



## „KaVo konnte sich als zukunftsichere Marke zeigen“

Armin Imhof, Leiter Vertrieb Deutschland & Österreich

■ **Unter der Dachmarke KaVo Kerr Group** haben sich dieses Jahr auf der IDS 14 verschiedene Brands mit über 35 Innovationen präsentiert. KaVo konnte als eine der führenden Marken mit Neuheiten und etablierten Produkten auftrumpfen.

Folgend die Highlights: Im 3-D-Röntgenbereich stand klar der OP 300 Maxio im Besucherfokus. Das 2-D/3-D-Kombigerät mit Low-Dose-Technologie und fünf Volumengrößen bis zu 13 x 15 cm auf Basis der ORTHOPANTOMOGRAPHEN Produktfamilie hatten wir schon vorab erfolgreich eingeführt, doch auf der IDS war die gebündelte Nachfrage zu spüren.

Im Bereich der Behandlungseinheiten konnten wir erstmals unsere neuen Premium-Behandlungseinheiten ESTETICA E70/E80 Vision vorstellen. Die Einheiten überzeugen u. a. mit automatisierten Reinigungsprogrammen, einem revolutionären innovativen Bedienkonzept auf Basis eines Touchscreens und dem komplett neu entwickelten Multimediasystem Connexio Com mit neuen HD-Monitoren. Weiteres Messe-Highlight war unsere komplett überarbeitete Instrumenten-Premiumlinie MASTERmatic mit Neuzugängen unter den Schnellläufern. Die neuen Behandlungsinstrumente erlauben durch ihre reduzierte Baugröße, Lichtpositionierung und Triple-Gear-Technologie besonders präzises Arbeiten bei maximaler Sicht auf das Präparationsfeld.

Im Mittelpunkt unseres Messekonzepts stand die Präsentation als Unternehmensgruppe im globalen Markt, die hinter KaVo steht. Wir konnten vermitteln, wie die Zukunft unserer Marke vor dem Hintergrund dieses starken Verbunds gestaltet wird, und haben signalisiert, dass unsere Produkte dadurch besonders zukunftsicher sind. Denn für Endkunden ist es z. B. bei Behandlungseinheiten oder beim 3-D-Röntgen



wichtig, dass auch nach vielen Jahren noch ein zuverlässiger Partner zur Seite steht.

Die IDS ist eine riesige Plattform für den Informationsaustausch. Wir konnten fruchtbare, marktrelevante Gespräche führen und gehen davon aus, dass sich das gesamte Jahr 2015 sehr gut entwickeln wird. Wir haben die Dental-Schau genutzt, um umfassende Informationen an ein breites Publikum von Endkunden und Fachhändlern weiterzugeben. Jetzt stellt sich für uns in erster Linie die Aufgabe, die Mitarbeiter des Fachhandels im Umgang mit den Produkten zu schulen, sodass Endkunden einwandfrei betreut und beraten werden können. Deshalb werden wir auch auf den kommenden Frühlingstagen des Fachhandels präsent sein.

Für 2015 haben wir außerdem eine weitere Vision: Wir konzeptionieren die Chairside-CAD/CAM-Lösung von KaVo mit Intraoralscanner in Kombination mit unserer schon bewährten ARCTICA-Fräsmaschine. Diese wird ab Herbst verkäuflich sein. <<

