

# Komplett in der Prophylaxe

*Die Firma Hager & Werken bietet ein breites Sortiment von Geräten, Praxismaterialien und Produkten zur häuslichen Zahnpflege an. Neu im Portfolio ist seit Juli 2006 die Cavitron®-Gerätreihe. Diese Geräte wurden bisher von DENTSPLY DeTrey selbst vertrieben. Ein Gespräch mit Gerd Apitz, Key Account bei DENTSPLY DeTrey und Andreas Huber, Geschäftsführer bei Hager & Werken, sowie Birgitte Kahn, Vertriebsleiterin Hager & Werken, bot die Gelegenheit, die Hintergründe dieser Zusammenarbeit näher zu beleuchten.*

## | Redaktion

Herr Apitz, DENTSPLY ist in den letzten Jahren eher dadurch aufgefallen, Firmen zu übernehmen, neue Produkte zu entwickeln und zu vertreiben als Aktivitäten abzugeben. Deshalb verblüffte die Nachricht schon, dass sich Ihr Konzern von der Cavitron-Reihe trennt.

GA: Von Trennung kann keine Rede sein. Cavitron ist und bleibt eine erfolgreiche Produktlinie von DENTSPLY und diese Geräte werden weiterhin von uns hergestellt und weltweit vertrieben. Der Kernmarkt sind die USA, wo diese Geräte einen Marktanteil oberhalb von 70 % besitzen. Wenn wir allerdings auf Deutschland schauen, dann liegt unsere Kernkompetenz vor allem bei Füllungsmaterialien, Abformmaterialien und Endodontie. In diesen Bereichen möchte DENTSPLY seine führende Rolle in Zukunft weiter ausbauen. Für dieses Ziel müssen wir,

vor allem auch unserem Außendienst, zusätzliche Freiräume verschaffen. Das war der wesentliche Grund dafür, den Cavitron-Vertrieb in Deutschland an einen Partner abzugeben, der Kompetenz besitzt, unser Vertrauen genießt und denselben Vertriebsweg – ausschließlich über den Fachhandel – benutzt. Die Wahl auf Hager & Werken fiel nicht zufällig. Die Reputation und Seriosität des Partners waren ausschlaggebend und wir werden eng mit Hager & Werken zusammenarbeiten. Wichtige Bereiche wie z. B. der Reparaturservice bleiben in den bewährten Händen unserer Mitarbeiter in Konstanz.

Herr Huber, Hager & Werken ist „als Spezialist für Spezialitäten“ sowieso für ein breites Sortiment bekannt. Durch Cavitron kommt ein weiteres, wichtiges Segment dazu. Wird das nicht zu viel?

AH: „Konzentration auf Kernkompetenz“ – das Stichwort gibt es nicht nur bei DENTSPLY, sondern auch bei Hager & Werken. Nur legen wir seit Jahren einen starken Schwerpunkt auf die Prophylaxe. Mit Verbrauchsmaterialien und dem miradent-Sortiment für Patienten sind wir hier schon gut aufgestellt. Bei Prophylaxegeräten waren wir nur mit Einzelprodukten aktiv – ohne signifikanten Marktanteil. Cavitron macht uns im Bereich Prophylaxe praktisch zu einem Komplettanbieter, der von einer Einmalzahnbürste bis zu einem Ultraschallge-



*Interessiert: Vertriebsleiterin Birgitte Kahn stellt auf der Fachdental Frankfurt das Cavitron-Gerät vor.*



*Partnerschaftlich: Gerd Apitz, Key Account – DENTSPLY DeTrey (li.) und Andreas Huber, Geschäftsführer – Hager & Werken.*