

Der Preis darf kein Tabu mehr sein

„Geiz ist geil“ ist das von den Käufern ausgerufene Motto. Und es scheint, als würden keine anderen Zeiten mehr kommen wollen. Das schlägt sich auch auf das Investitionsverhalten der Zahnärzte nieder. Die Strategie der Vertriebsorganisation DentAkraft lautet: „Jeden Tag den niedrigsten Preis.“ Der Hintergrund der strategischen Ausrichtung: Wer heute den Entscheidern keine Kaufimpulse mehr setzen kann, wird schonungslos vom Markt abgestraft. DentAkraft, der Dental-Aldi, trifft daher den Nerv der Zeit.

► Redaktion

Die Zeiten, in denen sich manche Zahnärzte eine überbeuerte Praxis-einrichtung leisteten, sind wohl vorbei. Den Preis in den Verkaufsgesprächen irgendwie zu umgehen, ist nicht mehr gesellschaftsfähig. Was mit Aldi angefangen hat, zeigt sich auch im Dentalmarkt als längst eingekehrte Realität. Einer der Vertreter einer discountorientierten Preisgestaltung ist die in Wiesbaden ansässige Vertriebsgesellschaft DentAkraft. Eine inhabergeführte kleine Mannschaft um Björn-Eric Kraft mit Produkten für Dentalservice und Praxiseinrichtungen. Die Idee war genauso simple wie effektiv: Leistungen zu einem supergünstigen Preis. Die Preise liegen um bis zu 30–50 % unter den marktüblichen Preisen. Ein transparentes Preis- und Leistungsangebot gibt jedem Interessierten die größtmögliche Preissicherheit und nimmt so die Hemmschwelle vermeintlich teurer Leistungen dann doch kaufen zu müssen. Die Zusammenführung eines auf die Zielgruppen ausgerichteten Produktsortimentes in Verbindung mit einem kundengerechten Preis-, Marketing-, Vertriebs- und Servicemanagement sind die Erfolgsfaktoren.

Zuverlässige Technik, geringe Kosten

Das gilt beispielsweise auch für die Behandlungsplätze der Serie Linea 90 Progress. Diese Produktreihe ist für einen monat-

lichen Leasingbetrag von 325 EUR erhältlich. Die Anordnung des Instrumententrägers ist austauschbar und wird mit fünf, auf Wunsch mit sechs bis sieben Instrumenten aus einer kompletten Angebotspalette geliefert. Die Anwendertastatur ist ganz mit versiegelten Membranen bedeckt, wodurch die Betriebssicherheit erhöht wird, Zwischenräume beseitigt werden und die Oberfläche leicht desinfiziert werden kann. Das Bedienfeld steuert ein im Gerät eingebauter Computer; es ist übersichtlich und die Symbole sind selbsterklärend. Der Griff mit elektropneumatischer Entblockung des Schwebetisches, der Röntgenbildbetrachter mit regulierbarer Lichtstärke, die komplette Steuereinheit des Behandlungsstuhls, einschließlich des Speicherabrufs der Behandlungspositionen, alles zuverlässige und ausgereifte Technik. Der gesamte obere Teil der Speifontäne besteht aus glattem, hygienischem Porzellan. Die Zuflusskanülen für Becherfüller und Schalenspülung können abgezogen und im Autoklaven sterilisiert werden. ◀

info:

Sortimentsbreite: Möbel für den Rezeptionsbereich (z.B. Geyer GmbH etc.), Möbel für den Behandlungsraum (z.B. Edarredo s.r.l., Optidental etc.) Behandlungsplätze (z.B. OMS Staff), Technologien für den Röntgenraum (z.B. Villa Sistemi etc.), Technik für den Maschinenraum (z.B. Cattani, Dürr etc.) Zubehör

kontakt: ↙

DentAkraft
Adelheidstraße 22–24
65185 Wiesbaden
Tel.: 06 11/37 55 50
E-Mail: dentakraft@t-online.de



Der Beitrag beruht auf den Angaben des Herstellers.