

kurz im fokus

KaVo verkauft SWL in Leutkirch

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.

www.kavo.com

DGK verleiht Praktikerpreis

Der von der Deutschen Gesellschaft für Kinderzahnheilkunde in Zusammenarbeit mit der GABA GmbH verliehene Preis für herausragende Leistungen in der Kinderzahnheilkunde wird in diesem Jahr an Dr. Sven Nordhusen für seine Fallpräsentation „Komplexer chirurgisch-konservierend-prothetischer Behandlungsfall mit familiärer Begleitproblematik“ vergeben. Nordhusen dokumentiert in seiner Arbeit die ärztliche Betreuung eines dreijährigen Mädchens, die infolge der äußeren Umstände weit über die zahnmedizinische Therapie hinausgehende psychische und juristische Aspekte aufweist. „Mit unserem Beitrag zum DGK-Praktikerpreis wollen wir die klinische Tätigkeit auf dem gesamten Gebiet der Kinderzahnheilkunde und der Primärprophylaxe unterstützen“, erläutert Bärbel Kiene, Leiterin der medizinisch-wissenschaftlichen Abteilung bei GABA.

Verstärkung für Sultan Healthcare:

Slobodan Jarni neuer Sales Manager

Sultan Healthcare gibt die Berufung von Slobodan Jarni zum Sales Manager für Zentraleuropa bekannt. Die Ernennung von Herrn Jarni ist das Ergebnis der kontinuierlichen Expansion von Sultan Healthcare auf den Europäischen Märkten. Slobodan Jarni kann über 15 Jahre Erfahrung im Vertriebs- und Marketingbereich in den verschiedenen Gebieten der Zahnmedizin



Slobodan Jarni, neuer Sales Manager für Zentraleuropa.

vorweisen, was ihn für die Leitung des Zentraleuropäischen Marktes besonders qualifiziert. „Ich freue mich sehr über die Gelegenheit, mich bei Sultan Healthcare für den Bereich Zentraleuropa (Deutschland, Österreich, Benelux und der Schweiz) einzusetzen und zum globalen Wachstum beizutragen“, sagte Herr Jarni. „Es ist eine sehr spannende Zeit bei Sultan Healthcare und es ist eine Herausforderung für mich, Teil der internationalen Expansion zu sein.“ Carey Lyons, Sultan Healthcares Executive Vice President: „Slobodan hat weitreichende Erfahrungen in verschiedenen Bereichen der zahnmedizinischen Industrie und ist damit für Sultan Healthcare die ideale Besetzung für diese

Position. Wir sind sehr stolz, ihn zu unserer Mannschaft zählen zu können und haben großes Vertrauen in seine Fähigkeiten, unsere positiven Beziehungen zu unseren europäischen Kunden und Händlern fortzuführen und auszubauen.“

Herr Jarni wird sich sowohl auf die deutschsprachigen Länder Europas als auch auf Benelux konzentrieren, um den Vertrieb sowie die Marke-

tingaktivitäten auszubauen, um die existierenden Beziehungen zum Händler-Netzwerk zu verbessern.

Sultan Healthcare, gegründet 1872, ist einer der führenden Hersteller von Produkten der Infektionskontrolle/Hygiene, Prothetik, Prophylaxe und Endodontie. Sultan Healthcare vertreibt seine Produkte weltweit exklusiv über ein ausgedehntes Händlernetzwerk, das durch kontinuierliche Schulungen der Verkaufsmannschaften, vor Ort exzellente Beratung und Betreuung garantiert.

Sultan Healthcare, Inc.

Tel.: 0162/4 14 08 50

www.sultanhealthcare.com

Erfolgreiches Lernen und Üben:

VDW-Schulungszentrum Endodontie

Eine ganz besondere Zugnummer im VDW-Fortbildungsprogramm Endodontie sind die Kurse im Schulungszentrum München.



Auch die TEC Fortbildungsakademie nutzt das VDW-Schulungszentrum für ihr Curriculum Endodontie.

Moderne Tagungstechnik, komplette Geräteausrüstung und ein angenehmes Ambiente. Ein großer, heller Schulungsraum

mit ausgefeilter Lichttechnik, für die Pausen eine gemütliche Zirbelstube und eine große Dachterrasse, bei gutem Wetter mit Alpenblick – das alles sorgt für eine entspannte Lernatmosphäre. Die technische Ausstattung wurde jetzt nochmals erweitert. Es stehen nun insgesamt zwölf Mikroskope zur Verfügung und mit einem digitalen Röntgengerät können die Teilnehmer jetzt ihre im Kurs aufbereiteten und obturierten Kanäle (extrahierte Zähne) sofort kontrollieren. Und per Beamer wird alles auf die große Leinwand projiziert. Kurzum: Moderne Technik und ein entspanntes Umfeld für erfolgreiches Lernen und Üben.

VDW GmbH

Tel.: 0 89/6 27 34-0

www.vdw-dental.com