

Dentalmarkt

In dieser Rubrik erscheinen Firmenpublikationen über neue Produkte, Verfahren und Dienstleistungen. Die Texte sind von den Firmen verfasst und liegen bezüglich der materiellen Substanz in deren Verantwortungsbereich.

Neue Spitze bei Kerr

Rainer Zoppke ist neuer Country Manager Germany & Austria der Kerr GmbH

Rainer Zoppke kennt den Dentalmarkt seit mehr als 20 Jahren und war in mehreren namhaften Unternehmen mit den unterschiedlichsten Managementaufgaben betraut. Zuletzt verantwortete er als Sales Director den Vertrieb bei Sybron Implant Solutions für Deutschland.

Nach der Zusammenführung der zuletzt fusionierten Firmen Implant Direct und Sybron Implant Solutions begleitete er das neue Vertriebsteam und die Adaption der internationalen Vertriebsstrategie auf die hiesigen Marktstrukturen.

Nun wechselt Rainer Zoppke innerhalb der Sybron-Gruppe und leitet das Geschäft der Kerr GmbH in Deutschland und Österreich. «Wir sind sicher, mit Rainer Zoppke den richtigen Manager für diese wichtige Aufgabe gefunden zu haben. Seine Fähigkeiten und seine Erfahrung prädestinieren ihn dafür, bei Kerr den eingeschlagenen Weg erfolgreich fortzusetzen, wegweisende Akzente zu setzen und die gesteckten Ziele zu erreichen», so Michele Puttini, Managing Director Sales Europe Kerr Hawe SA.

Sein Vorgänger Oliver Klein wechselte im Gegenzug in die Implant Direct Sybron Europe AG.

Seit nunmehr 120 Jahren werden bei Kerr zukunftsweisende Produktkonzepte entwickelt – zuletzt präsentierte man auf der IDS 2011 SonicFill. Das System besteht aus dem KaVo-SonicFill™-Handstück und einem speziell entwickelten Kerr-Komposit, das mit Schallenergie aktiviert wird.



Rainer Zoppke

Weiteres Highlight: Das weltweit erste selbsthaftende Komposit Vertise™ Flow erreichte den Platz 5 unter den erfolgreichsten Füllungsmaterial-Neueinführungen 2010.

Weitere Informationen zu den Kerr-Produkten unter: www.kerrdental.de

RAIFFEISEN

Raiffeisen ist bereit für Firmenkunden

Raiffeisen baut das Firmenkundengeschäft weiter aus. Die drittgrösste Bankengruppe der Schweiz setzt auf traditionelle Stärken: lokale Verankerung und Beratung auf Augenhöhe. Das und massgeschneiderte Produkte machen die Raiffeisenbanken zu den idealen Partnern für die Schweizer KMU.

Keine neue Erfindung – aber der Ausbau eines wichtigen Geschäftsfeldes: Die Raiffeisenbanken werden das Firmenkundengeschäft intensivieren mit dem Ziel, dort stetig Marktanteile dazu zu gewinnen. Ziel sei es, «die Nummer zwei im Schweizer Markt zu werden», sagt Patrik Gisel, Leiter des Departements Markt und stellvertretender Vorsitzender der Geschäftsleitung der Raiffeisen-Gruppe. Die Raiffeisenbanken beginnen dafür nicht bei Null. Mit vielen Firmenkunden bestehen bereits Bankbeziehungen. «Jedes dritte KMU zählt zu unseren Kunden», so Gisel. Es sind Unternehmer, die ihren Zahlungsverkehr über ein Raiffeisenkonto abwickeln oder Immobilien über die Bank finanzieren. Dieses Potenzial soll nun noch besser genutzt werden.

Innerhalb der Raiffeisenbanken wurde in den letzten Jahren weiteres Know-how aufgebaut, Bankmitarbeiter sind geschult, Spezialisten eingestellt worden. In der ganzen Schweiz verteilt sind acht Regionalzentren entstanden, die die Raiffeisenbanken personell und mit Fachwissen unterstützen. Zudem kommen weiterentwickelte Instrumente im Geschäft mit den KMU zum Tragen: Dazu gehört das Firmenrating, das eine effizientere Kreditvergabe ermöglicht.

Das Investitionsgüter-Leasing von Raiffeisen erweitert als zusätzliche Finanzierungsvariante die Angebotspalette für Firmenkunden. Die Raiffeisenbanken können auf ein umfassendes Produktsortiment zurückgreifen und damit individuelle Lösungen für die KMU anbieten, fasst Patrik Gisel die Entwicklung zusammen.

Auf eigene Stärken setzen

Die Raiffeisenbanken mussten sich für das Firmenkundengeschäft nicht neu erfinden, sondern setzen auf ihre Stärken. «Wir sind zurückhaltend und machen nur jene Geschäfte, von denen wir etwas verstehen», betont der Leiter des Departements Markt. So konzentriert sich Raiffeisen beispielsweise auf den inländischen Markt, weil das grenzüberschreitende Geschäft bisher nicht zu ihren Dienstleistungen gehört.

Der Weg führt über die persönlichen Kontakte zwischen den Firmenkunden und der lokal verankerten Raiffeisenbank sowie über spezifische Beratungsangebote, aus denen langfristige Geschäftsbeziehungen entstehen sollen. Der Fokus liegt dabei auf dem Segment der KMU bis etwa 50 Mitarbeitende. Das entspricht in etwa der Grösse der meisten Raiffeisenbanken, sagt Patrik Gisel. «Sie kennen die Herausforderungen der KMU aus eigener Erfahrung und können deshalb auf Augenhöhe beraten – von KMU zu KMU sozusagen.»

In erster Linie sind die Raiffeisenbanken vor Ort für den Aufbau des Firmenkundengeschäfts zuständig. Die Bankberater sollen diejenigen Unternehmer betreuen und sie zu Gesprächen einladen, mit denen bereits Bankbeziehungen bestehen. Darin wird es sowohl um das Tagesgeschäft als auch um die mittel- bis langfristige Perspektive der Firma gehen. Ein Thema, das dabei auf den Tisch kommen kann, ist die Firmennachfolge. Jährlich sind es 15 000 Unternehmen, die in dieser Frage eine Lösung finden müssen.

Die Raiffeisenbanken sind im Thema Nachfolge als vertrauenswürdige Partner und Experten für Finanzierung und Anlage positioniert. Auch in diesem Thema können die Raiffeisenbanken bei Bedarf auf das Spezialistenwissen der acht Regionalzentren zurückgreifen. Ziel ist es, gemeinsam mit den Unternehmern massgeschneiderte Lösungen zu entwickeln. Dabei besteht nicht der Anspruch, alle Bedürfnisse selber abzudecken: Wenn es konkret um die Umsetzung der Nachfolge geht, vermittelt Raiffeisen auch die benötigten Spezialisten. Dafür stehen regionale Netzwerke mit unabhängigen Wirtschaftsprüfern, Steuerexperten, Rechtsanwälten, Coaches für Familienunternehmen etc. zur Verfügung. Diese Netzwerke werden in den nächsten Jahren laufend erweitert und flächendeckend zum grössten Experten-Netzwerk der Schweiz zum Thema Nachfolge ausgebaut. Die Kontakte zum Netz-

werk werden bei Bedarf den Kunden weitergegeben. Sobald es um Lösungen geht, die das Bankengeschäft selber betreffen, bieten wiederum die Raiffeisenbanken ihre Dienstleistungen an.

Die mobile Behandlungseinheit – der Combi-Port Premium von BPR

Der Combi-Port Premium bietet Ihnen für Behandlungen ausserhalb Ihrer Praxis maximalen Komfort. Er beinhaltet alle nötigen Instrumente und eine Absaugvorrichtung auf einem einzigen Trolley. Der integrierte ölfreie Hochleistungskompressor erlaubt nicht nur den ganzen Tag ohne Einschränkungen und Unterbrüche zu arbeiten, sondern zeichnet sich zusätzlich durch einen kaum hörbaren Geräuschpegel (48 dB!) aus.

Ihrem Patienten ist es nicht möglich, Sie in Ihrer Praxis zu besuchen? Mit dem Combi-Port Premium (swiss made) können Sie Ihren Patienten zu Hause, im Altersheim oder im Spital aufsuchen und ideal behandeln. Nach der Behandlung kann der Combi-Port Premium mühelos zusammengeklappt und wie ein Reisekoffer zum nächsten Arbeitsplatz gezogen werden. Der Combi-Port Premium ist vollkommen installationsfrei und mobil. Zur Inbetriebnahme muss lediglich der Stromstecker eingesteckt werden. Wie alle Geräte von B-Productions überzeugt der Combi-Port Premium zudem durch seine hohe Verarbeitungsqualität und die entsprechende Wartungsarmut.

Weitere Informationen unter: www.b-productions.com

