich verfügt“, betont Henri Lenn, Präsident von GC Europe.

GC EUROPE

Tel.: 0 89/89 66 74-0

www.gc-europe.de

KSI-Bauer-Schraube:

Umsatzplus für Implantathersteller

Nach einem kräftigen Umsatzplus in 2004 von 28 % beendete die KSI-Bauer-Schraube GmbH mit Sitz in Bad Nauheim das abgelaufene Geschäftsjahr zum



31.12.2005 mit einer weiteren Umsatzsteigerung von 16%! Nachdem die Sofortbelastung jetzt auch von anderen Implantatherstellern vermehrt propagiert wird, schlägt sich das positiv auf die Verkaufszahlen des Bauer-Implantatsystems nieder. Die Kunden honorieren offenbar die Langzeiterfahrung, die die KSI in dieser Beziehung hat. Durch die Kostendämpfungs-

diskussion wird die Suche nach einem einfachen und kostengünstigen Implantatsystem mit der seit Jahrzehnten bewährten Bauer-Schraube in idealer Weise beantwortet. Das System Bauer-Schraube findet immer mehr Freunde. Die Nachfrage nach den im Stammhaus der KSI stattfindenden Fortbildungskursen war so groß, dass in 2005 zwei zusätzliche Veranstaltungen eingefügt werden mussten. Die jeweiligen Kursteilnehmer äußern sich immer sehr positiv über den Kurs „Aus der Praxis für die Praxis!“

Wie in jedem Jahr treffen sich – von der Firma entsprechend unterstützt – auch in 2006 die „Bauerianer“ zu einem dreitägigen Gedanken- und Erfahrungsaustausch, diesmal in einem der neuen Bundesländer. Die KSI lässt ihre Einsteiger nicht allein! Sie lädt deshalb ehemalige Kursteilnehmer nach Bad Nauheim zu einem eintägigen Refreshingkurs ein, in dem in kollegialer Runde vornehmlich praxisorientierte Fragen behandelt werden.

KSI-Bauer-Schraube

Tel.: 0 60 32/3 19 11

www.ksi-bauer-schraube.de