

## kurz im fokus

### Geschäftstätigkeiten in der Schweiz

M+W Dental, einer der führenden Versandhändler für dentale Verbrauchsgüter in Mitteleuropa, baut seine Geschäftsaktivitäten in der Schweiz aus. Zum 1. Juli 2006 wurde in Weisslingen die M+W Dental Swiss AG gegründet. Für die Ausrichtung des M+W Angebots auf die Bedürfnisse vor Ort steht der Schweizer Geschäftsführer Peter Binder. Bereits seit April 2005 beliefert M+W die Zahnärzte in der Schweiz – mit der Gründung der M+W Dental Swiss AG wird der Service deutlich ausgeweitet. Geschäftsführer Peter Binder ist bereits seit 25 Jahren im Schweizer Dentalmarkt aktiv und kennt die Bedürfnisse der Schweizer Zahnärzte genau. Damit verbindet M+W Dental Swiss führende internationale Kompetenz mit der genauen Kenntnis des Schweizer Marktes. Im Mittelpunkt der Start-Aktivitäten steht der Praxiskatalog, der erstmals Anfang Oktober an alle Schweizer Zahnärzte versandt wird. Stärker als zuvor wurde er auf die Bedürfnisse der Schweizer Zahnärzte angepasst und um 800 neue Produkte ergänzt. Peter Binder: „Die Kompetenz der Schweizer Zahnärzte ist weltweit angesehen. Dementsprechend stellen sie hohe Anforderungen an ihren Dentalhändler. Bei M+W profitieren sie von unserer langjährigen Erfahrung und international führenden Leistungsstandards.“ [info@mw dental.ch](mailto:info@mw dental.ch)

### Sirona wächst zweistellig

Sirona, einer der weltweit führenden Hersteller dentaler Ausrüstungsgüter, hat im dritten Quartal des Geschäftsjahres 2005/06 einen Umsatz von 117,3 Millionen USD erzielt. Dies ist ein Anstieg von 10,2 Prozent gegenüber dem Vorjahresquartal. Die Wachstumsraten betragen bei Instrumenten 22 Prozent, bei Bildgebenden Systemen 19 Prozent sowie bei Behandlungseinheiten 9 Prozent. Der Umsatz mit dentalen CAD/CAM-Systemen liegt 1 Prozent über dem Niveau des Vorjahresquartals; das ist auf das sehr gute CAD/CAM-Geschäft im Vergleichszeitraum zurückzuführen, das von der alle zwei Jahre stattfindenden Branchenmesse IDS besonders profitiert hatte. Der Umsatz in den USA, dem größten Dentalmarkt der Welt, wuchs im dritten Quartal um 29 Prozent. Auf Märkten außerhalb der USA verzeichnete Sirona ein Wachstum von vier Prozent.

Jost Fischer, der Vorstandsvorsitzende von Sirona, erklärte: „Unsere innovative Produktpalette, verbunden mit einer weltweiten Präsenz, sind gute Voraussetzungen für weiteres Wachstum. Beispiele für unsere Innovationsfähigkeit sind der im Februar 2006 eingeführte SIROLaser und die für Anfang 2007 geplante Einführung des 3-D-Röntengerätes GALILEOS.“ [www.sirona.de](http://www.sirona.de)

## Personelle Verstärkung bei CAMLOG: Optimale Kundenbetreuung

CAMLOG legt größten Wert auf eine optimale Kundenbetreuung und individuelle Serviceleistungen. Die konsequente Ausrichtung auf die Kundenbedürfnisse ist an dem starken Wachstum der CAMLOG-Gruppe abzulesen. Um den gewohnten Service aufrechtzuerhalten, hat die CAMLOG Vertriebs GmbH mit Sitz in Wimsheim 2006 weitere sieben Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter eingestellt.

Personell verstärkt wurden das Marketing, die Veranstaltungsorganisation und das Vertriebsteam. Eine Spezialität des Marketings sind individuell auf den Kunden zugeschnittene Konzepte zur werbewirksamen Außendarstellung der Zahnarztpraxis oder des Dentallabors. Die Veranstaltungsorganisation garantiert einen reibungslosen Ablauf der jährlich über 400 Fortbildungsveranstaltungen zum CAMLOG-Implantatsystem.

Das CAMLOG-Vertriebsteam betreut die Kunden vor Ort und wurde seit dem 1. Januar 2006



Kunden schätzen das CAMLOG-Implantatsystem.

auf nunmehr 30 Vertriebsmanagerinnen und Vertriebsmanager erweitert. Geschäftsführer Michael Ludwig: „Mit Sabine Hein, Wolfgang Krämer, Michael Becker, Markus Seidel und Michael Mebus konnten wir sehr versierte und branchenerfahrene Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter gewinnen. Ich bin davon überzeugt, dass es uns mit diesen Personalentscheidungen gelingen wird, den eingeschlagenen Weg erfolgreich fortzusetzen.“

**CAMLOG Vertriebs GmbH**  
Tel.: 0 70 44/94 45-0  
[www.camlog.de](http://www.camlog.de)

## proDente mit neuem Vorstand: Dr. Karl-Heinz Sundmacher verabschiedet

Die Initiative proDente agiert zukünftig mit einem neuen Vorstand. Zum neuen Vorstandsvorsitzenden wurde Joachim Hoffmann (FVDZ) gewählt. Seine Stellvertreter sind Dr. Markus Heibach (VDDI) und Roland Unzeitig (VDZI). Lutz Müller (BVD) wurde als Vorstandsmitglied für den Bereich Finanzen bestätigt. Dr. Dietmar Oesterreich (BZÄK) komplettiert den Vorstand. Obermeister Roland Unzeitig wird an Stelle von Arnd-Frithjof Erwin zukünftig die Belange des Verbandes Deutscher Zahntechniker-Innungen (VDZI) vertreten. Der Vorstand bedankte sich bei Erwin für sein zweijähriges Engagement. Mit Dr. Karl-Heinz Sundmacher (FVDZ) beendete ein Gründungsmitglied der Initiative seine Tätigkeit. Sundmacher führte den Vorstand seit 1998. „Mit seinem Ausscheiden verliert proDente eine prägende Gestalt“, kommentiert Dirk Kropp, Geschäftsführer proDente, den Vorgang. Sundmacher führt seit 2005 den Freien Verband Deutscher Zahnärzte (FVDZ) und hat sich deshalb aus dem proDente-Vorstand zurückgezogen.

Mit der Entlastung des Vorstands würdigte die Mitgliederversammlung der Initiative zugleich das erfolgreichste Jahr seit Bestehen von proDente. Nie zuvor wurden derart viele Presseberichte, Bestellungen oder Internetzugriffe inner-

halb eines Kalenderjahres registriert. Über 120 Mio. Leser, über 400.000 bestellte Broschüren und über 80.000 Internetbesucher sprechen eine deutliche Sprache, betonte Kropp. Dr. Karl-Heinz Sundmacher hat in den acht Jahren sei-



Der neue Vorstand: Lutz Müller, Joachim Hoffmann, Dr. Markus Heibach, Roland Unzeitig (v.l.n.r.), es fehlt Dr. Dietmar Oesterreich.

ner Tätigkeit erheblich zum Aufbau und Gelingen der Initiative beigetragen. Auf der Vorstandssitzung wurde zudem einmütig das neue Konzept für das Jahr 2007 genehmigt. Ein Höhepunkt des ersten Quartals: Auf der IDS 2007 in Köln wird sich proDente dem Fachpublikum vorstellen.

**Initiative proDente e.V.**  
Tel.: 02 21/17 09 97 40  
[www.prodente.de](http://www.prodente.de)