

P

KURARAY MIT EIGENEM MESSESTAND/ DIETER WANTA NEUER VERKAUFSLEITER

(Kuraray/Dentalzeitung) Kuraray Dental präsentiert sich in diesem Herbst zum ersten Mal mit einem eigenem Messestand auf den Fachdental-Ausstellungen in Hamburg, Düsseldorf, Leipzig, Stuttgart und München.



Ein innovatives Unternehmen in neuem Gewand.

Der japanische Adhäsivspezialist hat zum 1. September den Vertrieb seiner innovativen Produkte für die moderne Füllungstherapie und Zahntechnik für Deutschland und Österreich in eigene Hände übernommen. Damit endete die über viele Jahre erfolgreiche Exklusiv-Zusammenarbeit mit Hager & Werken, Duisburg, zum 31. August.

Kuraray Dental wird auch in der Zukunft den Schwerpunkt seiner Vertriebstätigkeit auf noch mehr Kundennähe und Service legen. „Unser erster Schritt wird die Erweiterung unserer Service-Angebote an den qualifizierten Dentalfachhandel sowie die Zahnärzte und Dentallabore sein“, erläutert Mar-

cus van Dijk, Geschäftsleiter des Dentalvertriebs Deutschland.

Denn dem Unternehmen kommt es gerade auf die fachlich qualifizierte und persönliche Beratung seiner Kunden an. So hat sich



Dieter Wanta, Verkaufsleiter Deutschland Kuraray Dental.

das Vertriebsteam für die erste Präsentation auf den Fachdental-Ausstellungen etwas ganz Besonderes einfallen lassen: das Kuraray-Glücksrad hält viele Überraschungen für die Praxis und das Labor bereit. Bekannt ist das japanische Unternehmen für seine innovativen Produkte im Bereich der modernen Füllungstherapie. Hier ist das weltweit erste antibakterielle Adhäsiv Clearfil Protect Bond auf besonders positive Resonanz bei den Zahnärzten, Dentalfachhändlern und Fachjournalisten gestoßen.

Als neuer Vertriebsleiter steht Kuraray Dental Dieter Wanta mit langjähriger Erfahrung und ausgeprägter Fachkompetenz zur Seite. Der ausgebildete Kaufmann im Groß- und Außenhandel erlernte die Grundlagen seiner heutigen Tätigkeit bei der Firma Hager & Werken in Duisburg. Nach seiner Ausbildung war er zunächst als Sachbearbeiter in der Exportabteilung und im Außendienst dieses Unternehmens tätig. Anschließend betreute er dessen Handelspartner (Dental Depots) im Bereich NRW und Rheinland-Pfalz. Produktschulungen von Depotpersonal sowie von Zahnärzten und Helferinnen gehörten ebenso zu seinem Aufgabengebiet. Anschließend arbeitete

Wanta als Regionalverkaufsleiter sowohl bei der Firma Shofu Dental in Ratingen als auch bei Hager & Werken. Später übernahm er dort den Posten des Key Account Managers, bevor er Verkaufsleiter Deutschland bei Hager & Werken wurde.

P

DREI ERFOLGREICHE UNTERNEHMEN – EIN NAME: HENRY SCHEIN DENTAL DEPOT



(Henry Schein/Dentalzeitung) demedis dental depot, Hager Dental und Henry Schein DentConcept schließen sich im September 2005 zur Henry Schein Dental Depot GmbH zusammen. Dahinter steht der Entschluss, den Depothandel von Henry Schein in Deutschland unter einem Dach zusammenzuführen.

Henry Schein Dental Depot baut als Depotfachhandel auf der persönlichen Beratung, kompetenten Betreuung und auf langfristigen Partnerschaften auf. Deshalb bleiben auch nach dem Zusammenschluss die persönlichen Ansprechpartner die gleichen.

Die gewachsenen Kundenbeziehungen der bisherigen Unternehmen an über 39 Standorten sprechen dafür. Über 800 Mitarbeiter stehen Tag für Tag im direkten Kontakt zu Zahnärzten, Zahntechnikern und deren Teams, darunter auch bestens ausgebildete Spezialisten für die Bereiche

CAD/CAM, Digitalisierung/Praxisvernetzung, Implantologie und Laser.

Mit 270 ausgebildeten und zertifizierten Service-Technikern, die sich bundesweit um die Geräte und Einrichtung in Praxis und Labor kümmern, bietet Henry Schein Dental Depot ein breites Servicenetz. Dies gilt gleichermaßen für Montage, Wartung, Instandhaltung und Reparatur. Als autorisierter Händler der führenden Marken garantiert das Unternehmen die Verfügbarkeit von Original-Ersatzteilen und bietet umfangreiche Ersatzteillager in jedem Fahrzeug. Genau dort, wo Ersatzteile in dringenden Fällen sein sollten. In acht Dentalen Informations Centern (DIC) in Deutschland kombiniert Henry Schein Dental Depot eine umfassende Dentalausstellung mit direkter Beratung am Objekt und erstklassiger Fortbildung. Auf über 700 Quadratmetern Ausstellungsfläche werden Einrichtungssituationen für Praxis und Labor gezeigt. Der Zahnarzt und Zahntechni-

ker kann sämtliche Einrichtungsmöglichkeiten direkt vergleichen und alle Dienstleistungen wie Planung, Beratung, Finanzierung vor Ort in Anspruch nehmen. Ein umfassendes Beratungs- und Betreuungskonzept bietet gerade Existenzgründern die notwendige Sicherheit und Kompetenz. Die Beratung und individuelle Einbindung neuer Technologien wie CAD/CAM, Digitalisierung/Praxisvernetzung, Implantologie und Laser sind in ihrer Fülle eine weitere Besonderheit der Henry Schein Dental Depots. Das Fortbildungsangebot umfasst aktuelle Themen von renommierten Referenten und berücksichtigt die Kriterien zur Vergabe von Fortbildungspunkten (BZÄK, DGZMK).

Die Produktpalette der Henry Schein Eigenmarke mit bewährten Produkten für den täglichen Bedarf wird ständig erweitert und durch Neuheiten ergänzt. Für die Qualität dieser Produkte bürgt das Henry Schein Qualitätssiegel.