

Ritter Concept GmbH

„Wenn etwas von Herzen kommt, zahlt es sich aus“

Lutz Meyer, Marketing Manager



■ Ritter Concept präsentierte auf der diesjährigen IDS mit den Behandlungseinheiten CONTACT BLUE, EXCELLENCE PLUS und CONTACT COMFORT drei neue Prototypen, welche beim Fachpublikum auf große Begeisterung stießen. Ausgestattet mit innovativen Technologien und Touchscreens liegen die Einheiten in einer höchst interessanten Preisklasse. Ein weiterer Pluspunkt der neuen Behandlungseinheiten ist, dass sie mit zusätzlichen Komponenten versehen sowie nach rechts und links schwenkbar sind. Ebenfalls neu vorgestellt wurde das Röntgengerät SIRIUX VA-2.0. Es ist sowohl in einer mobilen als auch in einer wandmontierten Version erhältlich und besticht durch ein völlig neuartiges Design. Daneben präsentierten wir den interessierten Besuchern erstmalig unser neues Implantatsystem IVORY-Line. Hierbei handelt es sich um ein unkompliziertes System mit Ein- und Zweiteiligen Implantaten, inklusive aller Aufbauten und Werkzeuge. Ab sofort bieten wir es auch in Deutschland an, denn die Resonanz auf der Messe war unglaublich: Bereits am ersten Messtag durften wir uns über einen großen Erfolg freuen. Durch unser international erfolgreiches Geschäft haben wir sozusagen auch den deutschen Markt mit unserer Präsentation mitgezogen. Das Messekonzept und die aufwendige Vorbereitung haben sich gelohnt, das freut uns herzlich!

Unser Gesamteindruck der IDS 2013 ist durchweg positiv. Dies bestätigten uns die zahlreichen positiven Rückmeldungen der Besucher. Besonders gut kam bei ihnen an, dass sie in Ruhe die Produkte begutachten und die Standatmosphäre genießen konnten. Alles made in Germany – unser Konzept ging hundertprozentig auf!

Was die allgemeine Entwicklung der Dentalbranche betrifft, gehe ich



fest davon aus, dass wieder deutlich mehr investiert wird. Besonders seit der Öffnung des Vertriebs von Ritter für alle Depots im deutschen Fachhandel ist die Nachfrage nach Ritter-Einheiten unverkennbar gewachsen. Außerdem freuen wir uns auch über treue Kunden, die bereits seit 25 Jahren auf einem Dialog oder Format arbeiten und jetzt genau dieses Produkt wieder erwerben möchten – und wir können diese Kunden mit Nachfolgeprodukten bedienen. Solche Beispiele bestätigen unsere Arbeit und unsere strategische Ausrichtung.

Auch nach der IDS bieten wir Angebotsaktionen an, die noch bis Ende des Jahres laufen. Dazu zählt zum Beispiel ein Einsteigerpaket für Praxisneugründer, das die Behandlungseinheit ContactLiteComfort S/H/C, das Röntgengerät Leadex 70 sowie ein Hand- und Winkelstück-Set von NSK enthält. Außerdem bieten wir drei Jubiläumspakete an, die ebenfalls sehr attraktiv im Preis-Leistungs-Verhältnis stehen. Diese umfassen die Behandlungseinheiten Format C plus, ContactLiteComfort S/H/C und ContactWorld S/H/C. <<