

Dreve Dentamid GmbH

„Bei dentalen Schienen sehen wir einen starken Aufwärtstrend“

Torsten Schulte-Tiggas, Vertriebsleiter



■ Auf der IDS 2013 haben wir drei Neuprodukte vorgestellt: Bei der RedLine handelt es sich um eine Produktlinie, die mit einer intelligenten Primärverpackung und einem scanbaren HIBC-Code aufwartet. Damit wird der digitale Workflow in der Zahnarztpraxis entscheidend vereinfacht. Die Resonanz hierauf war sehr positiv.

Bereits zum Händlertag ist die Vororder unseres neuen Produkts EyeVolution hervorragend angelaufen und wir durften internationale Anerkennung erfahren. Es handelt sich bei diesem Produkt um ein 12-Volt-Gerät, das weltweit spannungsunabhängig eingesetzt werden kann. Vom Fachhandel wurden deshalb schon große Stückzahlen vorbestellt. Somit konnten sich die Verbraucher bereits auf der Messe für den Kauf entscheiden und dürfen schon ab Mai mit einer Lieferung in ihr Labor rechnen.

Ein neues System, das wir außerdem präsentiert haben, ist die Schnarcherschiene DocSnoreNix. Sie bietet den Vor-

teil, dass sie auch in kleinen Einheiten an Zahnärzte vertrieben werden kann. Unser Stand wurde in diesem Jahr ganz neu konzipiert. Er besteht aus zwei Bereichen, die sich zum einen auf das Labor und zum anderen auf die Zahnarztpraxis ausrichtet.

Die IDS ist für uns insgesamt sehr gut gelaufen. An unserem Stand durften wir ein Fachpublikum begrüßen, das aus zahlreichen Entscheidern bestand. Auch im Markenbild des Unternehmens Dreve gab es eine positive Veränderung. So konnten wir nicht nur Kleinstlabore, sondern auch große Labore und Universitäten als Neukunden gewinnen. Als ein weiteres neues Klientel kamen die Zahnärzte hinzu, die vor allem chairside-Laboranwendungen nutzen wollen oder für ihr kleines Praxislabor nach neuen Techniken suchen, die einfacher, schneller und vor allem effizienter sind. Dies betrifft vor allem den Bereich Schienentechnik, der eine Herstellung in nur einem Arbeitsgang ermöglicht. Diese Lösung kam sehr gut an.

Wir erwarten bei kleinen Geräten bis 3.000 Euro einen enormen Zuspruch. Dieses Jahr werden wir das erste Mal beim Druformat die „Produktionsgrenze“ von über 1.500 Geräten erreichen. Auch für den EyeVolution sind größere Zahlen angedacht, weil wir umgerüstet haben und dementsprechend eine effizientere Fertigung umsetzen können. Für die Praxis werden wir durch das universale Produkt StoneBite einen großen Schub erfahren. Deshalb glauben wir, dass es in diesem Jahr einen positiven Trend mit einem erwarteten Zuwachs von zehn Prozent, verteilt über die Bereiche Silikon, Kunststoff und Geräte, geben wird.

Die Entwicklung auf dem gesamten deutschen Dentalmarkt sehe ich ebenfalls sehr positiv, das gilt auch für das zweite Quartal.

An unserem Stand fanden sehr programmatische Gespräche statt, die sich alle bis zum Herbst erfüllen.

Auch nach der IDS bieten wir unseren Kunden sogenannte Werksaktionen an. Hier werden Topseller-Produkte mit weiteren Vorteilen zusammengefasst. Der große Pluspunkt ist, dass diese europa- und bald weltweit angeboten werden. Auf die umgesetzte Einheitspreisstrategie sind wir sehr stolz. ◀◀

