Hallo Volker,

jeder von uns hinterlässt in seinem Leben Spuren.
Du als Querdenker in der Branche hinterlässt tiefe Spuren,
auch was die Arbeit für alle im Bundesverband Dentalhandel angeht.

Wir haben uns Ende der 60er-Jahre im legendären „Goslarkurs“,
der damals über volle zwei Wochen lief, kennengelernt.
Du warst Lehrling bei der Firma Phönix in Essen, damals die Zentrale der großen Depotkette.
Ich war drei Tage lang bei den Kursen Referent mit dem ungeliebten Thema „Labor“.
Angesprochen habe ich Dich wegen des für mich großen Konsums an Zigaretten,
eine „Leidenschaft“, die Du bis in die letzten Tage außergewöhnlich stark gepflegt hast.

Danach bist Du bei Phönix geblieben und hast die einzelnen Abteilungen durchlaufen,
Einkauf, Einsatzleitung technischer Kundendienst, und bist dann zum „Chef“ Planung avanciert.

Planung war Dein Ding, und deshalb hast Du Dich zum Erstaunen der Branche 1985 mit der Firma Planodent selbstständig gemacht. Ich kann mich gut erinnern, welche Diskussionen diese Firmengründung in der Branche ausgelöst hat. Keiner von uns wusste, wo der Weg hingehen sollte. Dann haben wir erkannt, dass Du versucht hast, gegen den Trend Dienstleistungen wie Planungen, Praxisgründungen und Praxisübernahmen für Geld anzubieten. Für uns andere war das ja bis dahin selbstverständlich im Preis enthalten, einfach nur eine Dienstleistung, die dazugehörte. Auch hier bist Du mehr als 20 Jahre der nun herrschenden Realität voraus gewesen.

1988, drei Jahre gegen den massiven Strom der Szene geschwommen, bist Du Geschäftsführer der Firma Lomberg in Ratingen geworden. 1992 folgten noch die Geschäftsführungen von MPS in Köln und von Lomberg in Dresden.

Im Jahr 1997 bist Du zu Willi Wöll gegangen, als geschäftsführender Gesellschafter der alpha dental GmbH in Essen. Und 2000 seid Ihr, Du und Willi Wöll, gemeinsam nach der Übernahme von Nordwest Dental durch Planmeca in die Nordwest Dental eingetreten, wo Ihr geschäftsführende Gesellschafter der NWD wurdet.

2002 dann der Eintritt in die Dental Union, die sich Deiner Meinung nach als großer „Irrtum“ herausgestellt hat, was dazu führte, ein eigenes „Zentrallager“ aufzubauen. Nach einer sensationellen Wachstumskurve im Jahr 2010 und dem Austritt aus der Dental Union hast Du mit diesem Logistikcenter bei NWD selber die Dienstleistungen für die Depotszene angeboten. Der erste Vollautomat zur Kommissionierung der einzelnen Päckchen und Pakete mit einem Volumen von 200 Schnelldrehern stand bei Dir, als Boss, in Münster. Stolz hast Du diesen Fortschritt präsentiert.

Als wir beide uns vor vier Jahren einmal in Dein „neues Refugium“ in Deiner „Erlebniswelt Dentale Zukunft“, auch eine umgesetzte Idee von Dir, zurückgezogen hatten, hast Du mir Deine Zukunft erklärt: „Hier werde ich in ein paar Jahren sitzen, werde die Ruhe und Abgeschiedenheit genießen und bin dann im Pensionsalter immer noch voll dabei.“

Leider hast Du dieses Alter und die Ernte aller Deiner Aktivitäten nicht erleben dürfen.

Nicht unerwähnt bleiben sollte die E-Learning-Plattform, die Du gemeinsam mit dem BVD seit 2010 aufgebaut hast. Sie ist eine wichtige Grundlage für die Ausbildung unserer Azubis. Nur wer den Nachweis erbringt, sich hier qualifiziert zu haben, darf in die nächste Fortbildungsstufe. Auch ein Verdienst von Dir.

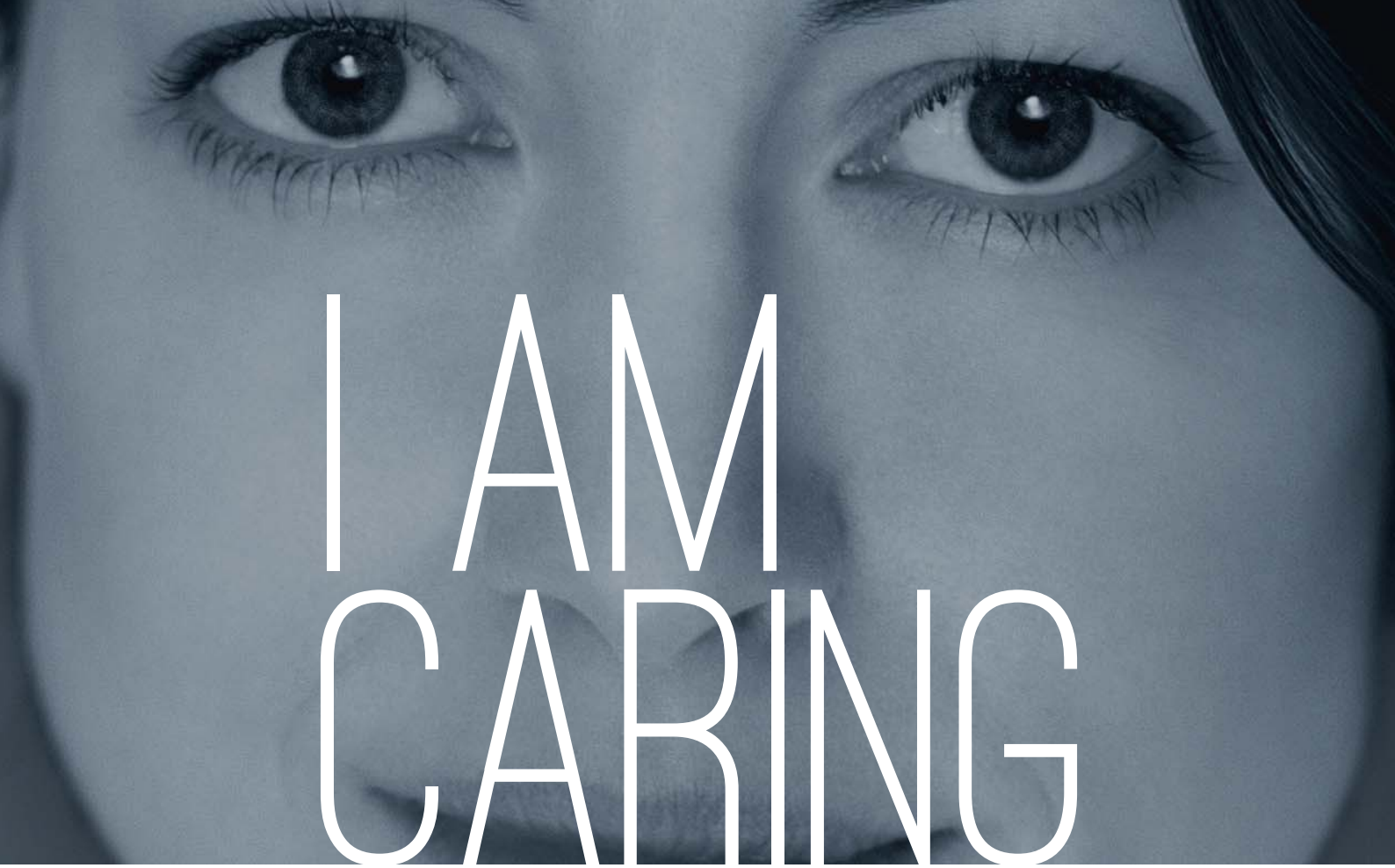
2014 haben wir als BVD den Studiengang „Dental-Betriebswirt“ übernommen und führen ihn gerade mit großem Erfolg in der Fachhochschule SRH Hamm mit 30 Teilnehmern durch. Auch dafür danke!

Das Leben ist vergänglich, doch die Verbundenheit, die Achtung, der Respekt und die Erinnerung bleiben für immer.

Mach’s gut, Volker,
es grüßt Dich

Lutz Müller

Dein Weggefährte über mehr als 45 Jahre. Ich werde nicht vergessen, wie loyal Du in allen Belangen des BVD hinter mir gestanden bist und wie viele Stunden wir für den besten Weg gerungen haben.



Newtron P5 XS B.LED

NEWTRON P5 XS B.LED

Zahnerhalt mit perfekter Ultraschallvibration und hochqualitativen Ansätzen aus Stahl

- **Präzise:** Automatische Regulierung der Frequenz und Leistungsstärke je nach Widerstand
- **Einfach:** Keine manuellen Feineinstellungen nötig
- **Sicher:** Schmerzarme, gewebeschonende Behandlung
- **Ohne Risiko:** Einzigartiges Color-Coding-System (CCS) für perfektes Instrumenten-Management
- **Variabel:** Über 80 verschiedene Spitzen und Ansätze für jeden Indikationsbereich
- **Innovativ:** Plaque-Erkennung und -Entfernung dank fluoreszierender B.LED-Technologie (optional)

Der NEUE ACTEON FALTER
mit attraktiven Angeboten ist da!
Gratis Hotline: 0800 / 728 35 32

DZ 6/15

EQUIPMENT ACTEON

ACTEON Germany GmbH • Industriestraße 9 • D-40822 Mettmann •Tel.: +49 (0) 21 04 / 95 65 10 • Fax: +49 (0) 21 04 / 95 65 11
Hotline: 0800 / 728 35 32 • info@de.acteongroup.com • www.de.acteongroup.com

Trauer um Klaus Maier

Klaus Maier, der Gründer und langjährige Geschäftsführer von Strohm + Maier, ist im Alter von 71 Jahren verstorben. Maier war von Beginn seiner Karriere an eine der prägendsten Persönlichkeiten der Branche und hatte mit seinen Designideen und Materialvorstellungen schnell einen großen Einfluss. Als gelernter Industriedesigner übertrug er die Entwürfe seines Unternehmenspartners und Schreinermeisters Hans Strohm in produktionsrelevante Vorlagen und übernahm die Konstruktion. Er verfügte bereits zum damaligen Zeitpunkt über umfassende Kenntnisse und Erfahrungen im Dentalmarkt.

In den ersten Jahren konzentrierte sich das Unternehmen auf die Herstellung zahntechnischer Labormöbel. Der erste erfolgreich abgeschlossene Auftrag zog weitere nach sich. „Die Mundpropaganda sorgte für überraschend viele

Anschlussarbeiten“, beschrieb Klaus Maier vor einigen Jahren die Anfänge der Firmenbiografie. So groß war die Nachfrage nach den zahntechnischen Labormöbeln der beiden Partner, dass schon Ende des ersten Geschäftsjahres das Unternehmen 17 Mitarbeiter zählte. Bereits 1982, fünf Jahre nach Gründung, bedienten Strohm + Maier auch Praxiskunden mit Entwürfen ihres Chef-Designers Klaus Maier. Damit avancierte er endgültig zum führenden Designer der Dentalwelt. Damalige Mitbewerber konnten den innovativen, optisch ansprechenden und qualitativ hochwertigen Profieinrichtungen oftmals nur Nachahmerprodukte entgegensetzen, die an das Original heranzureichen suchten. Produkte wie die Behandlungszeile DUETTO oder die CLEANBOX sind bis heute ein bekannter Begriff. Mit dem 30-jährigen Firmenjubiläum 2007 übertrug Klaus Maier die Geschäftsleitung an den langjährigen Produktionsleiter Rainer Däumling.

Mit Klaus Maier geht zweifelsohne ein Original und Vorreiter der Branche.

Großes Spektrum an Vorträgen und Hands-on-Workshops

Der Medizintechnik-Hersteller Hager & Meisinger GmbH bietet auch 2016 ein umfassendes Spektrum an fachlich wegweisenden Vortragsreihen und Hands-on-Workshops für Zahnärzte, -techniker und Implantologen an. Anerkannte Fachleute aus Wissenschaft und Praxis informieren dabei praxisnah über aktuelle Themen und Trends der Implantologie.

Den Auftakt in das kommende Jahr macht das 6th Annual High Altitude Comprehensive Implant Symposium vom 3. bis 6. Februar 2016 im US-amerikanischen Vail, Colorado. Inmitten der verschneiten Berglandschaft residieren die Teilnehmer im exklusiven „Vail Cascade Resort & Spa“ und verbinden das Angenehme mit dem Nützlichen. Weltweit anerkannte Fachleute informieren die Teilnehmer über aktuelle Themen der Implantologie. Abgerundet wird die Veranstaltung durch ein großes Angebot an Hands-on-Workshops.

National beginnt das Fortbildungsjahr mit dem 11. Düsseldorfer Symposium Update Zahnmedizin unter der Leitung von Prof. Dr. Dr. Norbert R. Kübler, Direktor der Klinik für Kiefer- und Plastische Gesichtschirurgie Düsseldorf, am 20. Februar 2016. Dieses Mal dreht sich alles rund um die Themen Angstpatienten, Antikoagulation und Blutung sowie CAD/CAM-Techniken. Zusätzlich gibt der Präsident der Bundeszahnärztekammer Dr. Peter Engel einen aktuellen Überblick über berufspolitische Themen.

Nicht weniger interessant ist das 10. Meisinger Bone Management® Symposium in Kooperation mit dem 10. Euregio Symposium am 30. April 2016, das erstmals in Dortmund stattfinden wird. Zum ersten runden Geburtstag stellt das Organisationsteam rund um Univ.-Prof. Dr. Dr. Frank Hölzle, Univ.-Prof. Dr. Jochen Jackowski, Univ.-Prof. Dr. Dr. Stefan Haßfeld und Dr. Dr. Martin Bonsmann ein ganz besonderes Programm zusammen.

Wer selbst Hand anlegen und den sicheren, minimalinvasiven Umgang beim Bone Splitting als Antwort auf den schmalen Kieferkamm erlernen möchte, ist am 24. Februar 2016 im Alsterdorfer Implantologicum richtig aufgehoben. Prof. Dr. Dr. Kai-Olaf Henkel, Chefarzt in der Abteilung für MKG-Chirurgie/Plastische Operationen am Bundeswehrkrankenhaus Hamburg, stellt klinische Problemstellungen samt deren Lösung vor und übt mit den Kursteilnehmern das Bone Splitting am Tierpräparat.

Im April 2016 startet dann die vielfach bewährte Meisinger Bone Management® Road Show in eine neue Runde. Über 1.000 Teilnehmer besuchten die letzte Road Show und ließen sich von wegweisenden Fachvorträgen zu aktuellen Themen und Trends der Implantologie begeistern. Das Konzept wurde dennoch ein wenig überarbeitet: Erstmals finden die 13 Veranstaltungen in ganz Deutschland nicht in Porsche-Zentren statt, sondern in ausgewählten, exklusiven Veranstaltungslocations. Ein neuer Rahmen für eine vielfach bewährte Fortbildung – ein Besuch lohnt sich zweifelsohne.

Alle Informationen, Termine und Anmeldemöglichkeiten erhalten Interessierte unter ww.event.meisinger.de oder 02131 2012-135.

KENNZIFFER 0111

Akkurate Darstellung in der Dental-Diagnostik

Mit EIZO RadiForce-Monitoren auf der rechtssicheren Seite!

Moderne Modalitäten für Tubus-, Panorama- oder DVT-Aufnahmen liefern präzise Bilder. Die Wiedergabequalität von Röntgenbildern im dentalradiologischen Umfeld hängt jedoch auch ganz wesentlich von der Wahl der richtigen Bildschirme ab.

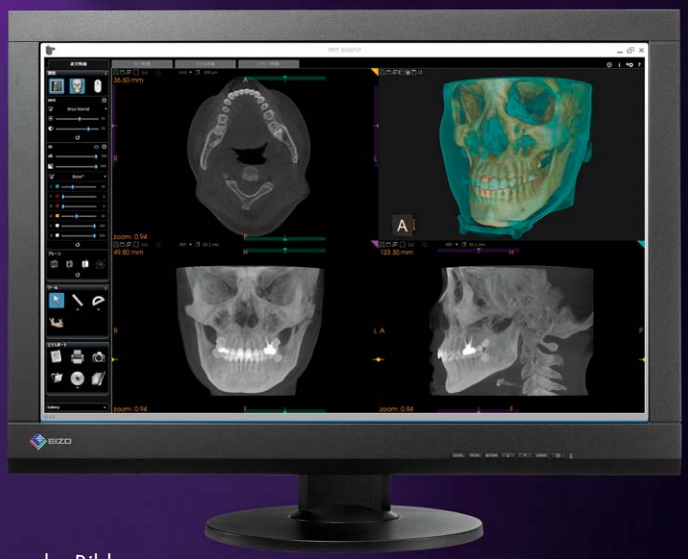
Mit der neu in Kraft getretenen DIN-Norm 6868-157 wurden auch für die Dental-Diagnostik Mindestanforderungen für die Nutzung von radiologischen Bildwiedergabesystemen eingeführt. In Abhängigkeit von der Raumklasse (RK) fordert die DIN bestimmte Mindesthelligkeiten. Maßgeblich für die dentale Diagnostik sind die Raumklassen 5 (Befundungsräume) und 6 (zahnärztliche Behandlungszimmer). Hierfür bietet EIZO mit den RadiForce-Monitoren perfekte Lösungen.

Dank bester Darstellungsqualität liefern die EIZO RadiForce-Monitore verlässliche Bilder für die exakte Befundung und Betrachtung. Im Vergleich zu herkömmlichen Bildschirmen zeigen EIZO RadiForce-Monitore die geforderte Mindesthelligkeiten dauerhaft an.

Die EIZO-Vorteile auf einen Blick:

- Auf die Bedürfnisse der Zahnärzte ausgerichtete Monitormodelle (Größe, Bildschirmauflösung, Farbe oder Graustufe)
- Leuchtdichtekennlinie gemäß DICOM-Standard
- Exzellente Bildqualität und Helligkeitsstabilität
- Energieeffizienz durch Anwesenheitssensor für ein intelligentes Energiesparen der Monitore
- Höchste Ergonomie, beispielsweise durch entspiegelte Oberfläche
- 5 Jahre Garantie für höchste Investitionssicherheit
- Kostenloser Vor-Ort-Austauschservice

Geeignet für:	Raumklasse 5	Raumklasse 5	Raumklasse 5 und 6
Modellname	RadiForce MX242W	RadiForce MX215	RadiForce RX240
Größe:	61 cm (24 Zoll)	54 cm (21 Zoll)	54 cm (21 Zoll)
Auflösung:	2,3 Megapixel, Farbe	2 Megapixel, Farbe	2 Megapixel, Farbe
LCD-Art:	IPS	IPS	IPS
Blickwinkel:	178°	178°	176°
Format:	16:10	3:4	3:4



Konsequente Sicherung der Bildqualität

Auch die Qualitätssicherungssoftware EIZO RadiCS unterstützt die jüngst in Kraft getretene Prüfgrundlage DIN 6868-157 des Deutschen Instituts für Normung (DIN) optimal.

Die Software RadiCS zur Sicherung der Bildqualität ermöglicht die umfassende Wartung und Prüfung von Monitoren und deckt von der Kalibrierung über Abnahme und Konstanzprüfung bis hin zur Archivierung alle Aufgaben ab. Um Messungen und Beurteilungen DIN-konform durchführen zu können, navigiert RadiCS automatisch durch die Testbilder. Nur regelmäßiges Kalibrieren stellt eine konstant hohe Wiedergabequalität der Monitore sicher. Abweichungen der Tonwertwiedergabe, wie sie selbst bei normalem Gebrauch entstehen, werden so zuverlässig beseitigt. Bei instabiler oder veränderter Helligkeit weist eine automatisch einstellbare Selbstdiagnose per Fehlermitteilung darauf hin, dass eine Re-Kalibrierung erforderlich ist. Messergebnisse aus Kalibrierungen, Prüfungen und Selbsttests werden für jeden Monitor einzeln archiviert und stehen für zukünftige Zugriffe abrufbereit.

EIZO

EIZO Europe GmbH | Helmut-Grashoff-Straße 18 | 41179 Mönchengladbach | info@eizo.de | www.eizo.de

Viele neue Möglichkeiten entdecken

Intensiv kennenlernen, technische Feinheiten erkennen, sich mit Ingenieuren und Kollegen austauschen – das war das Motto der Techniker-schulung zur Röntgensoftware SIDEXIS 4. Dafür kamen kürzlich 67 Techniker von Sironas Handelspartnern in die Dental Akademie nach Bensheim.

„Die einfachste Art, die Zukunft vorherzusagen, ist, sie zu implementieren." – Als hätte der Software-Entwickler David Heinemeier Hansson[1] SIDEXIS 4, die neue Röntgensoftware von Sirona, gekannt. Denn in ihr steckt so einiges, was viele auch heute noch für Zukunftsmusik halten. Mit ihr ist es gelungen, Produkte und Technologien aus dem Hause Sirona nahtlos miteinander zu verbinden. Die Fragen der Handelspartner dazu standen im Mittelpunkt des zweitägigen Techniker-Workshops.

„Die Benutzeroberfläche der Software orientiert sich komplett an den Arbeitsabläufen in einer Praxis und eröffnet völlig neue Möglichkeiten, Daten zu erfassen, zu bearbeiten, zu vergleichen sowie auszuwerten oder anderweitig zu verwenden", erklärte Dr. Nadia Amor, Senior Produktmanagerin Software im Bereich Bildgebende Systeme bei Sirona.

▲ **Abb. 1:** Techniker der Handelspartner von Sirona kamen für einen zweitägigen Workshop nach Bensheim, um sich mit der neuen Röntgensoftware SIDEXIS 4 vertraut zu machen.

Die Technik machts

Informationen und Argumente, um diese Vorteile für den Zahnarzt und MKG-Chirurgen nutzbar zu machen, erhielten die Techniker von Dentalhandelsunternehmen in dieser Schulung. Die Aufteilung in kleine Gruppen bot genügend Raum für Diskussionen und unterstrich das Anliegen dieser Schulung – Partnern und Kunden genau zuzuhören, um gemeinsam Lösungen zu finden.

▲ **Abb. 2:** SIDEXIS 4 bietet viele Möglichkeiten, Bilder zu vergleichen und somit zusätzliche Impulse für die Patientenberatung.

Nachfragen drehten sich beispielsweise darum, wie sich die Vorgänger-Software mit der aktuellen „versteht". SIDEXIS 4 ersetzt ihre Vorgängerin vollständig und erhält aus ihr über eine automatisch angestoßene Migration die Originalaufnahmen, nicht aber die als „Untersuchung" gespeicherten Zusatzinformationen. Für den Export von Daten gibt es verschiedene Optionen – auch mit einem SIDEXIS 4 Viewer, der auf der Empfängerseite das Auslesen und Begutachten sehr einfach gestaltet.

Viel Aufmerksamkeit erhielten die integrierten Funktionen der Software, etwa zur Einbindung der Behandlungseinheit TENEO. Mit SIDEXIS 4 wird es nun möglich, patientenindividuelle Stuhl-Einstellungen, auch der Kopfstütze, automatisiert abzuspeichern und bei Wiedervorstellung des Patienten ebenfalls automatisch aufzurufen. Der Workshop, zu dem auch ein stimmungsvolles Abendprogramm gehörte, wurde erstmals in dieser Form organisiert. Durch Handelspartner angeregt, fanden in einer offenen und konstruktiven Atmosphäre Ideen, Vorstellungen und Lösungen zueinander: Ein Dialog, der nach Auffassung aller Teilnehmer sowohl den Handel als auch Sirona als Hersteller weiter voranbringt, um die Zahnärzte noch besser zu unterstützen.

1 David Heinemeier Hansson (Jahrgang 1979) ist ein dänischer Programmierer und Autor des populären Frameworks Ruby on Rails und des Instiki wiki.

KENNZIFFER 0131

müller-
omicron
DENTAL

Aqium® 3D

Hat mit Bestnoten* neue Maßstäbe gesetzt!

HYDROPHIL • REISSFEST • ELASTISCH

Profitieren Sie jetzt mit unserem GRATIS-ANGEBOT!

Bei Kauf einer Packung Basismaterial erhalten Sie wahlweise 1 Pckg. Korrekturmaterial GRATIS dazu!

Aqium® 3D PUTTY SOFT
2x 300 ml Dosen
69,59 €*

Aqium® 3D HEAVY, 5:1
2x 380 ml Kartuschen
148,00 €*

plus wahlweise **GRATIS**

1 Pckg Aqium® 3D LIGHT
(2x 50 ml + 12 MT)
oder
1 Pckg Aqium® 3D MEDIUM
(2x 50 ml + 12 MT)

Bestellmöglichkeit und weitere Infos unter: 02266 4742-15 · info@mueller-omicron.de oder bei Ihrem Dental-Depot.

*Alle genannten Preise verstehen sich zzgl. der gesetzlichen Mehrwertsteuer, ab Lager Lindlar. Angebot gültig bis 31.12.2015 oder solange Vorrat reicht. Ansonsten gelten die Allgemeinen Geschäftsbedingungen der Müller-Omicron GmbH & Co. KG.

Müller-Omicron GmbH & Co. KG · Schlosserstraße 1 · D-51789 Lindlar · Tel. 02266 4742-0 · Fax 02266 3417 · info@mueller-omicron.de · www.mueller-omicron.de

Alexander Bixenmann neu in der NWD Geschäftsführung

Abb. 1: Die Mitglieder der Unternehmensleitung von NWD, Franz-Gerd Kühn, Alexander Bixenmann und Willi Wöll (v.l.n.r.), blicken zuversichtlich in die Zukunft.

Die NWD Gruppe strukturiert die Unternehmensleitung nach dem Tod des geschäftsführenden Gesellschafters Volker Landes neu. Willi Wöll führt das Unternehmen als geschäftsführender Gesellschafter zusammen mit Franz-Gerd Kühn, der ihm als langjähriger Geschäftsführer auch weiterhin zur Seite stehen wird. Neu zum Geschäftsführer ernannt wurde Alexander Bixenmann für die Bereiche Vertrieb und Technischer Kundendienst. Im Interview zeigt die neue Geschäftsführung auf, wie sich die NWD Gruppe weiterentwickeln soll und welche Ziele dabei verfolgt werden.

Wie bewerten Sie die aktuelle Marktposition der NWD Gruppe und welche Perspektiven ergeben sich?

Willi Wöll: In den vergangenen 15 Jahren hat sich das Unternehmen zu einem der führenden Dentaldienstleister Deutschlands entwickelt. Das ist eine stabile und gesunde Basis, auf der wir weiter aufbauen werden.

Franz-Gerd Kühn: Es wird jetzt darum gehen, die positiven Entwicklungen der Vergangenheit kontinuierlich fortzuschreiben und den Weg für die Zukunft zu ebnen. Die NWD Gruppe hat großes Potenzial, das wir weiter ausbauen werden.

Was war das Erfolgsgeheimnis der vergangenen Jahre?

Franz-Gerd Kühn: Die Grundlagen sind eine konsequente Ausrichtung auf Effizienz, eine gute und straffe Organisation sowie die Mitarbeiter, die sich stark mit dem Unternehmen identifizieren. Transparenz, Proaktivität und Fairness nach innen und außen machen den Unterschied – das alles spielt bei NWD eine essenzielle Rolle.

Willi Wöll: Wir sind heute besser denn je in der Lage, unseren Kunden auch in strategischen Fragen zur Seite zu stehen. Eine besondere Alleinstellung haben wir in der Qualifikation unserer Mitarbeiter erreicht. Denn die NWD Gruppe hat in Kooperation mit der SRH Hochschule für Logistik und Wirtschaft in Hamm eigene Weiterbildungsstudiengänge zum Dental-Betriebswirt und Dental-Fachwirt entwickelt. So konnten wir die Mitarbeiter des Vertriebs bereits fast flächendeckend mit zusätzlichem branchenspezifischem Know-how ausstatten. Das ist sicher einmalig und spricht auch für unsere Mitarbeiter, die diese Schulungen mit viel persönlichem Einsatz absolviert haben.

Wo sehen Sie die größten Herausforderungen für die Zukunft?

Alexander Bixenmann: Die Digitalisierung und der damit verbundene Paradigmenwechsel haben in der Zahnmedizin gerade erst begonnen. Damit sind viele Herausforderungen verknüpft. Der Handel ist dabei der entscheidende Wegbegleiter der Ärzte und Labore. Die medizinische Arbeit wird durch CAD/CAM immer mehr digital gesteuert, die Administration wird ebenfalls immer mehr zum komplexen IT-Thema für die Praxis – die Menschen leben und lernen digitaler. Die neue Generation in der Zahnmedizin, das sind die „Digital Natives", die in einer digitalen Welt aufgewachsen sind und auf ihrem Weg begleitet werden wollen.

Was bedeutet das konkret?

Willi Wöll: Das Unternehmen hat eine lange Tradition und damit viel Erfahrung am Markt. In den vergangenen Jahren haben wir aus der Geschäftsführung heraus viele Veränderungen angestoßen, um uns auf diese digitale Zukunft vorzubereiten, die ja auch den Handel selbst betrifft. Zukünftig werden diese Prozesse durch den neuen Geschäftsführer Alexander Bixenmann und eine erweiterte Geschäftsleitung fortgeführt. Er kennt sowohl das Unternehmen als auch die Branche sehr gut und wird die zukunftsorientierte Ausrichtung der Vertriebsstrukturen und der technischen Services weiter vorantreiben.

Ist dies der Beginn eines Generationswechsels?

Franz-Gerd Kühn: Es ist eher Teil einer Entwicklung. Wir sprechen bei NWD von der Fortschreibung strategischer Entscheidungen, die lange getroffen sind. Die erweiterte Geschäftsleitung um Geschäftsführer Alexander Bixenmann und eine Reihe weiterer langjähriger Mitarbeiter stellen die damit verbundenen Zukunftsthemen in den Fokus.

Alexander Bixenmann: Dass Dienstleistungen rund um die Themen Existenzgründung, Fort- und Weiterbildung, IT-Unterstützung und betriebswirtschaftliche Beratung der NWD Kunden sowie die Weiterentwicklung der eigenen Unternehmensstrukturen künftig eigene Stimmen im Steuergremium des Unternehmens haben werden, ist eine logische Konsequenz längerer Entwicklungen. Das trägt in unseren Augen der Bedeutung dieser Zukunftsorientierung der NWD Gruppe Rechnung. NWD bringt hier langjährige Erfahrung und nach vorn weisende Perspektiven in einem gut eingespielten Führungsteam zusammen. Das macht die NWD Gruppe stark für das, was kommt.

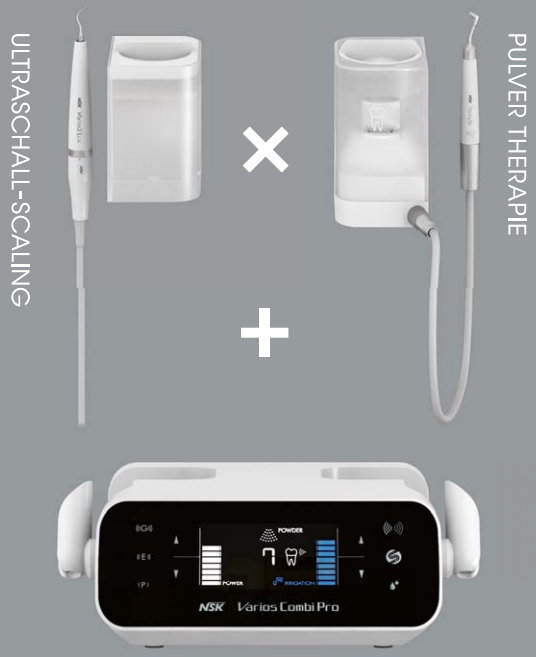
Ist Stärke damit zwingend auch eine Frage der Größe?

Alexander Bixenmann: Die Zukunft bleibt immer die spannende Perspektive. Die übergeordneten Strukturen auf dem Dentalmarkt werden überall größer, dabei gilt es aber auch, schnelle und flexible Handlungsfähigkeit vor Ort zu bewahren. Ein so breites Leistungsspektrum, wie die NWD Gruppe es heute abdeckt, das unseren Kundinnen und Kunden in jeder beruflichen Lebenslage weiterhilft, das strategisch berät und für unzählige Fachgebiete Spezialisten bereithält, bedarf einfach einer gewissen Größe. Wir wissen aber auch, wie wichtig der kurze Draht, die Nähe, die persönliche Beziehung und das Vertrauen zwischen unseren Mitarbeitern und Kunden sind. Denn unsere Leistungsfähigkeit nutzt am Ende immer dem ganz individuellen Kunden, dem einzelnen Menschen. Darauf kommt es an.

KENNZIFFER 0151

NSK

CREATE IT.



ZWEI PROPHYLAXEGERÄTE IN EINEM

Varios Combi Pro

NSK Europe GmbH
TEL.: +49 (0)6196 77606-0 FAX: +49 (0)6196 77606-29
E-MAIL: info@nsk-europe.de WEB: www.nsk-europe.de