

90 Jahre Leone

Führender italienischer Hersteller kieferorthopädischer Produkte feiert Jubiläum.

Die Geschichte der Firma Leone hat ihre Wurzeln in der Werkstatt des findigen Handwerkers Mario Pozzi. Im Jahre 1934 begann dieser seine geschäftliche Tätigkeit, wobei er von Anfang an den Löwenkopf von Marzocco – das florentinische Symbol für Exzellenz – als Markenzeichen verwendete. Nach dem Tod Mario Pozzi's übernahm 1961 Sohn Alessandro das Unternehmen und baute die Vermarktung der Produkte in Italien und im Ausland weiter aus. Seit Ende der 1990er-Jahre werden die Erfolge des Familienbetriebs mit der Unterstützung von dessen Tochter Elena Pozzi, der heutigen Geschäftsführerin, fortgesetzt.

Als ein globaler Pionier auf dem Gebiet der herausnehmbaren Behandlungstechnik mittels Plattenapparaturen hat sich Leone insbesondere durch seine Dehnschrauben einen internationalen Namen gemacht. Mittlerweile zählen zahlreiche Schraubenvarianten sowie CAD/CAM-Expander für

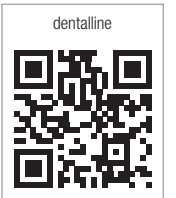


die digitale Fertigung vollständig individualisierter KFO-Geräte mit dentaler, hybrider oder skelettaler Verankerung zum Programm. Bekannt ist die Weltmarke zudem für Brackets wie AQUA SL oder IDEA-L™, seine umfangreiche Palette an Drahtbögen, Bändern und Molarenröhrchen oder die klinisch bewährten Schnarchtherapiegeräte der M.A.D.-Serie. 2001 erweiterte das Unternehmen sein bis dahin rein kieferorthopädisches Portfolio um eine komplette Linie dentaler Implantate.

Heute ist die Firma Leone im Bereich Kieferorthopädie nicht nur Marktführer in Italien, sondern zählt seit 1993 als Mitglied der Orthodontic Manufacturers Association (O.M.A.) zu den zwölf weltweit führenden Herstellern. Damals wie heute prägen Innovationsgeist und höchste Qualität die Produkte, welche kundenspezifisch entwickelt und in einer hochmodernen Produktionsstätte von rund 10.000 Quadratmetern im Westen von Florenz gefertigt werden.

Seit Juli 2009 werden die Produkte Leone's in Deutschland exklusiv durch die dentalline GmbH vertrieben, die dem Jubilar herzlich zum 90-jährigen Bestehen gratuliert.

dentalline GmbH & Co. KG
info@dentalline.de · <https://dentalline.de>



Morita in Europa erweitert Board und stärkt Vertrieb

Diese proaktiven Schritte sollen die Kundennähe verstärken und die Position von Morita als wertvollen Partner weiter ausbauen.



Das neue Management Board der J. MORITA EUROPE GMBH, von links nach rechts: Markus Otto, Sven Kölsch, Markus Pein, Jürgen R. Fleer.


Die J. MORITA EUROPE GMBH hat ihr Management Board mit Wirkung zum 1. Januar 2024 auf vier Mitglieder erweitert. Sven Kölsch, seit 2021 Senior Market Development Manager Small Equipment bei Morita, verstärkt das Geschäftsführungsteam als zweiter Director Sales. Markus Pein, Director Marketing, übernimmt zusätzlich den Bereich Technical Services sowie die MORITA academy. Im Vertrieb verantwortet Markus Otto weiterhin den umsatzstarken D-A-CH-Bereich sowie Süd- und Osteuropa. Sven Kölsch wird die Regionen in Nordeuropa sowie Frankreich übernehmen.

Mitarbeiter erschließen Marktchancen

Bereits seit Anfang 2023 arbeiten Mitarbeiter der J. MORITA EUROPE GMBH initiativ und be-

reichsübergreifend an der zukünftigen Ausrichtung des Unternehmens. Ziel ist die Erschließung attraktiver Marktchancen, die Definition und Ergänzung neuer Serviceangebote, die Erweiterung des Lösungsangebotes über Kooperationen, aber auch die Entwicklung neuer Arbeitsweisen. Unter der Mentorenschaft der Management Board

ANZEIGE



**ABRUF AUFTRÄGE.
BESTE PREISE
SICHERN UND
LIQUIDITÄT
SCHONEN!**

Mitglieder wurden drei Teams als sogenannte Centers of Excellence (CoE) gebildet. Markus Pein hat die Mentorenschaft für den Bereich Behandlungseinheiten übernommen, Markus Otto für bildgebende Systeme und Sven Kölsch für den Bereich Small Equipment.

General Manager Jürgen R. Fleer erläutert die strategischen und strukturellen Maßnahmen

„Bei Morita fragen wir uns immer, was uns als Unternehmen trägt. Dabei spielen unsere japanischen Wurzeln eine ganz wesentliche Rolle. Wertschätzung, Harmonie und Gemeinschaft haben einen sehr hohen Stellenwert. Diese Prinzipien spiegeln sich auch in den Werten der J. MORITA EUROPE GMBH wider. Wir sind Impulsgeber, indem wir – im Vertrauen auf die Menschen – Visionen ent-

wickeln und wirksam werden lassen. Wir leben wertvolle Beziehungen, denken langfristig, handeln sinnvoll und agieren so verantwortungsvoll für nächste Generationen. Mit dem neuen Management Board werden wir getragen von unserem Purpose und unserer Vision, die Strategie für unsere Marktentwicklung in Europa weiter zu schärfen und so zum Erfolg zu führen.“

Sven Kölsch nimmt Menschen, Märkte und die Strategie in den Fokus

„Ich freue mich sehr darüber, meine umfassende Erfahrung aus der Betreuung internationaler Märkte in der Dental- und Medical-Branche zu nutzen, um die strategischen wie operativen Themen als Mitglied im Management Board und als Director Sales voranzutreiben und auszuweiten. Mit der Neuaufstellung im Board ergänzen wir uns gut und sind dadurch effektiver in der Umsetzung. Unser Ziel ist eine stärkere Präsenz im Markt, nicht nur auf Basis des Produkts, sondern auch auf der Grundlage dessen, was Morita bedeutet: Menschen, Partnerschaft, Kultur und Historie.“

Markus Otto will die Kundenbetreuung vor Ort stärken

„In einem wachsenden und immer komplexer werdenden Geschäft habe ich den gesamten Vertrieb und große Teile des Service verantwortet. Mit der Neuaufteilung unserer Kernbereiche kann ich wieder deutlich enger mit unseren Kunden und Partnern kooperieren und gemeinsam mit meinem Team unser CoE Imaging voranbringen. Hierbei ist mir insbesondere die Entwicklung sinnvoller strategischer Partnerschaften ein Anliegen. Sven und ich verstehen uns als Sparringspart-

ner im Sales mit denselben Zielen: mehr Fokus auf den Vertrieb zu legen und mehr Zeit vor Ort bei den Kunden zu verbringen. Gemeinsam sind wir ein starkes Team.“

Markus Pein positioniert Morita in Europa als Dienstleistungsunternehmen

„Um dauerhaft erfolgreich zu sein, ist es unser oberstes Ziel, die J. MORITA EUROPE GMBH mit einem herausragenden Service erfolgreich am Markt aufzustellen, unser Dienstleistungsportfolio beständig weiterzuentwickeln und nachhaltig auszubauen. Dabei nutzen wir unser Marketing für eine zeitgemäße analoge und digitale Kommunikation und verstehen uns als Botschafter der Marke Morita in Europa. Mit meiner Expertise und langjährigen Erfahrung im Handels- und im Dienstleistungssektor setze ich mich innerhalb meines Verantwortungsbereichs ganz besonders dafür ein, einen starken technischen Support und Service sowie mit der MORITA academy einzigartige und herausragende Fortbildungsmöglichkeiten anzubieten. Dabei möchte ich auf der Basis von Vertrauen und Sicherheit unsere Kunden über ihr gesamtes Berufsleben begleiten.“

J. MORITA EUROPE GMBH

info@morita.de
www.morita.de



Testen Sie den neuen Standard!

neu

ProSlide™ 4

Passive Self-ligating Brackets

Entdecken Sie dieses „State of the Art“- Bracket mit zahlreichen durchdachten Verbesserungen.

ProSlide™ 4 Brackets bieten modernstes Design und Präzision durch ein Herstellungsverfahren auf höchstem Niveau.

Demnächst auch als High - und Low-Torque-Variante.

Erfahren Sie alles über diese Brackets online.

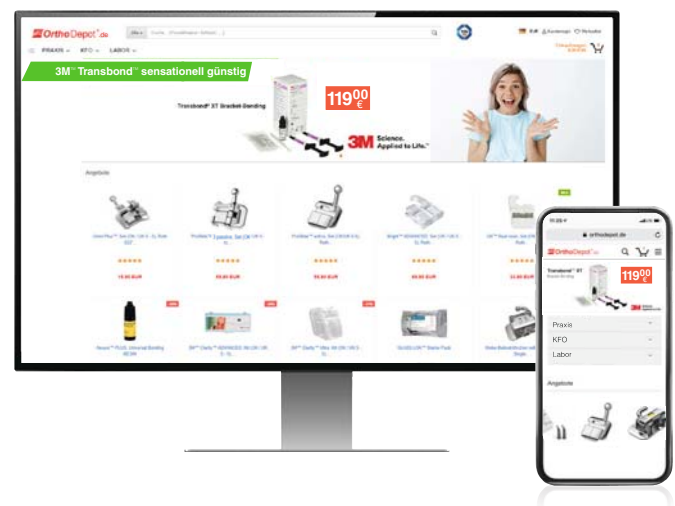
jetzt
ProSlide 4
entdecken:



ab **269**
€



jetzt im KFO-Supershop mit
über 23.000 Artikeln
bestellen unter www.orthodepot.de



 **OrthoDepot**®