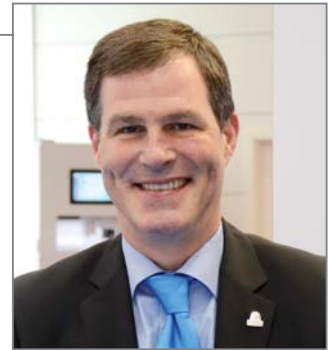


SHOFU Dental GmbH

„Nicht nur Präsentations-, sondern Kommunikationsplattform“

Martin Hesselmann, Geschäftsführer



■ Auf der IDS haben wir den Zahnärzten Neues, klinisch Bewährtes und Verbessertes u.a. aus den Bereichen CAD/CAM-Materialien, Poliersysteme und Dental fotografie präsentiert. Unsere Produkthighlights für die Praxis: die vielseitige Digitalkamera EyeSpecial C-II, die fräsbare Hybridkeramik SHOFU Block HC und Disk HC und das bewährte Super-Snap-Poliersystem, das zur IDS um zwei neue X-Treme-Scheiben erweitert wurde. Auch den Zahntechnikern haben wir in Köln diverse Neuheiten vorgestellt, zum Beispiel die moderne Einschichtkeramik ZR Uni-Layer für Front- und Seitenzähne, das fließfähige Mikro-Hybridkomposit Ceramage UP für die freie Schichttechnik und das erstmals zur IDS angebotene „3-in-1-Vollkeramiksystem“ Vintage LD zum Pressen, Schichten und Malen.

Als regelrechter Publikumsmagnet hat sich während der gesamten Woche unsere Digitalkamera EyeSpecial C-II erwiesen. Mit ihrem 12-Megapixel-Sensor und dem fünffach optischen Zoom verfügt sie über die neueste Digitaltechnik; gleichzeitig verbindet sie eine einfache Handhabung mit einem breiten Indikationsspektrum.

Ein weiterer Anziehungspunkt für die Besucher waren die Ceramage UP-Live-Demonstrationen. Viele, gerade deutsche Zahntechniker blieben stehen und ließen sich zeigen, wie leicht modellier-, konturier- und polierbar die Kompositmassen sind. Zurückblickend lässt sich sagen, dass wir tolle Gespräche mit Anwendern und Fachhändlern, aber auch mit Vertretern von



Universitäten, die sich für unsere Kamera interessieren, hatten. Die Kunden haben uns zudem neue Indikationslösungen aufgezeigt – zum Beispiel, dass sie die Kamera während der Frontzahnrestauration zur Kontrolle einsetzen, um zu sehen, ob sie auf dem richtigen Weg sind. Eine sinnvolle Indikation!

Die IDS hat deutlich gemacht, dass unsere Neuprodukte dem Wunsch der Anwender nach perfekt aufeinander abgestimmten, einfach und sicher anzuwendenden Systemen entsprechen. Das zeigt sich auch in den Auftragsbüchern; wir haben in Köln über unsere Erwartungen hinaus Abschlüsse erzielt.

Mit diesem „IDS-Schwung“ gehen wir nun auch zu unseren Kunden, die nicht auf der Messe waren. Gemeinsam mit dem Dentalfachhandel werden wir nun regionale „Nach-IDS“-Aktivitäten starten und zum Beispiel kompakte Kamera-Workshops anbieten. ◀◀

