ONDA S.r.l.

Via Industria, 3
14015 San Damiano d'Asti (AT) - Italy
Tel. +39. 0141. 971820
Fax +39. 0141. 982490

Via Emilia Ponente, 34
40133 Bologna - Italy
Tel. +39. 051. 0568930
Fax +39. 051. 19901466

www.ondawebstore.com
E-mail: info@ondanet.it

Nielsen Communication Srl - www.nielsen.it

onda gruppo

Pensare globale, Agire locale • Think global, Act local

COMPANY PROFILE

Le Origini di ONDA

«**Pensare globale, agire locale**» questa è, in sintesi, la mission che ha portato più di 15 anni fa un gruppo di imprenditori italiani alla costituzione del primo Consorzio di acquisto del settore dentale.

Il progetto prevedeva l'unione delle conoscenze ed esperienze acquisite operando localmente sul territorio, con le possibilità che un gruppo economicamente forte poteva ricercare sui mercati nazionali ed internazionali.

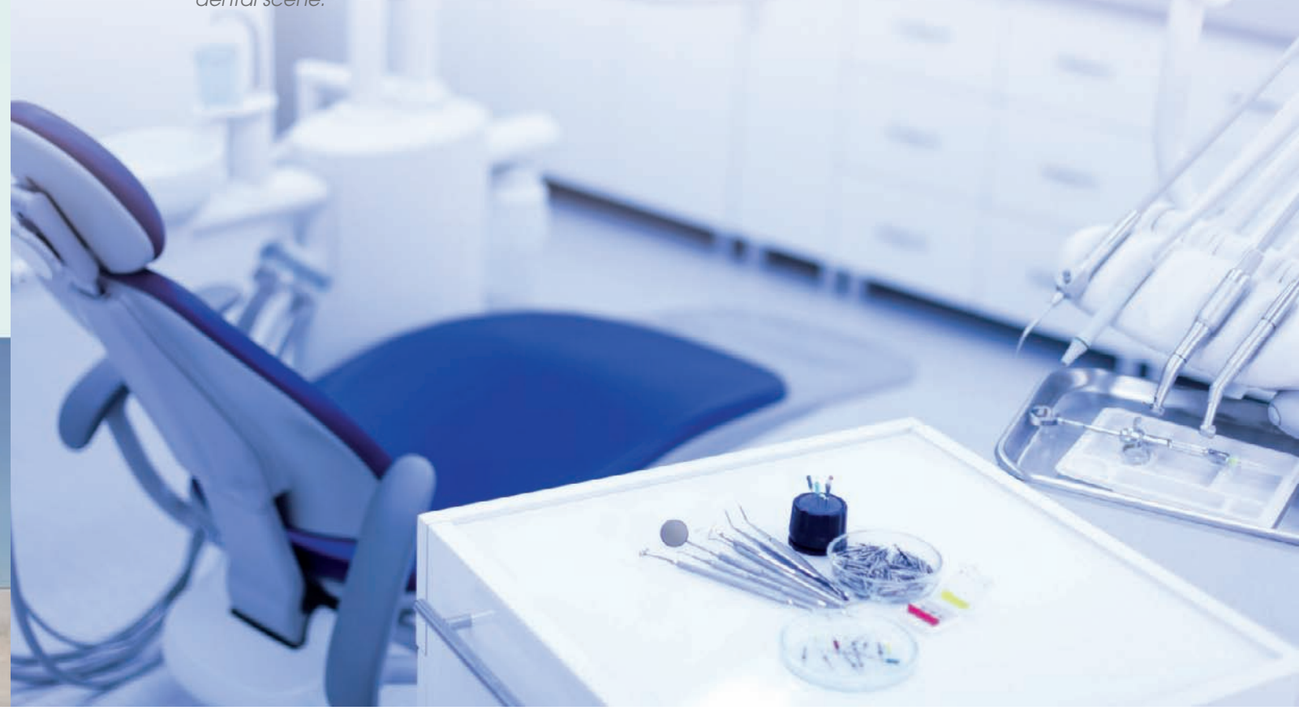
Negli corso degli anni, la centralizzazione della logistica, degli Uffici Acquisti e dei servizi di Marketing hanno consentito a **ONDA** di diventare una delle più importanti realtà distributive del panorama dentale nazionale.

The origins of ONDA

*«**Think global, act local**» this is, in short, the mission that 15 years ago drove a group of Italian entrepreneurs to establish the first purchasing Consortium of the dental sector.*

The project envisaged the union of knowledge and experience acquired operating locally within the area, with the possibilities that a strong economic group could look for on national and international markets.

*Over the years, the centralisation of the logistics, Purchasing Department and Marketing services allowed **ONDA** to become one of the most important distribution companies on the domestic dental scene.*

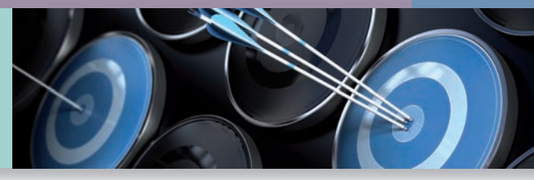


Gruppo ONDA

ONDA rappresenta ad oggi l'unico distributore nazionale privo di forza vendita diretta sul territorio e il cui obiettivo viene naturalmente identificato dall'ottimizzazione delle funzioni acquisti e logistica.

Il cliente target per **ONDA** non è quindi rappresentato dall'utilizzatore finale del prodotto, ma dal deposito dentale.

Queste peculiarità, con il trascorrere degli anni, hanno consentito a **ONDA** di costruire solide partnership con diversi Depositi Dentali che hanno deciso di affidarsi alla nostra esperienza e professionalità anche senza diventarne soci.

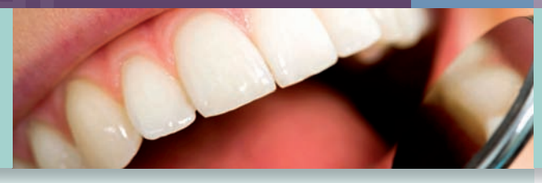


ONDA Group

*To date **ONDA** is the only national distributor without a direct sales force operating throughout the region and whose target is logically identified by the optimisation of the purchase and logistics functions.*

*The target for **ONDA**, therefore, is not the end customer but the dental depot.*

*These peculiarities, over the years, allowed **ONDA** to build solid partnerships with various Dental Depots, that have decided to rely on our experience and professionalism even without being members.*



Le Sedi • Offices

Sede • Registered Office:
San Damiano d'Asti
Via Industria, 3

Centrale logistica • Logistics headquarters (20.000 m³):
San Damiano d'Asti
Via Industria, 3

Ufficio Acquisti e Vendite • Purchase and Sales Department:
Bologna
Via E. Ponente, 34

Logistica • Logistics

• **Magazzino - 20.000 m³**:
- 46.000 referenze;
- 1.300 articoli a Marchio Privato;
- Radiofrequenza in fase di stocking e picking;
- Controllo dei lotti di provenienza e delle date di scadenza.

• **8.000 spedizioni e 40.000 righe mensili**

• **Spedizioni**:
1) SELL IN – Direttamente al magazzino del Distributore;
2) SELL OUT – Direttamente al cliente finale con intestazione del Deposito Dentale partner.

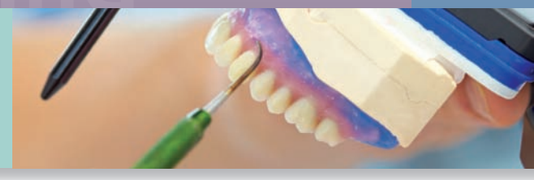
• **Grado di servizio**:
- 94% sulle quantità ordinata;
- 91% sulle righe d'ordine.

• ***Warehouse - 20,000 m³***:
- 46,000 references;
- 1.300 Private Label items;
- Radio frequency during stocking and picking;
- Batch, origin and expiry date check.

• ***8,000 shipments and 40,000 monthly purchase order items***

• ***Shipments***:
1) SELL IN - Directly to the Distributors' warehouse;
2) SELL OUT - Directly to the end customer with the name of the partner Dental Depot.

• ***Level of service***:
- 94% on quantities ordered;
- 91% on purchase order items.



Funzioni Strategiche

- Efficienza logistica - consegne garantite in 24/48 h;
- Accordi quadro con tutti i principali Produttori sia nazionali che internazionali;
- Costante negoziazione prezzi e definizioni di campagne promozionali;
- Gestione di circa 46.000 referenze;
- Inserimento costante dei nuovi prodotti;
- Direct marketing;
- E-commerce;
- Marchio Privato;
- Possibilità di spedizione diretta in Sell-out.

Marketing

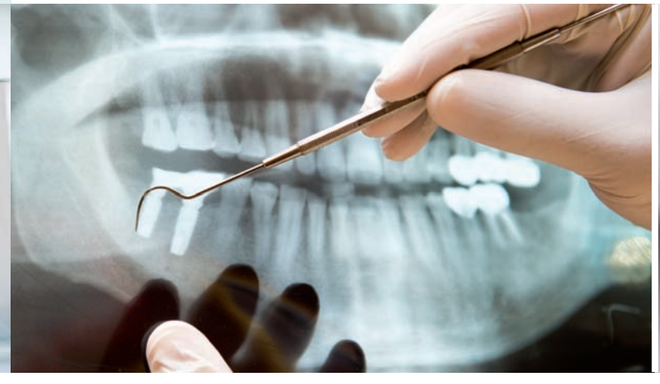
1) Possibilità di sviluppo di un sito web personalizzabile con la grafica scelta dal deposito partner, che abbia a disposizione in tempo reale le giacenze presenti nel magazzino di **ONDA**;
2) Possibilità di sfruttare il catalogo di Marchi Privati;
3) Canvass pubblicati e disponibili per la forza vendita.

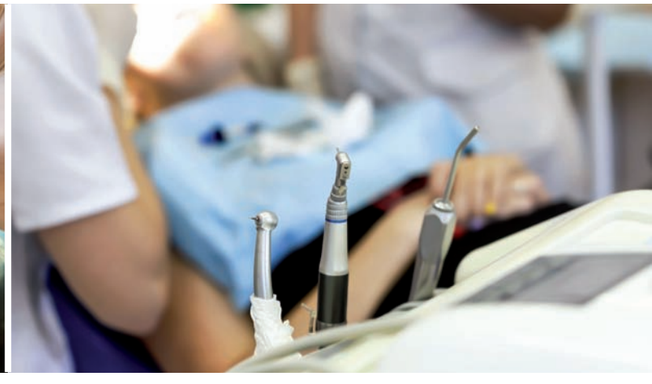
Strategic Functions

- *Logistic efficiency - delivery guaranteed in 24/48 h;*
- *Framework agreements with all leading national and international Manufacturers;*
- *Constant negotiation of prices and promotional campaigns;*
- *Management of approximately 46,000 references;*
- *Constant insertion of new products;*
- *Direct marketing;*
- *E-commerce;*
- *Private Label;*
- *Possibility of direct Sell-out shipment.*

Marketing

***1**) Possibility to develop a customised website with graphics chosen by the partner depot, who has access in real time to stocks in the **ONDA** warehouse;*
***2**) Possibility to use the Private Label catalogue;*
***3**) Surveys published and made available to the sales force.*





Sito WEB Personalizzato
Personalised WEBSITE

Il deposito affiliato avrà la possibilità di personalizzare il sito web sia dal punto di vista grafico che commerciale e di sfruttarlo quindi come un vero e proprio sito di sua proprietà.

- La **personalizzazione grafica** consente l'inserimento di loghi e colori aziendali propri deposito;
- L'impostazione della **politica commerciale** diretta al cliente finale viene fatta in totale autonomia dal deposito attraverso una pagina di gestione back office dedicata e garantita.

Il cliente finale del deposito affiliato potrà raggiungere il sito web digitando l'indirizzo web scelto dal deposito e visualizzerà esclusivamente i riferimenti di quest'ultimo.

Vi è infine la possibilità di interfacciare il proprio sistema gestionale al portale web così da consentire l'allineamento dei dati consentendo una corretta e fluida gestione contabile.

It will be possible for the affiliated depot to customise its website both graphically and commercially and to use it as its own site.

- ***Personalised graphics** allows depots to insert their own logos and colours;*
- *The configuration of direct **commercial practices** with the end customer is carried out independently by the depot through a special and guaranteed back office page.*

The end client of the affiliated depot can access the website by entering the URL chosen by the depot and will be able to view only the information relevant to the latter.

Lastly, it is possible to interface an ERP system with the web portal to align the information and allow for a correct and seamless accounting management.

Marchi Privati • Private Labels

DISINFEKTA	Linea di disinfezione ad alto livello che affronta scientificamente il processo di decontaminazione disinfezione e sterilizzazione nello studio	*High-level disinfection line that scientifically addresses the decontamination, disinfection and sterilization processes in the office*
Klike	Soluzioni chirurgiche implantari	*Surgical implant solutions*
KUMAPAN	Le migliori proposte al miglior prezzo per monouso, endodonzia, impronta, igiene e profilassi, strumentario, radiologia e laboratorio	*The best deals at the best price for disposables, endodontics, impressions, hygiene and prophylaxis, instruments, radiology and laboratory*
Doctor Stone	Frese diamantate a doppio strato	*Diamond double layer burs*
hiTech dentalproduct	La gamma di punta sulle piccole attrezzature	*Top of the line small equipment*
SIKURA	Seggiolini, carrelli, micromotori, manipoli e plafoniere	*Seats, carts, small motors, handpieces and lamps*

I Vantaggi del Network di ONDA
The Advantages of the ONDA Network

ONDA assicura ai proprio partner locali il vantaggio competitivo derivante da:

- Prezzi di vendita in quotidiano aggiornamento che consentono di avere sempre a disposizione la migliore condizione di acquisto;
- Aumento dell'efficienza logistica e della gamma di prodotti;
- Possibilità di sfruttare i Marchi Privati.

ONDA assicura ai proprio partner locali un risparmio di costi indiretti quali:

- Analisi e ricerche di mercato;
- Aggiornamento costante dei prodotti trattati;
- Unico fornitore ed unica consegna.

ONDA *ensures its local partners a competitive advantage with:*

- *Daily updated sales prices that make it possible to always have the best purchase conditions;*
- *Increase of logistics efficiency and product range;*
- *Possibility to use Private Labels*

ONDA *ensures its local partners a savings of indirect costs such as:*

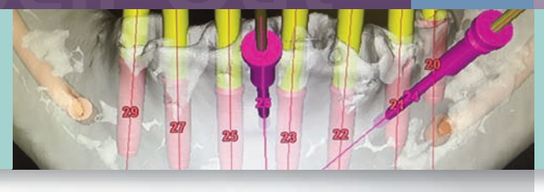
- *Market analyses and research;*
- *Constant updating of the products handled;*
- *One supplier and one delivery.*

I Vantaggi Strategici del Sell-Out di ONDA
Strategic Advantages of the ONDA Sell-Out

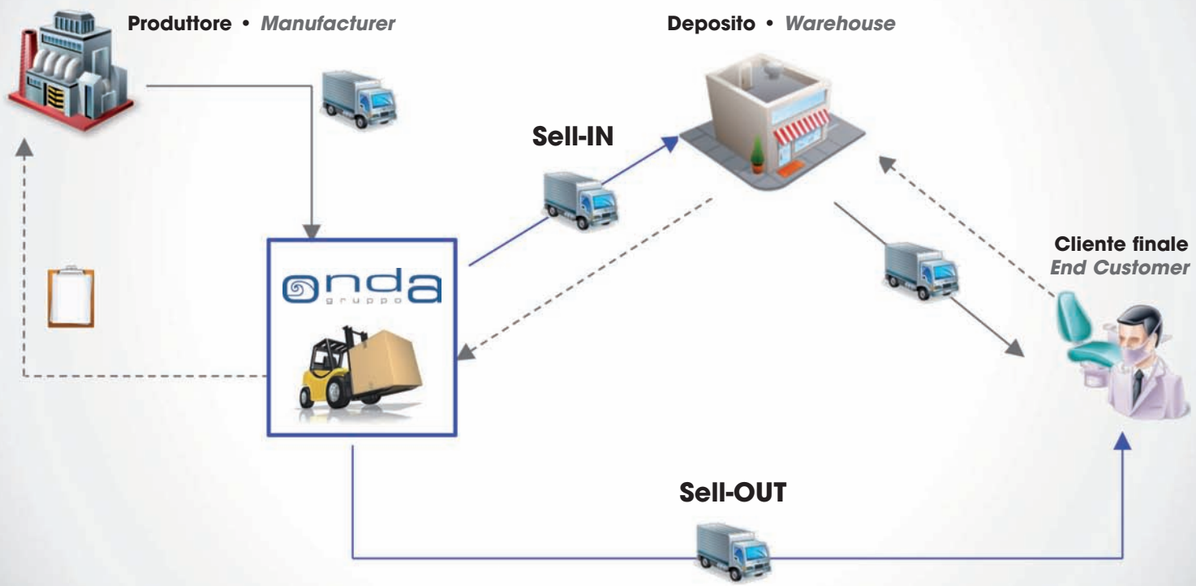
- Il partner locale mantiene la relazione con il cliente finale potendogli però garantire un significativo aumento del livello di servizio e di disponibilità di prodotti riducendo inoltre i costi di gestione operativa;
- Il Deposito può concentrare le proprie risorse ed energie nelle attività commerciali;
- Riduzione dell'esposizione finanziaria;
- Azzeramento dei costi relativi al magazzino ed al suo mantenimento.

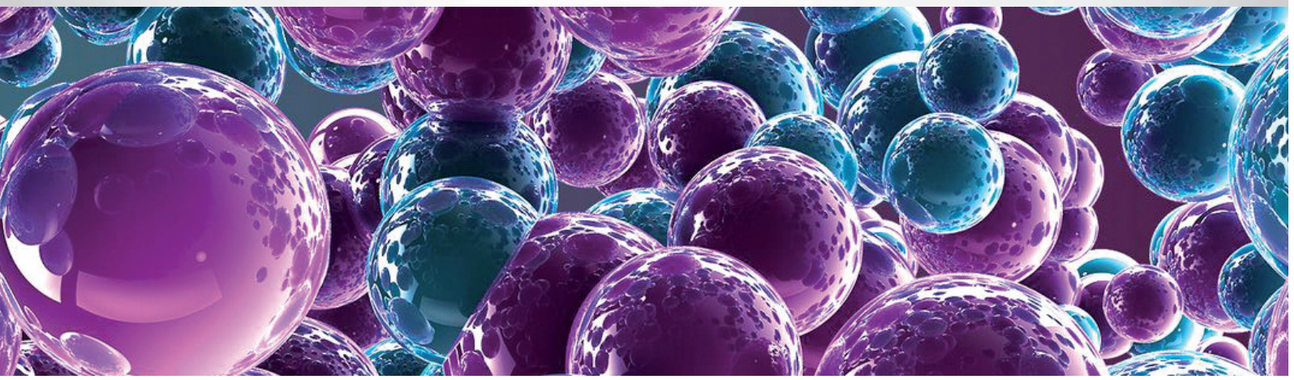
- *The local partner maintains relations with the end customer guaranteeing a significant increase of the service level and product availability also reducing operational management costs;*
- *The Supply Depot can concentrate its resources and energies on trade activities;*
- *Reduction of financial exposure;*
- *Elimination of costs relevant to the warehouse and its maintenance.*

Sell-In VS Sell-Out



Sell-In VS Sell-Out





Kerr Italia S.r.l.
Via Passanti, 332
84018 Scafati (Salerno)
Tel. 081 850 83 27
www.kerrdental.com
contact.italy@kerrdental.com

Kerr™
Together, we're more.™

Dal 1891 offriamo soluzioni in odontoiatria

zeta hygiene

Ci prendiamo cura della sicurezza dei tuoi pazienti.

Zeta Hygiene è una gamma completa di prodotti
per la disinfezione e sterilizzazione in ambito odontoiatrico.

Zhermack
Dental

ULTRADENT PRODUCTS, INC.

Il Dr. Fischer, medico-odontoiatra, ricercatore e Professore universitario, ha creato più di **35 anni** fa la Ultradent Products Inc con l'intento di produrre prodotti e soluzioni eccelse per i colleghi.
Oggi Ultradent è presente in **120 Paesi nel mondo**, ha circa **1.600 dipendenti**, produce e distribuisce più di **500 prodotti odontoiatrici** ed è pluripremiata per l'innovazione dei propri prodotti, sviluppati seguendo fedelmente la strada di un'odontoiatria mini-invasiva. La storia è iniziata con lo sviluppo di una soluzione emostatica, l'**Astringedent**, ed è proseguita con molti altri prodotti che sono diventati e continuano ad essere dei best seller quali i fili retrattori **Ultrapak**, il gold standard della mordenzatura, l'**Ultra-Etch**, le lampade LED per fotopolimerizzare **VALO & VALO Cordless** e la linea di sbiancamento **Opalescence**. Con l'obiettivo di continuare ad essere punto indiscutibile di riferimento nell'ambito dello sbiancamento dentale, Ultradent ha recentemente creato il **PROGRAMMA OPALESCENCE**. Scopo di questa iniziativa gratuita è di fornire informazioni, aggiornamenti, suggerimenti sui trattamenti sbiancanti e di essere a disposizione per qualsiasi domanda, supporto e curiosità che il professionista dentale possa avere su questo tema.

Dr. Dan Fischer
CEO – Ultradent Products Inc

DAL DENTISTA PER IL DENTISTA

ULTRADENT PRODUCTS, INC.
Improving Oral Health Globally

Septodont

anestetici iniettabili e molto di più

Un ottimo controllo del dolore per un grande rapporto di fiducia tra dentista e paziente

Utilizzare anestetici Septodont significa scegliere fin dall' inizio l 'alta qualità offerta dal leader mondiale dell 'anestesia dentale, che con oltre 500 milioni di tubofiale e 250 milioni di aghi all 'anno si è conquistato la leadership nel mondo del Pain Control.

Xilonor *lidocaina* , **Scandonest** *mepivacaina* , ed il più innovativo **Septanest** *articaina* , sono le tre molecole Septodont, che a varie concentrazioni di vasocostrittore, sono in grado di soddisfare ogni necessità del dentista.

Ma gli anestetici non sono tutti uguali, Septodont offre anestetici dal pH più elevato, per un minore dolore a carico dei tessuti ed un minore tempo di latenza, inoltre, tutta la produzione degli iniettabili Septodont avviene in totale assenza di lattice ed infine, la sterilizzazione delle tubofiale Septodont avviene soltanto al termine del ciclo produttivo, assicurando minori rischi di contaminazione ed una maggiore sicurezza per il paziente. Questo metodo viene ritenuto il "gold standard" dalle autorità sanitarie mondiali.

Nuovi traguardi nel mondo delle Ceramiche Bioattive

Fortemente impegnata nello sviluppo di nuove tecnologie, il gruppo di ricerca Septodont sta consolidando la sua presenza ai vertici dell 'offerta in endodonzia ed in conservativa con materiali estremamente innovativi come:

Biodentine "Active Biosilicate Tecnology™" il sostituto biocompatibile e bioattivo della dentina, per l 'incappucciamento pulpare, il ripristino di grandi volumi dentinali e per la riparazione di perforazioni e riassorbimenti radicolari.

BioRoot un nuovo paradigma in endodonzia, il primo sigillante canalare minerale, con azione bioattiva che sigilla e mineralizza in modo naturale il canale radicolare con valori di citotossicità pari a zero.

septodont

I prodotti Septodont sono disponibili presso i più importanti Depositi Dentali Italiani

www.septodont.it

La soluzione per ogni tipo di lavaggio canalare

NICLOR 5

Soluzione pronta all'uso a base di ipoclorito di sodio al 5% in joni cloro, per l'irrigazione e la detersione dei canali radicolari nel corso delle operazioni di alesaggio.
Ideale in associazione con Acqua Ossigenata, EDTA 17%, Hypoclean e Tubuliclean.

HYPOCLEAN

Una nuova soluzione per l'irrigazione canalare composta da una miscela di Ipoclorito di sodio potenziata da agenti tensioattivi da utilizzare nelle fasi di sagomatura e detersione del trattamento endodontico.
Da usare in associazione a Niclor 5.

- Efficace rimozione dei batteri
- Corretta rimozione della componente organica dello smear layer
- Ottima dissoluzione del tessuto-organico

Acqua Ossigenata 12 V
Soluzione a base di perossido d'idrogeno al 3,6% per il lavaggio e la pulizia dei canali radicolari in fase di alesaggio in associazione a Niclor 5.

E.D.T.A. 17%
Soluzione tamponata a pH neutro, per la detersione finale delle pareti canalari, al fine di liberare i tubuli dentinali dai detriti organico minerali e dal fango dentinale. Da usare in associazione a Niclor 5.

Tubuliclean
Soluzione a base di EDTA al 10% per la detersione del canale radicolare e la rimozione del fango dentinale. Da usare in associazione a Niclor 5.

E.D.T.A. 17% gel
Gel idrosolubile con PH lievemente alcalino per una efficace lubrificazione e detersione dei canali radicolari e per il condizionamento delle pareti canalari prima della cementazione dei perni. Da usare in associazione a Niclor 5.

Medical Device CE 0123

OGNA
Laboratori Farmaceutici

GIOVANNI OGNA & Figli S.r.l.
Via Figini, 41 - 20835 Muggiò (MB) - Tel. 039 2782954 r.a. - Fax 039 2782958 - e-mail: ognalab@ognalaboratori.it - www.ognalaboratori.it

PERFECTO

DISPOTECH DENTAL EXCELLENCE

design by
DISPOTECH

Dispotech - Via Al Piano, 29 - 23020 Gordona (SO) - Tel. 0343 36711 - info@dispotech.it