

Jenny Hoffmann

# Kontinuität und Steigerung: Mit neuem Partner in die Zukunft

**FIRMENPORTRÄT** Unter dem Leitspruch „Jeder Kunde ist der wichtigste“ entwickelt die US-amerikanische Firma A-dec seit über 50 Jahren Behandlungseinheiten und andere Gerätelösungen, die Anwender weltweit durch Qualität, Ergonomie und Funktionalität überzeugen. Mit B.O.K.-Management als neuen Kooperationspartner möchte das Unternehmen seinen deutschen Kunden noch näherkommen.



Hans Heydorn (links), Territory Manager bei A-dec, und Siegfried Ofcarek von B.O.K.-Management wollen gemeinsam den deutschen Markt noch intensiver betreuen.

Auf dem deutschen Markt fungierte in Sachen A-dec bisher die Eurotec Dental GmbH als Schnittstelle zwischen Produzent und autorisiertem Fachhandel. Nach der Vertragskündigung mit der Firma im letzten Jahr hält A-dec weiterhin an der Person von Siegfried Ofcarek als langjährigen, erfahrenen Ansprechpartner fest und startet mit ihm und dem Team von B.O.K.-Management aus Rodgau mit neuen Plänen in die gemeinsame Zukunft. Ziel ist eine langfristige Kooperation. Als neues „altes“ Gesicht werden die Mitarbeiter von B.O.K.-Management, die A-dec seit Jahren bestens kennen, ab sofort Anlaufstelle für Händler und Kunden für alle Belange rund um die Lieferung von Original-Ersatzteilen sein. Der eigentliche Kundensupport bleibt weiterhin in Verantwortung der Händler.

## Bindung zum deutschen Markt stärken

Gemeinsam mit B.O.K.-Management wird Hans Heydorn, A-dec Territory Manager für die D-A-CH-Region, außerdem zukünftig das Training und die Unterstützung für die autorisierten Fachhändler koordinieren. Techniker und Außendienst der Händler werden

umfangreich zur gesamten Produktpalette geschult. Vor allem die regionalen Dentaldepots stehen im Fokus dieser Bemühungen, um eine bestmögliche Kundennähe und intensive Betreuung zu gewährleisten. Mit diesem Schritt möchte das Unternehmen A-dec mit Hauptsitz in Newberg, Oregon, die Verbindung zu den deutschen Händlern und Kunden intensivieren und der wachsenden Nachfrage nach US-produzierten, verlässlichen Produkten in Deutschland Rechnung tragen. „Immer mehr Zahnärzte beachten im Zuge der Wirtschaftlichkeitsprüfung die Folgekosten ihrer Praxis und entscheiden sich deshalb für eine A-dec-Einheit, weil sie für eine hohe Betriebssicherheit und Zuverlässigkeit steht“, weiß Siegfried Ofcarek.

In den USA ist die A-dec Inc. bereits Marktführer, und auch in Deutschland möchte sie ihre Position weiter stärken. Eine kontinuierliche Präsenz auf Messen und Dentalveranstaltungen soll diese Bestrebungen zusätzlich untermauern.

## Innovation seit 1964

Mit dem weltweit ersten erfolgreichen luftbetriebenen Speichelsauger machte sich die Firma A-dec Mitte der 1960er-Jahre einen Namen in der Dentalbranche. Ken Austin entwickelte zudem schon früh das Konzept der „sitzenden Behandlung“. Anders als bis dahin üblich, ermöglichten die Behandlungseinheiten von A-dec dem Zahnarzt erstmals, bei seiner Tätigkeit



**Behandlungsstühle, Zahnarztelemente und andere Gerätelösungen:** das A-dec-Sortiment ist vielfältig und orientiert sich an den Bedürfnissen des Zahnarztes.



Grundsteinlegung 1964 für das Unternehmen A-dec in Newberg, Oregon.

zu sitzen. Mit der Neupositionierung der Instrumente gelang dem Entwicklerehepaar ein Meilenstein in der Dentalgeschichte, der eine enorme Erleichterung für den gesamten Berufsstand brachte. Bis heute besetzt A-dec mit seinen luftgesteuerten Behandlungseinheiten, die aber elektrisch betrieben werden, eine echte Nische. Das Ergebnis sind Premiumprodukte, die ergonomische Perfektion mit High-End-Technik verbinden.

Den Innovations- und Pioniergeist, den Ken Austin damals in seine ersten Entwicklungen steckte, hat sich A-dec bis heute bewahrt. Mit gleichbleibender Leidenschaft verbessert man kontinuierlich bestehende Produkte und kreiert neue Lösungen. Und auch die Prinzipien, die Ken und Joan Austin

1964 für den Umgang des Miteinanders festlegten, bilden heute noch das Fundament des Unternehmens. Im Vordergrund stehen dabei der gegenseitige Respekt, die Integrität und Förderung von Kreativität und Selbstentfaltung unter den A-dec-Mitarbeitern sowie der Anspruch von Qualität, Beständigkeit, Verständlichkeit und Nachhaltigkeit an die Produktion. Unter anderem setzt das heute in mehr als 100 Ländern agierende Unternehmen diese Werte um, indem es bei der Herstellung seiner Geräte hochwertige Materialien verwendet und auf ein langlebiges Design sowie einen ressourcenschonenden Fertigungsprozess setzt. Wiederverwertbare Rohabfälle, wie Metallreste, werden komplett wiederverwendet.

Der A-dec-Simulator hilft Studenten, sich optimal auf die Behandlung von echten Patienten vorzubereiten.



## Zuhören statt reden

Etwa 23.000 Einheiten produziert und verkauft A-dec über die Kontinente hinweg jährlich. Ausschlaggebend für den Erfolg ist die anwenderorientierte Ausrichtung und Vielfalt des Sortiments.

Ob Einsteigereinheit (A-dec 200), Klassiker (A-dec 500) oder Spezialgerät – heute bietet A-dec für jeden Zahnarzt den passenden Stuhl. Zusatzausstattungen wie Luft- und Piezoinstrumente, Hightech-Motoren und Multimedia werden immer häufiger verbaut. Der Austausch mit dem Anwender stellt dabei einen ganz bedeutenden Faktor dar. Nach dem Motto „Zuhören und beobachten ist wichtiger als reden“ bezieht A-dec schon immer Zahnärzte in hohem Maße in die Produktentwicklung mit ein. So entstanden aus der Zusammenarbeit beispielsweise 1970 die tragbare Einheit „Dec-Trol“, 1994 das Radius-Zahnarztelement und später der A-dec-Patientensimulator. Von diesen Entwicklungen profitieren Zahnmedizinstudenten, aber auch niedergelassene Zahnärzte bis heute.

Aus diesem Grund finden sich A-dec-Produkte sowohl in Zahnarztpraxen als auch staatlichen Institutionen und zahlreichen Universitäten. Erst vor zwei Jahren stattete A-dec in den Niederlanden eine komplette Hochschule mit 248 Einheiten aus.

In den Augen vielzähliger Ergonomieexperten bietet das Konzept von A-dec die optimale Grundlage für ein gesundes Arbeiten. Zudem überzeugt die Langlebigkeit und wirtschaftliche Rentabilität der Geräte besonders immer mehr deutsche Zahnärzte. An diesem Punkt möchte A-dec nun ansetzen und mithilfe von B.O.K.-Management den deutschen Fachhandel so gut unterstützen, dass der Bedarf lückenlos gedeckt und die Kundenbetreuung noch weiter verbessert werden kann.

## INFORMATION

### B.O.K.-Management

Tel.: 0172 6109575

info@bok-dental.de

www.bok-dental.de