

Faut-il craquer pour le concept **Akilease** ?



Akilease : les acquis de l'achat avec les avantages de la location. Les instruments et équipements vous appartiendront en fin de période de financement.

W&H veut continuer de faire la différence par les services. La société a lancé un nouveau concept d'achat avec une formule qui a fait ses preuves ailleurs : le « tout compris ». Le point sur l'offre Akilease.

Comme la plupart des sociétés qui veulent fidéliser leur clientèle, W&H a axé ses efforts – et sa communication – autour du service. Basée à Strasbourg, la société W&H France, filiale française du groupe autrichien W&H, s'est imposée depuis plus de 25 ans comme un acteur de référence dans le paysage dentaire professionnel. Christian Gobert, le directeur commercial de W&H France explique sa stratégie : « *Notre premier engagement est celui de la réactivité, explique-t-il. Tous nos ateliers sont implantés en France, ce qui réduit les délais d'intervention de notre service après-vente et de nos techniciens itinérants.* »

Travailler avec un contre-angle à éclairage LED, quel que soit l'équipement, lumière ou non lumière. W&H a fait en sorte que chacun puisse bénéficier de la technologie LED pour un éclairage de qualité lumière du jour.



Zoom sur la gamme Alegra

Une nouveauté au crédit de W&H lancée à l'IDS : la gamme de contre-angles Alegra met en exergue la capacité d'innovation de l'entreprise. Les instruments intègrent la technologie LED qui apporte un éclairage en qualité lumière du jour. Une technologie de pointe que W&H met aujourd'hui à la portée de tous les cabinets. Le générateur LED intégré dans les contre-angles Alegra fonctionne en complète autonomie. Même sur les moteurs non lumière ou avec une source lumineuse classique. Les praticiens peuvent ainsi travailler dans des conditions optimales à l'aide d'instruments qui gagnent aussi en solidité et en résistance.



Christian Gobert, directeur commercial W&H France

► Akilease : un concept d'achat novateur

Première entreprise à lancer sur le marché une formule « service tout compris », Stéri'lease, elle garantit par là aux praticiens « 100 % de tranquillité et de sécurité ».

Aujourd'hui, sous l'impulsion du nouveau directeur, Christophe Berton, W&H va plus loin dans sa démarche de service en proposant un concept d'achat novateur : Akilease. « Nous voulons mettre l'accent sur l'essentiel », précise Christophe Berton, la tranquillité du chirurgien-dentiste qui peut se concentrer sur son cœur de métier en le déchargeant des questions techniques. » C'est l'objectif affiché du

Contact

W&H France
BP 75
67038 Strasbourg
Cedex 2
Tél. : 0 388 773 600
commercial.fr@wh.com
www.wh.com

concept Akilease qui conjugue les avantages de l'achat et de la location : une garantie et une maintenance totale, des services exclusifs et l'assurance de devenir propriétaire de son matériel. Akilease s'applique à la fois à l'instrumentation et à la stérilisation. Dans le prolongement du succès de l'offre Stéri'lease, Akilease propose un service très abouti. Les plus :

- Une garantie et une maintenance totale
- L'assurance de devenir propriétaire du matériel.

Service d'enlèvement gratuit « Off'and back »

S'agissant de l'instrumentation, la garantie proposée est totale sur

trois ou cinq ans (voir encadré ci-dessus pour la dernière innovation Alegra). De plus, un nouveau service gratuit est mis en place le « Off'and back » : sur simple appel, le praticien bénéficie d'un enlèvement et d'un retour express de ses instruments. Il s'écoulera moins de quatre jours entre la demande d'enlèvement et le retour au cabinet. Côté stérilisation, la garantie et la maintenance sont totales pendant cinq ans (voire même six ou sept ans). S'y ajoutent d'autres avantages : fourniture de consommables, validation de tous les appareils par l'Apave, révision et requalification annuelles, intervention rapide sur simple appel. ■