

Zurück auf Los

Nachdem Mitte 2003 die Micro Mega AG Deutschland ihre Pforten geschlossen hat, sind durch falsche Informationen noch immer viele in dem Irrglauben, dass es die Micro Mega S.A. nicht mehr gibt und demnach auch ihre Produkte nicht mehr vertrieben werden. Die Produkte der Micro Mega S.A. Besançon/Frankreich sind jedoch weiterhin in Deutschland erhältlich. Den Vertrieb übernimmt das Unternehmen MM Dentalvertrieb GmbH & Co. KG. Herbert Göricke, Key Account Manager bei MMDV, zu den Veränderungen:

► **Redaktion**

Herr Göricke, welche Veränderungen gab es bei der Micro Mega S.A. in Deutschland?

Die Firma Micro Mega AG Deutschland, bisher ansässig in Oberursel, meldete zum 31. Juli 2003 Insolvenz an. Als Hintergrund: Micro Mega S.A. Frankreich ist ein Hersteller von Endodontie-Instrumenten und Hand- und Winkelstücken. Die Micro Mega AG Deutschland war 40 Jahre lang eine 100-prozentige Tochter der Prodonta FA Genf, dem einzigen Unternehmen, welches die in Frankreich hergestellten Micro Mega-Instrumente weltweit vertreiben durfte. Dieser Exklusivvertrag für den Vertrieb, der ebenfalls 40 Jahre lang bestand, lief zum 31. Dezember 2002 aus und wurde nicht verlängert. Das bedeutete auch das Aus für die Micro Mega AG Deutschland. Zwischen der Micro Mega AG Deutschland und der Micro Mega S.A. Frankreich bestand seinerzeit weder eine vertragliche noch geschäftliche Bindung. Für den jetzigen Vertrieb der Micro Mega-Produkte in Deutschland und Österreich wurde eine neue Firma gegründet, die MMDentalvertrieb GmbH & Co. KG mit Sitz in Neu-Anspach als eine 100-prozentige Tochter der Micro Mega S.A. Frankreich.

Welche Position haben Sie persönlich innerhalb des Unternehmens?

In der neu gegründeten Firma bin ich als Key Account Manager tätig und baue derzeit den Kontakt zu Universitäten und öffentlichen Bedarfsträgern auf, hier insbesondere der Bundeswehr. In Zusammenarbeit mit den deutschen Universitäten kläre ich bei neuen Entwicklungen von Instrumenten etc. von Seite der Universitäten mit Micro Mega Frankreich ab, ob diese verwandt und vermarktet werden

sollen. Des Weiteren bin ich vorläufiges Gastmitglied in zwei DIN- und ISO-Ausschüssen, nämlich im D4-Ausschuss für rotierende Instrumente und im D9-Ausschuss für Sterilisation, Reinigung und Desinfektion.

Wie hat sich das neue Unternehmen MMDV bisher auf dem deutschen Markt etabliert?

Seit Februar diesen Jahres sind wir am Markt und mittlerweile schon wieder auf dem Stand, den die Micro Mega AG Deutschland hatte. Mit einem starken Partner im Rücken, der Micro Mega S.A. Frankreich, werden wir dies weiter ausbauen.

Werden Sie mit Ihren europäischen Partnern in gleicher Form zusammenarbeiten?

Bezogen auf Micro Mega Frankreich wird es in der gleichen Form weitergehen. Das französische Unternehmen hat den weltweiten Export anderen Vertriebspartnern überlassen. Ab sofort übernehmen wir den Vertrieb für Deutschland und Österreich.

Welche Ziele haben Sie sich für 2004 gesetzt?

Im Jahr 2004 wollen wir die Marktposition der Produkte von Micro Mega festigen und einen breiten und kundennahen Service aufbauen. Da wir über eine eigene Werkstatt verfügen, können wir den Zahnärzten bereits heute einen schnellen und zuverlässigen Technik- und Reparaturservice von Hand- und Winkelstücken garantieren. Um bei Wünschen oder Problemen unserer Kunden schnell und vor Ort helfen zu können, wollen wir unser Dienstleistungsangebot durch den Aufbau eines flächendeckenden Außendienstes komplettieren. ◀



Herbert Göricke, Key Account Manager bei MM Dentalvertrieb GmbH & Co. KG